

رشد سرمایه‌گذاری



با آثار و گفتاری از:

قاسم امانی

سید احمد حسینی

جمال‌الدین رزاز

محمد حسن علیزاده

محمد رضا قاسمی

مسعود عسکری

علی نصیری

محمود پیشعلی

سعید کلاری

منصور امین‌پویا

حسن کریمی سنجری

الهام باباویان

اشکثار اورعی میرزمانی

نازنین چپالپاریزی

خالد مرزا الوردی

سعید زرینچه

نیما ملائی

مدیر عامل شرکت تأمین برق ادب

کاهش واردات کالا

با افزایش توان تولید داخلی

CEO of Adab Electricity Supply Company

Reducing the import of goods by increasing the domestic production capacity

الرئيس التنفيذي لشركة أدب لتوريد الكهرباء

التقليل من استيراد البضائع من خلال زيادة الطاقة الإنتاجية المحلية



Your Brand is OUR PROMISE

تلفن: ۰۲۱ - ۹۱ ۰۰ ۲۴ ۲۴
فاکس: ۰۲۱ - ۴۴ ۱۹ ۴۰۰۶

مجتمع چاپ هودیس پارس
www.hoodis.co



IFPEX

IRAN FUTURE PRINT EXPO

نمایشگاه آینده چاپ ایران
چاپ، لیبل، بسته بندی و صنایع وابسته

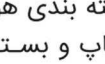
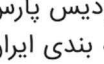
مدیران محترم صنایع ایران

با درود فراوان

احتراما به استحضار می رساند نمایشگاه آینده چاپ ایران با رویکرد معرفی توانمندی ها و تکنولوژی های صنعت چاپ، لیبل، بسته بندی و صنایع وابسته و تعامل بیشتر این صنعت با متقاضیان و مصرف کنندگان کالای چاپ و بسته بندی برگزار می گردد.

به همین منظور از نمایندگان محترم آن شرکت جهت بازدید از جدیدترین دستاوردهای صنعت چاپ و بسته بندی در این نمایشگاه دعوت به عمل می آید. امیدواریم پذیرای حضور پرمهرتان در این رویداد تخصصی و تاثیرگذار جهت پیشرفت و توسعه صنعت چاپ و بسته بندی و صنایع وابسته باشیم.

www.ifpex.ir



زمان بازدید ۱۰ الی ۱۸ - سه شنبه الی جمعه

تاریخ ۲۰ الی ۲۳ دی ماه ۱۴۰۱

Dates: January 10 - 13 2023

مرکز دائمی نمایشگاه های بین المللی ایران مال

International Exhibition Center of Iran Mall

برگزارکننده: شرکت سایان ایمان با همکاری مجتمع چاپ و بسته بندی هودیس پارس و با حمایت اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنعت چاپ و بسته بندی ایران

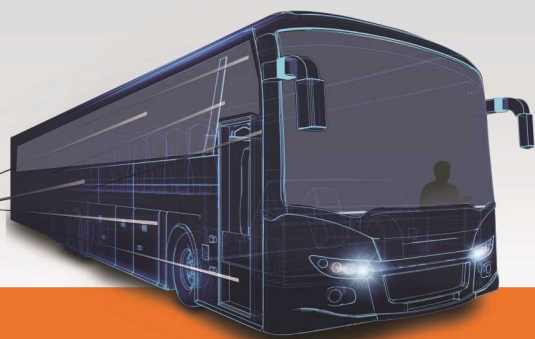
Organiser: Cyan Iman Group in cooperation with Hoodis Pars Printing Complex and Iran Printing and Packaging Exporters and Manufacturers Association



پیشگام در خدمت پیشرو در فناوری

هفته حمل و نقل، رانندگان و راهداری گرامی باد

۲۶ آذرالی ادی





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





راه اندازی سامانه پرداخت خسارت برخط بیمه کوثر



بیمه سرمد



بیمه سرمد

مرکز تماس ۲۴ ساعته: ۱۵۱۶

www.sarmadins.ir

به سلامت سفر به سرآمد

بیمه حوادث انفرادی سفر سرمد

گرامر و نگارش

پارت

مجموع چاپ و بسته‌بندی پارت

www.partchap.com

partchapco /

خط ویژه: ۰۲۱۸۸۵۰۰۸۹۸

part calendar

سررسید / ست هدیه / تقویم رومیزی



تهران، سهروردی شمالی، خیابان هوپزه شرقی، خیابان سهند، پلاک ۱۰، برج فراز، واحد سوم شمالی

هر آنچه از برق بخوابد




تامین برق آداب
شرکت تأمین برق آداب
(سهامی خاص) شماره ثبت: ۵۴۷۶۵۵

تأمین کننده انواع لوازم پروژه های برق صنعتی
تهیه و توزیع انواع لوازم برق عمومی و تخصصی
تولید کننده انواع یراق آلات تابلو برق های دیواری و طرح ریتال



☎ ۰۲۱-۶۶۷۰۸۳۹۸

021 - 66708398
021 - 66721376
021 - 66721557
0912-5887380

 taminbarghadab 
 taminbarghadab.com

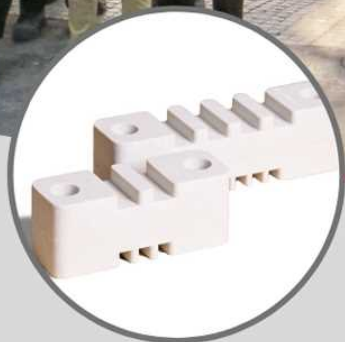
دفتر تهران: خیابان لاله زار نو، ساختمان
بنیاد فرهنگی البرز ۳، طبقه ۲-، پلاک ۵
کارخانه: جاده خاوران، شهرک صنعتی
ثامن، خیابان ۱۵ غربی، پلاک ۱۱/۳۰



۱۵ سال در کنار شما
ALWAYS ONE STEP AHEAD



مقره های فشار متوسط



انواع باسبار ساپورت



انواع مقره های فشار ضعیف



جبال الکتریک

تولید کننده انواع مقره و باسبار ساپورت

کرمان بلوار راه آهن شهرک صنعتی شماره ۳

WWW.JEC.IR

۰۳۴-۳۲۱۵۲۵۰۱-۳

محصولات اصلی جبال الکتریک را با نشان JEC تهیه فرمائید



شرکت تولیدی نور آرای شمال

NOOR ARAYE SHOMAL PRODUCTION.CO

تولید و توزیع یراق آلات شبکه برق



noorarashomal.com
noorarashomal.ir

۰۱۱-۳۵۱۹

کانکتور
انشعاب
روشنایی



کانکتور
بی متال



کانکتور
ارتباط
کابل به کابل



کانکتور
انشعاب
مشترکین



کلمپ
آویز



کانکتور
افزایش
انشعاب



کانکتور
ارتباط
سیم به کابل



کلمپ
کششی
(انتهای)



بابل، کیلومتر ۶ جاده بابل به قائمشهر، قبل از عبور منصور کنده
تلفن: ۰۱۱-۳۵۱۹ فاکس: ۰۱۱-۳۲۳۱۷۷۰۶
کارخانه شماره یک: بابل، شهرک صنعتی لاله آباد
کارخانه شماره دو: بابل، شهرک صنعتی رجـه
تهران، لاله زار جنوبی، پاساژ نیرو صنعت، طبقه سوم، پلاک ۴
تلفن: ۰۲۱-۳۶۰۵۷۶۷۹ تلفکس: ۰۲۱-۳۲۱۱۱۸۴۴



DO YOU WANT TO PRODUCE SUCCESS?
WE'LL HELP TO OPTIMIZE YOUR PROCESSES ...

ROJIN CHEMICAL CO.,LTD

Textile Auxiliaries

Tel: +98(21)66 38 67 68
+98(21)66 38 83 49
+98(21)66 38 53 71
Mobile: +98 9121904298
rojinchemical@gmail.com
www. rojin-chemical.com

We are working on:

1. Stable Quality
2. Reasonable Price
3. Better Service
4. Friendly Environmentally Products

ISO 9001 : 2015

ISO 14001 : 2015

ISO 10004 : 2012



A.H.A
MAHYAR

پوشاک نانو مهیار

Nano Mahyar Garment

تولیدکننده انواع جوراب و لباس زیر آنتی باکتریال

حوله و دستکش - تی شرت ورزشی

با نخ climacool (خنک کننده)

و تی شرت کلاسیک

تولیدکننده انواع مواد نانویی

با خاصیت آنتی باکتریالی

و ضد آب و لک

(نانو کلویید نقره/

نانو اکسید روی/

نانو کیتوسان/

نانومواد آب گریز)

دارای تاییدیه از ستاد فناوری نانو

و مجوز وزارت بهداشت

Instagram: Mahyarsocks
Nano_Mahyar
Telegram: T.me/Mahyarco



www.mahyarco.com



زنجان - شهرک صنعتی شماره یک - پشت سایت بانوان - خیابان شقایق 2 - قطعه 562

کدپستی: 4513358585 دفتر: ۹-۳۳۵۶۷۵۷۶+۹۸۲۴ کارخانه: ۳-۳۲۲۳۱۶۲-۹۸۲۴+





گالری هنرهای دست‌مهلام



کارآفرینان نگاه نوبه هنرهای اصیل

آدرس فروشگاه: خیابان شریعتی - خیابان خواجه عبدالله انصاری - پلاک ۹

شماره همراه: ۰۹۳۹۸۲۲۴۵۰۹

اینستاگرام: mahlam_handmade

تلفن: ۲۲۸۶۵۳۸۵

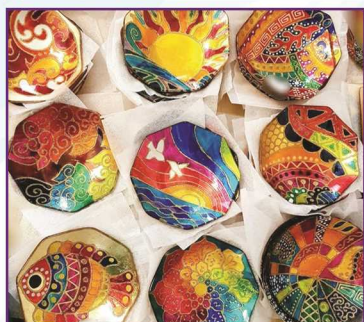
واتساپ: ۰۹۲۰۳۶۲۳۲۶۲



آدرس : آذربایجان غربی ، میاندوآب ، باروق ، روستای گوئل سلیمان آباد
۰۹۳۸۰۱۴۹۲۵۱ : خدیجه سعیدپور ۰۹۱۴۳۸۱۹۲۱۲ : محمدتقی قراجه داغی



ارژن آرزوی روزهای ژرف و نیک



✉:asayeh91@gmail.com

📷: adabhonar

شماره تماس: ۰۹۱۲۲۰۳۵۳۰۲ - ۰۹۳۷۱۰۷۹۲۶۳



Tensioner&Idler

پیک افروز غرب

PEYKA FROOZ GHARB





در گفت‌وگو با کارشناس ارشد شهرسازی بررسی شد

راهکار خروج از بحران اقتصادی با تمرکز بر شهر درآمدا ۸۲

۳۴

مدیر عامل شرکت آلومینیوم المهدی

نگاه ویژه‌ای به
تولید و اشتغال پایدار داریم



۴۴

قائم مقام مدیر عامل شرکت جبال الکتریک کویر

عدم رعایت مالکیت معنوی
معضل تولیدکنندگان
صنعت برق



دنیای چاپ
۷۰ تا ۸۰



دنیای صنعت
۶۲ تا ۶۸



دنیای خودرو
۴۸ تا ۶۰



دنیای انرژی
۳۶ تا ۴۶



پرونده ویژه
۳۰ تا ۳۴



اقتصاد بازار
۲۴ تا ۲۸

سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

ابراهیم صفریان، علی کیوانی

اعضای هیات علمی:

■ دکتر فریدون 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 و

صادر کنندگان محصولات معدنی ایران

■ مهندس تورج زارع مدیر عامل شرکت آومینای ایران

■ دکتر محمدابراهیم پور زرنی استاد دانشگاه و مدیر بازار سرمایه

■ حسن کریمی سنجر مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشکده پولی و بانکی

■ دکتر مسعود مرادانیا مشاور مدیر عامل کانون جهانگردی و

اتومبیلرانی ج.ا.ا

■ دکتر غلامرضا خلیل ارجمندی مدیر ارشد حوزه اقتصاد

■ دکتر امیر حامد رضایی عضو هیات مدیره دبیرانگ پارسیان

■ دکتر محمد دامادی عضو هیات مدیره سازمان شهرک های صنعتی ایران

■ مهندس آرش محبی نژاد دبیر انجمن تخصصی

صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه سازان خودرو کشور

■ دکتر جمشید حمزه زاده رئیس جامعه هتلداران کشور

■ دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس کارگروه کسب و کارهای

جادهابریشم سازمان ملل - یونسکو

■ مهدی حکیمیان کارشناس ارشد حوزه سرمایه گذاری و اقتصاد

■ مهتاب خیاط فراهانی 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

سپهیلزمانی، هادی حسینی نژاد

برای دریافت نسخه پسی‌دی اف ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح

کوچه مرزبان نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۴۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

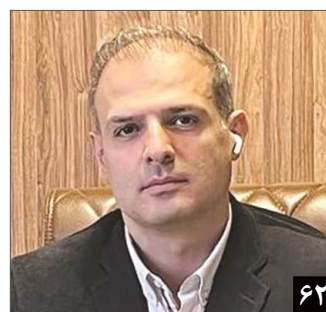
تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



۵۲

مدیر عامل شرکت تداوم گستر
(داریوش یدک)

اجرای موفق قانون شناسه کالا در گرو ایجاد زیر ساخت لازم



۶۲

مدیر عامل برند روژین شیمی

باید فرهنگ برتری کالای خارجی به ایرانی تغییر کند



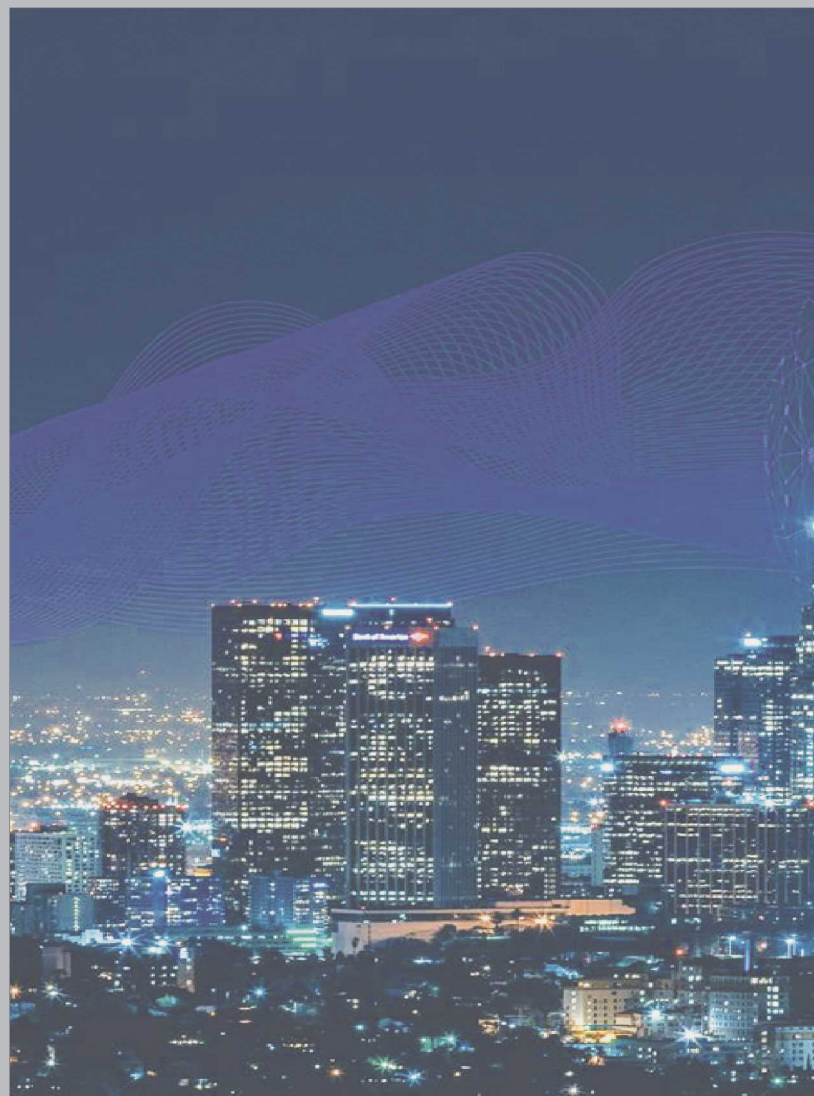
۷۶

مدیر چاپخانه پیغام امروز مطرح کرد

ادغام و مشارکت چاپخانه‌ها

تنها راه گذار از

تنگناهای اقتصادی



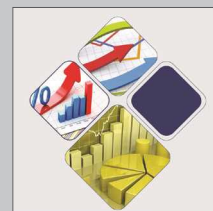
۹۲

موسس و مدیر گالری ارژن مطرح کرد

چالش معرفی محصولات تولیدی با محدودیت شبکه‌های اجتماعی



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۸۶ تا ۹۳



اقتصاد کلان
۸۴ تا ۸۲

اگرچه به روال سنوات قبل انتظار می‌رفت، امسال نیز لایحه بودجه در ۱۵ آذرماه برای بررسی به مجلس شورای اسلامی ارائه شود، ولی این اتفاق نیفتاد. برخی‌ها وجود تغییرات اساسی در این لایحه و لزوم بررسی بیشتر را به عنوان دلیل این تاخیر معرفی کرده‌اند، در حالی که بر مبنای آمارها وضعیت بودجه سال ۱۴۰۱ از نظر تحقق درآمدها و کنترل هزینه‌ها چندان با پیش‌بینی‌های اولیه مطابقت ندارد. بر اساس قانون بودجه ۱۴۰۱ مبلغ یک هزار و ۳۹۴ هزار میلیارد تومان برای منابع عمومی این سال پیش‌بینی شده بود که در ۶ ماهه اول امسال حدود ۳۷ درصد از این میزان، یعنی ۵۱۸ هزار میلیارد تومان وصول شده است که این مبلغ از رقم پیش‌بینی شده کمتر می‌باشد. با این حال مصارف بودجه عمومی نیز در مدت مشابه بالغ بر ۵۲۴ هزار میلیارد تومان بوده که اختلاف ۶ هزار میلیارد تومانی این دوازده طریق ظرفیت تنخواه بانک مرکزی و بر مبنای ماده ۱۲۵ قانون محاسبات عمومی تامین گردیده است.

از سوی دیگر، دیوان محاسبات کشور از افزایش ۴۴۶ درصدی درآمدهای وصولی ریالی حاصل از فروش نفت خام، میعانات گازی و خالص گاز صادراتی نسبت به مدت مشابه سال گذشته و وصول حدود ۱۰۰ درصدی درآمدهای مالیاتی و همچنین حدود ۸۹ درصدی از سایر درآمدها نسبت به میزان مصوب خبر داده است. با این حال به نظر می‌رسد، افزایش قیمت نفت و کاهش ارزش ریال تا اندازه‌ای در این رشد چشمگیر نقش داشته است. از سویی در این قانون پیش‌بینی شده که از محل هدفمندی یارانه‌ها درآمدی در حدود ۶۴۰ هزار میلیارد تومان محقق شود، حال آنکه در سال ۱۴۰۰ تنها ۳۴۰ هزار میلیارد تومان از این محل درآمد حاصل شده، لذا به نظر می‌رسد که عدد پیش‌بینی شده، غیرواقعی بوده و در حالت خوش‌بینانه درآمد تحقق یافته ۴۰ درصد کمتر باشد، لذا واقعی ساختن پیش‌بینی درآمدهای تحقق یافته از محل هدفمندی یارانه‌ها را باید یکی از مهمترین بخش‌های لایحه بودجه ۱۴۰۲ دانست.

همچنین بر مبنای گزارش منتشر شده در ۶ ماهه نخست امسال در ۴۹ مورد ردیف درآمدی، هیچ وصولی تحقق نیافته و در ۵۹ ردیف درآمدی نیز میزان وصول کمتر از ۵۰ درصد میزان پیش‌بینی شده بوده و ۱۸ ردیف درآمدی جدید نیز هیچ‌گونه وصولی نداشته‌اند. با توجه به برآورد غیرواقعی درآمدهای فوق، پیش‌بینی می‌شود که حداقل ۲۰۰ هزار میلیارد تومان از منابع بودجه تحقق نیابد، امری که به‌طور عمده بر وضعیت معیشتی تأثیرگذار خواهد بود. در زمینه قوانین نیز بودجه ۱۴۰۱ وضعیت چندان مناسبی نداشته است. از بین ۶۹ حکمی که بر لزوم تدوین، تهیه، تصویب و ابلاغ آیین‌نامه، دستورالعمل، سازوکار اجرایی، ترتیبات اجرایی، شیوه‌نامه پرداخت تا پایان شهر یورماه سال ۱۴۰۱ تاکید داشته، تنها برای اجرای ۳۸ حکم اقدام شده و ۳۱ حکم، یعنی ۴۵ درصد از موارد، قانون بودجه نقض شده است. از طرفی، حداقل ۴۰ درصد از دستگاه‌های اجرایی، یعنی ۱۹۲۸ دستگاه، اطلاعات کارکنان خود را در موعد مقرر در سامانه پاکت‌ثبت نکرده‌اند. به نظر می‌رسد، لایحه بودجه ۱۴۰۲ به منظور عدم تکرار خطاهای گذشته باید در زمینه پیش‌بینی واقعی تحقق درآمدها، تدوین مناسب قوانین و الزام به شفافیت دستگاه‌های اجرایی به شکلی متفاوت از گذشته عمل کند، در غیر این صورت باید منتظر تصویب قانون بودجه‌ای غیرواقعی برای سال آینده و تکانه‌های حاصل در اقتصاد کلان کشور و وضعیت معیشتی مردم باشیم، لذا برای پیشگیری از عواقب منفی لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ علاوه بر دقت نظر دولت در تعیین واقعی درآمد و هزینه‌ها، کنترل و حساسیت نمایندگان مجلس شورای اسلامی و پرهیز از تغییر در ردیف‌های بودجه را بیش از پیش می‌طلبیم. ■

واقع‌نگری

ضامن موفقیت بودجه ۱۴۰۲



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

جایگاه حمل و نقل ایران از رویا تا واقعیت



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

ایران از عهد باستان پل ارتباطی شرق و غرب بوده است. در گذشته اهمیت مسیر ایران (کریدور) به اندازه‌ای بوده که تاثیر قابل ملاحظه و غیر قابل انکاری بر تمدن جدید مغرب زمین بر جای گذاشته است. دلیل این موضوع نیز روشن است؛ زیرا قاره آسیا بنا بر گواه تاریخ، امپراطوری‌های عظیمی مانند ایران و چین را داشته و این کشورها نیز در گذشته مهد تمدن، علوم و فنون و صنایع دنیای امروزی بوده‌اند. به همین جهت است که از عهد قدیم، ایران به عنوان چهار راه بزرگ دنیا و تنها وسیله ارتباطی جاده‌ای بین اروپا و آسیا به حساب می‌آمده است.

هر چند که بعدها تا اندازه‌ای از اهمیت مسیر عبوری ایران به دلیل در دسترس قرار گرفتن راه‌های دریایی نزد اروپائیان کاسته شد؛ اما دیری نگذشت که با اختراع و به کار گیری شقوق دیگر حمل و نقل از جمله ریلی، هوایی و ترکیبی، بار دیگر نگاه کشورهای غربی به آسیا معطوف شد، به همین دلیل بار دیگر، بازار و منابع بکر کشورهای آسیایی مانند هند، چین و... مورد توجه بازرگانان و نظامیان دولت‌های غربی قرار گرفت و همراه با انقلاب صنعتی، موقعیت ژئوپلیتیک کشورمان دوباره مورد توجه این کشورها واقع شد. البته شوربختانه در این دوران طلایی، به دلیل رقابت شدید دولت‌ها و در اثر مداخله کشورهای ابر قدرت نظیر شوروی (روسیه) و انگلیس، توسعه حمل و نقل کشورمان با موانع متعددی مواجه شد؛ به طوری که این کشورها به ویژه در زمان جنگ جهانی دوم و پس از آن، از هر گونه اقدامی که باعث ساخت و توسعه حمل و نقل در کشورمان می‌شد، جلوگیری می‌کردند و در نتیجه حمل و نقل کشورمان، هم در حوزه زیرساخت و هم در حوزه ناوگان از همان ابتدا با محرومیت و نقصان مواجه شد. عقب ماندگی‌هایی که با وجود تمامی تلاش‌هایی که تاکنون صورت گرفته، همچنان به قوت خود باقی هستند و هنوز کشورمان نتوانسته از این مهجوریت‌رهایی پیدا کند.

امروزه به دلیل عدم ورود شرکت‌های بین‌المللی، وابستگی بیش از حد به چین و روسیه، وجود محدودیت‌های مالی و نبود سرمایه‌گذاری‌های مناسب، این حوزه همچنان از وضعیت مناسبی برخوردار نیست. اکنون اغلب زیرساخت‌های حمل و نقل کشورمان به دلیل تشدید تحریم‌های بین‌المللی دچار فرسودگی شده‌اند و شدت تاثیر این تحریم‌ها بر بنادر و فرودگاه‌ها بیشتر نمایان است. هم‌اکنون در حمل و نقل جاده‌ای که رایج‌ترین شیوه حمل و نقل در کشورمان را تشکیل می‌دهد، به دلیل فقدان بزرگراه‌های چندباند و مدرن، استانداردهای ضعیف رانندگی، شرایط نامناسب نگهداری از جاده‌ها و تردد وسایل نقلیه غیر ایمن، بسیاری از شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی ترجیح می‌دهند که از جاده‌های ایران عبور نمایند. پر واضح است که با وجود چنین مشکلاتی که بخشی از آن تاریخی و بخش دیگر آن به روز و ناشی از خود تحریم‌های داخلی است، هرگز رویای یک ایرانی؛ یعنی تبدیل شدن به هاب ترانزیت منطقه‌ای و بین‌المللی و توسعه تمامی ظرفیت‌های حمل و نقل محقق نمی‌شود. شاید برای تحقق چنین رویایی، در مرحله نخست نیاز به درک این واقعیت است که جبران این عقب‌ماندگی تاریخی، نه به یک‌باره، بلکه با استمرار و گام به گام به منصه ظهور می‌رسد؛ موضوعی مهم که گاهی به فراموشی سپرده می‌شود. ■

با توجه به گذار از دوران کرونا و نیاز به بهسازی مجدد فضای کاری و رفع مشکلات معیشتی ایجاد شده، برای نگهداشت سرمایه‌های انسانی و افزایش بهره‌وری نقش منتورینگ (مربی‌گری) به عنوان جزو لاینفک آموزش در دوران کرونا، موجب شد تا ذی‌نفعان اصلی در صنعت کشور بتوانند در شرکت‌های پیش‌تاز با ارتقاء مدیریت دانش و آموزش؛ تأثیرات مستمر و اثربخشی را در حوزه‌هایی از صنعت ایجاد نمایند. مهم‌اینکه در شرایط کنونی با آموزش و ارتقاء درون‌سازمانی بر اساس نیازهای اصلی، با بازنگری ساختار و رویه‌های فعلی به منظور انجام کارها به روش سیستماتیک و قابل انجام بودن تا حصول نتایج ادراکی که منجر به طرح‌ریزی و توسعه به صورت سیکل گردد، سازمان نیازمند متورهایی است تا بتوان یادگیری خلاقانه و بهبود نوآورانه را در راستای هم‌افزایی و مقایسه نتایج جهت دستیابی به رویکردهای مناسب و یکپارچه با دورهای دائمی جاری‌سازی نماید. متأسفانه در برخی از مواجهات میدانی درمی‌یابیم، رهبران سازمان که نقش اصلی منتورینگ مدیران میانی را دارا هستند، درگیر مشکلات اعتباری و روابط کار گردیده و این مهم را در اولویت قرار نمی‌دهند و با ایجاد تعهدات در زمان بحران، توقعاتی برای سازمان ایجاد می‌کنند که در لحظه، رفع بحران کرده، اما در کوتاه‌مدت موجب نارضایتی می‌شود. این سیکل به طور معیوب در رده‌های بعدی و در مواجهه مدیران میانی با نیروهای تحت نظر خود به صورت هر می به بدنه سازمان و سطوح کارمندی و کارگری منتقل شده که موجب عدم انتقال دانش و توقف چرخه انتقال آن می‌شود.

نیازسنجی آموزشی رهبران سازمان، منطبق با انتصاب آنان در نقش رهبری و تصور احاطه ایشان بر تمامی حوزه‌های دانشی به صورت صحیح انجام نشده و در نتیجه، آموزش‌های آنان و نیروهای تحت رهبری به درستی صورت‌نپذیرفته و با عدم قبول نیاز آموزش مستمر توسط برخی از رهبران؛ ساختار، رویکرد و استراتژی سازمان به انحراف کشیده شده که منجر به پیچیدگی در حل مسائل می‌شود. راهکار سهل این موارد بررسی نیازها و تشکیل کمیته‌ها و رویه‌ها در راستای استراتژی‌های خرد و کلان سازمان و آموزش رهبران سازمان با نقش و مسئولیت‌های منتورینگ خوداست. بهترین و آسان‌ترین راهکار مشاهده شده در صنعت قطعه‌سازی کشور با توجه به الزامات مشتریان بر اساس ایزو IATF مشاهده شده که منجر به حیات در این دوران‌های حساس صنعتی گردیده که مجدداً بر نقش آموزش، مدیریت دانش و منتورینگ که از ارکان اصلی بهبود روش‌ها به جهت ایجاد تغییرات مثبت بلند می‌باشد، تأکید می‌شود. بر اساس الزامات ایزو IATF آموزش به عنوان زیرساخت باقی‌فرآیندهای سازمان معرفی می‌گردد، اما متأسفانه در برخی از بخش‌ها و برهه‌های زمانی با توجه به دلایل اقتصادی گاهی این مهم مورد غفلت قرار گرفته شده که با شکل‌گیری فرهنگ آموزشی و توسعه آن در ذهنیت رهبران اصلی سازمان، نخستین گام‌ها در رفع این معضل برداشته خواهد شد. فرآیندهای سازمان بر اساس تمامی استانداردها سیکلی پیوسته بوده که حلقه واسط آن، آموزش و مدیریت دانش است که به علت عدم توجه به این مهم، منجر به مستندسازی جهت اخذ گواهینامه‌های مورد نیاز شده، اما این مهم در راستای تحقق استراتژی و رهبری، مهمترین عنصر حیاتی سازمان بوده و خواهد بود که رهبران سازمان با رویکرد سیستماتیک به این مهم می‌توانند، مسائل سازمان را به درستی مدیریت کرده و از مدیران میانی، متورهایی بسازند تا نقش رهبری برای لایه‌های زیرین سازمان و به سطح بالای تعالی و انجام مسئولیت اجتماعی خود برای ذی‌نفعان اصلی که همان جامعه سرمایه‌انسانی هر سازمانی می‌باشد، ایفا نمایند. ■

آموزش و مدیریت دانش عنصر حیاتی سازمان‌ها



نادر جعفری
مدیر منابع انسانی و پشتیبانی
شرکت یاتاقان بوش ایران

اقتصاد بازار



در این بخش می خوانیم:

- بیمه کوثر پیشرو در ارائه خدمات آنلاین
- بازار سرمایه دماسنج اقتصاد کشور است
- رشد شاخص بورس در سایه افزایش تورم

تحلیل وضعیت بازار سرمایه در آذرماه

رشد شاخص بورس در سایه افزایش تورم

حمید تهرانی

فعالان بازار، افزایش تبادلات اقتصادی ایران با کشورهای دیگر به ویژه در زمینه‌هایی که شرکت‌های بورسی در آن فعالیت دارند را برای درآمد و ارزش این شرکت‌ها در بورس مفید و موثر می‌دانند و می‌گویند که چنین تحولاتی سبب پایداری، استحکام و تقویت بورس خواهد شد

واحد و شاخص قیمت با ۳ هزار و ۶۶۳ واحد رشد به ۲۵۰ هزار و ۲۵۰ واحد رسید.

همین روند افزایشی در ادامه هفته هم مشاهده شد و شاخص کل بورس در روز سه‌شنبه ۲۲ آذرماه ۱۴۰۱ در نهایت با افزایش ۴۵ هزار و ۱۳۳ واحدی بر روی کانال یک میلیون و ۴۵۴ هزار و ۴۸۷ واحد آرام گرفت. در این روز شاخص کل، رشد بیش از ۳ درصدی داشت که در سال جاری بی‌نظیر بود. با افزایش قیمت دلار در سامانه نیما و رسیدن به قیمت بالای ۲۸ هزار تومان و احتمال افزایش سودآوری شرکت‌های کامودیتی، پالایشی و پتروشیمی بازار سرمایه، شاخص کل توانست بازدهی بسیار عالی را کسب کند. با این اوضاع امیدواری‌های زیادی وجود داشت که شاخص روی خط صعود باشد، به طوری که شاخص کل در روز چهارشنبه با روندی صعودی آغاز شد و به جایگاه یک میلیون و

همیشه افرادی که پول مازادی دارند، این سوال را می‌پرسند که آیا می‌توان به بازار سرمایه اعتماد کرد؟ نکته قابل توجه اینکه بازار سرمایه ایران، بازاری تورمی است و اغلب شرایط تورمی، محرک مهم این بازار بوده؛ به ویژه وقتی قیمت دلار افزایش می‌یابد، این موضوع بیشتر به چشم می‌خورد. در واقع این روزها و تا پایان سال، چند موضوع بر روند بازار سرمایه تاثیر می‌گذارند که یکی از آنها افت و خیز نرخ دلار و دیگری، تصمیم‌هایی است که برای بودجه سال آینده گرفته می‌شود. اگرچه بازار سرمایه این روزها حال خوبی دارد، ولی این حال خوب به معنای افت نکردن و کاهش نیافتن شاخص نیست، بلکه در روزهای گذشته مجموعاً سرمایه‌گذاران و به خصوص صاحبان سرمایه‌های خرد، بیشتر اعتماد کرده و ورودی پول به بورس پُر قدرت‌تر شده است. برای درک بهتر این نکته به افت و خیزهایی که در هفته سوم آذرماه در بورس تهران رخ داد، توجه کنید؛ در پایان هفته دوم آذرماه، هنگامی که بازارها در چهارشنبه پیش از آن بسته شد، شاخص روندی منفی داشت و انتظار می‌رفت که در آغاز هفته سوم نیز بورس فعالیت خود را با افت شاخص آغاز کند. همین اتفاق نیز رخ داد و شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات شنبه، ۱۹ آذرماه با ۱۹ هزار و ۹۳ واحد کاهش در ارتفاع یک میلیون و ۳۸۳ هزار واحدی ایستاد. در این روز شاخص هم‌وزن با ۴ هزار و ۲۵۴ واحد کاهش به ۴۱۲ هزار و ۸۲۰ واحد و شاخص قیمت با ۲ هزار و ۵۳۳ واحد افت به ۲۴۵ هزار و ۸۰۷ واحد رسید.

اما این ریزش چندان دوام نیاورد و بورس به سرعت حرکت خود را ترمیم کرد، چنانکه شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات روز بعد یعنی یک‌شنبه، ۲۰ آذرماه، با ۵ هزار و ۶۲۳ واحد افزایش در ارتفاع یک میلیون و ۳۸۹ هزار واحدی ایستاد. در این روز شاخص هم‌وزن با یک هزار و ۴۱۹ واحد افزایش به ۴۱۴ هزار و ۲۵۰ واحد و شاخص قیمت با ۸۴۴ واحد رشد به ۲۴۶ هزار و ۵۹۰ واحد رسید. حرکت صعودی شاخص در این هفته روند دلگرم‌کننده‌ای داشته و در اواسط هفته شاخص توانست رشد چشم‌گیری داشته و به روزهای درخشان خود بازگشت، به طوری که در روز دوشنبه، ۲۱ آذرماه شاخص بورس ارتفاع ۱/۴ میلیون واحد را پس گرفت. در این باره توضیح داده می‌شود که شاخص کل بورس تهران در پایان معاملات دوشنبه با ۲۰ هزار و ۱۲ واحد افزایش در ارتفاع یک میلیون و ۴۰۹ هزار واحدی ایستاد. در این روز شاخص هم‌وزن با ۶ هزار و ۱۵۳ واحد افزایش به ۴۲۰ هزار و ۳۹۹



۴۷۲ هزار واحد رسید. شاخص کل در آغاز معاملات این روز بارش ۱۸ هزار و ۴۹۹ واحدی به جایگاه یک میلیون و ۴۷۲ هزار واحد رسید. درباره اینکه چه عامل یا عواملی باعث جهش شاخص کل در روزهای گذشته شده، باید به این نکته اشاره داشت که برخی از ناظران می گویند؛ رشد قیمت ارز موجب جهش قیمت ها و جهش شاخص کل شده است. آنان بر این باورند که اکنون نمادهای بزرگ بازار با ورود پول حقیقی مواجه و برای اوراق سهام شان، صف تشکیل شده است. گمان می رود که رسیدن شاخص کل به رقم ۱/۶ میلیون واحد، در دسترس ترین اتفاق ممکن برای این بازار در هفته های آینده باشد. در عین حال، گمان می رود که در همین روزها، میزان توجه و اعتماد سرمایه گذاران خرد و حقیقی به بازار سرمایه بیشتر و عمیق تر شده باشد. در هفته سوم آذرماه، یکی از مهمترین رویدادها در معاملات بورس، جهش سنگین ارزش معاملات خرد بود، در حالی که ارزش معاملات خرد در روز دوشنبه ۲۱ آذرماه، ۴۱۰۰ میلیارد تومان بود و در روز سه شنبه همین هفته ۱۳۰۰ میلیارد تومان به این رقم اضافه شد و با ثبت عدد ۵۴۰۰ میلیارد تومان، امید سرمایه گذاران زنده شد. شاخص قدرت خریداران حقیقی نیز بهبود خوبی داشت و به عدد ۱/۳۵ رسید. از ابتدای مردادماه ۱۴۰۱ تا به حال، این سومین رکورد افزایشی در شاخص قدرت خریداران حقیقی محسوب می شود. با افزایش این شاخص، مشخص می شود که سرمایه گذاران حقیقی که دارای پول های درشت هستند، وارد بورس شده و شروع به خرید سهام کرده و دوباره به این بازار امیدوار شده اند. البته برای ادامه دار شدن رشد بازار، نیاز به پارامترهایی مانند ثبات اقتصاد و کاهش نرخ تورم، افزایش



صادرات غیر نفتی و آرام گرفتن بازار ارز است که در حال حاضر مشاهده نمی شود. همین که در هفته های پیش رو شاخص کل به ارتفاع ۱/۶ میلیون واحد برسد، اولین هدف زده شده است. افزایش قیمت دلار، درآمد شرکت های بورسی و فرابورسی را افزایش می دهد و از طرفی، ارزش دارایی های آن ها نیز رشد می کند. این موضوع همیشه بهترین دلیل برای رشد بازار سهام بوده و حالا نیز در حال محقق شدن است، ولی باید دید که افزایش نرخ دلار تا چه قیمت هایی ادامه خواهد داشت. هم اکنون عمده ترس بازار سهام از لایحه بودجه ای است که هر سال ارائه می شود. در این لایحه، مفادی مربوط به نرخ های گاز، خوراک پتروشیمی ها، بهره مالکانه و غیره وجود دارد که بر روی ارزش سهام گروه نفتی ها تاثیر می گذارد. در چنین شرایطی، نهادهای غیر دولتی و کانون های مرتبط با این صنایع با سازمان بورس جلسات متعددی را برگزار می کنند و در مورد تبعات ناخواسته و منفی این تصمیم ها به نمایندگان مجلس شورای اسلامی هشدار می دهند. نظیر همین نشست ها امسال به طور پیش دستانه برگزار شده و گفته می شود که حتی پیش از ورود لایحه بودجه به مجلس و در زمانی که این لایحه در کمیسیون های دولت در حال بررسی است، جلسات مشترکی با انجمن پتروشیمی برگزار شده و در نهایت نامه ای با سه امضاء تقدیم ریاست جمهوری شده است. در آن نامه به مشکلات صنعت پتروشیمی و دغدغه فعالان بازار اشاره شده و در خصوص لایحه بودجه سال ۱۴۰۲، سازمان بورس پیش دستی کرده و پیش از وقوع چالش، مشکلات را به طور تخصصی بررسی نموده است. در واقع سازمان بورس امسال پیش از اینکه لایحه بودجه تنظیم و به مجلس ارسال شود، هشدارها و پیشنهادهای لازم را به گوش دولت رسانده که این موضوع باعث شده تا درباره روند کاری بورس خوش بینی هایی پدید آید. اکنون بسیاری از نگاه ها به روزهای آینده دوخته شده که در آن بودجه ۱۴۰۲ تقدیم مجلس شود و فعالان اقتصادی مشاهده کنند که در بزرگ ترین و جامع ترین سند مالی کشور، چه تمهیدات اقتصادی اندیشیده شده و برای هر یک از بخش های اقتصاد در سال پیش رو، چه تدابیر و نقشه های راهی تدوین شده یا خواهد شد. فعالان بازار، افزایش تبادلات اقتصادی ایران با کشورهای دیگر به ویژه در زمینه هایی که شرکت های بورسی در آن فعالیت دارند را برای درآمد و ارزش این شرکت ها در بورس مفید و موثر می دانند و می گویند که چنین تحولاتی سبب پایداری، استحکام و تقویت بورس خواهد شد. اگر این نظر درست باشد، برای روزها، هفته ها و ماه های پیش رو باید منتظر تقویت و حرکت صعودی بورس باشیم؛ از همین جهت است که برخی از ناظران، اوج گرفتن بورس تا ارتفاع ۱/۶ میلیون واحدی را نه فقط ممکن که تا حد زیادی قابل حصول می دانند. البته اگر این اوج گرفتن بر اثر ایجاد حباب در قیمت دلار باشد، رویداد ناخواسته و نامطلوبی است که فقط برای عده کمی جذابیت دارد، اما اگر این اوج گرفتن، همراه با رونق تجاری ایران و شرکت های تولیدی ایرانی با کشورهای منطقه ای و فرامنطقه ای باشد، هیچ کس نمی تواند تاثیرهای شیرین آن را نادیده بگیرد. ■

بیمه کوثر پیشرو در ارائه خدمات آنلاین از صدور بیمه‌نامه تا اعلام و پرداخت آنلاین خسارت

عرفان فغانی

بیمه‌گذاران می‌توانند به محض وقوع حادثه از طریق سامانه «بیمه کوثر من» به نشانی <https://mykins.ir/ElamKhesarat> خسارت خود را به صورت برخط ثبت و اطلاعات حادثه و تصاویر خسارت وارد شده را به راحتی بارگذاری کنند.

وی از تکمیل سامانه و ارائه خدمات ثبت برخط خسارت با همکاری مدیران و کارشناسان معاونت‌های فنی خبر داد و افزود: با توسعه خدمات برخط در این سامانه، بیمه‌گذاران بدون محدودیت زمان و مکان می‌توانند اعلام خسارت کنند. همچنین پس از تکمیل مدارک و ارزیابی کارشناسان، مبلغ خسارت در اسرع وقت به حساب زیان‌دیدگان واریز خواهد شد.

بهرامی با اشاره به اینکه این سامانه در راستای دستیابی به اهداف شرکت و راهبردهای نهاد ناظر طراحی شده است، تصریح کرد: تسهیل در ارائه خدمات بیمه‌ای، صرفه‌جویی در زمان، تکریم و کسب اعتماد ذی‌نفعان و نیز توسعه خدمات دیجیتال و غیر حضوری، مهمترین اصل در عملیاتی شدن این سامانه است.

شرکت بیمه کوثر، به استناد قانون تاسیس موسسات بیمه غیردولتی و قانون تاسیس بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در همه رشته‌های بیمه‌های بازرگانی اعم از اموال، اشخاص، مسئولیت و مهندسی مشغول به فعالیت است. اعتقاد مدیران، کارشناسان و کارکنان بیمه کوثر بر این است که ملت متدین و بزرگوار ایران، شایسته بهترین و باکیفیت‌ترین خدمات در عرصه بیمه‌گری هستند. بر اساس همین باور، شرکت بیمه کوثر با هدف ایجاد تحول و ارائه خدمات بیمه‌ای متفاوت و برتر با رویکردی خدمت‌محور و تاکید بر گسترش بیمه‌های زندگی، به خانواده صنعت بیمه کشور پیوسته است. این شرکت با بهره‌مندی از کادری متخصص و متعهد و برخورداری از شبکه یکپارچه فروش در سراسر کشور با رعایت اصول اخلاق حرفه‌ای و رویکردی مشتری‌مدارانه، نیازهای مشتریان خود را در اولویت قرار داده و با رهیافت مدیریت راهبردی مبتنی بر مدل‌های کیفیت و سازمان دانش‌محور با توجه به آموزه‌های دینی و مذهبی، در صداست تا «آرامش» را به معنای واقعی کلمه به بیمه‌گذاران خود هدیه دهد.

با توسعه خدمات
برخط در این سامانه
بیمه‌گذاران بدون
محدودیت زمان
و مکان می‌توانند
اعلام خسارت
کنند. همچنین پس
از تکمیل مدارک و
ارزیابی کارشناسان
مبلغ خسارت در
اسرع وقت به حساب
زیان‌دیدگان واریز
خواهد شد



راهاندازی سامانه اعلام خسارت برخط بیمه کوثر

سامانه اعلام خسارت برخط شرکت بیمه کوثر به منظور افزایش رضایت بیمه‌گذاران و گسترش خدمات غیرحضوری با اولویت بیمه‌های خودرویی (ثالث و بدنه) راهاندازی شد. مجتبی بهرامی، مدیر توسعه فناوری‌های دیجیتال بیمه کوثر گفت:



در بیمه کوثر عملیاتی شد
اعلام و پرداخت خسارت برخط ثالث و بدنه



راه اندازی سامانه اعلام خسارت برخط بیمه کوثر

کارشناسان خسارت به بیمه شده اطلاع می دهند، افزود: پس از تکمیل مدارک و در مدت زمان کوتاه، پرونده ها رسیدگی و مبلغ خسارت به حساب زیان دیدگان واریز می شود.

مدیر بیمه های اتومبیل بیمه کوثر با اشاره به اینکه تمامی مراحل بدون حضور مشتری و به صورت برخط انجام می شود، تصریح کرد: این امر باعث جلوگیری از اتلاف وقت و هزینه بیمه شده و زیان دیدگان و همچنین تسریع در روند رسیدگی و پرداخت خسارت می شود که در نهایت موجبات حفظ و نگهداشت و افزایش رضایت بیمه شدگان را به دنبال خواهد داشت. ■



اعلام و پرداخت خسارت برخط ثالث و بدنه

ثبت اعلام خسارت برخط ثالث و بدنه شرکت بیمه کوثر به منظور تسهیل در ارائه خدمات به زیان دیدگان در سامانه «بیمه کوثر من» عملیاتی شد.

بر اساس اعلام بهادر یاری پور، مدیر بیمه های اتومبیل بیمه کوثر، بیمه شدگان تحت پوشش بیمه ثالث و بدنه این شرکت می توانند با استفاده از تلفن همراه خود، از محل حادثه و بخش های خسارت دیده خودرو عکس بگیرند و به همراه سایر مدارک و مستندات درخواستی، در سامانه «بیمه کوثر من» به نشانی <https://mykins.ir/ElamKhesarat> بارگذاری کنند.

وی با بیان اینکه پس از ثبت پرونده در سامانه، در اسرع وقت، کارشناسان ارزیابی خسارت را انجام می دهند، تاکید کرد: بیمه شده به منظور تسریع در دریافت مبلغ خسارت باید شماره شبای حساب خود را در سامانه ثبت کند.

یاری پور با بیان اینکه در صورت نیاز به مدارک دیگر برای تکمیل پرونده،



دکتر نیما ملائی

بازار سرمایه دماسنج اقتصاد کشور است

سارا نظری

در مواقعی که به صورت مقطعی، بازار روند خلاف جهت یا با تأثیر کمتر از تغییرات نرخ ارز پیدا کرد، از فرصت‌ها استفاده کنند.

ملائی در پاسخ به این سوال که «چرا با وجود تورم جهشی و مزمن، شاخص بورس مثبت می‌شود؟» گفت: در ایران هم بازار سرمایه دماسنج اقتصاد کشور است، اما شاید درجه‌بندی و نحوه خواندن و تحلیل اطلاعات این دماسنج تفاوت‌هایی داشته باشد. مثلاً در ایران روند بازار سرمایه همیشه الزاماً بر اساس پیش‌بینی سودآوری شرکت‌ها نیست، بلکه گاهی ارزش جایگزینی شرکت‌ها و در مواقعی نسبت‌های مالی و گاه مقایسه بازده شرکت‌ها از عوامل تأثیرگذار بر تصمیم‌فعالان بازار بوده است.

وی در ادامه افزود: در مواقعی، تورم که در افزایش عدد سود (و نه درصد سودآوری) شرکت‌ها تأثیر دارد و یا بر ارزش جایگزینی شرکت‌ها بسیار موثر است، می‌تواند محرک رشد بورس باشد. البته مانند نرخ ارز، اثر تورم نیز در برخی از شرکت‌ها با توجه به قیمت‌گذاری‌های دستوری در مواد اولیه یا محصول، ممکن است با تأخیر نمود پیدا کند. مثلاً در قیمت فروش محصول برخی از شرکت‌ها، شاهد تورم هستیم، اما مواد اولیه با تأخیر گران می‌شوند و یا برعکس.

این فعال بازار سرمایه تصریح کرد: با توجه به اینکه احتمال توافقات بین‌المللی کاهش پیدا کرده است، احتمال افزایش نرخ ارز و به تبع آن افزایش تورم و رشد سودآوری شرکت‌ها طی ماه‌های پیش رو وجود دارد. دولت نیز به صورت سنتی در ماه‌های پایانی سال از بازار سرمایه جهت یک حوزه تأمین مالی می‌تواند استفاده کند.

ملائی، روند قیمت اوراق بهادار برای ماه‌های پیش رو را در کل مثبت پیش‌بینی کرد و گفت: البته میزان این رشد و سقف و کف قیمت‌ها تا حد زیادی به قیمت ارز و موضوعات سیاسی بین‌المللی وابسته خواهد بود. علاوه بر این، در زمان‌های رکود و کسری بودجه، رشد قیمت سهام، فرصت تأمین مالی برای شرکت‌های وابسته به نهادها و دولت را فراهم می‌کند و احتمالاً دولت نیز از رشد قیمت سهام استقبال خواهد کرد. ■



در سال‌های گذشته اتفاقات سیاسی در مقاطعی، تأثیرات زودگذر و موقت بر روند قیمت‌ها در بازار سرمایه داشته است. مهمترین موتور محرک روند بازار سرمایه به‌طور پایدار، تغییرات نرخ ارز بوده است. البته این بدین معنی نیست که نوسانات نرخ ارز از نظر زمانی و شدت، عیناً با تغییرات شاخص قیمت‌ها در بورس منطبق است. گاه با توجه به نشانه‌های اقتصادی و سیاست بین‌الملل، فعالان بازار، قیمت آتی ارز را با احتمال نزدیک به قطعیت پیش‌بینی می‌کنند که در میزان عرضه و تقاضا نمود پیدا می‌کند.

دکتر نیما ملائی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به مطلب فوق گفت: گاهی نوسانات شدید ارز فراتر از انتظار تحلیلگران، باعث می‌شود که تغییرات قیمت‌ها در بورس با تأخیر رخ دهد؛ لذا از نظر زمانی، همیشه تأثیرات قیمت ارز منطبق با تغییرات قیمت‌ها در بازار سرمایه نیست، اما روند کلی بازار سرمایه و نوسانات نرخ ارز در بلندمدت هم‌راستا هستند. این کارشناس بازار سرمایه اظهار کرد: با دیدگاه کوتاه‌مدت و مقطعی، گاهی نوسانات قیمت ارز در کوتاه‌مدت از نظر جهت حرکت و شدت تغییر، مغایر با روند شاخص بورس بوده است. البته این موضوع یک نوع موقعیت اقتصادی نیز برای تحلیلگران و فعالان بازار ایجاد می‌کند که

با توجه به اینکه
احتمال توافقات
بین‌المللی کاهش
پیدا کرده است،
احتمال افزایش
نرخ ارز و به تبع
آن افزایش تورم
و رشد سودآوری
شرکت‌های
ماه‌های پیش رو
وجود دارد

پرونده ویژه

گفت و گوی اختصاصی با دکتر علی نصیری

در این بخش می خوانیم:

- صنعت سبز کک سازی کشور هستیم
- نگاه ویژه‌ای به تولید و اشتغال پایدار داریم
- استفاده از بریکت آهن اسفنجی صرفه اقتصادی و زیست محیطی دارد

مدیرعامل شرکت کک طبس

صنعت سبز کک‌سازی کشور هستیم

محمد جعفری

امروزه در بخش صنعت و معدن، تولیدکنندگان زیادی فعالیت دارند که با عرضه مواد مورد نیاز به صنایع، کشور را از واردات بی‌نیاز کرده و از خروج ارز جلوگیری کرده‌اند. باید تاکید کرد که ترویج فرهنگ تولید در کشور، موجب اشتغال‌زایی‌های گسترده، افزایش درآمدهای عمومی و استفاده بهینه از ذخایر موجود خواهد شد. در همین زمینه با دکتر علی نصیری، مدیرعامل شرکت کک طبس، تنها تولیدکننده کک به روش حرارتی در کشور که به صنعت سبز در کک‌سازی شناخته شده و سازگاری بالایی با محیط‌زیست دارد، گفت‌وگویی انجام داده‌ایم. وی حدود ۷ سال مدیرعامل زغال سنگ شمال شرق شاهرود، حدود یک سال معاون توسعه مدیریت و منابع صندوق بازنشستگی فولاد و یک سال و نیم هم معاون مالی و سهام شرکت خدمات بندری سینا بوده است. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گردد.

از سال آینده ماهانه بالغ بر ۲۵ هزار تن و جمعا ۳۰۰ هزار تن تولید در سال داشته‌باشد.

اهداف اولیه این شرکت تا چه اندازه محقق شده است؟

خوشبختانه این اهداف محقق شده، اما اندکی سرعت راه‌اندازی کم بوده و مشکلاتی داشته و انتظار داریم که در روند فعالیت‌های مطلوب، از این پس به صورت ظرفیت کامل کار کنیم. برای سال آینده نیز تولید ۳۰۰ هزار تنی در نظر گرفته شده و برای سال ۱۴۰۳ نیز ۴۵۰ هزار تن تولید در نظر داریم. یکی از اهداف شرکت کک طبس، از نظر استفاده از سایر ظرفیت‌ها نیز تبدیل انرژی حرارتی به برق و راه‌اندازی یک نیروگاه ۴۵ مگاواتی بوده و در کنار آن، طرح‌های توسعه نیز در حال انجام است.

مهمترین مشتریان این محصولات چه شرکت‌هایی هستند؟

کک متالورژی مشتریان خاص خودش را دارد که نمونه آن صنعت فولاد، کوره‌های قوس و فروآلیاژها هستند که سازه‌های متفاوتی از کک را مصرف می‌کنند. بخشی از محصولات تولیدی این شرکت نیز بابت بخش ریخته‌گری به خارج از کشور صادر شده و در مسیر توسعه آن به دنبال بازارهای جدید هستیم. با توجه به ظرفیت‌های این شرکت، هر سائز کک مورد نیاز از سوی مصرف‌کنندگان را تولید می‌کنیم. البته در کشورمان تعداد زیادی واردات کک وجود دارد که راه‌اندازی کامل شرکت کک طبس می‌تواند از میزان واردات آن بکاهد.

چه میزان از محصولات تولیدی شرکت کک طبس صادر می‌شود؟

در کل میزان مصرف داخلی خیلی بیشتر از میزان تولید داخلی بوده، بر همین اساس افزایش میزان صادرات بستگی به افزایش میزان تولید دارد که در حال حاضر هنوز چندان قابل توجه نیست. به طور کل از نظر عدد و رقم ۳ میلیون کک برای مصرف داخل مورد نیاز است که حدود ۱۳۰۰ مورد آن در داخل تولید می‌شود. باین حساب شرکت کک طبس حدود یک سوم مصرف کشور را می‌تواند تولید کند.

در تولید این محصول چه مزایای رقابتی نسبت به محصولات مشابه خارجی وجود دارد؟



شرکت کک طبس در چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت در اوایل دهه ۹۰ به فاصله ۷۰ کیلومتری از شهرستان طبس تاسیس گردید که هدف اولیه آن، اجرای پروژه کک‌سازی به صورت بازیافت حرارتی تعریف شد و پس از دریافت منابع بانکی لازم، در سال ۱۳۹۷ در فاز اول به اجرا رسید. از زمان راه‌اندازی تا بهار ۱۴۰۰ تنها باطری یک و دو با ۵۰ درصد ظرفیت کار می‌کرد تا اینکه در سال جاری این ظرفیت کامل شد. باطری ۳ و ۴ نیز در حال راه‌اندازی است که امید داریم تا آخر امسال به چرخه تولید اضافه شود. از طرفی، باطری ۵ و ۶ هم در نیمه اول سال ۱۴۰۲ به بهره‌برداری خواهد رسید. علاوه بر این، قرار است که یک نیروگاه حرارتی از انرژی تولید شده در باطری‌های کک‌سازی که جزو اولین نیروگاه‌های حرارتی کشور بوده که با حرارت تولید کک، برق تولید می‌کند. این نیروگاه حرارتی حدود ۳۷ مگاوات برق مازاد داشته که به شبکه توزیع به فروش می‌رساند و حدود ۱۸ ماه برای راه‌اندازی و بهره‌برداری، زمان نیاز است. شایان ذکر است، شرکت کک طبس تا خردادماه سال جاری، ماهانه حدود ۶ هزار و ۵۰۰ تن و در تیرماه نیز بالغ بر ۱۱ هزار و ۵۰۰ تن تولید داشته است. این شرکت برنامهریزی کرده که



که در نهایت مسیر معدنی و صنعتی کشور را رونق خواهد داد. امیدوارم در عمل و در روند سیاست‌گذاری‌ها نیز این گفتمان به منصه ظهور رسیده و در عمل شاهد کاهش واردات و افزایش صادرات باشیم، چرا که در این صورت بخش معدن هم رونق می‌گیرد.

فرآیندهای سرمایه‌گذاری در صنعت کک چطور باید انجام شود؟

در رابطه با این موضوع بیشتر توجه ما باید روی بخش معدن باشد. به عبارتی دیگر، برای انجام سرمایه‌گذاری باید کل زنجیره را در نظر بگیریم. در کشور سالانه بالغ بر ۳ میلیون تن کک مورد نیاز است که برای تولید این مقدار کک نیاز به ۵ میلیون تن کنسانتره زغال سنگ می‌باشد، این در حالی است که کل تولید سال گذشته کشور در بخش زغال سنگ حدود ۲ میلیون تن بوده است. هم‌اکنون بخش معدن میزان سرمایه‌گذاری پایینی داشته، در حالی که در بخش زغال شویی و کک، سرمایه‌گذاری بیشتری انجام شده و کک‌سازی و زغال‌شویی‌ها مجبور به انجام فعالیت با نصف ظرفیت هستند. ناگفته نماند، صنعت کک بسیار وابسته به بخش معادن زغال سنگ است و چون در زنجیره اول، چابکی و چالاک‌ی وجود ندارد، این بخش هم از چابکی لازم برخوردار نیست. از سوی دیگر، محصول کک آخرین مرحله استخراج و فرآوری زغال سنگ است و بعد از آن به عنوان حلقه وسط صنعت به مصرف فولاد می‌رسد، لذا خام‌فروشی در این صنعت مفهومی ندارد.

وسخن آخر...

یکی از سخت‌ترین کارهای دنیا، کار در معادن زغال سنگ است که این مهم در کشور ما توسط کارگران زحمتکش در دورترین نقاط کشور انجام می‌شود و پس از فرآوری، تبدیل به کک و نهایتاً در صنعت بزرگ فولاد مصرف می‌شود. باید برای سرمایه‌گذاری در کل این چرخه، برنامه‌ریزی کامل شود که با توجه به ضرورت مصرف و نیاز کشور به این ماده معدنی و برنامه توسعه کل کشور، این اقدام ضروری است. امیدوارم شاهد رشد روزافزون این صنعت باشیم. ■

هر چند نمونه‌های تولید داخلی کک نسبت به محصولات خارجی از کیفیت پایین‌تری برخوردار هستند، اما این به معنی عدم قابلیت مصرف آن نیست. از طرفی، این محصولات به مراتب قیمت پایین‌تری نسبت به نمونه‌های وارداتی دارند. برای مثال، بهای تمام‌شده یک تن کک داخلی حدود ۸ میلیون تومان است، در حالی که این رقم برای واردات ۱۸ میلیون تومان برآورد می‌شود که فاصله آن از نظر کیفی تنها حدود ۱۵ درصد است. لازم به یادآوری است، کشورمان در تولید کک جایگاه خوبی در منطقه داشته و به عنوان تولیدکننده بزرگ کک شناخته می‌شود، اما این جایگاه در قیاس با کشورهای مصرف‌کننده بزرگ بسیار ناچیز است که یکی از دلایل مهم آن، نوع تولید فولاد می‌باشد.

امتیاز مهم این تولیدات در قیاس با محصولات مشابه چیست؟

اولین مزیت شرکت کک طبس نسبت به سایر تولیدکنندگان، به روش کک‌سازی حرارتی بازمی‌گردد که اولین مزیت آن؛ کیفیت بسیار بالا، سازگاری با محیط زیست و تولید در سایزهای مختلف است که با توجه به این موضوع در حال حاضر صنعت سبز کک‌سازی کشور هستیم. البته این حرف در حد یک ادعا نیست، بلکه بازرسی‌های انجام‌شده توسط محیط زیست از کل کارخانه، تاییدی بر این ادعا است. علاوه بر این، اگر چه از انرژی ایجادشده در کک‌سازی استفاده دیگری نمی‌شود، اما در این شرکت با توجه به طراحی و استفاده نیروگاه حرارتی، انرژی یا گرمای ناشی از تولید کک هم به یک انرژی دیگر تبدیل می‌شود که مفید است.

واحدهای کک‌سازی در شرایط کنونی چه وضعیتی دارند؟

متأسفانه این واحدها شرایط خوبی ندارند. شرایط حاکم بر بخش فولاد کشور، بر این صنعت بسیار اثرگذار است. زمانی که شرایط صنعت فولاد بحرانی می‌شود، در میزان مصرف و قیمت اثر بحرانی گذاشته که در حال حاضر این صنعت روزهای سختی را می‌گذراند.

چه مسائلی فرآیند رشد و توسعه این صنعت را تهدید می‌کند؟

کک‌سازی‌های موجود در کشورمان، حلقه‌ای از چرخه فولاد و معادن زغال سنگ کشور هستند و تنها کک‌سازی فاقد این چرخه، کک‌سازی طبس است. در توضیح باید گفت، اگر کک‌سازی‌ها به معدن وصل نباشند، همیشه آسیب‌پذیر بوده و نمی‌توانند طرح‌های توسعه اجرا کنند یا اگر طرح‌هایی وجود دارد، به صورت تردید و با احتیاط اجرا شود. به عنوان مثال، وقتی کوره کک‌سازی روشن شد، نباید خاموش شود و این موضوع مشکلات فراوانی را برای کوره ایجاد می‌کند. در این خصوص اگر حلقه اول کار، یعنی معدن در اختیار کک‌سازی نباشد، چالش‌ها شدید می‌شود و با بروز کوچک‌ترین مشکلات در بخش حمل و نقل و بخش‌های تامین معدن، آسیب‌هایی جدی به شرکت‌های کک‌سازی وارد می‌شود که در این میان، از مسئولان دولتی و بزرگواران وزارت صمت انتظار داریم در زمان مزایده معادن، به موضوع مصرف و ضرورت استفاده مصرف‌کننده توجه ویژه داشته باشند تا جلوی سفته‌بازی و دلالی در کل چرخه معدن، کک‌سازی و نهایتاً فولاد گرفته شود.

نگاه دولت مردان به صنعت کک را چطور ارزیابی می‌کنید؟

دولت نگاه ویژه‌ای به افزایش صادرات و کاهش واردات دارد که این نگاه جای تقدیر و تشکر دارد، با این حال آنچه به رشد این صنعت و افزایش سرمایه‌گذاری در آن کمک خواهد کرد، آماده‌سازی زیرساخت‌ها است

مدیرعامل شرکت پارس پولاد یاران عنوان کرد

استفاده از بریكت آهن اسفنجی صرفه اقتصادی و زیست محیطی دارد

مهدیه شهسواری

فشرده شده آهن اسفنجی است که برای انبار کردن و حمل و نقل آسان طراحی شده و به دلیل چگالی بالاتر و خواص بهبود یافته، می‌تواند جایگزین سایر مواد آهن دار مانند قراضه شده و به عنوان ماده اولیه در انواع کوره‌های تولید فولاد مانند کوره‌های قوس و القائی شارژ شود.

عسکری با بیان اینکه آهن اسفنجی (CDIR) تولیدی در کوره‌های میدرکس جهت رفع مشکلات یادشده و بهره‌گیری هر چه بیشتر از مزایای کیفی و فنی آهن اسفنجی، در دمای محیط، شارژ دستگاه بریكت زنی شده و با مخلوط شدن با کمی افزودنی به بریكت سرد CBIC تبدیل می‌گردد، گفت: این محصول علاوه بر امکان حمل و نقل، عدم اکسایش مجدد و افت درجه فلز شدگی، به دلیل استفاده از کربن آزاد در آن، سبب کاهش مصرف انرژی به واسطه تولید گرمای حاصل از اکسیداسیون کربن در فولادسازی (کوره قوس الکتریک) و افزایش بازیابی کوره‌ها نیز می‌شود که مورد دلخواه واحدهای فولادسازی خواهد بود. از طرفی، به دلیل چگالی بالاتر CBIC نسبت به DRI، این محصول قابل شارژ در کوره‌های القایی بوده و می‌تواند جایگزین قراضه مصرفی در این کوره‌ها شود. ضمن اینکه برای کوره‌های القایی، میزان کربن CBIC به میزانی که مناسب این کوره‌ها است، تنظیم می‌شود.

وی گفت: آهن اسفنجی تولید شده در کوره‌های میدرکس از نظر فنی مناسب‌تر از سایر محصولات آهن دار برای فرآیندهای فولادسازی است، ولیکن این محصول بسیار فعال بوده و طی مراحل مختلف انباشت، برداشت و حمل و نقل، امکان آتش سوزی و انفجار به دلیل واکنش آهن اسفنجی با آب و رطوبت هوا را دارد. همچنین احتمال اکسایش مجدد آهن اسفنجی و در نتیجه، افت درجه فلز ینگگی آن وجود دارد که با افزایش مدت زمان نگهداری سبب افزایش اکسایش مجدد و کاهش مرغوبیت محصول خواهد شد.

مدیرعامل شرکت پارس پولاد یاران اظهار کرد: تغییرات یادشده باعث می‌شود که در صدی از اکسید آهن به شکل سرباره از مذاب جدا شده و موجب کاهش بازده فرآیند و افزایش مصرف انرژی شود. به طور کلی این موارد هزینه‌های تولید واحد فولادسازی را بالا برده و تجارت جهانی و مصرف گسترده آهن اسفنجی در صنعت فولاد را محدودتر از میزان لازم کرده است.

عسکری با تاکید بر اینکه، امکان جایگزینی بخشی از خوراک مورد نیاز



واحد بریكت زنی سرد آهن اسفنجی شرکت پارس پولاد یاران در زمینی به مساحت ۱۲۰ هزار متر مربع در شهرک صنعتی نایین استان اصفهان، در فاصله ۲۰ کیلومتری غرب شهر نایین این استان احداث شده است. این واحد به عنوان اولین واحد تولید بریكت سرد آهن اسفنجی، در حال حاضر تنها تامین کننده این محصول در ایران می‌باشد. ظرفیت تولید این کارخانه ۳۰۰ هزار تن CBIC است که در طرح توسعه به ۶۰۰ هزار تن خواهد رسید. آهن اسفنجی تولیدی به عنوان خوراک این واحد به صورت سرد تبدیل به بریكت شده و عرضه خواهد شد.

دکتر مسعود عسکری، مدیرعامل شرکت پارس پولاد یاران با اشاره به اینکه بریكت سرد آهن اسفنجی (CBIC) محصول فشرده شده آهن اسفنجی تولیدی فرآیند احیا مستقیم آهن است، گفت: به لحاظ ماهیت این محصول به نوعی کالای واسطه‌ای به شمار رفته و به عنوان ماده اولیه فرآیند فولادسازی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

وی در ادامه افزود: CBIC به دلیل فشرده شدن خواص آن بهبود یافته، قابلیت حمل در فواصل طولانی را یافته و مشکلات آهن اسفنجی مانند افت درجه فلز ینگگی محصول به دلیل اکسایش، تولید نرمه و احتمال آتش گیری و انفجار را ندارد؛ لذا جزو باکیفیت‌ترین مواد اولیه برای تولید فولاد به روش‌های مختلف به شمار می‌آید.

مدیرعامل شرکت پارس پولاد یاران تصریح کرد: این محصول، شکل



استفاده از بریکت آهن اسفنجی
سبب بهبود عملکرد کوره و کاهش هزینه‌های مصرف انرژی
مانند برق می‌شود که بخشی از هزینه‌های تولید را به خود اختصاص داده است

این فعال حوزه فولاد، با اشاره به اینکه بیشترین سهم هزینه در فولادسازی مربوط به خوراک ورودی است، گفت: استفاده از محصول با کیفیت‌تر با قیمت کمتر از قراضه، نقش قابل توجهی در کاهش هزینه‌های تولید واحدهای فولادسازی خواهد داشت. استفاده از بریکت آهن اسفنجی، سبب بهبود عملکرد کوره و کاهش هزینه‌های مصرف انرژی مانند برق می‌شود که بخشی از هزینه‌های تولید را به خود اختصاص داده است. از سوی دیگر، عناصر مضر بسیار کمتری نسبت به قراضه داشته و دامنه تغییرات ترکیب شیمیایی آن پایین است. عسکری در ادامه افزود: استفاده از بریکت آهن اسفنجی به جای قراضه در واحدهای فولادسازی سبب تولید فولاد و محصولات فولادی با کیفیت‌تر می‌شود که بازار جهانی گسترده‌تری را پیش رو خواهد داشت. مدیر عامل شرکت پارس پولاد یاران به یکی دیگر از مصارف قابل توجه CBIC که همانا به کارگیری آن در کوره‌های بلند است، اشاره کرد و گفت: مصرف بریکت آهن اسفنجی در کوره‌های بلند، سبب افزایش ۱۰ درصدی در بهره‌وری تولید و کاهش مصرف کک می‌شود که این امر از نظر اقتصادی، محیط زیستی و کاهش مصرف انرژی، بسیار قابل توجه خواهد بود. ■

واحدهای ذوب فولاد با بریکت سرد آهن اسفنجی پیش روی فولادسازان به روش کوه قوس الکتریکی و کوره القایی به راحتی وجود دارد، افزود: بدین منظور استفاده از این محصول در کوره‌های ذوب می‌تواند به راحتی افزایش تولید را به همراه داشته باشد. وی تصریح کرد: به دلیل بریکت شدن و استفاده از افزودنی در این فرآیند، استحکام CBIC نسبت به DRI افزایش یافته و در حین حمل و نقل، عملیات بارگیری و تخلیه و همچنین انباشت میزان نرمه کمتری در اثر سایش و خردایش تولید می‌شود. همچنین تولید نرمه کمتر، باعث بهبود عملکرد کوره‌های فولادسازی می‌شود؛ لذا به هنگام حمل و نقل و انبار کردن، فضای کمتری را اشغال کرده و جابه‌جایی را سهولت می‌بخشد. همچنین به علت سطح ویژه کمتر نسبت به DRI، گرایش کمتری به اکسایش داشته و غیر قابل اشتعال است؛ بنابراین علاوه بر قابلیت جابه‌جایی و حمل در فواصل طولانی، درجه فلزینگی بالاتری داشته و بازده تولید فولادسازی را افزایش می‌دهد. مدیر عامل شرکت پارس پولاد یاران اضافه کرد: برخلاف قراضه‌های مصرفی در فولادسازی، مشخصات این محصول ثابت بوده و به دلیل عدم تغییر، یک‌نواختی در عملکرد کوره را ایجاد می‌کند.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم المهدی

نگاه ویژه‌ای به تولید و اشتغال پایدار داریم

عارف فغانی



قطعی برق، حکم مرگ را برای صنعت آلومینیوم دارد و اگر این محدودیت‌ها ادامه یابد، سودآوری تمام شرکت‌های صنعتی به شدت کاهش خواهد یافت که این امر به هیچ وجه به نفع تولیدکنندگان محصولات آلومینیومی نیست

اما متأسفانه هنوز این مساله به گمرکات ابلاغ نشده است. البته در رسانه‌ها هر چند روز یک بار می‌شنویم که قانون جدید به گمرکات ابلاغ شده، ولی متأسفانه در واقع این چنین نیست.

واقعی سازی بهای انرژی منجر به سودآوری تولید خواهد شد

این تولیدکننده شمش آلومینیومی تصریح کرد: با وجود اینکه میزان هزینه‌های جاری تولید افزایش داشته، اما چالش مهمتری که پیش روی تولیدکنندگان قرار دارد، افزایش بهای حامل‌های انرژی بوده که به دنبال آن، محدودیت‌ها و مشکلاتی با کاهش برق مصرفی ایجاد می‌شود؛ زیرا قطعی برق، حکم مرگ را برای صنعت آلومینیوم دارد و اگر این محدودیت‌ها ادامه یابد، سودآوری تمام شرکت‌های صنعتی به شدت کاهش خواهد یافت که این امر به هیچ وجه به نفع تولیدکنندگان محصولات آلومینیومی نیست.

وی در ارتباط با نحوه قیمت گذاری شمش آلومینیوم در بورس کالای ایران مطرح کرد: با توجه به محدودیت‌های ارزی که در حال حاضر با آن مواجه هستیم، زمانی که می‌خواهیم کالای تولیدی خود را در بورس کالای ایران به فروش برسانیم، قیمت گذاری با نرخ ارزی نیمایی انجام می‌شود که اختلاف قیمت آن با نرخ ارز آزاد، هزینه‌های بسیاری را به این صنعت تحمیل می‌کند، در حالی که در زمینه تامین لوازم یدکی، خدمات پیمانکاری، پشتیبانی‌ها و حتی نیروی انسانی و... تمامی هزینه‌ها متاثر از هزینه‌های قیمت‌آزاد است.

نوسان قیمت آلومینیوم در بورس فلزات لندن

مدیرعامل شرکت آلومینیوم المهدی ادامه داد: قیمت تمام‌شده آلومینیوم در بورس فلزات لندن تحت تأثیر عوامل سیاسی و ژئوپلیتیکی مانند جنگ روسیه و اوکراین و همچنین شیوع دوباره ویروس کرونا در چین به عنوان یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان این فلز طی ۷ تا ۶ ماه اخیر، با نوسان همراه و نزولی بوده است. قیمت آلومینیوم در «LME» در روزهای پایانی سال گذشته به حدود ۳ هزار و ۹۰۰ دلار به ازای هر تن رسید و در حال حاضر در حدود ۲ هزار

مدیرعامل شرکت آلومینیوم المهدی گفت: به رغم اینکه در تولید شمش آلومینیومی با مشکلاتی مانند اختلاف نرخ ارز آزاد و نیمایی، قطعی برق در فصل تابستان و همچنین قیمت گذاری در بورس کالای ایران مواجه هستیم، اما هدف گذاری خود را بر مبنای سودآوری و توسعه تولید قرار داده‌ایم که تحقق این امر، مستلزم حمایت دولت و سازمان‌های ذی‌ربط است.

محمدرضا قاسمی بیان کرد: با توجه به اینکه صنعت آلومینیوم به عنوان یکی از موتورهای محرک اقتصادی کشور می‌تواند صنایع پایین دستی بسیاری را در حوزه قطعات خودرو، لوازم خانگی، برق، لوازم ساختمانی و حتی هوا فضا و بسیاری از صنایع مرتبط دیگر به حرکت در بیاورد و ارزش افزوده ایجاد کند، صنعت بسیار مهم و بااهمیتی به شمار می‌آید.

وی افزود: متأسفانه سرمایه گذاری کافی در حوزه صنایع بالادستی آلومینیوم کشور مانند تولید پودر آلومینا و برخی مواد معدنی و سنتزی دیگر که در این صنعت مورد استفاده قرار می‌گیرد، انجام نشده و این امر باعث وابستگی ارزی برای صنعت آلومینیوم شده است. نکته مهم و حائز اهمیت اینکه صنعت آلومینیوم مانند صنعت طلا برای اقتصاد کشور سودآور بوده و شمش طلا مانند شمش آلومینیوم به راحتی قابل مبادله است.

ضرورت تامین مواد اولیه در صنعت آلومینیوم

مدیرعامل شرکت آلومینیوم المهدی عنوان کرد: در حوزه تامین مواد اولیه، خوشبختانه این صنعت با چالش خاصی مواجه نیست و به خوبی توانسته با تامین مواد اولیه مورد نیاز صنایع پایین دستی کشور، به لحاظ آماری بالغ بر ۳۰۰ هزار نفر شغل ایجاد کند. لازم به تأکید است، شرکت آلومینیوم المهدی نگاه ویژه‌ای به مقوله نیروی انسانی داشته و ماهواره تلاش خود را در راستای تکریم جایگاه سرمایه انسانی و پرداخت به موقع حقوق و مطالبات نیروهای انسانی شاغل در مجموعه داشته‌ایم.





گفت و گوی اختصاصی با مهندس منصور امین پویا

در این بخش می خوانیم:

- وصول مطالبات دولتی چالش جدی حوزه تولید
- آسیب صنعت برق از نبود ارتباط مناسب با دانشگاه
- عدم رعایت مالکیت معنوی معضل تولیدکنندگان صنعت برق

مدیرعامل شرکت تأمین برق ادب

کاهش واردات کالا با افزایش توان تولید داخلی

محمد جعفری

هر چند که برخی از شرکت‌های داخلی در تأمین نیاز بازار به توانمندی‌های زیادی دست پیدا کرده‌اند، اما هنوز بخش زیادی از حجم کالای موجود در بازار را کالاهای وارداتی تشکیل می‌دهند که معمولاً از کیفیت چندانی هم برخوردار نیستند. علاوه بر این، عرضه کالاهای بی کیفیت تولیدکنندگان زیرزمینی و غیرقانونی، اعتبار محصولات خوب داخلی را نیز زیر سوال برده و نگرش بدی را نسبت به آن ایجاد کرده است. برای بررسی بیشتر این موضوع با مهندس محمد فضل‌اللهی، مدیرعامل شرکت تأمین برق ادب گفت‌وگویی داشته‌ایم که مشروح آن را می‌خوانیم.

همکاران از دوران نوجوانی در بازار به بنده داده بودند. لازم به ذکر است، شرکت تأمین برق ادب در حال حاضر در بخش‌های مختلفی نظیر برق و اتوماسیون صنعتی، انواع تابلو برق و براق آلات مربوطه، سیم و کابل، مس، انواع تجهیزات روشنایی و... به فعالیت خود ادامه می‌دهد.

این شرکت در چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

شرکت تأمین برق ادب در سال ۱۳۹۸ با هدف تولید و بازرگانی محصولات برقی تاسیس شد و در حال حاضر بالغ بر ۸۰ نوع محصول را در سبد تولیدی خود دارد که در آینده با توجه به راه‌اندازی کارخانه جدید به بیش از ۲۰۰ مورد خواهد رسید. شرکت تأمین برق ادب در نظر دارد تا پس از تأمین نیاز بازار داخلی، به سمت بازار کشورهای همسایه رفته و بازاریابی مناسبی را جهت فروش محصولات خود در میان کشورهای خاورمیانه و حوزه خلیج فارس داشته باشد. خوشبختانه ریل‌گذاری همه این اقدامات انجام شده و باید از این به بعد با لطف و مساعدت خداوند شاهد حرکت هر چه سریع‌تر این قطار باشیم. متأسفانه در کشورمان اکثر افراد موفقیت را در به دست آوردن پول معنا می‌کنند، در حالی که موفقیت در خلق ارزشی است که یکی از نتایج آن، کسب روزی حلال و پرداخت حق الناس و حق الله از محل آن است؛ بدین مفهوم که انسان‌ها با کار آفرینی هوشمندانه در راستای یک هدف مشخص، سیستمی چابک و بهره‌ور را خلق کنند که دارای بالاترین بازدهی باشد.

شرکت تأمین برق ادب چه مزایای رقابتی مهمی دارد؟

از جمله مزایای رقابتی این شرکت، کامل بودن سبد محصولات آن است، به طوری که به تقاضای مشتریان مختلف با توجه به همان واژه تأمین در نام خود پاسخ می‌دهد. شرکت تأمین برق ادب با توجه به ایجاد حس اعتماد، با مشتریان صادقانه برخورد کرده و با تضمین کیفیت کالا و خدمات، اعتمادسازی و کسب رضایت مشتری را سرلوحه کار خود قرار داده است. مزیت رقابتی دیگر این شرکت، پرداخت وام‌های خرید کالا در قالب قرارداد به افراد و شرکت‌های معتبر است که توان تأمین ملزومات پروژه خود را ندارند. همچنین برای مشتریان وفادار و ویژه خود، امکان ارسال رایگان کالا از طریق تیم لجستیک به محل شهر و یا شهرستان مورد



در خصوص نحوه ورود خود به این حوزه توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده حدود دو دهه است که در بازار برق تهران، خیابان لاله‌زار از نقطه صفر شروع کرده و مشغول به کار هستم. از همان ابتدا این نگرش در بنده وجود داشت که خلأ موجود در این بازار را پیدا و پر کنم، از این رو پس از آنکه وارد این حوزه و به طور جدی در آن مشغول به کار شدم، به فکر گذر از روش سنتی بازار به شیوه مدرن و چابک‌سازی بنگاه خود شدم و شرکت تأمین برق ادب را تاسیس کردم که در سال‌های اخیر، عنوان بنگاه برتر چابک‌ساز را به دست آوردم. وجود واژه تأمین در ابتدای عنوان شرکت، تداعی‌کننده مجموعه‌ای کامل از تمامی لوازم مربوط به حوزه صنعت برق است و مشتری می‌داند که تمام محصولات وابسته به لوازم برقی را از طریق ارتباط با شرکت ما می‌تواند تأمین کند. این امر همان تلاش بنده برای پر کردن خلأ فوق‌الذکر بود که مشتری با برقراری ارتباط با یک مرجع، امکان تهیه انواع مایحتاج برقی خود را داشته باشد. از سوی دیگر، در انتهای عنوان شرکت از واژه ادب استفاده شده که دلیل آن لقبی بود که

نظر را دارد. برای بهبود تولید، استفاده از بهترین مواد اولیه و پیشرفته‌ترین تکنولوژی تولید و برطرف کردن نقص‌های موجود در نمونه‌های مشابه قبل را سرلوحه کار خود قرار داده‌ایم. از سوی دیگر، در راستای پیاده‌سازی سیاست جذب نیروی جوان و آماده به کار از خروجی‌های دانشگاه به منظور استفاده از دانش تخصصی روز بهره گرفته شده که قطعاً اتفاقات خوبی را در هر چه به روز بودن تولیدات رقم خواهد زد.

آیا طرحی برای توسعه این شرکت در نظر گرفته‌اید؟

شرکت تأمین برق ادب همواره به فکر رشد و توسعه خود بوده و افق‌های تازه‌تری را روبه‌روی خود متصور می‌شود. با توجه به وجود رقبای توانمند در این عرصه و تلاش آن‌ها برای تصاحب سهم بازار، داشتن طرح و ایده جدید برای توسعه ضروری به نظر می‌رسد. در همین راستا شرکت تأمین برق ادب، طرح‌هایی را برای تولید به‌روز و صادرات کالا در نظر گرفته و به این منظور در تلاش است تا ضمن افزایش کیفیت محصولات تولیدی، قیمت تمام‌شده آن‌ها را نیز پایین آورد تا در عرصه بین‌المللی سخنی برای گفتن داشته باشد.

آیا شرایط برای سرمایه‌گذاری و سهامداری در شرکت تأمین برق ادب وجود دارد؟

این شرکت با اخذ مبالغ سرمایه‌گذاری از ۲۰ میلیون تومان به بالا از اشخاص حقیقی و حقوقی و عقد قرارداد دو ساله شرعی و قانونی با رعایت قوانین بانکداری اسلامی، افراد را در سود به دست آمده از سرمایه‌گذاری‌های این شرکت در بخش بازرگانی و تولیدی شریک می‌کند تا جایی که در موارد مشابه این مبلغ تا ۵۰ درصد بیشتر از سپرده‌گذاری در بانک سود خالص و معاف از مالیات داشته است. در قبال عقد این قراردادها، تضامین بانکی به سرمایه‌گذاران داده می‌شود و سود متغیر هر فصل به حساب معرفی شده از سوی آنان واریز می‌شود.

در حال حاضر به چه کشورهایی کالا صادر می‌کنید؟

مقصد صادراتی محصولات ما را کشورهای افغانستان، عراق و سوریه در بر می‌گیرند. در گذشته محصولات این شرکت از طریق خطوط باربری تهران، مشهد، فدک قم و از طریق منطقه آزاد صادر می‌شد. یکی از اقدامات مهم شرکت تأمین برق ادب، طراحی برندی در سطح بین‌المللی بوده که با موفقیت انجام شده و در نظر دارد تا با حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و عرضه کالای درجه یک ایرانی، نگرش هر مخاطب نسبت به کالای ایرانی را تغییر مثبت دهد، به طوری که پشتوانه قوی‌ای برای تولید ایجاد شود.

آیا کشورمان در زمینه تولید محصولات برقی، به خود کفایی دست پیدا کرده است؟

جامعه کاری ما به دنبال کسب سود زود هنگام و بدون زحمت از طریق دلالت بر فروش است که این امر فرهنگ تولید را در مرحله شعار نگه می‌دارد. هر زمان برای هدایت نقدینگی سرگردان جامعه که در هر مرحله یک‌بار به سراغ بازار سکه و طلا، خودرو، ارز و... می‌رود، چاره‌اندیشیده شد که این حجم به سمت تولید سرازیر شود، می‌توان بعد از رونق تولید برای جشن خود کفایی آماده شد. با توجه به این موضوع، رسیدن به خود کفایی در تولید، با تغییر و اصلاح نگرش افراد جامعه در سایه ضمانت سرمایه‌گذاری آن‌ها در این بخش و توجه به رعایت استانداردها محقق می‌شود.

چه عواملی در توقف رشد تولید یا عقب ماندن آن در عرصه‌های بین‌المللی تأثیر گذار بوده است؟

واردات بدون توجه به ظرفیت تولید داخل از مهمترین عوامل توقف و یا عقب ماندگی در تولید است. نظارت سیستمی و مجدانه در گمرکات کشور به جلوگیری از ایجاد لابی و رانت کمک کرده و باعث رونق تولید داخل می‌شود. همچنین با بالا رفتن هزینه‌های تولید، روش‌های کسر هزینه از راه‌های نامتعارف شدت می‌گیرد و در اکثر مواقع تولیدکنندگان بدون در نظر گرفتن هزینه‌های فرعی تولید و محاسبه دقیق قیمت تمام‌شده، دست به کاهش قیمت فروش محصول می‌زنند، حال اینکه در بلندمدت، سیستم ضرر زده شده و شخص مجبور به توقف و ورشکستگی در کسب و کار خود می‌شود.

تشکیل واحدهای دانش‌بنیان در صنعت برق چه ضرورتی دارد؟

از زمانی که به فرموده رهبر معظم انقلاب، شرکت‌های دانش‌بنیان شکل گرفته، صنایع مختلف از جمله صنعت برق با رشد خوبی روبه‌رو شده است، با این حال باید دانست، هنوز اطلاعات و دروس دانشگاهی متناسب با علوم روز دنیا در این صنعت به‌روز نشده است. تشویق شرکت‌ها برای حرکت به سمت دانش‌بنیانی و همچنین شناسایی درست و بدون ملاحظات غیرقانونی در جهت حمایت از آن‌ها می‌تواند هر روز به تعداد این شرکت‌ها اضافه کند. دانش‌بنیانی در هر زمینه‌ای باید هدف نهایی هر مجموعه بوده باشد که همین امر باعث شده، شرکت تأمین برق ادب نیز با عضویت در پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، استفاده از دانش دانشجویان فارغ‌التحصیل و اتکا به تجارب خود، به سمت مسیر دانش‌بنیانی قدم بردارد.

چه اقداماتی از سوی دولت در حمایت از تولید باید صورت گیرد؟

به‌روزرسانی و سیستمی کردن نهادهای صادرکننده مجوزهای تولیدی و شخصی افراد از ایجاد رانت و دور زدن قانون به پیاده‌سازی سالم قوانین وضع شده کمک کند



از زمانی که به فرموده رهبر معظم انقلاب، شرکت‌های دانش‌بنیان شکل گرفته، صنایع مختلف از جمله صنعت برق بار شد خوبی روبه‌رو شده است، با این حال هنوز اطلاعات و دروس دانشگاهی متناسب با علوم روز دنیا در این صنعت به‌روز نشده است

با اشاره به توضیحات قبل در مورد هدایت حجم نقدینگی‌ها به سمت تولید دانش‌محور، از دولت انتظار می‌رود که برنامه مدونی برای طرح‌ریزی این مهم ترتیب دهد. به‌روزرسانی و سیستمی کردن نهادهای صادرکننده مجوزها می‌تواند با قطع ارتباط مستقیم و شخصی افراد از ایجاد رانت و دور زدن قانون به پیاده‌سازی سالم قوانین وضع شده کمک کند. دریافت مالیات در کل دنیا از تمامی بنگاه‌های اقتصادی مرسوم است، اما تولیدکنندگان در قبال این پرداخت، انتظار دریافت خدماتی را نیز دارند؛ ضمن اینکه اگر این مالیات از بنگاه‌هایی که فعالیت زیرزمینی دارند، اخذ نشود، در قیمت تمام‌شده محصول تولیدی آن‌ها موثر بوده و در نتیجه می‌توانند با عرضه محصول ارزان، تولیدکننده مجاز را به آستانه ورشکستگی یکشانند.

در حال حاضر شرکت‌های فعال در صنعت برق چه وضعیتی دارند؟

آمارها نشان می‌دهد که سهم زیادی از نیاز بازار داخل در این حوزه از خارج کشور تأمین می‌شود؛ از این رو معمولاً وضعیت خوبی را برای صنایع داخلی این حوزه نمی‌توان متصور بود، با این حال بسیاری از شرکت‌ها با تولید محصولات خرد، فعالیت خود را آغاز کرده و به رشد نسبتاً خوبی دست پیدا کرده‌اند. اگر شرایط برای ورود سرمایه‌های مردم به این بخش فراهم شود، طبیعتاً شرایط بهتری برای آن رقم خواهد خورد.

وزارت نیرو چه نگاهی به عملکرد و فعالیت شرکت‌های فعال صنعت برق دارد؟

متأسفانه نگاه این وزارتخانه حمایتی نبوده و به همین دلیل بازار نیز به سمت دلالی رفته است. باید در نظر داشت، تولید با شرایط کنونی صرفه کمی داشته و معمولاً واردکنندگان از ورود به آن امتناع می‌ورزند. رشد

تولید، نیازمند تثبیت قیمت‌ها و حمایت واقعی نهادهای دولتی است. از سوی دیگر، باید به توانمندی‌های تولیدکنندگان داخلی باور داشت. اگر قوانین موجود به خوبی و درستی اجرا شود، بخشی از مشکلات تولید حل شده و بسیاری از افراد به این سمت خواهند آمد.

واحدهای صنعتی این حوزه با چه چالش‌ها و مسائلی مواجه هستند؟

این مشکلات به دو بخش بازرگانی و تولیدی تقسیم می‌شود. در بخش بازرگانی یکی از مشکلات، سودجویی به اصطلاح افراد ناهمکار یا کسانی است که به درآمد حلال اعتقادی نداشته و با واردات کالای نامرغوب و ارزان قیمت، توجه بازار را به خود جلب می‌کنند. در بخش تولیدی نیز شاهد فعالیت کارگاه‌ها و تولیدکنندگان زیرزمینی هستیم که با عرضه محصول بی کیفیت به اعتبار تولید صدمه می‌زنند، بر این اساس اگر قانون اخذ مالیات بر ارزش افزوده و نظارت بر فرآیند واردات، بر اساس کدشناسه صورت گیرد، وضعیت بهتر خواهد شد.

به نظر شما، چه عاملی خاموشی‌های تابستان را در شبکه توزیع برق رقم زده است؟

این موضوع به پیک استفاده از لوازم برقی پر مصرف در فصل گرما و استفاده غیرقانونی از ماینرهای استخراج رمز ارز می‌گردد. علاوه بر این، عدم تخصیص بودجه به این حوزه برای انجام نوسازی هادر سیستم توزیع اثر گذار بوده است، از این رو پیشنهاد می‌شود که با توجه به قیمت پایین حامل انرژی گاز در کشورمان، احداث نیروگاه‌های گازی برای تولید برق در دستور کار قرار گیرد که این موضوع کمک شایانی به کاهش حجم فشار مصرف در برهه‌های زمانی خاص خواهد کرد.

چشم‌اندازهای واحدهای تولیدی این حوزه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

کسانی که در این صنعت پابر جامانده‌اند، آینده روشنی دارند و کسانی هم که به اصناف دیگر کوچ کرده‌اند، راه را برای پیشرفت دیگران هموارتر کرده‌اند که در چنین شرایطی بازگشت خود را به دلیل به وجود آمدن هزینه‌های ناشی از تعویض شغل، سخت‌تر و یا ناممکن کرده‌اند. در شرایط کنونی اگر حجم نقدینگی کنترل و به سمت بازارهای هدفمند تولیدی حرکت داده شود، قطعاً پیامدهای مثبتی را برای هر دو طرف خواهد داشت، به همین دلیل باید چشم‌انداز مشخصی را برای عوام، جهت ورود به بخش تولید ایجاد و بستر رشد آن را با توجه به کیفیت فراهم کرد.

و سخن آخر...

باید با سیستمی کردن و حذف ارتباط رباب رجوع و کارمندان، دست مافیای موجود و در حال شکل‌گیری را از بخش‌های مهم اقتصاد کشور کوتاه کرد تا فرش زیبای تولید برای همه پهن شده و تمامی صنایع با دغدغه و چالش کمتری به حرکت خود ادامه دهند. واردات باید با نظارت و دقت بیشتری پیگیری شود و با افزایش میزان تولید داخل، زمینه برای کاهش واردات فراهم گردد؛ در این صورت می‌توان افق مثبتی را پیش روی تولید ملی ترسیم و سرمایه‌گذاران بیشتری را به آن جذب کرد. ■



مدیرعامل شرکت نور آرای شمال

وصول مطالبات دولتی چالش جدی حوزه تولید

ثمانه نادری

شرکت نور آرای شمال در سال ۱۳۸۴ با هدف تولید لوازم‌های مورد نیاز شبکه برق تاسیس شد و دارای خط تولید در بخش‌های مختلف شامل تولید قطعات فلزی شبکه برق، اتصالات کابل خود نگهدار و آبکاری قلع و مس است. همچنین این مجموعه دو خط تولیدی جدید از جمله تولید انواع تیرهای بتونی و خط آبکاری جدید به روش غوطه‌وری را در دست اقدام دارد. شرکت نور آرای شمال خطوط جدید تولید انواع کلمپ خودنگهدار را راه‌اندازی کرده که در گذشته اکثراً وارداتی بوده، ولی هم‌اکنون تولید آن در کشور، از بهترین مواد و آبکاری قلع و مس صورت می‌گیرد و کاربرد فراوانی در کاهش تلفات در شبکه برق دارد. شایان ذکر است، یکی از اهداف این شرکت، تکمیل خطوط جدید تولید و صادرات به کشورهای همسایه می‌باشد. برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این مجموعه، گفت‌وگویی با رضا بابایی شفیعی، مدیرعامل شرکت نور آرای شمال، نماینده کارفرمایان در حل اختلاف اداره کار، عضو انجمن مهندسين و عضو اتاق بازرگانی استان مازندران، عضو هیات مدیره انجمن کارفرمایان شهرستان بابل و همچنین فوق لیسانس مدیریت بازرگانی بین‌المللی انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.



بر چه اساسی این مجموعه را بزرگ‌ترین تولیدکننده و تامین‌کننده لوازم شبکه برق می‌دانند؟

این مجموعه در اکثر مناقصات به صورت گسترده فعالیت داشته و با توجه به برخورداری از خطوط تولید مناسب، ظرفیت تامین اجناس اکثر توزیع‌های برق کشور را داشته و با توجه به فعالیت چندین ساله از ظرفیت اکثر تولیدکنندگان استفاده کرده تا در جهت تامین اجناس همواره با تعهد باشد. در واقع استراتژی شرکت نور آرای شمال، نگاه به آینده و سازگاری با نیازمندی‌های روز است. باید به این موضوع اشاره داشته باشیم که اکثر شرکت‌های توزیع استانی و پیمانکاران صنعت برق، از مشتریان ویژه این شرکت هستند. در حال حاضر این مجموعه به صورت مستقیم صادرات ندارد، اما از طریق واسطه در مناطق کردنشین، اقداماتی در این زمینه صورت گرفته است. با توجه به مصرف بالای لوازمات صنعت برق در کشور، سفارش‌های عمده داخلی شرکت نور آرای شمال، درگیر بازار داخل بوده است.

در خصوص عدم دریافت به موقع مطالبات شرکت‌های تامین‌کننده در صنعت برق چه نظری دارید؟

متأسفانه این شرکت‌ها با توجه به عدم دریافت مطالبات دولتی خود در شرایط مناسبی قرار ندارند، با این حال اگر دستگاه‌های دولتی به تعهدات خود عمل کنند، وضع مطلوب‌تر خواهد شد. مهمترین مشکل شرکت نور آرای شمال نیز عدم دریافت مطالبات دولتی است. متأسفانه در شرایط فعلی که وزارتخانه بهترین مدیریت را در بحران خاموشی، انجام داده نتوانسته از دولت، بودجه مناسب جهت رفع بدهی صنعت برق را دریافت کند.

بحران خاموشی برق به خصوص در واحدهای تولیدی و صنعتی را چگونه می‌توان به حداقل رساند؟

با احداث نیروگاه‌های جدید و ترمیم نیروگاه‌های قدیمی کشور و با توجه به شرایط تحریمی، وزارت نیرو، طرح تعویض سیم به کابل را در دست اقدام دارد که می‌تواند از تلفات برق جلوگیری کند که مطمئناً کمک بزرگی در جهت رفع مشکلات کشور در زمینه بحران خاموشی خواهد بود.



و سخن آخر...

از نظر این مجموعه، همه تولیدکنندگان به مانند سربازان نظام هستند که در جهت رفع مشکلات اقتصادی کشور پیش قدم می‌شوند و با توجه به شرایط بد اقتصادی، مجموعه خود را سر پا نگه داشته‌اند. امیدوارم دولت مردان، تولیدکنندگان را درک کنند، درصدد رفع مشکلات تولید برآیند، معنی ارزش افزوده بر مواد خام را درک کنند و به دنبال خام فروشی نباشند. ■

مدیرعامل شرکت مهندسی کاهنگان مهر مطرح کرد

خسارت میلیاردي تولید کنندگان از تصمیم بانک مرکزی

محمد جعفری

بی توجهی دولت به پرداخت مطالبات معوق فعالان حوزه انرژی و موانع بانک مرکزی برای پیشبرد اهداف صادراتی و تولیدی آنان، موجب بی انگیزگی تولید و کاهش چشمگیر سرمایه مورد نیاز شرکت های این بخش شده، به طوری که بسیاری از آنها افق روشنی را پیش روی فعالیت های خود متصور نیستند. از سوی دیگر، قوانین و دستورالعمل های موجود در حوزه انرژی، بدون اظهار نظر از فعالان این حوزه بوده و با واقعیت های کاری آنان سنخیت ندارد. با توجه به این موضوع با مهندس منصور امین پویا، مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت مهندسی کاهنگان مهر گفت و گویی داشتیم. وی از سال ۱۳۷۶ موسس و سهامدار این شرکت بوده و حدود ۲۵ سال است که در بخش صنعت برق و قطعات برق و برق فشار قوی فعالیت دارد و هم اکنون آن را به یکی از برندهای معتبر بازار تبدیل کرده است. مشروح این مصاحبه در ادامه می آید.

از ۱۰۰۰ محصول مختلف در زمینه صنعت برق تولید کرده، در حالی که از سال ۹۷-۱۳۹۶ ضربه سنگین و خسارت زیادی از ناحیه تحریم متحمل شده است. متأسفانه در راستای تحریم های آمریکا، بانک مرکزی هم تحریم داخلی را اعمال کرده، به همین دلیل در این مدت تلاش اصلی شرکت مهندسی کاهنگان مهر حفظ وضعیت موجود، رفع تحریم و موانع و گره های این بانک بوده که شرایط اقتصادی را پیچیده کرده و مانع رشد و توسعه شده است.

چه محصولاتی و با چه ویژگی هایی در این شرکت تولید می شود؟

این محصولات در ۳۰ گروه مختلف تولید شده و مهمترین ویژگی آنان کیفیت بالا و رعایت استانداردهای بین المللی است، به طوری که توان بالایی در رقابت با دیگر محصولات مشابه دارد. به طور کل سرفصل فعالیت های شرکت مهندسی کاهنگان مهر؛ ارتینگ و حفاظت از صاعقه، حفاظت از خوردگی و جوش احتراقی است که در ذیل آن، گروه های مختلف کالایی شامل کلیه یراق آلات و کانکشن های مورد استفاده در بخش ارتینگ صنعتی و ساختمانی، پست و نیروگاه تجهیزات حفاظت از صاعقه شامل صاعقه گیرهای اکتیو و پسیو، هادی نزولی و اتصالات و نگهدارنده های مربوطه، ملزومات جوش احتراقی شامل قالب ها، فیکسچرها و پودر جوش احتراقی و در گروه حفاظت کاتدیک نیز کلیه آنودها باکس ها یراق آلات و لوازم مورد نیاز از محصولات تولیدی این شرکت است که در مجموع در ۴ بخش دسته بندی می شوند.

مهمترین اهداف شرکت مهندسی کاهنگان مهر چیست؟

از جمله مهمترین اهداف هر بنگاه اقتصادی؛ رشد، توسعه و افزایش سودآوری است، بر همین اساس این شرکت علاوه بر نفوذ خوب در بازارهای داخلی طی این سال ها، برنامه ای اساسی برای بازاریابی و ایجاد بازارهای صادراتی در نظر گرفته که به دلیل شرایط اقتصادی تحمیل شده و محدودیت های بانک مرکزی هنوز محقق نشده است. امیدوارم هر چه زودتر این ظلم ها و بی عدالتی ها کمرنگ شده و در راستای حمایت از تولید، شاهد کاهش زور گویی های بانک مرکزی باشیم.

چه مشتریانی در بازار داخل و خارج از کشور دارید؟

صادرات شرکت مهندسی کاهنگان مهر به صورت غیر مستقیم از طریق



در خصوص چگونگی شروع به کار شرکت مهندسی کاهنگان مهر توضیح دهید.

این شرکت فعالیت خود را با مهندسی معکوس و نمونه گیری از شرکت های معتبر بین المللی آغاز کرده و با تولید محصولات جدید، موجب قطع وابستگی صنعت برق به محصولات مشابه خارجی شده است، به طوری که در شرایط کنونی، واردات کالای مشابه به کشور متوقف شده و سید محصولات شرکت مهندسی کاهنگان مهر نیز توسعه پیدا کرده است. در حال حاضر این شرکت با حدود ۱۰۰ نفر پرسنل با فضایی به وسعت ۸ هزار متر مربع در حال فعالیت است که نشان از بازاریابی موفق، استقبال مشتریان و نیاز صنعت برق به ارائه چنین محصولاتی دارد.

با توجه به محوریت تولید دانش بنیان در نام گذاری سال ۱۴۰۱ چه برنامه هایی در نظر گرفته اید؟

انجام فعالیت های تحقیقاتی و دانش بنیانی از اصول اولیه شرکت مهندسی کاهنگان مهر و سرلوحه کار آن بوده، در غیر این صورت توسعه و عرضه محصولات جدید امکان پذیر نبود. این شرکت در شرایط کنونی بیش



افزایش تولید برق در سطح وزارت تخانه معطل مانده و پیمانکاران مجبور به واردات این قطعات خواهند شد که خسارت مضاعفی را به فعالان صنعت برق وارد خواهد کرد. با این حال حتی با تغییر دولت‌ها نیز رویکرد مثبتی از سمت وزارت نیرو دیده نشده و شعار حمایت از تولید در حد الفاظ باقی مانده و حتی تصورات و توقعات غلطی را از وضعیت تولید در جامعه ایجاد کرده است.

چشم‌انداز شرکت‌های فعال در صنعت برق را چطور پیش‌بینی می‌کنید؟

نباید به نیمه خالی لیوان نگاه کرد یا شعار داد، اما با وجود شرایط سخت اقتصادی امروز، شاهد تنگ‌تر شدن حلقه‌ها و روزنه‌های امید هستیم. متأسفانه در سطح مدیریتی نیز تدبیری برای حل مشکلات وجود نداشته، ضمن آنکه با وجود سخت‌گیری‌های دولت و بانک مرکزی شرایط بدتر می‌شود. برای مثال، شرکت مهندسی کاهنگان مهر در سال ۱۳۹۶ بعد از تصویب برجام و امضای طرفین آن، بازار نیمایی از کشور کره جنوبی مواد اولیه‌ای را خریداری کرد که بعداً به بهانه تحریم ثانویه آمریکا در همان کشور توقیف شد و پیگیری‌ها نیز به نتیجه نرسید. در داخل کشور نیز بانک مرکزی با وجود مطلع بودن از این موضوع، ارزش نیمایی خود را مطالبه کرده و خواهان خسارت آن شد. بیش از ۴ سال، یعنی از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱ پرونده این موضوع در مراجع و سازمان‌های مختلف مثل سازمان تعزیرات حکومتی و قوه قضائیه باز بود، اما به جایی نرسید، به طوری که ضمن تحمیل خسارات و هزینه‌های زیاد، حساب‌های شرکت مهندسی کاهنگان مهر مسدود و همه تسهیلات ارزی، ربالی و ضمانت‌نامه‌های آن نیز باطل شد. متأسفانه صدای استمداد مابه‌گوش مسئولان بانک مرکزی نرسید و صرفاً پُر کردن خزانه بانک سر لوحه تصمیمات مدیران ناکارآمد آن قرار دارد. مدیران بالادستی قوانین و مقرراتی تصویب می‌کنند که شرکت‌ها را از حق و حقوقشان محروم کرده و خسارت‌های میلیاردی به آنان وارد می‌کند. بسیاری از پروژه‌های شرکت مهندسی کاهنگان مهر به دلیل همین موضوع و عدم دسترسی به ضمانت‌نامه بانکی از دست رفته و سرمایه سهامداران این شرکت نیز به خطر افتاده است.

آیا مشابه این مشکل برای شرکت‌های دیگر حوزه‌ها پیش آمده است؟

در حال حاضر بیش از ۸ هزار کانتینر شرکت‌های ایرانی در حوزه لوازم خانگی، خودرو و دیگر شرکت‌های کوچک و بزرگ در کشور کره جنوبی توقیف شده و جای بسی تأسف است که مسئولان کشور با این همه ادعا، توان بازپس‌گیری اموال مردم را ندارند. بانک مرکزی نیز به جای حمایت از تولیدکننده داخلی و انتقال مطالبات آن‌ها به دولت، مدام آن‌ها را مورد بازخواست قرار داده و برای آنان هزینه‌تراشی می‌کند. در شرایط کنونی نیز این بانک حدود ۳ میلیارد تومان از شرکت مهندسی کاهنگان مهر درخواست جبران خسارت کرده تا در ازای دریافت آن، محدودیت‌های بانکی را لغو کند. متأسفانه بانک مرکزی به مانند شمشیری بر گلویتولیدکنندگان است.

وسخن آخر...

آرزوی بهبود و سلامتی برای همه مردم کشور را دارم و دعای منم که هر چه زودتر از فشارهای مالی و تورمی رهایی پیدا کنند. سرمایه‌های بسیاری را کد مانده و کارخانه‌های زیادی متوقف شده که امید است با حل مشکلات، چرخ تولید مثل گذشته بچرخد و همه مسائل و چالش‌ها مرتفع گردد. ■

پیمانکاران انجام شده که تعداد زیادی از آن‌ها در سطح بین‌المللی وجه خوبی داشته و می‌توانند پروژه‌های بزرگی را احداث نمایند. با توجه به نگاه مثبتی که به مجموعه کاهنگان و محصولات آن وجود داشته، چهره خوبی از محصولات ایرانی در بازارهای خارجی ایجاد کرده و در داخل نیز مشتریان زیادی دارد که از جمله آن پیمانکاران، وزارت نیرو، وزارت صمت، وزارت نفت و... است. برای مثال، برای احداث هر پلنت ساختمانی، صنعتی، نفتی یا نیروگاهی به محصولات شرکت مهندسی کاهنگان مهر یا مشابه آن نیاز بوده و در صورتی که هر یک از این بازارها با مشکل ورکود مواجه شوند، سایر بازارها در دسترس خواهند بود.

شرکت مهندسی کاهنگان مهر در بخش خدمات پس از فروش و دانش فنی چه مزیت‌هایی دارد؟

محصولات این شرکت حدود ۱۲ الی ۲۴ ماه گارانتی داشته و قابل تعویض است، به همین دلیل اگر محصولی در حین سرویس با مشکل مواجه شود، بدون قید و شرط مرجوع شده و تعویض خواهد شد، به همین دلیل مشتریان اعتماد زیادی به خدمات شرکت مهندسی کاهنگان مهر دارند. البته در بخش انتقال دانش فنی، فعلاً با هیچ شرکت خارجی مذاکره‌ای نداشته‌ایم، اما امید است پس از جمع‌بندی با شرکت‌های طرف قرارداد، این موضوع نیز انجام شود.

تولیدات این شرکت چه مزایای رقابتی در منطقه دارد؟

تمام محصولات تولیدی شرکت مهندسی کاهنگان مهر بر اساس استانداردهای اروپایی و آمریکایی تولید می‌شود. در همین راستا باید دانست، بقاء و ادامه فعالیت هر شرکت به میزان پذیرش مشتریان و استقبال آنان بستگی داشته و از آنجایی که شرکت مهندسی کاهنگان مهر با صنایع مختلف در سطح داخلی و خارجی بیش از ۲۵ سال همکاری دارد، یعنی رضایت طرف‌های قرارداد را به خوبی جلب کرده است. حتی بسیاری از آنان محصولات این شرکت را به مشابه خارجی آن ترجیح داده و برخی نیز آن را به بازارهای خارجی عرضه می‌کنند که نشان از کیفیت بالا و رقابتی بودن آن دارد.

مشکلات اصلی صنعت برق چه مواردی را شامل می‌شود؟

از جمله این مشکلات بی‌توجهی وزارت نیرو به بهبود وضعیت کارخانه‌ها، تولیدکنندگان صنعت برق و زیرمجموعه‌های آن است. از سوی دیگر، بسیاری از انتقادات و راهبردهای فعالان این صنعت از طریق سندیکا به گوش مدیران و مسئولان برق نرسیده یا نسبت به آن عکس‌العملی دیده نمی‌شود. با توجه به این وضعیت، تولیدکنندگان مجبورند که به هر روش ممکن، دست‌وپا زده و مشکلات اقتصادی و غیراقتصادی را برطرف کنند. وزارت نیرو یکی از بدهکارترین وزارتخانه‌های کشور است. در عین حال که صادرات برق ارزش‌آورترین منابع صادراتی کشور است، اما نقدینگی و سرمایه آن به شرکت‌ها تزریق نشده و همین بدهی‌های زیادی را برای تولیدکنندگان و پیمانکاران ایجاد کرده که بعد از گذشت ۱۰ سال هنوز پرداخت نشده و خسارت زیادی را برای آنان به بار آورده است، از این رو هم‌اکنون ارتباط مستقیم این شرکت با وزارت نیرو و شرکت‌های زیرمجموعه در بخش فروش قطع شده و این ارتباط به صورت محدود و غیرمستقیم از طریق شرکت‌های پیمانکاری یا واسطه‌هایی که تسویه قبل از حمل را بپذیرند، انجام خواهد شد.

آیا این قطع ارتباط در صورت تسری به دیگر شرکت‌ها باعث ایجاد بحران در صنعت برق نمی‌شود؟

یقیناً با قطع ارتباط پیمانکاران و تامین‌کنندگان با وزارت نیرو، برنامه

مدیرعامل شرکت دانش بنیان الکترو پژواک آراین بیان کرد

آسیب صنعت برق

از نبود ارتباط مناسب با دانشگاه

مهرداد شهسواری

ورود به حوزه انرژی و خودکفایی در آن نیازمند تکنولوژی های روز و دانش فنی کافی است و شرکت های داخلی زیادی در این زمینه موفق شده و دستاوردهای بزرگی کسب کرده اند. مطمئناً با اعتماد به این شرکت ها و تامین نیاز بازار از طریق محصولات داخلی، زمینه برای اشتغال زایی فراهم شده و صادرات رونق بیشتری خواهد یافت. برای بررسی بیشتر این موضوع با خانم دکتر اشکنار اورعی میرزمانی، مدیرعامل شرکت دانش بنیان الکترو پژواک آراین گفت وگویی داشتیم. وی به عنوان نسل سوم خانواده، فعالیت در حوزه برق را شروع کرده و با فراغت از تحصیل در مقطع دکتری رشته برق از دانشگاه کمبریج انگلیس به طور جدی در این حوزه به فعالیت پرداخته است. در ادامه به مشروح این مصاحبه می پردازیم.

باز می گردد که برای تولید آن از انواع تکنولوژی ها مانند تکنولوژی تزریق تحت خلأ برخلاف دیگر تکنولوژی های ریخته گری موجود استفاده می شود که با استفاده از این تکنولوژی، هم فرآیند تولید سریع تر شده و هم ظاهر و کیفیت محصول بهتر می شود. البته باید گفت، از آنجایی که این محصولات تخصص محور است، توسط افراد زیادی تولید نشده و تنها حدود ۴ شرکت در این زمینه فعالیت دارند. شایان ذکر است، در حال حاضر مشتریان این محصولات به جز بخش خصوصی، یعنی کلیدسازها و تابلوسازها، شرکت های دولتی توزیع برق ایران و شرکت های منطقه ای برق هستند. از سوی دیگر، این محصولات برای اندازه گیری جریان و ولتاژ استفاده می شود و معمولاً در داخل تابلوی برق قرار می گیرد که در همه ساختمان ها باید باشد. البته برخی از ساختمان ها از تابلوهای با فشار ضعیف استفاده می کنند. در هر صورت این محصولات به فراخور نیاز مشتری طراحی شده و در اختیار آنان قرار می گیرد.

به منظور صادرات محصولات چه تدابیری اتخاذ کرده اید؟

با توجه به نیاز محصولات این حوزه به دریافت تاییدیه های بین المللی، صادرات آن برای تولید کنندگان کار دشواری است، با این حال شرکت دانش بنیان الکترو پژواک آراین با همه سختی ها در نمایشگاه شهر بغداد شرکت کرد و از این شهر چندین سفارش نیز داشته است. نزدیکی شهر مشهد به کشور افغانستان نیز موجب شده تا این کشور از دیرباز مشتریان محصولات صادراتی کشورمان باشد. بازار کشورهای عمان، سوریه، قزاقستان و کشورهای CIS نیز در هدف گذاری صادراتی این شرکت قرار گرفته که امید است با برگزاری نمایشگاه های مرتبط هر چه زودتر عملیاتی شود.

تولید ترانسفورمرها چه نقشی در تامین نیاز بازار داخل داشته است؟

کشورمان در زمینه تولید ترانسفورمر به طور صد درصد خودکفا بوده و نیازی به واردات ندارد، با این حال از استعلام های وزارت صمت و انجمن ها می توان به تلاش عده ای برای واردات این محصولات پی برد. هر چند که با رایزنی و گفت و گو با نهادهای مسئول می توان تا حدودی مانع از واردات و آسیب به تولید کننده داخلی شد. ناگفته نماند، ۹۰ درصد محصولات تولیدی شرکت دانش بنیان الکترو پژواک آراین، مشابه نمونه های آلمانی مثل TBT بوده و مواد اولیه به کار گرفته نیز همان مس، آلومینیوم و ماده به کار رفته در نمونه خارجی است، از این رو این محصولات کاملاً قابل رقابت با نمونه های خارجی است و حتی قیمت پایین تری نیز دارد.



در خصوص چگونگی شروع به کار شرکت دانش بنیان الکترو پژواک آراین توضیح دهید.

این شرکت در ابتدا با هدف تولید ترانسفورمرهای جریان فشار ضعیف تاسیس شد و با گذشت ۴۰ سال محصولات دیگری مانند ترانسفورمرهای قدرت، انواع قطعات رزینی، عایق های رزینی از جمله گوشی و مقره رانیز به دایره محصولات خود اضافه کرد. ترانسفورمرهای تولیدی در ابتدا به صورت حلقوی بود و پس از آن به صورت ترانسفورمرهای ای آی درآمد. پیش از تولید این محصولات اکثر آن ها از کشور چین و سایر کشورها وارد می شد. خوشبختانه شرکت دانش بنیان الکترو پژواک آراین اقدامات اثربخشی در بی نیاز کردن بازار داخل داشته و با استفاده از دانش و توان فنی نیروی تحصیل کرده، حدود ۱۳ اختراع در پرونده خود ثبت کرده است. همچنین این شرکت با تکیه بر وجود دانش و مهارت تیم مورد نظر، دانش بنیان شد. لازم به ذکر است، حدود ۱۵ سال پیش اولین سوله شرکت دانش بنیان الکترو پژواک آراین در استان خراسان رضوی و سپس در شهرک صنعتی فناوری های برتر برپا شد و پس از آن نیز به شهرک صنعتی چناران با یک فضای کاملاً بزرگ منتقل گردید تا با توجه به افزایش نیروی کار این شرکت به ۱۰۰ نفر و اقدامات انجام شده، زمینه برای توسعه آن، احداث مراکز رفاهی و خدماتی جدید و حتی ساخت دانشکده فنی و حرفه ای برای اعضای وجود داشته باشد.

در خصوص فعالیت تان بیشتر توضیح دهید.

تخصص اصلی شرکت دانش بنیان الکترو پژواک آراین به بخش رزین



خدمات پس از فروش این شرکت چگونه به مشتریان ارائه می‌شود؟

همه محصولات به‌طور میانگین دو سال گارانتی دارد، به همین دلیل به محض بروز هر گونه مشکل در کارایی، محصولات به‌شرکت دانش‌بنیان الکترو پژواک آرین تحویل شده، به‌طوری که محصولات عیب‌یابی و مراحل رفع عیوب آن و پرداخت هزینه‌های مرتبط طی می‌شود. البته پس از بررسی‌های دقیق، اگر مصرف‌کننده به عنوان مقصر خسارت یا عیب معرفی شود، هزینه‌ها به او محول خواهد شد.

شرایط سرمایه‌گذاری در این حوزه را چطور ارزیابی می‌کنید؟

از آنجایی که دنیا دچار کسری انرژی شده، هم‌اکنون شرکت‌های بسیاری به سمت تولید انرژی‌های تجدیدپذیر و تأسیس نیروگاه‌های آوری آورده‌اند، بر این اساس بستر بسیار مناسبی برای سرمایه‌گذاری در این حوزه وجود دارد که برای کمک به اقتصاد کشور و تولید باید از آن استفاده کرد. به‌طور کل باید گفت، سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی توجیه‌پذیر بوده و نتایج خوبی را به دنبال خواهد داشت.

چشم‌انداز صنعت برق را چطور ارزیابی می‌کنید؟

یکی از مشکلات پیش‌رو که این چشم‌انداز را تا حدودی میهم می‌کند، الزام کارفرماها برای خرید محصولات خارجی و به عبارتی، ترانسفورمرهای شرکت‌های خارجی است، در حالی که نمونه آن در داخل با کیفیت خوبی تولید می‌شود. هر چند که باید دانست، واردات به خودی خود پروسه پیچیده‌ای دارد و معمولاً شرکت‌ها خرید از تولیدکننده داخلی را به‌طی این پروسه ترجیح می‌دهند.

چه انتظاری از مسئولان و نهادهای ذی‌ربط دارید؟

یکی از این انتظارات انجام بازدید از شرکت‌های بخش خصوصی است. این شرکت‌ها معمولاً برای دیده شدن، تمایل دارند که مورد بازدید مسئولان قرار گیرند و همین امر، در بلندمدت در شکوفایی ظرفیت‌ها و توسعه آن‌ها اثرگذار خواهد بود. همچنین این موضوع کمک می‌کند تا مسئولان با انگیزه و تلاش بیشتری مانع از واردات و آسیب آن به تولیدکننده داخلی شوند.

این صنعت تا چه اندازه برای اقتصاد کشور ارزش‌آوری داشته است؟

با توجه به آمارهای موجود به‌طور میانگین باید گفت که این فعالیت حدود چندصد میلیون دلار برای کشور صرفه‌جویی ارزی داشته و حتی می‌تواند کشور را به خودکفایی برساند. برای مثال، بسیاری از کشورها مانند عراق دانش فنی این حوزه را در اختیار ندارند، به همین اساس می‌توان با عرضه این دانش درآمدزایی کرد. متأسفانه در شرایط کنونی، تحریم موجب شده تا میزان فروش تولیدکنندگان و پیروآن، درآمدهای ارزی نیز کاهش پیدا کند، در حالی که رمز موفقیت کشوری مانند چین، تیراژ بالای تولید و صادرات انبوه است. امروزه اکثر کارخانه‌ها و شرکت‌های بخش تولید، با ۵۰ درصد ظرفیت‌های خود به فعالیت می‌پردازند.

وسخن آخر...

در صنعت برق به نوعی یک مردم‌محوری حاکم است؛ بدین معنی که اکثر فعالان اقتصادی این حوزه مرد هستند، بر این اساس توصیه‌بنده این است که شاهد حضور بیشتر بانوان در این صنعت باشیم. از سوی دیگر، از آنجایی که معمولاً تعداد خانم‌ها در پست‌های مهم اقتصادی کم‌رنگ است، استقبال بیشتر از آنان به عمل آمده و مورد توجه نهادهای دولتی هستند، با توجه به این امر، پیشنهاد می‌شود که زنان بدون نگرانی به فعالیت‌های اقتصادی روی آورده تا از این پس شاهد حضور بیشتر آنان در مناصب مهم مدیریتی نهادهایی مانند وزارت صمت باشیم. ■

به منظور پیشبرد طرح توسعه‌ای چه محصولات جدیدی تولید کرده‌اید؟

امسال حدود ۲۸ محصول جدید در شرکت دانش‌بنیان الکترو پژواک آرین تولید شده و هر سال نیز برنامه تولید ۷ محصول جدید نیز اجرا می‌شود. همچنین این شرکت در تلاش است تا از تکنولوژی رزین به سمت ترانسفورمرهای روغنی حرکت کرده و سبد محصولات خود را تکمیل کند. برای مثال، یکی از برنامه‌های شرکت دانش‌بنیان الکترو پژواک آرین، حرکت از تولید محصولات سطح مدیوم ولتاژ به سمت محصولات های ولتاژ بوده است.

چه دستاوردها و افتخارات مهمی را کسب کرده‌اید؟

یکی دیگر از کارهای مهم شرکت دانش‌بنیان الکترو پژواک آرین همکاری با شرکت بزرگ مپنا است که طی این همکاری، چندین پروژه صادراتی برای صادرات محصول به کشور عراق، به سرانجام رسیده و نتایج خوبی نیز به همراه داشته است. علاوه بر این، با همکاری شرکت ایران ترانسفورمر هم پروژه‌های صادراتی خوبی برای صادرات به کشورهای عراق و ترکمنستان انجام شده که موجب افتخار آفرینی برای کشور بوده و به سبب آن، افراد مهمی از بخش توانیر از این شرکت بازدید کرده‌اند.

در این حوزه با چه موانع و مشکلات مهمی مواجه هستید؟

یکی از مشکلات پیش‌روی صنعت برق، کمبود نیروی انسانی و عدم ارتباط مناسب بین صنعت و دانشگاه است. در حال حاضر اکثر فارغ‌التحصیلان دانشگاهی یا قصد مهاجرت داشته یا تمایلی برای همکاری دائم با شرکت‌ها ندارند، به همین دلیل بسیاری از نیروها بعد از کسب آموزش و حتی مهارت‌های لازم شرکت‌ها را رها کرده و هزینه زیادی به آن‌ها تحمیل می‌کنند که البته پایین بودن میزان حقوق‌های این امر تأثیرگذار بوده است. به عنوان مثال، بسیاری از کارمندان به دلیل پایین بودن حقوق و بی‌ارزشی پول ملی، بعد از یک هفته از دریافت حقوق، درخواست مساعده دارند. قطعاً این موضوع موجب بی‌انگیزگی نیروی کار شده و بحران جدی را برای کارفرمایان و اقتصاد ایجاد می‌کند. مساله دیگر به گرانی، کمبود مواد اولیه و مشکلات واردات آن مرتبط است که ریشه در تحریم و موانع واردات دارد. پیر شدن جمعیت نیروی کار نیز معضل دیگری است که برای شرکت‌های این حوزه پیامدهای منفی به همراه خواهد داشت.

در راستای اجرایی شدن شعار سال چه اقدام مهمی انجام داده‌اید؟

به این منظور اقدامات زیادی در شرکت دانش‌بنیان الکترو پژواک آرین انجام شده که برخی از آن‌ها به نتیجه رسیده و بعضی هم در حال انجام است. دانش‌بنیان شدن مزایای مختلفی دارد که از مهمترین آن‌ها می‌توان به معافیت مالیاتی و معافیت از پرداخت عوارض واردات دستگاه‌ها و ماشین‌آلات اشاره کرد که البته شرکت ما هنوز در این مرحله قرار نگرفته است. شرکت‌های دانش‌بنیان به دو دسته تقسیم می‌شوند که دسته اول، از مزایای بهره‌مند بوده و دسته دوم، از آن بی‌نصیب هستند. شرکت دانش‌بنیان الکترو پژواک آرین نیز در شمار آن دسته از شرکت‌ها قرار گرفته که هنوز از این مزایا استفاده نکرده، در حالی که هم از مهندسی معکوس نیروی جوان داخل بهره گرفته و هم اقدامات مهمی در زمینه دانش فنی انجام داده است.

آیا اقدامی به منظور انتقال دانش در این شرکت صورت گرفته است؟

یکی از موانع این کار، زردی دانش فنی است، بدین مفهوم که معمولاً افراد برای یادگیری یک دانش در شرکتی مشغول شده و سپس تکنولوژی آن شرکت را صرف راه‌اندازی یک فعالیت زیرپله‌ای می‌کنند که قطعاً از نظر کیفی نیز خروجی خوبی نخواهد داشت. از سوی دیگر، ارگان و نهادی برای پیگیری و شکایت از این موضوع وجود ندارد، از این رو با توجه به ضعف موجود، بستری برای انتقال تکنولوژی در کشور وجود نداشته و برخی از افراد نیز مدتی پس از شروع این فعالیت، دست از کار کشیده یا شروع به فروش تجهیزات خود کرده‌اند.

قائم مقام مدیر عامل شرکت جبال الکتریک کویر

عدم رعایت مالکیت معنوی معضل تولید کنندگان صنعت برق

عرفان فغانی

شرکت جبال الکتریک، تولیدکننده انواع مقره تابلو برق در سال ۱۳۸۴ با هدف ارائه خدمت و تامین نیاز صنعت برق در بخش مقره های فشار ضعیف و متوسط تاسیس شده و با در اختیار داشتن ماشین آلات، کادر فنی آموزش دیده و همچنین سیستم کنترل کیفیت، این توانایی را دارد که محصولات خود را با بهترین کیفیت تولید و عرضه نماید. محصولات تولیدی این شرکت انواع مقره های تابلو برق و باسبار ساپورت دارای تاییدیه تست از مراکز معتبر آزمایشگاهی بوده و مطابق با استانداردهای IEC60273 و ICE60660 تولید می شوند. جبال الکتریک اولین تولیدکننده مقره های کامپوزیتی (bmc&smc) اتکابی تابلو برق در ایران است و هم اکنون برند JEC، معتبرترین برند در زمینه مقره های تابلویی در ایران می باشد. خانم نازنین جبالبارزی، قائم مقام مدیر عامل شرکت جبال الکتریک کویر، مدیر عامل و هم بنیان گذار شرکت نقش اوریس کویر و کارشناس مهندسی برق و کارشناس ارشد MBA در گفت و گو با ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» گفت: پس از نیازسنجی، محصولاتی مانند مقره های پر کاربرد که وارداتی بوده اند و طراحی های خاص با کاربرد گسترده که موجب صرفه جویی در زمان، هزینه و منابع مصرف کننده می شوند و برای اولین بار در ایران توسط شرکت جبال الکتریک عرضه شدند، برای رفع دو خواسته اصلی مشتریان طراحی و تولید شده اند. ماحصل این مصاحبه را می خوانیم.

مواد BMC..SMC و پلی آمید و انواع محصولات پلی آمیدی، جزو دسته بندی های کالاهای شرکت جبال الکتریک قرار دارند.

محصولات تولیدی این شرکت چه ویژگی هایی دارند؟

مهمترین ویژگی محصولات جبال الکتریک، استفاده از مواد کامپوزیت درجه یک و استاندارد است. همچنین تجربه ۱۶ ساله این شرکت در تولید مقره و قطعات عایقی و آشنایی کامل با این صنعت محصول نهایی را به کالایی در کلاس استاندارد بین المللی و قابل اعتماد تبدیل کرده است. در این سال هارسالت اصلی ما، ارائه بالاترین کیفیت، پشتیبانی فنی کامل و خدمات پس از فروش صادقانه بوده است. باید به این موضوع اشاره کنم که خوشبختانه شرکت جبال الکتریک طی سال های طولانی فعالیت خود، توانسته اعتماد مشتریان را به خوبی جلب و با دارا بودن تاییدیه از آزمایشگاه های معتبر، شرکت های توزیع و محصولات کامل و باکیفیت، دغدغه اصلی مشتریان را برطرف کند، به همین دلیل در بازار داخلی بیشترین سهم را در بین مشتریان معتبر دارا است.

به نظر شما تولید کنندگان کشور چه چالش ها و معضلاتی دارند؟

یکی از مهمترین چالش های تولید کنندگان در خصوص برنامه ریزی کسب و کار خود، تغییرات نرخ ارز است. ثابت نبودن نرخ ارز فرصت های اصلی برای توسعه، صادرات و سیاست گذاری را از سازمان هاسلب می کند. علاوه بر این، درگیری های همیشگی کارآفرینان و تولید کنندگان در حوزه های مختلف از جمله بیمه، مالیات و بانکی بخش زیادی از مشکلات کارفرمایان را شامل می شود که وقت و توانمندی های بسیاری را از آنان هدر می دهد. طبیعتاً این زمان و توانایی باید در زمینه تولید، نوآوری، ثروت آفرینی و... صرف شود که متأسفانه در مسیر حل مشکلاتی از این قبیل به هدر می رود. یکی دیگر از مشکلات در صنعت برق، موضوع مالکیت معنوی است. متأسفانه حقوق افراد بر مالکیت برند و محصولات



تمرکز شرکت جبال الکتریک از ابتدای سال تاکنون بر انجام چه فعالیت هایی بوده است؟

تمرکز عمده این شرکت، ابتدا بر توسعه محصولات و افزودن تنوع بر مبنای نیاز مشتریان بوده و از ابتدای سال تاکنون با ارائه نزدیک به ۱۰ محصول جدید و سفارشی سازی شده، کاملترین سبد محصول در زمینه مقره ها و قطعات عایقی تابلو برق را دارا است. همچنین مهمترین برنامه های شرکت جبال الکتریک، گسترش همواره بازارهای صادراتی خود و ورود به بازار کشورهای جدید بوده است. شایان ذکر است، این شرکت حدود ۱۰۰ نوع محصول تولید کرده که از این تعداد، ۴۰ تیپ آن قطعات سفارشی سازی است که بنا به خواسته مصرف کننده، مهندسی معکوس، طراحی و تولید شده اند. محصولاتی مانند انواع مقره های فشار ضعیف از جنس مواد BMC، SMC و پلی آمید، انواع مقره های فشار متوسط از جنس مواد SMC و BMC، انواع باسبار ساپورت از جنس

یکی از مهمترین
چالش های
تولید کنندگان در
خصوص برنامه ریزی
کسب و کار خود،
تغییرات نرخ ارز
است. ثابت نبودن
نرخ ارز فرصت های
اصلی برای
توسعه، صادرات و
سیاست گذاری را
از سازمان هاسلب
می کند



در این بازار رعایت نمی‌شود و خلأهای قانونی، شرایط مناسبی را برای سوءاستفاده افراد سودجو از زحمات و تلاش‌های فعالان فراهم کرده و متأسفانه هیچ‌گونه حمایتی هم از شخص دارای حق اصلی صورت نمی‌گیرد. موضوع دیگر اینکه، در حال حاضر شرایط برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی در ایران روز به روز نامساعدتر از قبل می‌شود و انگیزه و تمایل افراد برای شروع کار و پذیرش ریسک‌های سرمایه‌گذاری کمتر شده که امیدواریم، دولت مردان و مسئولان، تدابیر مناسبی را در جهت تشویق سرمایه‌گذاری در کشور اتخاذ کنند.

آیا محصولات تولیدشده در داخل، قابل رقابت با نمونه‌های خارجی است؟

با وجود اینکه تکنولوژی پیشرفته جهت ساخت بسیاری از قطعات در ایران وجود ندارد، اما در خصوص محصولات که امکان تولید آن‌ها در داخل وجود دارد، می‌توان گفت که کاملاً رقابتی و صادراتی هستند. کالاهای ایرانی که در صنعت برق کاربرد دارند، در بسیاری از کشورها و مقاصد صادراتی به عنوان محصولی با کیفیت شناخته می‌شوند. شایان ذکر است، صادرات اصلی شرکت جبال الکتریک به کشورهای عراق و افغانستان می‌باشد.

به اعتقاد برخی‌ها، صنعت برق کاملاً مردانه است. در این باره چه نظری دارید؟

به این موضوع اعتقادی ندارم. در حقیقت هیچ صنعتی از نظر جنسیتی قابل تفکیک نیست. شاید بهتر باشد، بگوئیم که سابقه حضور مردان در این صنعت بیشتر بوده و خوشبختانه در حال حاضر فعالیت زنان در بسیاری از مشاغل با تبعیض کمتری روبه‌رو است. قطعاً حضور افراد مستعد، با انگیزه و خوش فکر، چه زن یا مرد، در هر زمینه و صنعتی با نتایج مثبتی همراه است، مهم‌تر اینکه بهره‌نبردن از توانایی‌های نیمی از افراد جامعه، ظلم به خود است.

چه عاملی باعث عرضه و مصرف کالاهای غیر استاندارد در بازار می‌شود؟

یکی از مواردی که سال‌ها در حال پیگیری و مکاتبه در مورد آن هستیم، تعریف ردیفی برای مقره‌های اتکایی تابلو برق در لیست بلندتوانیر است که متأسفانه به دلیل قابل انجام نبودن تمام تست‌های الزامی در ایران، تاکنون منجر به نتیجه نشده است. نبود تاییدیه توانیر برای این محصولات هم باعث می‌شود که کالاهای غیر استاندارد در بازار، عرضه و مصرف شوند. در این میان، پیشنهاد جبال الکتریک، ارائه تاییدیه مشروط به تولید کنندگانی است که حداقل تمامی تست‌های الزامی قابل انجام در ایران را دارا باشند. طبیعتاً محصولی که ۷۰ درصد از تایپ تست‌ها را داشته باشد، بهتر از کالاهای غیر اصلی یا وارداتی درجه ۲ بدون تاییدیه است.

و سخن آخر...

شرکت جبال الکتریک یکی از اولین شرکت‌ها در استان کرمان بود که توانست پس از طی بازرسی و ارزیابی‌های لازم، به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان شناخته شود. متأسفانه سازوکار نامناسب و ناکارآمد برای بهره‌مندی از حمایت‌های دانش‌بنیان، حداقل در آن زمان، باعث شد که در دسرهای دانش‌بنیان بودن از مزایای آن برای ما بیشتر باشد. امیدواریم که مسئولان ذی‌ربط توجه ویژه‌ای به این نوع فعالیت‌ها داشته باشند تا فعالان این صنعت با خیالی آسوده به تولید محصولات با کیفیت بپردازند. ■



بخش خصوصی قدرتمند حلال مشکلات صنعت برق

مریم پرومند

خصوصی دست‌اندر کار فعالیت در صنعت برق، برای روزآمد کردن توان و دانش خود یا دچار سختی‌های بی‌پایان شده‌اند و یا از خیر این به‌روز شدن گذشته‌اند. به نرخ ثابت سال ۱۴۰۰ رقم مطالبات اعضای سندیکای صنعت برق ایران از دولت، ۳۵۰۰ میلیارد تومان بوده که این رقم اگرچه در مقابل ارقام چند هزار میلیارد تومانی بودجه دولت، رقم معناداری نیست، اما برای تولیدکنندگان بخش خصوصی که توان اندک اقتصادی دارند، این رقم یعنی تمام حیات و توان آنان، بیشترین آسیب‌ناشی از کمبود منابع مالی متوجه بخش خصوصی می‌شود، چرا که بخش خصوصی تضعیف شده، نه توفیق در وصول مطالباتش دارد و نه امید به انعقاد قرارداد جدید و دست‌آورد برای پوشش هزینه‌ها و پرداخت بدهی، ناچار دست‌نیاز به سوی بانک‌دراز می‌کند و چون از بازپرداخت اقساط باز می‌ماند، زندگی‌اش توسط بانک به حراج می‌رود.

به عبارت دیگر، بخش خصوصی ناچار به انعقاد قراردادی می‌شود که کارفرمای آن به صورت یک جانبه، عمده ریسک‌ها را به گردن طرف مقابل انداخته و از پایبندی به انجام تعهدات سر باز زده؛ بدون آنکه متقبل جریمه‌ای شود و بخش خصوصی بی‌پناه، بدون دسترسی به منابع مالی بر حق خود، بایمه، مالیات و اقساط بانکی و بسیاری هزینه‌های دیگر دست به گریبان می‌شود؛ خصوصاً شرکت‌های کوچک و متوسط که از تاب‌آوری کمتری برخوردارند و بالطبع آنچه در استمرار این وضعیت به وقوع خواهد پیوست، کاهش ضرب‌هنگ تولید، تعدیل نیروی انسانی، افزایش بیکاری و در نهایت امر، آسیب‌پذیری بنگاه‌های اقتصادی و گریز سرمایه به سمت بازارهای غیرمولد است. سیاست‌گذاران به ویژه در اسناد بالادستی مانند برنامه‌های توسعه بر خروج دولت از تصدی‌گری و ایفای نقش حمایتی و پشتیبانی دستگاه اجرایی پای می‌فشارند، اما در عمل این شعارهای زیبا محقق نمی‌شود. کاملاً قابل مشاهده است که در طول سنوات گذشته، هر سال بر طول و عرض دولت اضافه شده و هزینه دستگاه اجرایی و بخش مصارف جاری متورم شده است، ولی دولت همان گونه که محرابیان وزیر نیرو و همکارانش بارها و در مقاطع مختلف بیان کرده‌اند، می‌دانند که رهایی صنعت برق از بیماری و دستیابی آن به اهداف و برنامه‌های از پیش تدوین شده، فقط با تکیه بر وجود بخش خصوصی توانا و قدرتمند امکان‌پذیر است. برای نیل به این هدف باید اصلاح ساختار اقتصاد برق، پرداخت مطالبات و خسارات تاخیر تادیه، بازنگری در نظام حقوقی و قراردادی و رونق بخشی به فضای کسب و کار در اولویت کاری دولت و بالاخص وزارت نیرو قرار گیرد. ■

بیان مشکلات صنعت برق تکراری است؛ از این حیث که هم دولت، دولت‌مردان و هم دست‌اندرکاران تولید برق و تجهیزات آن در بخش خصوصی، هر سال درخواست‌هایی که سال‌های پیش گفته‌اند را مطرح می‌کنند که رفع و حل آن برای سال‌های آینده باقی می‌ماند. مثلاً دولتی‌ها می‌گویند که با توجه به بالاتر بودن میزان ظرفیت نصب شده برای تولید برق، وجود مشکلاتی مثل کاهش نزولات جوی، شرایط غیر استاندارد نیروگاه‌ها و... معضلاتی را ایجاد می‌کند. یا مثلاً توسعه صنعت نیروگاهی در کشور از رشد لازم برخوردار نبوده و باید پروژه‌هایی را با مشارکت سرمایه‌گذاران، مصرف‌کنندگان عمده صنایع انرژی‌بر و دولت اجرا کنیم تا در سال‌های آتی نگرانی قطع برق نباشیم.

مشکلاتی که بخش خصوصی به آن اشاره و از آن‌ها گلایه می‌کند، البته از فهرست مورد اشاره دولتی‌ها طولانی است. به ویژه بدهی دولت به تولیدکنندگان برق و تجهیزات آن، در اولویت نخست فعالان صنعت برق قرار دارد. کمبود منابع مالی ناشی از اقتصاد ناتراز برق، کاهش سرمایه‌گذاری‌های جدید در نتیجه رکود حاکم بر فضای کسب و کار، انباشت مطالبات معوق و تضعیف بنیه و توان بنگاه‌های اقتصادی، قراردادهای بالاترکلیف و معطل ناشی از نوسانات نرخ نهاده‌های تولید و تغییرات نرخ ارز و ساختار حقوقی و قراردادی یک‌طرفه در این صنعت، مشکلاتی است که تولیدکنندگان را خسته و از رسیدن به نقطه مطلوب ناامید کرده است. کمبود منابع مالی نشأت گرفته از اقتصاد یارانه‌ای برق، عملیات برنامه‌های توسعه‌ای این صنعت، اعم از افزایش ظرفیت نیروگاه‌ها و احداث خطوط انتقال و شبکه‌های توزیع، بهبود شبکه و کاهش میزان هدر رفت انرژی در خطوط انتقال، ارتقاء بازدهی از طریق احداث نیروگاه‌ها با توربین‌های نسل جدید و توسعه و روزآمدسازی نیروگاه‌های سیکل ترکیبی، کاهش تلفات، بهینه‌سازی مصرف و هوشمندسازی شبکه، توسعه تولید برق از طریق تجدیدپذیرها و همچنین از رده خارج کردن یا بازسازی نیروگاه‌های فرسوده را تحت الشعاع قرار داده است. چنانکه در سال‌های اخیر، به دلیل عدم توازن منابع و مصارف، کمتر از نصف برنامه ایجاد ظرفیت جدید نیروگاهی اجرا شده است. فعالان این حوزه می‌گویند که اکنون صنعت برق با انباشت بدهی و کاهش فعالیت‌های توسعه‌ای مواجه است، به طوری که اکثر شرکت‌های بخش



گفت‌وگوی اختصاصی با دکتر سید احمد حسینی

در این بخش می‌خوانیم:

- مشتریان شریک تجاری تولید کنندگان هستند
- افزایش کارایی اتحادیه‌ها با ورود به فعالیت‌های اقتصادی
- جولان کالاهای قاچاق در بازار با کاهش عرضه محصولات داخلی

رئیس اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران

ظرفیت ویژه اصناف و اتحادیه‌ها برای تسهیل امور تولید

مصطفی حاتمی

با توجه به تسلط اتحادیه‌های صنفی بر چالش‌ها و دغدغه‌های روز تولیدکنندگان، یکی از راهکارهای کمک‌بخش به تولید، استفاده از تجارب و دانش کارشناسی این بخش است که این امر می‌تواند به نهادهای دولتی به منظور کاهش هزینه‌های مدیریتی کمک کرده و فرآیند اجرای برنامه‌های مورد نظر آنان را سرعت بخشد. دکتر سید احمد حسینی، رئیس اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران در گفت‌وگوی صمیمانه با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با اشاره به اینکه هنوز از ظرفیت‌های واقعی اصناف بهره‌برداری کافی نشده، بر این باور است که اصناف، کارشناسان خبره‌ای در اختیار دارند که می‌توان از دانش و تجربه آنان استفاده کرد. مشروح مصاحبه با وی به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

هیات مدیره جدید این اتحادیه می‌توان به مکانیزه شدن یا هوشمند شدن آن اشاره کرد. در مسیر رفع مشکلات این صنف، چالش‌هایی مانند قیمت‌گذاری دستوری با توجه به عدم ثبات قیمت ارز، مشکلات گمرکی و کمبود نبود مواد اولیه وجود دارد که به منظور بهبود فرآیندهای کسب و کار باید توجه ویژه‌ای به این موارد داشت. بهبود شرایط اعضا در فضای کسب و کارهای نوین و کسب و کارهای مجازی از دیگر مسائلی است که در دستور کار این اتحادیه قرار گرفته است. باورمان این است که حضور در فضای کسب و کار امروزی، نیازمند بستر قانونی و انعطاف‌پذیری است، در غیر این صورت سهم ما از بازار داخل از دست خواهد رفت.

این اتحادیه چه خدماتی را به اعضای خود ارائه داده و فرآیند عضوگیری این اتحادیه به چه صورت است؟

در حال حاضر حدود ۶ هزار و ۵۰۰ نفر از اعضای اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران دارای پروانه کسب بوده و حدود ۲ هزار نفر از اعضا نیز پرونده تشکیل داده‌اند که مراحل کاری آنان در دست اقدام است. البته هنوز در سامانه اصناف ایرانیان بر اساس موضوع استعلام ماده ۱۸۶ مالیاتی این موانع مرتفع نشده تا پروانه کسب آنان صادر شود. در خصوص شناسنامه‌دار کردن تولیدکنندگان صنفی نیز پیگیری‌هایی انجام شده و به لطف خدا که «آیسیک» به تولیدکنندگان این صنف اختصاص داده شده است، بر این اساس پیش‌بینی می‌شود که حدود ۳ هزار نفر از تولیدکنندگان صنفی نیز در این طرح به خانواده بزرگ اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران اضافه شوند.

در آبان ماه امسال نخستین جلسه هماهنگی کمیسیون رفاهی، ورزشی در محل اتحادیه برگزار شد. این کمیسیون چه برنامه‌هایی را در دستور کار دارد؟



لطفاً در خصوص اقدامات و برنامه‌های مورد نظر اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران که توسط جنابعالی و همچنین اعضای هیات مدیره در دستور کار قرار گرفته، توضیح دهید.

اتحادیه‌های صنفی یک سری مشکلات مشترک و مسائل تخصصی دارند که باید پیگیری شود، به همین دلیل این اتحادیه با هدف رفع دغدغه‌های فعالان حوزه لوازم یدکی خودرو راه‌اندازی شده است. برای مثال، یکی از مسائل مورد بررسی هیات مدیره جدید، موضوع مالیاتی صنف و پایانه‌های فروشگاهی است که از سال آینده اجرایی می‌شود. علاوه بر این، در روند اجرای قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز موانع زیادی وجود دارد که اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران را دچار مشکلات زیادی کرده و با وجود برگزاری جلسات متعدد با مسئولان ذی‌ربط، به بخش کمی از این مشکلات رسیدگی شده است. از دیگر مسائل داخلی مورد توجه

تکالیف و وظایف اتحادیه‌ها بر اساس قانون نظام صنفی تعریف می‌شود که به زبان ساده، پل ارتباطی بین اعضای دولتی و عمومی هستند. قطعا در راستای اعتلای فضای کسب و کار و شرایط فرهنگی، ورزشی و رفاهی اعضا، اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران هم تکالیفی دارد. بر اساس قانون، هر اتحادیه باید کمیسیون‌های بازرسی، شکایت، آموزش، حل اختلاف و کمیسیون فنی را تشکیل دهد. البته کمیسیون فنی در ادوار گذشته این اتحادیه تشکیل نشده و در هیات مدیره جدید مطابق آئین نامه قانون نظام صنفی تشکیل می‌شود. چهار کمیسیون دیگر نیز در اتحادیه تشکیل شده که سه کمیسیون در ادوار گذشته و یک کمیسیون در دوره جدید هیات مدیره تشکیل شده است. در کمیسیون رفاه که اولین دوره آن تشکیل شده، مسائل فرهنگی، ورزشی و بیمه اعضا پیگیری شده و خدماتی در بخش امور ورزشی، انعقاد قرارداد با مجموعه‌های ورزشی، برگزاری دوره‌های ورزشی و آمادگی جسمانی، مسابقات فوتبال، انعقاد قرارداد با مجموعه‌های استخر و... برای استفاده همکاران و حتی انعقاد قرارداد با تالارها و مجموعه‌های پوشاک به منظور ارائه تخفیف‌های ویژه برای اعضا ارائه می‌شود. در همین راستا هر ساله با یک شرکت بیمه برای انجام امور بیمه تکمیلی اعضا قراردادی منعقد شده و با بررسی عملکرد شرکت‌های بیمه در ارائه خدمات، بهترین شرکت بیمه‌ای انتخاب خواهد شد.

در خصوص آموزش صنفی ویژه متقاضیان صدور و تمدید پروانه کسب چه دوره‌هایی را برگزار می‌کنید؟ شرکت در این دوره‌ها نیازمند چه شرایطی است؟

گذراندن دوره‌های آموزشی از برنامه و تکالیف افرادی است که متقاضی اخذ پروانه کسب هستند، اما اعضای هیات مدیره این اتحادیه از ادوار گذشته با کسب مجوز از اصناف تهران دوره‌های آموزشی را برگزار کرده و در این مسیر از اساتید مجرب بهره گرفته تا این دوره‌ها در رابطه با مباحثی مانند امور مالیاتی، مقرر شده باشد. علاوه بر این، در دوره‌های آموزشی اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران، موضوعات حوزه کسب و کار، بیمه، مسائل حقوقی، اخلاق کسب و کار، کسب و کارهای نوین، به ویژه آموزش آتش نشانی به صورت عملی در فضایی که متعلق به اتحادیه است، انجام می‌شود تا در صورت بروز اتفاق، مجموعه‌ها و مجتمع‌های وابسته بتوانند با حفظ آرامش از وسایل ایمنی و کپسول‌های آتش نشانی استفاده کرده و تا حد ممکن از خسارات جلوگیری کنند.

در حال حاضر چه اقداماتی از سوی این اتحادیه برای صدور کد نقش و آیسیک تولیدکنندگان صنفی صورت پذیرفته است؟

اتحادیه‌های صنفی برای صدور پروانه‌های کسب به منظور فعالیت‌های صنفی خود باید در سامانه ثبت نام کرده تا دسترسی کافی برای آن رسته

صنفی را داشته باشند، به همین دلیل اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران، طی جلساتی با وزارت صمت و متولیان امر، برای ساماندهی و شناسنامه‌دار کردن تولیدکنندگان صنفی پیشنهادهایی را ارائه داده تا کد آیسیک رسته تولیدکنندگان صنفی به آن ارجاع شود. خوشبختانه این موضوع پس از موافقت، ابلاغ شده و با دستور معاون وزیر در سامانه هم فعال خواهد شد. به این منظور فراخوانی از سوی این اتحادیه صادر شده تا تولیدکنندگان به اتحادیه مراجعه و در صدد تکمیل پروانه کسب خود باشند.

سرانجام موضوع کد شناسه کالا و رهگیری قطعات به کجا رسید؟ چه چالش‌هایی در این مسیر وجود دارد؟

اگر به موضوع مبارزه با قاچاق کالا و ارز به چشم یک قانون نگاه کنیم و به عبارتی، نگاهی کتابخانه‌ای داشته باشیم، آن قانون با وجود همه ایرادها خوب بوده و شرایط مندرج در آن ما را به سمت شفافیت پیش می‌برد، اما این قانون در زمان اجرا موانعی دارد که برای دستیابی به اهداف پیش رو خصوصا اهداف ماده ۱۳ قانون مثل تشخیص بین کالای با اصالت از بی اصالت و یا تقلبی از اصل باید برطرف شود. به طور کل در این مسیر سه چالش وجود دارد که نخستین آن، توسعه حکم قانون با تصویب مقررها اعم از آئین نامه‌ها، دستورالعمل‌ها و بخش نامه‌ها انجام می‌شود. برای مثال، در توسعه حکم قانون، ماده ۱۳ قانون به کالاهای خارجی اشاره کرده که کالاهای داخلی نیز به آن اضافه شده است. نکته دیگر به دستورالعمل‌های صادر شده نسبت به کالاهای سطح عرضه بازمی‌گردد. باورمان این است که قانون عطف به ما سبق نشده و کالاهای سطح عرضه از حقوق مکتسبه افراد هستند، ولی در خصوص همین کالاهای دستورالعمل‌هایی مبنی بر اخذ شناسه اظهاری و فروش کالای دو ماه وجود دارد. قطعا هر کاسی آرزو دارد تا تمام کالای خود را بفروشد، اما اگر چنین امری در عمل انجام نشود، چه باید کرد؟ آیا منصفانه است که حکم به معدوم سازی آن دهیم؟ از دیگر چالش‌های پیش رو، تبصره ۴ ماده ۱۸ این قانون است که از قاچاق معکوس صحبت کرده و در واقع قطعات یدکی خودرو خروج موضوعی از این ماده قانونی دارند، اما متأسفانه به دلیل عدم اطلاع رسانی وزارتخانه به سازمان‌های ذی ربط آن‌ها در این زمینه دچار ابهام شده و علیه اعضای اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران اقداماتی انجام داده‌اند. از دیگر چالش‌ها می‌توان به نبود زیرساخت‌های لازم و شیوه ناصحیح اجرای قانون اشاره کرد که قانون‌گذار حکیم را در تحقق اهداف ماده ۱۳ کمک نخواهد کرد. ضمن آنکه این شیوه ناصحیح اجرا، کالا و قطعات با کیفیت را از میدان به در کرده و به کالاهای بی کیفیت و تقلبی هویت می‌دهد. در هر صورت کشورمان در شرایط تحریم قرار گرفته و خیلی از کالاهای مورد نیاز، امروز به واسطه سربازان و فعالان اقتصادی وارد می‌شود. به عنوان مثال، هم اکنون ورود کالا و قطعات مورد نیاز

در شرایط
فعالی حضور در
نمایشگاه‌های
داخلی کشورمان
برای تولیدکنندگان
خارجی مقرون
به صرفه نیست،
در حالی که آن‌ها
باید شاخص مادر
حمایت از تولید
داخل باشند تا تولید
کشور رشد کند

قیمت‌گذاری‌های
دستوری، چالش‌های
بزرگی ایجاد کرده
و در واقع سرمایه‌ها
را از حوزه کالاهای
تجاری مثل کالاهای
یدکی به سمت
کالای شخصی مثل
خودرو سوق داده و
فعالیت‌های غیرمجاز
را ایجاد کرده که به
کمبود کالا و گرانی در
کشور منجر می‌شود

ماشین‌آلات راهسازی و معادن که بعضاً ده‌ها میلیارد تومان ارزش آن‌ها می‌باشد، توسط همین فعالان اقتصادی وارد می‌شود تا مسئولان با خیال آسوده فریاد بزنند که تحریم‌ها دور زده شده است. اگر این قطعات در این سامانه قرار گرفته و ثبت شود، با هک شدن آن، فاجعه بزرگی برای کشور اتفاق خواهد افتاد که در آن صورت دیگر کسی قادر به پاسخگویی نبوده و خسارات آن نیز غیرقابل جبران خواهد بود.

اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران برای ساماندهی کسب و کارهای مجازی در حوزه لوازم یدکی خودرو چه اقدامی انجام داده است؟

یکی از اشتباهات مهم در این خصوص، شکل‌گیری این کسب و کارها در قالب یک اتحادیه کشوری با صرف نظر از نوع فعالیت آنان بود. از آنجایی که این اتحادیه‌های کشوری، ضمن فعالیت در حوزه‌های مختلف، دامنه گسترده‌ای در سطح کشور داشته و امکان رصد کافی و وافی آن‌ها وجود ندارد، امروزه مشکلات عدیده‌ای را برای مردم شریف کشورمان به وجود آورده‌اند. برای مثال، شکایات مردم از کالاهای بی‌کیفیت یا گران‌قیمت از نمونه این مسائل بود که البته با راجع آن‌ها به اتحادیه روشن می‌شد که خیلی از عرضه‌کنندگان این کالاهای پروانه کسب نداشته‌اند. خوشبختانه با پیگیری‌های هیات رئیسه اتاق اصناف ایران در دوره جدید به ریاست جناب آقای فراهانی، مجوز صدور فعالیت‌ها در حوزه کسب و کارهای مجازی در حوزه اصناف صادر شده و اعضا می‌توانند با مراجعه به اتحادیه‌ها فارغ از اتحادیه کسب و کارهای مجازی، مجوزهای لازم را از طریق سامانه "ای نماد" اخذ کنند. به اعتقاد بنده، هر چقدر همکاران صنفی مادر حوزه‌ها و رسته‌های مختلف بیشتر شده و علاوه بر داشتن پروانه کسب فیزیکی، در شبکه‌ها و کسب و کارهای مجازی نیز فعالیت داشته باشند، خروجی بهتری داشته و اعتبار بیشتری را برای مصرف‌کنندگان به بار خواهد آورد.

آیا موضوع تشکیل کارگروه مسکن برای احیای مجدد و آغاز فعالیت تعاونی مسکن در این اتحادیه به نتیجه‌ای رسیده است؟

اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران، دارای تعاونی مسکن برای اعضای فاقد مسکن بوده و در یک دوره هم در قالب طرح مسکن مهر، وام‌هایی را برای افراد فاقد مسکن پرداخت کرده است، اما در دوره جدید با توجه به وعده دولت وقت مبنی بر ساخت ۴ میلیون واحد مسکونی در طرح ملی مسکن و صحبت‌های وزارت راه و شهرسازی، تفاهم‌نامه‌هایی برای دریافت زمین برای اعضای این اتحادیه امضاء شده است. در واقع مقدمات این کار فراهم شده و امید است که این امر به صورت پایلوت اجرا و به سرانجام برسد.

هم‌اکنون فروشندگان لوازم یدکی خودرو با چه مشکلاتی مواجه هستند و اتحادیه برای برون‌رفت از این معضلات چه تدابیری اتخاذ کرده است؟

عدم ثبات قیمت‌ارز از جمله مشکلات فعالان بخش خصوصی و صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات به شمار می‌رود. چالش دیگر تولیدکنندگان، موانع موجود برای تهیه مواد اولیه چه در داخل کشور و چه مواد اولیه وارداتی به دلیل بروکراسی‌های اداری است. یکی دیگر از معضلات بزرگ فعالان بخش خصوصی، عدم ارتباط و انسجام کامل بین گمرک و وزارت صمت است. از آنجایی که سازمان گمرک، زیرمجموعه وزارت اقتصاد و امور دارایی به شمار می‌رود، هنوز انسجام کامل شکل نگرفته تا مشکلات موجود را کاملاً برطرف کند. در همین راستا، عدم اجرای قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز به دلیل نبود این انسجام مشکلاتی را به وجود آورده است. به عنوان مثال، وزارت صمت به اصالت کالاها و گمرک به اصالت اسناد، صرف نظر از کالاهایی که دارای استاندارد اجباری هستند، اعتقاد دارد. تصمیمات لحظه‌ای مسئولان و به عبارتی، تصمیم‌گیری‌های جزیره‌ای و عدم انسجام سازمان‌ها و نهادهای دولتی هم بر دامنه این چالش‌ها افزوده است. از سوی دیگر، تعدد سامانه‌هایی مثل تجارت، انبارها، مالیاتی، پایانه‌های فروشگاهی، سامانه اصناف و... ساعت‌های زیادی از وقت فعالان اقتصادی را می‌گیرد، در حالی که با تجمیع آن‌ها، در زمان افراد صرفه‌جویی می‌شود. البته صحبت‌های بنده به معنای عدم شفافیت و سرپیچی از پرداختن مالیات نیست، بلکه هدف از آن، تسهیل امور و رسیدن به خروجی‌های مطلوب است، بر این اساس در حال رایزنی با قوای سه‌گانه و مسئولان ذی‌ربط بوده و جلسات متعددی را تشکیل داده‌ایم تا با اطلاع‌رسانی جامع به اتاق‌های اصناف و بازرگانی نیز این مسائل در بستر قانون برطرف شود.

آیا قطعات موجود در بازار از کیفیت لازم برخوردار هستند؟

به جرات می‌توان گفت، قطعاتی که هم‌اکنون وارد می‌شود، با بهترین کیفیت در داخل تولید می‌شوند. اگر به راستی باورمان حمایت از تولید داخلی و محصولات باکیفیت است، این حمایت باید جامع و مانع باشد. جامع بدین معنا که باید از تولیدکنندگان قطعات باکیفیت حمایت کرده و موانع را از سر راه آنان برداریم و مانع از این جهت که با توقف واردات، باعث ایجاد سودجویی‌هایی برای تولیدکنندگان داخلی با ممنوعیت واردات کالا و پیرو آن، افزایش قیمت‌ها و کمبود آن نشویم. با قطع ارتباط کشور با دنیا، هم رقابت از بین رفته و هم فرصت مقایسه توانایی‌های داخلی با خارج از بین می‌رود. هم‌اکنون تولیدکنندگان بزرگی در حوزه قطعات یدکی خودرو فعالیت دارند که بنده افتخار دیدار آن‌ها را در نمایشگاه قطعات خودرو داشتیم. در شرایط فعلی حضور در نمایشگاه‌های داخلی کشورمان برای تولیدکنندگان خارجی مقرون به

صرفه نیست، در حالی که آن‌ها باید شاخص ما در حمایت از تولید داخل باشند تا تولید کشور رشد کند. قطعا با شناسنامه‌دار کردن تولید کنندگان صنفی می‌توان در راستای حمایت از تولید کنندگان قطعات با کیفیت قدم برداشت. خیلی از تولید کنندگان از ابتدای فعالیت خود از حوزه توزیع به سمت تولید حرکت کرده و با مشکلات و مسائل آشنایی دارند، از این رو در این حوزه نیازمند حمایت هستند تا فرمایشات مقام معظم رهبری را در بستر مساعدتری محقق کنند.

در خصوص کالاهای قاچاق موجود در بازار لوازم یدکی خودرو چه نظری دارید؟

تعریف قاچاق در عرف و اصناف با تعریف آن در قوانین مغایرت دارد. اگر صحبت از اصناف در شکل قانونی آن می‌شود، در حوزه لوازم یدکی خودرو به دلیل عدم مقرون به صرفه بودن آن، تقریباً ما با بحث قاچاق مواجه نیستیم. زمانی که یک قطعه فلزی وارد کشور می‌شود، تعرفه‌های گمرکی بسیار پایین بوده و نسبت به قاچاق کالا با امنیت خاطر بیشتری وارد می‌شود. همان‌طور که اشاره شد، تعاریف قاچاق و واردات در سازمان‌ها و شاخص‌ها متفاوت است. وقتی در خصوص قاچاق صحبت می‌شود، کم‌اظهاری چه از نظر مبلغ و چه نوع کالا قاچاق محسوب می‌شود. البته در رابطه با واردات باید گفت، وارد کنندگان دارای کارت بازرگانی، اعتبار واردات محدودی دارند. به‌طور کل سه نوع واردات وجود دارد که نوع اول آن با کارت بازرگانی است که بر اساس آن، افرادی با در اختیار داشتن این کارت‌ها، کالا وارد می‌کنند. نوع دوم، افرادی هستند که به صورت حق‌العمل کاری کالا را به نام بازرگان از مبادی قانونی وارد و هزینه‌ها را دریافت می‌کنند. دسته سوم هم از افرادی هستند که تحت عنوان ترخیص کار فعالیت کرده و کالا را از اصناف مختلف دریافت و وارد می‌کنند. شاید خیلی از تخلفات در نوع سوم صورت گرفته و همکاران ما از آن بی‌اطلاع باشند، چرا که کارت‌های بازرگانی ظرفیت محدودی برای واردات دارند. در خصوص میزان دقیق قاچاق نیز باید گفت، عددهای واقعی آن به دست نیامده است. البته اتحادیه صنف تولید کنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران در سال ۱۳۹۸ برآوردی را در خصوص میزان قطعات یدکی و گردش مالی آن در بازار کشور ارائه کرده که مورد تایید وزارت صمت قرار گرفته و براساس آن اعلام شده که از ۸/۵ میلیارد دلار، ۲/۵ میلیارد دلار کالاهای بدون هویت هستند که با شناسنامه‌دار کردن تولید کنندگان صنفی می‌توان مشکلات موجود را مرتفع کرد. وزیر محترم صمت ۳۰ درصد کالاهای یدکی را در لیست کالای قاچاق عنوان کرده که از ایشان خواستار ارائه اسناد این عدد شدیم که هنوز پاسخی دریافت نشده است، اما بر این باور هستیم که این عدد بسیار پایین‌تر از درصد اعلامی از سوی وزیر محترم صمت است.

عملکرد وزارت صمت نسبت به اصناف را چطور ارزیابی می‌کنید؟

هنوز از ظرفیت‌های واقعی اصناف بهره‌برداری کافی نشده، در حالی که اصناف، کارشناسان خبره‌ای در اختیار دارند که می‌توان از دانش و تجربه آنان استفاده کرد. به اعتقاد بنده، وزارت صمت، معدن و تجارت باید به سه‌وزار تخانه صنعت، معدن و بازرگانی تقسیم شود تا کار سنگین آن‌ها برای متولیان امر سبک‌تر شود. امید است، قوه‌های مقننه و مجریه در این خصوص راهگشا بوده و چاره‌ای بیاندیشند.

چه رویکردی در خصوص دستورالعمل‌های خلق الساعه و همچنین قیمت‌گذاری دستوری نسبت به صنعت خودروسازی دارید؟

منظور از حذف قیمت‌گذاری، برداشتن نظارت دولت از امور اجرایی نیست، بلکه هدف این است که قیمت‌ها بر اساس نظام عرضه و تقاضا تعیین شود. زمانی که بای‌ثباتی قیمت ارز و قیمت مواد اولیه روبه‌رو هستیم، نمی‌توانیم قیمت‌گذاری دقیق برای کالاها داشته باشیم. قیمت‌گذاری‌های دستوری، چالش‌های بزرگی ایجاد کرده و در واقع سرمایه‌ها را از حوزه کالاهای تجاری مثل کالاهای یدکی به سمت کالای شخصی مثل خودرو سوق داده و فعالیت‌های غیرمجاز را ایجاد کرده که به کمبود کالا و گرانی در کشور منجر می‌شود. از طرفی، این امر در حوزه کالاهای شخصی تقاضای کاذب ایجاد کرده و موجب تورم و افزایش قیمت‌ها شده است، به همین دلیل این نوع قیمت‌گذاری‌های دستوری تا زمانی که ثبات قیمت مواد اولیه، حقوق گمرکی و مالیات وجود ندارد، بازار را دچار چالش کرده که دود آن به چشم مصرف‌کننده می‌رود. ■

خیلی از تولید کنندگان از ابتدای فعالیت خود از حوزه توزیع به سمت تولید حرکت کرده و با مشکلات و مسائل آشنایی دارند، از این رو در این حوزه نیازمند حمایت هستند تا فرمایشات مقام معظم رهبری را در بستر مساعدتری محقق کنند



مدیرعامل شرکت تداوم گستر (داریوش یدک)

اجرای موفق قانون شناسه کالا در گروی ایجاد زیرساخت لازم

مصطفی حاتمی

در شرایط کنونی بازار و بی ثباتی های نرخ ارز، حفظ کیفیت محصولات کار بسیار دشواری برای تولیدکنندگان در صنعت قطعه سازی خودرو است، با این حال برخی از آنان سود خود را فدای حفظ اعتبار برند محصولات کرده و با گام های استوار برای تداوم فعالیت های تولیدی قدم برمی دارند. در این شرایط از دولت مردان توقع می رود، با اجتناب از قوانین متعدد و پیچیده شرایط را برای تولید سخت و پیچیده نکنند. با توجه به این موضوع به سراغ محمدحسن علیزاده، مدیرعامل شرکت تداوم گستر (داریوش یدک) با برند «PDY» رفته و با وی گفت و گویی داشتیم که ماحصل آن را می خوانیم.

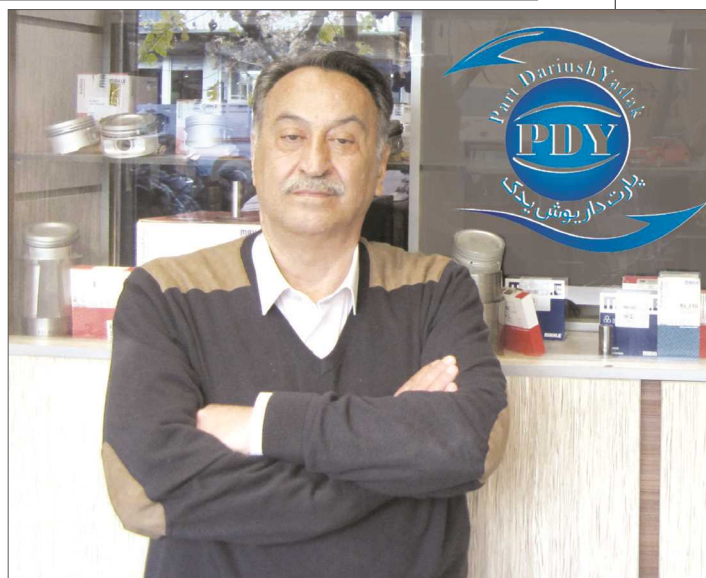
قطعا شروع تحریم ها و محدودیت ها به معنی در جازدن و دست کشیدن از کار نیست، بلکه در این شرایط باید راه های ارتباطی و به عبارتی، میان برها را مشخص کرد؛ همان طور که شرکت تداوم گستر با وجود امکانات کم مسیر فعالیت خود را ادامه داده است. البته مسیر تولید از سال ۱۳۶۰ شروع شده و بارش و پیشرفت آن، قطعات نیز داخلی سازی شده است. در گذشته صنعتگرانی داشتیم که به آن ها پنجه طلا گفته می شد. آن ها همان قالب های دستی بوده که پس از به روز شدن از دستگاه های CNC استفاده کرده و موفقیت های زیادی به دست آوردند، به طوری که امروز مشتری، هر کالایی را با کیفیت مورد نظر خود می تواند به آنان سفارش دهد.

محصولات تولیدی این شرکت بیشتر برای کدام خودروها کاربرد دارد؟

از جمله این خودروها انواع پژو ۴۰۵، ۲۰۶، ۲۰۷ و... است. البته از سال ۱۳۷۴ که دو خودروی پیکان و پژو ادغام شدند، شرکت های خودرو سازی مانند ایران خودرو نیز به این صنف وارد شدند. با این حال شرکت تداوم گستر از شرکت های قدیمی این حوزه بوده و بسیاری از مشتریان نیز آن را شناخته و به آن اعتماد دارند. امید است، با کمک اتحادیه صنف تولید کنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران و برنامه ریزی های درست، این صنعت در مسیر مناسبی قرار گرفته و اعتماد اعضا نیز به این اتحادیه بیشتر شود.

محصولات تولیدی شرکت تداوم گستر چگونه به بازار عرضه می شود؟

این شرکت به صورت عمده و جزئی، لوازم یدکی خودرو را از شرکت های تولیدی خریداری کرده و به عنوان نماینده این شرکت ها فعالیت دارد. البته باید دانست، هر یک از محصولات سفارشی این شرکت ها با اسم برند همان شرکت تحویل و به بازار عرضه می شود. روی کالاهای وارداتی نیز هولو گرام به معنی اصالت کالا در شرکت تداوم گستر درج شده تا از جنس تقلبی تشخیص داده شود.



شرکت تداوم گستر از چه سالی و با چه هدفی فعالیت خود را آغاز کرد؟

بعد از ورود به بازار در سال ۱۳۵۸ و انجام برخی از فعالیت های اقتصادی در سال ۱۳۶۴ برند پژو داریوش را راه اندازی و بعد از آن در سال ۱۳۹۱ نیز شرکت تداوم گستر را تاسیس کردم که تا زمان تحریم به واردات قطعات خودرو از برند ماهر آلمان مشغول بود و از کشورهای فرانسه و لهستان نمایندگی داشت. پس از اعمال تحریم ها علیه کشورمان، شرکت تداوم گستر سعی کرد تا با حفظ روابط خود با کشور آلمان، روند واردات را تداوم بخشد. یکی از موضوعات مورد توجه این شرکت کیفیت و توجه به تکنولوژی مورد استفاده در محصولات بوده که هم اکنون به عنوان شرط اصلی رقابت تولید کنندگان به شمار می رود.

برای مقابله با محدودیت های تحریم چه اقداماتی باید انجام داد؟

۵۲

ماهانماه دنیای سرمایه گذاری
آذر ۱۴۰۱ • شماره ۷۲

با توجه به ضرورت بحث اشتغال زایی، چه شرایطی را برای نیروی کار فراهم کرده‌اید؟

از گذشته تاکنون تعداد زیادی از افراد در این شرکت مشغول به کار بوده که شرایط یادگیری و آموزش نیز برای آنان فراهم شده بود، به طوری که بعد از ۵ سال فعالیت می‌توانستند یک شرکت مستقل راه‌اندازی کنند. علاوه بر این، نحوه آموزش و فعالیت آنان به گونه‌ای بوده که شرکت‌ها به محض شنیدن سابقه کاری آنان در شرکت تداوم گستر آن‌ها را استخدام می‌کنند. هم‌اکنون نیز نام این شرکت برای اعضای صنف در سطح کشور با حسن شهرت، توام و شناخته شده که به نظر بنده، این لطف اعضای محترم صنف به دلیل در دستور کار قرار دادن موضوع صداقت و راستگویی در مراحل مختلف کسب و کار بنده است.

به عنوان واردکننده با چه چالش‌ها و مشکلات مهمی روبه‌رو بوده‌اید؟

تا قبل از تحریم بسیاری از شرکت‌ها می‌توانستند تحت لیسانس شرکت‌های خارجی فعالیت کنند، اما بعد از تحریم ریسک سرمایه‌گذاری افزایش پیدا کرد و روابط خارجی‌ها با بخش خصوصی نیز کمتر شد. برخی‌ها نیز در همین شرایط با دریافت تکنیک‌های تولید به صورت کارگاهی نیز فعالیت کرده و محصولاتی به بازار ارائه کرده‌اند. موضوع دیگر، کاهش قدرت خرید مردم و گرایش آنان به خرید کالای ارزان قیمت است که در اکثر مواقع کیفیت پایینی داشته و خریدار مدام باید برای تعمیر آن هزینه کند.

تا چه اندازه به کیفیت قطعات داخلی می‌توان اعتماد کرد؟

بسیاری از تامین‌کنندگان، زیرساخت‌های مناسبی برای ارائه و تامین قطعات با کیفیت دارند که این مهم، نیازمند همکاری بین بخش خصوصی و دولتی برای مدیریت بهینه و بالفعل کردن این ظرفیت‌ها است.

چه رویکردی در خصوص عملکرد اتحادیه صنف تولیدکنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین‌آلات تهران دارید؟

این اتحادیه باید با نزدیک شدن به افکار اعضای و پی بردن به نقاط قوت و ضعف نفرات با اعتماد بیشتر در اداره امور از آنان استفاده کند و به جهت همسو شدن تجربه و اطلاعات به‌روز شده موجود در سطح بازار گام‌های وسیع‌تری بردارد. علاوه بر این، باید از روش‌های سنتی و قدیمی فاصله بگیرد و برای اجرای هر برنامه‌ای راهکارهای درستی داشته باشد.

چه مشکلاتی در روند اجرای قانون شناسه کالا وجود دارد؟

اگرچه این قانون ماهیتاً آثار مثبتی دارد، اما در اجرا با نواقص زیادی روبه‌رو است. در خصوص قانون شناسه کالا نیز باید زیربنا و زیرساخت لازم آن ایجاد شده و به تدریج بازار را برای اجرای آن آماده کرد، در حالی که عدم توجه به این موضوع موجب شده، برخی از کالاهای تقلبی با شناسه و از مبادی رسمی وارد کشور شود. اتحادیه‌ها ابزاری برای کمک

به اعضا هستند، از این‌رو باید با تکیه بر تلاش آنان و فرهنگ‌سازی در خصوص انجام کارهای گروهی زمینه رشد تولید را فراهم کرد. ممکن است مدیران و کارگزاران از سواد کافی برای چگونگی اجرای این قانون برخوردار نباشند و برای کالای فاقد کیفیت نیز شناسه کالا صادر کنند. آنچه در این راستا ضرورت دارد، جلوگیری از ورود کالای تقلبی در مبدا بوده و در کنار آن باید نظارت‌ها را نیز تقویت کرد.

افزایش تنوع برندها چه تاثیری بر روند تولید خواهد داشت؟

با توجه به شرایط موجود، برندسازی کار دشواری است، چراکه حفظ اعتبار برند نیز کار سختی خواهد بود. شاید یک تولیدکننده در شرایط با ثبات اقتصادی، محصولی با کیفیت تولید کند، اما شاید در شرایط بی‌ثبات، امکان تولید همان محصول را نداشته باشد، از این‌رو قادر به حفظ بازار نخواهد بود. متأسفانه در شرایط موجود برخی از تولیدکنندگان برای جلوگیری از ضرر و زیان ناگزیر از کاهش کیفیت شده و برای حفظ وضع موجود شرایط دشواری دارند.

در این حوزه تا چه اندازه از تعامل صنعت و دانشگاه استفاده شده است؟

در گذشته، شرکت تداوم گستر محصولات تولیدکنندگان را به دانشگاه تهران ارسال می‌کرد تا از نظر علمی نیز مورد بررسی قرار گیرند. حتی در مواردی که به دانش آکادمی نیاز بود، از ظرفیت‌های دانشگاه استفاده می‌شد. از این نظر بسیاری از تولیدکنندگان از داده‌های علمی دانشگاه بهره گرفته و به ضعف‌های خود پی بردند. علاوه بر این، صنعتگران در مواردی که مواد اولیه یک محصول در داخل وجود نداشت، به سراغ مهندس‌های شیمی رفته و از آن‌ها کمک می‌گرفتند.

عملکرد دولت‌ها نسبت به صنعت قطعه‌سازی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

یکی از مشکلات موجود در این خصوص تفاوت سیاست‌گذاری دولت‌های مختلف و بی‌نظمی در روند قانون‌گذاری است. برای مثال، بسیار پیش می‌آید که یک قانون اثربخش و سودمند برای تولید توسط دولت جدید نقض شده و با قانون دیگری جایگزین می‌شود، در حالی که قوانین خوب باید در بلندمدت به اجرا درآیند. اگر قانونی دارای مزیت‌هایی برای تولید است، چرا باید توسط دولت‌ها تغییر کند؟

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در این حوزه فراهم است؟

شروع هر فعالیت اقتصادی نیاز به انگیزه کافی دارد، اما متأسفانه سرمایه‌گذاران مادامی که با سخت‌گیری‌ها و مانع‌تراشی‌های نهادی مانند وزارت صمت، سازمان امور مالیاتی و... روبه‌رو می‌شوند، نسبت به تولید نیز دلسرد خواهند شد. رشد اقتصادی کشور در گروی تولید است و باید در این مسیر، چالش‌ها و بروکراسی‌های مختلف اداری را مرتفع سازیم. ■

تا قبل از تحریم
بسیاری از شرکت‌ها
می‌توانستند تحت
لیسانس شرکت‌های
خارجی فعالیت
کنند، اما بعد از
تحریم ریسک
سرمایه‌گذاری
افزایش پیدا کرد و
روابط خارجی‌ها با
بخش خصوصی نیز
کمتر شد

مدیرعامل شرکت پیشتاز پارت (پیکو) مطرح کرد

افزایش کارایی اتحادیه‌ها با ورود به فعالیت‌های اقتصادی

مصطفی حاتمی

با وجود آنکه ظرفیت زیادی در صنایع کشور برای داخلی سازی و تولید محصولات باکیفیت و دارای استاندارد وجود دارد، اما هنوز باور و اعتماد به نفس کافی در تولیدکنندگان شکل نگرفته است. از سوی دیگر، بی‌اعتمادی به محصولات داخلی نیز موجب شده تا کالاهای تحت عنوان برندهای خارجی به بازار عرضه شده و مصرف‌کنندگان از هویت ایرانی آن بی‌اطلاع باشند. به همین بهانه گفت‌وگویی با مهندس جمال‌الدین رزاز، مدیرعامل شرکت پیشتاز پارت (پیکو) انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

فرآیند ورود این شرکت به دیگر عرصه‌های تولیدی چگونه صورت گرفت؟

با توجه به داشتن یک تیم مهندسی مجرب و تجربه ۱۰ سال تولید در دهه هفتاد وارد عرصه‌های دیگر تولیدی در صنایع بالایشگاهی، پتروشیمی، تجهیزات پزشکی و شیرآلات ساختمانی شدیم که در این زمینه موفقیت‌های خوبی به دست آوردیم و در رویکرد صادرات به کشورهای اروپایی و آسیای شرقی گام‌های موثری برداشتیم. با عنایت به کسب روش‌های تولید و دانش فنی، دیگر این تولیدات برای مان جذاب و مقرون به صرفه نبود، چراکه باید هزینه‌های زیادی برای تجهیزات تولید فراهم می‌کردیم و این خواب سرمایه ثابت، توان رقابت را از ما گرفته بود؛ لذا در دهه هشتاد پس از بررسی‌های مختلف بر آن شدیم که کار را به صورت کنسرسیوم به انجام برسانیم. این طرح باعث شد تا با اتکاء به این روش و تیم نظارتی و مهندسی وارد عرصه‌های دیگر تولید شویم و با گماردن متخصصان خود و نظارت بر تولید، توان خود را افزایش دهیم. یکی دیگر از موارد مثبت این کار این بود که ظرفیت‌های خالی واحد تولیدی فعال شود و سود قابل ملاحظه‌ای نصیب آنان گردد. شایان ذکر است، در خرید مواد اولیه و ماشین‌آلات، این واحدها را تقویت کردیم. این روش نیز موجب شد تا نوآوری‌های بسیاری در تولید به دست آید و صرفاً از روش مهندسی معکوس استفاده نکردیم. البته این کار گروهی از نظر اقتصادی مقرون به صرفه نبود و هزینه زمانی زیادی در بر داشت، به همین دلیل همواره امکانات علمی و فنی و مواد اولیه داخلی و تجهیزات ساخت خودمان یا ایرانی مورد استفاده قرار گرفته؛ در واقع به سمت تولید ایرانیزه حرکت کردیم.

قطعات تولیدی این شرکت عمدتاً برای چه خودروهایی کاربرد دارد؟

ما قطعات مختلفی برای خودروهای ایرانی و همچنین خودروهای ژاپنی، چینی، اروپایی و... مانند بنز، ماکسیم، ام‌وی‌ام، پژو، پراید، نیسان و... ساختیم. البته به جز قطعات خودرو در زمینه‌های دیگر هم فعال بودیم و همواره در مسیر رشد فناوری حرکت کردیم. ناگفته نماند، از حدود سال ۱۳۸۱ با برند پیکو وارد بازار لوازم یدکی شدیم که در این زمینه خریداران ما به اسم این برند خرید خود را با خیال راحت انجام داده و همیشه به کیفیت اذعان داشته‌اند.

شرکت پیشتاز پارت چه تعداد نمایندگی و فروشگاه دارد؟



شرکت پیشتاز پارت از چه سالی و با چه هدفی شروع به کار کرد؟

این شرکت با نگاه تولیدی قطعات خودرو، کشاورزی و صنعتی در سال ۱۳۶۳ با دریافت مجوز از وزارت صنایع سنگین به ثبت رسید و ابتدا جزو ۴۰۰ واحدی بود که طی مجوز ریاست جمهوری در داخل شعاع ۱۲۰ کیلومتر در منطقه صنعتی دماوند شروع به کار و سپس به منطقه صنعتی قزوین انتقال پیدا کرد که بنده به عنوان مدیرعامل فعالیت داشتیم که بنا به نیاز کشور در رابطه با قطعات خودرو به طور تخصصی کار خود را با کابل‌های کنترل انواع وسایل نقلیه زمینی، هوایی و دریایی شروع و با مشارکت شرکت کابل کنترل ایران که بنده ریاست هیأت مدیره آن را بر عهده داشتیم، اقدام به تولید انواع قطعات کردیم. از آنجایی که خودروسازان قطعات باکیفیت و تست‌شده را دریافت می‌کردند، آن زمان به خاطر شرایط کشور، کمبودها و کسری‌های زیادی از نظر ماشین‌آلات و ابزار کنترلی و دستگاه‌های تست وجود داشت که با بهره‌مندی از تیم مهندسی و فنی شرکت، اقدام به ساخت آن‌ها در کارخانه کردیم و با هزینه‌های بسیار کمتر از مشابه خارجی توانستیم خط تولید و ماشین‌آلات خود را تکمیل و قطعات مختلفی را مطابق با استانداردهای جهانی تولید نماییم.

از آنجایی که فروش قطعات ما به صورت تولید سفارشی انجام می‌شود، دیگر نیازی به نمایندگی در جاهای مختلف نداریم و هر شخص حقیقی یا حقوقی مستقیماً سفارش تولید را ارائه می‌دهد و محصول به صورت مونوپل و انحصار تولید و در اختیار سفارش‌دهنده قرار می‌گیرد. همواره اصل امانت‌داری و رازداری برای سفارش‌دهندگان در نظرمان است، به‌طوری که بسیاری از مشتریان ما دیگر خرید خارجی انجام نمی‌دهند و محصولات مورد نظرشان توسط ما تولید می‌شود و چنانچه برند ثبت‌شده‌ای داشته باشند، روی مورد سفارش شده با برند خودشان ثبت می‌کنیم.

این شرکت تا چه اندازه به اصل مشتری‌مداری پایبند بوده است؟

مشتری‌مداری، اصل مهم شرکت پیش‌تاز پارت بوده و از دهه هفتاد این موضوع مورد توجه قرار گرفته، به‌طوری که معمولاً پس از فروش محصولات با مشتریان تماس گرفته و معایب محصول را از آن‌ها جویا می‌شویم. با توجه به بررسی‌های انجام‌شده، از مجموع ۱۰۰ هزار محصول تولیدی، تنها ۵ مورد مرجوع شده که دلیل آن هم، عملکرد نامناسب مکانیک بوده است. در مجموع می‌توان گفت، گارانتی این محصولات بیش از مشابه خارجی آن است. نکته مورد توجه دیگر، رازداری و امانت‌داری شرکت پیش‌تاز پارت است. به عنوان مثال، اگر مشتری تقاضا کند که تولید محصولات به صورت سری باقی بماند، این کار انجام خواهد شد.

چه ظرفیت‌هایی در کشور برای داخلی سازی و خودکفایی در تولید وجود دارد؟

به اعتقاد بنده، با توجه به امکانات موجود و جامعه نخبه و علمی کشور، این ظرفیت‌ها قابل توجه است. به عنوان مثال، در حال حاضر با وجود دانش فنی، امکان ساخت و تولید محصولات بیش از ۸۰ درصد حوزه‌ها وجود دارد، در حالی که این شرایط در گذشته فراهم نبود. خوشبختانه شرکت پیش‌تاز پارت، تیم تحقیقاتی فعالی دارد و هر یک از آن‌ها در رشته خود تخصص و تبحر دارند، از این رو هر کس به تناسب توانایی‌های خود، طرح‌هایی دارد که با ترکیب آن‌ها محصولی به فراخور سفارش مشتری ارائه شده و بعد از آن به تولید انبوه می‌رسد. البته یکی از مشکلات موجود، عدم فرهنگ‌سازی در خصوص کار تیمی و گروهی در کشور و مهم‌تر از آن، بی‌اعتنایی به تولید داخلی است، به همین دلیل برخی از دستگاه‌ها و وسایلی که تولید شده، به دلیل بی‌مهری شرکت‌های دولتی، به کشورهای دیگری مانند آلمان ارسال شده و جالب اینجاست که همین محصولات در نهایت از سوی این شرکت‌ها خریداری می‌شود.

خودباوری چه سهمی در رشد و شکوفایی ظرفیت‌های تولید دارد؟

یکی از دلایل توقف رشد تولید، به نبود خودباوری در برخی از فعالان اقتصادی بازمی‌گردد. برای مثال، در خصوص برخی از قطعاتی که در نمایشگاه شهر اصفهان رونمایی شد، این تصور وجود داشت که امکان ساخت این قطعات‌های تک وجود ندارد، در حالی که شرکت پیش‌تاز پارت، این قطعات را طی ۱۵ روز تولید و عرضه کرد و حتی مراحل تولید این محصول نیز برای اثبات چنین ادعایی نمایش داده شد. در همین راستا در دهه ۶۰ به شرکت ماشین‌سازی تبریز CNC شدن ماشین‌های تولیدی را مطرح کردیم که مورد موافقت قرار نگرفت، در حالی که همین اقدام در شرایط کنونی انجام می‌شود.

آیا تولیدات داخلی در بازار کشورهای اروپایی جایگاهی خواهد داشت؟

با توجه به توانمندی‌های داخلی، امکان صادرات محصولات داخلی به کشورهای اروپایی و استقبال از آن نیز وجود دارد، همان‌طور که در شرایط کنونی نیز بسیاری از تولیدکنندگان داخلی با شرکت‌های

مطرح خارجی همکاری داشته و طرح‌ها و ایده‌های خود را به آنان ارائه می‌دهند، با این حال معمولاً برخی از تولیدکنندگان داخلی به دلیل تفاوت سلیقه‌ای که با خارجی‌ها در نوع بسته‌بندی کالاها دارند، این نوع همکاری‌ها را ادامه نمی‌دهند. البته باید دانست، این موضوع یکی از مولفه‌های مهم فروش است، به همین دلیل برای طراحی درست آن، سلیقه مشتریان و رنگ‌های مورد علاقه آن‌ها به خوبی بررسی می‌شود.

آیا قطعات داخلی سازی شده، مورد توجه شرکت‌های خودروسازی قرار گرفته است؟

یکی از مشکلاتی که قطعه‌سازان با شرکت‌های خودروسازی دارند، توجه به قطعات خارجی و انتظار ساخت مشابه آن از تولیدکنندگان است، به همین دلیل با قطعات جایگزین مخالفت می‌کنند، در حالی که با گذشت زمان به کاربرد و اهمیت آن پی برده‌اند. طی سال‌های اخیر، تولیدکنندگان داخلی به دستاوردهای زیادی در عرصه داخلی سازی قطعات دست یافته‌اند که باید توجه و نظر خودروسازان را جلب کند.

با توجه به تصویب موضوع شناسه کالاچه رویکردی در رابطه با پیامدهای مثبت و منفی آن دارید؟

این موضوع طبیعتاً پیامدهای مثبتی خواهد داشت، اما از آنجایی که در کشورمان بین سازمان‌ها و گروه‌های مختلف هماهنگی زیادی وجود ندارد و از طرفی، شاهد مدیران ناکارآمد هستیم، در اجرای آن نیز موانعی پیش خواهد آمد. اولین گام برای پیشبرد برنامه هر سازمانی، انتخاب مدیران توانمند و شایسته است، در حالی که سازمان‌های داخلی به این امر بی‌توجه بوده و همین مانع از اجرای برنامه‌های پیش‌بینی شده خواهد شد. یکی دیگر از معضلات پیش رو در اجرای قوانین، ممنوعیت ورود اتحادیه‌ها به فعالیت‌های اقتصادی است، بر همین اساس معمولاً آن‌ها سرمایه‌ای برای پیگیری اجناس تقلبی یا تخلفات بازار ندارند. حتی ایجاد یک نهاد موازی برای حل مسائل مالی اتحادیه نیز به نتیجه نرسیده است. به اعتقاد بنده، آنچه که مانع رانت در اتحادیه می‌شود، وجود یک مدیر ناکارآمد است، نه صرفاً درآمدزایی آن. هر چند که باید بدانیم، اتحادیه‌ها نیازی به درآمدزایی نداشته، اما قطعاً به درآمدی برای مدیریت برنامه‌های خود نیاز دارند.

چه توصیه‌ای به افراد تازه‌وار دو علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در این حوزه دارید؟

در حوزه تولید قطعاً باید با تولیدکنندگان و افراد با تجربه این بخش مشورت کرد؛ یعنی کسانی که بر مسائل و چالش‌های تولید آگاهی دارند، در غیر این صورت ورود به تولید تنها موجب انباشت هزینه‌ها و بدهی‌ها شده و به ساخت محصولی ضعیف منتهی خواهد شد. علاوه بر این، شرط دیگر موفقیت، نوآوری و استفاده از ایده‌های جدید است که موجب گرفتن خروجی بزرگ و مطلوب از سرمایه‌های کوچک خواهد شد.

وسخن آخر...

هیچ حرکتی در زمینه اقتصادی بدون مشاوره فعالان بخش خصوصی، همفکری با نخبگان، دانشگاهیان، برنامه‌ریزی عقلانی، مدیریت کارآمد، تلاش و پشتکار، شناخت از بازارهای داخلی و خارجی به موفقیت کامل نخواهد رسید. به نظر بنده، در عرصه کار و سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی به‌طور خلاصه، باید عواملی همچون مدیریت استراتژیک، دانش‌بنیان‌سازی، حرکت جهادی و راهبردی و قطعاً کار گروهی و همفکری مورد نظر باشد. ■

یکی از معضلات پیش‌رو در اجرای قوانین، ممنوعیت ورود اتحادیه‌ها به فعالیت‌های اقتصادی است. بر همین اساس معمولاً آن‌ها سرمایه‌ای برای پیگیری اجناس تقلبی یا تخلفات بازار ندارند

از سوی مدیرعامل شرکت شریف خودرو بیان شد

جولان کالاهای قاچاق در بازار با کاهش عرضه محصولات داخلی

ثمنانه نادری

از جمله آثار مثبت تحریم‌ها برای صنعت قطعه‌سازی خودرو، افزایش خودباوری این صنعت برای تامین نیاز بازار داخل بوده، به‌طوری که امروزه علاوه بر نیازهای داخلی، نیاز کشورهای مانند عراق را نیز تامین می‌کند، اما مشکلاتی مانند عدم مقابله جدی دولت با موضوع عرضه کالاهای بی‌کیفیت و جعلی، وجود بروکراسی‌های اداری و فشارهای مالیاتی و بیمه‌ای، تا حد زیادی دست صنعتگران را برای گسترش فعالیت‌های تولیدی می‌بندد. مهندس غلامرضا میهن‌دوست، مدیرعامل شرکت شریف خودرو که سال‌ها در زمینه فروش قطعات یدکی خودرو فعالیت دارد، معتقد است: «یکی از اقدامات ارزنده وزارت صمت برای مبارزه با قاچاق، صدور شناسه کالاها است، اما باید دانست که در صورت کاهش عرضه، خواه یا ناخواه شاهد افزایش کالای قاچاق در بازار نیز خواهیم بود. از سوی دیگر، معمولاً بروکراسی‌های اداری و مشکلات ترخیص کالا و ثبت سفارش نیز در این امر تأثیرگذار خواهد بود.» مشروح مصاحبه با این مدیر جوان را می‌خوانیم.

و ضمن دایر کردن شعبات مختلف در شهرهایی مثل تهران، تبریز و ایجاد ۳۰۰ انبار در سطح کشور به توزیع قطعات یدکی می‌پردازد. هم‌اکنون نیز شرکت شریف خودرو حدود ۱۲۹ نیروی کار دارد که در حوزه‌های مختلف مشغول به فعالیت هستند.

چه اهداف و برنامه‌هایی برای توسعه و رشد این شرکت در نظر گرفته‌اید؟

به جز درآمذزایی و کسب سود، یکی از اهداف مهم بنده در ابتدای تاسیس شرکت شریف خودرو، ایجاد یک فعالیت اقتصادی برای اشتغال‌زایی و کمک به اقتصاد کشور بود، بر همین اساس با نمایندگان و فروشگاه‌های سطح کشور به صورت مشارکتی همکاری داشته و سهامداران متعددی را به این مجموعه اضافه کرده‌ایم، به این صورت که مشتریان قطعات یدکی به نسبت خرید خود علاوه بر دریافت تخفیف، سهامدار این شرکت خواهند شد تا در بلندمدت بر تعداد سهامداران افزوده شود و اعتماد و اطمینان مشتریان از خرید قطعات نیز بیشتر شود. این اقدام به نوعی یک کارآفرینی و فعالیت اقتصادی به شمار می‌رود و البته یک کار خدایسندانه هم است که به توسعه بازار قطعات یدکی خودرو و حفظ چرخه تولید کمک می‌کند. شرکت شریف خودرو در حال حاضر با توجه به حجم قطعات یدکی با گروه خودروسازی ایران خودرو و شرکت ایساکو همکاری دارد و قطعات تولیدی شرکت‌هایی مانند کروزر، شتابکار، مژده وصل شیراز، اتحاد موتور، یاتاقان بوش و آریا کیان سپهر را هم در بازار عرضه می‌کند.

شرکت شریف خودرو چه اقدامی در بخش برندسازی انجام داده است؟

از آنجایی که این شرکت نمایندگی گروه خودروسازی ایران خودرو و ایساکو را در اختیار دارد، به برندسازی نیازی نداشته، اما با توجه به عدم وجود یک برند خاص در رابطه با عرضه قطعات یدکی رنو، از سال



شرکت شریف خودرو در چه سالی و با هدف انجام چه فعالیت‌هایی تاسیس شد؟

سابقه تاسیس این شرکت به دو سال گذشته بازمی‌گردد. به عبارتی بنده بعد از گذراندن یک دوره کاری در حوزه خدماتی به بازار قطعات یدکی خودرو ورود و در سال ۱۳۸۳ اولین فروشگاه این قطعات را در تبریز تاسیس کردم. این فعالیت در سال ۱۳۸۶ به صورت مویرگی از شهر تبریز به شمال غربی کشور نیز گسترش پیدا کرد تا اینکه در سال ۱۳۹۶ با دریافت نمایندگی شرکت ایساکو از سوی گروه خودروسازی ایران خودرو و با فروش ۲۷۰ میلیارد تومان قطعه، رتبه اول شرکت‌های حوزه لوازم قطعات یدکی را کسب کردم. پس از آن در سال ۱۳۹۷ شرکت شریف خودرو تاسیس شد و در بخش صادرات نیز از سال ۱۳۹۹ نمایندگی گروه خودروسازی ایران خودرو را در بازار عراق بر عهده گرفت. در حال حاضر نیز فعالیت‌های این شرکت گسترش یافته

۱۴۰۱ برند "ریچ" را تشکیل داده و به صورت تخصصی این قطعات را به بازار عرضه می‌کند. همچنین شرکت شریف خودرو قدم‌های دیگری نیز در این راستا برداشته و با انجام برخی استعلام‌ها از شرکت رنوی فرانسه، نمایندگی آن را دریافت کرده که متأسفانه به دلیل تحریم‌ها هنوز مبادلات مرتبط با آن انجام نشده است، هر چند که باید دانست، هم‌اکنون این قطعات به واسطه دیگر کشورها وارد شده و در کاهش قیمت قطعاتی مانند L90 تاثیر قابل توجهی داشته است. شایان ذکر است، یکی از اولویت‌های مهم شرکت شریف خودرو، توجه ویژه به منافع کشور بوده و در اکثر مواقع آن را بر منافع شخصی ترجیح داده است. در حال حاضر نیز این شرکت ضمن راه‌اندازی یک فروشگاه مرکزی در بازار و پاساژ معصومی و همچنین عرضه قطعات رنو، با تکیه بر تیم تحقیقاتی خود در حال انجام اقداماتی به منظور جذب سرمایه‌گذار خارجی و تولید مشترک است.

در حال حاضر از چه طریقی محصولات خود را به بازار معرفی می‌کنید؟

شرکت شریف خودرو در این زمینه یک وب‌سایت راه‌اندازی کرده و در شبکه‌های مجازی مانند "ایساگو میهن‌دوست" و "ایساگو تهران یدک" فعالیت دارد. البته سایت برند ریچ و همچنین سایت اختصاصی برای معرفی کالاها به ترتیب در ۱۵ و ۱۹ آذرماه راه‌اندازی شده است، با این حال مهمترین تبلیغ برای هر شرکت و کسب و کاری؛ رفتار مناسب، فعالیت سودآورانه و تعهد به مشتری است، بر این اساس این شرکت فعالیت خود را با تعهد اخلاقی شروع کرده و در این مسیر به هیچ عنوان از آن سرپیچی نکرده است. حتی در شرایطی که نرخ ارز بالا رفته و بسیاری از فروشندگان از فروش اجتناب کردند، شرکت شریف خودرو کالا‌های خود را به بازار با همان قیمت سابق عرضه کرد که نتیجه مطلوبی هم داشت. اهرم بزرگ تبلیغاتی دیگر این شرکت مجموعه سهامداران آن است، به همین دلیل تصمیم گرفته شده تا دایره آنان با توزیع سهام شرکت شریف خودرو افزایش یابد.

در شرایط کنونی صادرات قطعات یدکی به کشور عراق در چه وضعیتی قرار دارد؟

شرکت ایساگو با مرور زمان در حال پس گرفتن سهم خود از بازار این کشور است، اما باید دانست که در گذشته با وجود صادرات ۱۳۰ هزار دستگاه خودرو از سوی گروه خودروسازی ایران خودرو به کشور عراق، بازار کشورمان در بخش قطعات یدکی و خدمات پس از فروش در حال کوچک شدن بوده و کشورهای چین و ترکیه نیز سهم ما را گرفته بودند. از سوی دیگر، در همان زمان برخی از برندهای داخلی فاقد استاندارد در بازار عراق فعالیت می‌کردند. خوشبختانه در شرایط کنونی شرکت ایساگو در حال انجام اقداماتی برای پایین آوردن قیمت و افزایش سطح رقابت این محصولات با دیگر کشورها بوده و در همین مسیر نیز حدود ۶ میلیون دلار قطعات یدکی به عراق صادر کرده است. لازم به ذکر است، برند ایساگو برای این کشور یک برند شناخته شده است و به

تدریج جایگاه مورد نظر خود را به دست خواهد آورد. امیدوارم با توجه به وجود تعداد ۲۴ میلیون دلار قطعات یدکی محصولات ایران خودرو و حمایت شرکت‌های متولی، ۶۰ الی ۷۰ درصد بازار کشور عراق را به دست آوریم.

تا چه اندازه با پدیده قاچاق قطعات لوازم یدکی خودرو در بازار روبه‌رو هستیم؟

یکی از اقدامات ارزنده وزارت صمت برای مبارزه با قاچاق، صدور شناسه کالاها است، اما باید دانست که در صورت کاهش عرضه، خواه یا ناخواه شاهد افزایش کالای قاچاق در بازار نیز خواهیم بود. از سوی دیگر، معمولاً بروکرهای اداری و مشکلات ترخیص کالا و ثبت سفارش نیز در این امر تاثیرگذار خواهد بود. در این شرایط با کاهش عرضه کالاها شاهد افزایش قیمت‌ها بوده که موجب افزایش فعالیت‌های افراد سودجو می‌شود. برای مثال، در زمان کاهش عرضه، قیمت یک قطعه ممکن است از ۲ میلیون به ۱۰ میلیون تومان افزایش یابد؛ در این صورت کالا‌های تقلبی و قاچاق در بازار با قیمت پایینی عرضه خواهد شد، از این رو باید با حل مشکلات خودتحریمی، رفع تحریم‌ها و جذب سرمایه‌گذاری، هم میزان عرضه را افزایش داده و هم قیمت‌ها را به ثبات و تعادل رساند.

برای مقابله با عرضه قطعات بی کیفیت و تقلبی چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

همان‌طور که اشاره شد، اجرای قانون صدور نقشه و شناسه برای کالاها نقش مهمی در کاهش عرضه این قطعات دارد. علاوه بر این، افزایش میزان عرضه کالاها نیز بر کاهش قیمت کالاها و از بین رفتن صرفه اقتصادی قاچاق و عرضه کالای جعلی تاثیرگذار خواهد بود. با افزایش میزان عرضه، قیمت‌های دستوری مفهومی نخواهد داشت، اما در شرایط کنونی به دلیل عرضه کم، نه تنها قیمت کالاها بالا رفته، بلکه تولیدکنندگان و اصناف نیز به دلیل هزینه‌های مالیاتی و بیمه‌ای توانی برای پایین آوردن قیمت تمام‌شده کالاها نداشته و حتی نیروی کار خود را به سختی حفظ می‌کنند. از طرفی، بعد از شناسه‌دار کردن کالاها و انبار شدن برخی از محصولات، رانت در بازار زیاد شده و مثلاً قیمت بعضی از قطعات خودروهایی مثل ۴۰۵ از ۵۰۰ هزار تومان به ۹۰۰ هزار تومان افزایش خواهد یافت. با توجه به این موضوع، یکی از اقدامات اساسی افزایش میزان عرضه کالاها با حمایت واقعی دولت از تولیدکنندگان است.

وسخن آخر...

قبل از هر کسبی به یاری خداوند متعال امید دارم که خواسته و هدف انسان‌ها را به شرط داشتن تلاش مداوم محقق خواهد کرد. خداوند بخشنده، دریاچه بزرگی از نعمت‌ها را در اختیار دارد و باید برای رسیدن به هر چیزی از او کمک گرفت و به او توکل کرد. برای ساختن یک زندگی خوب نباید منتظر شانس و سرنوشت بود، بلکه باید با هدف‌گذاری، تلاش و پیگیری‌های مداوم به موفقیت باور داشت. ■

در شرایط کنونی به دلیل عرضه کم نه تنها قیمت کالاها بالا رفته، بلکه تولیدکنندگان و اصناف نیز به دلیل هزینه‌های مالیاتی و بیمه‌ای توانی برای پایین آوردن قیمت تمام‌شده کالاها ندارند

مدیرعامل شرکت لنت ترمز کاران

مشتریان شریک تجاری تولید کنندگان هستند

رضا فغانی

شاید برای بسیاری باور اینکه یک نفر از فعالیت‌های ساده مثل دستفروشی به کار تولید لوازم یدکی خودرو یا مشاغل تخصصی ورود پیدا کرده، دشوار باشد، اما امروز شاهد فعالیت کارآفرینانی هستیم که با تکیه بر همت و تجربه، اقدامات اثربخشی در حوزه تولید انجام داده و محصولات بسیار باکیفیتی به بازار عرضه کرده‌اند، به گونه‌ای که می‌توان آن را با نمونه‌های بسیار باکیفیت خارجی نیز مقایسه کرد. با توجه به این موضوع به سراغ مهندس ابوالفضل دائمی، مدیرعامل شرکت لنت ترمز کاران که سختی‌های فراوانی را در عرصه تولید پشت سر گذاشته رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که ماحصل آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

نفر از اعضای خانواده، به کار پخش لوازم یدکی روی بیاورم. از آنجایی که بازار خوبی برای این محصولات وجود داشت و اعتماد عمومی نیز به ما جلب شده بود، شرکت پخش گیلار یدک کاسپین را راه‌اندازی کردیم که با حضور در نمایشگاه‌ها و تعامل با شرکت‌ها و شهرهای مختلف، توسعه پیدا کرد، اما این شرکت بعد از ۲ سال به دلیل نبود سرمایه و عدم تسلط بر بازار ورشکست شد و با گذشت زمان شرکت لنت ترمز کاران جایگزین آن شد.

شرکت لنت ترمز کاران از چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت با هدف تولید لنت ترمز از سال ۱۳۹۶ تاسیس شده و با گذشت زمان در شهرهای مختلف کشور نمایندگی فروش دایر کرده است. از آنجایی که ظرفیت‌های زیادی در بازار کشور وجود داشته و همواره برای تولید کنندگان دلگرم کننده بوده است، شرکت لنت ترمز کاران به صورت خانوادگی این ظرفیت‌ها را بررسی کرده و به بازار استان‌های مختلف ورود پیدا کرده است. البته اولین خط تولید با ۶ کارگر و در فضای کوچک‌تری شروع شد و پس از آن بود که این شرکت گسترش یافت. به اعتقاد بنده، افراد به جای غر زدن و تمرکز بر انرژی‌های منفی باید بر تولید باکیفیت و خلق ارزش افزوده تمرکز کنند، با همین رویکرد بود که در بلندمدت مشتریان واقعی از خرید محصولات شرکت لنت ترمز کاران استقبال کردند. در ابتدا محصول لنت تنها برای دو خودروی پژو و پراید تولید می‌شد که با گسترش فعالیت‌های این شرکت، به دیگر خودروها نیز عرضه شد.

چه پارامترهایی در موفقیت و تحقق اهداف فروش این شرکت نقش داشته است؟

یکی از شعارهای مهم شرکت لنت ترمز کاران این است که "بیگانه‌ترین مشتری، طلایی‌ترین مشتری خواهد بود." با وجود اهمیت بازاریابی واقعی، هر شرکتی باید فرآیند کامل تحقیقات را در خصوص ظرفیت‌های بازار بررسی کند، به طوری که این شرکت نیز پس از بررسی‌های دقیق به ظرفیت‌های بازار داخلی پی برده و تولید را گسترش داد. نکته دیگر، توجه به اصل کیفیت است، بر همین اساس شرکت لنت ترمز کاران



در ابتدا مختصری در خصوص چگونگی ورود خود به صنعت قطعه‌سازی خودرو توضیح دهید.

بنده تا سال ۱۳۸۹ در یک شرکت دولتی به صورت قراردادی مشغول به فعالیت بوده و پس از آن در برخی از مراکز مخابراتی به صورت پیمانکاری فعالیت می‌کردم. با توجه به هزینه‌های بالای زندگی و حقوق پایین این مشاغل، به سمت کارهای دیگری روی آوردم که اولین آن فروش مویرگی دستگاه‌های خوشبوکننده هوا بود و به نسبت کارمندی درآمد بسیار خوبی هم داشت، به طوری که حقوق چند روز آن با حقوق یک ماه کارگران برابری می‌کرد. با انجام این کار به فلسفه کاسبی و بازاریابی پی برده و دایره فروش خود را گسترده‌تر کردم. بعد از آشنایی با چندین نفر و از جمله یکی از دوستان که در ترکیه زندگی می‌کرد، به فکر راه‌اندازی یک مغازه و عمده‌فروشی افتادم که با واردات لوازم آشپزخانه از ترکیه انجام شد و با مرور زمان به صورت یک مرکز پخش عمده درآمد. گسترش این فعالیت و آشنایی با افراد مختلف و پیشنهاد یکی از دوستان مبنی بر پخش و بازاریابی اسپری‌های مخصوص خودرو، موجب شد که وارد صنف لوازم یدکی خودرو شده و با همکاری چندین

به این موضوع توجه ویژه داشته و ضمن مسئولیت پذیری نسبت به مشتریان، با آن‌ها در چارچوب اخلاقی برخورد کرده و معایب کار خود را پذیرفته است. همچنین این شرکت به واسطه مردم‌داری و ارتباط خوب با همه طرف‌های تأمین‌کننده و مشتری، تولید را ارتقاء داده و اعتماد بازار را جلب کرده است. توجه به ارتقاء سیستم بازاریابی نیز یکی دیگر از ارکان مهم این شرکت برای توسعه به شمار می‌رود.

آیا از تسهیلات بانکی برای پیشبرد اهداف توسعه‌ای استفاده کرده‌اید؟

شرکت لنت ترمز کاران از هیچ‌گونه تسهیلاتی استفاده نکرده، چراکه شرایط دریافت و بازپرداخت دشواری دارد. بانک‌ها در روند بازپرداخت این تسهیلات به ارزش افزوده و میزان سودآوری تولید توجهی ندارند، از این رو این شرکت به سرمایه‌های حداقلی خود اکتفا کرده و با اعتماد به بازار کشور، در حال حاضر نیز بدهکار کسی یا شرکتی نبوده و ماهانه ۱۲ هزار لنت ترمز تولید می‌کند که برای خودروهای مختلف قابل استفاده است. ناگفته نماند، این شرکت در دو شیفت فعالیت کرده و همه ماشین‌آلات آن ساخت داخل است.

آیا اهداف بلندمدت این شرکت از ابتدای تاسیس تاکنون تحقق یافته است؟

صنعت قطعه‌سازی، استراتژیک و پر ظرفیت است و تمام وسایل نقلیه به محصولات تولیدی آن مانند لنت ترمز نیاز دارند. البته باید دانست، در این مسیر خیلی از شرکت‌ها برای رسیدن به سودآوری سریع، به دنبال راه‌های میان‌بر رفته و به کیفیت بی‌توجه بوده‌اند، در حالی که این موضوع از همان ابتدا به منظور جلب رضایت کامل مشتریان مورد توجه شرکت لنت ترمز کاران قرار گرفته است. علاوه بر این، این شرکت بیش از توجه به تیراژ بالا بر موضوع کیفیت تمرکز داشته و با مرور به بازار بسیاری از شهرهای کشور با احداث نمایندگی‌ها یا با کمک واسطه‌هایی ورود پیدا کرده است، چون باور دارد که مشتریان، شریک تجاری تولیدکنندگان هستند.

تصویب قانون صدور شناسه کالاها چه تاثیری بر روند فعالیت‌های قطعه‌سازان خواهد داشت؟

هرچند این قانون با مخالفت‌های زیادی روبه‌رو شده و برخی از شرکت‌ها در برابر اجرای آن مقاومت‌هایی داشته‌اند، اما پیامدهای بسیار مثبتی به همراه داشته و در بلندمدت موجب کاهش و حذف کالای تقلبی و زیرپله‌ای در بازار می‌شود. قطعاً شرکت‌های توانمند و متعهد از این قانون استقبال کرده و با عمل به استانداردهای ایمنی از اجرای آن بسیار خوشحال هستند.

چه ویژگی‌های منحصر به فردی در محصولات تولیدی شرکت لنت ترمز کاران وجود دارد؟

لنت ترمز مراحل فرمولاسیون زیادی دارد که برای ارتقاء آن باید به سمت انجام کارهای دانش‌بنیان رفت. برای مثال، اهمیت مواد اولیه در تولید این محصول ایجاب می‌کند که از آزمایشگاه‌های پیشرفته و تخصصی بهره گرفته و استانداردهای ملی و بین‌المللی را رعایت کنیم. در همین راستا، این شرکت از مواد اولیه کاملاً باکیفیت استفاده کرده و محصولات آن در حد کالای باکیفیت خارجی است. از طرفی، شرکت لنت ترمز کاران دائماً در حال تحقیق و توسعه فرمولاسیون بوده و در صدد است تا با تکمیل فرآیند آن، بازار کشورهای همسایه را نیز پوشش دهد.

در راستای عمل به شعار سال جاری در بخش دانش‌بنیان چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

یکی از دفاتر شرکت لنت ترمز کاران در فاصله ۲ کیلومتری پارک علم و فناوری پردیس دایر شده و بر همین اساس این شرکت به دنبال صفر تا صد تولید بوده و در تلاش است تا با توجه به کیفیت، به دیگر کشورها نیز صادرات داشته باشد. در همین مسیر بخشی از مواد به کار رفته در تولیدات، دانش‌بنیان بوده و تحقیقات گسترده‌ای بر روی آن صورت گرفته است. در ضمن، شرکت لنت ترمز کاران به دنبال دستاوردهای مراکز علمی رفته و به اصل پیوند دانشگاه و صنعت به منظور رشد تولید باور دارد.

در بخش تأمین مواد اولیه چه موانع و مشکلاتی وجود دارد؟

این بخش منابع مختلفی دارد، با این حال باید گفت که موضوع تأمین این مواد در یک سال گذشته با مشکلی جدی مواجه نبوده است، هرچند که در گذشته مشکلاتی برای تأمین فولاد وجود داشت. به‌طور کل برای تأمین مواد اولیه این محصولات حدود ۱۵ ماده اولیه با هم ادغام شده که بخشی از آن معدنی، پلیمری، فلزی و... بوده و با نوسان شدید قیمتی نیز مواجه است، بر این اساس و با توجه به حساسیت زیاد شرکت لنت ترمز کاران در اهمیت به موضوع کیفیت، تأمین برخی از این مواد با موانعی روبه‌رو است.

به نظر شما آیا ظرفیت‌های مناسبی برای تولید در کشور وجود دارد؟

هرچند ظرفیت تولید این محصول تا چهار برابر وجود دارد، اما برای تحقق آن باید نقدینگی کافی در اختیار داشت. البته به اعتقاد بنده، ظرفیت‌های زیادی برای توسعه و رشد تولید در کشور وجود دارد که نباید از چشم‌قشر جوان و تحصیل‌کرده پوشیده بماند. امروز تعداد افرادی که همه‌چیز را از صفر شروع کرده و موفق بوده‌اند، بسیار است. این باور که کشور ما فقیر است و زیرساختی برای توسعه ندارد، کاملاً غلط است. فرصت‌های طلایی زیادی وجود دارد که باید از آن بهره برد. نباید تصور کنیم که رهایی و خوشبختی در مهاجرت است، بلکه با همین ظرفیت‌های داخلی هم می‌توان مشاغل پرسود و درآمد زیادی ایجاد کرد؛ همان‌طور که شرکت لنت ترمز کاران با همین ظرفیت‌ها، فعالیت تولیدی خود را شروع کرده و با وجود ضررهای آغاز راه، هم‌اکنون موفق است.

وسخن آخر...

قطعا شرط موفقیت، مسئولیت‌پذیری است. مشکلات زیرساختی ممکن است در همه کشورها وجود داشته باشد، اما آنچه مانع موفقیت می‌شود، وجود افکاری سمی و انرژی‌های منفی در جوانان است. باید از غر زدن و تصورات منفی دوری کرد. اگر خوش‌بینی جایگزین بدبینی شود، بسیاری از مشکلات حل می‌شود و باور به توانمندی‌های داخلی نیز به رشد دستاوردهای اقتصادی کمک خواهد کرد. با نگاهی به بازار خودرو کشورمان، در خواهیم یافت که در حال حاضر خودروهای متنوعی تولید و استفاده می‌شود. صنعت خودرو به‌رغم انتقادات، پیشرفت‌هایی داشته است. باید به نیمه پر لیوان نگاه کرد و با تکیه بر ارتباطات درست و باور به بهبود شرایط پیش رفت. ■

هرچند تصویب قانون صدور شناسه کالا با مخالفت‌های زیادی روبه‌رو شده و برخی از شرکت‌ها در برابر اجرای آن مقاومت‌هایی داشته‌اند، اما پیامدهای بسیار مثبتی به همراه داشته و در بلندمدت موجب کاهش و حذف کالای تقلبی و زیرپله‌ای در بازار می‌شود

از سوی مدیر ارشد صنعت خودرو عنوان شد تورم حاکم بر اقتصاد کشور علت افزایش قیمت خودرو

سعید عدالت‌جو



و این دقیقاً به معنای افزایش قیمت کالاها به ویژه کالاهایی همچون خودرو است که ماهیت سرمایه‌ای ثابت دارند.

این مدیر ارشد صنعت خودرو تصریح کرد: بخش مهم عوامل اثرگذار در افزایش قیمت خودرو اقتصادی است، بنابراین باید ریشه آن‌ها را در حوزه سیاست‌گذاری نادرست اقتصادی در کشور جست‌وجو کرد. نمایندگان مجلس باید برای یافتن دلایل افزایش قیمت خودرو به سراغ وزارت اقتصاد بروند، ولی همواره وزارت صمت است که باید پاسخگوی نوسان قیمت خودرو باشد.

کریمی سنجری ادامه داد: یکی از دلایل افزایش قیمت خودرو، گستره شکاف عرضه و تقاضا است. با توجه به اینکه توان تولید داخل در کشور طی پنج سال گذشته تقریباً در یک سطح مشخص باقی مانده، طبیعی است که باید برای تقویت عرضه به واردات خودرو متوسل شد؛ وارداتی که لایحه آن سال‌ها در مجلس و سایر دستگاه‌های مرتبط سرگردان بوده و حال نیز که مجوز آن صادر شده، باید روند طبیعی آن طی شود.

وی ضمن تأکید بر اینکه برای پی بردن به اهمیت تنظیم‌گری بازار توسط دولت‌ها، کافی است که به تنظیم بازار خودرو در کشوری همچون فرانسه دقت کرد، گفت: طی ۹ ماهه سال جاری میلادی (۲۰۲۲) در کشور فرانسه تنها ۶۹۳ هزار دستگاه خودرو تولید شده، در حالی که در همین بازه زمانی در ایران، حدود ۹۵۰ هزار دستگاه انواع خودرو تولید شده است؛ پس چرا فرانسوی‌ها مشکل تورم مداوم قیمت خودرو را ندارند؟ آیا در فرانسه نیاز بازار، کمتر از ۷۰۰ هزار دستگاه تولید شده بوده است؟ آمارها نشان می‌دهد: در این کشور و در همین بازه زمانی رقمی در حدود ۱/۴ میلیون دستگاه خودرو فروخته شده، یعنی فزونی نیاز بازار نسبت به تولید داخل این کشور از طریق واردات از بیرون مرزهای این کشور تأمین شده است.

کریمی سنجری با اشاره به اینکه، در مواقعی که انتظار تورم آتی رو به افزایش است، مردم خریدهای خود به ویژه خریدهایی از جنس دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های ثابت نظیر مسکن و خودرو را جلوی اندازند و به این بازارها برای حفظ سرمایه خودرو می‌کنند، افزود: همین امر سبب می‌شود که تقاضا برای خرید خودرو، مسکن، ارز، سکه و... افزایش پیدا کند، در حالی که بازار ایران در سمت عرضه، طی سال‌های اخیر، تنها به تولید محدود داخلی متکی بوده است. ■

به گفته یکی از مدیران ارشد صنعت خودرو، دولت باید بر اساس وظیفه تنظیم‌گری خود، به منظور کنترل بازار، کمبود توان تولید را از طریق واردات تنظیم کند، ولی واردات خودرو به کشور از نیمه دوم سال ۱۳۹۶ به بعد ممنوع بوده است. با توجه به این موضوع، باید افزایش این روزهای قیمت خودرو را بدون توجه به مکانیزم بازار در کشور و نوسانات مستمر تورم عمومی، در ماهیت اقتصاد جست‌وجو کرد.

حسن کریمی سنجری، تورم حاکم بر اقتصاد کشور را علت اصلی افزایش افسارگسیخته قیمت‌ها در بازار خودرو می‌داند و بر این باور است که با توجه به اقتصادی بودن عوامل اثرگذار بر افزایش قیمت خودرو و اینکه ریشه آن‌ها در حوزه سیاست‌گذاری‌های نادرست اقتصادی است، چرا نمایندگان به سراغ وزارت اقتصاد برای کشف نادرستی‌ها نمی‌روند؟

وی با تأکید بر اینکه تغییر قیمت خودرو در بازار تحت تأثیر پارامترهایی است که اغلب آن‌ها اقتصادی هستند، اظهار کرد: تورم، علت اصلی افزایش افسارگسیخته قیمت کالاها از جمله خودرو در بازار است که همین موضوع، نرخ برابری ارز را در کشور جابه‌جایی کند. به رغم اینکه برخی بر این باورند که افزایش نرخ ارزهای خارجی نمی‌تواند در قیمت خودروهای داخلی آن‌چنان موثر باشد، اما باید دانست که افزایش نرخ ارز که خود معلول افزایش تورم است، به مفهوم افت ارزش ریال بوده



در این بخش می خوانیم:

- جای خالی هم افزایی متخصصان احساس می شود
- باید فرهنگ برتری کالای خارجی به ایرانی تغییر کند
- مشکل اصلی واحدهای تولیدی کمبود سرمایه در گردش است

مدیرعامل برند روژین شیمی

باید فرهنگ برتری کالای خارجی به ایرانی تغییر کند

عارف فغانی

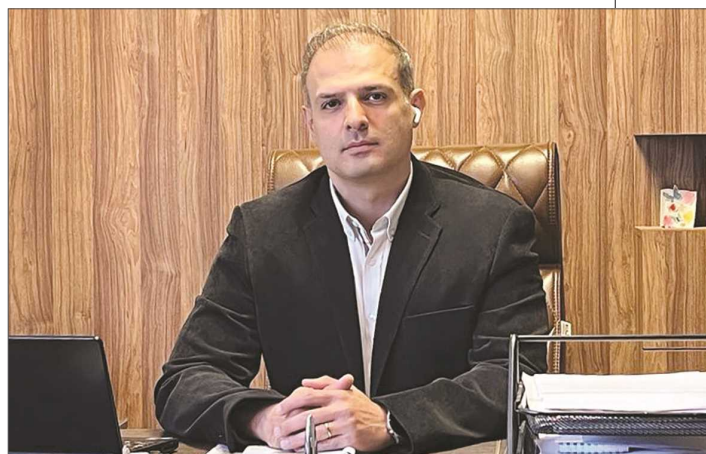
شعار حمایت از تولید در این سال‌ها، نه تنها گره‌گشای چالش‌های تولیدکنندگان نبوده، بلکه به اعتقاد آنان، تنها بهانه مداخله نهادهای دولتی در کار فعالان اقتصادی و تشدید مشکلات آنان را فراهم کرده است. از این رو اصلی‌ترین مطالبه فعالان اقتصادی، رفع چالش‌های این بخش است. در این میان، تولیدکنندگان صنعت نساجی نیز نوسانات نرخ ارز، هزینه بالای پرداخت حقوق و دستمزد، افزایش بهای انرژی و مهم‌تر از همه، بی‌اعتنائی بازار به تولیدات باکیفیت داخلی را دغدغه اصلی این صنعت عنوان می‌کنند. برای بررسی بیشتر این موضوع، گفت‌وگویی با دکتر سعید زرینه، مدیرعامل برند روژین شیمی، فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی ارشد رشته مهندسی نساجی و دکترای DBA انجام داده‌ایم که مشروح آن را می‌خوانیم.

که به‌طور کلی حدود ۹۰ محصول تخصصی را در بر می‌گیرد. ما محصولاتی را تولید می‌کنیم که از نظر کیفی و قدرت عملکردی، مشابه داخلی نداشته و همچنین نسبت به محصولات موجود در بازار رقابت برتری داشته باشند. از سوی دیگر بخش R&D این مجموعه تحقیقات وسیعی در حوزه مواد نانو داشته که اولین خروجی این تحقیقات، تولید نانو سیلیکون‌ها با خواص بسیار متفاوت برای اولین بار در کشور عزیزمان ایران است. یکی از برتری‌های این مجموعه نسبت به سایر رقبا ارائه مشاوره‌های تخصصی و راهنمایی به مشتریان در خصوص نحوه استفاده از محصولات تولیدی این مجموعه و همچنین بهینه‌سازی خطوط تولید و افزایش راندمان و کیفیت محصول نهایی است. تمامی محصولات تولیدشده توسط ما دارای ضمانت کیفی و عملکردی می‌باشد و طبق تعهدی که به مشتریان داریم تا انتهای عمر آن‌ها خواهیم بود. شایان ذکر است، برند روژین شیمی در شمار برندهای مطرح و قابل توجه کشور بوده و به دلیل کیفیت بالای محصولات خود با طیف وسیعی از کارخانه‌های نساجی همکاری دارد. علاوه بر این، برخلاف بسیاری از رقبای فعال در این حوزه، تمامی تولیدات ما با برند خودمان عرضه می‌شود و از اسم برندهای خارجی برای فروش محصولاتمان استفاده نمی‌کنیم و با افتخار عبارت ساخت ایران روی کالاهایمان درج می‌گردد.

در بخش واردات مواد یا صادرات محصولات چه فعالیت‌هایی دارید؟

با توجه به تعهداتی که نسبت به مشتریان خارجی داریم، بهتر است در خصوص موضوع صادرات صحبت نکنم، اما معمولاً مواد اولیه محصولاتمان از بزرگ‌ترین کمپانی‌های مطرح دنیا وارد شده و پس از طی مراحل تولید و کنترل کیفیت سخت‌گیرانه زیر نظر مهندسان مجرب و تلاش کارگران متعهد تولید شده و به مشتریان عرضه می‌گردد. اکثر خریداران محصولات ما کارخانه‌های بزرگ و از مشتریان داخلی هستند. واحدهای تولیدی نیز بسته به نیاز خود از محصولات این برند استفاده می‌کنند، چراکه هم کاربرد بهتری داشته و هم در رابطه با چگونگی استفاده از آن، مشاوره‌های خوبی ارائه می‌شود که برای متقاضیان مورد توجه است.

چه عاملی باعث شد تا در صدد راه‌اندازی روژین شیمی برآید؟



در خصوص چگونگی ورودتان به این حرفه توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده بعد از قبولی در رشته مهندسی نساجی در سال ۱۳۷۳ وارد این حرفه شدم و در کنار تحصیل به صورت نیمه‌وقت در بخش‌های متعددی در کارخانه‌های مطرح آن زمان و در سمت‌هایی همچون مدیریت رنگرزی و تکمیل، مهندسی صنعتی خطوط تولید و مدیریت کارخانه فعالیت می‌کردم. هم‌اکنون نیز بالغ بر ۲۸ سال است که در این صنعت مشغول به کار بوده و به‌طور مستقل در زمینه تولید مواد کمکی نساجی مشغول به کار هستم. شایان ذکر است، رشته نساجی به دلیل گستردگی نیاز مردم از نوزاد گرفته تا بزرگسالان، همواره مورد توجه بوده و به همین دلیل کارخانه‌ها و فعالیت‌های اقتصادی متفاوتی در ارتباط با آن شکل گرفته و تولیدکنندگان صاحب‌نامی هم در این عرصه فعالیت دارند. همچنین این صنعت عامل مهمی برای اشتغال‌زایی تعداد زیادی از مردم جامعه بوده و همه اقشار مانند فروشندگان، مغازه‌داران، بنکداران و... به آن وابسته هستند.

روژین شیمی در زمینه تولید چه محصولاتی فعالیت دارد؟

روژین شیمی یک مجموعه بزرگ و حرفه‌ای است و تولیدات این مجموعه شامل تمامی مواد کمکی مورد مصرف از ابتدای مقدمات رنگرزی تا تکمیل پارچه (آهارگیری تا تکمیل نهایی) می‌باشد.



قطعا با وجود شرایط
تورمی و نوسانات
ارز، نمی توان
چشم انداز مثبتی
را متصور شد، کما
اینکه هم اکنون نیز
یک رکود سنگین
اقتصادی در کشور
حاکم است که باعث
کاهش تولید
اکثر کارخانه ها
شده است



یک کارگر ساده باید ماه‌ها منتظر ماند، در حالی که فشارهای مالیاتی و بیمه‌ای پس از استخدام نیروی کار چندین و چند برابر می‌شود. چطور می‌توان توقعات کارگری را برآورده کرد که در همان ابتدای کار توقع حقوق ۱۲ میلیون تومانی دارد؟ وقتی این موضوع در کنار هزینه‌های سربار تولید قرار می‌گیرد، شرایط تولید بسیار سخت خواهد شد. با این وضعیت چطور می‌توان از کارخانه‌ها توقع داشت که به فعالیت‌های خود ادامه دهند؟

آیا می‌توان مشکلات کنونی را به نبود متولی در این صنعت ارتباط داد؟

در حال حاضر نهادهایی مانند انجمن صنایع نساجی و جامعه متخصصین نساجی از جمله متولیان این صنعت به شمار می‌روند، اما موضوع مهم، نبود شرایط کلی و مناسب برای فعالیت و حمایت از تولیدکنندگان است. برای نمونه، به دلیل شرایط اجتماعی موجود، بسیاری از کارخانه‌های طرف قرارداد، به بهانه کساد بازار، طلب ما را پرداخت نکرده‌اند، در حالی که باید از آن‌ها پرسید، با این وضعیت چرا از همان ابتدا محصولات را خریداری می‌کنند؟ سازمان‌های امور دارایی و تامین اجتماعی نیز با سخت‌گیری‌های پی‌درپی بر چالش‌های موجود می‌افزایند. در این شرایط چطور می‌توان از تولیدکننده توقع داشت که به فعالیت‌های خود با خیال آسوده و بدون هیچ‌گونه دغدغه‌ای ادامه دهد. متأسفانه رفتارهای نامناسب با تولیدکنندگان، آن‌ها را گرفتار مشکلات زیادی کرده، به‌طوری که گاهی حتی برای تامین یک نیاز ضروری با مشکل مواجه هستند.

سیاست‌های مالیاتی دولت‌ها در قبال تولیدکنندگان را چطور ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه رفتاری که سازمان امور مالیاتی با تولیدکنندگان دارد، مانند رفتار یک پلیس با دزد است. معمولاً این سازمان، میزان مالیات پرداختی شرکت‌ها را بر اساس سلیقه و نظر خود مقرر کرده که با میزان درآمد واقعی شرکت‌ها و کارخانه‌ها همخوانی ندارد. در زمان اعتراض نیز توقع دارند که در رابطه با یک مبلغ با ما به توافق برسند، در صورتی که مالیات باید بر اساس شرایط و وضعیت تولیدکنندگان تعیین شود. از مسئولان این سازمان و در راس آن دولت یک سوال مهم دارم و آن این است که چطور می‌توان سه برابر سود و درآمد یک کارخانه، مالیات وضع کرد؟

مشکلاتی مثل تعرفه‌های گمرکی و نوسانات نرخ ارز چه تاثیری بر تولید داشته است؟

پس از حذف ارز مینا ۴۲۰۰ تومانی، هزینه‌های ترخیص مواد اولیه به شدت افزایش پیدا کرده و از طرفی، نوسانات نرخ ارز نیز بی‌ثباتی قیمت‌ها را در پی داشته که به شدت مخل تولید است. حذف ارز ترجیحی نیز موجب چندین برابر شدن قیمت مواد وارداتی شده که در هزینه نهایی تولید اثر منفی دارد، به‌طوری که بسیاری از تولیدکنندگان برای تداوم تولید، ناگزیر از پرداخت هزینه‌های بالا و حتی استفاده از پس‌اندازهای شخصی خود هستند. در چنین شرایطی نمی‌توان توقع افزایش حقوق حداقل ۶۰ درصدی کارگران از تولیدکننده داشت.

چه چشم‌اندازی را پیش روی این فعالیت متصور هستید؟

شرایط سیاسی و اجتماعی فعلی، در آینده صنعت نساجی نقش مهمی ایفا می‌کند. قطعاً با وجود شرایط تورمی و نوسانات ارز، نمی‌توان چشم‌انداز مثبتی را متصور شد، کما اینکه هم‌اکنون نیز یک رکود سنگین اقتصادی در کشور حاکم است که باعث کاهش تولید اکثر کارخانه‌ها شده است. با توجه به این موضوع، وضعیت تولیدکنندگان به شرایط اقتصادی، سیاسی و اجتماعی کشورمان وابسته بوده و باید دید که قیمت‌ها به چه سمت و سویی رفته و قرار است، چه تحولاتی در عرصه سیاسی و اجتماعی صورت گیرد. ■

در گذشته شرکت‌های تولیدکننده مواد کمکی بزرگ و مطرحی مثل BYER، HOCHST، HENKEL، DYESTAR و... با کشورمان همکاری می‌کردند که با مرور زمان و ایجاد تحریم‌ها و موانعی در روند مرادفات تجاری، دیگر خبری از آنان نشد. با خروج این شرکت‌ها، کمبودی در بازار ایجاد شد که در این میان، برخی از افراد سعی کردند تا با واردات مواد اولیه آن را جبران کنند، به‌طوری که بسیاری از این مواد از کشورهای آسیایی نظیر چین وارد شده که از نظر کیفیت و بازدهی فاصله زیادی با مواد اروپایی داشت. در همان زمان به فکر راه‌اندازی برند روژین شیمی افتادم و به تدریج فعالیت‌های تولیدی آن را به صورت کاملاً تخصصی در کنار دیگر تولیدکنندگان این حوزه گسترش دادم. در آن زمان، تنوع مواد اولیه بالا و هر کسی یک کارگاه دایر کرده بود که مواد غلیظ را از کشورهای همسایه نظیر هند، ترکیه و... وارد و رقیق‌سازی می‌کردند که در نهایت از کیفیت کافی برخوردار نبودند، بر همین اساس موضوع تولید محصولات با کیفیت به یکی از دغدغه‌های جدی بنده تبدیل شد و با لطف خداوند و همکاری تیم قوی از متخصصان، موفق به تولید با کیفیت‌ترین محصولات در کشورمان شدیم.

با توجه به شعار سال، برنامه‌ای برای دانش‌بنیان کردن این برند دارید؟

منظور از این امر، ثبت یک شرکت در حوزه‌های جدید علمی و فناوری است که پیچیدگی‌های فنی خاص خود را دارد و معمولاً مشمول معافیت‌های مالیاتی می‌شود. برند روژین شیمی فعلاً در این زمینه اقدامی انجام نداده، اما در تلاش است که در همین مسیر پیش رو بر اساس استانداردهای روز دنیا حرکت کند، بر همین اساس شعار ما "تعهد، کیفیت و احترام به مشتری" است و در این زمینه اقدامات قابل توجهی نیز انجام داده‌ایم.

قیمت تمام‌شده محصولات تولیدی روژین شیمی در مقایسه با محصولات ترکیه‌ای و چینی چگونه است؟

قطعاً برای ارزیابی دقیق قیمت یک کالا باید به کیفیت آن نیز توجه داشت. متأسفانه اکثر کالاهایی که از کشورهای مثل چین وارد می‌شوند، در شمار کالاهای با کیفیت کم بوده و حتی در برخی موارد از نمونه‌های ایرانی نیز بی‌کیفیت‌تر هستند. در رابطه با کشور ترکیه نیز باید گفت، قیمت محصولات این کشور آن قدر بالاست که معمولاً واردات آن در حجم زیاد صرفه اقتصادی ندارد، در حالی که اگر مشتریان به جنس ایرانی اعتماد کنند، تولیدکنندگان مطرح زیادی وجود دارند که سفارش مشتریان را در مدت کوتاهی به آن‌ها عرضه کرده و از نظر کیفیت نیز مورد اعتماد هستند. اگر دیدگاه منفی نسبت به کالای ایرانی از بین برود، قطعاً محصولات داخلی زیادی هستند که در بلندمدت توجه مردم را به خود جلب می‌کنند، به همین دلیل باید این نگرش که جنس خارجی بر داخلی برتری دارد، از اساس تغییر پیدا کند.

چه چالش‌هایی مانع از توسعه و رشد صنعت نساجی می‌شود؟

دغدغه‌های زیادی در این صنعت وجود دارد که یکی از آن‌ها، دشواری در تامین مواد اولیه خصوصاً مواد با تکنولوژی بالا به دلیل شرایط تحریمی است. به عنوان مثال، برای ورود یک ماده مورد نیاز باید از طریق چندین کشور استفاده کرد که هر یک از آن‌ها هزینه‌ای برای ارسال آن دریافت می‌کنند. نکته دیگر، شرایط رکودی بازار است که موجب احتیاط فعالان اقتصادی در افزایش میزان تولید شده است. مساله دیگر به کمبود نیروی انسانی متعهد و تلاشگر بازمی‌گردد که طی چند سال اخیر بیشتر به چشم می‌آید. در حال حاضر اکثر افراد به سمت مشاغل کاذب رفته و تعداد زیادی از متقاضیان کار نیز توقعات بالایی از نظر دستمزد و حقوق دارند که با توان مالی تولیدکنندگان سازگار نیست. حتی برای پیدا کردن

مدیرعامل شرکت نانو فناوریان خاور

مشکل اصلی واحدهای تولیدی کمبود سرمایه در گردش است

المیرا حاجی میرزا بابا

هرچند ورود ماشین آلات در شرایط تحریم دشوار شده، اما شرکت‌های بسیاری با تکیه بر دانش فنی نیروی مهندسی کشور و قشر دانشگاهی به داخلی سازی آن روی آورده و حتی مازاد بر نیاز داخل، توان صادرات این ماشین آلات را نیز به دست آورده‌اند. در این میان شرکت‌های فیلترسازی نیز ملزومات مورد نیاز خود را تهیه کرده و با تکیه بر دانش نانو الیاف محصولاتی با کیفیت بسیار بالا و عمر طولانی تولید کرده‌اند. در همین رابطه با مهندس سید امیرحسین تقوی، مدیرعامل شرکت نانو فناوریان خاور گفت‌وگویی داشتیم که حاصل آن در ادامه می‌آید.

شهرها و شهرک‌های صنعتی شده و نمونه آن، ذرات زیر ۱۰ میکرون یا زیر PM10 است که شاخص‌های آلودگی هوا را تغییر می‌دهد. حالت دیگر هم در عمق فیلتر گرفتار می‌شد که برای صنعت عواقب بدی دارد، چراکه فیلتر زوداشباع شده و واحدها مجبور به تعویض فیلترها و پرداخت هزینه می‌شوند. سومین حالت که از آن می‌توان به عنوان بهترین حالت نام برد، آن است که ذره روی سطح فیلتر گرفتار شده و یک فیلتراسیون با راندمان خوب انجام شود.

این شرکت در چه سالی تاسیس شده و فرآیند معرفی محصولات آن به بازار چگونه صورت گرفت؟

شرکت نانو فناوریان خاور را در سال ۱۳۹۰ بعد از حدود ۱۰ سال فعالیت کارگاهی، تاسیس و با تهیه کارخانه‌ای به وسعت بیش از ۲۵۰۰ مترمربع در شهرک صنعتی ایوانکی به صورت صنعتی فعالیت خود را شروع کردیم. این شرکت در ابتدا در حوزه‌های مختلف با صنعتگران جلسات حضوری برگزار کرده و در این جلسات به صورت تئوری، فیلترهای نانویی را معرفی کرد که معمولاً در این جلسات بزرگان و افراد علمی صنایع حضور داشتند. برای مثال، در صنعت آرد و نان به سراغ زرماکارون رفتیم که در کنار خود کارخانه آرد داشته و از افراد متخصص و متبحر بهره‌مند بود. در بخش سیمان نیز به سراغ شرکت سیمان آبیگ رفتیم که در بخش فنی و مهندسی، تئوری‌های لازم را ارائه دادیم. به عنوان مثال، با ارسال یک ست کامل از فیلترهای نانویی به صورت پایلوت در سخت‌ترین قسمت فیلتراسیون کارخانه سیمان نصب و مورد ارزیابی عملی قرار گرفت که خوشبختانه آزمون عملی را نیز به خوبی و با راندمان بالا پاس نمود. با مرور زمان تعداد این شرکت‌ها که صنایع بزرگی مانند فولاد مبارکه و ذوب آهن را شامل می‌شد، به بیش از ۱۲۵۰ کارخانه کوچک و بزرگ رسید. در حال حاضر نیز بسیاری از صنایع بزرگ از فیلترهای این شرکت استفاده کرده و با توجه به صرفه اقتصادی این محصول، درخواست نانو فیلتر دارند.

کیفیت محصولات تولیدی شرکت نانو فناوریان خاور در چه سطحی قرار دارد؟



در ابتدا مختصری در خصوص فعالیت‌های شرکت نانو فناوریان خاور توضیح دهید.

این شرکت بیش از ۲۰ سال است که در بحث فیلترها و غبارگیری‌های صنعتی فعالیت دارد و تقریباً اکثر صنایع به دلیل تولید غبار و جمع‌آوری آن برای ممانعت از ورود به محیط زیست، نیاز به فیلتراسیون این مواد دارند. در این مدت با فعالیت تخصصی در این صنعت با معضلات این نوع فیلترها و مشکلاتی که محیط زیست و صنعت با فیلترهای میکرومتری داشتند، آشنا و همواره در پی افزایش راندمان فیلتر بودیم. با ظهور نانو تکنولوژی، این فیلترها را که به صورت فیلترهای میکرونی تولید می‌شدند و دارای راندمان بالایی هم نبودند، با ایجاد یک واحد تحقیق و توسعه در سال ۱۳۹۰ و با استفاده از فناوری نانو الیاف در مدت ۳ سال و همچنین ساخت دستگاه الکترورسی صنعتی که در انحصار چند شرکت اروپایی و آمریکایی بود، توانستیم فیلترهای نانویی با جذب بالا و طول عمر بیشتر تولید و به صنعت معرفی کنیم. برای توضیح بیشتر باید دانست که در برخورد هر ذره یا آلاینده معلق در بحث فیلتراسیون هوا سه حالت پیش می‌آید که یک حالت آن زمان ریز بودن ذره و عبور آن از فیلتر است که موجب آلودگی محیط زیست،

با توجه به ضرورت اخذ گواهی نانو مقیاس برای محصول نانویی، یک سری استانداردها باید محصول را تایید کنند که از جمله آن تست راندمان و ضرورت پاس شدن برخی از پارامترهای نظارتی است که ما موفق شدیم، گواهینامه نانو مقیاس را برای محصول فیلترهای صنعتی از ستاد توسعه فناوری نانو اخذ کنیم و پیرو آن علاوه بر پروانه بهره‌برداری تولید از وزارت صمت، گواهینامه‌های بین‌المللی ایزو ۹۰۰۱ و ۱۰۰۴ را اخذ کردیم.

لازم به توضیح است، هر محصولی که نام نانو را یک می‌کشد، باید دارای گواهینامه معتبر نانو مقیاس از ستاد توسعه فناوری نانو باشد و اینکه در وبسایت محصولات به نشانی www.nanoproduct.ir نام و محصول شرکت وجود داشته باشد. متأسفانه در بحث محصولات نانویی تقلب بسیار است. محصولاتی که به عنوان نانو به شمار می‌روند، ولی نه نانو هستند و نه مجوزی برای این کار دارند که متأسفانه چندین شرکت در بحث غبارگیرها و فیلترهای صنعتی از این مقوله در حال سوءاستفاده هستند.

در روند دانش‌بنیان شدن این شرکت چه اقداماتی انجام شده است؟

شروع این کار به سال ۱۳۹۰ بازمی‌گردد که شرکت نانو فناوران خاور در بحث فناوری نانو الیاف وارد شده و با تلاش‌های شبانه‌روزی نسبت به ساخت دستگاه الکترورسی صنعت و تولید انبوه صنعتی نانو الیاف موفق به اخذ گواهینامه نانو مقیاس از ستاد توسعه فناوری نانو شد که این امر با توجه به ممیزی‌های سخت‌گیرانه ستاد نانو تقریباً بیش از ۵ سال به طول انجامید که بعد از تاییدیه‌های نانو مقیاس با مراجعه به معاونت علمی و فناوری و ارزیابی‌های مالی، صنعتی و علمی محصول ما به عنوان یک محصول‌های تک انتخاب گردید. از آن زمان گواهینامه دانش‌بنیان محصول را دریافت کردیم و تاکنون چند سال است که با ممیزی‌های انجام شده، این گواهی تمدید شده است.

محصولات تولیدی این شرکت چه میزان از نیاز بازار داخل را تامین می‌کند؟

همان‌طور که اشاره شد، بازار محصولات این شرکت به وسعت کل صنعت کشور است، با این حال هم‌اکنون شرکت نانو فناوران خاور یک‌سری رقبای غیرنانویی داشته و از آنجایی که صفر تا صد تولید را در دست دارد، از نظر قیمتی نیز برنده استعلامات است. به‌طور کل این شرکت هم‌اکنون ۳۰ درصد بازار را در اختیار دارد.

مهمترین هدف این شرکت از حضور در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت غلات، آرد و نان و چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی فناوری نانو چه بوده است؟

یکی از صنایعی که شرکت نانو فناوران خاور تحت پوشش خود دارد، صنعت آرد و نان است، از این‌رو در این نمایشگاه به منظور جذب مشتری و برگزاری نشست‌هایی با مشتریان خود، حضور پیدا کردیم. همچنین در نمایشگاه کاشی و سرامیک شهر یزد و نمایشگاه فولاد شرکت کرده و معمولاً در اکثر نمایشگاه‌های صنایع مختلف با توجه به درخواستی که آنان دارند، حضور پیدا می‌کنیم. علاوه بر این، در چهاردهمین نمایشگاه

بین‌المللی فناوری نانو نیز حضور پیدا کردیم. شایان ذکر است، با توجه به اهمیت موضوع فناوری و رسالتی که شرکت ما به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان دارد، ارتباط خوبی با دانشگاه‌ها و دانشجویان برقرار شده و از این طریق نیاز این قشر جهت آزمایشات و نمونه‌گیری و تولید نانو الیاف به وسیله دستگاه‌هایی مانند دستگاه الکترورسی صنعتی در اختیار آنان قرار می‌گیرد. به عبارتی دیگر، همان‌طور که از عنوان این شرکت پیدا است، تعامل خوبی با دانشگاه برقرار کرده است.

در راستای توسعه چه اقدامات مهمی در شرکت نانو فناوران خاور انجام شده است؟

این شرکت در سال ۱۳۹۶ با توجه به نیاز صنایع و شرکت‌ها، با توجه به معضل و عدم وجود ماسک‌های تنفسی استاندارد و با راندمان بالا نسبت به تولید ماسک‌های N95 اقدام کرد و این محصول با توجه به تنفس‌پذیری بسیار بالا و جذب ذرات و راندمان بین ۹۵ تا ۹۹ درصدی مورد استقبال زیاد صنایع قرار گرفت. خدمات پوشش نانو الیاف از دیگر فعالیت‌های این شرکت است که به تولیدکنندگان فیلتر، ماسک و... ارائه می‌دهیم تا شرکت‌های فیلترساز و تولیدکنندگان ماسک بتوانند با بهره‌گیری از خدمات پوشش نانو الیاف ما، محصولات با کیفیت و راندمان بالا تولید نمایند.

با توجه به شرایط اقتصادی کشور چه موانعی در مسیر توسعه و پیشرفت این حوزه وجود دارد؟

در بخش تولید موانع زیادی وجود دارد. در حال حاضر دروازه‌های کشور ما بسته بوده و امکان ورود محصولات اروپایی نیست، به همین دلیل شرکت‌ها به سراغ ماشین‌آلات و مواد اولیه چینی می‌روند. از سوی دیگر، با توجه به تورم و افزایش نرخ دلار، شرایط برای تعمیر تجهیزات و ماشین‌آلات سخت بوده یا مقرون به صرفه نیست.

آیا سیاست‌های حمایتی مسئولان شامل حال شرکت‌های فعال در این حوزه شده است؟

از آنجایی که این شرکت از سال ۱۳۹۵ در لیست شرکت‌های دانش‌بنیان قرار گرفته، از یک سری حمایت‌های صندوق نوآوری مانند دریافت ضمانت‌نامه‌ها، اخذ تسهیلات با نرخ پایین و دریافت دوره‌های آموزشی تقریباً رایگان بهره‌مند است. از این بابت خوشبختانه مشکلی وجود ندارد، اما اخیراً در حال انتقال این امور به شبکه بانکی هستند که کار را تا حدی دشوار می‌کند. همان‌طور که بنده در گفت‌وگوی ویژه خبری شبکه دو اعلام کردم، مسئله اصلی بنگاه‌ها کمبود سرمایه در گردش است که بانک‌ها برای پرداخت آن شرایط خاصی دارند.

و سخن آخر...

یکی از رویکردهای مهم این شرکت، تشویق صنایع به استفاده از فیلترهای نانویی است که اگرچه ۱۵ الی ۲۰ درصد گران‌تر است، اما راندمان و طول عمر بالایی داشته و استفاده از آن، هم برای سلامت محیط زیست بسیار مناسب است و هم برای صنعتگران مقرون به صرفه و اقتصادی است، از این‌رو درخواست ما از صنایع استفاده از چنین فیلترهایی است که قطعاً بعد از این نیز مشتری آن خواهند شد. ■

در حال حاضر
دروازه‌های
کشور ما بسته
بوده و امکان
ورود محصولات
اروپایی نیست
به همین دلیل
شرکت‌ها به سراغ
ماشین‌آلات
و مواد اولیه چینی
می‌روند

جای خالی هم افزایی متخصصان احساس می شود

سارا نظری

شرکت پارس تکسان با همکاری تیمی از مهندسان، متخصصان و مدیران صنعتی به منظور انجام پروژه‌های صنعتی در بخش‌های عمدتاً مرتبط با منسوجات فنی، منسوجات بی بافت، پوشش‌های محافظ، مدیای چندوجهی فیلتراسیون نظیر لباس پیشرفته محافظ، پوشش محافظ هوشمند چندلایه، فیلتر کابین با لایه‌های چندگانه فیلتراسیون، روکش صندلی خودرو و... تاسیس شده است. هدف اساسی از تشکیل این شرکت، بهره‌گیری از استعداد نیروهای نخبه دانشگاهی به منظور خلق دستاوردهای جدید در عرصه منسوجات است که در صنایع زیادی قابل استفاده است. برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این شرکت، گفت‌وگویی با مهندس غلامرضا اله وردی، رئیس هیات مدیره و بنیانگذار شرکت پارس تکسان و همچنین فارغ التحصیل رشته مهندسی علوم الیاف و شیمی نساجی از دانشگاه صنعتی اصفهان و رتبه یک این دانشگاه انجام داده‌ایم. وی بیش از ۳۰ سال در شاخه‌های مختلف منسوجات صنعتی و پوشاک فعالیت داشته و ضمن تکمیل مطالعات خود در بخش MBA و DBA مدرک دکتری مدیریت عالی کسب‌وکار را نیز دریافت کرده و هم‌اکنون نیز عضو هیات مدیره انجمن صنایع نساجی ایران است و ریاست کارگروه تخصصی منسوجات بی بافت و دبیری کارگروه موکت انجمن صنایع نساجی را بر عهده دارد. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

عمده این پروژه‌ها برای اولین بار در منطقه به اجرا درآمد. از جمله این پروژه‌ها ماسک‌های محافظ بود که سال‌ها بعد توانست به کمک مردم عزیز ایران بیاید و جان تعداد زیادی از مردم کشور مانند کادر درمان را در دوره پرتلاش کرونا نجات دهد. در شرکت صنعتی میلاد به تدریج به عنوان مدیر پروژه، مدیر تولید، مدیر کارخانه و در نهایت مدیر عامل مشغول به کار شدم و طی این مدت به انجام کارهای بزرگی مانند صادرات منسوجات و پوشاک محافظ فنی به کشورهای اروپایی مثل اتریش، فرانسه و کشوری مانند مالزی پرداختم که ماحصل آن، کسب عنوان صادرکننده نمونه ملی و دریافت گواهی نامه ایزو از اروتوف آلمان بود. پس از آن با وجود علاقه زیادی که برای انجام تحقیقات صنعتی و کارهای نوآورانه و استارت‌آپی داشتیم، شرکت پارس تکسان را با هدف ارتقاء صنعت منسوجات صنعتی کشور و انجام پروژه‌های احداث واحدهای تولیدی در سال ۱۳۸۸ ایجاد کردیم که در زمینه تولید منسوجات فنی مثل لباس‌های آتش‌نشانی و محافظ صنعتی، لباس‌های خنک‌کننده، محافظ سرما و فیلترهای تخصصی فعالیت دارد.

شرکت پارس تکسان با تمرکز بر چه فعالیت‌ها و اهدافی شکل گرفت؟

این شرکت با هدف شروع یک حرکت جدید و نوآورانه در حوزه کسب‌وکار که کمتر کسی حاضر به انجام آن است، تاسیس گردید. متأسفانه در کشورمان خیلی از مردم به دنبال انجام فعالیت‌های راحت بوده و به سمت انجام کارهایی می‌روند که از قبل تجربه انجام آن وجود داشته باشد، اما تیم فعال شرکت پارس تکسان، به سراغ تجارب کاملاً



درباره سابقه فعالیت‌های خود توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده کار خود را در سال ۱۳۶۹ در مجموعه میلاد آغاز کردم که در واقع جزو گروه موسس و بنیانگذاران این مجموعه بودم. این واحد صنعتی که بعدها به گروه صنعتی میلاد ارتقاء یافت، با صدها نفر نیروی مستقیم و صدها نفر غیرمستقیم، مجموعاً یک هزار و ۲۰۰ نفر را مشغول به کار کرد. حدود ۱۷ سال در این مجموعه در عناوین مختلف از جمله کارشناس پروژه، مدیر فنی، مدیر تولید، مدیر کارخانه و مدیر عامل و رئیس هیات مدیره فعالیت داشته‌ام. این مجموعه صنعتی در دو حوزه منسوجات فنی و پوشاک صنعتی فعالیت می‌کرد و تولیدکننده مدیای مولتی فانکشنال فیلتر در حوزه‌های بسیار تخصصی "NBS" بوده است. همچنین در این شرکت ۳۰ الی ۴۰ پروژه تعریف و اجرا گردید که

یکی از نیازهای ضروری کشورمان ایجاد تعادل بین سرمایه و کار است. اکثر شرکت‌ها سرمایه کافی مانند تجهیزات، سوله، امکانات و... را در اختیار دارند، اما در بخش کار، دارایی آن‌ها مشخص نیست

جدید رفت که یک مورد آن پروژه کابین فیلتر شرکت ساپکو بود که تا مرحله تصویب هم رفت، ولی به دلیل نبود سرمایه متوقف گردید. لازم به ذکر است، شرکت پارس تکسان با انجام این کار، در صدد ایمنی سازی کابین خودرو از نظر آلودگی های شیمیایی، باکتریایی و... بود.

چه پروژه های مهمی در این شرکت انجام شده است؟

از جمله پروژه های متعددی که در این شرکت به اجرا درآمده، می توان به پروژه فیلتر کابین برای شرکت ساپکو، پروژه روکش صندلی خودرو برای شرکت دشت روداب، پروژه لباس های محافظ، پروژه های مدیای فیلتر برای گروه صنعتی نگین رز، پروژه مدیای عایق سفید برای محافظت سطح، پروژه های مختلف جلیقه های محافظ دریایی، اویل بوم و ژئو سینتیک ها اشاره کرد. همچنین روکش های مختلف صندلی خودرو، منسوجات فنی و منسوجات محافظ، پروژه الیاف بسیار مقاوم، کاغذ سنگی و بسیاری از پروژه های مختلف دیگر که هر یک از آن ها در سطوح مختلف تحقیقاتی، مطالعاتی، اجرایی و احداث بوده اند، از مهمترین پروژه های انجام شده در شرکت پارس تکسان است. شایان ذکر است، با استفاده از توانمندی جوانان و عزیزان دانشمند و نخبه و همچنین با کمک دانشجویان و فارغ التحصیلان نخبه دانشگاه صنعتی شریف، پروژه های پیشرفته و آزمایشگاهی را از مرحله طراحی مفهومی آغاز کردم که نمونه آن، تست یک سری پوشش های محافظ فنی بود که خوشبختانه پتانسیل زیادی برای آن در کشور وجود داشت. به طور کلی می توان گفت، طی این پروژه از مرحله مطالعات پایه، جمع آوری اطلاعات، طراحی مفهومی و طراحی بیسیک، طراحی دیتیل، ساخت قطعات، مجموعه سازی و در نهایت تست و بهره برداری و آموزش کاربران، از جالب ترین و پیچیده ترین پروژه هایی بود که در نوع خود اجرا گردید و به عنوان یک الگوی موفق اجرای پروژه در کشور می تواند مطرح گردد.

شرکت های خودروسازی تا چه اندازه از چنین کاری استقبال کردند؟

صنعت خودروسازی طی سال های گذشته برخلاف توجه به کیفی سازی خودرو، بیشتر در صدد ارزان سازی آن بوده است. در واقع موضوع کیفیت در اولویت دوم یا سوم این صنعت قرار داشته است، در حالی که محصولات مطرح شده توسط پارس تکسان، با تکیه بر دانش فنی بالا جهت ارتقاء کیفی محصولات خودرویی و حفظ جان و سلامت کاربران و جامعه عرضه شده است. در این کالاهای تکنولوژی هایی استفاده شده که می تواند جان انسان های زیادی را نجات دهد.

در خصوص سایر فعالیت های شرکت پارس تکسان توضیح دهید.

در سال ۱۳۹۶ و با پیشنهاد همکاری از جانب شرکت رز موکت، در ابتدا قراردادی جهت توسعه محصول و توسعه بازار مدیای فیلتر بگ با این شرکت داشتیم و سپس با تعمیق شناخت و همکاری ها، پیشنهاد

مدیرعاملی گروه نگین رز به بنده داده شد که آن را پذیرفتم و از ابتدای سال ۱۳۹۷ تا شهریور ماه ۱۴۰۱ به عنوان مدیرعامل این گروه مشغول به فعالیت بودم. بدیهی است، در طول این دوره به دلیل مسئولیت سنگین و حجم کاری بسیار زیاد این گروه، فعالیت های شرکت پارس تکسان را متوقف کردم و تمام تمرکز خود را جهت توسعه و بهبود کسب و کار در این واحد تولیدی قرار دادم.

در حوزه تامین تجهیزات صنعتی، مواد اولیه و قطعات تا چه اندازه موفق بوده اید؟

شرکت پارس تکسان برای پیشبرد برنامه های خود در این حوزه، نمونه محصولات مختلف را از نظر کیفیت، قیمت و دیگر شاخص های تولید مورد بررسی قرار داده و پس از آن با تکیه بر نیروهای نخبه کشور به فعالیت پرداخته است. به اعتقاد بنده، در حال حاضر جای خالی هم افزایی نیروی های متخصص در کشور احساس می شود، در حالی که اگر نیروهای پراکنده زیر چتر یک نظام کسب و کار هوشمند قرار گیرند، کارهای به ظاهر نشدنی در حوزه صنعت و ماشین سازی اجرایی خواهد شد.

چه اقداماتی برای افزایش میزان تولیدات این شرکت انجام داده اید؟

از آنجایی که در حدود این ۵ سال، فرصتی برای توسعه فعالیت های شرکت پارس تکسان نداشتم، در نظر داریم تا با تمرکز بر فعالیت ها و اهداف شرکت، با لطف و استعانت از خداوند سبحان، اهداف آن را پیگیری کنیم. در رابطه با منسوجات فنی که امکان زیادی برای توسعه و ورود بخش های استارت آپی دارند، هدف بنده این است که در خصوص بحث منسوجات فنی و مدل کسب و کاری بیشتر فعالیت کنم و راه نوینی را در پیش پای فعالان این حوزه، سرمایه گذاران و کارآفرینان قرار دهم؛ از این رو تعدادی برند بسیار زیبا به ثبت رسیده که امیدوارم در مسیری روشن و بین المللی گام برداریم. از جمله این برندها می توان به TEXO، Pars TEXON LUXIM CanDo اشاره کرد که برای شرکت پارس تکسان به ثبت رسانده ایم. همچنین با اساتید و محققان دانشگاه های صنعتی برتر کشور از جمله دانشگاه صنعتی امیرکبیر، دانشگاه صنعتی شریف و دانشگاه صنعتی اصفهان گفت وگویی داشتم تا همان طور که در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز مطرح شده، این موضوع را پیش ببرم. علاوه بر این، شرکت پارس تکسان در صدد گستراندن چتر برند "کندو" بر سر حوزه های فناوریانه و استارت آپی است و در نظر داریم این برند را به جامعه نخبگان و محققان در حوزه منسوجات فنی و محصولات فناوریانه هدیه نماییم و آن هایی که حرفی برای گفتن دارند را سهیم و شریک این برند نماییم. در این خصوص نیز ارتباط خوبی برقرار شده تا پروژه های دانش پایه در بخش منسوجات فنی اجرایی شوند.

هدف کلی از انجام این کار چیست؟

هدف کلی این است که نقص موجود در حوزه های آینده کسب و کار به گوش جامعه صنعتی و سرمایه گذاری کشور رسانده شود. یک نقص

برگزاری نمایشگاه ها
در کشورمان نیاز به
اصلاح و تغییرات
بنیادین دارد. ما باید
بخشی از شبکه
جهانی نمایشگاهی
جهان شویم و با
شرکت های مطرح و
طراز اول بر گزار کننده
نمایشگاه های جهان
ادغام شویم

صنعت خودروسازی
طی سال‌های
گذشته بر خلاف
توجه به کیفی سازی
خودرو بیشتر در
صددارزانی سازی
آن بوده و موضوع
کیفیت در اولویت
دوم یا سوم این
صنعت قرار داشته
است

اساسی در حوزه کسب و کاری دانش پایه کشور وجود دارد و آن هم این است که در تقابل بین کار و سرمایه، همه عوامل و قوانین به نفع سرمایه و سرمایه‌دار است. به عنوان مثال؛ زمین، ساختمان، ماشین‌آلات، سهام و همه و همه در قوانین جاری کشور به روشنی ثبت شده، ولی در مورد کار محقق و صاحب دانش این گونه نیست. بخش کار که دانش، وقت، انرژی و تمام استعدادش را به اشتراک می‌گذارد، به راحتی توسط سرمایه حذف می‌شود. مادر صدد هستیم، به میزان توانمان این نقیصه را برطرف و بین کار و سرمایه تعادل ایجاد کنیم، حس مالکیت و مشارکت در کار را به وجود آوریم که البته این کار را از این گروه شروع کرده و امیدواریم که جامعه نخبه کشور به ما بپیوندند. علاوه بر این در صدد هستیم تا بخش حاکمیتی نیز به این موضوع حساس شود، از مهاجرت نخبگان کشور جلوگیری گردد و همچنین از حمایت سرمایه‌گذاران منصف و با اخلاق کشور هم برخوردار شویم.

به نظر شما عدم رشد و توسعه شرکت‌ها چیست؟

یکی از نیازهای ضروری کشورمان، ایجاد تعادل بین سرمایه و کار است. اکثر شرکت‌ها سرمایه کافی مانند تجهیزات، سوله، امکانات و... را در اختیار دارند، اما در بخش کار، دارایی آن‌ها مشخص نیست. به عبارتی دیگر، دارایی‌های نامشهود هنوز به رسمیت شناخته نشده است. برای مثال، یک کسب و کار پس از مدت‌ها فعالیت و طی مراحل رشد و توسعه، دچار ناهماهنگی و عدم تعادل می‌شود که این امر ریشه در فرار نخبه‌ها از کشور دارد. با توجه به پرس و جویی که بنده از بسیاری از نخبه‌های دانشگاهی دانشگاه‌های برتر کشور داشته‌ام، اکثر آنان از عدم وضع قانون مالکیت فکری گلایه دارند.

آیا در شرایط کنونی راهکاری برای حل این مساله دارید؟

شرکت پارس تکسان برای این موضوع یک راه حل قانونی، اخلاقی، کاربردی و مهمتر از همه، شدنی پیشنهاد کرده که آن هم، تقسیم سهام برندهای این شرکت بین کارشناسان و متخصصان است. به بیانی دیگر، این شرکت به کارشناس و متخصص صاحب فکر و ارائه‌دهنده پروژه‌های دانش محور، تحت قوانین رسمی کشور، مالکیت رسمی اعطا می‌کند تا در هر جایی به تولید بپردازد. هم‌اکنون شرکت پارس تکسان در حال انجام یک پروژه است که مصرف آب را تا ۸۰ درصد کاهش می‌دهد، بدین مفهوم که اگر یک فرد یک هزار هکتار باغ پسته، انگور یا خرما داشته باشد، با آب مصرف شده می‌تواند پنج هزار هکتار را پوشش دهد. علاوه بر بهینه‌سازی مصرف آب، شیرین سازی آب دریا و آب‌های بسیار آلوده نیز در دستور کار قرار گرفته است. همچنین شرکت پارس تکسان با استفاده از نیروهای دانش محور در نظر دارد تا آلودگی‌های محیط زیست و گرد و غبار را کاهش دهد.

در روند پیشبرد طرح‌های توسعه‌ای با چه مشکلاتی مواجه بوده‌اید؟

به اعتقاد بنده، بسیاری از افراد یا شرکت‌ها تمایلی به پیدا کردن راهکار ندارند. برای مثال واردکننده خودروی چینی یا هر محصول دیگر،

مانع از پیشبرد تحقیقات اصولی و علمی در این حوزه شده و همین نگرش به تدریج در بین سایر افراد که منافع شخصی را بر منافع ملی ترجیح می‌دهد، سرایت پیدا می‌کند، بر همین اساس باید افرادی را برای تصمیم‌گیری دور هم جمع کرد که عزمی جدی برای عملیاتی کردن یک برنامه یا کار داشته باشند. با توجه به این موضوع، در دانشگاه صنعتی شریف نیز تاکید کردم که دانشجویانی به دایره فعالیت‌های ما اضافه شوند که هدف اصلی آنان ماندن در ایران باشد. ما باید بمانیم و این کشور را بسازیم. انتظاری از دیگران برای ساخت این کشور نیست.

آیا در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی نیز شرکت کرده‌اید؟

مادر اکثر نمایشگاه‌های مهم و مرتبط داخلی و خارجی به عنوان غرفه‌دار یا بازدیدکننده شرکت داریم. نمایشگاه‌ها قانون‌های مرکزی و بسیار مهم تبادل اطلاعات در هر صنعتی هستند و باید جدی گرفته شوند. اشاره به این نکته ضروری است که برگزاری نمایشگاه‌ها در کشورمان نیاز به اصلاح و تغییرات بنیادین دارد. ما باید بخشی از شبکه جهانی نمایشگاهی جهان شویم و با شرکت‌های مطرح و طراز اول برگزارکننده نمایشگاه‌های جهان ادغام شویم.

چه چشم‌اندازی را برای شرکت پارس تکسان متصور هستید؟

آینده در دست خداست، ما بر او توکل می‌کنیم و وظیفه خود را انجام می‌دهیم؛ با این حال با توجه به اینکه باید برای آینده‌اندیشه کنیم و اندوخته‌های خود را برای آیندگان بگذاریم، پروژه‌های بزرگ و کوچکی تدوین شده که به امید خدا به نتیجه خواهد رسید. منافع شخصی در این شرکت، در اولویت سوم و منابع ملی در اولویت اول قرار دارد. بارها نیز تاکید کرده‌ایم که ما به برندهای پیشران ملی نیاز داریم؛ همان‌طور که کشوری مانند ترکیه برای توسعه صنعتی در بخش نساجی ۵۰ برند ملی و ۱۰ برند جهانی تعریف کرده است. ما نیز باید در این بخش سرمایه‌گذاری کنیم و آن را جدی بگیریم. عمده توجه ما برای آینده در این بخش خواهد بود تا به یاری خدا، نام و نشان‌های ماندگار ملی و جهانی را خلق کنیم و برای آیندگان به یادگار بگذاریم.

و سخن آخر...

چو عاشق می‌شدم گفتم ربودم گوهر مقصود
ندانستم که این دریا چه موج خون فشان دارد
ما اگر به موضوعات مختلفی که هر روز با آن‌ها مواجه می‌شویم، به عنوان صورت مساله نگاه کنیم، از پرداختن به آن‌ها و حل آن‌ها لذت خواهیم برد؛ همانند دوران دانشجویی که از حل یک مساله پیچیده فیزیک در نیمه‌های شب لذت می‌بردیم. اگر به موضوعات سخت به عنوان مشکل نگاه کنیم، جز سختی و رنج چیزی نصیب ما نخواهد شد؛ پس بیاییم با همفکری، کار جمعی، تعامل و از همه مهمتر حسن ظن به یکدیگر از حل مسائل و موضوعات مختلف لذت ببریم. ■
دست در دست هم دهیم به مهر میهن خویش را کنیم آباد

گفت و گوی اختصاصی با مهندس محمود پیشعلی

در این بخش می خوانیم:

- رشد ۱۲ درصدی چاپ دیجیتال در آسیا
- بزرگترین معضل صنعت چاپ رقابت های ناسالم است
- تنظیم بازار کاغذ در گروی تعامل دولت و اتحادیه های مرتبط

رییس هیات مدیره شرکت چاپ و بسته‌بندی فرارنگ آریا بزرگ‌ترین معضل صنعت چاپ رقابت‌های ناسالم است

هادی حسینی‌نژاد

صنعت چاپ در ایران، صنعتی ریشه‌دار و اثرگذار است، با این وجود همچون سایر صنایع، این صنعت مادر نیز با مشکلات عدیده‌ای مواجه است؛ مشکلاتی که رفع آن‌ها تنها در سایه مدیریت یکپارچه صنعتی میسر می‌شود. به بیان دیگر؛ رشد و توسعه صنایع، در گروی افزایش توان و اختیارات اتحادیه‌ها و برخورداری از نظارت و هدایت دلسوزانه است. محمود پیشعلی، رییس هیات مدیره شرکت چاپ و بسته‌بندی فرارنگ آریا، به عنوان یکی از پیشکسوتان صنعت چاپ، در گفت‌وگویی که با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» داشته، معتقد است: رقابت ناسالم و شکسته شدن تعرفه‌ها از سوی چاپخانه‌داران، مهمترین معضل حال حاضر بازار چاپ و بسته‌بندی در کشور است که مانع رشد و توسعه این صنعت شده است. از نظر وی، مدیریت و هدایت واحدهای صنعتی و مسائلی همچون نوسازی و تخصیص تسهیلات لازم و... از توان و دامنه اختیارات اتحادیه‌های فعلی خارج هستند. مشروح این مصاحبه را می‌خوانیم.

ماشین‌های جدید می‌شد. فکرش را بکنید؛ یک ماشین چهار رنگ در آن سال‌ها، ۳۰۰ میلیون تومان قیمت داشت که با آن پول امکان خرید چند خانه وجود داشت. به هر حال در دهه هفتاد با تغییر شرکا، چند ماشین دو رنگ و چهار رنگ خریداری کردیم و چاپخانه را توسعه دادیم. چند سال بعد تصمیم گرفتیم، چاپخانه‌ای واقع در جاده کرج خریداری کنیم که البته عملی نشد و در نهایت با شراکت مرحوم بلالی و آقایان ریسمانچی و رازقی، چاپ فرارنگ آریا را توسعه دادیم.

به نظر شما مهمترین عامل توسعه و پیشرفت این شرکت چیست؟

اصلی‌ترین عامل این بود که هیچ‌کدام از شرکا، از توسعه واهمه‌ای نداشتند. با همین رویکرد به خریداری ماشین‌آلات به‌روز صنعت چاپ اقدام کردیم و در مسیر توسعه موفق بودیم. علاوه بر همراهی و همدلی، عامل دیگر عدم دخالت شرکا در کار تولید بود و به بنده اعتماد کامل داشتند. در سال ۱۳۸۴ که این شراکت را آغاز کردم، چاپخانه فرارنگ آریا پنج هزار متر مربع مساحت داشت و امروز مساحت مجتمع با خریداری زمین‌های مجاور، به ۲۰ هزار متر مربع رسیده است. به خاطر دارم که در آن مقطع، یک ماشین چاپی در مجموعه ظرف یک سال، یک میلیون نسخه چاپ کرده بوده و بنده در اولین سال حضورم با همان ماشین، ۳۲ میلیون نسخه چاپ کردم که این رقم، حتی مهندس آلمانی شرکت تولیدکننده ماشین را هم متعجب کرده بود. به هر صورت شرکت فرارنگ آریا مسیر پیشرفت و سختی‌های آن را بدون بهره‌مندی از حمایت‌ها دولتی طی کرد و سرمایه‌گذاری‌های جدید، کاملاً از درآمد مجموعه تامین شد. احداث سالن‌های جدید و خریداری ماشین‌های ۶ رنگ، ۸ رنگ و... در سال ۲۰۰۸ میلادی به روند توسعه سرعت بخشید و همچنان نیز این رویکرد را دنبال می‌کنیم؛ به‌طوری که طی یک سال اخیر با خریداری زمین‌های مجاور، دو سالن یک هزار و ۲۰۰ متری و یک انبار به مجموعه اضافه شده است. همچنین یک ماشین چاپ



از چه زمانی وارد صنعت چاپ شدید و کار در مجتمع چاپ فرارنگ آریا از چه سالی آغاز شد؟

بنده بعد از اتمام دوران تحصیل در دبیرستان، سال‌ها در چاپخانه‌های مختلف کار کردم، اما فضا و نوع فعالیتی که در آن‌ها داشتیم، به گونه‌ای نبود که آموخته‌های تخصصی چندانی داشته باشم. این رویه ادامه داشت تا اینکه در سال ۱۳۶۱ به دلیل علاقه وافر که به کار چاپ داشتیم، به همراه چند تن از دوستان، چاپخانه کوچکی را خریداری کردیم که تنها یک ماشین چاپ داشت. در آن زمان، نیاز بازار با محصولات چاپی عمومی تامین می‌شد و گونه‌های تخصصی چاپ، مشتری چندانی نداشتند. تنها یک یادو چاپخانه در تهران بود که ماشین چاپ چهار رنگ داشتند و در بخش دولتی نیز، چاپخانه‌های محدودی بودند که کتاب‌های درسی و مجلات را منتشر می‌کردند. از همان سال به دنبال توسعه چاپخانه بودیم، ولی مشکلات مختلفی نظیر گرانی، عدم تخصیص تسهیلات بانکی و موانع واردات، مانع از خریداری



۷۰

ماهانمه دنیای سرمایه‌گذاری
آذر ۱۴۰۱ • شماره ۷۲

رولند ۱۰ رنگ (مجهز به یووی، خشک کن و...) خریداری کرده‌ایم که با برخورداری از ۱۸ یونیت در خاورمیانه نظیر ندارد.

در حال حاضر محصولات فرارنگ آریا در کدام صنایع مصرف بیشتری دارند؟

عمده محصولات در حوزه صنایع غذایی و دارویی تولید می‌شوند که بخش قابل توجهی از آن‌ها، اقلام صادراتی هستند. در مجموع، محصولات چاپی متعددی از بسته‌های چای و سایر محصولات غذایی گرفته تا محصولات دارویی، آرایشی و بهداشتی نظیر خمیر دندان، عطر، ادکلن و... در فرارنگ آریا تولید می‌شوند. همچنین بخشی از فعالیت مجتمع به چاپ بسته‌های دخانیات اختصاص دارد که به دلیل تخصصی بودن نوع چاپ و بسته‌بندی، چاپخانه‌های انگشت‌شماری در کشور توانایی تولید در حوزه دخانیات را ندارند. تقریباً هیچ سفارشی در زمینه چاپ ورق و وجود ندارد که ظرفیت انجام آن در فرارنگ آریا وجود نداشته باشد و از این بابت، مشتریان خود را از واردات محصولات چاپی بی‌نیاز کرده‌ایم.

آیا در زمینه صادرات محصول به کشورهای خارجی برنامه‌ای دارید؟

با توجه به تحریم‌ها و موانع بانکی، امکان صادرات مستقیم محصولات چاپی برای ما وجود ندارد. البته صادرات وقتی معنا دارد که حجم چشم‌گیری داشته باشد و به چند صد میلیارد تومان در سال برسد. شرایط تحقق این سطح از صادرات در حال حاضر وجود ندارد و برنامه‌ای هم برای آن نداریم. البته ظرفیت تولید با کیفیت و متناسب با استانداردهای جهانی را داریم و در صورت نیاز، مشکلی برای ورود به بازارهای جهانی نخواهیم داشت.

بهره‌مندی از حمایت‌های دولتی، چقدر برای صنعت چاپ ضرورت دارد؟

تنها حمایتی که دولت می‌تواند از صنعت چاپ داشته باشد، ارائه تسهیلات بانکی و تسهیل واردات ماشین‌آلات است که در حال حاضر هیچ کدام از این موارد انجام نمی‌شود. حتی در بسیاری از موارد همکاری‌های لازم در زمینه معافیت هزینه‌های گمرکی ماشین‌های کار کرده نیز صورت نمی‌گیرد. همان‌طور که می‌دانید، وزارت فرهنگ و ارشاد، متولی صنعت چاپ در کشورمان است. این وزارتخانه همیشه مجوزهای لازم را برای تأسیس و توسعه چاپخانه‌ها صادر کرده و از این بابت، محدودیتی نبوده، اما مساله این است که ابتکار عمل لازم را در هدایت صنعت چاپ نداشته است. اتحادیه و انجمن‌های موجود نیز در زمینه ایجاد اتحاد و وحدت رویه بین چاپخانه‌داران توفیق چندانی نداشته‌اند. به عنوان مثال، تاکنون اتحادیه‌ها در شهرهای مختلف نتوانسته‌اند در حوزه قیمت‌گذاری و اعمال تعرفه‌های چاپی موفق عمل کنند.

قیمت‌گذاری زیر نرخ رسمی، چه مشکلاتی را در صنعت چاپ ایجاد کرده است؟

متأسفانه عمده چاپخانه‌ها به تعرفه‌های اعلام شده از سوی اتحادیه‌ها توجهی نشان نمی‌دهند و سفارش‌های خود را با قیمت‌های به مراتب پایین‌تر از ارقام مندرج در نرخ‌نامه‌ها آماده می‌کنند. این کار، حکم

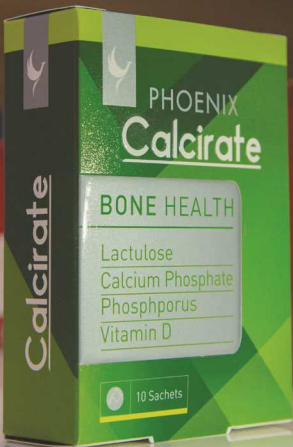
خودزنی را دارد و یکی از عوامل بازماندن صنعت چاپ از توسعه نیز همین خودزنی‌ها است که این مساله در کمتر صنعتی وجود دارد. برای مثال، هیچ شرکت تولیدکننده مصنوعات سلولزی زیر قیمت‌های متعارف بازار، دستمال کاغذی و سایر اقلام تولیدی خود را برای فروش نمی‌گذارد، در حالی که چاپخانه‌داران با ارائه تعرفه‌های پایین‌تر به مشتریان، مدام به فکر رقابت‌های غیرمنطقی و شکستن بازار یکدیگر هستند. به نظر بنده، بزرگ‌ترین معضل حال حاضر صنعت چاپ، قیمت‌شکنی و بی‌توجهی به تعرفه‌های رسمی است. با وجود برگزاری جلسات متعدد در زمینه رعایت نرخ‌نامه‌ها، بعضی از چاپخانه‌داران همچنان برای سرپا نگه داشتن واحد خود، قیمت‌شکنی می‌کنند. در کشورهای توسعه‌یافته، تخفیف دادن بی‌معنا است. حتی در کشور خودمان، هیچ رستوران یا سوپرمارکتی به مشتریان خود تخفیف نمی‌دهد و کسی هم از آن‌ها انتظار تخفیف ندارد. قیمت‌شکنی همکاران ما باعث شده، مشتریان صنعت چاپ به چانه زدن عادت کنند و کارهای خود را بعد از مذاکره با چندین چاپخانه، به کمترین قیمت ممکن سفارش دهند.

صنعت چاپ در این زمینه، چقدر به حسابرسی صنعتی نیاز دارد؟

مشکل اصلی، همین نبود حسابرسی صنعتی و قیمت‌گذاری‌های سستی است. یک چاپخانه‌دار با محاسبه قیمت کاغذ و مرکب و سایر مواد مصرفی، سعی می‌کند که ارزان‌ترین قیمت را به مشتری بدهد، اما به هزینه‌های سرمایه‌گذاری، استهلاک ماشین‌ها، هزینه‌های روزمره، مالیات، حق بیمه کارکنان، افزایش تعرفه برق و آب و... توجه لازم را ندارد. این مساله باعث ضرر و زیان یک چاپخانه می‌شود و در بلندمدت، آن را با بحران مواجه خواهد کرد. به اعتقاد بنده، اگر همکاران ما به تعرفه وفادار بمانند، صنعت چاپ شرایط به مراتب بهتری را تجربه خواهد کرد. باید در نظر داشته باشیم که سایر صنایع، به خدمات صنعت چاپ نیاز مبرم دارند؛ بنابراین اگر همه همکاران تعرفه را رعایت کنند، مشتریان نیز با آن کنار می‌آیند.

اتحادیه چه نقشی می‌تواند در کنترل بازار داشته باشد؟

خوشبختانه آقای ابوالحسنی انرژی خوبی را به اتحادیه چاپخانه‌داران تهران تزریق کرده و پیگیری‌های خوبی از سازمان‌ها و نهادهای مختلف دارد. این موارد باعث شده، جنب و جوش خوبی را در صنف شاهد باشیم، اما مساله این است که اختیارات اتحادیه آن قدر نیست که بتواند کل بازار و تمام واحدهای صنفی را مدیریت کند. اتحادیه باید جریان سرمایه‌گذاری در صنعت را هدایت کند و در روند تخصیص تسهیلات نوسازی و تجهیز چاپخانه‌ها دخالت داشته باشد. متأسفانه صنعت چاپ نیز مانند سایر صنایع با مشکلاتی همچون گرانی ارز، مشکل واردات مواد اولیه و افزایش قیمت تمام‌شده دست به گریبان است و اتحادیه نمی‌تواند این مشکلات را رفع کند. برگزاری مناسبات و جشن‌ها می‌تواند امید و روحیه را در صنف افزایش دهد، ولی در سر نوشت صنعت چاپ، جهشی ایجاد نمی‌کند. بنده از رییس اتحادیه انتقاد ندارم، اما بهبود شرایط، خارج از توان ایشان است. وقتی همه صنایع دچار رکود و تحریم هستند، صنعت چاپ هم تافته جدا بافته نیست. ■



رییس اتحادیه کاغذ و مقوا فروشان تهران

تنظیم بازار کاغذ در گروی تعامل دولت و اتحادیه‌های مرتبط

هادی حسینی‌نژاد

کاغذ و مقوا از جمله کاربردی‌ترین اقلام مصرفی در کشور به‌شمار می‌آید و تقریباً می‌توان گفت که هیچ صنعتی از انواع آن بی‌نیاز نیست. در سال‌های اخیر عواملی همچون تحریم، افزایش نرخ ارز و هزینه‌های واردات، رشد قیمت این کالای استراتژیک را به شکل چشمگیری افزایش داده و علاوه بر مصرف‌کنندگان، تجار و فروشندگان را نیز با مشکلات عدیده‌ای مواجه کرده است. برای پیگیری شرایط موجود، گفت‌وگویی با حمید نیکدل، رییس جدید اتحادیه فروشندگان کاغذ و مقوای تهران که به تازگی حکم ریاست خود را از اتاق اصناف دریافت کرده، انجام داده‌ایم. وی که سابقه‌ای ۲۸ ساله در بازار کاغذ دارد، امیدوار است که با پشتوانه و حمایت اعضای صنف و رای اعتمادی که در انتخابات اتحادیه از آن‌ها دریافت کرده و همچنین با همکاری اعضای هیات مدیره، گام‌های موثری را در راستای رفع مشکلات موجود بردارد. ماحصل این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

اولویت اصلی شما در رسیدگی به مشکلات صنف چیست؟

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات کنونی، مربوط به مالیات است؛ به همین دلیل رسیدگی به این مساله را در اولویت امور قرار داده‌ایم. در حال حاضر مالیات تعریف شده برای خرده‌فروشان ۹/۶ درصد است و این رقم برای عمده‌فروشان ۵ درصد تعیین شده، در حالی که سود خرده‌فروشان و عمده‌فروشان از فروش کاغذ، به ترتیب از سه و یک درصد فراتر نمی‌رود. پیرو جلساتی که درباره این مساله داشته‌ایم، اسناد و مدارک لازم تهیه شده که در اسرع وقت آن‌ها را به وزارت دارایی تقدیم می‌کنیم و امیدواریم که ضریب مالیاتی را کاهش دهیم.

شرایط بازار را چگونه می‌بینید؟ دلیل اصلی رشد تصاعدی کاغذ در سال‌های اخیر چیست؟

واقعیت این است که به دلیل تحریم‌ها و نوسانات قیمت ارز، امکان پیش‌بینی آینده بازار کاغذ وجود ندارد. البته این وضعیت در سایر بازارها نیز مشابه است و افزایش قیمت‌ها نیز تابع همین شرایط است. در نظر داشته باشید که حدود ۷۰ درصد از اقلام کاغذ و مقوایی که در بازار خرید و فروش می‌شود، وارداتی هستند؛ بنابراین مستقیماً از افزایش نرخ ارز تأثیر می‌پذیرند. به عنوان مثال، در همین ایام افزایش قیمت کاغذ تحریر به بالای یک میلیون تومان را شاهد هستیم که چالش‌های زیادی را برای واردکنندگان، فروشندگان و مصرف‌کنندگان به همراه دارد. علاوه بر قیمت جهانی کاغذ، هزینه‌های دیگری مانند هزینه‌های حمل و نقل نیز افزایش فراوانی داشته که روی قیمت نهایی تأثیر می‌گذارد.

همیشه این نظریه وجود داشته که بخشی از افزایش قیمت‌ها، متأثر از رفتارهای سودجویانه، احتکار یا گران‌فروشی است. نظر تان در این باره چیست؟

کاغذ و مقوا، از معدود کالاهایی است که امکان واردات آن به شکل قاچاق وجود ندارد و تقریباً ۱۰۰ درصد موجودی بازار از مسیر قانونی و با پرداخت



در حال حاضر اتحادیه کاغذ و مقوا چه تعداد عضو دارد و اعضای آن در چه رسته‌هایی فعال هستند؟

این اتحادیه تعداد ۵۲۰ عضو رسمی دارد که با پروانه رسمی به فعالیت مشغول هستند. علاوه بر این، حدود ۳۰۰ واحد صنفی بدون پروانه نیز در شهر تهران فعال هستند که در آینده نزدیک از آن‌ها دعوت به عمل می‌آوریم تا با مراجعه به اتحادیه، نسبت به عضویت و اخذ پروانه رسمی اقدام کنند. بورس کاغذ و مقوای ایران، در خیابان ظهیرالاسلام واقع شده و عمده‌فروشان در این منطقه فعالیت صنفی دارند. بخشی از اعضای این اتحادیه خصوصاً فعالان در حوزه کارت دعوت و کارت پستال نیز، در سایر نقاط شهر فعالیت دارند. به‌طور کلی، اعضا در رسته‌های فروشندگان کاغذ و مقوا، خرده‌فروشان، عمده‌فروشان، کارت پستال (کارت دعوت) و همچنین فعالان در حوزه خرید و فروش ضایعات کاغذ، از اتحادیه پروانه اخذ می‌کنند و طبیعتاً در قبال رعایت قوانین نظام صنفی و تبعیت از اتحادیه مسئولیت دارند.



می کنند. همین مساله در مقطعی باعث می شود، قیمت کاغذ تحریر کاهش یابد و طبیعی است که پس از مدتی، باز به رقم واقعی خود نزدیک شود. سایر عوامل مانند افزایش نرخ ارز و هزینه های واردات نیز باعث تغییر قیمت ها می شود که طبیعی است؛ در غیر این صورت در صد سودی که فروشندگان از مشتریان خود دریافت می کنند، رقم مشخص و البته پایینی است که نمی تواند سهمی در افزایش چشمگیر قیمت کاغذ داشته باشد.

مساله فروش کاغذ سهمیه ای که گویا پیشینه دور و درازی هم دارد، چطور قابل حل است؟

به نظر بنده، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و اتحادیه های ذی ربط از جمله اتحادیه ناشران و کتاب فروشان و اتحادیه چاپخانه داران باید نظارت خود را بیشتر کنند و جلوی برخی از اقدامات نظیر اعلام تیراژهای غیر واقعی را بگیرند. همچنین پیشنهاد می کنم، در تمام ارگان هایی که دست اندر کار توزیع کاغذ با تعرفه دولتی هستند، یک بازرس از طرف اتحادیه فروشندگان و مقوا حضور داشته باشد. تنها در این صورت است که می توان جلوی فروش کاغذ از سوی برخی از ناشران را گرفت. اتحادیه فروشندگان کاغذ و مقوا نیز این آمادگی را دارد تا با همراهی نهادهای مذکور و انجمن وارد کنندگان کاغذ، تعاملات لازم را در راستای کنترل و نظارت بازار داشته باشد. تنظیم بازار، مساله مهمی است که می توان با شناخت نیاز بازار به اقلام مختلف و انتقال اطلاعات درست به تاجران به آن دست یافت.

ارزیابی شما از آینده بازار کاغذ چیست؟

صنف کاغذ و مقوایی از صنوف مهم و تاثیر گذار در جامعه و بازار است که به دلیل استراتژیک بودن انواع کاغذ و گستره موارد مصرف آن در کشور، نقشی کلیدی را بازی می کند. محصولاتی که تولید آن ها وابسته به کاغذ است، نقشی اساسی دارند و حتی توسعه تکنولوژی های دیجیتال در سال ها و دهه های اخیر نیز نتوانسته نیاز به این کالای استراتژیک را حذف کند. با این توضیح، رسیدگی به مشکلات موجود در بازار کاغذ را ضروری می دانیم، به سمت اتحادیه ها، نهادهای دولتی، انجمن ها و تاجران دست دوستی و همراهی دراز می کنیم و امیدواریم بتوانیم طی جلسات مشترک و با کمک یکدیگر، مشکلات موجود در بازار کاغذ را به حداقل برسانیم. ■

هزینه های گمرک و... به دست بنگاه های فروش می رسد؛ بنابراین بازار کاغذ و مقوا، یک بازار کنترل شده است و عوامل داخلی با توجه به حجم بالای مصرف و تناژهای سنگینی که وارد بازار می شود، نمی توانند چندان نقشی در بالا بردن قیمت ها داشته باشند. شاید در برخی از موارد، تاجری بعد از وارد کردن کاغذ و محاسبه هزینه های مختلف متوجه شود که به دلیل نوسان نرخ ارز، قیمت بازار کمی پایین تر از قیمتی است که او به عنوان مال التجاره سرمایه گذاری کرده؛ بنابراین طبیعی است که محموله خود را تا زمانی که قیمت بازار به سطح مقبول برسد، انبار کند. به نظر بنده این احتکار نیست؛ خصوصاً در شرایطی که همه چیز در مسیر قانونی پیش رفته و اطلاعات کامل از تاجر، نوع و میزان محموله وارداتی و حتی انباری که محموله در آن تخلیه شده، مشخص است. متأسفانه در سال های قبل شاهد بر خوردهای ناصحیحی در این زمینه بودیم و اخباری مبنی بر دستگیری سلاطین کاغذ شنیده می شد که صدمات جدی به واردات کاغذ وارد کرد. مثلاً از کشف انباری خبر می دادند که در آن ۵۰ یا ۱۰۰ تن کاغذ «حتکار» شده بوده که به اعتقاد بنده این اقدامات، غیر کارشناسانه بود. دست اندر کاران حتی متوجه نبودند که میزان محموله های مذکور در مقابل مصرف کاغذ سالانه کشور، اصلاً به چشم نمی آید و مصرف روزانه برخی از چاپخانه ها به تنهایی، بیشتر از حجم محموله هایی است که اعلام می کردند. در واقع سلطان کاغذی وجود ندارد و این رفتارها باعث شد، برخی از تجار با سابقه و خوشنام با مشکل روبه رو شوند و عمدتاً دیگر تمایلی به واردات کاغذ و مقوا نشان ندهند، چون احساس می کنند که با آبروی آن ها بازی شده است. آزاده خاطر شدن آن ها صدمات زیادی را به این بازار وارد کرده و به نظرم بخشی از بی ثباتی قیمت ها نیز به عدم حضور تاجران سرشناس باز می گردد.

با این وجود، به نظر شما قیمت کاغذ واقعی است یا حباب دارد؟

من حبابی در قیمت ها نمی بینم. اینکه قیمت در برخی بازه های زمانی، پایین و بالا می رود، عوامل روشنی دارد. همان طور که می دانید، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در چند سال اخیر، بار دیگر به توزیع کاغذ با نرخ دولتی روی آورده و برخی از ناشران، نسبت به فروش سهمیه خود اقدام

پیش‌بینی بازار چاپ و بسته‌بندی جهان تا سال ۲۰۲۹

رشد ۱۲ درصدی چاپ دیجیتال در آسیا

رضا فغانی

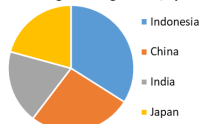
که در آینده با CAGR (نرخ رشد مرکب سالانه یا رشد سرمایه‌گذاری) بیشتر رشد کند. این رشد به دلیل کاربرد بالای لیبل است که تقریباً در همه انواع بسته‌بندی مورد نیاز است. لیبل‌ها، پر مصرف‌ترین محصول در حوزه چاپ و بسته‌بندی هستند. انواع مختلف تگ‌ها و برچسب‌ها عبارتند از لیبل‌های پوست خشک، برچسب‌های تاشو، برچسب‌های Reseal، برچسب‌های بسته‌بندی مجدد و قابل افزایش، کتابچه‌های بسته‌بندی مجدد قابل افزایش، برچسب‌های برش قالب تخصصی و برچسب‌های Prime. در این نوع کاربرد، تقریباً از انواع متغیرهای بسته‌بندی استفاده می‌شود. این برچسب‌ها اطلاعات محصول، نمادهای شناسایی برند و جزئیات حمل‌ونقل را نمایش می‌دهند.

پیش‌بینی می‌شود، چاپ دیجیتال نیز در آینده صنعت چاپ و بسته‌بندی سهم چشمگیری داشته باشد. این مدل از چاپ اغلب برای ایجاد نمونه‌های کم‌هزینه و همچنین نمونه‌های اولیه برای بسته‌بندی‌های سفارشی استفاده می‌شود. از بسته‌بندی چاپی نیز می‌توان برای ایجاد آثار هنری و بسته‌بندی‌های چشمگیر استفاده کرد. چاپ دیجیتال در طیف گسترده‌ای از کاربردها استفاده می‌شود. بازار چاپ و بسته‌بندی با توجه به فناوری‌ها و کاربردهای متعدد چاپ، در طیف گسترده‌ای از صنایع در منطقه آسیا و اقیانوسیه گسترده است. پیش‌بینی می‌شود که چاپ دیجیتال، تا سال ۲۰۲۹ با رشد ۱۲/۱ درصدی CAGR همراه باشد.

بازار چاپ و بسته‌بندی در آسیا و اقیانوسیه

وجود صنایع مختلف مرتبط با مواد غذایی و آشامیدنی، لوازم الکترونیکی مصرفی و بسیاری دیگر در کشورهایمانند چین، هند، ژاپن و کره جنوبی منجر به تقاضای قابل توجهی برای یافتن راه‌حل‌های بسته‌بندی در منطقه شده است. مطابق با تحقیق صورت گرفته، بالاترین سهم از بازار چاپ و بسته‌بندی آسیا و اقیانوسیه در سال ۲۰۲۱ به کشورهای اندونزی، چین، هند و ژاپن تعلق داشته است.

Asia Pacific Package Printing Market, by Country (%) in 2021



بازار چاپ و بسته‌بندی در آسیا و اقیانوسیه عمدتاً به دلیل افزایش هزینه‌های مصرف‌کننده و افزایش تقاضا برای محصولات، پایدار است، اما افزایش مصرف مواد غذایی فرآوری شده، در آینده باعث رشد بازار می‌شود. فناوری‌های نوظهور برای چاپ و بسته‌بندی نیز می‌تواند به عنوان یک عامل محرک برای رشد بازار دیده شود. رشد روزافزون صنعت داروسازی و افزایش تقاضا برای بسته‌بندی مناسب نیز از عوامل اصلی رشد این بازار هستند. ■

منبع:

www.maximizemarketresearch.com

اندازه بازار چاپ بسته‌بندی در سال ۲۰۲۱ میلادی، بالغ بر ۴۶۰/۵۲ میلیارد دلار آمریکا ارزش داشت و انتظار می‌رود که این رقم از سال ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۹ میلادی به میزان ۴/۵ درصد رشد کند و به ۶۵۴/۹ میلیارد دلار نزدیک شود. چاپ و بسته‌بندی در قالب فرآیندهای برچسب‌زدن بسته‌ها در قالب نوشتاری، الکترونیکی یا گرافیکی تعریف می‌شود و با استفاده از فناوری‌های مختلف مانند چاپ دیجیتال، فلکسوگرافی و روتوگراف، آگاهی از برند را ایجاد می‌کند و برندینگ شرکت‌ها را ارتقاء می‌دهد. همچنین جذابیت‌های زیبایی‌شناختی و چاپ دیجیتال، بسته‌بندی‌های شخصی یا سفارشی، چاپ‌های جشن فصلی، تصاویر گرافیکی سه‌بعدی یا هولوگرام‌ها و متون بافونتهای متنوع در میان سایر موارد نیز به رشد بازار چاپ و بسته‌بندی کمک کرده‌اند. با این حال معرفی گزینه‌های بسته‌بندی هوشمند شامل هوش مصنوعی، کدهای QR با قابلیت اسکن و تراشه‌های RFID نیز مطرح است.

بازار چاپ و بسته‌بندی، بر اساس فناوری‌های مختلف همچون چاپ (لیتوگرافی افست، روتوگراف، فلکسوگرافی، چاپ دیجیتال و چاپ ورق)، نوع جوهر (جوهر مبتنی بر حلال، جوهر قابل درمان با اشعه ماوراء بنفش، جوهر آبی)، نوع بسته‌بندی (برچسب، پلاستیک، شیشه، فلز، کاغذ و مقوا)، کاربرد (غذا و نوشیدنی، دارویی، آرایشی و بهداشتی و مراقبت از خانه) و جغرافیا تقسیم‌بندی شده است. در حال حاضر تقاضای روبه‌رشد برای چاپ نوآورانه، جنبه کلیدی افزایش درآمد در بازار چاپ برای بسته‌بندی است. گزارش جهانی چاپ و بسته‌بندی ارزیابی کاملی از بازار و همچنین تجزیه و تحلیل جامعی از بخش‌های کلیدی، روندها، محرک‌ها، محدودیت‌ها، چشم‌انداز رقابتی و عواملی که نقش مهمی در بازار دارند ارائه می‌دهد.

نقش پررنگ فلکسوگرافی، لیبل و دیجیتال در آینده چاپ

بخش چاپ فلکسوگرافی پیش‌تاز بازار چاپ بسته‌بندی است. فلکسوگرافی نسخه مدرن چاپ لترپرس است. این روش سنتی چاپ را می‌توان تقریباً روی هر نوع بستری از جمله مقوای راه‌راه، پلاستیک، سلفون، پارچه، فیلم متالیک و استوک لیبل استفاده کرد. در فرآیند چاپ فلکسوگرافی از جوهرهای سریع خشک‌شونده، نیمه‌مایع و جوهرهای خشک‌شونده سریع استفاده می‌شود. به نظر می‌رسد که در شرایط موجود، فلکسوگرافی در زمینه‌های سفارش‌های بزرگ و چاپ‌های طولانی، به‌ویژه در محصولات بسته‌بندی و بازار برچسب‌ها جایگاه خود را حفظ کند. این نوع چاپ بیشتر مورد استفاده تولیدکنندگان صنعتی است و این مزیت بزرگی محسوب می‌شود؛ زیرا می‌توان بدون سرمایه‌گذاری بالا آن را شروع کرد. کاهش زمان اجرا، چرخش سریع و تطبیق‌پذیری با تحویل سریع‌تر محصول، از ویژگی‌های این نوع چاپ به‌شمار می‌آید.

علاوه بر چاپ فلکسوگرافی، پیش‌بینی می‌شود که انواع بسته‌بندی مبتنی بر لیبل در بازار رشد بالایی داشته باشد. این بخش از بسته‌بندی، سهم متوسطی از بازار به خود اختصاص می‌دهد، اما پیش‌بینی می‌شود

بازار چاپ و

بسته‌بندی در

آسیا و اقیانوسیه

عمدتاً به دلیل

افزایش هزینه‌های

مصرف‌کننده و

افزایش تقاضا برای

محصولات، پایدار

است، اما افزایش

مصرف مواد غذایی

فرآوری شده، در

آینده باعث رشد بازار

می‌شود

گفت و گوی اختصاصی با سعید کلاری

در این بخش می خوانیم:

- هجدهمین نمایشگاه تبلیغات برگزار شد
- موفقیت صنعت چاپ به تحقیق و توسعه گره خورده است
- ادغام و مشارکت چاپخانه ها تنها راه گذار از تنگنای اقتصادی

مدیر چاپخانه پیغام امروز مطرح کرد

ادغام و مشارکت چاپخانه‌ها تنها راه گذار از تنگنای اقتصادی

هادی حسینی نژاد

بهره‌وری از دیرباز به عنوان یکی از اصلی‌ترین ضروریات حفظ و توسعه واحدهای صنعتی مطرح بوده که در راهکارهایی همچون صرفه‌جویی و جلوگیری از هدررفت سرمایه‌ها مصداق پیدا می‌کند. با این حال افزایش موانع اقتصادی، چرخنده‌های صنعت را از حرکت باز می‌دارد. در چنین شرایطی، ادغام و هم‌افزایی واحدهای تولیدی می‌تواند سهم به‌سزایی در حفظ بقاء، کاهش هزینه‌ها و دستیابی به اهداف تعریف‌شده داشته باشد. سعید کلاری، مدیر چاپخانه پیغام امروز معتقد است، در روزگاری که شاهد دومینوی تعطیلی مجتمع‌ها و واحدهای چاپ و بسته‌بندی در کشور هستیم، ادغام و مشارکت، تنها راهکار گذار از تنگنای موجود است. وی می‌گوید: «این کار، مزیت‌های زیادی را به همراه خواهد داشت که هم ظرفیت و توان اقتصادی شرکا را افزایش می‌دهد و هم از هزینه‌های مشترک‌شان می‌کاهد.» مشروح گفت‌وگو با کلاری را می‌خوانیم.

بیمه کارکنان محدود می‌شود، ولی امروز، مشکلات تا حدی ریشه‌ای شده که آینده مجتمع‌های چاپی بزرگ را نیز تهدید می‌کند و شرط بقاء آن‌ها را به چالش می‌کشد. چندین سال است که شاهد دومینوی تعطیلی چاپخانه‌ها در کشور هستیم و زنگ خطر، حتی برای چاپخانه‌های بزرگ و قدیمی نیز به صدا درآمده است. محدودیت سرمایه‌گذاری، تحریم‌های دست و پاگیر، بی‌توجهی‌های دولتی و موانعی که بر سر راه واردات ماشین‌آلات و نوسازی صنعت وجود دارد، به مشکلات قبلی اضافه شده‌اند. البته محدودیت باعث خلاقیت می‌شود، به‌طوری که نیروهای انسانی با ماشین‌آلات قدیمی، محصولاتی تولید می‌کنند که همچنان قابلیت رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی را دارد، اما این ظرفیت‌ها همیشگی نیستند و آینده صنعت چاپ را تضمین نمی‌کند. متأسفانه آنچه بر بار نگرانی‌ها اضافه می‌کند، این است که هیچ گوش شنوایی برای شنیدن وجود ندارد و عملاً هیچ اقدام مشخصی برای نجات صنعت از سوی دولت و نهادهای مسئول صورت نمی‌گیرد. درست است که انسان به امید زنده است، اما شرایط سختی را تجربه می‌کنیم. در کنار این مشکلات، باید بحران کرونا در سال‌های اخیر را نیز مزید بر علل تضعیف صنایع مختلف از جمله صنعت چاپ دانست. اخیراً نیز تبعات جنگ روسیه و اوکراین را می‌توان در بازارهای جهانی؛ خصوصاً در بازار تامین مواد اولیه مشاهده کرد.

در این شرایط، وضعیت بازارهای داخلی و خارجی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مسائلی که به آن‌ها اشاره کردم، باعث کوچک شدن اقتصاد کشور و البته جهان شده است. علاوه بر این باید روی تمام مشکلات، ضریب تحریم‌ها را نیز اعمال کنیم که بر مصائب می‌افزاید. طبیعتاً وقتی صنایع بزرگ در کشور با مشکل روبه‌رو می‌شوند، از ظرفیت تولید خود می‌کاهند و این یعنی، کاهش سفارش‌ها و ظرفیت تولید مجتمع‌های چاپ و بسته‌بندی. به عبارت دیگر، رونق یا رکود بازار محصولات چاپی در کشور، به رونق یا رکود صنایع مختلف که همگی از مشتریان ثابت صنعت چاپ و بسته‌بندی به‌شمار می‌آیند، وابسته است. درباره



درباره سابقه حضور و زمینه فعالیت خود در عرصه چاپ توضیح دهید.

چاپخانه‌داری، شغل خانوادگی من است. مرحوم پدرم محمد کلاری، جزو فعالان شناخته‌شده این صنعت بودند و بستگانم نیز به همین حرفه اشتغال داشته‌اند. علاقه به چاپ باعث شد تا در این رشته تحصیل کنم و در واقع همه زندگی‌ام با کار در چاپخانه عجین بوده است. تا سال گذشته، سه چاپخانه داشتیم که امسال تعدادشان به دو چاپخانه با نام‌های «پیغام امروز» و «تاب‌نقش» تقلیل یافت و اکنون نیز به دلیل شرایط سخت اقتصادی، مترصد ادغام آن‌ها هستیم و امیدواریم با هم‌افزایی ظرفیت دو مجموعه، مسیر را بر خود هموارتر کنیم. عمده فعالیت‌های چاپی ما در حوزه بسته‌بندی‌های مقوایی است که هم تنوع و جذابیت بالایی دارد و هم به دلیل متعدد بودن مراحل کار در فرآیند تولید، صرفه اقتصادی بیشتری دارد.

در حال حاضر اصلی‌ترین مشکلات صنعت چاپ چیست؟
مشکلاتی که اهالی چاپ و بسته‌بندی با آن‌ها دست به گریبان هستند، قابل شمارش نیست. پیش‌تر عمده مشکلات، به مسائل مالیاتی یا



صادرات نکته ظریفی وجود دارد که نباید از آن غافل ماند. واقعیت این است که با وجود تمام تنگناهای موجود، ظرفیت تولیدات صادراتی و توفیق در بازارهای خارجی، به طور کامل از مجتمع‌های چایی سلب نشده است. البته این فرآیند با سختی‌های متعددی همراه است، ولی از آنجایی که با همکاری‌مان در اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان صنعت چاپ در ارتباط هستیم، می‌دانم که روند صادرات هرگز متوقف نشده است. خوشبختانه صنعت چاپ ایران به لحاظ فنی و کیفیت محصول، همچنان مزیت‌های رقابتی خود را در مقایسه با رقبای منطقه‌ای حفظ کرده است. با وجود تنگناهای ایجاد شده، چاپخانه‌های ماهنوز در تراز برترین‌های منطقه هستند و حرف‌های زیادی برای گفتن دارند. این برتری را در نمایشگاه اخیر دبی، مشاهده کردم، اما این پتانسیل فنی بالا، موید موقعیت اقتصادی و سهم‌خواهی ایران از بازارهای منطقه‌ای مانیست.

گفته می‌شود که ترکیه به اصلی‌ترین رقیب ایران در بازارهای منطقه‌ای تبدیل شده است. آیا این موضوع حقیقت دارد؟

این کشور به لحاظ وسعت و جمعیت، با ایران مشابهت دارد، اما جالب است بدانید که تنها در شهر استانبول، ۵۰ هزار چاپخانه فعالیت دارند و تا آنجایی که بنده اطلاع دارم، ترکیه توانسته که بازار شرق اروپا و شمال قاره آفریقا را در تامین محصولات چایی، از آن خود کند و سهم قابل توجهی از بازارهای خاورمیانه را نیز به خود اختصاص دهد. این در حالی است که در کل ایران، تنها ۵ هزار چاپخانه مشغول به کار هستند و تنگناهای اقتصادی، حفظ بقاء را به اصلی‌ترین دغدغه فعالان این صنعت تبدیل کرده است. این تفاوت فاحش از کجا آب می‌خورد؟ چرا بازار چاپ ایران با این همه پتانسیل فنی و بهره‌مندی از نیروی انسانی ورزیده و خلاق، همچنان در گیر دومینوی تعطیلی‌های پیاپی و تقلیل ظرفیت‌های تولیدی است؟ در نظر داشته باشید که در دهه هشتاد، فعالان صنعت چاپ با محوریت اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان توانست با یک برنامه‌ریزی مدون و حساب شده، مصرف بازار را که به محصولات وارداتی از کشور ترکیه وابسته شده بود، به سمت تولیدات داخلی متمایل کنند. این مساله با واکنش مستقیم یکی از مقامات عالی کشور ترکیه که در رسانه‌های این کشور انتشار یافت، همراه شد و عوارض سنگینی را برای صادرات محصول به این کشور وضع کردند. این یعنی صنعت چاپ ایران قدرت لازم را برای رقابت با محصولات خارجی دارد و می‌توان با برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری درست، این قدرت را به بازارهای منطقه و حتی سایر نقاط جهان تسری داد.

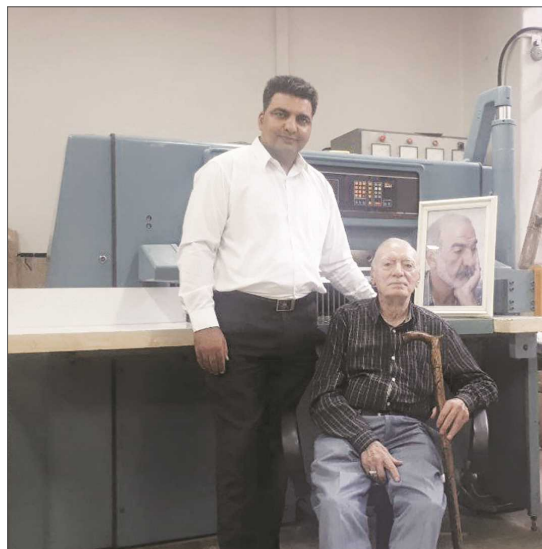
بزرگ‌ترین معضل تحریم در روند توسعه صادرات چیست؟

به اعتقاد بنده، محدودیت در مرادوات بانکی از مهمترین معضلات تحریم در روند صادرات است. اگر این محدودیت‌ها نبودند، شک نکنید که سهم به مراتب بیشتری در تامین نیاز کشورهای خارجی داشتیم. در شرایط موجود، چاپخانه‌داران به ناچار مطالبات خود را به شکل نقدی و در کیف‌های پول از خریداران خارجی دریافت می‌کنند که این رویه با تاخیرهای بعضاً چندماهه میسر می‌شود که سود ناشی از معاملات را به خسارت تبدیل می‌کند. دور زدن تحریم‌ها، شدنی است، اما به سرمایه‌گذاری‌های کلان نیاز دارد که با در نظر گرفتن ریسک بالا و

احتمال ضرر و زیان، توجیه اقتصادی چندانی باقی نمی‌گذارد. با وجود این مسائل، همکاری در سراسر کشور داریم که پرچم صادرات ایران را همچنان بالا نگه داشته‌اند. از قدیم گفته‌اند؛ سرمایه جایی می‌رود که امنیت وجود داشته باشد. به همین دلیل است که شاهد تعدد موارد سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی نظیر امارات و ترکیه هستیم. کشورهای همسایه مدام پیشنهادهایی را پیش روی سرمایه‌گذاران ایرانی قرار می‌دهند که نتوانند آن‌ها را رد کنند. همکاری را می‌شناسم که اخیراً چاپخانه‌ای را در کشور آلمان دایر کرده است. خارج کردن سرمایه از کشور، اگر چه برای چاپخانه‌داران توجیه اقتصادی دارد، ولی خطری جدی برای صنعت به‌شمار می‌رود. واقعا جای حسرت است که چرا این سرمایه‌ها، در راستای رشد و ارتقاء توان صنعتی و رونق اقتصادی کشورمان به کار گرفته نمی‌شوند.

با پذیرش شرایط موجود، چه راهکاری را می‌توان برای صنعت چاپ متصور بود؟

به نظر بنده در شرایط موجود، نمی‌توان به مواردی همچون بخشودگی مالیاتی، ارائه تسهیلات بانکی و سایر حمایت‌های دولتی امید داشت. پیچیدن نسخه‌هایی نظیر کاهش هزینه‌ها و دست‌به‌عصا راه رفتن نیز دیگر دردی را از چاپخانه‌داران دوانمی‌کند. با این اوصاف، مهمترین راهکار مفید و اثربخش، ادغام مجتمع‌ها و چاپخانه‌های فعال و ایجاد برندهای قدرتمندتر است. درست است که روحیه مشارکت در حوزه‌های تولیدی بین واحدهایی که تا دیروز رقیب یکدیگر محسوب می‌شدند، چندان در کشورمان وجود ندارد، اما فکر می‌کنم که جبر زمانه در تسریع این مساله اثرگذار باشد. چاپخانه‌داران در کشاکش تنگناهای پیش‌رو، یا باید قید کسب‌وکار خود را بزنند و تصمیم به تعطیلی واحد تولیدی خود بگیرند یا به فکر شراکت با چاپخانه‌هایی هم‌سطح و هم‌سو با خود باشند. این کار، مزیت‌های زیادی را به همراه خواهد داشت، چرا که هم ظرفیت و توان اقتصادی شرکا را افزایش می‌دهد و هم از هزینه‌های مشترکشان می‌کاهد. از طرفی این اتحاد، تحمل فشارها و تنگناها را بالا می‌برد و امکان تعیین نقشه راه و هدف‌گذاری سرمایه را افزایش می‌دهد. طبیعتاً پذیرش این پیشنهاد برای چاپخانه‌دارانی که حاشیه امنیت کمتری دارند، ضرورت بیشتری دارد، ولی حتی چاپخانه‌ها و مجتمع‌های بزرگ و موفق نیز می‌توانند در کنار هم، قدرت خود را چند برابر کنند و به اهداف مشترک بزرگ‌تری دست یابند. ■



صنعت چاپ
ایران قدرت لازم
را برای رقابت با
محصولات خارجی
دارد و می‌توان
با برنامه‌ریزی و
سرمایه‌گذاری
درست، این قدرت
را به بازارهای منطقه
و حتی سایر نقاط
جهان تسری داد

نایب رییس اتحادیه سازندگان کلیشه و لیتوگراف تهران موفقیت صنعت چاپ به تحقیق و توسعه گره خورده است

هادی حسینی نژاد

با توجه به افزایش نرخ تحولات در علم و فناوری‌های دانش‌بنیان، پیشرفت صنایع مختلف در گروی تحقیق و آینده‌پژوهی است، چراکه بدون درک صحیح از شرایط حال و پیش‌بینی آینده بازارهای جهانی، نمی‌توان به بقاء و توسعه امیدوار بود. صنعت چاپ و بسته‌بندی نیز از این قاعده مستثنا نیست، حال آنکه جلال ذکایی، نایب رییس اتحادیه سازندگان کلیشه و لیتوگراف تهران، رییس نمایشگاه چاپ دیجیتال و نشر رومیزی و همچنین مدیر کل اسبق دفتر چاپ و نشر وزارت ارشاد، در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» نبود مراکز پژوهشی و هسته‌های تحقیق و توسعه را یکی از مخاطرات جدی این صنعت می‌داند که بی‌توجهی به آن تبعاتی همچون هدایت ناصحیح سرمایه‌گذاری و بازماندن رقبای منطقه‌ای را به همراه خواهد داشت. مشروح گفت‌وگو با این فعال صنعت چاپ را در ادامه می‌خوانید.

اخبار خارجی و ترجمه و انتشار برخی از مقالات، پیش‌تر بر روند و خدمات منسجمی در این راستا ارائه کنند.

کمی درباره مصادیق جزم‌اندیشی و تحول‌گریزی در صنعت چاپ توضیح دهید.

مقاومت در برابر تغییر و تحول در کشورمان، یک چالش تاریخی است. سابقه نشان می‌دهد که در دوره‌های مختلف، جزم‌اندیشی و سنت‌گرایی، هم در مباحث سیاسی و اجتماعی رواج داشته و هم به عرصه‌های صنعتی و تجاری تسری پیدا کرده است. در عرصه صنعت، معمولاً این مقاومت‌ها تا جایی ادامه پیدا می‌کند که تکنولوژی جدید، خودش را به ما تحمیل کند. به عنوان مثال، وقتی لیتوگرافی دیجیتال وارد کشور شد، لیتوگرافان سنتی در برابر پذیرش آن مقاومت می‌کردند و حتی از آن بد می‌گفتند، اما در نهایت با ورود دستگاه‌های مدرن، صنعت چاپ، لیتوگرافی دیجیتال را به ناچار پذیرفت. در حالی که کشورهای توسعه‌یافته، با مطالعه و آینده‌پژوهی به استقبال تحول و نوآوری می‌روند و با خلق تکنولوژی‌های جدید، آینده را آن‌طور که می‌خواهند، می‌سازند؛ بنابراین مقاومت در برابر تحول از یک سو و نبود جریان‌های تحقیق و توسعه در کشور از سوی دیگر، باعث شده صنعت چاپ در ایران از جریان تکنولوژی‌های روز جهان بازماند. معدود مجتمع‌های موفق چاپی فعال در کشور نیز تنها با تکیه بر مطالعات اختصاصی و ایجاد یک واحد کوچک R&D در مجموعه خود به موفقیت دست یافته‌اند. در حال حاضر مدیرانی را در صنعت چاپ سراغ داریم که با حضور در نمایشگاه‌های خارجی، پیوسته در حال تحقیق هستند و نکته قابل توجه این است که نتایج تحقیقات به دست آمده از سوی آن‌ها، برایشان حکم راز را دارد و در اختیار هیچ‌یک از رقبای قرار نمی‌دهند.

برای گسترش فعالیت‌های تحقیقاتی و بهره‌مندی عموم چاپخانه‌داران از نتایج آن چه باید کرد؟

تحقیقات با رویکرد توسعه‌ای، کار هزینه‌بری است و هر شرکتی



به نظر شما صنعت چاپ ایران برای رشد و توسعه، به چه فاکتورهایی نیاز دارد؟

فرانک رومانو، محقق آمریکایی در کتاب «چاپ در قرن بیست و یکم» می‌گوید: «صنعت چاپ که ۶۰۰ سال سابقه دارد، هرگز از بین نخواهد رفت، بلکه تنها از شکلی به شکلی دیگر تغییر خواهد کرد» — پذیرش تغییر و دگرگونی صنعت چاپ، یک ضرورت است و برای تحول و توسعه، باید فارغ از هر نوع جزم‌اندیشی، آینده‌پژوهی را در دستور کار قرار دهیم. دقیقاً با همین رویکرد است که واحدهای R&D کمپانی‌ها و مراکز پژوهشی بزرگ در جهان با بررسی بازار و نیاز روز جوامع، آینده صنایع از جمله صنعت چاپ و بسته‌بندی را پیش‌بینی می‌کنند و این صنعت را در مسیرهای جدیدی توسعه می‌دهند. در ایران هم پژوهش صنعتی وجود دارد، اما متأسفانه خلأ شرکت‌ها و پژوهشگاه‌هایی که به شکل تخصصی در حوزه صنعت چاپ فعالیت داشته باشند، کاملاً محسوس است و در غیاب آن‌ها، بار پژوهشی و اطلاع‌رسانی بر دوش رسانه‌ها افتاده است. البته طبیعی است که رسانه‌ها نتوانند از مرز پوشش

نمی‌تواند در این حوزه توفیقات حداکثری داشته باشد. این مساله باید از سوی اتحادیه‌های صنفی دنبال شود که متاسفانه اساساً جزو دغدغه‌های آن‌ها محسوب نمی‌شود. در وهله دوم، این وظیفه بر عهده دولت و نهادهای ذی‌ربط است که در آن‌ها نیز انگیزه‌ای دیده نمی‌شود. در چنین شرایطی، شاید چند مجتمع چاپ و بسته‌بندی با یکدیگر به توافق برسند و یک واحد تحقیق و توسعه کارآمد تشکیل دهند و از آن سرویس بگیرند. در هر صورت، گریزی از این مساله وجود ندارد، چراکه بقاء و پیشرفت در این بازار، نیازمند تحقیق و توسعه و شناخت بازارهای روبه‌رشد است. نتایج تحقیقات، این امکان را به واحدهای دهد که ظرفیت‌های تولیدی خود را به مرور زمان به تناسب نیازهای فردای بازار متحول کنند؛ بنابراین آینده صنعت چاپ به تحقیق و توسعه گره خورده و باید در سطح کلان به فکر راه حل بود.

مراکز آموزش عالی و واحدهای علمی کاربردی چه نقشی می‌توانند در این عرصه داشته باشند؟

دانشگاه جامع علمی کاربردی ماهیتی حرفه‌محور دارد و نمی‌توان انتظار فعالیت‌های پژوهشی از آن داشت؛ مگر اینکه دانشگاه‌های صنعتی در این زمینه سرمایه‌گذاری کنند که آن‌ها هم به دلیل مشکلات موجود، تا وقتی یک محرک بیرونی وجود نداشته باشد، تمایلی نشان نمی‌دهند. از سوی دیگر، بعد از مرکز شماره پنج دانشگاه علمی کاربردی که در حوزه چاپ و انتشارات به یک برند شناخته‌شده تبدیل شده بود و از روی بی‌تدبیری مدیران وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی از بین رفت، دیگر مرکزی را که به شکل تخصصی و مستقل به زیرمجموعه‌های رشته چاپ اختصاص داشته باشد، نداریم. البته مراکز تحصیلی مختلفی هستند که در کنار رشته‌های عمومی فرهنگ و هنر، رشته چاپ را هم در گروه‌های آموزشی خود گنجانده‌اند، اما رویکردشان به این رشته، مستقل و اختصاصی نیست. با توجه به این خلأ مشغول ایجاد یک مرکز علمی کاربردی خصوصی هستیم که مشخصاً در حوزه چاپ و صنایع وابسته فعالیت خواهد داشت. وظیفه اصلی این مرکز که یکی از بنگاه‌های چایی بانی تأسیس آن شده، آموزش تکنسین‌های چاپ است، ولی می‌توان یک واحد تحقیق و توسعه نیز در آن پایه‌گذاری کرد. البته پیش‌برد این هدف، به میزان همراهی و حمایت‌های دولتی بازمی‌گردد. اتحادیه‌های صنفی و مجتمع‌های چاپ بزرگ نیز می‌توانند در موضوعات مختلف به این مرکز سفارش پژوهش دهند؛ چراکه یکی از مسئولیت‌های این واحد می‌تواند عرضه‌یابی بنگاه‌های فعال در حوزه چاپ و بسته‌بندی باشد.

به نظر شما وظیفه دولت و سیاست‌گذاران در تقویت جریان تحقیق و توسعه چیست؟

مسئولان باید در نظر داشته باشند که بی‌توجهی به تحقیق و توسعه منجر به هدررفت سرمایه‌های ملی می‌شود. اینکه سرمایه‌گذار بعد از سرمایه‌گذاری کلان و به مجرد بهره‌برداری، متوجه تغییر تکنولوژی حاکم در جهان و ایجاد بازارهای جدیدی می‌شود که توان ورود به

آن‌ها را ندارد، یک شکست است. واقعیت این است که بی‌توجهی به تحقیق و توسعه، ایران را از رقابت با کشورهای هم‌چون ترکیه که در سال‌های اخیر سهم فراوانی از بازارهای منطقه‌ای را به خود اختصاص داده، باز می‌دارد. این مساله باعث شده، با وجود مرزهای گسترده‌ای که با کشور افغانستان داریم، بخش عمده نیاز به محصولات چاپی در این کشور از طریق ترکیه تأمین شود؛ نه ایران! باید ببینیم که ترکیه در مسیر تحقیق و توسعه صنایع چاپی موفق عمل کرده و سیاست‌ها و قوانین تجاری خود را نیز با اعمال سیاست‌های تشویق تنظیم کرده است. ما مبتنی بر نیازهای روز سرمایه‌گذاری می‌کنیم، اما کشوری مانند ترکیه، مبتنی بر آینده. در این شرایط، حتی با فرض اینکه تحریم‌ها برداشته شوند و محدودیتی برای ورود به بازارهای جهانی نداشته باشیم، خلأ تحقیق و توسعه کاملاً محسوس و خسارت‌بار است. این ضرورت‌ها باید توسط مراکز تحقیق و توسعه به دولت و سیاست‌گذاران گوشزد شود تا سرمایه‌گذاری‌های لازم را انجام دهد. در همین ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری»، خواندم که رییس تعاونی لیتوگرافان از نیاز سالانه صنعت چاپ به چهار میلیون مترمربع زینک خبر داده که حتی یک ورق از آن نیز در ایران تولید نمی‌شود. سوال این است که چرا بعد از گذشت چهار دهه، هیچ اقدامی در این زمینه انجام نشده و دولت برای تولید این کالای استراتژیک و حیاتی صنعت چاپ، سرمایه‌گذاری نکرده است؟ آن‌هم در کشوری که هم به ذخایر آلومینیوم دسترسی دارد و هم شرکت‌های دانش‌بنیان فراوانی در آن فعالیت می‌کنند که تاکنون از عهده پروژه‌های به‌مراتب دشوارتری نیز برآمده‌اند.

بی‌توجهی به تحقیق و توسعه، چه تبعاتی برای آینده صنعت چاپ خواهد داشت؟

طبیعتاً وقتی امکان تشخیص اولویت‌های بازارهای سرمایه‌گذاری در یک واحد تولیدی وجود نداشته باشد، بینش لازم برای بهره‌مندی از تکنولوژی‌های روز دنیا نیز وجود نخواهد داشت. عدم دسترسی به اطلاعات و آمارهای قابل تحلیل، تنها به بازارهای خارجی محدود نمی‌شود، بلکه حتی مجتمع‌های فعال از زمینه سرمایه‌گذاری همکاران خود نیز اطلاع درستی ندارند. در چنین شرایطی بود که چند سال قبل، بعد از سخنرانی یک مدیر کل و اشاره به رقم بالای واردات لیبل به کشور، بخش قابل توجهی از چاپخانه‌داران بدون تحلیل درست از اطلاعات و ظرفیت‌های بازار، به یک‌باره به سمت تولید لیبل گسیل شدند که نتیجه آن، اشباع بازار و شکست اقتصادی برای مجموعه‌های کوچک‌تر بود. شایان ذکر است، اطلاعات بدون تحلیل، حکم سم مهلکی را دارد که می‌تواند تبعات فراوانی را به همراه داشته باشد. تحلیل اطلاعات نیز باید در قالب پروژه‌های تحقیق و توسعه اتفاق بیفتد تا سرمایه‌گذاری‌ها با در نظر گرفتن ظرفیت و نیاز بازار، به سمت گرایش‌های مختلف تولید هدایت شوند. با تشکیل شورای راهبردی صنعت چاپ در دولت سیزدهم، امیدواریم بر خلاف سنوات گذشته، به نتایج مطلوبی در این زمینه دست پیدا کنیم. ■

در ایران هم پژوهش
صنعتی وجود
دارد، اما متاسفانه
خلا شرکت‌ها و
پژوهشگاه‌هایی که
به شکل تخصصی
در حوزه صنعت چاپ
فعالیت داشته باشند
کاملاً محسوس است

با حضور برندهای معتبر در حوزه تبلیغات و چاپ

هجدهمین نمایشگاه تبلیغات برگزار شد

فاطمه فلاح

بنگاه‌های تبلیغاتی، بازاریابی و فروش آنلاین، فرصت‌ها و تهدیدها، تبلیغات شهری و آلودگی بصری؛ الزامات و ضرورت، نقش بازاریابی و تبلیغات در شرایط بحران اقتصادی، گرافیک شهری و ایجاد تعادل روانی جامعه، فیلترینگ و اثرات آن در بازارهای تبلیغات و بازاریابی از جمله نشست‌های برگزار شده طی چهار روز نمایشگاه بودند.

از مهمترین اتفاقات نمایشگاه امسال می‌توان به حضور اتحادیه لیتوگراف، کلیشه، مهر و پلاک، چاپ دیجیتال، اسکرین و کانون‌های تبلیغاتی اشاره کرد. این اتحادیه که به عنوان حامی معنوی در نمایشگاه حضور داشت، یکی از پررفت و آمدترین غرفه‌های نمایشگاه بود. همچنین این اتحادیه توانست با حضور در این نمایشگاه، اعضای جدیدی را به زیر مجموعه خود اضافه کند. اساساً حضور اتحادیه‌ها در این گونه رویدادها را می‌توان اتفاق مثبتی دانست، چراکه حضور آن‌ها باعث دلگرمی واحدهای صنفی می‌شود. این نمایشگاه مهمانان ویژه زیادی داشت که می‌توان به دکتر عباس محمدیان، مدیر کل دفتر تبلیغات و اطلاع‌رسانی وزارت ارشاد، علی اکبر ابراهیمی، مدیر کل چاپ و نشر وزارت ارشاد، علی توسلی، ریاست اتاق اصناف، احمد ابوالحسنی، رئیس اتحادیه چاپخانه‌داران، محمد بی طرفان، رئیس انجمن علمی فناوری چاپ و غلامرضا شجاع، مدیر عامل تعاونی لیتوگرافان اشاره کرد.

بیشترین گله‌ها و اعتراضات به زمان برگزاری نمایشگاه بود، چراکه شنبه تا سه‌شنبه از ساعت ۸ تا ۱۵ بدترین زمانی است که می‌توان برای چنین رویداد مهمی در نظر گرفت، زیرا به شدت میزان بازدید از نمایشگاه را کاهش می‌دهد. همچنین اختصاص دادن تنها دو سالن به این رویداد هم از دیگر ضعف‌های این نمایشگاه بود، با این حال در این روزها که حال اقتصاد کشورمان به ویژه در حوزه تبلیغات خوب نیست، برگزاری چنین رویدادی خالی از لطف نبود. شاید برگزاری این نمایشگاه در دوره‌های بعدی نیز فرصت خوبی باشد تا مسئولان و بزرگان این صنعت چاره‌ای برای تبلیغات در شرایط فعلی و روزهای فیلترینگ بیاندیشند تا چرخ این عرصه پررنگ و لعاب از حرکت باز نایستد. ■



هجدهمین نمایشگاه تبلیغات، بازاریابی و صنایع وابسته از ۱۹ تا ۲۲ آذرماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران با حضور دکتر سیدعلی اعتدالی، مدیر عامل شرکت آوین افراز و رییس برگزاری هجدهمین نمایشگاه، دکتر عباس محمدیان، مدیر کل دفتر تبلیغات و اطلاع‌رسانی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، هومن رازدار، مدیر عامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران و همچنین جمعی از مدیران و اصحاب رسانه، در محوطه سالن ۸ و ۹ محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. این نمایشگاه هم مانند سایر نمایشگاه‌ها، با اهدافی خاص شروع به کار کرد که از جمله این اهداف می‌توان به حمایت و پشتیبانی از صنعت تبلیغات، آموزش بازاریابی و تبلیغات و آشنایی با جدیدترین تحولات بین‌المللی تبلیغات اشاره کرد.

در این نمایشگاه بیش از ۳۸۰ شرکت داخلی و خارجی مانند ترکیه، آلمان، ایتالیا، اسپانیا، بلژیک، هند، کره جنوبی، چین، هنگ کنگ، امارات و تایوان حضور داشتند. برترین برندها و استارت‌آپ‌های حوزه تبلیغات و بازاریابی در این گردهمایی شرکت کرده و دستاوردهای خود را به نمایش گذاشتند تا بعدها بتوانند با یکدیگر به تعامل و همکاری بپردازند. شایان ذکر است؛ تبلیغات دیجیتال، نشریات تخصصی، چراغ‌های نورپردازی و تبلیغاتی، هدایای تبلیغاتی، ماشین‌های صنعت تبلیغات و... از جمله محصولات و خدمات ارائه شده در این نمایشگاه بودند.

آنچه در نمایشگاه امسال، بیشتر به چشم می‌خورد، حضور پررنگ برندهای جدید در حوزه تبلیغات و چاپ دیجیتال بود. اتفاقی که با توجه به حال بد اقتصاد کشورمان می‌توان آن را نشانی از امید دانست. نمایشگاه تبلیغات، فقط محل بازدید از غرفه‌ها نبود و نشست تخصصی نیز در آن برگزار شد. نقش شکل‌های صنفی در توسعه کسب و کارهای





در این بخش می خوانیم:

- اقتصاد آزاد بهره‌ورترین و شفاف‌ترین نظام اقتصادی
- راهکار خروج از بحران اقتصادی با تمرکز بر شهر درآمدا

در گفت‌وگو با کارشناس ارشد شهرسازی بررسی شد

راهکار خروج از بحران اقتصادی با تمرکز بر شهر درآمدزا

سید قاسم قاری

شهر موجودی زنده است و عناصر مختلفی در آن دخیل هستند و همچون یک سیستم عمل می‌کند. امروزه علم نوین شهرسازی (Urban planning) که هنری آمیخته به علوم و فنون تخصصی دیگر است، نقش هدایت، هماهنگی و برنامه‌ریزی این سیستم را به عهده دارد؛ علمی که از آن می‌توان به عنوان علم مطالعه طرح‌ریزی و توسعه شهرها با در نظر گرفتن احتیاجات اجتماعی و اقتصادی جهت به حداقل رساندن مشکلات شهری و پاسخگویی به نیازهای عمومی جمعیت شهری نیز یاد کرد. در کشورمان، هنوز این علم به درستی شناخته و تبیین نشده است. علمی که چنانچه به صورت صحیح و به‌روز در طراحی‌های شهری به‌کار گرفته شود، باعث برطرف شدن بسیاری از بحران‌ها از جمله بحران اقتصادی در کشورمان خواهد شد. در گفت‌وگو با مهندس قاسم امانی، کارشناس ارشد شهرسازی که بیش از ۲۷ سال سابقه فعالیت در بخش‌های مختلف شهرسازی کشورمان را دارد، نظریه‌ی او را در خصوص ظرفیت‌های موجود در این علم نوین جویا شدیم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

شهرسازی یک هنر است و از ترکیب چندین علم به وجود آمده است. کسانی که مبانی شهرسازی را بنیان گذاشتند، جامعه‌شناس بودند و با توجه به علم جامعه‌شناسی، شهر را تعریف کردند. در واقع آنان، شهر را بر اساس جامعه‌ای که می‌خواهد در آن شهر زندگی کند، مورد بررسی قرار دادند. معمولاً شهرسازان، علوم متفاوت از جمله علمی مانند زمین‌شناسی، توپوگرافی و موقعیت جغرافیایی، جمعیت‌شناسی، حمل‌ونقل و... را در طراحی شهری مورد توجه قرار می‌دهند و مطابق آن‌ها و بر اساس نیازهای اساسی جامعه و با توجه به فرهنگ و سنت مردم آن منطقه، به طراحی شهری اقدام می‌کنند. در حقیقت شهرساز، نقش هماهنگ‌کننده علوم مختلف را ایفا می‌کند.

برخی معتقدند که نظام شهری باید به گونه‌ای طراحی شود که طی آن، شهر به محلی برای درآمدزایی تبدیل شود؟ نظر شما در این باره چیست؟ آیا باید درآمدزایی شدن شهر، بحران‌های اقتصادی فروکش خواهند کرد؟

قطعاً برای تحقق طرح‌های شهری و شهرسازی، به منابع مالی نیاز است و ناگزیر در تمامی طرح‌های شهری نیز، باید موضوعات اقتصادی در بُعد خرد و کلان در نظر گرفته شوند. اقتصاد، رگ حیاتی شهر است و هر طرح و پروژه‌ای با اقتصاد پیوند دارد. به عنوان مثال، زمانی که یک بزرگراه می‌خواهد به اجرا برسد، نیاز به منابع مالی بسیاری دارد و به همین جهت باید در طراحی آن، همه ابعاد طرح از جمله هزینه و فایده طرح به دقت بررسی و به آن توجه شود. اقتصاد در شهرسازی از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است، به همین دلیل یکی از علوم که شهرسازی با آن ارتباط دارد، اقتصاد است که کمک می‌کند تا طراحی شهری بر اساس آن انجام شود.

بسیاری از روستاهای ایران یا دارای طرح‌های کالبدی یا فاقد طرح شهرسازی هستند. به نظر شما چه نکاتی باید



به نظر شما شهر مطلوب چیست و چه ویژگی‌هایی دارد؟ آیا آرمان شهر، همان شهر مطلوب است؟

شهر مطلوب، آرمان شهر نیست. در واقع شهر مطلوب، شهری است که در آن حداقل استانداردها رعایت شده و متناسب با فرهنگ و سنت‌های آن جامعه طراحی شده باشد. مثلاً در مقایسه دو شهر بزرگ تهران و یزد، شاهد این هستیم که شهر یزد، یک شهر فرهنگی، سنتی و تاریخی است و شهر مطلوبش نیز مطابق با آن فرهنگ و سنت طراحی شده است، در حالی که در شهری مانند تهران، به عنوان پایتخت و یک کلان‌شهر، عناصر سیاسی در آن دخیل هستند و به همین دلیل، شهر متناسب با فرهنگ و دیگر ویژگی‌های آن، طراحی و رشد و توسعه پیدا کرده است.

شهرسازی چگونه می‌تواند زمینه‌ساز شهر مطلوب باشد؟

از منظر اقتصادی در طراحی شهری و تدوین طرح جامع و تفصیلی در این گونه روستاها مورد توجه قرار گیرد؟

اغلب روستاها تولیدکننده هستند و برنامهریزی جهت هزینه و تامین منابع مالی و ایجاد درآمد در آنها، راحت تر از شهرها صورت می پذیرد. اکنون مشکل درآمدزایی، بیشتر در شهرها وجود دارد. شهرها نیاز به منابع مالی پایدار و مستمر دارند و بر همین اساس در طراحی شهری و شهرسازی، حتی برای شهرهای کم جمعیت و روستایی، تلاش می شود تا به سمت ایجاد درآمدهای پایدار پیش بروند. برای مثال، دریافت عوارض صدور پروانه ساختمان، جزو درآمدهای ناپایدار هستند، اما عوارضی همچون عوارض های پسماند و خدمات شهری، جزو درآمدهای پایدار محسوب می شوند. در قانون، منابع درآمدی متعددی در خصوص دریافت عوارض پایدار در شهر وجود دارد که اگر روی آن تمرکز شود، به اقتصاد شهر بسیار کمک می کند؛ هر چند که متأسفانه مدیریت شهری واحدی برای اجرا و جمع آوری این عوارض در شهر وجود ندارد.

مدتی پیش مدیر آب و فاضلاب شهر تهران اعلام کرد که منابع آبی تهران تا ۱۰۰ روز آینده به پایان می رسد؛ فارغ از صحت این موضوع؛ این سوال پیش می آید که آیا شهرسازان هنگام طراحی شهری، به موضوع زیرساخت ها از جمله منابع آبی توجه می کنند؟

در حال حاضر مشکل کمبود آب به شهر تهران محدود نمی شود، بلکه بسیاری از شهرهای دیگر کشورمان از جمله اصفهان و یزد نیز با این معضل مواجه هستند. موضوع آب از همان ابتدای تهیه طرح تفصیلی برای شهر تهران در سال های ۱۳۴۷ و ۱۳۴۹ جزو دغدغه های اصلی شهرسازان بوده و اکنون نیز همچنان وجود دارد. موضوع آب در طراحی شهری از اهمیت فوق العاده ای برخوردار است و طراحان شهری حتما موضوع جمعیت و چشم انداز آبی شهر را در طرح های خود در نظر می گیرند. فارغ از میزان منابع آبی، مدیریت منابع آبی نیز اهمیت بسیار زیادی دارد. اینکه منابع آبی چگونه مصرف شوند، نیاز به آموزش و فرهنگ سازی دارد. مثلاً باید به مردم آموزش داد که از آب شرب برای پر کردن استخرهای خود استفاده نکنند و در عین حال، آب غیر شرب جهت آبیاری فضای سبز یا دیگر موارد در اختیار شهروندان قرار داده شود.

به نظر شما مهمترین نقطه ضعف شهرسازی در کشورمان چیست؟

الزامات اجرایی در شهرسازی خیلی مهم هستند. اینکه شهرساز طرحی را بر اساس مطالعات و امکان سنجی و مشاوره با نهادهای ذی ربط تهیه می کند و این طرح ها نیز به تصویب می رسند تا زمانی که این طرح ها به اجرا در می آیند، معمولاً زمان نسبتاً زیادی صرف می شود و فاصله بین تهیه طرح تا اجرای آن طولانی می شود، به همین دلیل است که بسیاری از طرح ها به روز نیستند، اثر لازم را ندارند و به همراه خود مشکلات فراوانی را ایجاد می کنند.

چگونه می توان با کمک علم شهرسازی، از وقوع بحران هایی نظیر مهاجرت جلوگیری کرد؟

اگر بخواهیم شهرسازی تهران را به عنوان یک معیار در نظر بگیریم، باید اذعان کرد که شهر تهران بسیار بزرگ است؛ ضمن اینکه استان تهران یک سوم جمعیت کشور را در خود جای داده است. همچنین این شهر بزرگ ترین شهر ایران محسوب می شود که مطابق آمار در سال ۱۳۹۵، حدود ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر جمعیت ثابت در آن ساکن بودند. از سوی دیگر جمعیت شناور آن، از شهرهایی مانند کرج، رباط کریم، بومهن و دیگر شهرهای اقماری به تهران طی روز رفت و آمد دارند. در اینجا است که طراحان شهری و شهرسازان همواره تلاش کرده اند تا در طراحی های خود به گونه ای عمل کنند که از تهران و دیگر کلان شهرها تمرکززدایی شود و کارخانه ها و صنایع، بیرون از شهر تاسیس شوند تا از مهاجرت بی رویه نیز جلوگیری شود.

طی چند سال گذشته، شاهد ساخت و ساز بی رویه در منطقه ۲۲ شهرداری تهران بودیم. آیا چنین ساخت و سازهایی با اصول شهرسازی همخوانی دارند؟ آیا اصولاً چنین ساخت و سازهایی به اقتصاد خرد و کلان شهر کمک می کنند یا برای شهر و شهروندان آفت محسوب می شوند؟

ساخت و ساز در منطقه ۲۲ شهرداری تهران، استثنایی بود که انجام شد، اما خدمات آن متناسب با ساخت و سازهای انجام شده نیست و در آن کمبودهایی وجود دارد. برخی معتقدند که این ساخت و سازها مانع از ورود باد به شهر تهران می شود که پاسخ به آن بحث جداگانه ای را می طلبد که قبل از هر موضوعی، نیاز به کارشناسی دارد و باید از سوی افرادی که در این حوزه تخصص دارند، پژوهش صورت گیرد. در حوزه آب، باید به این واقعیت اذعان داشت که هر چقدر بر میزان جمعیت تهران افزوده شود، به همان میزان نیز نیاز به منابع آبی بیشتر می شود. اکنون وزارت نیرو نیز اعلام داشته که زیرساخت موجودش در آن منطقه، کفاف برق رسانی به منطقه ۲۲ را نمی دهد، بر همین اساس طبق طرح تفصیلی، اکنون جمعیت پذیری در منطقه ۲۲ محدود شده است.

و سخن آخر ...

فرهنگ شهرنشینی، آپارتمان نشینی و فرهنگ شهروندی و آگاهی شهروندان به اصول شهرسازی و اینکه شهروندان چگونه می توانند در اقتصاد و پویایی شهرشان دخیل باشند، از اهمیت فوق العاده ای برخوردار است. تجربه جهانی می گوید که برای توسعه و تحولات، نیازمند مشارکت مردم هستیم. اولین قدمی که در کشورمان در این زمینه برداشته شد، تشکیل شوراهای مدرسه بود که از سوی مرحوم دکتر پیران، جامعه شناس و استاد دانشگاه به عنوان بنیان گذار این طرح، مطرح شد. وی کسی بود که می خواست روحیه همدلی و مشارکت را از مدرسه آموزش دهد تا دانش آموزان بتوانند در مدیریت کلاس، مدرسه و حتی بالاتر، در شوراهای محله شان مشارکت داشته باشند. اگر فرهنگ مشارکت وجود داشته باشد، شهر خیلی بهتر اداره خواهد شد. آموزش بسیار مهم است و در این زمینه، رسانه ها از جمله رسانه ملی، نشریات و مجلات می توانند کمک کنند. ■

فرهنگ شهرنشینی

آپارتمان نشینی و

فرهنگ شهروندی و

آگاهی شهروندان به

اصول شهرسازی و

اینکه شهروندان

چگونه می توانند

در اقتصاد و پویایی

شهرشان دخیل باشند

از اهمیت فوق العاده ای

برخوردار است

اقتصاد آزاد، بهره‌ورترین و شفاف‌ترین نظام اقتصادی

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



وقتی اقتصاد آزاد باشد، تولیدکننده برای ارتقاء کیفیت محصولات خود جهت رقابت در بازار تلاش می‌کند و همین مساله به بالا رفتن کیفیت کاهش قیمت و ایجاد رقابت سازنده در بازار کمک می‌کند

۸۴

ما هفتمه دنیای سرمایه‌گذاری
آذر ۱۴۰۱ • شماره ۷۲

دولت‌سکان دار اقتصاد، بخش خصوصی گرداننده اقتصاد

اقتصاد دولتی یا متمرکز نوعی از اقتصاد است که دولت بر تمامی عوامل بازار و تولید نظارت و کنترل مستقیم دارد و قیمت‌گذاری، تعیین نرخ ارز، نرخ تعرفه‌ها، سرمایه‌گذاری‌های کلان و تمامی سیاست‌های بازار توسط دولت تبیین و انجام می‌شود. تمامی عوامل و منابع تولید و توزیع در اختیار و مالکیت دولت است و نه تنها بر بازار، بلکه بر واردات و صادرات نیز کنترل و نظارت مستقیم دارد و تمامی استراتژی‌های بازار را تعیین می‌کند. در این نوع اقتصاد، نقش بخش خصوصی بسیار کم‌رنگ است. در واقع حدود ۸۰ درصد فعالیت‌های اقتصادی در بخش دولتی انجام می‌شود. در اقتصاد دولتی که دولت تصمیم‌گیرنده اصلی و تعیین‌کننده فعالیت‌های اقتصادی است و بر بازار حاکمیت دارد، فساد مالی بیشتر و انگیزه تولید و فعالیت اقتصادی و نوآوری کمتر است، امکان رقابت سالم کاهش می‌یابد و نقش بخش خصوصی نیز به حداقل می‌رسد. تجربه نشان داده که در نظام‌های اقتصادی با حاکمیت دولتی، نرخ رشد اقتصادی کمتر است.

وقتی دولت کنترل‌کننده و مداخله‌گر اصلی در بازار است و دست عوامل اصلی بازار کوتاه می‌شود، تورم بالاتر می‌رود، قیمت و کیفیت محصولات معمولاً با هم تناسبی ندارند و تولید ناخالص داخلی نیز کاهش می‌یابد. در این میان، اقتصاد کاملاً آزاد هم معایبی دارد. اولاً چون در اقتصاد آزاد، خود افراد و بخش خصوصی تعیین‌کننده فعالیت‌های اقتصادی بازار و تصمیمات کلیدی هستند، باید یک نظام آموزشی قوی برای بخش خصوصی و فعالان اقتصادی وجود داشته باشد و فرصت برای ظهور و شناسایی افراد خلاق فراهم شود. از طرفی، باید مسیر سرمایه‌گذاری به سمتی سوق داده شود که تنها در حوزه‌های سودآور سرمایه‌گذاری نشود، بلکه سرمایه‌ها به سمت حوزه‌هایی که نیاز اصلی جامعه را برطرف و منافع اقتصادی جامعه و تقاضا را تأمین می‌کند، سوق داده شوند. برای ایجاد یک نظام اقتصادی سالم و برابر که در آن اختلاف طبقاتی به حداقل برسد و افراد امکان رشد مساوی داشته باشند، نمی‌توان اهرم دولت را به‌طور کامل حذف کرد، بلکه دولت باید در تخصیص منابع و سرمایه به‌طور عادلانه و طبق چهارچوب و اصول مداخله کند، اما فعالیت‌های اقتصادی و تصمیم‌گیری‌های کلیدی را به بخش خصوصی واگذار کند و اجازه دهد تا نظام عرضه و تقاضا فرآیند بازار را تعیین کند. در واقع در یک اقتصاد سالم سکان هدایت را دولت در دست دارد، ولی گردانندگان اصلی، مهره‌های اقتصادی بخش خصوصی و فعالان اقتصادی هستند ■

بهترین راه برای بالا بردن بهره‌وری اقتصادی حرکت به سمت اقتصاد آزاد است که شفاف‌ترین نوع اقتصاد محسوب می‌شود. اقتصادی که دخالت دولت در آن حداقل است و نظارت بر بازار از طریق خود فروشندگان و خریداران صورت می‌گیرد. در این نوع اقتصاد، نظام عرضه و تقاضا تعیین‌کننده قیمت‌ها در بازار است. وقتی اقتصاد آزاد باشد، تولیدکننده برای ارتقاء کیفیت محصولات خود جهت رقابت در بازار تلاش می‌کند و همین مساله به بالا رفتن کیفیت، کاهش قیمت و ایجاد رقابت سازنده در بازار کمک می‌کند و از طرفی راندمان تولید هم بالا می‌رود؛ چرا که این نوع اقتصاد بسیار شفاف عمل می‌کند. در این نوع نظام اقتصادی، دولت تنها وظیفه دارد که چهارچوب‌های حقوقی را تعیین کند، اما عکس‌العمل‌های متقابل عرضه و تقاضا است که فعالیت‌های اقتصادی بازار را تعیین می‌کند.

جالب است بدانید که اقتصاد آزاد حتی قیمت‌ها را نیز در بازار کاهش می‌دهد و تعدیل‌کننده تورم است. در نظام اقتصاد آزاد، امکان بازگشت سرمایه بیشتر است، تولید ناخالص داخلی رشد بیشتری می‌کند و نرخ رشد و شکوفایی اقتصادی بالاتر است. از مهمترین مزایای اقتصاد آزاد می‌توان به شکوفایی و رشد تولید به‌ویژه تولید خلاقانه اشاره کرد. از آنجایی که رقابت بین بنگاه‌های اقتصادی و تولیدی در این نوع اقتصاد بیشتر است، بنگاه‌ها حداکثر تلاش خود را برای ارتقاء کیفیت و عرضه محصولات با کیفیت و کمیت بالا به بازار انجام می‌دهند؛ بنابراین اولاً زمانی که تقاضا در بازار باشد، عرضه به میزان کافی صورت می‌گیرد و ثانیاً ایده‌های خلاقانه فرصت ارائه و ظهور در بازار را پیدا می‌کنند، ضمن اینکه افرادی که توانمندی بالاتری دارند، امکان رشد بیشتری نیز خواهند داشت. در این میان، بنگاه‌های اقتصادی نیز با راندمان بیشتری فعالیت می‌کنند، چون حداکثر تلاش آن‌ها این است که با حداقل هزینه، بالاترین بهره‌وری تولید را داشته باشند. در اقتصاد آزاد، امکان و انگیزه سرمایه‌گذاری خارجی بیشتر است، زیرا امکان سودآوری و بازگشت سرمایه بیشتری برای سرمایه‌گذار وجود دارد. اقتصاد کاملاً آزاد در همه جوامع معایبی دارد که اگر برطرف شود، یکی از بهترین نظام‌ها برای شکوفایی اقتصادی است. آموزش و پرورش همه‌جانبه عوامل تولید و عوامل بازار که گردانندگان اصلی فعالیت‌های اقتصادی هستند، از ضرورت‌های این نوع نظام اقتصادی است. طبیعتاً حرکت به سمت اقتصاد آزاد برای دولت، هم هزینه کمتری دارد و هم بخش زیادی از فعالیت‌های اقتصادی و مسئولیت‌ها، به بخش خصوصی واگذار می‌شود که این فرآیند، نه تنها باری را از روی دوش دولت برمی‌دارد، بلکه هزینه‌های کمتری را متحمل می‌شود.



گفت‌وگوی اختصاصی با بانوی کارآفرین الهام بابولیان

در این بخش می‌خوانیم:

- ضرورت ایجاد تشکل ملی برای بانوان کارآفرین
- کسب و کار را باید با توجه به ظرفیت‌های محلی توسعه داد
- چالش معرفی محصولات تولیدی با محدودیت شبکه‌های اجتماعی

موسس و مدیر گالری هنرهای دستی مهلام عنوان کرد ضرورت ایجاد تشکل ملی برای بانوان کارآفرین

مصطفی حاتمی

از کودکی به هنرهای تزئینی علاقه داشت، اما به خاطر رشته تحصیلی، اندکی از آن دور شد؛ تا اینکه به خاطر اهدافی که مد نظر داشت، تصمیم گرفت تا فعالیت هنری خود را از سر بگیرد. ابتدا به صورت خودآموز کارهای هنری انجام می‌داد، اما به این نتیجه رسید که یادگیری آن به صورت تخصصی ضروری است. به مرور زمان ورود به حوزه هنر، سکوی پرشی شد برای حضور او در جشنواره‌ای به نام «مَد یافت» که مرتبط با فعالیت‌های محیط‌زیستی بود. در این جشنواره، طراحی یک نیم‌بیت گردنبند و گوشواره با موضوع محیط‌زیست و با تلفیق چند رشته هنری طراحی و اجرا کرد که در نهایت، در بین ۱۰ برگزیده اول کشوری انتخاب شد. تاکنون به تعداد زیادی از هنرجویان آموزش داده و به درآمدزایی رسیده است. این بانوی کارآفرین و هنرمند، خانم الهام بابولیان، موسس و مدیر گالری هنرهای دستی مهلام و همچنین مشاور شروع کسب‌وکار هنری، مدرس، طراح و تولیدکننده هنرهای تزئینی (تزئینات لباس، نقاشی روی پارچه، جواهر دوزی و...) است که در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» از مشکلات موجود در این راه سخن گفته و بر این باور است که «اگر در مدارس بستر کارآفرینی و عدم مصرف‌گرایی فراهم شود، منتج به خودکفایی خواهد شد که این کار نیازمند داشتن یک برنامه کلان و اجرای هماهنگ است.» مشروح مصاحبه با این بانوی کارآفرین و موفق را می‌خوانیم.

من، طراحی و اجرای هنرهای تزئینی به صورت تلفیقی و میان‌رشته‌ای بسیار جذاب‌تر است. به عنوان مثال، تلفیق دو هنر نقاشی روی پارچه و جواهر دوزی بسیار زیبا می‌شود. باید توجه کرد، طراحی این گونه کارها بسیار مهم است و نمی‌توان انتظار داشت که صرف قرار دادن هنرهای مختلف در کنار هم، زیبایی مورد نظر حاصل شود. در گالری هنرهای دستی مهلام با تلفیق هنرهای سنتی و مدرن، تعریف جدیدی از هنرهای تزئینی را به هنردوستان ارائه می‌دهیم. همچنین سعی من بر این است که در کارهای هنری از عناصر طبیعی مانند چوب، صدف، چرم یا سنگ‌های طبیعی استفاده کنم تا به بیننده حس مثبتی القاء شود، با این حال اگر در برخی از کارها این امکان وجود نداشته، از رنگ‌بندی و طرح‌هایی استفاده می‌کنم که نمایانگر طبیعت باشد، چرا که هر چه هنر به طبیعت نزدیک‌تر باشد و از آن ریشه گرفته باشد، دارای اصالت بیشتری خواهد بود.

آموزش‌های گالری مهلام به چه صورت انجام می‌شود؟

در ابتدا به افراد علاقه‌مند مشاوره داده می‌شود تا بر اساس استعداد و هدفشان در دوره‌های آموزشی ثبت‌نام کنند. البته برخی از مراجعین هم نیاز به آموزش ندارند و فقط به آن‌ها مشاوره داده می‌شود تا بتوانند یک کار هنری را برای فروش تولید کنند. در گالری مهلام، این امکان را برای هنرجویان خود و دیگر هنرمندان فراهم کرده‌ام تا محصول تولیدی خود را به فروش برسانند. بانوان هنرمند زیادی در کشورمان داریم که نیاز به آموزش ندارند، ولی باید از آنان حمایت شود تا کالای تولیدی خودشان را به مشتریان ارائه دهند. کار دیگری که در گالری مهلام برای علاقه‌مندان به هنر انجام می‌شود به این صورت است که هزینه‌ای برای آموزش دریافت نمی‌شود، بلکه بادر اختیار قرار دادن وسایل مورد نیاز به هنرجویان و ارائه آموزش، محصول تولیدی توسط آنان به فروش می‌رسد که در چنین شرایطی، هم انگیزه بیشتری برای ادامه راه پیدا می‌کنند و هم



در خصوص عمده‌ترین فعالیت گالری هنرهای دستی مهلام توضیح دهید.

این گالری در رشته‌های مختلف هنری از جمله جواهر دوزی، رباندوزی، کچ (keche)، نقاشی روی پارچه و گلدوزی، گل‌های پارچه‌ای و... که در مجموعه تزئینات لباس جا دارد، فعالیت می‌کند که در تمام این رشته‌ها، آموزش و سفارش هم انجام می‌شود. عمده‌ترین محصولاتی که در گالری هنرهای دستی مهلام عرضه می‌شود، شامل طراحی و تولید اکسسوری، تولید ست‌های نماز برای جشن عبادت و نوعرسان و همچنین تولید منسوجات با هنر کچ است؛ هنر تلفیقی و میان‌رشته‌ای که در حال حاضر بیشتر مورد توجه مخاطبان قرار می‌گیرد و این کار در گالری مهلام به صورت تخصصی انجام می‌شود. هم‌اکنون هنر به مانند دیگر مهارت‌ها به صورت تخصصی و تکرار شونده دنبال می‌شود، ولی به نظر





در این راه برداشتم و موفقیت‌های زیادی حاصل شد، هم ظرفیت پذیرش انتقاد را داشته باشم و هم برای ادامه کار دلسرد نشوم.

چه اهداف و رویکردی برای آینده این کار در نظر گرفته‌اید؟

برگزاری آموزش‌های هنری با رویکرد کارآفرینی به صورت منسجم و شبکه‌ای مطابق با هنرهای دستی هر منطقه و به صورت کلان در تمام مدارس کشور با هدف خودکفایی یکی از مهمترین اهداف من است. اگر در مدارس بستر کارآفرینی و عدم مصرف‌گرایی فراهم شود، منتج به خودکفایی خواهد شد که این کار نیازمند داشتن یک برنامه کلان و اجرای هماهنگ است. در حال حاضر برخی از مدارس بدون در نظر گرفتن اهداف کارآفرینی، به صورت محدود فعالیت‌های مهارت‌آموزی را به دانش‌آموزان ارائه می‌دهند که باعث دستیابی به نتایج مطلوب نمی‌شود. از دیگر اهداف من، ایجاد فضای آموزشی استاندارد است تا پذیرای هنرجویان بیشتری باشم و پیرو آن، گسترش فضای کارگاهی برای تولیدات بیشتر و متنوع‌تر است.

از چه طریق محصولات گالری مهلام را به مشتریان معرفی می‌کنید؟

به جز عرضه محصولات در فضای مجازی مانند اینستاگرام، گالری مهلام برای ارائه دست‌سازهای هنری، فضایی را به صورت حضوری برای مشتریان فراهم کرده است. سعی ما بر این است تا دست‌سازهای هنری به صورت کاربردی و با قیمت مناسب به علاقه‌مندان به این محصولات عرضه شود تا طیف وسیع‌تری از افراد جامعه از این کالاها استفاده کنند. متأسفانه هم‌اکنون به دلیل شرایط اقتصادی کشور، کمتر کسی به سراغ کارهای هنری می‌رود، از این رو گالری مهلام در تلاش است تا با تغییر دیدگاه مخاطبان و مشتریان، آنان را به استفاده از هنرهای تزئینی ترغیب کند، بر همین اساس معمولاً در این گالری، کارهای هنری به صورت وسایل کاربردی اجرا می‌شود و هنر فقط جنبه تزئینی ندارد. برای مثال، طرح‌های هنری؛ روی پالتو، گل سر، کیف و شال و دیگر وسایل مورد نیاز مردم اجرا می‌شود تا هم جذابیت هنری آن محفوظ بماند و هم مورد پسند و استفاده مشتریان قرار گیرد.

در این راستا چه ورک‌شاپ‌هایی برگزار کرده‌اید؟

یک ورک‌شاپ آنلاین جهت ساخت کاپ کلاه با تزئینات گل مخملی و جواهردوزی برگزار شده که افراد زیادی از سراسر کشور می‌توانستند با شرکت در آن از این آموزش دیدن کنند که خوشبختانه بازخورد خوبی هم داشت. البته هنرجویان با شرکت در ورک‌شاپ‌های آنلاین، گواهی معتبر نیز دریافت می‌کنند. از سوی دیگر، برگزاری ورک‌شاپ به صورت حضوری نیز صورت می‌گیرد که در خصوص آموزش هنر کچه است. ناگفته نماند، هنرجویان با شرکت در ورک‌شاپ‌ها چه به صورت حضوری و چه آنلاین، در حین آموزش، به تولید محصول هم می‌پردازند. در حال حاضر برای آموزش هنر با یک آکادمی همکاری دارم که به ایرانیان خارج از کشور آموزش‌های مختلفی را ارائه می‌دهد. در این میان، هدف من در کنار صادرات دست‌سازهای هنری، صادرات آموزش‌های هنری است که این کار باعث تبادل فرهنگ و هنر کشورمان با دیگر کشورها می‌شود.

آیا مواد اولیه مورد نیاز به راحتی تهیه می‌شود؟

بدون پرداخت هزینه، مهارتی را آموزش دیده‌اند. با یک آموزش یک‌سان هر هنرجویی بر اساس روحیات و ذهنیات خود، نظر و سلیقه‌ای دارد که خروجی آن، کارهای هنری کاملاً متفاوت است. شایان ذکر است، مکانی در گالری هنرهای دستی مهلام به منظور آموزش هنرجویان در نظر گرفته شده و آموزش‌ها به صورت مجازی و حضوری صورت می‌گیرد و این گالری در روند انجام فعالیت‌های خود کاملاً مستقل است. اکثر هنرجویان دوست دارند که از هنری که فرامی‌گیرند، کسب درآمد هم داشته باشند که در گالری مهلام، پشتیبانی‌های لازم برای دستیابی به این هدف فراهم شده است. از طرفی، بستر مناسبی فراهم شده تا بتوان حامی خانواده نیز از آموزش‌های گالری مهلام بهره‌مند شوند.

در ساخت هنرهای تزئینی، نظر و رای مشتریان تا چه اندازه تاثیر گذار است؟

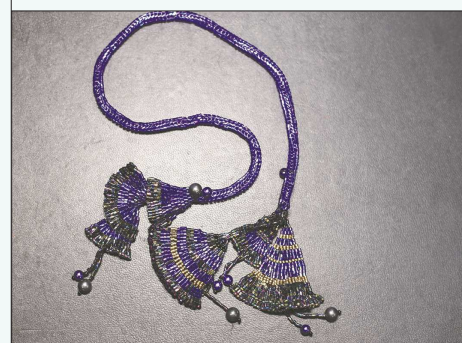
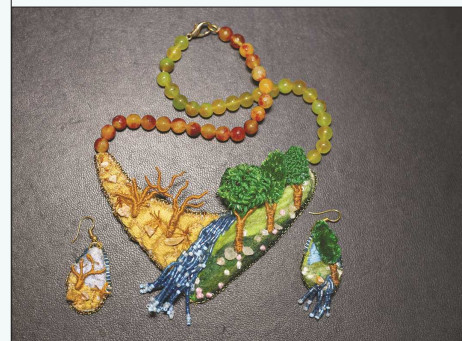
برخی از مشتریان بر اساس مدل‌های موجود در بازار و فضای مجازی، سفارش‌هایی دارند که از نظر من، نوعی کپی‌برداری بوده و نباید اجرا شود، اما در مواردی که مشتری سفارشی دارد که از جایی کپی نشده و بر اساس ایده و نظر خودش است، بر اساس آن عمل می‌کنم. البته در این صورت نیز دوروش پیشنهاد می‌شود؛ نخست اینکه مشتری به‌طور کامل ایده و طرح اجرای کار هنری مشخصی در ذهن دارد که با تهیه وسایل، آن را انجام دهم و در مدل دیگر، مشتری با اعتماد کامل کار را به من واگذار می‌کند که در این شیوه، با وسایل موجود کار را طراحی می‌کنم که قطعاً نتیجه کار خلاقانه‌تر و غیر تکراری است. البته اکثر مشتریان به من اعتماد دارند و طراحی و تولید محصول را بر عهده خودم می‌گذارند.

چه عاملی شما را به فعالیت در حوزه هنرهای دستی ترغیب کرد؟

از آنجایی که کاشان، زادگاه پدرم است، علاقه‌مند شدم تا در دهمین جشنواره فجر مد و لباس با موضوع کاشان شرکت کنم، از این رو طراحی و اجرای پالتویی به نام «سرو پاینده» را انجام دادم که در قسمت پشت آن، درخت سرو که نماد کاشان است را با تکنیک نقاشی روی پارچه اجرا و از تیکه‌های فرش به صورت اپلیکه روی کار استفاده کردم که به بخش نمایش جشنواره فجر راه یافت. همچنین در بخش طراحی و ساخت اکسسوری در جشنواره فجر نیز طرح ارائه شده من مورد توجه قرار گرفت. حضور در جشنواره مدیریت و انتخاب من به عنوان ۱۰ نفر برگزیده کشوری در این جشنواره، انگیزه‌ام را برای ادامه فعالیت بیشتر کرد و با گذشت زمان، شوق و انگیزه من برای آموزش این هنر بیشتر شد. البته انتخاب این مسیر را از لطف خدای دانم و همراهی‌های همسر، دختر و خانواده‌ام، نقش موثری در ادامه راهم داشته است.

آیا برای معرفی این هنر به دیگران با بازخوردهای مناسبی مواجه بودید؟

از آنجایی که این هنر را برای پاسخگویی به نیازهای روحی و علاقه‌ام شروع کرده بودم، در ابتدا فقط آن را به دوستان و اقوام معرفی می‌کردم و آنان نیز از سر دلسوزی انتقاداتی نسبت به آن داشتند که برای من سخت و دشوار بود. برخی از دوستان پیشنهاد کردند که برای رهایی از این انتقادات، در ابتدا هنرم را به دیگران معرفی کنم تا بعد از آنکه قدم‌های بیشتر و مثبتی



اکثر مواد مورد استفاده در این محصولات، وارداتی است و هزینه زیادی برای تامین آن باید پرداخت کرد. به عنوان مثال، حتی برای دوخت‌های سنتی ایران، نخ با کیفیت از کشورهای همسایه وارد می‌شود که در نهایت بر قیمت تمام‌شده اثر گذار است. ناگفته نماند، اکثر محصولات گالری مهلام، استانداردهای کیفی را رعایت کرده و معمولاً در مزون‌ها و فروشگاه‌های لوازم تزئینی ارائه می‌شود. یکی از هنرهایی که زمینه بسیار خوبی برای کارآفرینی دارد، هنر کچه یا نمدمالی ایرانی است که در میان ایرانیان قدیم وجود داشته است، ولی متأسفانه هم‌اکنون مواد اولیه این کار نیز به صورت الیاف از کشورهای ترکیه و آلمان وارد می‌شود که باعث محدودیت اجرای این هنر و از بین رفتن پتانسیل‌های آن شده است. برای برخی از هنرها باید وسایل زیادی تهیه کرد، ولی در هنر کچه‌دوزی با وسایل محدود می‌توان انواع کارها مثل کفش، لباس، تزئینات و اکسسوری را آماده کرد.

در خصوص تامین مالی در حوزه کاری خود با چه مشکلی مواجه هستید؟

به دلیل نبود ویتترین خاص برای ارائه محصولات هنری، هنرجویان به ناچار محصولات خود را به صورت امانی و البته با قیمت پایین به فروشگاه‌ها می‌سپارند که این روش فروش، مشکلات خاص خود را دارد و مدت زمان برگشت سرمایه را طولانی می‌کند. من در گالری مهلام، محصولات هنرجویان را با دریافت سود خیلی کم، عرضه و پول آن را به صورت منظم و براساس یک‌زمان‌بندی مشخص پرداخت می‌کنم. در هر صورت روند تامین مالی تولید این محصولات باید به گونه‌ای باشد که هم هزینه را جبران کند و هم فرصت ادامه کار برای هنرجویان از بین نرود.

آموزش‌های گالری مهلام بر اساس چه اصول و استانداردهایی اجرامی شود؟ پیشنهاد شما به علاقه‌مندان به این حوزه هنری چیست؟

همه هنرها در این گالری بر اساس استانداردها آموزش داده می‌شود، بدین صورت که یک طرح درس برای آن‌ها آماده‌سازی شده است. برخی از هنرجویان فقط برای آموزش مهارت هنری به این آموزشگاه مراجعه می‌کنند که در این میان گالری مهلام، این افراد را در صورت تمایل به سمتی هدایت می‌کند که به تولید محصول و کسب درآمد دست یابند. از نظر من، افراد برای ورود به این هنر بهتر است که آموزش ببینند، به‌طوری که در مرحله اول، آموزش‌ها را به صورت دقیق و تقلیدی از مربی انجام دهند و در ادامه، از خلاقیت خود برای تولید محصولات متنوع استفاده کنند. در این میان، برخی از افراد کارهای هنری خوبی تولید می‌کنند که مورد استقبال قرار نمی‌گیرد و من به آنان پیشنهاد می‌کنم که برای جذب مشتری، باید محصولی کاربردی را ارائه کنند و فقط جنبه زینتی نداشته باشد. نکته دیگر، به روند قیمت‌گذاری بازمی‌گردد، به‌طوری که نباید در ابتدای کار قیمت بالایی برای محصولات تعیین کرد، چرا که مشتری از آن استقبال نمی‌کند، اما در صورت تعیین قیمت مناسب و جذب مشتریان می‌توان در بلندمدت قیمت محصول را افزایش داد. مساله دیگر، هزینه بالای شرکت در رویدادها و زمان کم آن برای ارائه کار هنری است،

بر این اساس باید فضایی به هنرمند اختصاص داده شود تا در فرصت مناسب به معرفی محصولات خود بپردازد.

تاکنون موفق به دریافت چه جوایزی در حوزه کاری خود شده‌اید؟

همان‌طور که اشاره کردم، در جشنواره مدیافت جزو ۱۰ نفر اول کشور انتخاب شدم و اثر طراحی شده من در بخش پوشاک بانوان و اکسسوری به بخش نمایش جشنواره فجر راه پیدا کرد که موفق به دریافت ۲ نشان شیمای این جشنواره شدم. همچنین دریافت یک نشان شیمای کار گروه مد و لباس از دیگر جوایزی است که در طول سال‌ها فعالیت کسب کرده‌ام. از طرفی، در جشنواره استارت‌آپ دانشگاه علمی کاربردی با موضوع محیط زیست، با طراحی یک پانچ که با استفاده از تکنیک کچه، گلدوزی و... به صورت تلفیقی اجرا شد، مقام نخست را از آن خود کردم. ناگفته نماند، مدرک فنی و حرفه‌ای در رشته جواهردوزی و گواهی دوره آموزش کچه را نیز در اختیار دارم.

بانوان کارآفرین تا چه اندازه مورد حمایت دولت قرار دارند؟

اگر سازمان فنی و حرفه‌ای به رویکرد سابق خود باز گردد و به صورت رایگان تمام هنرهای دستی و فنی را آموزش دهد، افراد مختلفی می‌توانند از آموزش‌ها بهره‌مند شوند و علایق و استعداد‌های خود را شناسایی کنند و به سمت تولید پیش بروند. با این حال در حال حاضر نسبت به گذشته، امکان ارائه محصولات و هنرها در فضای مجازی به سراسر دنیا فراهم شده که کمک بزرگی به اقتصاد خانواده و در نهایت به ارزآوری کشور می‌کند. شایان ذکر است، صدا و سیما نقش مهمی در این امر دارد، به‌طوری که یکی از بهترین راه‌های آموزشی از طریق شبکه آموزش است که به صورت کامل هنرها آموزش داده شود و صرفاً هدف یاددهی باشد، نه تبلیغ و معرفی هنر و مربی مربوطه آن. دوم اینکه، یک زن خانه‌دار هنرمند به عنوان یک چهره خوب شناسانده شود تا هنر در کشور جایگاه خودش را پیدا کند. من برای انجام کارهای هنری خود، هیچ‌وقت به دنبال دریافت حمایت‌های دولتی نبوده و کاملاً به صورت مستقل عمل کرده‌ام، اما واقعیت این است که افراد کارآفرین متقاضی نیز از حمایت‌های مطلوبی بهره‌مند نشده‌اند، در صورتی که دولت و مسئولان مربوطه، باید توجه بیشتری به بانوان کارآفرین داشته باشند. از دولت توقع می‌رود، یک شبکه هماهنگ از بانوان کارآفرین تشکیل دهد تا فعالیت آنان منسجم‌تر شده و هزینه و زحمات کار نیز کمتر شود. حوزه هنرهای دستی و تزئینی بسیار گسترده است و اگر کسی برای آن، وقت و زمان مشخصی تعیین کند و به درستی آن را فرا گیرد، نتایج خوبی نیز به دست می‌آورد.

و سخن آخر...

از همه اساتید راهنما و افرادی که در این مسیر پرفراز و نشیب به من کمک کرده‌اند، از مجموعه جشنواره بانوان اقتصادی که سعی در گردهم‌آوری بانوان همسو در این حوزه داشته و همچنین از مجموعه ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» که این فرصت را در اختیار من قرار داد تا بتوانم افراد بیشتری را با دنیای زیبای هنر آشنا کنم، نهایت تشکر را دارم. من در ابتدای مسیر هستم و کلی ایده و طرح دارم که امید است با کمک علاقه‌مندان به هنر و مسئولان حوزه کارآفرینی محقق شود. ■

موسس و مدیر عامل شرکت ایپک گلیم

کسب و کار را باید با توجه به ظرفیت‌های محلی توسعه داد

ثمانه نادری

در کشورمان کم نیستند زنانی که با تکیه بر قدرت درونی، عزت نفس و باور داشتن خود توانسته‌اند بر تمام موانعی که ممکن است در دنیای مردانه سر راه آن‌ها قد علم کند، غلبه کرده و تمام عزم، اراده و توانایی خود را به نمایش بگذارند. ویژگی‌های زیادی در بین زنان کارآفرین وجود دارد که از مهمترین آن‌ها می‌توان به دیدگاه مثبت، اعتماد به نفس بالا، حس کمک به دیگران، توازن بین زندگی و کار، آموزش هدفمند، برنامه‌ریزی بلندمدت و... اشاره کرد. یکی از این زنانی که در مسیر کاری خود به درجات بالا و موفقیت‌های چشمگیری دست پیدا کرده، خانم خدیجه سعیدپور، موسس و مدیر عامل شرکت ایپک گلیم و مدرس، طراح و تولیدکننده صنایع دستی گلیم و همچنین مربی ارشد کارآفرینی با الگوی LNSIE است که در طول سال‌ها فعالیت هنری، هنرجویان بسیاری را پرورش داده و در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» به این نکته اشاره دارد که برای توسعه کسب و کار باید به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در جامعه محلی توجه کرد. مشروح مصاحبه با این بانوی کارآفرین و توانمند از نظر خوانندگان عزیز می‌گذرد.



درباره نحوه ورود و انگیزه خود به دنیای هنر توضیح دهید.

چه عاملی باعث شد تا به این حوزه علاقه‌مند شوید؟

از کودکی، به همراه خواهران و برادرم به هنر علاقه‌مند بودیم. پدرم از قدیم‌الایام در شهرمان به معمار معروف بود و مادرم نیز کارهای خیاطی، گلدوزی و بافتنی انجام می‌دادند و اکثر از روستاهای اطراف شهرستان کارآموزهایی داشتند. من همیشه پا به پای مادرم همراه و در واقع زبان خواندن و نوشتنش بودم. در تمام دوره‌های آموزشی، آموخته‌هایم را یادداشت می‌کردم و به زبان ترکی برای مادرم بازگویی می‌کردم و این موضوع باعث می‌شد که تمام نوشته‌ها در ذهنم تثبیت شود. زندگی ما با این کارها عجین شده بود؛ هر کاری که با هنر آمیخته می‌شد، جذابیتش هم بیشتر می‌شد. یکی از آرزوهای پدرم این بود که مادر آینده، تولیدی بزرگی احداث و تمام هنرهای مان را در آنجا پیاده کنیم.

آیا آرزوی پدر محقق شد؟

بعد از ازدواج، کسب و کار خود را در روستای همسرم که یک روستای عشایر نشین و از روستاهای باروق بود، شروع کردم. با توجه به گذراندن دوره‌های مختلفی مانند مسیر کسب و کار من، تربیت مربی کارآفرینی زنان عشایری و روستایی بر اساس الگوی LNSIE، به این نتیجه رسیدم که برای توسعه کسب و کار باید به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در جامعه محلی توجه کرد. به مرور زمان و با حمایت اداره امور عشایر شهرستان میاندوآب و صندوق کارآفرینی امید، صندوق خرد محلی زنان عشایری را در روستا تشکیل داده و شروع به احیاء صنعت گلیم‌بافی کردم. گلیم از صنایع قدیم عشایر منطقه ما بود که متأسفانه منسوخ شده بود، اما با توجه به خشکسالی‌های اخیر و بحران‌هایی که برای صنعت کشاورزی به وجود آمده بود، باید صنعتی جایگزین کشاورزی برای ایجاد معیشت پایدار و کمک به اقتصاد خانواده‌ها معرفی شود که در این میان، گلیم‌بافی گزینه



اول ما بود. این هنر را احیا کردیم و برای اینکه بتوانیم تولیدات مان را به بازارهای داخلی و بین‌المللی عرضه کنیم، در این صنعت دست به نوآوری زده و کاربردهای جدیدی برای گلیم تعریف کردیم. در این میان، با توجه به نیاز و خواست مشتری، برای اولین بار روکش صندلی خودرو و ادارات را از گلیم، طراحی و تولید کردیم که این امر باعث رونق کسب و کار ما و ترویج صنعت گلیم‌بافی شد. طراحی و تولید گلیم‌های سه‌بعدی در ابعاد ۳ در ۴ از سایر تولیدات منحصربه‌فرد شرکت ایپک گلیم بود که در اسفندماه سال ۱۴۰۰ موفق به دریافت مهر و نشان اصالت و مرغوبیت ملی شد.

علاوه بر گلیم‌بافی، چه فعالیت‌های دیگری انجام می‌دهید؟

در کارگاه ما فعالیت‌های خدماتی از جمله پرده‌دوزی برای سالن‌ها و منازل، دوخت پرچم برای نمایشگاه‌ها و ادارات، دوخت و بافت لباس، دوخت جبهیز به برای دختران، دوخت سرویس روتختی، دوخت کاور مبلی برای منازل و سالن‌ها و همچنین عروسک بافی انجام می‌شود. همچنین

تولید بسته‌های فرهنگی با استفاده از ضایعات موجود در کارگاه از دیگر فعالیت‌های ماست. قابل ذکر است، با حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی سراسر کشور، با شرکت در رویدادها و جشنواره‌ها و همچنین از طریق پیج‌های اینستاگرامی به معرفی محصولات ایپک گلیم می‌پردازیم. از طرفی، به عنوان زنجیره تامین شرکت فروش آنلاین که اولین شبکه فروش مجازی در خاور میانه است، فعالیت داریم.

در حال حاضر چند نفر در این شرکت اشتغال دارند؟

در حال حاضر تعداد ۶۵ نفر از بانوان روستا به عنوان اعضای طرح "یک روستا یک محصول" صنعت گلیم‌بافی با این شرکت همکاری دارند و من به عنوان پشتیبان این طرح، تاکنون یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان برای بانوان روستا جذب تسهیلات کم‌بهره داشتیم که اکثریت آن از محل صندوق کارآفرینی امید و مابقی توسط اداره میراث فرهنگی شهرستان، اداره امور عشایر، جهاد کشاورزی و بسیج سازندگی پرداخت شده است.

شیوه آموزشی‌ها در ایپک گلیم بر چه اساسی انجام می‌شود؟

با توجه به اینکه مسئولیت گروه جهادی اقتصادی، فرهنگی و آموزشی تلاشگران شهرستان را بر عهده دارم، آموزش‌ها برای جامعه عشایری روستای و مناطق کمتر برخوردار، اکثر به صورت رایگان بوده است. در ابتدا، جذب بانوان برای رشته گلیم‌بافی بسیار سخت بود، چرا که این صنعت در منطقه ما منسوخ شده بود. با توجه به وضعیت بحرانی اقتصادی برای خانوارها، به بانوان اعلام کردم که هر کارآموز که در دوره آموزشی، نمونه کار درستی ارائه دهد، علاوه بر آموزش رایگان، دستمزد بافت هم دریافت خواهد کرد که خوشبختانه این شیوه جواب داد و روز به روز بر تعداد کارآموزان اضافه شد و توانستم بافنده‌های مورد نظرم را از بین آن‌ها انتخاب کنم. شایان ذکر است، آموزش‌ها در ایپک گلیم بیشتر حالت عملی دارند و با همکاری اداره میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی شهرستان میاندوآب، تجهیزات رایگان حتی برای دورافتاده‌ترین مناطق ارسال شده و در پایان دوره، برای بانوان آموزش دیده، مدرک معتبر مهارتی و کارت شناسایی از طرف اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان صادر می‌شود.

انتخاب طرح و رنگ گلیم‌ها بر اساس چه فرآیندی انجام می‌شود؟

تمام تلاش ما بر این است تا بیشتر خواسته مشتری و نیاز بازار را در نظر

بگیریم. ما در کنار حفظ اصالت گلیم‌بافی، طرح‌های سنتی را به صورت مدرن و تلفیقی کار می‌کنیم و سعی داریم که کاربردهای جدیدی برای گلیم تعریف کنیم تا بازار فروش گسترده‌تری داشته باشیم. به عنوان مثال، برای اولین بار در ایران روکش صندلی ماشین و ادارات را از گلیم طراحی و تولید کردیم و به راحتی این محصول را در اختیار ادارات و رانندگان قرار دادیم. با تبدیل گلیم‌بافی از حالت ذهنی به کار با نقشه، لوگوی ادارات و سازمان‌ها را می‌توانیم پیاده‌سازی و مشتریان بیشتری جذب کنیم. برای مثال، جناب آقای ناجی، مدیر کل اداره کل امور عشایر استان آذربایجان غربی و مدیر کل صندوق کارآفرینی امید، از اولین مشتریان ما بودند که در کنار سایر حمایت‌هایی که داشتند، مبلمان اتاقشان مزین به تولید شرکت ایپک گلیم با طراحی لوگوی سازمان است که جزو افتخارات ایپک گلیم به شمار می‌رود. همچنین با طراحی و تولید گلیم‌های ۳ بعدی در ابعاد ۲ در ۳ موفق به دریافت مهر اصالت و مرغوبیت ملی از وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی کشور شدیم. ناگفته نماند، برای اولین بار لباس گلیمی در این شرکت تولید شد و برای رشد بازار خود، بیشتر به دنبال کارهای تلفیقی هستیم.

حضور در رویدادهای مختلف هنری چه کمکی به پیشرفت این شرکت داشته است؟

شرکت ایپک گلیم در اکثر نمایشگاه‌های بین‌المللی کشور و حتی خارجی شرکت می‌کند و به معرفی توانمندی‌های بانوان جامعه عشایری و روستایی می‌پردازد. کسب مقام در هر رویداد در کنار موفقیتی که به دست می‌آوریم، در پیچه‌های کوچک به سوزی زیبایی بزرگ‌تر برای من محسوب می‌شود، چون در هر رویداد به شخصه سعی می‌کنم تا حتی از رقبای خود، آموزش بگیرم. آشنایی با اساتید بزرگوار و استفاده از تجارب آنان برای پیشرفت آینده کاری ما بسیار موثر است. در واقع رویدادهای ملی و بین‌المللی ما را در سطح کشور و خارج از مرزها معرفی و مطرح می‌کند.

شما در زمینه کارآفرینی و توان‌افزایی زنان مشغول به فعالیت هستید. در این مسیر چگونه می‌توان توان زنان شاغل را در جهت توسعه و پیشرفت افزایش داد؟

در ابتدا باید توانایی بانوان و میزان علاقه آنان به کسب و کارهای مختلف سنجیده شود. در مرحله بعد باید به منابع، ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود توجه کرد و بر اساس این داشته‌ها، نیازی را در بازار شناسایی و شروع به تولید محصول یا ارائه خدمت کرد. به اعتقاد من، علم و آگاهی لازم باید در اختیار بانوان از طریق حضور در دوره‌های کارآفرینی و طراحی بوم کسب و کار قرار داده شود تا بتوانند به بهترین نتیجه دست یابند.

تاکنون به عنوان یک بانوی کارآفرین، موفق به دریافت چه جوایز و گواهی‌نامه‌هایی در حوزه کارآفرینی شده‌اید؟

- کارآفرین برتر استان در سال ۱۳۹۶ از طرف سازمان جهاد کشاورزی
- زن نخبه تاثیرگذار از طرف استانداری در بهمن ماه ۱۳۹۶
- منتخب الگوی برگزیده زن کارآفرین از مناطق محروم کشور در





جشنواره ملی زنان کار آفرین و صاحب کسب و کار از طرف انجمن ملی زنان کار آفرین در سال ۱۳۹۷

- منتخب زن کار آفرین و تاثیر گذار از طرف استانداری در بهمن ماه ۱۳۹۷
- منتخب اولین جشنواره ملی روستایی شوبه عنوان روستایی نوآور در دی ماه ۱۳۹۸
- کار آفرین برتر استان از طرف سازمان جهاد کشاورزی در سال ۱۳۹۸
- کار آفرین برتر فرهنگی از طرف موسسه فرهنگی پژوهشی معین و اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان در سال ۱۳۹۸
- کار آفرین برتر کشوری با آراء مردمی از طرف معاونت زنان و خانواده ریاست جمهوری در سال ۱۳۹۹

- مجری طرح "یک روستایک محصول" با صنعت گلیم بافی
- منتخب اولین جشنواره زن، نوآوری و زندگی از طرف استانداری در بخش زن و مدیریت پسماند در بهمن ماه ۱۳۹۹

- منتخب دومین جشنواره روستایی شود در اسفند ماه ۱۳۹۹ به عنوان صندوق نوآور
- احیاء کننده صنعت گلیم بافی در منطقه
- کار آفرین برتر استانی در سال ۱۳۹۹ از طرف سازمان جهاد کشاورزی استان
- منتخب ملی سومین جشنواره ایده ها و محصولات نوآورانه در جهت ایجاد معیشت پایدار
- دریافت مهر اصالت و مرغوبیت ملی در طراحی و تولید گلیم های سه بعدی در سال ۱۴۰۰
- دانشجوی نمونه دانشگاه جامع علمی کاربردی استان در سال ۱۴۰۰
- منتخب قابل تقدیر در جشنواره بنیاد جهانی انرژی در بخش جوانان و پایداری در سال ۱۴۰۱
- کار آفرین منتخب استان آذربایجان غربی در زمینه صنایع دستی از طرف وزارت میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری کشور
- عضو انجمن ملی زنان کار آفرین ایران

- دارای گواهی مربی ارشد کار آفرینی زنان عشایری و روستایی بر اساس الگوی LNSIE

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

در سال ۱۳۹۹ تولیدات خود را از طریق واسطه به کشورهای اروپایی و همجوار صادر می کردیم، ولی با گذشت زمان و معرفی محصولات در فضای مجازی، تولیدات خود را از طریق پیچ شرکت ایکس گلیم صنعت و بدون هیچ واسطه ای به خارج از کشور صادر و به فروش رساندیم. همچنین از اوایل سال ۱۴۰۱ با حضور در نمایشگاه های خارج از کشور توانستیم به صورت مستقیم وارد بازار صادرات شویم.

به عنوان بانویی که مدت ها در عرصه کار آفرینی و فعالیت های اقتصادی، کسب تجربه کرده اید، بفرمایید که چگونه می توان به یک ایده یا طرح کم ریسک و خوب برای شروع کار آفرینی و ایجاد شغل مناسب دست پیدا کرد؟

در وهله اول باید صبرانه پیش رفت، چرا که موفقیت به آسانی به دست نمی آید. وقتی ایده ای را در ذهن خود پرورش می دهیم، باید همه جوانب آن را بسنجیم. بهترین کار برای این منظور طراحی بوم کسب و کار است که می تواند کار ما را راحت تر کند. بوم کسب و کار به عنوان نقشه مسیری است که باید طی شود، صفر تا صد کار را می سنجد و کم و کاستی های ایده های مورد نظر را به ما نشان می دهد. ■

موسس و مدیر گالری ارژن مطرح کرد

چالش معرفی محصولات تولیدی با محدودیت شبکه‌های اجتماعی

ابوالفضل علیزاده

گفت‌وگو با خانم آرزو جامعی، مدیر و موسس گالری ارژن و همچنین مترجم زبان فرانسه و مدرس زبان انگلیسی، ما را با دغدغه‌های یک زن از جمله همسر داری، بچه‌داری، خانه‌داری، تحصیل و... برای شروع یک فعالیت اقتصادی و کارآفرینی، بیشتر از همیشه آشنا کرد. وی از روزها و شرایطی سخن گفته که کمتر کسی با وجود آن، ریسک شروع یک کسب‌وکار جدید را می‌پذیرد. البته همان‌طور که مشخص است، عشق و علاقه فراوان، انگیزه محکمی برای این کار بوده و خانم جامعی نیز در صحبت‌های خود بر آن تأکید کرده است. به گفته این بانوی کارآفرین، فعالیت اصلی گالری ارژن، تولید اکسسوری‌ها و ظروف رزینی است و در کنار آن به انجام کارهایی مانند پتینه چوب، ویتراژ روی شیشه و نقاشی‌های دکوراتیو می‌پردازد و برای تولید محصولات متنوعی مانند زیورآلات و ظروف رزینی بیشتر از رنگ روغن استفاده می‌کند. علاوه بر این، آموزش زبان انگلیسی و همچنین ترجمه کتاب‌هایی از زبان فرانسه مانند «چون دوستت دارم» به نویسندگی گیوم موسو، «سرطان، درمان آسان و غیر سمی» نوشته دکتر لوران شوآرتز و کیلومتر صفر (مسیر خوشبختی) به نویسندگی مَدآنکائو بخش دیگری از فعالیت‌های این بانوی کارآفرین را تشکیل می‌دهد. خانم جامعی، مدت ۱۷ سال در زمینه تدریس زبان انگلیسی فعالیت داشته و در شرکت‌های بازرگانی مختلفی نیز به عنوان مترجم و در بخش ارتباطات خارجی مشغول به کار بوده است. در ادامه این مصاحبه همراه ما باشید.

توجه قرار گرفت. در واقع مهمترین عامل، عشق و علاقه‌ای بود که با گذشت زمان، نقش مهمی در پیشبرد اهدافم داشت و همین موضوع موجب شده بود تا بخش زیادی از این تولیدات را در اختیار نیازمندان بگذارم و یا آموزش‌های این حوزه را نیز به قشر ضعیف اختصاص دهم. البته باید به این نکته اشاره داشته باشم، در حال حاضر آموزش به افراد بی‌بضاعت، بدون دریافت هزینه انجام می‌شود.

محصولات رزینی بیشتر در میان کدام قشر از جامعه طرفدار دارد؟

اگرچه تولیدات گالری ارژن در شمار کالاهای لوکس قرار گرفته و جزو ملزومات اساسی زندگی مردم نیست، اما قیمت پائینی داشته و برای اقشار کم‌درآمد نیز قابل خرید است. بسیاری از جوانان نیز مشتری این محصولات بوده و از خرید آن استقبال می‌کنند. لازم به ذکر است، نمایشگاه‌های دوره‌ای فرصت خوبی برای عرضه اکسسوری‌ها و ظروف رزینی بوده که بعضاً توسط کارآفرینان به صورت مستقل از نمایشگاه‌های دولتی برگزار می‌شود.

با چه چالش‌ها و مشکلاتی در فرآیند عرضه کالاها روبه‌رو هستید؟

یکی از این مشکلات، عدم پرداخت پول نقد از سوی واسطه‌های فروش این کالاها است که این موضوع باعث شده، پس از فروش با چالش برگشت پول آن مواجه باشم و متأسفانه موارد آن هم کم نیست. مساله دیگر، به عدم فضا سازی مناسب برای فروش محصولات بازمی‌گردد که هنوز آن‌طور که باید فضای ایده‌آلی جهت انجام این کار مهیا نشده است. البته باید دانست، برندسازی در بخش فروش اهمیت زیادی دارد و



با چه انگیزه‌ای وارد فعالیت در حوزه هنر شدید؟

من از سن ۱۸ سالگی در زمینه‌های مختلف هنری فعالیت داشتم، ولی پس از ازدواج تا حدودی از این فضا دور شدم. بعد از مدتی احساس خوبی از خانه نشینی نداشتم، اما بعد از به دنیا آمدن فرزند دوم، به صورت گسترده‌تری به فعالیت‌های هنری خود ادامه دادم تا اینکه در صدد تاسیس گالری ارژن برآمدم. تا قبل از شیوع بیماری کرونا آموزش‌ها به صورت حضوری و در اتاقی که در خانه خود در نظر گرفته بودم، انجام می‌شد، ولی با شیوع این بیماری کلاس‌ها در فضای مجازی به تناسب شرایط موجود دایر شد. با گذشت زمان، همچنان تدریس به‌طور آنلاین انجام می‌شد و پس از مدتی با افزایش سفارش‌ها به درآمد رسیدم. البته هدف اصلی از انجام این کار درآمدزایی نبود، اما این امر بعدها نیز مورد



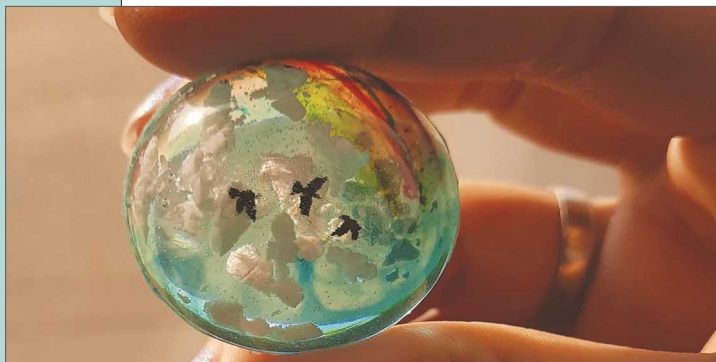
۹۲

ماهانماه دنیای سرمایه‌گذاری
آذر ۱۴۰۱، شماره ۷۲

همین راستا باید به دانش ترکیب رنگ‌ها، موادشناسی و... نیز مسلط شد. همچنین محصولات باید در قالبی زیبا و به تناسب سلیقه مشتریان عرضه شود و با هدفمندی و ارتباط مستمر با جامعه و مردم دانش بازاریابی آن را کسب کرد.

به عنوان یک بانوی کارآفرین چه صحبتی با مسئولان دارید؟

زنانی که در شرایط فعلی جامعه، یک کسب و کار جدید را شروع می‌کنند، بسیار قابل تحسین هستند، از این رو از مسئولان و نهادهای حمایتی انتظار می‌رود که با فراهم کردن شرایط کار زنان، اندکی از چالش‌های آنان را کمتر کنند تا با عشق و علاقه بیشتری به فعالیت بپردازند و در مدت زمان کمتری اهداف خود را محقق سازند. البته برخی از زنان معمولاً بادی این شرایط ناامید شده و دست از کار می‌کشند، در حالی که با فضا سازی می‌توان آنان را دلگرم و برای انجام اقدامات اثربخش مصمم‌تر کرد، به طوری که از این به بعد با امید به آینده قدم بردارند. ■



برای جلب نظر مردم و مشتریان باید از آن استفاده کرد. از طرفی، نوسانات قیمتی مواد اولیه مورد نیاز، موجب افزایش بهای نهایی محصول می‌شود. هزینه‌ها به قدری بالاست که تامین مواد اولیه با چالش روبه‌رو شده و گالری ارژن هم در این زمینه با سختی‌های زیادی همراه است. در این میان، متأسفانه برخی‌ها در چنین شرایطی با کاهش کیفیت محصولات، سعی در ارزان‌فروشی دارند که قطعاً در بلندمدت باز خورد خوبی نخواهد داشت.

محصولات هنری گالری ارژن بیشتر از چه طریقی در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد؟

این محصولات از طریق اینستاگرام و تلگرام معرفی شده که متأسفانه در شرایط کنونی فیلتر است و فعالان فضای مجازی که از این طریق به معرفی محصولات تولیدی خود می‌پرداختند را با مشکلات عدیده‌ای مواجه کرده‌اند، با این حال همان‌طور که ذکر شد، برگزاری نمایشگاه‌ها نیز فرصت خوبی برای معرفی تولیدات به مشتریان خواهد بود. در همین راستا، در نظر داریم تا به زودی سایتی را مرتبط به با فعالیت‌های هنری خود راه‌اندازی کنیم تا علاقه‌مندان به این حوزه هنری، از این طریق با فعالیت‌ها و شیوه آموزش‌های گالری ارژن آشنا شوند. خوشبختانه تاکنون تعداد زیادی از افراد از این نوع فعالیت استقبال کرده و آموزش بیش از ۱۰۰ هنرجو در گالری ارژن نیز این موضوع را ثابت می‌کند. موضوعی که باید به آن اشاره داشته باشیم، در خصوص طرح‌های به کار گرفته شده در گالری ارژن است که برخی از این طرح‌ها به سفارش مشتری و با خلاقیت و ایده‌پردازی بنده با استفاده از ترکیب رزین ویترا و برجسته‌سازی اشکال روی بوم انجام می‌شود. شایان ذکر است، زیبایی هنرهای دستی به اصیل بودن آن است و گالری ارژن هم به حفظ اصالت کالا پایبند می‌باشد.

به موضوع کارآفرینی زنان در کشورمان تا چه اندازه اهمیت داده می‌شود؟

متأسفانه آن‌طور که باید حمایت یا توجه ویژه‌ای از سوی مسئولان به زنان کارآفرین نمی‌شود. با وجود موانع و چالش‌های آزاردهنده در این مسیر، از حمایت‌ها و پشتیبانی‌های همسرم بی‌بهره نبودم. به‌طور کل در جامعه امروز یک زن مستقل آن‌طور که باید مورد حمایت قرار نگرفته و با مسائل و چالش‌های زیادی روبه‌رو است. حتی جایگاه‌های کلان مدیریتی ترجیحاً به مردان محول می‌شود، در حالی که چنین شرایط نابرابری برای زنان در جوامع در حال توسعه وجود ندارد.

چه میزان شرایط سرمایه‌گذاری در این حوزه هنری فراهم است؟

این فعالیت را می‌توان با هزینه خیلی کم هم شروع کرد و با مرور زمان گسترش داد که به عنوان مثال می‌توان به فراگیری هنر جویان گالری ارژن از آموزش‌های ارائه شده اشاره کرد که پس از کسب تجربه و فعالیت‌های فراوان درآمدهای خوبی کسب کرده‌اند که قابل تحسین است. به نظر من، زمانی که ایده و خلاقیت وجود داشته باشد، نیاز کمتری به سرمایه خواهد بود، کم‌اینکه باید دانست، این سرمایه با ایده خلاقانه به دست خواهد آمد. انجام فعالیت‌های هنری بیش از هر چیزی به تکنیک و ابتکار نیاز دارد و در

الاختيار

الرئيس التنفيذي لشركة نور آراى شمال
يشكل عدم استلام الطلبات من الحكومة تحدياً خطيراً في مجال الإنتاج



الرئيسة التنفيذية لشركة الكترو بجواك آرين القائمة على المعرفة
الأضرار التي لحقت بصناعة الكهرباء نتيجة عدم وجود علاقة سليمة مع الجامعة



صرح الرئيس التنفيذي لشركة بارس بولاد ياران
إنتاج منتجات فولاذية عالية الجودة باستخدام سفنج الحديد



الرئيس التنفيذي لشركة تداوم جستر (داريوش يدك)
يعتمد التنفيذ الناجح لقانون تحديد المنتج على إنشاء البنية التحتية اللازمة



ذكر ذلك رئيس مجلس ادارة شركة بارس تكسان
يشعر الشاغر في التأزر بين المتخصصين



نائب رئيس اتحاد صناع الصور النمطية والطباعة الحجرية بطهران
يرتبط مستقبل صناعة الطباعة بالبحث والتطوير



المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ايبك جليم
يجب تطوير الأعمال وفقاً للقدرات المحلية



تم التحقيق في الأمر في محادثة مع خبير تخطيط حضري
الخروج من الأزمة الاقتصادية بالتركيز على المدينة الراحبة



عالم الاستثمار

اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنى التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذكي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحاً ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني الممتلئ، 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

الموقف الواقعي

ضمان نجاح ميزانية ٢٠٢٣



مرتضى فغاني
عضو غرفة تجارة طهران

على الرغم من أنه من المتوقع أن يتم تقديمه إلى الجمعية الاستشارية الإسلامية في ١٥ ديسمبر من هذا العام، كان من المتوقع أن يتم تقديم مشروع قانون الميزانية إلى الجمعية الاستشارية الإسلامية في ١٥ ديسمبر، لكن هذا لم يحدث. حدد البعض تغييرات كبيرة على مشروع القانون والحاجة إلى

مزيد من التحقيق كسبب لهذا التأخير، في حين أن حالة ميزانية السنة لا تتماشى مع التوقعات الأولية من حيث تحقيق الإيرادات ومراقبة التكلفة. وفقًا لقانون الميزانية، كان مبلغًا قدره ألف ٣٩٤ تريليون تومانز متوقعًا للموارد العامة هذا العام، والذي كان في الأشهر الستة الأولى من هذا العام حوالي ٣٧٪ من هذا المبلغ، أي ٥١٨ تريليون تومان، وهو أقل من المتوقع الشكل. ومع ذلك، كان استهلاك الميزانية العامة في نفس الفترة أكثر من ٥٢٤ تريليون تومان، مع الفرق بين مليار دولار من خلال قدرة البنك المركزي وتحت المادة ١٢٥ من قانون المحاسبة العامة. من المتوقع أن يحقق القانون دخلًا من حوالي ٦٤٠ تريليون تومان من الإعانات المستهدفة، في حين أن ٣٤٠ تريليون فقط من تومان كانت إيرادات من هذا الموقع، لذلك يبدو غير واقعي، وفي الحالة. الإيرادات المتفائلة أقل بنسبة ٤٠٪، لذا فإن إدراك توقعات الدخل المحقق من الإعانات المستهدفة يجب أن يكون أحد أهم أجزاء فاتورة الميزانية. أيضًا، وفقًا للتقرير المنشور في الأشهر الستة الأولى من هذا العام، في ٥ حالات من الدخل، لم يتم تحقيق أي إيرادات، وفي ٥٩ صفاً من الدخل، كان حجم التحصيل أقل من ٥٠٪ و ١٨ صفاً دخلًا جديدًا لا إيرادات. بالنظر إلى التقدير غير الواقعي للإيرادات المذكورة أعلاه، من المتوقع ألا يتحقق ما لا يقل عن ٢٠٠ تريليون من موارد الميزانية، مما سيؤثر بشكل أساسي على سبل العيش. من حيث القوانين، لم تكن الميزانية في حالة جيدة. من بين الحكمين اللذين أكدان على ضرورة صياغة وإعداد وتبني وإخطار الحفلات والتعليمات والآليات التنفيذية والترتيبات التنفيذية والأسلوب المدفوع بحلول نهاية سبتمبر، ٣٨ جملة فقط و ٣١ جملة، ٤٥٪ من الحالات، قانون الميزانية لقد انتهك، من ناحية أخرى، لم يسجل ٤٠٪ على الأقل من المديرين التنفيذيين، ١٩٢٨، معلومات موظفيهم في نظام باكانا. من أجل الفشل في تكرار الأخطاء السابقة، يبدو أن مشروع قانون الميزانية يتصرف بشكل مختلف في تحقيق الإيرادات، والصياغة السليمة للقوانين، والحاجة إلى شفافية الوكالات التنفيذية بطريقة مختلفة، وإلا قانون الميزانية غير الواقعية لهذا العام وهذا أدى إلى الأزمة في المستقبل، والاقتصاد الكلي في البلاد وسبل عيش الناس، لذلك من أجل منع العواقب السلبية لفاتورة الميزانية في السنة، بالإضافة إلى دقة الحكومة في تحديد الإيرادات والتكاليف الفعلية، نحتاج إلى السيطرة وحساسية البرلمان، وتجنب التغييرات في خطوط الميزانية. ■

تطوير النقل الإيراني من الحلم إلى الواقع



فهاد أميرخاني
رئيس التحرير

كانت إيران من العصور القديمة لجسر التواصل بين الشرق والغرب. في الماضي، كانت أهمية المسار الإيراني (الممر) كبيراً لدرجة أنه كان له تأثير كبير ولا يمكن إنكاره على حضارة المغرب الجديدة. سبب هذا واضح أيضًا؛ لأن قارة آسيا، وفقًا للتاريخ، كان لها إمبراطوريات ضخمة مثل إيران والصين، وكانت هذه البلدان

مهد الحضارة والعلوم والصناعات اليوم في عالم اليوم. لهذا السبب، من العهد القديم، تعتبر إيران أكبر طريق في العالم والوسائل الوحيدة للتواصل على الطرق بين أوروبا وآسيا.

ومع ذلك، فقد تم تخفيضه لاحقًا إلى أهمية طريق إيران بسبب توافر الطرق البحرية للأوروبيين؛ لكن لم يمض وقت طويل على اختراع واستخدام وسائل النقل الأخرى، بما في ذلك السكك الحديدية والهجينة والهجينة، تحولت وجهة نظر الدول الغربية لآسيا مرة أخرى إلى آسيا، لذلك مرة أخرى، السوق البكر وموارد الدول الآسيوية مثل الهند، الصين، إلخ. كان انتباه الحكومات والجنود الغربيين محورًا للوضع الجيوسياسي لبلدنا، إلى جانب الثورة الصناعية. ومع ذلك، لحسن الحظ، في هذا العصر الذهبي، بسبب المنافسة الشديدة للحكومات وتدخل القوى العظمى مثل الاتحاد السوفيتي (روسيا) وبريطانيا، واجه تطوير نقل بلدنا العديد من العقبات.

حاليًا، لا تزال مشاكل نقل بلدنا في البلاد قوية. اليوم، نظرًا لعدم وجود الشركات الدولية، وعلى الاعتماد على الصين وروسيا، ووجود القيود المالية وعدم الاستثمارات المناسبة، لا يزال هذا المجال في حالة جيدة. معظم البنية التحتية للنقل في بلدنا قد تعرضت لضعف الآن بسبب تصعيد العقوبات الدولية، كما أن شدة هذه العقوبات على الموانئ والمطارات أكثر وضوحًا. اليوم، في النقل البري الذي يمثل الطريقة الأكثر شيوعًا للنقل في بلدنا، نظرًا لعدم وجود الطرق السريعة الحديثة والحديثة، ومعايير القيادة السيئة، وعدم كفاية ظروف صيانة الطرق، والمركبات غير الآمنة، تفضل العديد من شركات النقل الدولية إيران. ممنوع المرور. من الواضح أنه على الرغم من مثل هذه المشكلات، جزء منها تاريخي والجزء الآخر هو - إلى العقوبات الداخلية نفسها، لا يحلم أبدًا بالإيراني؛ وهذا يعني أنه لا يمكن أن تصبح مركز ترانزيت إقليميًا ودوليًا وتطوير جميع قدرات النقل. ربما من أجل إدراك مثل هذا الحلم، يحتاج أولاً إلى فهم حقيقة أن هذا التخلف التاريخي، ليس في وقت واحد، ولكن عن طريق الاستمرارية وخطوة خطوة؛ قضية مهمة يتم نسيانها في بعض الأحيان. ■

تعليم المعرفة وإدارتها، أهم عنصر حيوي في المنظمات



نادر جعفري
مدير الموارد البشرية ودعم شركة
ياناقان بوش إيران

نظرًا للانتقال من عصر كورونا والحاجة إلى إعادة بناء مشاكل العمل والمعيشة، للحفاظ على رأس المال البشري وزيادة إنتاجية دور التوجيه (التدريب) كجزء لا يتجزأ من عصر كورونا، المستفيدين الرئيسيين في البلاد يمكن للصناعة أن تجعل الأمر ممكنًا. في الشركات الرائدة من خلال تعزيز إدارة المعرفة والتعليم؛ خلق تأثير مستمر مع فعالية طويلة المدى ومتانة على جزء من الصناعة.

لم يتم تنفيذ تقييم الاحتياجات التعليمية لقادة المنظمة، ومنطق تعيينهم في دور القيادة وتصورهم لجميع مجالات المعرفة، ونتيجة لذلك، لم يتم إجراء تدريبهم وقيادتهم بشكل صحيح، ومع رفض الحاجة إلى التعليم المستمر من قبل بعض القادة؛ ينحرف هيكل ونهج واستراتيجية المنظمة، مما يؤدي إلى التعقيد في حل المشكلات.

الطريقة السهلة لدراسة احتياجات وشكل اللجان والإجراءات بما يتماشى مع الاستراتيجيات الصغيرة والكلية للمنظمة وتدريب قادة المنظمة مع دور ومسؤوليات التوجيه. وقد لوحظ أن أفضل وأسهل حل لوحظ في صناعة تجزئة البلاد وفقًا لمتطلبات العملاء ISO IATF التي تؤدي إلى الحياة في هذه الفترات الصناعية الحساسة، والتي مرة أخرى دور التعليم وإدارة المعرفة والتوجيه، والتي تعد واحدة من الأعمدة الرئيسية تحسين الطرق لإجراء التغييرات. إيجابية عالية، أكد. وفقًا لمتطلبات ISO IATF، يتم تقديم التعليم باعتباره البنية التحتية لعمليات المنظمة، ولكن لسوء الحظ في بعض القطاعات وفترات الزمن، يتم إهماله أحيانًا بأسباب تكوين الثقافة التعليمية وتطورها في عقلية القادة الرئيسيين من المنظمة، سيتم اتخاذ الخطوات الأولى في حل هذه المشكلة. تعتمد عمليات المنظمة على جميع المعايير، والرابط الوسيط هو تعليم وإدارة المعرفة، والتي، بسبب عدم الاهتمام بهذا، أدت إلى توثيق الشهادات المطلوبة، ولكن هذا هو الأهم عنصر في تحقيق الاستراتيجية والقيادة. من الضروري بالنسبة للمنظمة، وسيكون قادة المنظمة ذوي النهج المنهجي يمكنهم إدارة قضايا المنظمة بشكل صحيح وبناء المديرين المتوسطين للانضمام إلى دور القيادة من أجل الطبقات الأساسية للمنظمة وعلى مستوى التميز العالي ومسؤوليتها الاجتماعية عن أصحاب المصلحة الرئيسيين. ■

كوثر للتأمين متقدمًا في تقديم الخدمات عبر الإنترنت

من إصدار بوالص التأمين إلى الإعلان عن المطالبات ودفعها عبر الإنترنت

تعمل شركة كوثر للتأمين في جميع تخصصات التأمين التجاري، بما في ذلك الممتلكات والأشخاص والمسؤوليات والهندسة، مشيرة إلى إنشاء مؤسسات التأمين غير الحكومية وإنشاء التأمين المركزي لجمهورية إيران الإسلامية.

إطلاق نظام إعلان أضرار كوثر للتأمين

تم إطلاق نظام تعويضات الإعلان عبر الإنترنت لشركة كوثر للتأمين لزيادة رضا شركات التأمين وتوسيع الخدمات غير المتناسقة مع أولوية تأمين السيارات (المصابين والتصادم والشامل).

وقال مجتبی بهرامی، مدير تطوير التكنولوجيا الرقمية لكوثر للتأمين، إن شركات التأمين يمكنها تسجيل أضرارها عبر الإنترنت بمجرد حدوث الحادث من خلال «نظام التأمين على <https://mykins.ir> lamkhesarat. تحميل بسهولة.

أعلن عن الانتهاء من النظام وتوفير خدمات تسجيل الأضرار عبر الإنترنت بالتعاون مع المديرين والخبراء التقنيين، مضيفًا: «مع تطوير الخدمات عبر الإنترنت في هذا النظام، يمكن لشركات التأمين أن تعلن الأضرار دون تقييد الوقت والمكان». أيضًا، بعد الانتهاء من المستندات وتقييم الخبراء، سيتم إيداع مقدار الضرر في الإضرار في أقرب وقت ممكن.

الإعلان عن الأضرار التي لحقت بتأمين الإصابات والتصادم والتأمين الشامل. كان تسجيل الأضرار وجسم شركة كوثر للتأمين يعمل لتسهيل توفير الخدمات على حساب نظام التأمين على كوسار. وفقًا لبهادر ياريبور، المدير التأمين على السيارات في كوثر للتأمين، والخسائر والتصادم والشامل الذي يغطيه تأمين كوسار استخدام هاتفه المحمول، من مسرح الحادث والأجزاء التالفة من السيارة، وتحميل هذه الصور مع مستندات أخرى مطلوبة، في <https://mykins.ir/lamkhesarat>.

وذكر أنه بعد تقديم الملف إلى النظام في أقرب وقت ممكن، سيقوم الخبراء بالتحقيق في القضية في أقرب وقت ممكن، متأكدًا على أنه يجب على المؤمن أن يسجل رقم الحساب في النظام من أجل تسريع مقدار الضرر.

قال ياريبور إنه إذا لزم الأمر مستندات أخرى لإكمال القضية، فسيقوم الخبراء بإبلاغ المؤمن، مضيفًا: «بعد الانتهاء من المستندات وفي الفترة الزمنية القصيرة، سيتم دفع الحالات ومبلغ الأضرار التي لحقت المحتجزين».

ذكر مدير التأمين على السيارات في كوثر للتأمين، مشيرًا إلى أنه يتم تنفيذ جميع الخطوات دون وجود العميل وعلى الإنترنت: هذا يمنع مضیعة الوقت وتكلفة المؤمن والأضرار، وكذلك تسريع عملية التحقيق والدفع، مما يسبب في النهاية الضرر. سيتبع الحفاظ على وزيادة رضا المؤمن عليهم. ■



در بيمة كوثر عملياتی شد
اعلام و پرداخت خسارت بر خط ثالث و بدنه

الدكتور نيماملائي

سوق رأس المال هو مقياس حرارة اقتصاد البلاد

في السنوات الماضية، كان للأحداث السياسية أحياناً تأثيرات عابرة ومؤقتة على اتجاه الأسعار في سوق رأس المال. كان المحرك الأكثر أهمية لاتجاه سوق رأس المال هو تغيرات أسعار الصرف. في بعض الأحيان، وفقاً للإشارات



الاقتصادية والسياسة الدولية، يتوقع الفاعلون في السوق السعر المستقبلي للعملة مع احتمالية قريبة من اليقين، وينعكس هذا التوقع في مقدار العرض والطلب.

قال الدكتور نيماملائي خبير سوق رأس المال: في بعض الأحيان، تتسبب التقلبات الشديدة في أسعار العملات التي تتجاوز توقعات المحللين في حدوث تغيرات في الأسعار في سوق الأسهم مع تأخير؛ لذلك، من حيث الوقت، لا تتزامن تأثيرات أسعار العملات دائماً مع التغيرات في الأسعار في سوق رأس المال، ولكن الاتجاه العام لسوق رأس المال وتقلبات أسعار الصرف تتماشى على المدى الطويل.

ورداً على سؤال «لماذا يصبح مؤشر البورصة إيجابياً رغم التضخم المتقلب والمزمن؟» قال: في إيران، سوق رأس المال هو أيضاً مقياس حرارة اقتصاد البلاد، لكن ربما يكون هناك اختلافات في التصنيف وطريقة قراءة وتحليل معلومات مقياس الحرارة هذا. على سبيل المثال، في إيران، لا يعتمد اتجاه سوق رأس المال دائماً على التنبؤ بربحية الشركات، ولكن في بعض الأحيان تكون قيمة الاستبدال للشركات وأحياناً النسب المالية وأحياناً مقارنة عوائد الشركات كانت من العوامل التي تؤثر على قرار المشاركين في السوق.

وأضاف: في بعض الحالات، يمكن للتضخم، الذي له تأثير على زيادة عدد أرباح الشركات (وليس نسبة الربحية)، أو فعالاً للغاية على القيمة الاستبدالية للشركات، أن يحفز نمو سوق الأوراق المالية. بالطبع، مثل سعر الصرف، قد يظهر تأثير التضخم مبكراً أو لاحقاً في بعض الشركات بسبب تسعير المواد الخام أو المنتجات. على سبيل المثال، نرى تضخماً في أسعار بيع منتجات بعض الشركات، لكن المواد الخام تزداد تكلفة مع تأخير أو العكس.

وقال هذا الناشط في سوق المال: بالنظر إلى تراجع احتمالية عقد اتفاقيات دولية، هناك احتمال لزيادة سعر الصرف، ونتيجة لذلك، زيادة التضخم ونمو ربحية الشركات في الأشهر المقبلة. يمكن للحكومة استخدام سوق رأس المال تقليدياً كمنطقة تمويل في الأشهر الأخيرة من العام. وتوقع ملائي أن توجه أسعار الأوراق المالية للأشهر المقبلة إيجابي وقال: بالطبع حجم هذا النمو وسقف وأرضية الأسعار سيتمادنان إلى حد كبير على سعر العملة والقضايا السياسية الدولية. بالإضافة إلى ذلك، في أوقات الركود وعجز الميزانية، يوفر نمو أسعار الأسهم فرص تمويل للمؤسسات والشركات التابعة للحكومة، ومن المحتمل أن ترحب الحكومة بنمو أسعار الأسهم. ■

الرئيس التنفيذي لشركة كوك طبس

نحن صناعة فحم الكوك الأخضر في البلاد

اليوم، في قطاع الصناعة والتعدين، هناك العديد من المنتجين الذين جعلوا البلاد خالية من الواردات ومنعوا تدفق العملات الأجنبية من خلال توفير المواد اللازمة للصناعات. أجرينا مقابلة مع علي نصيري، الرئيس التنفيذي لشركة كوك طبس. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. أنتجت شركة كوك طبس حوالي ٦٥٠٠ طن شهرياً حتى يونيو من العام الحالي و ١١٥٠٠ طن في يوليو. تخطط هذه الشركة لإنتاج ٢٥ ألف طن شهرياً وما مجموعه ٣٠٠ ألف طن سنوياً اعتباراً من العام المقبل. ومن المقرر إنتاج ٣٠٠ ألف طن للعام القادم و ٤٥٠ ألف طن إنتاج عام ١٤٠٣. أحد أهداف شركة كوك طبس، من حيث استخدام القدرات الأخرى، هو تحويل الطاقة الحرارية إلى كهرباء وإنشاء محطة طاقة ٤٥ ميغاوات، وإلى جانب ذلك، هناك خطط تطوير جارية أيضاً.

فحم الكوك المعدني له عملائه الخاصين، ومن الأمثلة على ذلك صناعة الصلب وأفران القوس والسبائك الحديدية التي تستهلك أحجاماً مختلفة من فحم الكوك. تم تصدير جزء من منتجات هذه الشركة إلى الخارج لقطاع الصلب ونحن نبحث عن أسواق جديدة في سياق تطورها. في المجموع، هناك حاجة إلى ٣ ملايين فحم الكوك للاستهلاك المحلي، منها حوالي ١٣٠٠ يتم إنتاجها محلياً. باستخدام هذا الحساب، يمكن لشركة فحم الكوك تاباس إنتاج حوالي ثلث استهلاك البلاد.

الميزة الأولى لشركة تاباس للتكويك مقارنة بالمنتجين الآخرين ترجع إلى طريقة التكويك الحراري، والميزة الأولى لها هي: الجودة عالية جداً ومتوافقة مع البيئة وتنتج بأحجام مختلفة. بالنظر إلى هذه المسألة، نحن حالياً صناعة الكوك الأخضر في البلاد. بالطبع، هذا ليس ادعاء، لكن عمليات التفتيش البيئي للمصنع بأكمله تؤكد هذا الادعاء. للحكومة وجهة نظر خاصة في زيادة الصادرات وتقليل الواردات، وهي جديرة بالثناء والشكر، ولكن ما سيساعد على نمو هذه الصناعة وزيادة الاستثمار فيها هو إعداد البنية التحتية، والتي ستعزز في نهاية المطاف التعدين في البلاد والمسار الصناعي

من أجل الاستثمار في هذه الدورة بأكملها، يجب الانتهاء من التخطيط، وهو أمر ضروري بالنظر إلى ضرورة الاستهلاك وحاجة البلاد لهذا المعدن وخطة التنمية للبلاد ككل. أمل أن نرى النمو المتزايد لهذه الصناعة. ■



لدينا وجهة نظر خاصة حول الإنتاج والتوظيف المستدامين



قال العضو المنتدب لشركة المهدي للألمنيوم: على الرغم من أننا نواجه مشاكل في إنتاج سبائك الألومنيوم، مثل الاختلاف في أسعار الصرف الدولية وشبه الدولية، وانقطاع التيار الكهربائي في موسم الصيف، وكذلك الأسعار في إيران تبادل السلع، وضعنا أهدافنا على أساس الربحية

وتطوير الإنتاج، وتحقيق ذلك يتطلب دعم الحكومة والمنظمات ذات الصلة.

صرح محمد رضا قاسمي: معتبرا أن صناعة الألمنيوم كأحد المحركات الاقتصادية للبلاد يمكن أن تحرك العديد من الصناعات التحويلية في مجال قطع غيار السيارات، والأجهزة المنزلية، والكهرباء، ومواد البناء، وحتى صناعة الطيران والعديد من الصناعات الأخرى ذات الصلة والقيمة. هي صناعة مهمة ومهمة للغاية لإنشاء إضافة بطيئة.

ضرورة توفير المواد الخام في صناعة الألمنيوم

صرح العضو المنتدب لشركة المهدي للألمنيوم: لحسن الحظ، لا تواجه هذه الصناعة أي تحديات خاصة في مجال توريد المواد الخام وتمكنت من خلق فرص عمل لأكثر من ٣٠٠٠٠ شخص من خلال توفير المواد الخام التي تحتاجها الصناعات التحويلية مثل البلد.

وأشار قاسمي إلى وضع قواعد وأنظمة في صناعة الألمنيوم وقال: إن فرض رسوم تصدير على المنتجات المعدنية والمعدنية في بداية العام الحالي تسبب في صعوبات لمصدري منتجات الألمنيوم، لكن الوضع بعد شهور قليلة تحسن قليلا.

فيما يتعلق بتسعير سبائك الألمنيوم في بورصة السلع الإيرانية، قال: بالنظر إلى قيود العملة التي نواجهها حالياً، عندما نريد بيع سلعتنا المصنعة في بورصة السلع الإيرانية، يتم التسعير بنصف سعر الصرف. من الممكن أن يؤدي الاختلاف في سعره مع سعر الصرف المجاني إلى فرض العديد من التكاليف على هذه الصناعة، بينما في مجال توريد قطع الغيار وخدمات المقاولات والدعم وحتى الموارد البشرية وما إلى ذلك، تتأثر جميع التكاليف بتكاليف سعر العملة الحرة.

تقلبات أسعار الألمنيوم في بورصة لندن للمعادن

وفي النهاية طلب قاسمي دعم أكبر أربعة منتجين لسبائك الألمنيوم في البلاد وقال: طلبنا، على الأقل في مجال التسعير، لسنا ملزمين بدفع نصف سعر الصرف، لأنه في الممارسة العملية، تكلفتنا أعلى من سعر الصرف المجاني. على سبيل المثال، يتم استيراد معظم قطع الغيار التي يحتاجها منتجو سبائك الألمنيوم، وبدون أدنى شك، سيكون السعر النهائي لهذه الأجزاء أعلى بنسبة ٣٠ أو ٤٠٪ من سعر الصرف الدولية، لأن سعر

الصرف الدولية مكلف حتى بالنسبة للمستوردين. ■

صرح الرئيس التنفيذي لشركة بارس بولاد ياران إنتاج منتجات فولاذية عالية الجودة باستخدام سفنج الحديد

تم بناء وحدة الطوب الحديدية الباردة التابعة لشركة بارس بولاد ياران على أرض تبلغ مساحتها ١٢٠,٠٠٠ متر مربع في بلدة نايبين الصناعية اصفهان، على بعد ٢٠ كيلومتراً غرب نايبين. هذه الوحدة، باعتبارها الإنتاج الأول لسفنج الحديد، هي حالياً المورد الوحيد لهذا المنتج في إيران. تبلغ القدرة الإنتاجية للمصنع ٣٠,٠٠٠ طن من CBIC، والتي ستصل إلى ٦٠,٠٠٠ طن في خطة التطوير. سيتم تحويل الحديد الإسفنجي المنتجة في وحدات الإنعاش في مقاطعة أردكان يزد إلى بارد وتقديم تغذية.

أشار الدكتور مسعود عسكري، الرئيس التنفيذي لشركة بارس بولاد ياران، إلى أن منتج الحديد البارد (CBIC) هو عملية قيادة حديدية منتجة للحديد.

«هذا المنتج عبارة عن شكل مضغوط من الحديد الإسفنج المصمم لسهولة التخزين والنقل وبسبب الكثافة العالية والخصائص المحسنة، يمكن أن يحل محل مواد حديدية أخرى مثل الخرقة وعنوان المواد الخام في مجموعة متنوعة من الأفران الفولاذية مثل القوس والأفران التعريفية.

أكد عسكري أنه من السهل استبدال جزء من التغذية المطلوبة لوحدة صهر الصلب مع البناء الحديد البارد مع الصلب الصلب والأفران الحثية، مضيفاً أن هذا المنتج يستخدم في أفران الذوبان. يمكنه زيادة الإنتاج بسهولة.

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة بارس بولاد ياران: على عكس استهلاك الخرقة في الصلب، فإن خصائص هذا المنتج ثابتة وبسبب عدم التغيير، فإنه يخلق توجيهاً في أداء الفرن.

وأضاف عسكري: «إن استخدام مرق الحديد الإسفنج بدلاً من الخرقة في الوحدات الفولاذية سيؤدي إلى إنتاج منتجات فولاذية وصلب عالية الجودة والتي سيكون لها سوق عالمي أوسع.»

أشار الرئيس التنفيذي لشركة بارس بولاد ياران إلى مهمة أخرى مستخدمة، وهو استخدامه في الأفران الطويلة، وقال: «إن استخدام مرق الحديد في الأفران العالية يزيد بنسبة ١٠ ٪ في إنتاجية الإنتاج وتقليل الاستهلاك.» كن له ما يبرره بشكل اقتصادي وصديق للبيئة واستهلاك الطاقة. ■



التقليل من استيراد البضائع من خلال

زيادة الطاقة الإنتاجية المحلية



على الرغم من أن بعض الشركات المحلية قد حققت قدرات كبيرة في تلبية احتياجات السوق المحلية، إلا أن توريد السلع منخفضة الجودة من قبل المنتجين السريين وغير القانونيين شكك أيضاً في مصداقية المنتجات المحلية الجيدة وخلق موقفاً سيئاً تجاهها. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع المهندس محمد فضل الله، الرئيس التنفيذي لشركة أدب لتزويد الكهرباء. نحن نقرأ أجزاء من هذه المحادثة.

تواصل شركة أدب لتوريد الكهرباء حالياً أنشطتها في مختلف القطاعات مثل الكهرباء والأتمتة الصناعية وأنواع مختلفة من اللوحات الكهربائية والتجهيزات ذات الصلة والأسلاك والكابلات والنحاس ومعدات الإضاءة المختلفة، إلخ.

تأسست شركة أدب لتوريد الكهرباء في عام ٢٠١٨ بهدف إنتاج وتجارة المنتجات الكهربائية ولديها حالياً أكثر من ٨٠ نوعاً من المنتجات في محفظتها الإنتاجية، والتي ستصل إلى أكثر من ٢٠٠ منتج في المستقبل بسبب إطلاق مصنع جديد. تخطط شركة أدب لتوريد الكهرباء للذهاب إلى أسواق الدول المجاورة بعد تلبية احتياجات السوق المحلية ولديها تسويق مناسب لبيع منتجاتها بين دول الشرق الأوسط والخليج العربي.

من بين المزايا التنافسية لهذه الشركة اكتمال محفظة منتجاتها، بحيث تستجيب لطلب العملاء المختلفين فيما يتعلق بنفس كلمة العرض في اسمها.

تشمل وجهات تصدير منتجاتنا أفغانستان والعراق وسوريا. في الماضي، كانت منتجات هذه الشركة تُصدّر عبر خطوط شحن من طهران ومشهد وفدك قم وعبر المنطقة الحرة. من أهم الإجراءات التي تقوم بها شركة أدب لتوريد الكهرباء تصميم علامة تجارية على المستوى الدولي، والتي تم تنفيذها بنجاح وتعزز تغيير موقف كل جمهور تجاه البضائع الإيرانية من خلال المشاركة في المعارض الدولية وتقديم منتجات إيرانية من الدرجة الأولى المنتجة، بحيث إنشاء دعم قوي للإنتاج.

من خلال تنظيم العلاقة بين العملاء والموظفين وإزالتها، يجب تقصير المافيات القائمة والناشئة من القطاعات المهمة في اقتصاد البلاد بحيث يتم توفير مجال الإنتاج للجميع وتستمر جميع الصناعات في التحرك بأقل قدر من الاهتمام والتحدي. ينبغي متابعة الواردات بمزيد من الإشراف والدقة، وزيادة كمية الإنتاج المحلي، ينبغي توفير الأساس لتقليل الواردات؛ في هذه الحالة يمكن رسم أفق إيجابي للإنتاج الوطني وجذب المزيد من المستثمرين إليه. ■

الرئيس التنفيذي لشركة نور آراي شمال

يشكل عدم استلام الطلبات من الحكومة تحدياً خطيراً في مجال الإنتاج



تأسست شركة نور آراي شمال في عام ٢٠١٤ بهدف إنتاج معدات الشبكة الكهربائية ولديها خط إنتاج في مختلف القطاعات، بما في ذلك إنتاج الأجزاء المعدنية للشبكة الكهربائية، ووصلات الكابلات ذاتية الدعم، وطلاء القصدير والنحاس. يحتوي هذا المجمع أيضاً على خطي إنتاج جديدين، بما في ذلك إنتاج عوارض خرسانية وخط طلاء جديد باستخدام طريقة الغمر. أطلقت شركة نور آراي شمال خطوط إنتاج جديدة للمشابك ذاتية الصيانة، والتي كانت في الماضي مستوردة في الغالب، ولكن الآن يتم إنتاجها في البلاد، باستخدام أفضل المواد وطلاء القصدير والنحاس، وتستخدم على نطاق واسع في تقليل الفاقد في شبكة الطاقة. الجدير بالذكر أن من أهداف هذه الشركة استكمال خطوط إنتاج جديدة والتصدير إلى الدول المجاورة، لمعرفة المزيد عن أنشطة هذه المجموعة، أجرينا مقابلة مع رضا بابائي شفيعي، الرئيس التنفيذي لشركة نور آراي شمال، نقرأ منها مقتطفات.

كانت هذه المجموعة نشطة على نطاق واسع في معظم المناقصات، ونظراً لامتلاكها خطوط إنتاج مناسبة، فإنها تتمتع بالقدرة على توريد السلع لمعظم توزيعات الكهرباء في البلاد، وبسبب سنوات نشاطها العديدة، فقد استخدمت قدرة معظم الشركات المصنعة لتوريد السلع دائماً مع الالتزام في الواقع، تتمثل استراتيجية شركة نور آراي شمال في التطلع إلى المستقبل والتكيف مع احتياجات اليوم. يجب أن أذكر أن معظم شركات التوزيع الإقليمية ومقاولي الصناعة الكهربائية هم عملاء خاصون لهذه الشركة، حالياً، لا يتم تصدير هذه المجموعة مباشرة، ولكن من خلال وسطاء في المناطق الكردية، تم اتخاذ تدابير في هذا الصدد. نظراً لارتفاع استهلاك ملحقات الصناعة الكهربائية في البلاد، فقد شاركت الطلبات المحلية الرئيسية لشركة نور آراي شمال في السوق المحلية.

لسوء الحظ، هذه الشركات ليست في حالة جيدة بسبب حقيقة أنها لم تتسلم مطالباتها الحكومية، ومع ذلك، إذا أوفت الوكالات الحكومية بالتزاماتها، فسيكون الوضع أكثر ملاءمة. أهم مشكلة في شركة نور آراي شمال هي عدم تلقي مطالبات حكومية.

مع بناء محطات كهرباء جديدة وترميم محطات توليد الكهرباء القديمة في الدولة، وبسبب العقوبات، تعمل وزارة الطاقة على خطة لتغيير الكابل إلى كابل، مما يمكن أن يمنع فقدان الكهرباء، وهو ما سيساعد بالتأكيد بشكل كبير في حل مشاكل البلاد في مجال أزمة انقطاع الكهرباء. ■



الرئيسة التنفيذية لشركة الكترو بجواك آرين القائمة
على المعرفة

الأضرار التي لحقت بصناعة الكهرباء نتيجة عدم وجود علاقة سليمة مع الجامعة



يتطلب دخول مجال الطاقة والاكثفاء الذاتي فيه تقنيات حديثة ومعرفة تقنية كافية، وقد نجحت العديد من الشركات المحلية في هذا المجال وحققَت إنجازات كبيرة. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع الدكتورة أشكنار أورعي ميرزاني، الرئيسة التنفيذية لشركة الكترو بجواك آرين القائمة على المعرفة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في البداية بهدف إنتاج محولات التيار منخفضة الضغط وبعد ٤٠ عامًا، أضافت منتجات أخرى مثل محولات الطاقة وأجزاء الراتنج المختلفة وعوازل الراتنج إلى مجموعة منتجاتها. كانت محولات الإنتاج على شكل حلقة في البداية ثم أصبحت محولات AI. قبل إنتاج هذه المنتجات، تم استيراد معظمها من الصين ودول أخرى. الخبرة الرئيسية لشركة الكترو بجواك آرين هي في قطاع الراتنج، حيث يتم استخدام تقنيات مختلفة لإنتاجها، مثل تقنية الحقن بالفراغ، على عكس تقنيات الصب الأخرى الحالية، باستخدام هذه التكنولوجيا، فإن كلا من عملية الإنتاج بشكل أسرع وتحسين مظهر وجود المنتج. وتجدر الإشارة إلى أن عملاء هذه المنتجات، باستثناء القطاع الخاص، هم شركات توزيع الكهرباء الحكومية الإيرانية وشركات الكهرباء الإقليمية. يتم تضمين سوق عمان وسوريا وكازاخستان ودول رابطة الدول المستقلة أيضًا في هدف التصدير لهذه الشركة، والتي من المؤمل تنفيذها في أقرب وقت ممكن من خلال إقامة المعارض ذات الصلة. بلدنا مكتفي ذاتيًا بنسبة ١٠٠٪ في مجال إنتاج المحولات ولا يحتاج إلى الاستيراد، ٩٠٪ من المنتجات التي تنتجها شركة الكترو بجواك آرين القائمة على المعرفة تشبه الأمثلة الألمانية مثل TBT، والمواد الخام المستخدمة هي نفس النحاس والألمنيوم والمواد المستخدمة في الأمثلة الأجنبية. لذلك، فإن هذه المنتجات منافسة تمامًا للعينات الأجنبية ولها سعر أقل.

هذا العام، تم إنتاج حوالي ٢٨ منتجًا جديدًا في شركة المعرفة الكترو بجواك آرين، ويتم تنفيذ برنامج إنتاج ٧ منتجات جديدة كل عام. أيضًا، تحاول هذه الشركة الانتقال من تقنية الراتنج إلى المحولات الرتيبة وإكمال مجموعة منتجاتها. على سبيل المثال، كان أحد برامج شركة الكترو بجواك آرين القائمة على المعرفة ينتقل من إنتاج منتجات مستوى الجهد المتوسط إلى منتجات الجهد العالي.

تتمتع جميع المنتجات بضمان متوسط لمدة عامين، ولهذا السبب، بمجرد حدوث أي مشاكل في الأداء، يتم تشخيص المنتجات واتخاذ خطوات لإصلاح العيوب ودفع التكاليف ذات الصلة. ■

عالم الاستثمار

اقترح الرئيس التنفيذي لشركة كاهانجان مهر الهندسية

خسارة البنك المركزي المليارات للمنتجين

أدى عدم اهتمام الحكومة بسداد الطلبات العالقة لنشطاء الطاقة والعقبات التي يواجهها البنك المركزي في تحقيق أهدافهم التصديرية والإنتاجية إلى نقص الحافز في الإنتاج وانخفاض كبير في رأس المال المطلوب من قبل الشركات في هذا القطاع. بالنظر إلى هذه المسألة، أجرينا محادثة مع المهندس منصور أمين بوياء، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة كاهانجان مهر الهندسية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة نشاطها بالهندسة العكسية وأخذ العينات من الشركات العالمية ذات السمعة الطيبة، ومن خلال إنتاج منتجات جديدة، فقد خفضت اعتماد صناعة الكهرباء على المنتجات الأجنبية المماثلة، بحيث في الوضع الحالي، فإن استيراد منتجات مماثلة للبلد توقفت وتطورت أيضًا محفظة المنتجات لشركة كاهانجان مهر الهندسية. تعمل هذه الشركة حاليًا مع حوالي ١٠٠ موظف بمساحة ٨٠٠٠ متر مربع، مما يدل على التسويق الناجح وقبول العملاء وحاجة صناعة الكهرباء لتوفير مثل هذه المنتجات.

يعد إجراء الأنشطة البحثية والمعرفية أحد المبادئ الأساسية لشركة كاهانجان مهر الهندسية وعملها الرئيسي، وإلا فلن يكون من الممكن تطوير وتوريد منتجات جديدة. حاليًا، أنتجت هذه الشركة أكثر من ١٠٠٠ منتج مختلف في مجال الصناعة الكهربائية.

يتم إنتاج هذه المنتجات في ٣٠ مجموعة مختلفة وأهم ما يميزها هو الجودة العالية والامتثال للمعايير الدولية، بحيث يكون لها قوة عالية في المنافسة مع المنتجات المماثلة الأخرى. بشكل عام، الأنشطة الرئيسية لشركة كاهانجان مهر الهندسية: التأريض والحماية من الصواعق والحماية من التآكل ولحام الاحتراق.

تتمتع منتجات هذه الشركة بضمان لمدة تتراوح من ١٢ إلى ٢٤ شهرًا ويمكن استبدالها. لذلك، إذا واجه المنتج مشكلة أثناء الخدمة، فسيتم إعادته واستبداله دون قيد أو شرط. هذا هو سبب ثقة العملاء في خدمات شركة كاهانجان الهندسية.

يتم إنتاج جميع المنتجات التي تنتجها شركة كاهانجان مهر الهندسية وفقًا للمعايير الأوروبية والأمريكية. في هذا الصدد، يجب أن نعلم أن بقاء واستمرار نشاط أي شركة يعتمد على قبول العملاء وترحيبهم، وما أن شركة كاهانجان مهر الهندسية قد تعاونت مع مختلف الصناعات على المستويين المحلي والأجنبي لأكثر من ٢٥ عامًا، وهذا يعني إرضاء أطراف العقد أنه اجتذب الخير.

من المأمول أنه من خلال حل المشكلات، ستعود عجلة الإنتاج مرة أخرى وسيتم حل جميع المشكلات والتحديات. ■

القسم العربي



٦

ديسمبر (كانون الأول) ٢٠٢٣ • الرقم ٧٣

نائب الرئيسة التنفيذية لشركة جبال الكتريك

عدم احترام الملكية الفكرية هو مشكلة منتجي صناعة الكهرباء

تأسست شركة جبال الكتريك، وهي شركة مصنعة لعوازل لوحات المفاتيح الكهربائية، في عام ٢٠١٤ بهدف تقديم الخدمة وتلبية احتياجات الصناعة الكهربائية في قطاع عوازل الضغط المنخفض والمتوسط، وبامتلاك الآلات والكادر الفني المدرب والجودة نظام التحكم، لديه



القدرة على إنتاج وتزويد منتجاتك بأفضل جودة. المنتجات التي تنتجها هذه الشركة، وجميع أنواع عوازل لوحة المفاتيح وقضبان التوصيل الدائمة، لديها موافقات اختبار من مراكز معملية موثوقة ويتم إنتاجها وفقًا لمعايير IEC 61٠٢٧٣ و IEC 61٠٦٦٠. شركة جبال الكتريك هي أول شركة مصنعة للعوازل المركبة الموثوقة (bmc & smc) في إيران، وتعد العلامة التجارية JEC هي العلامة التجارية الأكثر موثوقية في مجال العوازل في إيران. في محادثة مع السيدة نازنين جبالبارزي، نائبة الرئيس التنفيذي لشركة جبل للكهرباء، قمنا بالتحقيق في وضع هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

ينصب التركيز الرئيسي لهذه الشركة على تطوير المنتجات وإضافة التنوع بناءً على احتياجات العملاء، ومنذ بداية العام، تمتلك مجموعة المنتجات الأكثر اكتمالاً في مجال العوازل والأجزاء العازلة للألواح الكهربائية من خلال تقديم ما يقرب من ١٠ منتجات جديدة ومخصصة. كما أن أهم خطط شركة جبال الكتريك كانت على الدوام توسيع أسواقها التصديرية ودخول أسواق دول جديدة. الجدير بالذكر أن هذه الشركة أنتجت حوالي ١٠٠ نوع من المنتجات، منها ٤٠ نوعاً عبارة عن أجزاء مخصصة يتم تصميمها وتصميمها وإنتاجها بناءً على طلب المستهلك.

أهم ما يميز منتجات جبال الكتريك هو استخدام مواد مركبة من الدرجة الأولى وقياسية. أيضاً، فإن خبرة هذه الشركة التي تبلغ ١٦ عاماً في إنتاج العوازل والأجزاء العازلة والإلمام الكامل بهذه الصناعة قد حولت المنتج النهائي إلى منتج موثوق به من الدرجة القياسية الدولية. في هذه السنوات، كانت مهمتنا الرئيسية هي توفير أعلى مستويات الجودة والدعم الفني الكامل وخدمة ما بعد البيع الصادقة.

يعد تغيير سعر الصرف أحد أهم التحديات التي تواجه الشركات المصنعة فيما يتعلق بتخطيط أعمالهم. إن تضارب سعر الصرف يحرم المنظمات من الفرص الرئيسية للتنمية والتصدير وصنع السياسات. كانت شركة جبال الكتريك من أوائل الشركات في محافظة كرمان التي تمكنت من الاعتراف بها كشركة قائمة على المعرفة بعد عمليات التفتيش والتقييم اللازمة. نأمل أن تولي الجهات المعنية اهتماماً خاصاً لهذا النوع من الأنشطة حتى يتمكن الناشطون في هذه الصناعة من إنتاج منتجات عالية الجودة براحة البال. ■

الرئيس التنفيذي لشركة بارت

زيادة كفاءة النقبات من خلال الدخول في الأنشطة الاقتصادية



على الرغم من وجود قدر كبير من السعة في صناعات البلاد لاستيعاب وإنتاج الجودة والمنتجات القياسية، إلا أنه لا يزال هناك اعتقاد وثقة كافية في الشركات المصنعة. لقد قابلنا المهندس جمال الدين رزاز، الرئيس التنفيذي لشركة بارت، التي قرأنا عنها.

تم تسجيل شركة بارت بيشتان، مع إنتاج السيارات، والأجزاء الزراعية والصناعية، لدى وزارة الصناعات الثقيلة في عام ١٩٩٤. الفريق الهندسي والتقني للشركة التي قمنا ببنائها في المصنع، وتكاليف أقل بكثير من الأجنبية الأجنبية التي كنا قادر على إكمال خط الإنتاج والآلات وإنتاج أجزاء مختلفة وفقاً للمعايير العالمية.

نظراً لوجود فريق هندسي ذي خبرة و ١٠ سنوات من الخبرة في الإنتاج، دخلنا مجالات إنتاج أخرى في مصفاة التكرير والمعدات الطبية والمعدات الطبية وصمامات البناء، والتي حققنا نجاحاً جيداً في نهج التصدير في دول أوروبا وشرق آسيا.

لقد صنعنا أجزاء مختلفة للسيارات الإيرانية والسيارات اليابانية والسيارات الصينية والأوروبية و ... مثل Benz و Maxima و MVM و Peugeot و Pride و Nissan والمزيد. بالطبع، إلى جانب أجزاء السيارات، كنا نشطين في مناطق أخرى، وكنا دائماً على طريق نمو التكنولوجيا.

نظراً لأن مكوناتنا مصنوعة مخصصة، لم نعد بحاجة إلى تمثيل في أماكن مختلفة، وأي شخص طبيعي أو قانوني يقدم إنتاجاً مباشرة، والمنتج احتكار واحتكار وهو متاح دائماً للعميل، ودائماً المبدأ. نحن مهتمون بعملائنا، بحيث لم يعد العديد من عملائنا يقومون بإجراء عمليات شراء أجنبية ومنتجاتهم من قبلنا، وإذا كان لدينا علامة تجارية مسجلة، فسنعوم بالتسجيل في علامتهم التجارية الخاصة.

أحد أسباب إيقاف نمو الإنتاج يرجع إلى عدم وجود ثقة بالنفس في بعض الناشطين الاقتصاديين. على سبيل المثال، بالنسبة لبعض القطع التي تم الكشف عنها في معرض مدينة اصفهان، كان من المعتقد أنه لم يكن من الممكن صنع هذه الأجزاء، في حين أن إنتاج الشركة رائدة في الحزب وعرضت هذه الأجزاء لمدة ١٥ يوماً.

لا توجد حركة في المجال الاقتصادي دون استشارة نشطاء القطاع الخاص، والتشاور مع النخب، والأكاديميين، والتخطيط العقلاني، والإدارة الفعالة، والجهد، والمثابرة، والاعتراف بالأسواق المحلية والأجنبية. ■

رئيس اتحاد مصنعي وبائعي قطع غيار السيارات والآلات في طهران

القدرة الكبيرة للنقابات والنقابات لتسهيل الإنتاج

غيار السيارات والآلات في طهران، مواضيع الأعمال، التأمين، القضايا القانونية، أخلاقيات العمل، الأعمال التجارية الجديدة، وخاصة التدريب على مكافحة الحرائق بطريقة عملية في الفضاء الذي تنتمي إلى النقابة، يتم إجراؤها. من الممكن أنه في حالة وقوع حادث، يمكن للمجموعات والمجموعات التابعة استخدام أجهزة السلامة وطفائيات الحريق مع الحفاظ على السلام وتجنب الأضرار قدر الإمكان.

إذا نظرنا إلى موضوع مكافحة تهريب البضائع والعملية من منظور القانون، فإن هذا القانون جيد رغم كل العيوب والشروط التي تضمنها سيقودنا نحو الشفافية، لكن هذا القانون واجه عقبات أثناء تنفيذه وهي: سيمنعنا من تحقيق أهدافنا، وعلى وجه الخصوص، يجب تحديد أهداف المادة ١٣ من القانون، مثل التمييز بين السلع الأصلية وغير الأصلية أو السلع المقلدة.

من الآمن أن نقول إن الأجزاء التي يتم استيرادها الآن يتم إنتاجها محلياً بأفضل جودة، إذا كنا نؤمن حقاً بدعم الإنتاج المحلي والمنتجات عالية الجودة، فيجب أن يكون هذا الدعم شاملاً ويمنع حدوثه. يعني الشامل أنه علينا دعم منتجي الأجزاء عالية الجودة وإزالة العوائق عن طريقهم، ومنعنا من تحقيق الربح للمنتجين المحليين من خلال حظر استيراد السلع ومتابعتها وزيادة الأسعار والنقص. من خلال قطع اتصال الدولة بالعالم، تضع المنافسة وتضع فرصة المقارنة بين القدرات المحلية والأجنبية. حالياً، تنشط كبرى الشركات المصنعة في مجال قطع غيار السيارات

لم يتم استخدام القدرات الفعلية للنقابات بالكامل بعد، في حين أن النقابات لديها خبراء يمكن استخدام معرفتهم وخبرتهم، في رأيي، يجب تقسيم وزارة الصناعة والتعدين والتجارة إلى ثلاث وزارات للصناعة والتعدين والتجارة حتى يصبح عملها الثقيل أخف على المسؤولين. ومن المؤمل أن تقود السلطان التشريعية والتنفيذية الطريق في هذا الصدد وتفكر في الحل.

الغرض من إلغاء التسعير ليس إزالة الإشراف الحكومي من الشؤون التنفيذية، ولكن الهدف هو تحديد الأسعار بناءً على نظام العرض والطلب. عندما نواجه عدم استقرار أسعار العملات وأسعار المواد الخام، لا يمكننا تحديد أسعار دقيقة للسلع. لقد خلق التسعير الإلزامي تحديات كبيرة وفي الواقع نقل الأموال من مجال السلع التجارية مثل السلع الاحتياطية إلى السلع الشخصية مثل السيارات وخلق أنشطة غير مصرح بها تؤدي إلى نقص السلع وارتفاع الأسعار في البلاد. من ناحية أخرى، أدى ذلك إلى ظهور طلب زائف في مجال السلع الشخصية وتسبب في تضخم وزيادة الأسعار، ولهذا السبب فإن هذا النوع من التسعير الإلزامي قد تصدى السوق حتى يتحقق استقرار في أسعار المواد الخام والجمارك. الرسوم والضرائب، ودخانها يذهب إلى عيون المستهلك.



بسبب هيمنة النقابات العمالية على تحديات واهتمامات المنتجين، فإن إحدى طرق مساعدة الإنتاج هي استخدام الخبرات والمعرفة المتخصصة في هذا القطاع. الدكتور سيد أحمد حسيني، رئيس جمعية منتجي وبائعي قطع غيار السيارات والآلات في طهران، في مقابلة مع «عالم الاستثمار» شهرياً، مشيراً إلى أن القدرات الحقيقية للنقابات لم يتم الاستفادة منها بالكامل بعد، فهو يعتقد أن النقابات لديها خبراء خبراء تحت تصرفهم. يمكنك استخدام معارفهم وخبراتهم. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. تم إطلاق هذا الاتحاد بهدف حل مخاوف النشطاء في مجال قطع غيار السيارات. على سبيل المثال، إحدى القضايا التي ناقشها مجلس الإدارة الجديد هي مسألة الضرائب على النقابات العمالية ومحطات المتاجر، والتي سيتم تنفيذها العام المقبل. في طريق حل مشاكل هذه الصناعة، هناك تحديات مثل التسعير الإلزامي بسبب عدم استقرار سعر العملة، والمشاكل الجمركية ونقص المواد الخام، والتي يجب أن تولي اهتماماً خاصاً من أجل تحسين العمليات التجارية. تحسين ظروف الأعضاء في فضاء الأعمال التجارية الجديدة والشركات الافتراضية هي قضية أخرى مدرجة على جدول أعمال هذا الاتحاد. نعتقد أن التواجد في بيئة الأعمال اليوم يتطلب إطاراً قانونياً ومرونة، وإلا ستفقد حصتنا من السوق المحلية.

في الوقت الحاضر، هناك حوالي ٦٥٠٠ عضو من اتحاد منتجي وتجارة قطع غيار السيارات والآليات في طهران لديهم تراخيص عمل وقد رفع حوالي ٢٠٠٠ عضو أيضاً دعوى، ولا تزال خطوات عملهم جارية. كما تم إجراء عمليات المتابعة فيما يتعلق باعتماد منتجي النقابة. في الماضي، نظم هذا الاتحاد دورات تدريبية بإذن من نقابات طهران، وبهذه الطريقة، استفاد من أساتذة ذوي خبرة حتى تكون هذه الدورات مثمرة فيما يتعلق بموضوعات مثل الشؤون الضريبية. بالإضافة إلى ذلك، في الدورات التدريبية لجمعية مصنعي وبائعي قطع

مدير عام شركة شريف خودرو كثرة البضائع المهربة في السوق مع انخفاض المعروض من المنتجات المحلية



من الآثار الإيجابية للعقوبات على صناعة قطع غيار السيارات زيادة الثقة بالنفس لهذه الصناعة لتلبية احتياجات السوق المحلية، بحيث تلبي اليوم، بالإضافة إلى الاحتياجات المحلية، احتياجات دول مثل العراق. في حديث مع المهندس غلام رضا ميهندوست الرئيس التنفيذي لشركة شريف خودرو. لقد حققنا في هذه المشكلة. نقرأ أجزاء من المقابلة مع هذا المدير الشاب والنشط اقتصاديًا.

في الوقت الحالي، توسعت أنشطة هذه الشركة، وبينما تفتح فروعًا مختلفة في مدن مثل طهران وتبريز وإنشاء ٣٠٠ مستودع في البلاد، فإنها توزع قطع الغيار. حتى الآن، لدى شركة شريف خودرو حوالي ١٢٩ عاملاً يعملون في مجالات مختلفة.

كان أحد أهداف المهمة في بداية تأسيس شركة شريف خودرو هو خلق نشاط اقتصادي لخلق فرص عمل، وبناءً على ذلك، تعاوننا مع ممثلين ومتاجر على مستوى الدولة وأضفنا العديد من المساهمين إلى هذه المجموعة.

نظرًا لأن هذه الشركة لديها مكتب تمثيلي لشركة إيران خودرو و ايساكو، فهي لا تحتاج إلى علامة تجارية، ولكن نظرًا لعدم وجود علامة تجارية محددة فيما يتعلق بتوريد قطع غيار رينو، فقد شكلت العلامة التجارية "ريتش" في عام ٢٠٢٢ و يوفر النموذج المتخصص هذه الأجزاء للسوق.

أطلقت شركة شريف خودرو موقعًا إلكترونيًا في هذا المجال وتنشط في الشبكات الافتراضية مثل ايساكو ميهن دوست، ايساكو تهران يدك بالطبع، تم أيضًا إطلاق موقع ريجند برند وأيضًا موقع مخصص لتقديم المنتج.

تستعيد شركة ايساكو حصتها من سوق هذا البلد بمرور الوقت، وفي الوضع الحالي تتخذ شركة ايساكو تدابير لخفض الأسعار وزيادة مستوى المنافسة لهذه المنتجات مع الدول الأخرى، وبهذه الطريقة، حوالي ٦ مليون دولار قطع غيار صدرت للعراق.

من الإجراءات القيمة التي اتخذتها وزارة الأمن لمكافحة التهريب إصدار بطاقة هوية للبضائع، لكن يجب معرفة أنه في حال نقص المعروض، سنشهد زيادة في البضائع المهربة في السوق سواء أحببنا ذلك أم لا. من ناحية أخرى، ستكون البيروقراطيات الإدارية ومشاكل تخليص البضائع وتسجيل الطلبات فعالة أيضًا في هذا الشأن.

كما ذكرنا فإن تطبيق قانون إصدار الخراط والهويات للسلع يلعب دورًا هامًا في تقليل المعروض من هذه الأجزاء. بالإضافة إلى ذلك، فإن الزيادة في المعروض من السلع ستؤثر أيضًا على انخفاض أسعار السلع وفقدان الفوائد الاقتصادية للتهريب وتوريد البضائع المقلدة. ■

الرئيس التنفيذي لشركة تداوم جستر (داريوش يدك) يعتمد التنفيذ الناجح لقانون تحديد المنتج على إنشاء البنية التحتية اللازمة

في ظروف السوق الحالية وعدم الاستقرار في سعر الصرف، يعد الحفاظ على جودة المنتجات مهمة صعبة للغاية للمصنعين في صناعة تجزئة السيارات، مع محمد حسن عليزاده، المدير الإداري لشركة تداوم جستر (داريوش يدك) مع العلامة التجارية Pdy ومع العلامة التجارية له. أجرينا مقابلة نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

اشترت الشركة قطع غيار السيارات من شركات التصنيع وتعمل كممثل لهذه الشركات. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن كل منتج من المنتجات المخصصة لهذه الشركات يتم تسليمه وتسويقه تحت اسم العلامة التجارية لنفس الشركة. وتشمل البضائع المستوردة أيضًا صحة المنتج في شركة تداوم جستر لتحديد التزوير.

في الماضي، كان العديد من الأشخاص يعملون في الشركة، الذين تم توفيرهم أيضًا للتعليم والتعلم، بحيث يمكنهم بعد ٥ سنوات من النشاط إطلاق شركة مستقلة.

لدى العديد من الموردين بنية تحتية جيدة لتقديم وتزويد أجزاء جودة، والتي تتطلب تعاونًا بين القطاع الخاص والعام لتحسين هذه القدرات وإدراجها بالفعل.

يجب على الاتحاد استخدامهم للتعامل مع أفكار الأعضاء وفهم نقاط القوة والضعف للشخص بثقة أكبر في شؤون الشؤون واتخاذ خطوات أوسع لمحاذاة الخبرة والمعلومات المتاحة على مستوى السوق. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تنأى نفسها عن الأساليب التقليدية والتقليدية ولديها الحلول الصحيحة لأي برنامج.

بالنظر إلى الوضع الحالي، فإن العلامة التجارية مهمة صعبة، حيث سيكون الحفاظ على ائتمان العلامة التجارية أمرًا صعبًا أيضًا. قد تنتج الشركة المصنعة منتجًا عالي الجودة في ظروف اقتصادية مستقرة، ولكن قد لا يكون قادرًا على إنتاج نفس المنتج في ظل ظروف غير مستقرة، لذلك لن يكون قادرًا على الحفاظ على السوق. لسوء الحظ، في الظروف الحالية، يتعين على بعض الشركات المصنعة تقليل الجودة ولديها ظروف صعبة لمنع الخسائر والحفاظ على الوضع الراهن.

في الماضي، أرسلت شركة تداوم جستر الشركات المصنعة إلى جامعة طهران لفحصها علميًا. حتى في الحالات التي كانت هناك حاجة إلى المعرفة الأكاديمية، تم استخدام قدرات الجامعة.

النمو الاقتصادي في البلاد قيد الإنتاج، وبهذه الطريقة يجب أن نتعامل مع التحديات والبيروقراطية المختلفة. ■



الرئيس التنفيذي لشركة كاران الفرامل

العملاء هم شركاء تجاريون للمصنعين

نشهد اليوم نشاط رواد الأعمال الذين اتخذوا، بالاعتماد على الجهد والخبرة، تدابير فعالة في مجال الإنتاج وأطلقوا منتجات عالية الجودة للسوق، بطريقة يمكن مقارنتها بجودة عالية جداً عينات أجنبية. بالنظر إلى هذه المسألة توجهنا إلى المهندس أبو الفضل دايمي الرئيس التنفيذي لشركة كاران الفرامل والذي مر بالعديد من المصاعب في مجال الإنتاج وتحدثنا معه، نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة بهدف إنتاج وسادات الفرامل منذ عام ٢٠١٦ ومع مرور الوقت، أنشأت وكالات مبيعات في مدن مختلفة من البلاد. نظراً لوجود العديد من القدرات في سوق البلاد وكان ذلك دائماً مشجعاً للمنتجين، قامت شركة كاران الفرامل بفحص هذه القدرات ودخلت سوق المقاطعات المختلفة.

أحد الشعارات المهمة لشركة كاران الفرامل هو أن «العميل الأجنبي سيكون أكثر العملاء الذهبي». كما أدركت هذه الشركة قدرات السوق المحلي بعد إجراء تحقيقات مفصلة ووسعت الإنتاج. نقطة أخرى هي الاهتمام بمبدأ الجودة، وبناءً على ذلك، أولت شركة كاران الفرامل اهتماماً خاصاً لهذه المشكلة، وبينما كانت مسؤولة تجاه العملاء، تعاملت معهم في إطار أخلاقي وتقبلت عيوبها. الشغل.

ركزت هذه الشركة على قضية الجودة بدلاً من الاهتمام بالتداول العالي ودخلت سوق العديد من مدن الدولة من خلال إنشاء وكالات أو مساعدة وسطاء، لأنها تعتقد أن العملاء هم شركاء الأعمال للمنتجين. تستخدم هذه الشركة مواد خام عالية الجودة ومنتجاتها مساوية للمنتجات الأجنبية عالية الجودة. من ناحية أخرى، تقوم شركة كاران الفرامل باستمرار بالبحث والتطوير في التركيبات وتهدف إلى تغطية سوق البلدان المجاورة من خلال إكمال عملياتها.

في رأيي، هناك العديد من القدرات لتنمية ونمو الإنتاج في البلاد، والتي لا ينبغي أن تخفي عن أعين الطبقة الشابة والمتعلمة. اليوم، أصبح عدد الأشخاص الذين بدأوا كل شيء من البداية ونجحوا كثيراً. إن الاعتقاد بأن بلدنا فقير وليس لديه بنية تحتية للتنمية هو اعتقاد خاطئ تماماً. هناك العديد من الفرص الذهبية للاستفادة منها.

على الرغم من الانتقادات، أحرزت صناعة السيارات تقدماً. يجب على المرء أن ينظر إلى نصف الكوب الممتلئ والمضي قدماً من خلال الاعتماد على التواصل الصحيح والإيمان بتحسين الموقف. ■



الرئيس التنفيذي لعلامة روجين كيميكا

يجب أن تتغير ثقافة تفوق المنتجات الأجنبية على المنتجات الإيرانية



المطلب الرئيسي للناشطين الاقتصاديين هو حل تحديات قطاع الإنتاج. في غضون ذلك، يواجه منتجو صناعة النسيج أيضاً العديد من المشكلات. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا مقابلة مع الدكتور سعيد زرينه، الرئيس التنفيذي لعلامة روجين كيميكا. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

روجين كيميكا هي مجموعة كبيرة ومهنية، وتشمل منتجات هذه المجموعة جميع المواد المساعدة المستخدمة من بداية مستحضرات الصباغة إلى تشطيب النسيج (الصباغة حتى التشطيب النهائي)، والتي تشمل عمومًا حوالي ٩٠ منتجًا متخصصًا. نحن ننتج منتجات ليس لها معادل محلي من حيث الجودة والأداء وتتفوق أيضاً على المنتجات الموجودة في السوق. من ناحية أخرى، أجرى قسم البحث والتطوير في هذه المجموعة بحثاً مكثفًا في مجال المواد النانوية، وكان الناتج الأول لهذا البحث هو إنتاج السيليكون النانوي بخصائص مختلفة جداً لأول مرة في إيران.

تتمثل إحدى مزايا هذه المجموعة على المنافسين الآخرين في تقديم مشورة الخبراء وإرشادات العملاء فيما يتعلق بكيفية استخدام منتجات هذه المجموعة، فضلاً عن تحسين خطوط الإنتاج وزيادة كفاءة وجودة المنتج النهائي. جميع المنتجات التي ننتجها لدينا ضمان الجودة والأداء، ووفقاً لالتزامنا تجاه عملائنا، سنكون بجانبهم حتى النهاية.

تعد علامة روجين كيميكا التجارية إحدى العلامات التجارية البارزة والبارزة في البلاد وتتعاون مع مجموعة واسعة من مصانع النسيج نظراً للجودة العالية لمنتجاتها. بالإضافة إلى ذلك، على عكس العديد من المنافسين النشطين في هذا المجال، يتم بيع جميع منتجاتنا تحت علامتنا التجارية الخاصة، ولا نستخدم اسم العلامات التجارية الأجنبية لبيع منتجاتنا، ويتم تضمين كلمة «صنع في إيران» بكل فخر في منتجاتنا. معظم المشترين لمنتجاتنا من المصانع الكبيرة والعملاء المحليين. تستخدم وحدات الإنتاج أيضاً منتجات هذه العلامة التجارية اعتماداً على احتياجاتها، لأنها تحتوي على تطبيق أفضل ويتم تقديم المشورة الجيدة بشأن كيفية استخدامها، وهو أمر يهتم المتقدمين. معنى ذلك هو تسجيل شركة في مجالات علمية وتكنولوجية جديدة بها تعقيدات.

إذا تمت إزالة النظرة السلبية للمنتجات الإيرانية، فهناك بالتأكيد العديد من المنتجات المحلية التي ستجذب انتباه الناس على المدى الطويل، لذلك يجب تغيير هذا الموقف المتمثل في أن المنتجات الأجنبية تتفوق على المنتجات المحلية بشكل أساسي. ■

ذكر ذلك رئيس مجلس ادارة شركة بارس تكسان

يشعر الشاغر في التأزر بين المتخصصين



هـدفي هو أن أكون أكثر نشاطاً في مناقشة المنسوجات التقنية ونموذج الأعمال وأن أضع طريقة جديدة أمام الناشطين في هذا المجال والمستثمرين ورجال الأعمال؛ لذلك، تم تسجيل عدد من العلامات التجارية الجميلة جداً، وأمل أن نسير في طريق واضح وعالمي. من بين هذه العلامات التجارية، يمكننا أن نذكر TEXO و Pars TEXON و LUXIM Can Do، والتي سجلناها لشركة بارس تكسان.

اقترحت شركة بارس تكسان حلاً قانونياً وأخلاقياً وعملياً والأهم من ذلك حلاً ممكناً لهذه المشكلة، وهو تقسيم أسهم العلامات التجارية لهذه الشركة بين الخبراء والمتخصصين. بمعنى آخر، تمنح هذه الشركة الملكية الرسمية للخبير والمتخصص الذي يمتلك الفكرة ومقدم المشاريع القائمة على المعرفة، بموجب القوانين الرسمية للدولة، للإنتاج في أي مكان.

الهدف العام هو إطلاع المجتمع الصناعي والاستثماري في البلاد على أوجه القصور في مجالات الأعمال المستقبلية. هناك عيب أساسي في مجال الأعمال للمعرفة الأساسية للبلد، وهو أنه في الصراع بين العمل ورأس المال، فإن جميع العوامل والقوانين تصب في مصلحة رأس المال والرأسماليين. على سبيل المثال: الأراضي والمباني والآلات والأسهم وكل شيء مسجلة بوضوح في القوانين الحالية للبلد، لكن هذا ليس هو الحال مع عمل الباحثين وأصحاب المعرفة. جزء العمل الذي يشاركه المعرفة والوقت والطاقة وكل مواهبه يتم التخلص منه بسهولة بواسطة رأس المال. نحن نحاول القضاء على هذا القصور بقدر ما نستطيع وخلق توازن بين العمل ورأس المال، وخلق شعور بالملكية والمشاركة في العمل، وهو بالطبع بدأنا مع هذه المجموعة ونأمل أن يكون مجتمع النخبة من ستتمثل إلينا الدولة. بالإضافة إلى ذلك، نعتزم جعل القطاع الحكومي حساساً لهذه القضية، لمنع هجرة النخب في البلاد، وأيضاً للحصول على دعم المستثمرين المنصفين والأخلاقين للبلاد. ■

تأسست شركة بارس تكسان بالتعاون مع فريق من المهندسين والمتخصصين والمديرين الصناعيين لتنفيذ المشاريع الصناعية في القطاعات المتعلقة بشكل رئيسي بالمنسوجات التقنية. الغرض الأساسي من تكوين هذه الشركة هو الاستفادة من موهبة نخبة القوى الأكاديمية من أجل خلق إنجازات جديدة في مجال المنسوجات التي يمكن استخدامها في العديد من الصناعات. لمعرفة المزيد عن أنشطة هذه الشركة، أجرينا مقابلة مع المهندس غلام رضا اله وردي، رئيس مجلس الإدارة ومؤسس شركة بارس تكسان. نحن نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

أنشأنا شركة بارس تكسان بهدف تعزيز صناعة المنسوجات الصناعية في البلاد وتنفيذ مشاريع لبناء وحدات إنتاج في عام ٢٠٠٨، والتي تنشط في مجال إنتاج المنسوجات التقنية مثل ملابس مكافحة الحرائق والملابس الواقية الصناعية وملابس التبريد الحماية من البرد والمرشحات المتخصصة. ذهب الفريق النشط لشركة بارس تكسان إلى تجارب جديدة تمامًا، كان أحدها مشروع كابينة الترشيح لشركة سابكو، والذي ذهب إلى مرحلة الموافقة، ولكن تم إيقافه بسبب نقص الأموال. وتجدر الإشارة إلى أنه من خلال القيام بذلك، كان بارس تكسان يحاول تحسين سلامة مقصورة السيارة من حيث التلوث الكيميائي والبكتيري وما إلى ذلك.

على مدى السنوات الماضية، ركزت صناعة السيارات بشكل أكبر على جعل السيارة أرخص، بدلاً من الاهتمام بجودة السيارة. في الواقع، كانت قضية الجودة في المرتبة الثانية أو الثالثة من أولويات هذه الصناعة، بينما تم تقديم المنتجات التي اقترحها بارس تكسان من خلال الاعتماد على المعرفة التقنية العالية لتحسين جودة منتجات السيارات وحماية حياة وصحة المستخدمين والمجتمع. تستخدم هذه المنتجات تقنيات يمكن أن تنقذ العديد من الأرواح.

في عام ٢٠١٦، من خلال عرض تعاون من شركة رز موكت، حصلنا في البداية على عقد مع هذه الشركة لتطوير المنتجات وتطوير سوق أكياس المرشحات الإعلامية، ثم مع تعميق المعرفة والتعاون، عُرض علي منصب الرئيس التنفيذي لشركة نكين رز المجموعة التي قبلتها ومن بداية عام ٢٠١٧ إلى سبتمبر ٢٠٢٢ كنت أعمل كرئيس تنفيذي لهذه المجموعة. من الواضح، خلال هذه الفترة، وبسبب المسؤولية الثقيلة وعبء العمل الضخم لهذه المجموعة، أوقفت أنشطة شركة بارس تكسان وركزت كل تركيزي على تطوير الأعمال وتحسينها في وحدة الإنتاج هذه.

من أجل الماضي قداماً في خطتها في هذا المجال، قامت شركة بارس تكسان بفحص عينات من المنتجات المختلفة من حيث الجودة والسعر ومؤشرات الإنتاج الأخرى ومن ثم عملت من خلال الاعتماد على قوى النخبة في البلاد. في رأيي، هناك حالياً فجوة في تأزر القوى الخبيرة في الدولة، بينما إذا تم وضع القوى المتفرقة تحت مظلة نظام عمل ذي، فسيتم تنفيذ الأعمال غير المرئية في مجال الصناعة وبناء الآلات.

رفع الرئيس التنفيذي لشركة نانوفناوران خاور

٣٠٪ من فلاتر الألياف الدقيقة في السوق



على الرغم من أن دخول الآلات أصبح صعباً في ظل ظروف الحظر، إلا أن شركات التصفية أعدت أيضاً احتياجاتها وأنتجت منتجات ذات جودة عالية جداً وعمر طويل من خلال الاعتماد على المعرفة بالألياف النانوية. في هذا الصدد، أجرينا محادثة مع المهندس سيد أمير حسين تقوي، الرئيس التنفيذي لشركة خافار لتقنيات النانو، ونحن نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تعمل هذه الشركة في مجال الفلاتر الصناعية وإزالة الغبار لأكثر من ٢٠ عاماً من خلال إنشاء وحدة بحث وتطوير في عام ٢٠١٠ واستخدام تقنية ألياف النانو لمدة ٣ سنوات، وكذلك تصنيع آلة غزل كهربائية صناعية مملوكة للعديد الشركات الأوروبية والأمريكية، كنا قادرين على إنتاج وتقديم فلاتر نانو للصناعة ذات قدرة امتصاص عالية وعمر أطول.

في عام ٢٠١٠، بعد حوالي ١٠ سنوات من نشاط ورشة العمل، أنشأنا نانوفناوران خاور وبدأنا نشاطنا الصناعي من خلال إعداد مصنع بمساحة تزيد عن ٢٥٠٠ متر مربع.

نظراً لضرورة الحصول على شهادة مقياس النانو لمنتج نانو، يجب أن تؤكد سلسلة من المعايير على المنتج، بما في ذلك اختبار الكفاءة وضرورة اجتياز بعض المعايير التنظيمية، والتي نجحنا في الحصول على شهادة مقياس النانو للمرشح الصناعي المنتج من المقر الرئيسي للحصول على تطوير تقنية النانو، وبعد ذلك، بالإضافة إلى رخصة استغلال الإنتاج من وزارة الأمن، حصلنا على شهادات ISO ٩٠٠١ و ISO ١٠٠٠٤ الدولية.

كما ذكرنا، فإن سوق منتجات هذه الشركة كبير مثل صناعة الدولة بأكملها، ومع ذلك، فإن شركة نانوفناوران خاور الآن لديها سلسلة من المنافسين غير النانو، وبما أن لديها من ١٠ إلى ١٠٠ إنتاج في متناول اليد، فهي أيضاً الفائزة في الاستفسارات من حيث السعر. ككل، تمتلك هذه الشركة الآن ٣٠٪ من السوق.

خدمة طلاء الألياف النانوية هي إحدى الأنشطة الأخرى لهذه الشركة، والتي نقدمها لتصفية، وإخفاء، وما إلى ذلك من الشركات المصنعة بحيث يمكن لشركات التصفية ومصنعي الأقنعة إنتاج منتجات عالية الجودة وفعالة باستخدام خدمة طلاء ألياف النانو الخاصة بنا.

أحد الأساليب المهمة لهذه الشركة هو تشجيع الصناعات على استخدام فلاتر النانو، والتي على الرغم من أنها أغلى بنسبة ١٥-٢٠٪، إلا أنها تتميز بكفاءة عالية وطول العمر، كما أن استخدامها مناسب جداً لصحة البيئة وبأسعار معقولة للصناعيون، فهو اقتصادي وفعال من حيث التكلفة، لذلك نطلب من الصناعات استخدام مثل هذه المرشحات، والتي ستصبح بالتأكيد عملاء لها بعد ذلك. ■

رئيس مجلس إدارة شركة فرارنج أريا للطباعة والتغليف

المشكلة الأكبر في صناعة الطباعة هي المنافسة غير العادلة



تعد صناعة الطباعة في إيران صناعة عميقة الجذور ومؤثرة، ومع ذلك، مثل الصناعات الأخرى، تواجه هذه الصناعة الأم أيضاً العديد من المشكلات : المشاكل التي لا يمكن حلها إلا في ظل الإدارة الناقية المتكاملة. في مقابلة مع محمود بيشعلی، رئيس مجلس إدارة شركة فرارنج أريا للطباعة والتغليف،

كأحد المخضرمين في صناعة الطباعة، قمنا بفحص حالة هذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

مرت شركة فرارنج أريا بتقدمها وصعوباتها دون الاستفادة من الدعم الحكومي وتم تمويل الاستثمارات الجديدة بالكامل من دخل المجموعة. أدى بناء قاعات جديدة وشراء آلات ذات ٦ ألوان و ٨ ألوان وما إلى ذلك في عام ٢٠٠٨ إلى تسريع عملية التطوير، وما زلنا نتبع هذا النهج ؛ بحيث تم خلال العام الماضي إضافة صاليتين بمساحة ١٢٠٠ متر ومخزن إلى المجموعة عن طريق شراء الأراضي المجاورة. لقد اشترينا أيضاً آلة طباعة رونالد بـ ١٠ ألوان (مجهزة بـ UV، مجفف، إلخ)، والتي لا مثيل لها في الشرق الأوسط بـ ١٨ وحدة.

يتم إنتاج معظم المنتجات في مجال الصناعات الغذائية والدوائية، وجزء كبير منها عبارة عن سلع للتصدير. في المجموع، يتم إنتاج العديد من المنتجات المطبوعة من عبوات الشاي والمنتجات الغذائية الأخرى إلى المنتجات الصيدلانية ومستحضرات التجميل والصحية مثل معجون الأسنان والعطور والكولونيا وما إلى ذلك في فرارنج أريا . كما أن جزءاً من نشاط المجمع مخصص لطباعة عبوات التبغ، والتي نظراً لخصص نوع الطباعة والتغليف، فإن عدداً قليلاً فقط من دور الطباعة في الدولة لديها القدرة على الإنتاج في مجال التبغ. يكاد لا يوجد أي طلب في مجال طباعة الأوراق ليس لديه القدرة على القيام بذلك في فرارنج أريا، ولهذا السبب، فقد ألغينا حاجة عملائنا لاستيراد المنتجات المطبوعة. يجب أن يوجه الاتحاد تدفق الاستثمار في الصناعة وأن يشارك في عملية تخصيص مرافق التجديد وتجهيز المطابع. للأسف صناعة الطباعة كغيرها من الصناعات تواجه مشاكل مثل ارتفاع العملة ومشكلة استيراد المواد الخام وزيادة السعر النهائي ولا يستطيع الاتحاد حل هذه المشاكل. ■



يعتمد تنظيم سوق الورق على تفاعل الحكومة والنقابات ذات الصلة



يعتبر الورق والكرتون من أكثر العناصر الاستهلاكية فائدة في الدولة ويمكن القول أنه لا توجد صناعة بدون أنواعها. أجرينا محادثة مع حميد نيكدل، الرئيس الجديد لاتحاد بائعي الورق والكرتون في طهران، للتحقيق في الظروف الحالية في سوق الورق والكرتون في البلاد. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يضم هذا الاتحاد ٥٢٠ عضواً رسمياً يعملون بترخيص رسمي. بالإضافة إلى ذلك، هناك حوالي ٣٠٠ نقابة عمالية غير مرخصة نشطة في طهران، والتي ندعوها في المستقبل القريب للتقدم للعضوية والحصول على ترخيص رسمي من خلال الرجوع إلى النقابة.

تتعلق إحدى أكبر المشكلات الحالية بالضرائب، ولهذا السبب أعطينا الأولوية للتعامل مع هذه المشكلة.

بالإضافة إلى السعر العالمي للورق، زادت أيضاً تكاليف أخرى مثل تكاليف النقل بشكل كبير، مما يؤثر على السعر النهائي.

ربما يكون الورق والكرتون من البضائع القليلة التي لا يمكن استيرادها في صورة تهرب، ويصل ما يقرب من ١٠٠٪ من مخزون السوق إلى شركات المبيعات بالطريق القانوني ويدفع الرسوم الجمركية، إلخ. لذلك، فإن سوق الورق والكرتون هو سوق خاضع للرقابة، ولا يمكن للعوامل الداخلية أن تلعب دوراً في رفع الأسعار بسبب الحجم الكبير للاستهلاك والحمولة الثقيلة التي تدخل السوق.

النسبة المئوية للأرباح التي يحصل عليها البائعون من عملاتهم هي رقم معين ومنخفض لا يمكن أن يساهم في الزيادة الكبيرة في سعر الورق. تنظيم السوق هو قضية مهمة يمكن تحقيقها من خلال فهم حاجة السوق لعناصر مختلفة ونقل المعلومات الصحيحة إلى المتداولين.

تعتبر صناعة الورق والكرتون من الصناعات المهمة والمؤثرة في المجتمع والسوق، والتي تلعب دوراً رئيسياً بسبب الطبيعة الإستراتيجية لأنواع الورق ومدى استخداماته في الدولة. تلعب المنتجات التي يعتمد إنتاجها على الورق دوراً أساسياً، وحتى تطوير التقنيات الرقمية في السنوات والعقود الأخيرة لم يكن قادراً على إلغاء الحاجة إلى هذا المنتج الاستراتيجي. بهذا الشرح نعتبر أنه من الضروري التعامل مع المشاكل في السوق الورقي، فنحن نعد يد الصداقة والرفقة للنقابات والمؤسسات الحكومية والجمعيات ورجال الأعمال، ونأمل أن نكون قادرين على تقليل المشاكل في الورقة. السوق من خلال اجتماعات مشتركة ومساعدة بعضنا البعض. ■



بحضور علامات تجارية مرموقة في مجال الإعلان والطباعة

أقيم المعرض الإعلاني الثامن عشر

المعرض الثامن عشر للصناعات الإعلانية والتسويق والصناعات ذات الصلة من ١٩ إلى ٢٢ ديسمبر في الموقع الدائم للمعارض الدولية في طهران مع الدكتور سيد علي اعتدالي، المدير العام لشركة أفين أفراز ورئيس المعرض الثامن عشر، الدكتور عباس محمدي، المدير العام من وزارة الثقافة والمعلومات، عقد وزارة الثقافة والمعلومات هومن رازدار، الرئيس التنفيذي لشركة المعارض الدولية الإيرانية، بالإضافة إلى مجموعة من وسائل الإعلام والإعلام، في منطقة معارض طهران الدولية الدولية. مثل المعارض الأخرى، بدأ المعرض بأهداف محددة، بما في ذلك الدعم والدعم لصناعة الإعلانات، والتدريب على التسويق والإعلان، والتعرف على أحدث التطورات الإعلانية الدولية.

حضر المعرض أكثر من ٣٨٠ شركة محلية وأجنبية مثل تركيا وألمانيا وإيطاليا وإسبانيا وبلجيكا والهند وكوريا الجنوبية والصين وهونغ كونغ والإمارات وتايوان. شاركت أفضل العلامات التجارية والشركات الناشئة في مجال الإعلان والتسويق في التجمع وعرضت إنجازاتها حتى يتمكنوا من التفاعل فيما بعد مع بعضهم البعض. لا تساوي شيئاً؛ كانت الإعلانات الرقمية، والمنشورات المتخصصة، وأضواء الإضاءة والإعلان، والهدايا الترويجية، وآلات صناعة الإعلانات، وما إلى ذلك من بين المنتجات والخدمات المقدمة في المعرض.

تشمل أهم الأحداث في معرض هذا العام وجود الحجامل الحجرية والقوالب النمطية والأختام وألواح الترخيص والطباعة الرقمية ولقطات الشاشة ومراكز الإعلان. كان الاتحاد، باعتباره مؤيداً روحياً في المعرض، أحد أكثر المقصورات مشغولة في المعرض. تمكنت الاتحاد أيضاً من إضافة أعضاء جدد إلى شركة تابعة لها من خلال حضور المعرض. في الأساس، يمكن اعتبار وجود النقابات في مثل هذه الأحداث شيئاً إيجابياً، حيث أن وجودها يشجع النقابات. كان للمعرض العديد من الضيوف المميزين، بمن فيهم الدكتور عباس محمدي، مدير مكتب الإعلان والمعلومات في وزارة الثقافة، علي أكبر إبراهيمي، المدير العام لوزارة التوجيه، علي توسطي، رئيس النقابة، أحمد أبو الحسن، محمد بي طرفان رئيس جمعية علوم الطباعة في تكنولوجيا الطباعة و غلامرضا شجاع، الرئيس التنفيذي لشركة الطباعة الحجرية التعاونيات.

كانت معظم القطعان والاحتجاجات هي وقت المعرض، حيث أن السبت إلى الثلاثاء من الساعة ٨ صباحاً إلى الساعة ١٥ مساءً هو أسوأ وقت لمثل هذا الحدث المهم، لأنه يقلل بشكل كبير من زيارات المعرض. كانت أيضاً العيوب الأخرى لهذا المعرض، والتي ربما كانت فرصة جيدة للمسؤولين والشيوخ في الصناعة للتفكير في حل للظروف الحالية وتصفية الأيام حتى يكون المعرض فرصة جيدة للإعلان. ■

يرتبط مستقبل صناعة الطباعة بالبحث والتطوير



نظرًا لتزايد معدل التطورات في العلوم والتقنيات القائمة على المعرفة، فإن تقدم الصناعات المختلفة يعتمد على البحث والمستقبل، جلال ذكايي، نائب رئيس اتحاد صناع الصور النمطية والطباعة الحجرية في طهران، مدير معرض الطباعة الرقمية والنشر المكتبي، وكذلك المدير العام السابق لمكتب الطباعة والنشر بوزارة الثقافة، في مقابلة مع «عالم الاستثمار» الشهرية، اعتبر الافتقار إلى مراكز البحث ومراكز البحث والتطوير أحد المخاطر الجسيمة لهذه الصناعة، والتي إهماله سيؤدي إلى عواقب مثل الاتجاه غير الصحيح للاستثمار وخسارة المنافسين الإقليميين. نقرأ أجزاء من هذه المحادثة.

يعد قبول التغيير والتحول في صناعة الطباعة أمرًا ضروريًا، وللتحول والتطوير، يجب أن نضع البحث المستقبلي على جدول الأعمال بغض النظر عن أي نوع من العقيدة. «ومن خلال هذا النهج على وجه التحديد، فإن وحدات البحث والتطوير في الشركات ومراكز البحث الرئيسية في العالم يجرون أبحاث السوق، والاحتياجات اليومية للمجتمعات، يتنبأون بمستقبل الصناعات بما في ذلك صناعة الطباعة والتغليب وتطور هذه الصناعة في اتجاهات جديدة. هناك أيضًا أبحاث صناعية في إيران، ولكن للأسف هناك فراغ من الشركات والمعاهد البحثية المتخصصة في مجال صناعة الطباعة. إنها ملحوظة تمامًا وفي غيابها وقع عبء البحث والمعلومات على عاتق وسائل الإعلام. بالطبع من الطبيعي أن وسائل الإعلام لا يمكن أن تتجاوز حدود تغطية الأخبار الأجنبية وترجمة بعض المقالات ونشرها وتقديم خدمات متماسكة في هذا الاتجاه.

يعد البحث باستخدام نهج التطوير مهمة مكلفة ولا يمكن لكل شركة تحقيق أقصى قدر من النجاح في هذا المجال. هذه المسألة يجب أن تتبناها النقابات العمالية، والتي للأسف لا تعتبر من بين اهتماماتها. ثانيًا، هذا الواجب هو مسؤولية الحكومة والمؤسسات ذات الصلة، والتي ليس لها أي دافع. في مثل هذه الحالة، ربما تتفق العديد من مجتمعات الطباعة والتغليب مع بعضها البعض وتشكل وحدة بحث وتطوير فعالة والحصول على الخدمات منها. على أي حال، لا مفر من هذه المشكلة، لأن البقاء والتقدم في هذا السوق يتطلب البحث والتطوير والمعرفة بالأسواق الناشئة.

يجب أن يتم تحليل المعلومات أيضًا في شكل مشاريع بحث وتطوير بحيث يتم توجيه الاستثمارات نحو اتجاهات الإنتاج المختلفة، مع مراعاة قدرة السوق واحتياجاته. مع تشكيل المجلس الاستراتيجي لصناعة الطباعة في الحكومة الثالثة عشرة، نأمل في تحقيق نتائج إيجابية في هذا المجال، على عكس السنوات السابقة. ■

قدم مدير المطبعة بيغام امروز

إن تكامل دور المطابع ومشاركتها هو السبيل الوحيد للخروج من الأزمة الاقتصادية



لطالما اعتبرت الإنتاجية أحد المتطلبات الرئيسية لصيانة وتطوير الوحدات الصناعية، والتي تتمثل في حلول مثل الاذخار ومنع هدر رأس المال. يعتقد سعيد كلاري، مدير دار بيغام امروز للطباعة، أنه في الوقت الذي نشهد فيه الدومينو إغلاق مجتمعات ووحدات الطباعة والتغليب في الدولة، فإن التكامل والشراكة هو الحل الوحيد للتغلب على الاختناقات القائمة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تتم معظم أنشطة الطباعة الخاصة بنا في مجال تغليف الكرتون، والذي يتسم بالتنوع الشديد والجاذبية على حد سواء، وهو أكثر اقتصادا بسبب خطوات العمل العديدة في عملية الإنتاج.

منذ عدة سنوات، رأينا دومينو المطابع تغلق أبوابها في البلاد، ودق ناقوس الخطر، حتى بالنسبة للمطابع الكبيرة والقديمة. زادت القيود المفروضة على الاستثمار، والعقوبات المهرقة، والإهمال الحكومي، والعقبات أمام استيراد الآلات، والتحديث الصناعي، من المشكلات السابقة.

على الرغم من الاختناقات التي تم إنشاؤها، لا تزال دور الطباعة لدينا من بين الأفضل في المنطقة ولديها الكثير لتقوله. لقد رأيت هذا التفوق في معرض دبي الأخير، لكن هذه الإمكانيات التقنية العالية لا تؤكد مكانة إيران الاقتصادية وحصتها في أسواقنا الإقليمية.

في رأيي، في الوضع الحالي، لا يمكننا أن نأمل في أشياء مثل الإعفاء الضريبي والتسهيلات المصرفية وغيرها من الدعم الحكومي. لم يعد تغليف النسخ مثل تقليل التكاليف والمشي باستخدام عصا علاجًا لألم الطابعات. بعد قولي هذا، فإن أهم حل مفيد وفعال هو دمج المجتمعات النشطة ودور الطباعة وإنشاء علامات تجارية أقوى.

صحيح أن روح التعاون في مجالات الإنتاج بين الوحدات التي كانت تعتبر منافسة حتى الأمس غير موجودة في بلادنا، لكنني أعتقد أن مصير الوقت سيكون مؤثراً في تسريع هذه القضية. في مواجهة الاختناقات القادمة، يجب على الطابعات إما أن تحد من أعمالها وتقرر إغلاق وحدة الإنتاج الخاصة بها أو التفكير في الشراكة مع الطابعات على نفس المستوى مثلها. سيحقق هذا العمل العديد من المزايا، لأنه سيزيد من القدرة والقوة الاقتصادية للشركاء ويقلل من تكاليفهم المشتركة. من ناحية أخرى، يزيد هذا التحالف من تحمل الضغوط والاختناقات ويزيد من إمكانية تحديد خارطة الطريق واستهداف رأس المال. حتى دور الطباعة والمجتمعات الكبيرة والناجحة يمكنها مضاعفة قوتها معًا وتحقيق أهداف مشتركة أكبر. ■

تم التحقيق في الأمر في محادثة مع خبير تخطيط حضري

الخروج من الأزمة الاقتصادية بالتركيز على المدينة الراحبة



المدينة هي مخلوق حي والعناصر المختلفة تشارك وتعمل كنظام. اليوم، فإن العلم الحديث للتخطيط الحضري، وهو فن مختلط مع العلوم والتقنيات المتخصصة الأخرى، له دور التنسيق والتخطيط لهذا النظام؛ العلم، الذي يمكن اعتباره أيضًا علمًا لدراسة تخطيط وتطوير المدن، مع مراعاة الاحتياجات الاجتماعية والاقتصادية لتقليل المشكلات الحضرية إلى الحد الأدنى وتلبية الاحتياجات العامة لسكان الحضر. في مقابلة مع المهندس قاسم أماني، كبير خبراء التخطيط الحضري ولديه أكثر من ٢٧ عامًا من الخبرة في مختلف قطاعات بلدنا، سأناؤه عن القدرات المتاحة في هذا العلم الحديث. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

المدينة المطلوبة ليست يوتوبيا. في الواقع، المدينة المواتية هي مدينة يتم فيها استيفاء المعايير الدنيا وتصميمها لتناسب ثقافة وتقاليد ذلك المجتمع. على سبيل المثال، مقارنةً بالمدينتين الرئيسيتين في طهران ويزد، نرى أن يزد مدينة ثقافية وتقليدية وتاريخية، ومدينتها المرغوبة مصممة وفقًا لتلك الثقافة والتقاليد، بينما في مدينة مثل طهران، مثل العاصمة وتشارك متروبوليس في العناصر السياسية، ولهذا السبب، تم تصميم المدينة وتطويرها وفقًا لثقافتها وميزاتها الأخرى.

تنفيذ المتطلبات في التخطيط الحضري مهم للغاية. أن المخطط الحضري يطور خطة تستند إلى الدراسات والجدوى والتشاور مع المؤسسات ذات الصلة، ويتم الموافقة على هذه المشاريع طالما يتم تنفيذ هذه المشاريع، وعادةً لماذا لا تكون العديد من التصميمات بهروز، فهي ليس لها التأثير اللازم وخلق العديد من المشكلات معها.

تقول التجربة العالمية أننا نحتاج إلى مشاركة الناس في التنمية والتطورات. كانت الخطوة الأولى في بلدنا هي تشكيل مجالس المدارس. كان الغرض من المجلس هو تثقيف روح التعاطف والمشاركة من المدرسة حتى يتمكن الطلاب من المشاركة في إدارة الفصل والمدرسة وحتى في مجالس الأحياء. إذا كانت هناك ثقافة للشراكة، فسيتم إدارة المدينة بشكل أفضل. التعليم مهم للغاية وفي هذا الصدد، يمكن أن تساعد وسائل الإعلام، بما في ذلك وسائل الإعلام الوطنية والمنشورات والمجلات. ■

مؤسسة ومديرة معرض مهلام للحرف اليدوية

ضرورة إنشاء منظمة وطنية لرائدات الأعمال

في محادثة مع سيدة الأعمال والفنانة، السيدة إلهام بابوليان، مؤسسة ومديرة معرض مهلام للحرف اليدوية، بالإضافة إلى مستشارة بدء الأعمال الفنية، ومعلمة، ومصممة ومنتجة للفنون الزخرفية، قمنا بالتحقيق في حالة هذه الأعمال في بلد. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. يعمل هذا المعرض في مختلف المجالات الفنية، بما في ذلك تطريز المجوهرات، وتطريز الشريط، والكيثشي، وطلاء النسيج والتطريز، والزهور النسيجية، وما إلى ذلك، والتي يتم تضمينها في مجموعة ديكورات الملابس، وفي جميع هذه المجالات، يتم أيضًا التدريب والطلب. سوف يكون تشتمل المنتجات الرئيسية التي يتم تقديمها في معرض مهلام للحرف اليدوية تصميم وإنتاج الملحقات، بالإضافة إلى إنتاج المنسوجات باستخدام فن الكاش؛



في معرض مهلام للحرف اليدوية، نقدم تعريفًا جديدًا للفنون الزخرفية لعشاق الفن من خلال الجمع بين الفنون التقليدية والحديثة. أحاول أيضًا استخدام عناصر طبيعية مثل الخشب أو الصدف أو الجلد أو الأحجار الطبيعية في أعمال الفنية لإعطاء المشاهد شعورًا إيجابيًا، ولكن إذا لم يكن ذلك ممكنًا في بعض الأعمال، فأنا أستخدم الألوان والتصميمات. لتمثيل الطبيعة، لأنه كلما كان الفن أقرب إلى الطبيعة ومتأصلًا منها، كلما كان أصليًا أكثر.

من أهم أهداف تنظيم التدريب الفني بنهج ريادة الأعمال بطريقة متماسكة ومتشابهة وفقًا للحرف اليدوية لكل منطقة وعلى نطاق واسع في جميع مدارس الدولة بهدف الاكتفاء الذاتي. إذا تم توفير منصة لريادة الأعمال وغير الاستهلاكية في المدارس، فسيؤدي ذلك إلى الاكتفاء الذاتي، الأمر الذي يتطلب خطة شاملة وتنفيذًا منسقًا.

إذا عادت المنظمة الفنية والمهنية إلى نهجها السابق وقامت بتدريس جميع الفنون اليدوية والفنية مجانًا، يمكن لمختلف الأشخاص الاستفادة من التدريب وتحديد اهتماماتهم ومواهبهم والتقدم نحو الإنتاج. ومع ذلك، مقارنة بالماضي، من الممكن تقديم المنتجات والفنون في الفضاء الافتراضي إلى العالم بأسره، مما يساعد بشكل كبير اقتصاد الأسرة وعملة البلد في نهاية المطاف.

من المتوقع أن تشكل الحكومة شبكة منسقة من رائدات الأعمال بحيث تصبح أنشطتهن أكثر تماسكًا وتقليل تكلفة العمل والعمل. مجال الحرف اليدوية والفنون الزخرفية واسع جدًا، وإذا حدد المرء وقتًا معينًا له وتعلمه بشكل صحيح، فسيحصل على نتائج جيدة. ■



المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ايبك جليم

يجب تطوير الأعمال وفقاً للقدرات المحلية

في محادثة مع السيدة خديجة سعيدبور، المؤسسة والرئيسة التنفيذية لشركة ايبك جليم، مدربة ومصممة ومنتجة للحرف اليدوية للسجاد وأيضاً مدربة رائدة في ريادة الأعمال مع نموذج LNSIE، والتي قامت على مدار سنوات من النشاط الفني بتدريب العديد من الطلاب على التحقيق تطوير الأعمال وتناولنا الحاجة إلى الاهتمام بقدرات وإمكانيات المجتمع المحلي. نقرأ أجزاء من المقابلة مع هذه السيدة القادرة وذات ريادة الأعمال.

بالنظر إلى الانتهاء من الدورات المختلفة مثل مسار عملي، وتدريب مدرب ريادة الأعمال للنساء الرحل والريفيات على أساس نموذج LNSIE، توصلت إلى استنتاج مفاده أنه بالنسبة لتطوير الأعمال، يجب على المرأة الانتباه إلى القدرات والإمكانيات المحلية تواصل اجتماعي. مع مرور الوقت، وبدعم من السلطات المحلية، بدأت في إحياء صناعة نسج السجاد. كان السجاد من الصناعات القديمة للبدو الرحل في منطقتنا.

لكي تتمكن من توريد منتجاتنا إلى الأسواق المحلية والدولية، فقد ابتكرنا في هذه الصناعة وحددنا تطبيقات جديدة للسجاد. في غضون ذلك، وفقاً لاحتياجات العميل ورغبته، ولأول مرة، قمنا بتصميم وإنتاج أغشية مقاعد السيارات والمكاتب من السجاد. ونجح في الحصول على ختم الأصالة والجودة الوطنية.

في ورشتنا أنشطة خدمية مثل خياطة ستائر الصالات والمنازل وخياطة الأعلام للمعارض والمكاتب وخياطة الملابس ونسجها ومهور البنات وخياطة أغشية الأسرة وخياطة أغشية الأرائك للمنازل والقاعات وكذلك دمي النسيج.

التدريبات في إيبك جليم هي أكثر عملية وبالتعاون مع إدارة التراث الثقافي والسياحة والحرف اليدوية في مدينة ميانداوب، تم إرسال معدات مجانية حتى إلى المناطق النائية وفي نهاية الدورة، للنساء المدربات، يتم تصدير شهادة مهارة سارية المفعول وبطاقة هوية من الإدارة العامة للثقافة التراثية والسياحة والحرف اليدوية للمحافظة. تشارك شركة ايبك جليم في معظم المعارض الدولية في البلاد وحتى في الخارج وتقدم قدرات نساء المجتمعات البدوية والريفية.

أولاً، يجب قياس قدرة النساء واهتمامهن بمختلف الأعمال. في الخطوة التالية، يجب الانتباه إلى الموارد والقدرات والإمكانيات المتاحة، وبناءً عليها، تحديد الحاجة في السوق والبدء في إنتاج منتج أو تقديم خدمة. ■



رفع مؤسس ومدير معرض ارجن

التحدي المتمثل في إدخال المنتجات المصنعة مع قيود الشبكات الاجتماعية



في مقابلة مع السيدة آرزو جامعي، مديرة ومؤسسة معرض ارجن، بالإضافة إلى مترجم فرنسي ومعلم اللغة الإنجليزية، تناولت مخاوف المرأة، بما في ذلك تربية الأطفال، والتدبير المنزلي، والتعليم، وغيرها من اهتمامات امرأة في إيران تبدأ نشاط اقتصادي وريادي. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في الحقيقة كان العامل الأهم هو الحب والاهتمام، والذي لعب دوراً كبيراً في الوقت دوراً مهماً في النهوض بأهدافي، وهذا دفعني إلى إعطاء جزء كبير من هذه المنتجات للمحتاجين، أو تخصيص التدريب في هذا المجال للفقر. طبعاً لا بد لي من ذكر هذه النقطة، حالياً، التعليم يتم توفيره للمحتاجين بدون رسوم.

على الرغم من أن منتجات أرجن غاليري تعتبر سلعة فاخرة وليست من الضروريات الأساسية لحياة الناس، إلا أنها ذات سعر منخفض ويمكن شراؤها من قبل الفئات ذات الدخل المنخفض. العديد من الشباب هم أيضاً عملاء لهذه المنتجات ويرحبون بشراؤها. وتجدر الإشارة إلى أن المعارض الدورية هي فرصة جيدة لتوريد الإكسسوارات وحاولات الراتنج، والتي يتم تنظيمها أحياناً من قبل رواد الأعمال بشكل مستقل عن المعارض الحكومية.

تعتبر العلامة التجارية مهمة جداً في قسم المبيعات ويجب استخدامها لجذب انتباه الأشخاص والعملاء. من ناحية أخرى، فإن تقلبات أسعار المواد الخام المطلوبة تزيد من السعر النهائي للمنتج.

سيكون إقامة المعارض أيضاً فرصة جيدة لتقديم المنتجات للعملاء. في هذا الصدد، أخطط لإطلاق موقع متعلق بنشاطاتي الفنية قريباً، حتى يتمكن المهتمون بهذا المجال من التعرف على أنشطة وطرق تدريب أرجن غاليري. لحسن الحظ، رحب عدد كبير من الناس بهذا النوع من النشاط وتدريب أكثر من ١٠٠ طالب في معرض ارجن. يثبت ذلك فيما يتعلق بالتصاميم المستخدمة في معرض ارجن، فإن بعض هذه التصميمات تتم بناءً على طلب العميل وإبداعه وتفكيره، باستخدام مزيج من الزجاج الملون وإبراز الأشكال على القماش. الجدير بالذكر أن جمال الحرف اليدوية هو أصالتها، وتلتزم أرجن جاليري بالحفاظ على أصالة البضاعة.

النساء اللواتي يبدأن مشروعاً تجارياً جديداً في ظل الظروف الحالية للمجتمع مشيرات للإعجاب للغاية، لذلك من المتوقع أن تقلل السلطات والمؤسسات الداعمة من بعض التحديات التي تواجهها من خلال توفير ظروف عمل للمرأة حتى تتمكن من الانخراط في الأنشطة التي تحظى باهتمام أكبر وتحقيقها. أهدافهم في وقت أقل. ■



الاقتصاد الحر هو النظام الاقتصادي الأكثر كفاءة وشفافية



د. مهدي كريمي تفرشي

رئيس مجموعة عمل طريق الحرير بين الأمم المتحدة واليونيسكو

أفضل طريقة لزيادة الإنتاجية الاقتصادية هي التحرك نحو الاقتصاد الحر، والذي يعتبر أكثر أنواع الاقتصاد شفافية. اقتصاد يكون فيه تدخل الحكومة ضئيلاً ويتم مراقبة السوق من خلال البائعين والمشتريين أنفسهم. في هذا النوع من الاقتصاد، يحدد نظام العرض والطلب الأسعار في السوق. عندما يكون الاقتصاد حراً يحاول المنتج تحسين جودة منتجاته من أجل المنافسة في السوق، وهذا يساعد على زيادة الجودة وخفض السعر وخلق منافسة بناءة في السوق، ومن ناحية أخرى، زيادة كفاءة الإنتاج؛ لأن هذا النوع من الاقتصاد يعمل بشفافية شديدة. في هذا النوع من النظام الاقتصادي، يقع على عاتق الحكومة فقط واجب تحديد الإطار القانوني، لكن ردود الفعل المتبادلة بين العرض والطلب هي التي تحدد الأنشطة الاقتصادية للسوق.

في اقتصاد الدولة، حيث تكون الحكومة هي صانع القرار الرئيسي ومحدد الأنشطة الاقتصادية وتهيمن على السوق، يكون الفساد المالي أكثر ويكون الدافع للإنتاج والنشاط الاقتصادي والابتكار أقل، وتقل احتمالية المنافسة الصحية وتقل التقليل من دور القطاع الخاص. أظهرت التجربة أن معدلات النمو الاقتصادي أقل في النظم الاقتصادية التي تحكمها الحكومة.

عندما تكون الحكومة هي المتحكم الرئيسي والمتدخل في السوق ويتم قطع أيدي عوامل السوق الرئيسية، يرتفع التضخم، وعادة ما لا يتطابق سعر وجودة المنتجات، وينخفض الناتج المحلي الإجمالي أيضاً.

يجب أن يكون هناك نظام تعليمي قوي للقطاع الخاص والناشطين الاقتصاديين، ويجب توفير الفرصة للظهور وتحديد المبدعين. من ناحية أخرى، يجب توجيه مسار الاستثمار في اتجاه لا يقتصر على الاستثمار في المجالات المربحة فحسب، بل يجب توجيه الأموال إلى المجالات التي تلبي الاحتياجات الأساسية للمجتمع وتوفر المصالح الاقتصادية للمجتمع وتتطلبه. من أجل إنشاء نظام اقتصادي صحي ومتكافئ يتم فيه تقليل الفروق الطبقيّة إلى الحد الأدنى وإتاحة الفرصة للناس للنمو بشكل متساوٍ، لا يمكن إزالة رافعة الحكومة تمامًا، ولكن يجب على الحكومة التدخل في تخصيص الموارد ورأس المال بشكل عادل ووفقاً للإطار والمبادئ. ولكن ترك الأنشطة الاقتصادية والقرارات الرئيسية للقطاع الخاص والسماح لنظام العرض والطلب بتحديد عملية السوق. في الواقع، في الاقتصاد السليم، تمسك الحكومة عجلة القيادة، لكن الدوافع الرئيسية هي الركائز الاقتصادية للقطاع الخاص والناشطين الاقتصاديين. ■

مدير كبير في صناعة السيارات

التضخم الذي يحكم اقتصاد البلاد هو سبب ارتفاع أسعار السيارات



وفقاً لأحد كبار المديرين التنفيذيين في صناعة السيارات، يجب على الحكومة تنظيم الافتقار إلى القدرات الإنتاجية من خلال الواردات من أجل السيطرة على السوق، ولكن تم حظر استيراد السيارات في البلاد من النصف الثاني من العام. بالنظر إلى هذا، ينبغي البحث عن صعود هذه الأيام في طبيعة الاقتصاد بغض النظر عن آلية السوق في البلاد والتقلبات المستمرة للتضخم العام.

يعتبر حسن كريمي سنجري التضخم في اقتصاد البلاد باعتباره السبب الرئيسي لارتفاع الأسعار في سوق السيارات و يعتقد أنه بسبب العوامل الاقتصادية التي تؤثر على الزيادة في أسعار السيارات و جذرها في مجال السياسة الاقتصادية غير الدقيقة، و لماذا لا ينفصل المفوضون هل تذهب إلى وزارة الاقتصاد لاكتشاف الباطل؟

و قال الرئيس التنفيذي لصناعة السيارات: «الجزء المهم من العوامل التي تؤثر على زيادة سعر السيارة الاقتصادية، لذلك يجب العثور عليها في مجال السياسة الاقتصادية غير الدقيقة في البلاد». يجب أن يذهب النواب إلى وزارة الاقتصاد لإيجاد أسباب ارتفاع أسعار السيارات، ولكن دائماً ما تكون وزارة الصحة الاستجابة لتقلب سعر السيارة.

وأكد أنه من أجل فهم أهمية تنظيم السوق من قبل الحكومات، يكفي التفكير في تنظيم سوق السيارات في بلد مثل فرنسا، مضيئاً أنه خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام، تم إنتاج ٦٠٠٠ مركبة فقط في فرنسا، بينما في نفس الفترة في إيران، تم إنتاج حوالي ٦٠٠٠ نوع من المركبات؛ فلماذا لا يواجه الفرنسيون مشكلة التضخم المستمر للسيارة؟ هل احتاج السوق في فرنسا أقل من ٦٠٠٠ وحدة مصنعة؟ تظهر الإحصائيات؛ في هذا البلد وفي الوقت نفسه، تم بيع حوالي ١,٤ مليون سيارة، مما يعني أن الحاجة إلى السوق إلى الإنتاج المحلي قد تم الواردات من خارج حدودها.

كريمي سنجري، مشيراً إلى أنه عندما يتوقع التضخم في المستقبل، يدفع الناس مشترياتهم، وخاصة الأصول و الاستثمارات الثابتة مثل الإسكان و السيارات ودخول هذه الأسواق للحفاظ على رأس مالهم، مضيئاً: «هذا هو نفسه». تتزايد عمليات شراء السيارات، و الإسكان، والعملية، والعملات، وما إلى ذلك، في حين أن السوق الإيرانية اعتمدت فقط على الإنتاج المحلي المحدود في السنوات الأخيرة. ■

فرم اشتراك ساليانه

دنيای سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراك:

حقوقه ☐ نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:
حقیقه ☐ نام و نام خانوادگی:

نشانه کامل پستی:

کد پستی ده رقیه: تلفن تماس:
دورنگار: تلفن همراه:
نشانه 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 اشتراك شما اعلام خواهد شد

واحد اشتراك: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

- ۱- واریز مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۴۰۲۹۰۰۵۰۱۰۱۹۶۵۰۰۱۰ و یا شماره کارت ۹۳۱۴-۰۹۳۵۰-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷ و یا شماره شب ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۴۹ 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 اشتراك 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)

Founder and CEO of Ipak Glim Company

Business should be developed according to local capacities



In a conversation with Mrs. Khadija Saeedpour, the founder and CEO of Ipak Glim Company, Instructor, designer and producer of carpet handicrafts and also a senior entrepreneurship coach with the LNSIE model, who over the years of artistic activity has trained many students to investigate the development of businesses and We have addressed the need to pay attention to the capacities and potentials in the local community. We read parts of the interview with this entrepreneurial and capable lady.

Considering the completion of various courses such as my business path, the training of entrepreneurship coach for nomadic and rural women based on the LNSIE model, I came to the conclusion that for business development, one should pay attention to the capacities and potentials in the local community. Over time, with the support of local authorities, I started to revive the carpet weaving industry. Carpet was one of the old industries of the nomads of our region.

In order to be able to supply our products to the domestic and international markets, we innovated in this industry and defined new applications for carpets. In the meantime, according to the customer's needs and wishes, for the first time, we designed and produced car and office seat covers from carpets. He succeeded in receiving the seal of authenticity and national quality.

In our workshop, service activities such as sewing curtains for halls and homes, sewing flags for exhibitions and offices, sewing and weaving clothes, sewing dowries for girls, sewing bedspreads, sewing sofa covers for homes and halls, as well as weaving dolls.

The trainings in Ipak Glim are more practical and with the cooperation of the Department of Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts of Miandoab city, free equipment has been sent even to the most remote areas and at the end of the course, for the trained women, a valid skill certificate and an identification card from the General Department of Heritage Culture, tourism and handicrafts of the province are exported.

Ipak Glim Company participates in most of the international exhibitions of the country and even abroad and introduces the capabilities of the women of the nomadic and rural communities.

First, the ability of women and their interest in different businesses should be measured. In the next step, one should pay attention to the available resources, capacities and potentials, and based on these, identify a need in the market and start producing a product or providing a service.■



The founder and manager of Arjan Gallery raised

The challenge of introducing manufactured products with the limitations of social networks



In an interview with Ms. Arezoo Jamei, the director and founder of Arjan Gallery, as well as a French translator and English teacher, she addressed the concerns of a woman, including child rearing, housekeeping, education, and other concerns of a woman in Iran to start an economic and entrepreneurial ac-

tivity. Am. We read parts of this interview.

In fact, the most important factor was love and interest, which over time played an important role in advancing my goals, and this caused me to give a large part of these products to the needy, or to allocate training in this field to the poor. Of course, I must mention this point, currently, education is provided to the needy people, without receiving fees.

Although Arjan Gallery's products are considered luxury goods and are not among the basic necessities of people's lives, they have a low price and can be purchased by low-income groups. Many young people are also customers of these products and welcome their purchase. It should be noted that periodical exhibitions are a good opportunity to supply accessories and resin containers, which are sometimes organized by entrepreneurs independently of government exhibitions.

Branding is very important in the sales department and it should be used to attract the attention of people and customers. On the other hand, price fluctuations of required raw materials increase the final price of the product.

Holding exhibitions will also be a good opportunity to introduce products to customers. In this regard, I plan to launch a site related to my artistic activities soon, so that those interested in this field of art can learn about Arjan Gallery's activities and training methods. Fortunately, a large number of people have welcomed this type of activity and the training of more than 100 students in Arjan Gallery proves this.

Regarding the designs used in Arjan Gallery, some of these designs are done by the customer's order and with my creativity and ideation, using the combination of stained glass resin and highlighting the shapes on the canvas. It is worth mentioning that the beauty of handicrafts is their authenticity and Arjan Gallery is committed to maintaining the authenticity of the goods.

Women who start a new business in the current conditions of the society are very admirable, therefore the authorities and support institutions are expected to reduce some of their challenges by providing working conditions for women so that they can engage in activities with more interest. and achieve their goals in less time.■



**It was investigated in a conversation
with an urban planning expert**

Getting out of the economic crisis by focusing on the profitable city



The city is a living creature and various elements are involved and act as a system. Today, the modern science of urban planning, which is an art mixed with other specialized sciences and techniques, has the role of coordination and planning of this

system; A science, which can also be considered as the science of studying the planning and development of cities, taking into account social and economic needs to minimize urban problems and meet the general needs of the urban population. In an interview with Engineer Ghasem Amani, a senior urban planning expert who has more than 27 years of experience in various sectors of our country, we asked him about the capacities available in this modern science. We read parts of this interview.

The desired city is not a utopia. In fact, the favorable city is a city where minimum standards are met and designed to suit the culture and traditions of that community. For example, compared to the two major cities of Tehran and Yazd, we see that Yazd is a cultural, traditional and historical city, and its desirable city is designed according to that culture and tradition, while in a city like Tehran, as the capital. And a metropolis is involved in the political elements, and for this reason, the city has been designed and developed in accordance with its culture and other features.

Implementing requirements in urban planning are very important. That the urban planner develops a plan based on studies, feasibility and consultation with the relevant institutions, and these projects are approved as long as these projects are implemented, usually a relatively long time and the distance between the project and the prolonged implementation, That is why many designs are not Behrouz, they do not have the necessary effect and create many problems with them.

The global experience says that we need people's participation for development and developments. The first step in our country was the formation of school councils. The purpose of the council was to educate the spirit of empathy and participation from the school so that students could participate in class management, school and even higher in their neighborhood councils. If there is a culture of partnership, the city will be better managed. Education is very important and in this regard, the media, including national media, publications and magazines, can help.■

**Founder and director of Mahlam
Handicrafts Gallery**

The necessity of creating a national organization for women entrepreneurs

In a conversation with the lady entrepreneur and artist, Mrs. Elham Babavlian, founder and director of Mahlam Handicrafts Gallery, as well as an art business startup consultant, teacher, designer and producer of decorative arts, we investigated the state of these businesses in the country. We read parts of this interview.

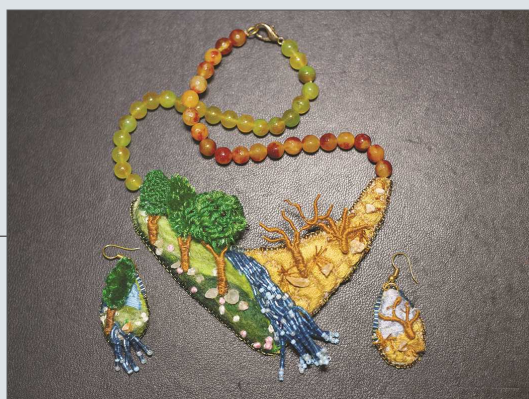
This gallery operates in various art fields, including jewelry embroidery, ribbon embroidery, keche, fabric painting and embroidery, fabric flowers, etc., which is included in the collection of clothing decorations, and in all these fields, training and ordering are also done. will be The main products that are offered in Mahlam Handicrafts Gallery include the design and production of accessories, as well as the production of textiles with Keche art;

At Mahlam Handicrafts Gallery, we present a new definition of decorative arts to art lovers by combining traditional and modern arts. I also try to use natural elements such as wood, shells, leather or natural stones in my works of art to give the viewer a positive feeling, however, if this is not possible in some works, I use colors and designs. I want it to represent nature, because the closer art is to nature and is rooted from it, the more original it will be.

One of my most important goals is to organize artistic training with an entrepreneurial approach in a coherent and networked manner in accordance with the handicrafts of each region and on a large scale in all schools of the country with the aim of self-sufficiency. If a platform for entrepreneurship and non-consumerism is provided in schools, it will lead to self-sufficiency, which requires a grand plan and coordinated implementation.

If the technical and professional organization returns to its former approach and teaches all manual and technical arts for free, various people can benefit from the training and identify their interests and talents and move towards production. However, now compared to the past, it is possible to present products and arts in the virtual space to the whole world, which greatly helps the family economy and ultimately the country's currency.

The government is expected to form a coordinated network of women entrepreneurs so that their activities become more coherent and the cost and labor of work is reduced. The field of handicrafts and decorative arts is very wide and if one sets a certain time for it and learns it properly, he will get good results.■



**Vice President of Tehran Stereotype and
Lithograph Makers Union**

The success of the printing industry is tied to research and development



Due to the increasing rate of developments in science and knowledge-based technologies, the progress of various industries depends on research and futurism, Jalal Zakayi, Vice President of the Tehran Stereotype and Lithograph Makers Union, Director of the Digital Printing and Desktop Publishing Exhibition, and also the former Director General of the Printing and Publishing Office of the Culture Ministry, in an interview with the "Investment World" monthly, considers the lack of research centers and research and development cores as one of the serious risks of this industry, which neglecting it will lead to consequences such as incorrect direction of investment and the loss of regional competitors. We read parts of this conversation.

Accepting the change and transformation of the printing industry is a necessity, and for transformation and development, we must put future research on the agenda regardless of any kind of dogma." It is precisely with this approach that R&D units of companies and major research centers in the world conduct market research. and the daily needs of societies, they predict the future of industries including the printing and packaging industry and develop this industry in new directions. There is also industrial research in Iran, but unfortunately there is a void of companies and research institutes that are specialized in the field of printing industry. it is quite noticeable and in their absence, the burden of research and information has fallen on the shoulders of the media. Of course, it is natural that the media cannot go beyond the border of covering foreign news and translating and publishing some articles and provide coherent services in this direction.

Research with a development approach is a costly task and not every company can have maximum success in this field. This issue should be followed by trade unions, which unfortunately is not considered among their concerns. In the second place, this duty is the responsibility of the government and related institutions, which also do not have any motivation. In such a situation, maybe several printing and packaging complexes will agree with each other and form an efficient research and development unit and get services from it. In any case, there is no escaping this problem, because survival and progress in this market requires research and development and knowledge of emerging markets.

Information analysis should also take place in the form of research and development projects so that investments are directed towards different production trends, taking into account the market's capacity and needs. With the formation of the strategic council of the printing industry in the 13th government, we hope to achieve favorable results in this field, unlike the previous years.■

Free economy is the most efficient and transparent economic system



Dr. Mehdi Karimi Tafarshi

Chairman of the UN-UNESCO Silk Road Business Working Group

The best way to increase economic productivity is to move towards a free economy, which is considered the most transparent type of economy. An economy where the government's intervention is minimal and the market is monitored through the sellers and buyers themselves. In this type of economy, the supply and demand system determines the prices in the market. When the economy is free, the producer tries to improve the quality of his products in order to compete in the market, and this helps to increase the quality, reduce the price and create constructive competition in the market, and on the other hand, the production efficiency increases; Because this type of economy works very transparently. In this type of economic system, the government has only the duty to determine the legal framework, but it is the mutual reactions of supply and demand that determine the economic activities of the market.

In the state economy, where the government is the main decision-maker and determiner of economic activities and dominates the market, financial corruption is more and the motivation for production and economic activity and innovation is less, the possibility of healthy competition is reduced and the role of the private sector is minimized. Experience has shown that economic growth rates are lower in economic systems with government rule.

When the government is the main controller and intervenes in the market and the hands of the main market factors are cut short, inflation rises, the price and quality of products usually do not match, and the gross domestic product also decreases.

There should be a strong educational system for the private sector and economic activists, and the opportunity to emerge and identify creative people should be provided. On the other hand, the path of investment should be directed in a direction that does not only invest in profitable areas, but the funds should be directed to areas that meet the main needs of the society and provide the economic interests of the society and demand. In order to create a healthy and equal economic system in which class differences are minimized and people have the opportunity to grow equally, the lever of the government cannot be completely removed, but the government must intervene in the allocation of resources and capital fairly and according to the framework and principles. , but leave economic activities and key decisions to the private sector and allow the supply and demand system to determine the market process. In fact, in a healthy economy, the government holds the steering wheel, but the main drivers are the economic pillars of the private sector and economic activists.■

With the presence of
reputable brands in the field of
advertising and printing

The 18th advertising exhibition was held

The 18th Exhibition of Advertising, Marketing and Related Industries from 19th to December 22 at the permanent site of Tehran International Exhibitions with Dr. Seyed Ali Etedali, Managing Director of Avin Afraz Company and Chairman of the 18th Exhibition, Dr. Abbas Mohammadian, Director General of the Ministry of Culture and Information, Hooman Razdar, CEO of Iran International Exhibition Company, as well as a group of media, was held in the area of Tehran International International Exhibitions. Like other exhibitions, the exhibition started with specific goals, including support and support for the advertising industry, marketing and advertising training, and familiarizing with the latest international advertising developments.

The exhibition attended more than 380 domestic and foreign companies such as Turkey, Germany, Italy, Spain, Belgium, India, South Korea, China, Hong Kong, UAE and Taiwan. The top brands and startups in the field of advertising and marketing participated in the gathering and displayed their achievements so that they could later interact with each other. It is worth noting; Digital advertising, specialized publications, lighting and advertising lights, promotional gifts, advertising industry machines, etc. were among the products and services presented at the exhibition.

The most important events of this year's exhibition include the presence of lithographs, stereotypes, seals and license plates, digital printing, screenshots and advertising centers. The union, as a spiritual supporter at the exhibition, was one of the busiest booths at the exhibition. The union was also able to add new members to its subsidiary by attending the exhibition. Basically, the presence of unions in such events can be seen as a positive thing, as their presence encourages trade unions. The exhibition had many special guests, including Dr. Abbas Mohammadian, Director of Advertising and Information Office of the Ministry of Guidance, Ali Akbar Ebrahimi, Director General of the Ministry of Culture, Ali Tavasoti, President of the Union, Ahmad Abolhassani, President of the Association of Printing Science in Printing Technology and Gholamreza Shojai, CEO of Lithographers Co-operatives.

Most of the flocks and protests were the time of the exhibition, as Saturday to Tuesday from 8 am to 15 pm is the worst time for such an important event, as it greatly reduces the exhibition visits. It was also the other disadvantages of this exhibition, which may have been a good opportunity for officials and elders of the industry to think of a solution to the current conditions and filtering days so that the exhibition may be a good opportunity to advertise to the wheel of this bold field. The glaze does not stop moving. ■

The manager of the Peyghame- Emrouz printing house The integration and participation of printing houses is the only way out of the economic crisis

Productivity has long been considered as one of the main requirements for the maintenance and development of industrial units, which is exemplified in solutions such as saving and preventing wastage of capital. Saeed Kalari, the director of the Peyghame-Emrouz printing house of the message, believes that, in a time when we are witnessing the dominoes of closure of complexes and printing and packaging units in the country, integration and partnership is the only solution to overcome the existing crises. We read parts of this interview.

Most of our printing activities are in the field of cardboard packaging, which is both highly diverse and attractive, and is more economical due to the many work steps in the production process.

For several years, we have seen the domino of printing presses closing down in the country, and the alarm has sounded, even for big and old printing presses.

Despite the created crises, our printing houses are still among the best in the region and have a lot to say. I saw this superiority in the recent Dubai exhibition, but this high technical potential does not confirm Iran's economic position and share in our regional markets.

In my opinion, in the current situation, we cannot hope for things like tax exemption, bank facilities and other government support. Wrapping copies such as reducing costs will no longer solve the problems of printers. Having said that, the most important useful and effective solution is the integration of active complexes and printing houses and the creation of stronger brands.

It is true that the spirit of cooperation in the production fields between the units that were considered competitors until yesterday does not exist in our country, but I think that the fate of time will be effective in accelerating this issue. In the face of the upcoming crises, printing houses should either limit their business decide to close their production unit or think about partnering with printing houses on the same level as them. This work will bring many advantages, because it will increase the capacity and economic power of the partners and reduce their joint costs. On the other hand, this alliance increases the tolerance of pressures and crises and increases the possibility of determining the road map and capital targeting. Even large and successful printing houses and complexes can multiply their power together and achieve greater common goals. ■



CEO of Caran brake pad Company

The biggest problem in the printing industry is unfair competition



Chairman of the Board of Directors of Fararang Aria Printing and Packaging Company

The biggest problem of the printing industry is unhealthy competition

The printing industry in Iran is a deep-rooted and influential industry, however, like other industries, this parent industry is also facing many problems; Problems that can be solved only in the shade of integrated union management. In an interview with Mahmood Pishali, the chairman of the board of directors of Fararang Aria Printing and Packaging Company, as one of the veterans of the printing industry, we have examined the state of this industry. We read parts of this interview.

Fararang Aria company went through its progress and hardships without benefiting from government support and new investments were fully funded by the group's income. The construction of new halls and the purchase of 6-color, 8-color machines, etc. in 2008 accelerated the development process, and we are still following this approach; So that during the last one year, two halls of 1,200 meters and a warehouse have been added to the collection by purchasing the adjacent lands. We have also purchased a Roland 10-color printing machine (equipped with UV, dryer, etc.), which is unmatched in the Middle East with 18 units.

Most of the products are produced in the field of food and pharmaceutical industries, and a significant part of them are export items. In total, many printed products from tea packages and other food products to pharmaceutical, cosmetic and health products such as toothpaste, perfume, cologne, etc. are produced in Fararang Aria. Also, a part of the complex's activity is dedicated to printing tobacco packages, which due to the specialization of the type of printing and packaging, only a handful of printing houses in the country have the ability to produce in the field of tobacco. There is almost no order in the field of sheet printing that does not have the capacity to do it in Fararang Aria, and for this reason, we have eliminated the need for our customers to import printed products.

The union should direct the flow of investment in the industry and be involved in the process of allocating renovation facilities and equipping printing presses. Unfortunately, the printing industry, like other industries, is facing problems such as the high currency, the problem of importing raw materials and the increase in the finished price, and the union cannot solve these problems. ■

President of Tehran Paper and Cardboard Sellers Union

Regulation of the paper market depends on the interaction of the government and related unions



President of Tehran Paper and Cardboard Sellers Union Regulation of the paper market depends on the interaction of the government and related unions

Paper and cardboard are among the most useful consumer items in the country and it can be said that no industry is without its types. We had a conversation with Hamid Nikdel, the new head

of the Tehran Paper and Cardboard Sellers Union, to investigate the current conditions in the country's paper and cardboard market. We read parts of this interview.

This union has 520 official members who are working with official license. In addition, there are about 300 unlicensed trade unions active in Tehran, which we invite in the near future to apply for membership and obtain an official license by referring to the union.

One of the biggest current problems is related to taxes, that's why we have prioritized dealing with this issue.

In addition to the global price of paper, other costs such as transportation costs have also increased greatly, which affects the final price.

Maybe paper and cardboard is one of the few goods that cannot be imported in the form of smuggling, and almost 100% of the market stock reaches the sales companies through the legal route and by paying customs fees, etc. Therefore, the market of paper and cardboard is a controlled market, and internal factors cannot play a role in raising prices due to the high volume of consumption and the heavy tonnage that enters the market.

The percentage of profit that the sellers receive from their customers is a certain and low figure that cannot contribute to the significant increase in the price of paper.

Market regulation is an important issue that can be achieved by understanding the market's need for various items and conveying the right information to traders.

The paper and cardboard industry is one of the important and influential industries in the society and the market, which plays a key role due to the strategic nature of the types of paper and the range of its uses in the country. Products whose production depends on paper play an essential role, and even the development of digital technologies in recent years and decades has not been able to eliminate the need for this strategic product. With this explanation, we consider it necessary to deal with the problems in the paper market, we extend a hand of friendship and companionship to the unions, government institutions, associations and businessmen, and we hope to be able to minimize the problems in the paper market through joint meetings and with each other's help. ■



The managing director of Nano Fanavaran Khavar raised

The main problem of production companies is the lack of working capital



Although the entry of machinery has become difficult under the embargo conditions, the filter companies have also prepared their necessities and have produced products of very high quality and long life by relying on the knowledge of Nano fibers. In this regard, we had a conversation with engineer

Seyed Amirhossein Taghavi, the CEO of Nano Fanavaran Khavar Company, we are reading parts of this interview.

This company has been active in the field of industrial filters and dust removal for more than 20 years by establishing a research and development unit in 2010 and using Nano fiber technology for 3 years, as well as manufacturing an industrial electrospinning machine that is owned by several European and American companies. We were able to produce and introduce to the industry Nano filters with high absorption and longer life.

In 2010, after about 10 years of workshop activity, we established Nano Technologies of the East and started our industrial activity by preparing a factory with an area of more than 2500 square meters.

Due to the necessity of obtaining a Nano scale certificate for a Nano product, a series of standards must confirm the product, including the efficiency test and the necessity of passing some regulatory parameters, which we succeeded in obtaining a Nano scale certificate for the industrial filter product from the headquarters. To obtain the development of Nano technology, and following that, in addition to the production exploitation license from the Ministry of Security, we obtained ISO 9001 and 10004 international certificates.

As mentioned, the market of this company's products is as large as the entire country's industry, however, now the Eastern Nano Technologies Company has a series of non-Nano competitors, and since it has 0 to 100 production in hand, it is also the winner of inquiries in terms of price. As a whole, this company now has 30% of the market.

Nano fiber coating service is one of the other activities of this company, which we offer to filter, mask, etc. manufacturers so that filter companies and mask manufacturers can produce high quality and efficient products by using our Nano fiber coating service.

One of the important approaches of this company is to encourage industries to use Nano filters, which, although they are 15-20% more expensive, have high efficiency and longevity, and their use is very suitable for the health of the environment and affordable for industrialists. It is cost-effective and economical, therefore, we request the industries to use such filters, which will definitely become its customers after this. ■

It was mentioned by the chairman of the board of directors of Pars Texon company

The vacancy of synergy of specialists is felt

Pars Texon company was established with the cooperation of a team of engineers, specialists and industrial managers to carry out industrial projects in the sectors mainly related to technical textiles. The basic purpose of forming this company is to take advantage of the talent of elite academic forces in order to create new achievements in the field of textiles that can be used in many industries. To learn more about the activities of this company, we have conducted an interview with Engineer Gholamreza Elahvardi, the chairman of the board of directors and the founder of Pars Texon Company. We are reading parts of this interview.

We established Pars Texon company with the aim of promoting the country's industrial textiles industry and carrying out projects for the construction of production units in 2008, which is active in the field of producing technical textiles such as fire fighting clothes, industrial protective clothes, cooling clothes, cold protection and specialized filters.

The active team of Pars Texon Company went for completely new experiences, one of which was the filter cabin project of Sapco Company, which went to the approval stage, but was stopped due to lack of funds. It should be noted that, by doing this, Pars Texon was trying to improve the safety of the car cabin in terms of chemical, bacterial, etc. pollution.

Over the past years, the automotive industry has focused more on making the car cheaper, instead of paying attention to the quality of the car. In fact, the issue of quality has been in the second or third priority of this industry, while the products proposed by Pars Texon have been offered by relying on high technical knowledge to improve the quality of automotive products and protect the lives and health of users and society. These products use technologies that can save many lives.

My goal is to be more active in the discussion of technical textiles and business model and to put a new way in front of the activists of this field, investors and entrepreneurs; Therefore, a number of very beautiful brands have been registered, which I hope we will take a clear and international path. Among these brands, we can mention TEXO, Pars TEXON LUXIM Can Do, which we have registered for Pars Texon Company.

Pars Texon company has proposed a legal, ethical, practical and most importantly possible solution for this issue, which is the division of shares of this company's brands between experts and specialists. In other words, this company grants official ownership to the expert and specialist who owns the idea and the provider of knowledge-based projects, under the official laws of the country, to produce anywhere. ■



CEO of Caran brake pad Company

Customers are business partners of manufacturers



Today, we are witnessing the activity of entrepreneurs who, relying on effort and experience, have taken effective measures in the field of production and have released very high-quality products to the market, in a way that can be compared with very high-quality foreign samples. Considering this issue, we went to engineer Abolfazl Daemi, the CEO of Caran brake pad company, who has gone through many hardships in the field of production, and we talked with him. We read parts of this interview.

This company was established with the aim of producing brake pads since 2016 and with the passage of time, it has established sales agencies in different cities of the country. Since there are many capacities in the market of the country and it has always been encouraging for the producers, Caran brake pad company has checked these capacities and entered the market of different provinces.

One of the important slogans of the Caran brake pad company is that "the most foreign customer will be the most golden customer." This company also realized the capacities of the domestic market after detailed investigations and expanded the production. Another point is to pay attention to the principle of quality, based on this, the Caran brake pad company has paid special attention to this issue and while being responsible towards customers, it has dealt with them in an ethical framework and accepted the disadvantages of its work.

This company has focused on the issue of quality rather than paying attention to high circulation and has entered the market of many cities of the country by establishing agencies or with the help of intermediaries, because it believes that customers are the business partners of producers.

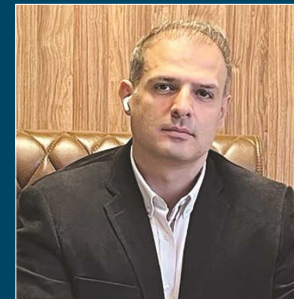
This company uses high-quality raw materials and its products are equal to foreign high-quality products. On the other hand, Caran brake pad company is constantly researching and developing formulations and aims to cover the market of neighboring countries by completing its process.

In my opinion, there are many capacities for the development and growth of production in the country, which should not be hidden from the eyes of the young and educated class. Today, the number of people who have started everything from scratch and have been successful is many. The belief that our country is poor and has no infrastructure for development is completely wrong. There are many golden opportunities to take advantage of.

Despite the criticism, the auto industry has made progress. One should look at the glass half full and move forward by relying on the right communication and believing in the improvement of the situation. ■

CEO of Rojin Chemical brand

The culture of superiority of foreign products over Iranian products should change



The main demand of economic activists is to solve the challenges of the production sector. In the meantime, textile industry producers are also facing many problems. To further investigate this issue, we conducted an interview with Dr. Saeed Zarineh, the CEO of Rojin

Chemical brand. We read parts of this interview.

Rojin Chemical is a large and professional collection, and the products of this collection include all the auxiliary materials used from the beginning of the dyeing preparations to the finishing of the fabric (dyeing to the final finishing), which generally includes about 90 specialized products. We produce products that have no domestic equivalent in terms of quality and performance and are also superior to the products in the market. On the other hand, the R&D department of this group has conducted extensive research in the field of nano materials, and the first output of this research is the production of nano silicones with very different properties for the first time in Iran.

One of the advantages of this collection over other competitors is providing expert advice and guidance to customers regarding how to use the products of this collection, as well as optimizing the production lines and increasing the efficiency and quality of the final product. All the products produced by us have a quality and performance guarantee, and according to our commitment to our customers, we will be by their side until the end.

Rojin Chemical brand is one of the prominent and notable brands of the country and cooperates with a wide range of textile factories due to the high quality of its products. In addition, unlike many competitors active in this field, all our products are sold under our own brand, and we do not use the name of foreign brands to sell our products, and the words "Made in Iran" are proudly included on our products.

Most of the buyers of our products are large factories and domestic customers. The production units also use the products of this brand depending on their needs, because it has a better application and good advice is provided regarding how to use it, which is of interest to the applicants.

The meaning of this is to register a company in new scientific and technological fields that have complexities

If the negative view of Iranian products is removed, there are definitely many domestic products that will attract people's attention in the long run, so this attitude that foreign products are superior to domestic products should be fundamentally changed. ■



Managing Director of Sharif Khodro Company

The abundance of smuggled goods in the market with the decrease in the supply of domestic products



One of the positive effects of sanctions on the auto parts industry is the increase in self-confidence of this industry to meet the needs of the domestic market, so that today, in addition to domestic needs, it also meets the needs of countries like Iraq, in a conversation with Engineer Gholamreza Mihandoost, CEO of Sharif Khodro Company. We have investigated this issue. We read parts of the interview with this young and economically active manager.

Currently, the activities of this company have expanded and while opening different branches in cities such as Tehran, Tabriz and creating 300 warehouses in the country, it distributes spare parts. Even now, Sharif Khodro Company has about 129 workers who are working in different fields.

One of my important goals at the beginning of the establishment of Sharif Khodro Company was to create an economic activity for job creation, based on this, we have cooperated with representatives and stores nationwide and have added many shareholders to this collection.

Since this company has the representative office of Iran Khodro and Isacco Automobile Group, it does not need branding, but due to the lack of a specific brand in relation to the supply of Renault spare parts, it formed the "Rich" brand in 2022 and The specialized form supplies these parts to the market. Sharif Khodro Company has launched a website in this field and is active in virtual networks such as "Isako Mehendost" and "Isako Tehran Yadak". Of course, the Brand Rich site and also a dedicated site for product introduction have also been launched

Isacco company is taking back its share from the market of this country over time, in the current situation, Isacco company is taking measures to lower the price and increase the level of competition of these products with other countries, and in this way, about 6 million dollars of parts has exported spare parts to Iraq

One of the valuable measures of the Ministry of Security to fight against smuggling is the issuance of goods ID, but it should be known that if the supply decreases, we will see an increase in smuggled goods in the market whether we like it or not. On the other hand, administrative bureaucracies and the problems of goods clearance and order registration will also be effective in this matter.

As mentioned, the implementation of the law on issuing maps and IDs for goods plays an important role in reducing the supply of these parts. In addition, the increase in the supply of goods will also affect the decrease in the price of goods and the loss of economic benefits of smuggling and the supply of fake goods. ■

The CEO of Pishtaz Part (Papco)
presented

Increasing the efficiency of unions by entering into economic activities

Although there is a great deal of capacity in the country's industries to internalize and produce quality and standard products, there is still insufficient belief and confidence in manufacturers. We have interviewed Engineer Jamaloddin Razaz, CEO of Part Company, which we read about.

Vanguard Part Company, with the production of automotive, agricultural and industrial parts, was registered with the Ministry of Heavy Industries in 1994. The company's engineering and technical team we built them at the factory, and at much lower costs than the foreign foreign we were able to complete our production line and machinery and produce different parts in accordance with world standards.

Due to experienced engineering team and 10 years of production experience, we have entered other production areas in refinery, petrochemical, medical equipment and construction valves, which we have achieved good success in export approach to European and East Asian countries.

We made various parts for Iranian cars as well as Japanese cars, Chinese, European cars and ... such as Benz, Maxima, MVM, Peugeot, Pride, Nissan and more. Of course, besides the automotive parts, we were active in other areas, and we were always on the path to technology growth.

Since our components are custom -made, we no longer need representation in different places, and any natural or legal person offered production directly, and the product is monopoly and monopoly and is always available to the customer, and always the principle. We are concerned with our customers, so that many of our customers no longer make foreign purchases and their products are produced by us, and if we have a registered brand, we will register on their own brand.

One of the reasons for stopping production growth is due to the absence of self -confidence in some economic activists. For example, for some of the pieces unveiled at the Isfahan City Exhibition, it was thought that it was not possible to make these parts, while Party's leading company produced and offered these parts for 15 days.

No movement in the economic field without consulting private sector activists, consulting with elites, academics, rational planning, efficient management, effort and perseverance, recognition of domestic and foreign markets will succeed. ■



Head of the Union of Manufacturers and Sellers of Automobile and Machinery Spare Parts in Tehran

The significant capacity of guilds and unions to facilitate production



Due to the dominance of trade unions on the challenges and concerns of producers, one of the ways to help production is to use the experiences and expert knowledge of this sector. Dr. Seyed Ahmad Hosseini, the head of Tehran Automobile and Machinery Spare Parts Producers and Sellers Association, in an interview with the "World of Investment" monthly, pointing out that the real capacities of the guilds are not yet fully utilized, he believes that the guilds have expert experts at their disposal that you can use their knowledge and experience. We read parts of this interview. This union was launched with the aim of solving the concerns of the activists in the field of auto spare parts. For example, one of the issues discussed by the new board of directors is the issue of tax on trade unions and store terminals, which will be implemented next year. In the way of solving the problems of this industry, there are challenges such as mandatory pricing due to the instability of the currency price, customs problems and lack of raw materials, which should be given special attention in order to improve business processes. Improving the conditions of members in the space of new businesses and virtual businesses is another issue that is on the agenda of this union. We believe that presence in today's business environment requires a legal framework and flexibility, otherwise our share of the domestic market will be lost.

At present, about 6,500 members of Tehran Automobile and Machinery Spare Parts Producers and Dealers Union have business licenses and about 2,000 members have also filed a case, and their work steps are underway. Follow-ups have also been done regarding the certification of guild producers.

In the past, this union has organized training courses with the permission of Tehran guilds, and in this way, it has benefited from experienced professors so that these courses are fruitful in relation to topics such as tax affairs. In addition, in the training courses of the Association of Manufacturers and Sellers of Automobile and Machinery Spare Parts of Tehran, the topics of business, insurance, legal

issues, business ethics, new businesses, especially firefighting training in a practical manner in the space that belongs to the union, are conducted. It is possible that in the event of an incident, the affiliated complexes and complexes can use safety devices and fire extinguishers while maintaining peace and avoid damages as much as possible.

If we look at the issue of combating the smuggling of goods and currency through the eyes of a law, that law is good despite all the flaws and the conditions included in it will lead us towards transparency, but this law has obstacles during its implementation that will prevent us from achieving our goals. Especially, the goals of Article 13 of the law, such as distinguishing between genuine and non-genuine goods or counterfeit goods, must be solved.

It is safe to say that the parts that are imported now are produced domestically with the best quality. If we really believe in supporting domestic production and high-quality products, this support should be comprehensive and prevent. Comprehensive means that we should support the producers of high-quality parts and remove the obstacles from their way, and prevent us from creating profit-seeking for domestic producers by banning the import of goods and following it, increasing prices and shortages. By cutting off the country's connection with the world, both competition is lost and the opportunity to compare domestic and foreign capabilities is lost. Currently, large manufacturers are active in the field of auto spare parts

The actual capacities of the guilds are not yet fully utilized, while the guilds have expert experts whose knowledge and experience can be used. In my opinion, the Ministry of Industry, Mining and Commerce should be divided into three ministries of Industry, Mining and Commerce so that their heavy work becomes lighter for those in charge. It is hoped that the legislative and executive powers will lead the way in this regard and think of a solution.

The purpose of eliminating pricing is not to remove government supervision from executive affairs, but the goal is to determine prices based on the supply and demand system. When we are faced with the instability of currency prices and prices of raw materials, we cannot have accurate pricing for goods. Mandatory pricing has created great challenges and in fact has moved funds from the field of commercial goods such as spare goods to personal goods such as cars and has created unauthorized activities that lead to a shortage of goods and high prices in the country. On the other hand, this has created a false demand in the field of personal goods and has caused inflation and increased prices, for this reason, this type of mandated pricing has challenged the market until there is stability in the price of raw materials, customs duties and taxes. Its smoke goes to the consumer's eyes.■

Deputy CEO of Jebal Electric Company

Failure to respect intellectual property is the problem of electricity industry producers



Jebal Electric Company, a manufacturer of electrical switchboard insulators, was established in 2014 with the aim of providing service and meeting the needs of the electrical industry in the low and medium pressure insulators sector, and with the possession of machin-

ery, trained technical staff and quality control system, it has the ability to Produce and supply your products with the best quality. The products produced by this company, all kinds of switchboard insulators and support busbars, have test approvals from reliable laboratory centers and are produced in accordance with IEC60273 and ICE60660 standards. Jebal Electric is the first manufacturer of reliable composite insulators (bmc & smc) in Iran and JEC brand is the most reliable brand in the field of insulators in Iran. In a conversation with Mrs. Nazanin Jebalbarzai, the deputy CEO of Jebal Electric Company, we investigated the situation of this company. We read parts of this interview. The main focus of this company is on developing products and adding variety based on the needs of customers, and since the beginning of the year, it has the most complete product portfolio in the field of insulators and insulating parts of electrical panels by offering nearly 10 new and customized products. Also, the most important plans of Jebal Electric Company have always been expanding its export markets and entering the market of new countries. It is worth mentioning that this company has produced about 100 types of products, of which 40 types are customization parts that are reverse engineered, designed and produced according to the consumer's request.

The most important feature of Jebal Electric products is the use of first-class and standard composite materials. Also, this company's 16-year experience in the production of insulators and insulating parts and complete familiarity with this industry has turned the final product into a reliable international standard class product. In these years, our main mission has been to provide the highest quality, complete technical support and honest after-sales service. One of the most important challenges for manufacturers regarding their business planning is exchange rate changes. The inconsistency of the exchange rate deprives organizations of the main opportunities for development, export and policy making.

Jebal Electric Company was one of the first companies in Kerman province that was able to be recognized as a knowledge-based company after the necessary inspections and evaluations. We hope that the relevant authorities will pay special attention to this type of activities so that the activists of this industry can produce high-quality products with peace of mind.■

CEO of Tadavom Gostar Company (Dariush Yedak)

The successful implementation of the law on product identification depends on the creation of the necessary infrastructure

In the current market conditions and exchange rate instability, maintaining the quality of products is a very difficult task for manufacturers in the automotive segmentation industry, with Mohammad Hassan Alizadeh, Managing Director of the Tadavom Gostar Company (Dariush Yedak) with the PDY brand and with him. We had an interview we read parts of this interview.

The company has purchased car spare parts from manufacturing companies and operates as a representative of these companies. It should be noted, however, that each of the custom products of these companies is delivered and marketed under the brand name of the same company. Imported goods also include the authenticity of the product in the Company of the Tadavom Gostar Company to identify the counterfeit.

In the past, many people have been working in the company, who were also provided for learning and education, so that after 5 years of activity they could launch an independent company.

Many suppliers have good infrastructure to deliver and supply quality parts, which requires cooperation between the private and public sector to optimize and actually manage these capacities.

The union should use them to approach members' thoughts and understand the strengths and weaknesses of the person with greater confidence in the affairs of the affairs and take wider steps to align the experience and information available at the market level. In addition, it has to distance itself from traditional and traditional methods and have the right solutions for any program.

Given the current situation, branding is a difficult task, as maintaining brand credit will also be difficult. A manufacturer may produce a high quality product in stable economic conditions, but may not be able to produce the same product under unstable conditions, so it will not be able to maintain the market. Unfortunately, in the current circumstances, some manufacturers have to reduce quality and have difficult conditions to prevent losses and to maintain the status quo.

In the past, the Tadavom Gostar Company sent manufacturers to the University of Tehran to be scientifically examined. Even in cases where academic knowledge was needed, university capacities were used.

The country's economic growth is in production, and in this way we must address the various challenges and bureaucracy.■



The CEO of Kahangan Mehr Engineering Company proposed Billion loss to producers by the decision of the Central Bank



The government's inattention to the payment of outstanding demands of energy activists and the obstacles of the central bank to advance their export and production goals have caused a lack of motivation in production and a significant reduction in the capital required by companies in this sector. Considering this issue, we had a conversation with engineer Mansour Amin Pooya, CEO and member of the board of directors of Kahangan Mehr Engineering Company. We read parts of this interview.

This company started its activity with reverse engineering and sampling from reputable international companies and by producing new products, it has cut the dependence of the electricity industry on similar foreign products, so that in the current situation, the import of similar products to the country has stopped and the product portfolio Kahangan Mehr Engineering Company has also developed. Currently, this company is operating with about 100 personnel with a space of 8,000 square meters, which shows successful marketing, customer acceptance and the need of the electricity industry to provide such products.

Conducting research and knowledge-based activities is one of the basic principles of Kahangan Mehr Engineering Company and its main work, otherwise it would not be possible to develop and supply new products. Currently, this company has produced more than 1000 different products in the field of electrical industry.

These products are produced in 30 different groups and their most important feature is high quality and compliance with international standards, so that it has a high power in competition with other similar products. In general, the main activities of Kahangan Mehr Engineering Company; Earthing and lightning protection, corrosion protection and combustion welding

The products of this company have a warranty of about 12 to 24 months and can be replaced. Therefore, if a product encounters a problem during service, it will be returned and replaced unconditionally. This is why customers trust the services of Kahangan Engineering Company. They have a seal.

All the products produced by Kahangan Mehr Engineering Company are produced according to European and American standards. In this regard, it should be known that the survival and continued activity of any company depends on the acceptance of customers and their welcome, and since Kahangan Mehr Engineering Company has cooperated with various industries at the domestic and foreign levels for more than 25 years, that means the satisfaction of the parties to the contract. It has attracted good.

It is hoped that by solving the problems, the production wheel will turn again and all the problems and challenges will be solved. ■

CEO of Electro Pejvak Arian knowledge based company The damage of the electricity industry due to the lack of proper relationship with the university

Entering the field of energy and self-sufficiency in it requires modern technologies and sufficient technical knowledge, and many domestic companies have succeeded in this field and achieved great achievements. To further investigate this issue, we had a conversation with Dr. Ashkanar Orei Mirzmani, the CEO of Electro Pejvak Arian knowledge based company. We read parts of this interview.



This company was initially established with the aim of producing low pressure current transformers and after 40 years, it added other products such as power transformers, various resin parts, resin insulators to its range of products. Production transformers were in the form of ring at first and then became AI transformers. Before the production of these products, most of them were imported from China and other countries.

The main expertise of the Electro Pejvak Arian Knowledge-based company is in the resin sector, for its production various technologies are used, such as vacuum injection technology, unlike other existing casting technologies, with the use of this technology, both the production process is faster and the appearance and quality of the product is improved. It is worth noting that, except for the private sector, the customers of these products are Iran's state electricity distribution companies and regional electricity companies.

The market of Oman, Syria, Kazakhstan and CIS countries is also included in the export target of this company, which is hoped to be implemented as soon as possible by holding relevant exhibitions. Our country is 100% self-sufficient in the field of transformer production and does not need to import, 90% of the products produced by Electro Pejvak Arian knowledge based company are similar to German examples such as TBT, and the raw materials used are the same copper, aluminum and materials used in foreign examples. Therefore, these products are completely competitive with foreign samples and even have a lower price.

This year, about 28 new products have been produced in Electro Pejvak Arian knowledge based company, and the production program of 7 new products is implemented every year. Also, this company is trying to move from resin technology to oil transformers and complete its product portfolio. For example, one of the programs of Electro Pejvak Arian knowledge based company has been moving from the production of medium voltage level products to high voltage products.

All products have an average warranty of two years, for this reason, as soon as any performance problems occur, the products are diagnosed and the steps to fix the defects are made and related costs are paid. ■

CEO of Adab Electricity Supply Company

Reducing the import of goods by increasing the domestic production capacity



Although some domestic companies have achieved great capabilities in meeting the needs of the domestic market, the supply of low-quality goods by underground and illegal producers has also questioned the credibility of good domestic products and created a bad attitude towards them. To further investigate this issue, we have had a conversation with Engineer Mohammad Fazlollahi, the CEO of Adab Electricity Supply Company. We are reading parts of this conversation.

Adab Electric Supply Company currently continues its activities in various sectors such as electricity and industrial automation, various types of electrical panels and related fittings, wire and cable, copper, various lighting equipment, etc.

Adab Electricity Supply Company was established in 2018 with the aim of producing and trading electrical products and currently has more than 80 types of products in its production portfolio, which will reach more than 200 products in the future due to the launch of a new factory. Adeb Electricity Supply Company plans to go to the markets of the neighboring countries after meeting the needs of the domestic market and have a proper marketing to sell its products among the countries of the Middle East and the Persian Gulf.

Among the competitive advantages of this company is the completeness of its product portfolio, so that it responds to the demand of different customers with regard to the same word supply in its name.

The export destinations of our products include Afghanistan, Iraq and Syria. In the past, the products of this company were exported through freight lines of Tehran, Mashhad, Fadak Qom and through the free zone. One of the important actions of Adab Electricity Supply Company is the design of a brand at the international level, which has been successfully carried out and intends to change the attitude of every audience towards Iranian goods by participating in international exhibitions and offering first-class Iranian products, so that Create a strong support for production.

By systematizing and removing the relationship between clients and employees, existing and emerging mafias should be shortened from the important sectors of the country's economy so that the production field is provided for everyone and all industries continue to move with less concern and challenge. Imports should be followed with more supervision and accuracy, and by increasing the amount of domestic production, the ground for reducing imports should be provided; In this case, it is possible to draw a positive horizon for the national production and attract more investors to it. ■

CEO of Noor Araye Shomal Company

Non-receipt of demands from the government is a serious challenge in the field of production

Noor Araye Shomal Company was established in 2014 with the aim of producing electrical network equipment and has a production line in various sectors, including the production of electrical network metal parts, self-supporting cable joints, and tin and copper plating. Also, this complex has two new production lines, including the production of concrete beams and a new plating line using immersion method. Noor Araye Shomal Company has launched new production lines for self-maintaining clamps, which in the past were mostly imported, but now they are produced in the country, using the best materials and tin and copper plating, and are widely used in reducing losses in the power grid. It is worth mentioning that one of the goals of this company is to complete new production lines and export to neighboring countries. To learn more about the activities of this group, we have conducted an interview with Reza Babaei Shafiei, the CEO of Noor Araye Shomal Company, from which we read excerpts.

This group has been widely active in most tenders, and due to having suitable production lines, it has the capacity to supply goods to most of the country's electricity distributions, and due to its many years of activity, it has used the capacity of most manufacturers to supply goods always with commitment. In fact, the strategy of Noor Araye Shomal Company is to look to the future and adapt to the needs of the day. I must mention that most of the provincial distribution companies and electrical industry contractors are special customers of this company. Currently, this collection does not export directly, but through intermediaries in Kurdish areas, measures have been taken in this regard. Due to the high consumption of electric industry accessories in the country, the major domestic orders of Noor Araye Shomal Company have been involved in the domestic market.

Unfortunately, these companies are not in a good condition due to the fact that they have not received their government claims, however, if the government agencies fulfill their obligations, the situation will be more favorable. The most important problem of Noor Araye Shomal Company is not receiving government claims.

With the construction of new power plants and the restoration of old power plants in the country, and due to the sanctions, the Ministry of Energy is working on a plan to change the cable to cable, which can prevent electricity losses, which will certainly help greatly in solving the country's problems in the field of blackout crisis. ■



CEO of Pars Polad Yaran said Using sponge iron briquettes is economical and environmentally friendly



Pars Poulad Yaran Company's cold iron brick unit was built on a land of 120,000 square meters in the Nayin industrial town of Isfahan province, 20 kilometers west of Nayin. This unit, as the first production of sponge iron briquette, is currently the only supplier of this product in Iran. The plant's production capacity is 300,000 tons of CBIC, which will reach 600,000 tons in the development plan. Sponge iron produced in resuscitation units in Ardakan Yazd province will be converted to a cold and offered feed.

Dr. Masoud Asgari, CEO of Pars Poulad Yaran Company, pointed out that the cold iron -sponge (CBIC) product is a compressed iron -producing iron -producing iron -resurrection process. It is used as the raw material of the steel process.

"This product is a compressed form of sponge iron designed for easy storage and transportation and due to higher density and improved properties, it can replace other iron materials such as scrap and to The title of the raw material is charged in a variety of steel furnaces such as arc and induction furnaces.

Asgari emphasized that it is easy to replace part of the feed needed for steel smelting units with cold iron brick with steel -made steel and induction furnaces, adding that this product is used in melting furnaces. It can easily increase production.

CEO of Pars Poulad Yaran added: Unlike scrap consumption in steel, the characteristics of this product are constant and due to failure to change, it creates uniformity in the performance of the furnace.

Asgari added: "The use of sponge iron broths instead of scrap in steel units will produce higher quality steel and steel products that will have a wider world market."

The CEO of Pars Poulad Yaran Company pointed to another significant CBIC used, which is its use in tall furnaces, and said: "The use of iron broths in high furnaces increases 10 % in production productivity and reduced consumption."

Coke is that this will be very justified in economically, environmentally friendly and energy consumption. ■



CEO of Al-Mahdi Aluminum Company

We have a special view on sustainable production and employment



The Managing Director of Al-Mahdi Aluminum Company said: Although we are facing problems in the production of aluminum ingots, such as the difference in free and semi-free exchange rates, power outages in the summer season, as well as pricing in the Iran Commodity Exchange, we have set our goals on the basis of

profitability and production development. The realization of this requires the support of the government and relevant organizations.

Mohammad Reza Ghasemi stated: Considering that the aluminum industry as one of the economic drivers of the country can move many downstream industries in the field of auto parts, home appliances, electricity, construction materials and even aerospace and many other related industries and value. It is a very important and important industry to create a slow addition.

The necessity of supplying raw materials in the aluminum industry

The Managing Director of Al-Mahdi Aluminum Company stated: Fortunately, this industry does not face any special challenges in the field of supplying raw materials and has been able to create jobs for over 300,000 people by supplying the raw materials needed by the downstream industries of the country.

Ghasemi further pointed to the establishment of rules and regulations in the aluminum industry and said: The imposition of export duties on mineral and metal products at the beginning of this year caused difficulties for the exporters of aluminum products, but after a few months, the situation improved a little.

In relation to the pricing of aluminum ingots in the Iran Commodity Exchange, he said: Considering the currency restrictions we are currently facing, when we want to sell our manufactured goods in the Iran Commodity Exchange, the pricing is done at a half exchange rate. It is possible that the difference in its price with the free exchange rate imposes many costs on this industry, while in the field of supplying spare parts, contracting services, supports and even human resources, etc., all costs are affected by the costs of the free currency price.

Fluctuations in aluminum prices on the London Metal Exchange

At the end, Ghasemi asked for support for the four largest producers of aluminum ingots in the country and said: Our request is that, at least in the field of pricing, we are not obliged to pay the half exchange rate, because in practice, our cost is higher than the free exchange rate. For example, most of the spare parts needed by aluminum ingot producers are imported, and without a doubt, the finished price of these parts will be 30 or 40% higher than the free exchange rate, because the free exchange rate is costly even for importers. ■

Dr. Nima Molai

The capital market is the thermometer of the country's economy

In the past years, political events have sometimes had fleeting and temporary effects on the price trend in the capital market. The most important driver of the capital market trend has been the exchange rate changes. Sometimes, according to the economic signs and international politics, the market actors predict the future price of the currency with a probability close to certainty, and this prediction is reflected in the amount of supply and demand. Dr. Nima Molai, a capital market expert, said:

Sometimes, extreme currency fluctuations beyond analysts' expectations cause price changes in the stock market to occur with a delay; Therefore, in terms of time, the effects of currency prices do not always coincide with changes in prices in the capital market, but the general trend of the capital market and exchange rate fluctuations are aligned in the long term.

Molai, in response to the question, "Why does the stock market index become positive despite the jumpy and chronic inflation?" He said: In Iran, the capital market is also the thermometer of the country's economy, but maybe the rating and the way of reading and analyzing the information of this thermometer have differences. For example, in Iran, the trend of the capital market is not always based on the prediction of the profitability of the companies, but sometimes the replacement value of the companies and sometimes the financial ratios and sometimes the comparison of the returns of the companies have been factors influencing the decision of the market participants.

He further added: In some cases, inflation, which has an effect on increasing the profit number (and not the profitability percentage) of companies, or is very effective on the replacement value of companies, can stimulate the growth of the stock market. Of course, like the exchange rate, the effect of inflation may appear earlier or later in some companies due to the pricing of raw materials or products. For example, we see inflation in the selling price of some companies' products, but raw materials become more expensive with a delay or vice versa.

This capital market activist stated: Considering that the possibility of international agreements has decreased, there is a possibility of an increase in the exchange rate and, as a result, an increase in inflation and the growth of companies' profitability in the coming months. The government can traditionally use the capital market for a financing area in the last months of the year.

Molai predicted the trend of securities prices for the coming months as positive and said: Of course, the amount of this growth and the ceiling and floor of the prices will largely depend on the currency price and international political issues. In addition, in times of recession and budget deficit, stock price growth provides financing opportunities for institutions and government-affiliated companies, and the government will probably welcome stock price growth. ■



CEO of Tabas Coke Company

We are the country's green coking industry

Today, in the industry and mining sector, there are many producers who have made the country free from imports and prevented foreign currency outflow by supplying materials needed for industries. We have had an interview with Ali Nasiri, CEO of Coke Tabas. We read parts of this interview.

Tabas Coke Company produced about 6,500 tons per month until June of this year and 11,500 tons in July. This company plans to produce 25,000 tons per month and a total of 300,000 tons per year from next year.

300,000 tons of production is planned for next year and 450,000 tons of production for 1403. One of the goals of Tabas Coke Company, in terms of using other capacities, is converting thermal energy into electricity and setting up a 45 megawatt power plant, and along with that, development plans are also underway.

Metallurgical coke has its own customers, examples of which are the steel industry, arc furnaces and ferroalloys, which consume different sizes of coke. Part of the products of this company have been exported abroad for the casting sector and we are looking for new markets in the course of its development.

In total, 3 million cokes are needed for domestic consumption, of which about 1,300 are produced domestically. With this account, Tabas Coke Company can produce about one third of the country's consumption.

The first advantage of Tabas coking company compared to other producers is due to the thermal coking method, the first advantage of which is; the quality is very high, compatible with the environment and produced in different sizes. Considering this issue, we are currently the green coke industry of the country. Of course, this is not a claim, but the environmental inspections of the entire factory confirm this claim.

The government has a special view on increasing exports and reducing imports, which is worthy of praise and thanks, however, what will help the growth of this industry and increase investment in it is the preparation of infrastructure, which will ultimately promote the country's mining and industrial path.

In order to invest in this entire cycle, planning should be completed, which necessary is considering the necessity of consumption and the country's need for this mineral and the development plan of the country as a whole. I hope we will see the growing growth of this industry. ■



World of
INVESTMENT

Knowledge Education and Management, the most important vital element of organizations



Nader Jafari
Manager of Human Resources
and Support of Iran Bearing
and Bushing Company

Due to the transition from the Corona era and the need to reconstruct the workspace and livelihood problems, to maintain human capital and increase the productivity of the role of mentoring (coaching) as an integral part of the Corona era, the main beneficiaries in the country's industry could make it possible. In leading companies by promoting knowledge and education management; create a continuous impact with long-term effectiveness and durability on a part of the industry.

The educational needs assessment of the leaders of the organization, the logic of their appointment in the role of leadership and their perception of all the fields of knowledge, was not properly implemented, and as a result, their training and leadership forces were not properly conducted, and with the disapproval of the need for continuous education by some leaders; The structure, approach and strategy of the organization is deviated, which leads to complexity in solving problems. The easy way to examine the needs and form of committees and procedures in line with the micro and macro strategies of the organization and the training of the leaders of the organization with the role and responsibilities of their mentoring. The best and easiest solution observed in the country's fragmentation industry has been observed according to ISO IATF customer requirements that lead to life in these sensitive industrial periods, which again the role of education, knowledge management and mentoring, which is one of the main pillars of improving methods to make changes. Positive is high, emphasized. According to ISO IATF requirements, education is introduced as the infrastructure of the organization's processes, but unfortunately in some sectors and periods of time, it is sometimes neglected by the reasons for the formation of educational culture and its development in the mentality of the main leaders of the organization. , The first steps in resolving this problem will be taken. The processes of the organization are based on all standards, the intermediary link is the education and management of knowledge management, which, due to the lack of attention to this, has led to the documentation of the required certificates, but this is the most important element in the realization of strategy and leadership. It is vital to the organization's leaders, with a systematic approach to this issue, can properly manage the issues of the organization and build the middle managers to provide the leadership role for the underlying layers of the organization and to the high level of excellence and to carry out their social responsibility for the main stakeholders. ■

Kosar Insurance is a pioneer in providing online services

From the issuance of the insurance policy to the declaration and payment of damages online

Kosar Insurance Company is operating in all disciplines of commercial insurance, including property, persons, responsibilities and engineering, citing the establishment of non-governmental insurance institutions and the establishment of the Central Insurance of the Islamic Republic of Iran.

Launch of Kosar Insurance Damage Announcement System
The Kosar Insurance Company's online Announcement damages system was launched to increase the satisfaction of insurers and expand non-existent services with the priority of automotive insurance (Casualty and Collision and Comprehensive).

Mojtaba Bahrami, Director of Digital Technology Development of Kosar Insurance, said insurers can register their damages online as soon as the accident occurs through the "My Kosar Insurance System" at <https://mykins.ir/lamkhesarat>. Load up easily.

He announced the completion of the system and the provision of online damage registration services in collaboration with technical managers and experts, adding: "With the development of online services in this system, insurers can declare damage without restriction of time and place." Also, after completing the documents and evaluating the experts, the amount of damage will be deposited into the detriment as soon as possible.

Announcement and Payment of Damage of Casualty Insurance and the Collision and Comprehensive Insurance .The registration of the Damage and the Kosar Insurance Company's body was operational to facilitate the provision of services to the detriment of the Kosar Insurance System.

According to Bahador Yaripour, the Car insurance manager of Kosar insurance, Casualty and Collision and Comprehensive covered by Kosar Insurance can use their cellphone, from the scene of the accident and the damaged parts of the car, and upload these pics with other requested documents, " in <https://mykins.ir/lamkhesarat>.

He stated that after the file was filed with the system as soon as possible, experts will investigate the case as soon as possible, stressing that the insured must register the account number in the system in order to accelerate the amount of damage.

Yaripour said that if needed other documents to complete the case, experts will inform the insured, adding: "After completing the documents and in the short period of time, the cases will be paid and the amount of damage to the detainees."

The manager of Car Insurance in Kosar Insurance, pointing out that all steps are carried out without the customer's presence and online, stated: This prevents the waste of time and the cost of the insured and the damages, as well as accelerating the process of investigation and payment, which ultimately causes damage. Maintaining and increasing the satisfaction of the insureds will follow. ■

Realistic attitude success guarantee of the 2023 Budget



Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

Although it was expected to be presented to the Islamic Consultative Assembly on December 15 this year, the budget bill was expected to be submitted to the Islamic Consultative Assembly on December 15, but this did not happen. Some have identified major changes to the bill and the need for further investigation as the reason for this delay, while the budget status of the year is not in line with the initial forecasts in terms of revenue realization and cost control. According to the budget law, the amount of one thousand 394 trillion tomans was projected for public resources this year, which in the first six months of this year was about 37 % of this amount, ie 518 trillion tomans, which is lower than the projected figure. . However, the public budget consumption in the same period was over 524 trillion tomans, with the difference between the two billion dollars through the central bank's capacity and under Article 125 of the General Accounting Act. The law is projected to make income from about 640 trillion tomans from targeted subsidies, while only 340 trillion tomans have been revenue from this site, so it seems unrealistic, and in the case. Optimistic revenue is 40 % lower, so realizing the forecast of incomes realized from targeted subsidies should be one of the most important parts of the budget bill.

Also, according to the report published in the first six months of this year, in 5 cases of income, no revenue was made, and in 59 rows of income, the amount of collection was less than 50 % forecast and 18 new income rows had no revenue. Given the unrealistic estimate of the above revenues, it is expected that at least 200 trillion tomans of budget resources will not be realized, which will mainly affect the livelihood. In terms of laws, the budget has not been in good shape. Of the two rulings that emphasized the necessity of drafting, preparing, adopting and notifying by -laws, instructions, executive mechanisms, executive arrangements, paid style by the end of September, only 38 sentences and 31 sentences, 45 % of cases , Budget Law has been violated. On the other hand, at least 40 % of the executives, 1928, have not recorded their employees' information in the Pakana system. In order to fail to repeat past errors, the budget bill seems to act differently in the realization of revenue, proper formulation of laws, and the need for transparency of the executive agencies in a different way, otherwise we must wait for the adoption of an unrealistic budget law for the year and this led to the crisis in the future, the country's macroeconomics and the livelihoods of the people, so in order to prevent the negative consequences of the budget bill of the year, in addition to the government's precision in determining the actual revenue and costs, We need the control and sensitivity of the parliament, and avoiding changes in the budget lines. ■

Development of Iran's transportation; from dream to reality



Farhad Amirkhani
Chief Editor

Iran has been from the ancient times of the East and West communication bridge. In the past, the importance of the Iranian path (corridor) has been so significant that it has had a significant and undeniable impact on the new Maghreb civilization. The reason for this is also clear; Because the continent of Asia, according to history, had huge empires such as Iran and China, and these countries have been the cradle of today's civilization, science and technology and industries in today's world. That is why, from the Old Testament, Iran has been regarded as the world's largest road and the only means of road communication between Europe and Asia. However, it was later reduced to the importance of Iran's passing route because of the availability of marine roads to Europeans; But it was not long after the invention and use of other transportation, including rail, aerial and hybrid, the Western countries' view of Asia again turned to Asia, so once again, the pristine market and resources of Asian countries such as India, China, etc. The attention of Western governments and troops has been the focus of our country's geopolitical position, along with the Industrial Revolution. Fortunately, however, in this golden age, due to the intense competition of governments and the intervention of superpowers such as the Soviet Union (Russia) and Britain, the development of our country's transportation has faced numerous obstacles.

Currently, the problems of our country's transportation in the country remain strong. Today, due to the lack of international companies, over -dependence on China and Russia, the existence of financial constraints and the lack of appropriate investments, this area is still in good condition. Most of our country's transport infrastructure is now impaired due to the escalation of international sanctions, and the severity of these sanctions on ports and airports is more evident. Today, in the road transport that is the most common way of transport in our country, due to the lack of modern and modern highways, poor driving standards, inadequate road maintenance conditions, and non -secure vehicles, many international transport companies prefer Iran. Do not pass. It is clear that despite such problems, part of which is historical and the other part is up -to -date with internal sanctions itself, never dreams of an Iranian; That is, it is not possible to become a regional and international transit hub and the development of all transportation capacities. Perhaps in order to realize such a dream, it first needs to understand the fact that this historical backwardness, not at once, but by continuity and step by step; An important issue that is sometimes forgotten. ■



“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



Dr. Nima Molai

The capital market is the thermometer of the country's economy



The CEO of Kahengan Mehr Engineering Company proposed

Billion loss to producers by the decision of the Central Bank



CEO of Tabas Coke Company

We are the country's green coking industry



Head of the Union of Manufacturers and Sellers of Automobile and Machinery Spare Parts in Tehran

The significant capacity of guilds and unions to facilitate production



The CEO of Pishtaz Part (Papco) presented

Increasing the efficiency of unions by entering into economic activities



Founder and director of Mahlam Handicrafts Gallery

The necessity of creating a national organization for women entrepreneurs



CEO of Caran brake pad Company

The biggest problem in the printing industry is unfair competition



The manager of the Peyghame- Emrouz printing house

The integration and participation of printing houses is the only way out of the economic crisis

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

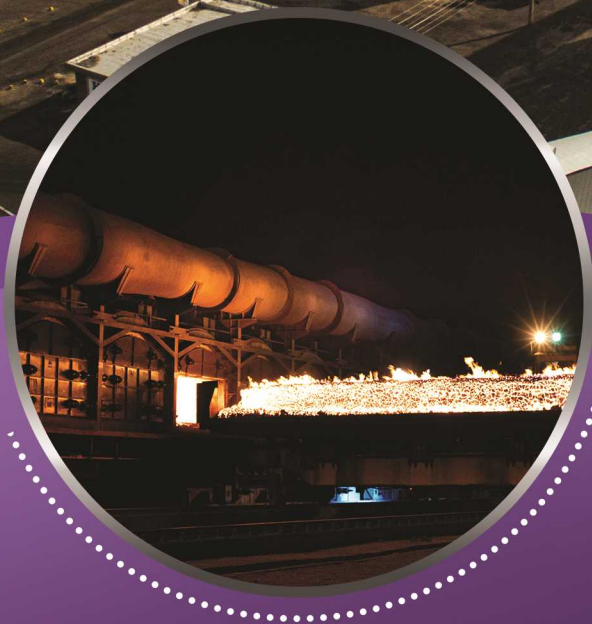
To receive the full version of the monthly, please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



Coke Tabas co.



شرکت کک طبس تنها تولید کننده کک به روش بازیافت حرارتی، با قابلیت تولید انواع دانه بندی و آنالیز مطابق با نیاز مشتری، طیف وسیعی از نیاز صنایع را در سبد فروش خود جای داده است که می توان به بازارهایی مانند، کارخانجات فروآلیاژ، ریخته گری ها، کارخانجات قند و شکر، کارخانجات کاربیدسازی و... اشاره کرد. در بخش صادرات؛ محصولات مجتمع به کشورهای همسایه مانند پاکستان، افغانستان، ترکیه، هندوستان و عمان صادر شده است.

دفتر مرکزی: تهران، بلوار نلسون
ماندلا (جردن) کوچه ایرج، پلاک ۴، طبقه ۵



آدرس کارخانه: طبس، کیلومتر ۲ جاده طبس به یزد،
کیلومتر ۶ جاده معادن زغال سنگ پروده طبس



۰۲۱-۲۶۲۰۷۹۳۹
۰۲۱-۲۶۲۹۱۰۷۴



۰۲۱-۲۶۲۳۲۷۹۴



www.Coketabas.com



پارس پولاد یاران PARS POULAD YARAN

شرکت پارس پولاد یاران تنها تولیدکننده تخصصی بریکت سرد از آهن اسفنجی در ایران با ظرفیت تولید سالانه ۳۶۰،۰۰۰ تن، در سال ۱۳۹۳ در شهرستان نائین استان اصفهان تأسیس گردید و کارخانه این شرکت در اوایل سال ۱۳۹۷ به بهره برداری رسید.

شرکت پارس پولاد یاران با برخورداری از مرکز تحقیقات و آزمایشگاه مجهز و با بهره گیری از توان علمی و فنی کارشناسان خود، به عنوان واحد تولیدی - تحقیقاتی پیشرو در صنعت بریکت سازی کشور مطرح گشته است. واحد مهندسی فروش این مجموعه متشکل از بخش های بازاریابی داخلی و خارجی، فروش محصول و ارائه خدمات فنی مهندسی، در زمینه مشاوره و انتخاب نوع بریکت متناسب با نیاز مشتری، خدمات گسترده ای را به صنعتگران عرصه فولاد و ریخته گری کشور ارائه می نماید.

WWW.PARSPOULAD.COM

info@parspoulad.com

● دفتر تهران: خیابان شریعتی، خیابان هویزه شرقی، پلاک ۲، طبقه ۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۴۸۰۱۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۵۲۹۶۵۴

● کارخانه: اصفهان، نائین، شهرک صنعتی نائین

تلفن: ۰۳۱-۴۶۲۹۹۳۳۳ و ۰۳۱-۴۶۲۹۹۳۳۵ نمابر: ۰۳۱-۳۱۳۳۶۲۳۲

گل گهر

رویش باورها در دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

www.geg.ir



شرکت فولاد خوزستان

دربالایترین سطح تعالی کشور



صادرکننده
نمونه ملی
در سال ۱۴۰۱

- برنده تندیس زرین جایزه ملی تعالی سازمانی
- موفقترین شرکت در بومی سازی فناوری صنعت فولاد کشور
- تنها فولادساز دریافت کننده تندیس طلایی رعایت حقوق مصرف کنندگان در ۵ سال متوالی

www.ksc.ir

شرکت توسعه فرآوری صنایع و معادن ماهان سیرجان

تامین کننده خوراک زنجیره فولاد هلدینگ بزرگ ماهان

www.mahansirjan.com



ماهان سیرجان
MAHAN SIRJAN





IFPEX

IRAN FUTURE PRINT EXPO

نمایشگاه آینده چاپ ایران
چاپ، لیل، بسته بندی و صنایع وابسته

www.ifpex.ir

ثبت نام از طریق سایت

تاریخ ۲۰ الی ۲۳ دی ماه ۱۴۰۱

Dates: January 10 - 13 2023

مرکز دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران مال

International Exhibition Center of Iran Mall

برگزارکننده: شرکت سایان ایمان با همکاری مجتمع چاپ و بسته بندی هودیس پارس و با حمایت اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنعت چاپ و بسته بندی ایران

Organiser: Cyan Iman Group in cooperation with Hoodis Pars Printing Complex and Iran Printing and Packaging Exporters and Manufacturers Association



مجتمع چاپ هودیس پارس

