

سرمایه‌گذاری



با آثار و گفتاری از:

سید احمد فرحناک

رضایاری

علیرضا مفتاحی

فریدین آقا بزرگی

علیرضا پیرزگمهری

امیر مظفری نیا

محمود رضا صنعتکار

محمد مرادیات

محمد رضا روشناس

افشین رنجبر

محمود عادل زاده

محمد رضا پرهیزگار

مسعود نجفی

روح‌الله هادوی نیا

مرتضی شیدوش

**یونیکورن؛ برندی جدید در صنعت دخانیات
محصولی ایرانی با شاخص‌های جهانی**

**Unicorn; New brand in the tobacco industry,
Iranian products with international standards**

**یونیکورن؛ علامه تجاریه جدیدة فی صناعة التبغ
منتجات ایرانیة بمواصفات عالمیة**

CANADA[®]
Canco
for everyone

ما با افتخار به شما تکنولوژی ثبات شده ایران را معرفی خواهیم کرد

نسل جدید خودکارهای کنگو با

جوهر نانو

NANO INK



پوشاندگی بالا

نوشتار بدون قطعی

نوشتار روان و یکنواخت

بدون نیاز به راه اندازی اولیه

بدون سفیدی در نوشتار خط ها

۳ سایز نوشتاری با تغییر فشار دست



استفاده از تکنولوژی نانو در

جوهر خودکارهای کنگو موجب

افزایش روان نویسی و سرعت نگارش

گردیده است. به دلیل ویسکوزیته بسیار پایین

جوهر نانو، نه تنها هنگام نگارش

سفید گذاری در نوشتار اتفاق

نمی افتد بلکه هیچ لکه جوهری

نیز روی کاغذ نخواهید دید.

ضمناً به دلیل پوشاندگی بالای

این نوع جوهر و مقاومت آن در

برابر نور، شما یک نگارش کاملاً

یکنواخت و با ثبات تر را تجربه خواهید کرد

WWW.CANCO.CO.IR





ARVID TREE



ARVID TREE



ARVID

ARVID TREE

درخت خرد آریایی



09126757602



arvidtree_farsi



Mortezashldvash@gmail.com



ARVID TREE



ARVID TREE



ARVID



آمپول شکن
Ampoule Opener



Product Overview

This device is designed to open all sizes of bulb ampoules without any injury to the hand.

Specifications

Model
M-101

Ampoule Sizes

1-2ml, 5-10ml,
10-15ml, 20-25ml

Size per Unit

Length: 100mm,
Width: 25mm

GMDN code
none

Allowable Bulb Sizes

7.15mm to 15.05mm

Color

Steel and white

Latex

No

Material

Steel 304 body, steel
spring, HIPS plastic

Reusable?

Multi-use

DEHP

No

Sterile

Alcohol 70% and other
Liquid Disinfectant

Weight per Unit

52 gr

Instruction

Open a glass
ampoule in
3 steps

Step 1



Push

Step 2



Grab

Step 3



Snap away



مدیر عامل مرکز فابا

پایه اصلی اقتصاد کشور نظام بانکداری و پرداخت است

۲۶

۲۴

عضو هیات مدیره شرکت پرداخت نوین آراین

**درآمد شرکت‌های PSP
باید واقعی‌تر شود**



۱۲

مدیر عامل شرکت پارس سیستم آشنا

**استفاده از سیستم‌های
یکپارچه برای ارتباط با
سهامداران ضرورت دارد**



دنیای صنعت
۴۸ تا ۳۶



دنیای خودرو
۳۴ تا ۳۰



پرونده ویژه
۲۸ تا ۲۰



اقتصاد بازار
۱۸ تا ۱۲

صاحب امتیاز:

مرتضی فغانی

مدیر مسئول:

حمید اسدی

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:

علی کیوانی

اعضای هیات علمی:

- دکتر پرویز محمدنژاد عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامرضا سلیمانی رئیس کل بیمه مرکزی ایران
- دکتر محمدابراهیم پورزند استاد دانشگاه و مدیر بازار سرمایه
- دکتر محمد بیگدلی مدیرعامل بانک ملت
- دکتر محمد دامادی معاون حقوقی و پارلمانی وزارت صمت
- دکتر عزیزالله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- مهندس تورج زارع مدیرعامل شرکت آومینای ایران
- مهندس محمد کلانتری مدیرعامل شرکت صباپور
- مهندس آرش محبی‌نژاد دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو مخرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور
- دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشکده پولی و بانکی
- دکتر امیرحامد رضایی عضو هیئت مدیره لیزینگ پارسین
- محمد رضا مقیسه مدیر روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات
- دکتر محمدعلی جلیلیان مدیر ارشد حوزه بازرگانی
- مهندس مصطفی خداینده معاون پارلمانی شرکت فولاد مبارکه
- دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس هیات مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان تهران
- مهدی حکیمیان کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد

گروه دبیران:

سیدقاسم قاری، مصطفی حاتمی، محمدجعفری
عرفان فغانی، ثمانه نادری، سعید عدالت‌جو
سهیلا زمانی، احمد رضا صباغی

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

www.investworld.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهیدمفتح
کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۴۲۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



عضو هیات مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن
نیرومخرکه قطعه‌سازان خودرو کشور

صنعت قطعه‌سازی مهمتر است یا صنعت خودرو؟



از سوی بنیان‌گذار هلدینگ ارزش آفرینان
صنعت ورزش ایران تاکید شد

ضرورت اصلاح ساختارهای فرهنگی و مدیریتی در صنعت ورزش



مدیرعامل انجمن دوستی ایران و جمهوری کنیا
مطرح کرد

تلاش برای حضوری موفق در بازار بزرگ کشورهای شرق آفریقا

۴۲

مدیرعامل شرکت کهن پویا تاکید کرد

توسعه صنعت کفش با ایجاد شبکه توزیع مدرن



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۵۶ تا ۵۹



اقتصاد کلان
۵۰ تا ۵۴

انتشار گزارش منسوب به سازمان برنامه و بودجه در مورد چالش مالی کشور، توجه بسیاری را به این موضوع مهم جلب کرد. بر اساس این گزارش، میزان بدهی‌های دولتی تا سال ۱۴۰۳ به نصف تولید ناخالص داخلی می‌رسد و بدین ترتیب، دولت در آستانه ورشکستگی قرار می‌گیرد و در صورت ادامه تحریم‌ها، نسبت بدهی دولتی به تولید ناخالص داخلی تا حدود ۱۵۰ درصد افزایش خواهد یافت که البته این نسبت در سال جاری حدود ۳۰ درصد معرفی شده است. پیش از این، صندوق بین‌المللی پول میزان بدهی دولتی در سال گذشته را حدود ۳۶ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور برآورد کرده بود که این مقدار نسبت به سال ۱۳۹۸، دو برابر بوده است. این صندوق میزان کل بدهی خالص دولت ایران در سال ۱۳۹۹ را ۲۲۷ میلیارد دلار برآورد کرده که معادل ۳۶ درصد از تولید ناخالص داخلی ایران است. با توجه به قیمت ارز در بازار آزاد این مبلغ تقریباً ۵ برابر بودجه دولت در سال جاری می‌باشد.

آخرین آمار بانک مرکزی نیز حاکی از آن است که بدهی بخش دولتی به بانک‌ها در مردادماه امسال نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۳۵ درصد افزایش یافته و به بیش از ۶۵۵ هزار میلیارد تومان رسیده که ۲۰۱ هزار میلیارد تومان آن را بدهی دولت به بانک مرکزی تشکیل داده است. این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۵۰ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

به رغم وضعیت نامناسب کنونی، ورشکستگی دولت ایران کمی بدبینانه به نظر می‌رسد. نخستین عامل برای تردید در این وضعیت، عدم توجه به دارایی‌های غیرمنقول دولت در ایران است که این میزان به اندازه‌ای زیاد می‌باشد که حتی در بدبینانه‌ترین برآورد، حداقل ۷ برابر کل بدهی‌ها خواهد بود، امری که موضوع ورشکستگی را بسیار دورتر از فضای ترسیم شده در این گزارش نشان می‌دهد. علاوه بر این، دولت ایران بدهی خارجی چندانی ندارد و از سوی دیگر، حجم قابل توجهی از مطالبات ایران در خارج از کشور بلوکه شده و چاپ پول تاکنون نیز بر مبنای این پشتوانه، ولی به شکلی مدیریت شده انجام گرفته است. در پایان باید گفت، اگرچه این گزارش چشم‌انداز بسیار بدبینانه‌ای را ترسیم کرده است، اما نباید از حقایق ذکر شده در آن چشم‌پوشی کرد. کاهش هزینه‌های دولت، افزایش بهره‌وری و مبارزه با فساد و همچنین تلاش برای رفع تحریم‌ها و برقرار کردن ثبات در جریان درآمدی کشور از جمله مواردی است که در صورت عدم تحقق، دیر یا زود کشور را با بحرانی بسیار بزرگ از نظر اقتصادی مواجه خواهد کرد. ■

بدهی‌های دولت

و چشم‌انداز مالی کشور



حمید اسدی
مدیر مسئول

مدیریت منابع آب نیاز حیاتی کشور



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

سرزمین ایران از دیرباز تاکنون با چالش کمبود آب و خشک سالی مواجه بوده و همواره در تاریخ چند هزار ساله خود تلاش داشته تا تدبیری برای حل این بحران بیندیشد، اما به نظر می‌رسد، وضعیت فعلی تا اندازه زیادی از نظر ابعاد و ریشه‌های آن و همچنین راهکارهای مورد نظر با شرایط قدیم متفاوت است.

بر اساس مطالعات انجام شده در ۲۰ تا ۳۰ سال آینده در حالت خوش بینانه با ۵ میلیارد مترمکعب و در حالت بدبینانه با ۶۵ میلیارد مترمکعب کمبود آب در ایران مواجه خواهیم بود که به طور متوسط حدود ۴۰ میلیارد مترمکعب کمبود آب وجود خواهد داشت. از طرفی گفته می‌شود، در حال حاضر میزان مصرف آب در کشور سالانه ۹۶ میلیارد مترمکعب است. بر اساس آمارهای موجود، سهم مصرف آب در بخش کشاورزی حدود ۹۰ درصد، آب شرب ۸ درصد و صنعت و معدن ۲ درصد است و گفته می‌شود که این الگو در کشورهای توسعه یافته متفاوت بوده و آب استفاده شده در بخش کشاورزی ۳۰ درصد، در بخش شرب و بهداشت ۱۱ درصد و در بخش صنعت و معدن ۵۹ درصد است. با این حال برخی نیز به این آمارها اعتراض کرده و آن را دارای سوگیری می‌دانند. از جمله اینکه بعضی از نهادهای مسئول در بخش کشاورزی کشور، مصرف آب این بخش را کمتر از ۹۰ درصد می‌دانند و بر این باورند که در این محاسبه، اشتباه صورت گرفته است. آبیاری سنتی به معنای نابودی منابع آب نیست، چرا که ۲۲ درصد آبی که در آبیاری سنتی مورد استفاده قرار می‌گیرد، به آبخوان بازمی‌گردد. با توجه به این آمارها گفته می‌شود که مصرف آب در بخش کشاورزی در دنیا بین ۷۰ تا ۷۲ درصد است. همچنین تولید برق از سدها سبب شده تا در برخی از فصل‌ها مانند زمستان که درجه سدها به دلیل چرخاندن توربین‌ها باز می‌شود، آبی مورد استفاده قرار نگیرد. از این میان سالانه ۱۱ میلیارد مترمکعب آب برای تولید برق به دریا می‌ریزد. علاوه بر این، سالانه حدود ۳/۵ میلیارد مترمکعب آب نیز از سدهای کشور تبخیر می‌شود. با احتساب این ارقام، سالانه حدود ۱۵ میلیارد مترمکعب آب به نام بخش کشاورزی، ولی در حقیقت برای تولید برق و همچنین تبخیر به هدر می‌رود. با این حال نمی‌توان انکار کرد که میزان مصرف آب در بخش کشاورزی، بیشترین رقم در کشور را تشکیل می‌دهد؛ بنابراین ضروری است، این میزان با احیای روش‌های سنتی مفید آبیاری و فناوری‌های جدید بهینه شود. افزایش میزان بهره‌وری در بخش‌های مختلف از جمله صنعتی، کشاورزی و خانگی که مصرف آب دارند و توسعه تامین آب از طریق انتقال آن از خلیج فارس به دریای خزر و کاهش تقاضا از راهکارهای اساسی برای مدیریت بحران آب است که در شرایط کنونی و با توجه به بحرانی که رفته رفته هویدا می‌شود، ضروری است که به سرعت در دستور کار قرار گرفته و این چالش مهم که حیات تمدنی کشور را تهدید می‌کند، به شکل بهینه مدیریت شود. ■

در هر نشست، گفتمان، مناظره، هم‌اندیشی یا نوشتاری در خصوص چالش‌ها و فرصت‌های صنعت پرداخت و بانکداری، بی‌شک ردپای کارمزد و نظام پرداخت کارمزدی رخ می‌نمایاند و فعالان صنعت از تمام زوایای پیدا و پنهان این ابرچالش آگاهند. در صنعت پرداخت کشور که چهار محور مشتری، شرکت‌های پرداخت (PSP)، نهادهای حوزه پرداخت و پذیرنده‌ها تشکیل‌دهنده شاخه بازار هستند، در حال حاضر کارمزد به‌عنوان نظام تعیین‌کننده روابط تعریف شده، مشخص است که پرداخت‌این کارمزد از سوی صادرکننده کارت و بانک پذیرنده در نقش یکی از نهادهای حوزه پرداخت، آثار اقتصادی عمیقی مانند ایجاد تراز منفی شاپرک، تحریک رقابت مخرب، افزایش هزینه منابع و... را در پی داشته و در دیدگاه کلان‌تر، موجب مسمومیت فضای رقابت کسب و کارهای مبتنی بر پرداخت می‌شود.

هم‌راستا با ابلاغ اسناد بالادستی، مبنی بر حرکت به سوی اقتصاد هوشمند با رویکرد تحول دیجیتال، بانک مرکزی به‌عنوان رگولاتور این حوزه، اقدامات فنی و ضوابطی را در دستور کار قرار داده که پروژه‌هایی مانند "کهریا" و "پل" یا زیرساخت‌هایی مانند شاپرک ۲ و شتاب ۸ از این دست می‌باشند که امکان ایجاد کسب و کارهای جدید را در حوزه پرداخت فراهم می‌نماید. البته موفقیت کسب و کارهای فعلی و نوظهور در آینده، در گرو توجه به تجربه مشتری دیجیتال خواهد بود، رکنی که در تمامی مدل‌های بلوغ دیجیتال مورد توجه خاص قرار دارد و در صنعت پرداخت، رفتار این رکن، از اساسی‌ترین عوامل تعیین موفقیت یا شکست شیوه‌های ارائه خدمت در این صنعت می‌باشد.

با این دیدگاه و نیز در نظر گرفتن شرایط فعلی اقتصاد کشور، ایجاد سهولت در اعتلای توان مالی کاربران به‌ویژه مشتریان با سطح متوسط اقتصادی، باعث بهبود تجربه مشتری می‌شود. یکی از ابزارهای ایجاد تجربه مطلوب برای مشتری، اعتباردهی به رفتار اجتماعی متعهدانه، منظم، منطبق با هنجارهای جامعه و نهایتاً رفتار مناسب مالی مشتری است که اثر این توجه، منجر به ارتقاء امتیاز اعتبارسنجی مشتری و ایجاد افزایش سطح اعتباری وی می‌شود. لذا چالش فرصت کارت‌های اعتباری از این منظر مهم است. انتخاب واژه چالش، فرصت آگاهانه بوده و مبین امکان تضییع این فرصت و تبدیل آن به چالش است. در شرایط کنونی، نگاه غالب در بانک‌ها به کارت اعتباری، نگاهی تسهیلاتی و بر اساس تودیع وثایق می‌باشد و کارت اعتباری، نقش پرداخت تسهیلات را به عهده دارد؛ در صورتی که ذات کارت‌های اعتباری، شرایطی فراتر از واسطه برای اعطای تسهیلات بوده و بر اساس استانداردهای اعتبارسنجی، باید ابزاری برای اعطای اعتبار به مشتریان باشد. بانک مرکزی به‌عنوان رگولاتور با انتشار مستندات مربوط به تأسیس شرکت‌های اعتبارسنجی، قدم‌های اولیه در این راستا برداشته که نویدبخش توجه به تغییر رویکرد در این مقوله است، اما عدم ارائه مدل کسب و کاری یا الگوریتم اعتبارسنجی در اسناد منتشره، ظن سردرگمی فعالان صنعت در این حوزه نوظهور را تقویت می‌کند که شایسته است با استفاده از تجربه‌های موفق بین‌المللی مانند جدیدترین مدل استاندارد اعتبارسنجی فیکو، رویکرد به سمت اعتبارسنجی زیستی و نه فقط اعتباردهی مبتنی بر وثایق، تغییر مسیر داده و بر اساس آن، جایگاه کارت اعتباری در سرویس‌های ارائه شده، بومی‌سازی و برای اجرا ابلاغ و پیگیری شود.

این پنجره فرصت، برای همراه ساختن مشتری بر مبنای امتیازگیری اعتباری بر اساس مشارکت در کارمزد تراکنش‌ها با کارت‌های اعتباری، می‌تواند با آغاز تغییرات کوچک در شیوه‌های اخذ کارمزد از کاربر و پذیرنده، به کمک حل ابرچالش صنعت، یعنی قبول پرداخت کارمزد از سوی پذیرنده و مرچنت (پذیرنده) بیاید. ■

چالش‌ها و فرصت‌های

صنعت پرداخت و بانکداری



امین احمدی
کارشناس ارشد مهندسی و توسعه بازار صنعت پرداخت

اقتصاد بازار



در این بخش می خوانیم:

- بازار سرمایه از اقتصاد کشور جدا نیست
- اصلاح ساختار کشور با محوریت تولید و بورس
- استفاده از سیستم های یکپارچه برای ارتباط با سهامداران ضرورت دارد

مدیرعامل شرکت پارس سیستم آشنا

استفاده از سیستم‌های یکپارچه برای ارتباط با سهامداران ضرورت دارد

ثمنانه نادری

با توجه به اهمیت روزافزون بازار سرمایه، شرکت‌هایی در زمینه مدیریت امور سهام و نرم‌افزارهای تخصصی در این حوزه شکل گرفته‌اند تا ارائه خدمات به مشتریان از کیفیت بالایی برخوردار باشد. با توجه به این موضوع، گفت‌وگویی با مهندس امیر مظفری‌نیا، مدیرعامل شرکت پارس سیستم آشنا انجام داده‌ایم. وی معتقد است: «در کشورمان صدها شرکت سهامی عام فعالیت دارند که تعداد سهامداران آن ممکن است به میلیون‌ها نفر برسد؛ بنابراین واحدهای امور سهام شرکت‌ها نیازمند سامانه‌هایی هستند که بتوانند با تکیه بر آن، ضمن مدیریت اطلاعات سهامداران و مکانیزه کردن فرآیندها، با سهامداران با بهترین و به‌روزترین روش ارتباط داشته باشند.» مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

فعالیت‌های خود قرار دهند. تولید در کشور ما یا هر کشور دیگری، تنها مختص به محصول فیزیکی نیست و می‌تواند به نوع دانش، ارزش افزوده سرمایه و فعالیت مهندسی مرتبط باشد. در واقع همه محصولات تولیدی دانش‌بنیان از همین دسته بوده و تولید آن موجب تحقق هر چه بیشتر شعار جهش تولید خواهد شد. خوشبختانه در شرکت پارس سیستم آشنا، دانشی تولید شده که نتیجه آن عرضه محصولات یکپارچه و تحت نظارت وب است که در اختیار بخش امور سهام شرکت‌های سهامی عام و سهامداران قرار داده شده و هدف از آن، جلب رضایت، فعالیت بهتر و حرفه‌ای‌تر شدن سهامداران در بازار سرمایه بوده است.

در مدیریت امور سهام و نرم‌افزارهای مربوط به آن چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

در کشورمان صدها شرکت سهامی عام فعالیت دارند که تعداد سهامداران آن ممکن است به میلیون‌ها نفر برسد؛ بنابراین واحدهای امور سهام شرکت‌ها نیازمند سامانه‌هایی هستند که بتوانند با تکیه بر آن، ضمن مدیریت اطلاعات سهامداران و مکانیزه کردن فرآیندها، با سهامداران با بهترین و به‌روزترین روش ارتباط داشته باشند. لازم به یادآوری است، در سال‌های گذشته، واحدهای امور سهام و سهامداران آن‌ها، بسیاری از مواقع در هنگام کار کردن با سیستم‌های نرم‌افزاری جزیره‌ای که در شرکت‌های سهامی عام وجود داشته، دچار مشکلاتی شده که در مسیر نگهداری از اطلاعات سهامداران در شرکت‌های سهامی عام، پیش آمده و میان بخش امور سهام و سهامداران اختلال ایجاد کرده است، در حالی که یک سیستم یکپارچه، امکان ارتباط بخش امور سهام شرکت‌ها با سهامداران را به دلیل نظارت وب امکان‌پذیر می‌کند. علاوه بر این، یکپارچگی ارتباطات باعث می‌شود که سهامداران، نیازی به تکمیل فرم‌های اطلاعات متعدد



شرکت پارس سیستم آشنا در چه سالی و با چه هدفی شروع به کار کرد؟

این شرکت در خردادماه ۱۳۹۹ با سرمایه‌گذاری در شرکت پرشین سیستم هخامنش با سابقه یک دهه فعالیت، تاسیس شد. از آنجایی که محصولات حوزه مدیریت امور سهام، پیشرو و باکیفیت هستند، هدف اصلی شرکت پارس سیستم آشنا، توسعه و تحول در بازار سرمایه از طریق تولید نرم‌افزارها و بسترهای ابری و تحت وب است. این شرکت از جمله شرکت‌های توانمند و باسابقه است که در حال حاضر با انجام فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها، در صدد تولید مجموعه‌ای از محصولات کاملاً تحت وب، یکپارچه و ابری برآمده و آن را در اختیار واحدهای امور سهام مشتریان قرار داده است.

مهمترین اقدامات این مجموعه برای تحقق جهش تولید چه بود؟

با توجه به اهداف ارزشمند این شعار، همه تولیدکنندگان باید آن را سرلوحه

در چندین پورتال سهامی نداشته باشند. از طرفی، این پورتال به سامانه سجام متصل است و پس از تکمیل اطلاعات سهامدار در این سامانه، نیازی به تکمیل مجدد اطلاعات در سامانه‌های مختلف به صورت مجزا نخواهد بود. قابل ذکر است، در ابتدای فعالیت نرم‌افزاری، رسالت ما، رفع ساده‌ترین چالش‌های حوزه امور سهام و بازار سرمایه بود. این موضوع با اینکه بسیار ناراحت‌کننده بود، ولی دیدگاه ما را نسبت به آینده و راه‌حل‌های نوآورانه و خلاقانه، کوتاه و مختصر نکرد. به مرور زمان امور سهام و مدیریت سهامداری تبدیل به واحد و نقطه کلیدی در هر مجموعه سهامی عام شد و جایگاه اصلی خود را پیدا کرد. وفاداری و رضایت سهامداران، نظارت و پالایش اطلاعات، تحلیل اتفاقات و رخداد‌های بازار، همگی جهشی بود که طی دهه گذشته در امور سهام به وقوع پیوست. امروز رسالت واقعی شرکت‌های نرم‌افزاری این حوزه، فرهنگ‌سازی برای جهش آتی است؛ جهشی که می‌تواند سهامداران و امور سهام شرکت‌های سهامی عام را چندین گام در بازار سرمایه جلوتر ببرد و به تخصصی‌تر شدن بازار سرمایه کمک شایان توجهی کند.

تحت وب بودن سامانه امور سهام چه مزایایی دارد؟

این امر در دوران کرونا به واحدهای امور سهام کمک می‌کند تا در شرایط دور کاری از هر نقطه‌ای خارج از محیط سازمانی خود، قادر به پاسخ‌گویی به سهامداران و رفع مشکلات آنان باشند. شایان ذکر است، قابلیت‌های این سامانه بسیار زیاد است و به همین دلیل واحد امور سهام با توجه به امکانات این سامانه برای برقراری ارتباط مجازی میان سهامدار و بخش امور سهام شرکت و دیگر نوآوری‌ها و فعالیت‌های فناورانه، امکان تحلیل‌هایی دقیق‌تر و نزدیک‌تری از فعالیت‌های بازار حوزه شرکت خود خواهد داشت. به طور کل، مجموع این نوآوری‌ها کمک می‌کند تا بتوان نگاهی علمی‌تر به بازار سرمایه انداخت تا سهامداران رضایت بیشتری داشته باشند. تحت وب بودن، فناوری این حوزه را مستقل از جغرافیا و زمان می‌کند و حذف این محدودیت، نه تنها نیاز اساسی واحدهای امور سهام و سهامداران است، بلکه محدودیت‌های شرکت‌های نرم‌افزاری برای به کارگیری هر چه بیشتر فناوری نیز حذف می‌شود. به واسطه تحت وب بودن، امکان الکترونیک و مکانیزه کردن تمام فرآیندهای سنتی مربوط به امور سهام و سهامداران فراهم می‌شود. بسیاری از فعالیت‌های این حوزه کماکان در عصر تکنولوژی، کاملاً دستی و با دشواری صورت می‌پذیرد. تحت وب بودن نقش بسیار مهمی در انتقال فناوری از شرکت نرم‌افزاری به مخاطبان دارد.

برای توسعه فعالیت‌های خود چه موانع و مشکلاتی دارید؟

این شرکت با توجه به خاص بودن و مزایای رقابتی ویژه خود، در بحث توسعه با چالش یا مانعی مواجه نیست، با این حال با توجه به پیشرفت شرکت‌های قدیمی، موضوع برندینگ و مارکتینگ شرکت پارس سیستم آشنا حدود ۱۰ سال زمان برده است. به اعتقاد بنده، مساله فرار مغزها و خروج نیروهای متخصص و فنی شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپی، فعالیت این شرکت را با چالش روبه‌رو خواهد کرد، با این حال ذی‌نفعان محصول

ما می‌توانند به برندینگ و تقویت نیروی فنی و متخصص این شرکت کمک کنند.

نوآوری اغلب حوزه‌ها با عدم آشنایی یا مقاومت مواجه می‌شود. چارچوب‌های قدیمی که گاهی محدودیت‌هایی را برای توسعه فناوری ایجاد کرده، یکی دیگر از موانعی بوده که طی این سال‌ها، سرعت فرهنگ‌سازی و ارتقاء سطح کیفی فرآیندها را کاهش داده است. با این حال، هماهنگی و همراهی واحدهای امور سهام در این زمینه، تاثیر بسیار زیادی بر تغییرات فناورانه خواهد داشت. در حال حاضر واحدهای امور سهام هر کدام به تنهایی، کانونی برای رویدادهای اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی هستند. همچنین امور سهام درون سازمان و در ارتباط با اجتماع سهامداران، یکی از واحدهای حساس و با اهمیت است. شیوه‌های تصمیم‌گیری و انتخاب روش‌های عملکردی در اجرای فرآیندهای این واحد، می‌تواند مجموعه‌ای از نتایج خوب یا بد را به همراه داشته باشد. فناوری‌ها و سامانه‌های نرم‌افزاری کاربردی می‌توانند در این میان بسیار حائز اهمیت و تاثیر گذار باشند و این رسالت تنها با اقدام و گام نهادن واحد امور سهام در این میدان امکان‌پذیر خواهد شد.

چه افقی را پیش روی بازار سرمایه و شرکت‌های سبدگردان متصور هستید؟

هدف شرکت پارس سیستم آشنا از تولید این محصول و سایر محصولات بازار سرمایه مثل محصول سبدگردان و بازارگردان، طراحی سیستم نو با فناوری روز به منظور ایجاد سیستم‌های یکپارچه ابری در شرکت‌ها بود. قطعاً ما در آن زمان با توجه به بحث علمی و تحلیلی بازار سرمایه و شرکت‌های سبدگردان در صدد خروج آن‌ها از اشکال سنتی آن بودیم. باید دانست که ابزارهای تحلیل، اندازه‌گیری، خلاصه‌سازی اطلاعات، تحلیل‌ها و نتایج حاصل از آن، باعث می‌شود تا کاربران این حوزه همچون واحدهای امور سهام، شرکت‌های تحلیل‌گر، شرکت‌های پردازش اطلاعات مالی، شرکت‌های سبدگردان، شرکت‌های بازارگردان و کارشناسان آن‌ها، بتوانند به این بخش نگاهی علمی‌تر و فنی‌تری داشته باشند. از سوی دیگر، این امر کمک می‌کند تا شرکت‌ها از انجام دادن یکسری فعالیت‌های تکراری عبور کرده و به تحلیل اطلاعات و بالابردن کیفیت کار بپردازند.

وسخن آخر...

بنده به عنوان مدیرعامل شرکت پارس سیستم آشنا بابت یک دهه فعالیت در حوزه تولید نرم‌افزارها و سامانه‌های بسترهای وب و ویندوز و همچنین جلب اعتماد مشتریان به محصولات این شرکت، بسیار خوشحال هستم. خوشبختانه شرکت پارس سیستم آشنا، علاوه بر جلب رضایت واحدهای امور سهام بسیاری از شرکت‌های معتبر، با واکنش مثبت سهامداران در شبکه‌های اجتماعی روبه‌رو بوده، بر همین اساس، بنده به نمایندگی از تمامی همکاران شرکت پارس سیستم آشنا از مشتریان تشکر کرده و امیدواریم در آینده‌ای نزدیک، پاسخگوی تمام نیازها و توقعات آنان باشیم. ■

چارچوب‌های
قدیمی که گاهی
محدودیت‌هایی را
برای توسعه فناوری
ایجاد کرده، یکی از
موانعی بوده که طی
این سال‌ها، سرعت
فرهنگ‌سازی و
ارتقاء سطح کیفی
فرآیندها را کاهش
داده است

رئیس هیات مدیره شرکت سبدگردان هدف تاکید کرد اصلاح ساختار کشور با محسوریت تولید و بورس

عرفان فغانی

امسال بازار سرمایه کشور با وجود سودآوری بسیاری از شرکت‌های بورسی، هنوز در شرایط مناسبی قرار نگرفته که به نظر می‌رسد، این وضعیت با تداوم تحریم و عدم ثبات در سیاست‌گذاری‌های دولت، ادامه‌دار باشد. البته شرکت‌های سبدگردان برای تشویق سرمایه‌گذاران به استفاده از روش‌های حرفه‌ای در ورود به بورس در تلاش هستند تا تأثیر منفی ریزش‌های بورس را بر سرمایه آنان کاهش دهند. با توجه به این موضوع با عباسعلی حقانی نسب، رئیس هیات مدیره شرکت سبدگردان هدف در خصوص وضعیت بازار سرمایه و افق پیش روی آن گفت‌وگویی داشتیم. وی معتقد است: «یکی از اشتباهات مهم دولت روحانی پس از تصویب برجام و رفع تحریم‌ها، افزایش نرخ سود بود که ضمن ایجاد رکود اقتصادی در جامعه و اثرات منفی در بخش تولید و بازار سرمایه، کنترل تورم از طریق واردات را به همراه داشت، چراکه در چنین شرایطی، تولید جذابیتی نداشت، به همین دلیل به دولت جدید توصیه می‌شود که بعد از رفع تحریم‌ها و آزاد شدن منابع ارزی، از این سیاست اجتناب ورزد.» ماحصل این مصاحبه در ادامه می‌آید.

این شرکت از ابتدای سال تاکنون چه سبدهایی را طراحی کرده است؟

سبدگردان هدف، سبدهای متنوعی مانند سبدهای عمومی مبتنی بر سطح ریسک‌پذیری شامل سبدهای مبتنی بر دارایی‌ها و سبدهای مبتنی بر دارایی معین، سبدهای مدت‌دار، کوتاه‌مدت، میان‌مدت و همچنین سبدهای با اهداف ثانویه را طراحی کرده است. در بخش سبدهای مبتنی بر دارایی معین، سود حاصل از دارایی سهامدار اعم از سهام یا کالا مثل زعفران، بر اساس نوسانات کوتاه‌مدت و بلندمدت تعیین شده و بخشی از منابع سبدها نیز در سایر اوراق بهادار سرمایه‌گذاری خواهد شد، به‌طوری که از این محل، سود لازم ایجاد شده و ریسک سهام هم مدیریت می‌شود. شایان ذکر است، بخشی از مدیریت و انتخاب ریسک سهام که متکی بر یک سهم یا دارایی بوده، بر عهده مشتریان است و معمولاً برای سهامداران بلندمدت شرکت، سودمند و با مزیت خواهد بود.

مکانیزم‌های تشویقی شرکت سبدگردان هدف برای ورود سرمایه‌گذاران جدید چیست؟

لازمه این امر استفاده مردم از روش‌های آگاهانه، حرفه‌ای و غیرمستقیم برای ورود به بازار سرمایه است تا این بازار به بازدهی مطلوبی دست پیدا کند. بر همین اساس شرکت سبدگردان هدف، سبدهای مختلفی را متناسب با سلیقه مشتریان طراحی کرده که ویژگی‌های مطلوبی دارند. برای مثال، در جدول کارمزد، تغییراتی ایجاد کرده‌ایم تا سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت مشمول کارمزد کمتری شوند. همچنین شرایط تقویت شبکه تحلیل جامع هدف و ترکیب آن را به گونه‌ای در نظر گرفته‌ایم تا بازدهی مطلوبی برای سرمایه‌گذاران به همراه داشته باشد.

با توجه به وعده‌های دولت جدید، چه افقی را پیش روی بازار سرمایه متصور هستید؟

بر اساس وعده‌ها، برنامه‌ها و شعارهای رئیس جمهور مبنی بر هدایت



در ابتدا بفرمایید، شرکت سبدگردان هدف چه برنامه‌هایی برای اعضای خود دارد؟

از مهمترین اقدامات این شرکت طی ۶ ماهه دوم امسال می‌توان به اجرای استراتژی سبدگردان سیدمحور و عدالت‌محور اشاره کرد که با توجه به تنوع محصولات طراحی شده، به ویژه سبدهای زعفران هدف و سبدهای کالایی دنبال خواهد شد. شرکت سبدگردان هدف در تلاش است تا با به‌روزرسانی نرم‌افزاری به منظور به‌روز کردن حساب‌های سرمایه‌گذاری، تبلیغات ۶ ماهه دوم سال را شروع کند و با جذب سرمایه و منابع بیشتر ظرف یک سال آتی به بازدهی مطلوبی برسد. همچنین سبد سرمایه‌گذاری اختصاصی از دیگر خدمات ارائه شده به اعضاست که برای نمونه می‌توان به طراحی برنامه‌های مشخص برای بخش معاونت توسعه بازار، تدوین برنامه‌های سبدگردان، تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری مختلف، تشکیل صندوق سرمایه‌گذاری خصوصی و ورود به حوزه‌های مختلف اشاره کرد.

نقدینگی به سمت تولید و با توجه به اقتصاد مولد و به ویژه موضوع اصلاح ساختار اقتصادی کشور، چشم انداز بسیار مثبتی پیش روی بازار سرمایه قرار دارد، با این حال اقتصاد کشور هم اکنون در نقطه عطفی قرار گرفته و ساختار اقتصادی نا کارآمد و منسوخ شده ای دارد که باید آن را به اقتصاد شراکت محور، تولید محور و بورس محور تغییر داد. متأسفانه طی ۲۰ سال گذشته شاهد اثرات منفی اقتصاد بانک محور در قالب نرخ تورم بالا و مشکلات دیگر بوده ایم که برای حل آن، استفاده رییس جمهور جدید از ساختارهای اقتصادی بازار سرمایه محور، ضروری خواهد بود. هر چند چگونگی وضعیت بورس به سیاست های تدوین یافته از سوی دولت و تحولات سیاسی و بین المللی وابسته است، اما پیش بینی می شود که طی ماه های آینده به سودآوری رسیده و برای سرمایه گذاری حرفه ای، مدت دار و عدالت محور توسعه پیدا کند، با این حال سرمایه گذاران باید افق بلندمدتی برای بازار سرمایه ترسیم کرده و به دنبال سرمایه گذاری های بلندمدت باشند.

بورس محور شدن اقتصاد به چه مکانیزم هایی نیاز دارد؟

لازمه این امر، اصلاح برخی از سیاست ها و رفتارهای اقتصادی مانند کنترل موقت و سریع تورم است که معمولاً به دنبال آن، اقداماتی خلاف با موضوع پایدارسازی، بهینه سازی، نهادسازی و چارچوب های اقتصاد بازار سرمایه محور مانند مداخلات قیمتی، قیمت گذاری دستوری، عدم کاهش نرخ بهره و عدم توجه به آزاد کردن ۳ هزار همت حبس شده در سیستم بانکی، صورت می گیرد، در حالی که حبس این منابع و فشار برای جذب منابع مالی از طریق بازار سرمایه به کاهش سهام منجر شده است. علاوه بر این، کنترل تورم از روش های غیر اصولی و دستوری نیز تبعات بسیار منفی برای بورس به همراه دارد. شایان ذکر است، تورم یک پدیده پولی است که باید از طریق سیاست های پولی مهار شود، اما متأسفانه دولت، شیوه های کنترل سریع و موقتی را برای مهار آن در نظر می گیرد که با سیاست اقتصاد تولید محور هماهنگ نیست، بر همین اساس امروز شاهد ۴ هزار همت نقدینگی خلق شده و رشد روز افزون خلق نقدینگی به دلیل عدم اصلاح رویه های غلط بانکی هستیم و سیاست های درست اقتصادی نیز در دستور کار قرار نمی گیرد.

تحریم ها و مسائل بین المللی تا چه اندازه بازار سرمایه را تحت تاثیر قرار خواهد داد؟

رفع تحریم و انجام مذاکرات، یکی از مسائل سیاسی و ملی کشور است که به منظور رفع آلام و مسائل اقتصادی مردم، مورد توجه دولت جدید قرار گرفته و در زمان حاضر نیز بسیاری از نیروهای مخالف سرسخت بر جام به ضرورت آن پی برده اند، بر همین اساس در صورت رفع تحریم ها شاهد رونق، توسعه اقتصادی و در ادامه، تحولات مثبت بازار سرمایه خواهیم بود. در صورت انجام مرادفات اقتصادی، سالانه ۵۰ میلیارد دلار وارد کشور خواهد شد و آثار مثبت آن بر افزایش تولید، رشد کسب و کارها و توسعه بلندمدت کشور ملموس است، با این حال رییس جمهور جدید هنوز استراتژی مشخصی برای مقابله با تحریم ها و چگونگی برخورد با موضوع تورم و کنترل نرخ بهره تعیین نکرده است.

سیاست های پولی دولت باید بر چه مبنایی تعریف گردد؟

یکی از اشتباهات مهم دولت روحانی پس از تصویب برجام و رفع تحریم ها، افزایش نرخ سود بود که ضمن ایجاد رکود اقتصادی در جامعه و اثرات منفی در بخش تولید و بازار سرمایه، کنترل تورم از طریق واردات را به همراه داشت، چرا که در چنین شرایطی، تولید جذابیتی نداشت، به همین دلیل به دولت جدید توصیه می شود که بعد از رفع تحریم ها و آزاد شدن منابع ارزی و ریالی، از این سیاست اجتناب ورزد و با توجه به حبس ۳ هزار همت منابع مالی، نرخ سود را به منظور تثبیت نرخ ارز در قیمت های ۲۵ الی ۳۰ هزار تومان کاهش دهد. باید در نظر داشت، رفع تحریم ها و کاهش نرخ بهره اثر خنثی کننده ای بر بازار ارز داشته و حجم تولید و فروش را به لحاظ قیمتی ثابت خواهد کرد، اما در حال حاضر با توجه به عدم تعریف یک استراتژی مشخص از سوی دولت برای رفع تحریم، بازار سرمایه با واکنش های منفی روبه رو بوده و تحریم های داخلی هم اثرات بدی بر آن دارد.

و سخن آخر...

سرمایه گذاری که با ورود به بازار سرمایه، متحمل خسارت و ضرر مالی شده اند، باید از این پس روش های سرمایه گذاری خود را تغییر دهند. قطعاً روش ورود مستقیم به بازار برای افراد غیر متخصص و ناآگاه کاملاً غلط است و این افراد باید از طریق سبدهای سرمایه گذاری اختصاصی و روش های حرفه ای غیر مستقیم به بازار سرمایه وارد شوند تا شرایط برای سودآوری از سرمایه گذاری های بلندمدت در بازار سرمایه فراهم شود. ■

بر اساس وعده ها،
برنامه ها و شعارهای
رییس جمهور مبنی
بر هدایت نقدینگی به
سمت تولید و با توجه
به اقتصاد مولد و به
ویژه موضوع اصلاح
ساختار اقتصادی
کشور، چشم انداز
بسیار مثبتی پیش
روی بازار سرمایه
قرار دارد



مدیرعامل شرکت سبدگردان نیکان بازار سرمایه از اقتصاد کشور جدا نیست

احمد رضا صباغی

بازار سرمایه در سالیان اخیر با تغییرات مهمی روبه‌رو بوده که این اتفاق منجر به ایجاد نوسانات شدید در این بازار شده است. وقتی شاخص بورس در بهار سال ۱۳۹۹ از مرز ۲ میلیون واحد عبور کرد، بسیاری از سرمایه‌گذاران بر این باور بودند که بورس به روزهای طلایی خود رسیده است، اما کمتر فردی با خود این سوال را مطرح کرد که وقتی اقتصاد کشور تغییراتی نداشته و رشد قابل توجهی نکرده است، چرا باید بورس شروع به رشد شارپی کند؟ پس از رسیدن شاخص بورس به کانال ۲ میلیون واحد، شاهد ریزش عجیب شاخص تا زیر یک میلیون و ۱۰۰ هزار واحد بودیم و از آن زمان تاکنون، بازار سرمایه همواره شرایط نامتعادلی را طی کرده که ناشی از عوامل مختلف اقتصادی همچون نرخ تورم و ارز بوده است. در گفت‌وگویی که با فردین آقابزرگی، موسس و مدیرعامل شرکت سبدگردان نیکان انجام شد، از نبود زیرساخت مناسب در بورس و ارائه راهکارهای مختلف برای رونق بخشیدن به بازار سرمایه سخن گفته شد. ماحصل این مصاحبه به نظر خوانندگان عزیز می‌رسد.

که بسیاری از نیازهای فراتر از گذشته باید در آن تامین می‌شد و این اتفاق، نیازمند ایجاد تغییرات گسترده بود. هم‌اکنون می‌توانیم بازار سرمایه ایران را با بازارهای مالی پیش‌رو در دنیا مقایسه و ابعاد سخت‌افزاری و نرم‌افزاری آن را بررسی کنیم. به اعتقاد بنده، هم‌اکنون به دلیل اینکه برنامه‌ریزی ساختی مناسبی برای بورس تعریف نشده و عمدتاً طبق مدل اولیه حرکت کردیم، نمی‌توانیم بسیاری از نیازهای کنونی سرمایه‌گذاران را برآورده کنیم. وقتی تعداد ترانکشن‌ها و سهامداران در بورس تغییر کرده و ۵ میلیون سهامدار تبدیل به ۵۰ میلیون نفر شده است، باید زیرساخت هسته معاملات سامانه هم تغییر کند. دلیل افزایش تعداد شرکت‌های سبدگردان در یک سال اخیر به بیش از ۶۰ مورد، این است که سرمایه‌گذاران به دنبال ارائه سرویس‌ها و خدمات در بازار سرمایه هستند که زیرساخت بورس قادر به تامین آن نیست. در واقع، نمی‌توان بازار سرمایه را محدود کرد، زیرا برای توسعه اقتصادی یک کشور، گسترش زیرساخت بورس از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

آیا قوانین حاکم بر بازار سرمایه نیاز به اصلاحات دارد و نقش دولت در این تحولات چیست؟

در سال ۱۳۸۴ حتی یک شرکت سبدگردان هم در کشور وجود نداشت و کل قانون بازار سرمایه به بانک‌ها، تامین سرمایه و شرکت‌های کارگزاری بازمی‌گشت. به نظر بنده، قانون تجارت و بازار اوراق بهادار به اصلاحات عمیق نیاز دارد، چرا که هم‌اکنون ذی‌نفعان این قوانین در ۲۰ سال گذشته تغییر کرده‌اند. اصل ۴۴ قانون اساسی به دولت تکلیف کرده تا کوچک شود و بخشی از این قانون را اقتصاد کشور شامل می‌شود. قانون بازار اوراق بهادار جدید را نباید طوری بنویسیم که محور آن دولت باشد، چون در سال ۱۳۸۴ تعریفی که از شورای عالی بورس وجود داشت، این بود که تمام بدنه آن را روزی دولت و نمایندگان بخش خصوصی تشکیل دهند و حکم آنان را وزیر امضا کرده و همه گوش به فرمان وی باشند. به نظر بنده، تغییر در قوانین بازار سرمایه و استفاده از تجارب کشورهای توسعه‌یافته می‌تواند کارساز باشد.



لطفاً در خصوص سوابق خود و چگونگی ایجاد شرکت سبدگردان نیکان توضیحاتی ارائه فرمایید؟

با توجه به علاقه بنده به انجام کارهای گروهی، تصمیم گرفتیم تا به همراه دوستان خود که سابقه همکاری با آنان را در کارگزاری‌ها و سازمان‌های نظارتی سازمان بورس داشتیم، شرکت سبدگردان نیکان را در ابتدای امسال تاسیس کنیم. ناگفته نماند، بنده حدود ۳۰ سال سابقه فعالیت در بازار سرمایه را دارم و در آخرین جایگاه خود به عنوان ناظر معاملات کارگزاران سازمان بورس مشغول به کار بودم و پس از آن افتخار کسب مجوز تاسیس شرکت سبدگردانی را از سازمان بورس اخذ کردم.

زیرساخت‌های بازار سرمایه در کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به شرایط کنونی و نیازی که در بورس وجود دارد، زیرساخت‌ها باید تغییر کند. در یک دوره زمانی، شرکتی تحت عنوان خدمات بورس وجود داشت که با حضور ۱۵ نفر پرسنل در حوزه آی‌تی و انفورماتیک در بازار سرمایه ارائه خدمات می‌کرد. به مرور زمان بورس به جایگاهی رسید

رشد چشمگیر بازار سرمایه در کشورهای توسعه یافته به چه صورت اتفاق افتاد؟

کشورهای پیشرو در زمینه برنامه ریزی توسعه اقتصادی، نتایج مناسب تری را نسبت به سایر کشورها به دست آورده اند. با مقایسه بورس آمریکا با چین یا ژاپن، در خواهیم یافت که سیاست ها و برنامه ریزی های دولت در حوزه اقتصاد مهم است. در تمام کشورهای توسعه یافته، بازار سرمایه بر اساس مکانیزم بخش خصوصی و نظام سرمایه داری اداره می شود. به عنوان مثال، بورس هنگ کنگ خیلی پیشروتر از بازار سرمایه شانگهای یا پکن است و همین طور بورس توکیو پس از بورس لندن، دومین بورس پیشرو در جهان است و به لحاظ حجم معاملات و توسعه یافتگی با بورس آمریکا برابری می کند. نحوه نظارت مقام ناظر در بازار سرمایه در این کشورها اهمیت ویژه ای دارد. در آلمان، نظامی مستقر است که شمانمی توانیده به آن بخش خصوصی یا دولتی کامل بگوید. در حقیقت یک نهاد ناظر مستقل در کنار وزارت اقتصاد کار می کند و مأموریت دارد تا اطلاعات شفاف اقتصادی را جمع آوری و به مردم ارائه دهد و جلوگیری از دست کاری ها در ارائه اطلاعات در دست اقتصادی از وظایف این نهاد است. اگر یک مدیر و شرکتی تخلف کند، آخرین اشتباه دوره زندگی خود را کرده و با ارائه یک نامه از سوی نهاد ناظر، هیچ شرکت دیگری با فرد و شرکت متخلف همکاری نخواهد کرد. بودجه این نهاد ناظر هم توسط خودش تامین می شود که می تواند الگویی برای سازمان بورس ایران باشد. ارائه رایگان خدمات در حوزه بهداشت و آموزش از وظایف دولت در تمام کشورهای دنیا است و در سایر امور اجتماعی و اقتصادی، دولت نقش ناظر و کنترل کننده را دارد. علاوه بر این؛ در حوزه نظارتی، تجارب مفید کشور سنگاپور هم الگوی مناسبی برای ایران است که باید از آن بهره برد. امیدوار هستیم از الگوهای که در دنیا وجود دارد، استفاده کرده و برنامه ریزی ها در راستای تامین منافع ملی باشد.

راهکار مقابله با انحصار و مجوز فروشی در بازار سرمایه چیست؟

مجوزهای خاصی که توسط مقام ناظر صادر می شود، انحصار ایجاد می کند. از سال ۱۳۹۸ در دولت و مجلس شورای اسلامی تصمیم گرفته شد تا انحصار با اتخاذ سیاست توسعه ای در بازار سرمایه شکسته شود که نوید ایجاد رقابت سالم در بازار سرمایه کشور را می دهد و موجب افزایش رضایت مندی سرمایه گذاران و تشویق به سرمایه گذاری در بورس خواهد شد. در بخش سیدگردانی مجوز فروشی نداشتیم، ولی در کارگزاری ها، سرقفلی شرکتی با چهار میلیارد تومان سرمایه، تا یک صد میلیارد تومان خرید و فروش شده است. شرکت های سیدگردان، نقطه اتصال بین احاد مردم هستند و در مقابل، سرمایه گذاران هم انتظار ارائه بهترین خدمات را دارند. صندوق های سرمایه گذاری، ابزاری در اختیار شرکت های سیدگردانی هستند و زمینه تعالی و توسعه بازار سرمایه را فراهم می کنند.

سهام رانتی و بازیگرهای میلیاردی در بازار سرمایه چگونه شکل گرفته و راهکار مقابله با آن چیست؟

زیر ساخت نادرست و نامناسب، زمینه ایجاد فساد را فراهم و رانت را ایجاد می کند و از طرفی، شکل گیری ارز دولتی و آزاد نیز، فسادهای گسترده را در اقتصاد کشور به وجود آورده است. اگر دامنه نوسان قیمت و حجم سهام شناور آزاد در حد معقول و قانونی باشد، شاهد شکل گیری فساد در بورس نخواهیم بود. وقتی شرکتی ۳۰ درصد از سهام خود را در بازار سرمایه عرضه

می کند، باید در مسیر شناوری سهم خود تلاش کرده تا رانت و فساد رخ ندهد که بابت این موضوع هم به سازمان بورس تعهد می دهد، اما در بعضی از مواقع این اتفاق رخ نمی دهد. شناوری پایین سهم و دامنه نوسان، فساد و رانت در بازار سرمایه را پدید می آورد. باید زمینه ایجاد پروژه و رانتی کردن سهام در بورس بر چیده شود که وقوع این اتفاق بر عهده نهاد نظارتی است. به جای اینکه تمام سهام ها را پایش کنیم و به دنبال فساد و رانت بگردیم، باید به بررسی سهام با شناوری پایین بپردازیم تا از وقوع فساد در بورس جلوگیری کنیم.

آیا وجود دامنه نوسان در بورس کشورهای جهان مرسوم است؟

در تعدادی از بورس های دنیا دامنه نوسان از ۱۰ تا ۲۰ درصد تغییر می کند، ولی در بسیاری از بورس های کشورهای جهان وجود دامنه نوسان مرسوم نیست. توقف و بازگشایی نماد معاملاتی مشابه ایران در هیچ جای دنیا رسم نبوده و انجام نمی شود. دامنه نوسان در بورس های جهان به زمانی اختصاص دارد که شوکی در بازار وارد می شود و به همین دلیل، دقایقی کوتاه نماد معاملاتی متوقف و پس از آن باز می شود، اما در ایران شاهد تغییر دامنه نوسان بین مثبت و منفی ۵ هستیم.

آیا شاخص بورس در مسیر جلب نظر مسئولان نهادهای بالادستی حرکت می کند؟

افزایش نقد شوندگی و شفافیت جزو وظایف اصلی سازمان بورس است، اما اگر شرایط خاصی بر کشور حاکم باشد، مقام بالادستی مانند وزارت اقتصاد، بانک مرکزی یا مجلس از مدیران بورس مسائلی را خواهند خواست که حتی با مأموریت و وظایف اصلی آن ها هم تناقض دارد. در زمان رییس سابق بورس، دامنه نوسان بین منفی ۲ تا مثبت ۵ در نظر گرفته شد که به نوعی اجازه افت ارزش سهام داده نمی شد. بارها مشاهده کردیم که رشد یا نزول شاخص بورس به صورتی مدیریت می شود که

سرمایه گذاری در بورس، نه تنها موجب کاهش ارزش سرمایه نمی شود، بلکه در یک بازه زمانی یک یا دو ساله، رشد سهام از نرخ تورم، ارز، طلا و مسکن بیشتر خواهد بود، مشروط بر اینکه دیدگاه سرمایه گذار بلندمدت باشد



با ابزاری مانند بورس کالا نمی‌توان تورم را در کشور کنترل کرد و نباید کالایی در بورس کالا به صورتی عرضه شود که بسیار پایین‌تر از نرخ بازار بوده و به اندازه کافی هم موجود نباشد

نظر مدیران بالادستی تامین شود. در سال ۱۴۰۰ همین اتفاق مجدداً تکرار شد و با توجه به اینکه شاخص کل تنها ۱۰ درصد بازدهی داشته و از یک میلیون و ۳۰۰ هزار واحد به یک میلیون و ۴۴۰ هزار واحد رسیده است، تنها ۵۰ شرکت بیش از ۸۰ درصد بازدهی مثبت داشتند و بیش از ۱۰۰ شرکت هم بازدهی منفی را تجربه کردند، ولی عدد شاخص کل حرف دیگری را می‌زند که تناسبی با افت یا رشد سهم‌ها ندارد، به همین دلیل نمی‌توانیم چشم‌اندازی مناسبی را برای شاخص بورس ترسیم کنیم.

آیا دولت از بورس برای تامین کسری بودجه خود استفاده می‌کند؟

در سند چشم‌انداز سازمان بورس، تامین مالی دولت به دلیل کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی تعریف شده و به صورت مکتوب روی سایت سازمان بورس آمده است. تا آبان ماه امسال، حدود ۱۵۵ هزار میلیارد تومان اوراق دولتی منتشر شده است. تعداد سهامداران وقتی از ۵۰ به ۵۰۰ میلیون نفر می‌رسد، به طور قطع منافعی از دولت هم تامین خواهد شد. چرا باید منافع سرمایه‌گذاران و سهامداران خرد تحت تأثیر منویات و اراده دولت یا مسئولان اقتصادی قرار بگیرد تا نفس بازار سرمایه گرفته شود؟ نرخ بازده بدون ریسک در اقتصاد کشور ما حدود ۲۴ درصد است این نرخ "P/E" سهام را تعدیل می‌کند. متأسفانه تعداد زیادی از کارشناسان و همکاران ما تا قبل از اینکه مسئولان بگویند، دولت چاره‌ای جز انتشار اوراق برای تامین کسری بودجه ندارد، این اقدام دولت را به عنوان یک آسیب مهم برای بورس تلقی و هشدار دادند. مسئولانی که اعتقاد دارند، در برابر چاپ پول، انتشار اوراق از سوی دولت برای جبران کسری بودجه بهتر است، به کشورهایی نگاه می‌کنند که نرخ سود آن‌ها ۲ و نرخ تورم آن‌ها یک درصد است و نسبت بدهی به ((جی‌دی‌پی)) در آن‌ها به بالای ۲۵۰ درصد هم رسیده است. این مسئولان این طور استدلال می‌کنند که کشور ما برای رسیدن به این عدد راه بسیاری دارد که به نظر بنده، تفکر غلطی است، زیرا نرخ تورم و سود در ایران با کشورهای توسعه‌یافته تفاوت اساسی دارد. بنده در جریان خرید اوراق در نهادهای مختلف بوده‌ام و در مقطعی ۱۵۰۰ میلیارد تومان از سوی یک نهاد برای خرید اوراق دولتی پرداخت گردید که این کار توسط بنده انجام شد که شامل ۲ نرخ اسمی و ترجیحی می‌شود.

به نظر شما آیا رشد شاخص بورس ناشی از افزایش نرخ تورم است؟

هیچ متغیری جدا از بدنه اقتصاد کشور نیست. در سال ۱۳۹۹ بدون اینکه در اقتصاد ایران تحولی ایجاد شود، شاخص بورس به بیش از ۲ میلیون واحد رسید و این سوال را در ذهن کارشناسان و فعالان ایجاد کرد که چگونه، وقتی هنوز اتفاقی در اقتصاد کشور رخ نداده، شاخص بورس به صورت شارپی رشد کرده است؟ در ۶ ماه دوم سال گذشته شاهد اصلاحات و ریزش‌های شدیدی در بازار سرمایه بودیم و شرایطی مهیا شد تا اقتصاد کشور متعادل شود. هم‌اکنون حجم نقدینگی در اقتصاد ایران عموماً برابر سال گذشته شده و شرایط بورس هم مساعد نیست. شاخص بازار سرمایه منعکس‌کننده وضعیت اقتصادی کشورمان است. به نظر بنده، سرمایه‌گذاری در بورس، نه تنها موجب کاهش ارزش سرمایه نمی‌شود، بلکه در یک بازه زمانی یک یا دو ساله، رشد سهام از نرخ تورم، ارز، طلا و مسکن بیشتر خواهد بود، مشروط بر اینکه دیدگاه سرمایه‌گذار بلندمدت بوده و از محل منابع پس‌اندازی فرد در بورس سرمایه‌گذاری

شود. شاخص بورس با میزان نرخ تورم در اقتصاد کشور همخوانی ندارد. از ابتدای امسال تا کنون ۴۵ درصد نرخ تورم داشتیم، اما شاخص بازار سرمایه در این مدت ۱۰ درصد بیشتر بازدهی نداشته است. در واقع این شاخص حدود ۳۵ درصد از ارزش خودش عقب‌تر است و به تنهایی نشان‌دهنده وضعیت بازار سرمایه نیست.

سازوکار بورس کالا برای مبارزه با سفته‌بازی و دلالتی باید چگونه باشد؟

در یک برهه زمانی که معاملات آتی سکه انجام می‌شد، تعدادی از مسئولان می‌گفتند که بورس کالا و معاملات آتی، عامل نوسان در معاملات اثبات سکه هستند که به همین دلیل این معاملات تعطیل شد. در آن زمان سکه یک میلیون و ۲۰۰ تا یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان قیمت داشت، اما هم‌اکنون این نرخ ۱۰ برابر شده است. بورس کالا نقش موثری در شفاف‌سازی و افزایش سرعت تامین نقدینگی لازم برای تامین کالاهای مختلف دارد. اگر محصولی مانند سیمان وارد بورس کالا شود، انتظار داریم، قیمت آن شفاف و معاملات آن هم سریع انجام شود. فروش کالاها و وصول مطالبات حاصل از آن در بورس کالا باعث افزایش کیفیت و رونق تولید خواهد شد. اگر مسکن، خودرو و سیمان به بورس کالا ورود پیدا کنند، سودهای حاشیه‌ای دلالی به شدت کم خواهد شد. مکانیزم بورس کالا باید بر اساس عرضه و تقاضای کالا در اقتصاد کشور عمل کند. دست‌کاری‌هایی که در رینگ پتروشیمی و غیره شد، نباید در بورس کالا هم رخ دهد، زیرا در صورت وقوع این اتفاق، دیگر بازار مفهوم خود را از دست خواهد داد. با ابزاری مانند بورس کالا نمی‌توان تورم را در کشور کنترل کرد و نباید کالایی در بورس کالا به صورتی عرضه شود که بسیار پایین‌تر از نرخ بازار بوده و به اندازه کافی هم موجود نباشد. وظیفه وزارت صمت، ارائه اطلاعات و ارقام تورمی نیست، بلکه این وزارتخانه باید تولید را در کشور احیا کند.

وسخن آخر...

ترسیم یک چشم‌انداز، مشروط بر اینکه وضعیت اقتصادی کشور تغییر نکند، برای بورس سخت است. هم‌اکنون دولت با مسائل مختلف اقتصادی دست به گریبان شده و ۵۰۰ هزار میلیارد تومان کسری بودجه دارد. در چنین فضایی، نمی‌توان بورس را جدا از اقتصاد کشور ببینیم و با توجه به چشم‌انداز کاهش ارزش پول ملی و رشد قیمت ارزها در برابر ریال، حجم نقدینگی در ایران روند صعودی را طی می‌کند. میزان حجم نقدینگی نسبت به یک سال گذشته حدود ۴ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود که بالغ بر ۴۶ درصد رشد را نشان می‌دهد. پیش‌بینی رشد اقتصادی برای سال ۱۴۰۱ امکان‌پذیر نیست، چرا که کشور ما تورم و افزایش نرخ ارز را با هم دارد. در گزارش‌های ۳ ماهه و ۶ ماهه تعدادی از شرکت‌های بورسی، به طور کاملاً مشهود است که افزایش سود شرکت‌ها و صنایع، عمدتاً ناشی از افزایش نرخ فروش محصولات است و راندمان شرکت‌ها صعودی نبوده است. بنده پیش‌بینی می‌کنم که رشد شاخص بورس تا پایان سال بیشتر از ۲۵ درصد نبوده و بالاتر از عدد یک میلیون و ۷۰۰ هزار واحد هم نرود. باید فرهنگ‌سازی شود تا دیدگاه مردم نسبت به بازار سرمایه معقولانه باشد و به این بازار به عنوان یک بنگاه سودآور نگاه نکنند. ■

پرونده ویژه



در این بخش می خوانیم:

- در آمد شرکت های PSP باید واقعی تر شود
- رقابت منفی PSP ها با شرکت های پرداخت یاری
- حمایت از کالاها و برندهای با کیفیت با افزایش فروش اینترنتی

فعالان صنعت پرداخت یاری عنوان کردند

رقابت منفی PSPها با شرکت‌های پرداخت یاری

محمد جعفری

منظور کاهش نرخ تورم و هزینه‌های گردش پول ایجاد شده است. رییس انجمن پرداخت الکترونیک با بیان اینکه بسیاری از افراد فعال در این صنعت به مشکلات اصلی کمتر می‌پردازند، افزود: در خصوص مشکلات مربوط با ای نماد صحبت می‌کنیم، اما از مهمترین مساله که انحصار PSP است، غافل مانده‌ایم. هم‌اکنون تنها درصد اندکی از افراد این حوزه مشکلات واقعی آن را درک کرده‌اند، به همین دلیل از بین معضلات فراوان موجود در صنعت پرداخت یاری، فقط چند مورد آن بررسی می‌شود. بزرگمهری با اشاره به اینکه سالانه یک میلیون و ۳۰۰ هزار دستگاه POS در کشور ایجاد می‌شود، گفت: طی سه سال اخیر که نظام پرداخت یاری شکل گرفته، تعداد این دستگاه‌ها در کشور کاهش نیافته و به رغم انتظار صنعت پرداخت یاری برای درآمزی در بلندمدت، اقداماتی صورت می‌گیرد که حتی تا ۵ سال آینده نیز به اهداف خود نخواهیم رسید. به گفته رییس انجمن پرداخت الکترونیک، وظیفه اصلی رگولاتور، رعایت قانون به صورت منصفانه، ایجاد رقابت سالم در بازار و جلوگیری از رانت و انحصار است، اما هم‌اکنون ۹۲ درصد نظام پرداخت در اختیار ۱۲ شرکت است که مزیت‌های بی‌پایان دارند. پرداخت با در دسرهای فراوان مواجه هستند. وی در ادامه با طرح این سوال که "فرض کنید، شاپرک پول شرکت‌های پرداخت یار را تسویه نکند، آیا مشتری می‌فهمد و چه کسی مقصر اصلی است؟" گفت: معمولاً پذیرنده‌ها تصور می‌کنند که PSPها امن هستند. در موضوع کار مزدوری فایده نیز مغایرت‌هایی بین PSPها و شرکت‌های پرداخت یار وجود دارد. هر کسب و کار باید از سوی قوانین، مزایایی دریافت کند تا صرفه اقتصادی داشته باشد، در حالی که این مزیت برای شرکت‌های پرداخت یار تعریف نشده است. بزرگمهری با تاکید بر اینکه رگولاتور باید در تعامل با فعالیت صنعت پرداخت، یک کسب و کار معتدل و منطقی را بر اساس پیشرفت فناوری اطلاعات به سرعت برنامه‌ریزی کند، افزود: نکته کلیدی این بحث، زیاده‌خواه نبودن شرکت‌های پرداخت یار است، به همین دلیل رگولاتور باید از رانت جلوگیری کند.

جمعی از فعالان صنعت پرداخت یاری از جمله علیرضا بزرگمهری، رییس انجمن پرداخت الکترونیک، سید میثم میرنظامی، دبیر انجمن پرداخت الکترونیک و مدیر عامل شرکت ستاره پیشگام نوران (پی‌استار)، علی مالک‌زاده، مدیر عامل و رییس هیات مدیره شرکت معماران فناوری هوشمند با برندن (ست پی) و رامیار قنبری، مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت فناوری اطلاعات گرین، با حضور در دفتر ماهنامه "دنیای سرمایه‌گذاری" در خصوص مشکلات و چالش‌های اصلی صنعت پرداخت یاری به بحث و گفت‌وگو پرداختند. با توجه به نوپا بودن شرکت‌های پرداخت یاری و نقش آن‌ها در ارائه خدمات پرداخت به کسب و کارهای آنلاین مانند پرداخت‌های درون برنامه‌ای مبتنی بر زیرساخت‌های همراه، افراد حاضر در این جلسه مهمترین مطالبات خود از بانک مرکزی و نهادهای دولتی را به منظور ارتقای سطح این خدمات مطرح کردند.

وظیفه اصلی رگولاتور، ایجاد رقابت سالم در بازار است

علیرضا بزرگمهری، رییس انجمن پرداخت الکترونیک با بیان اینکه برای بررسی مدل کسب و کار، چالش‌های شرکت‌های پرداخت یار و عملکرد بانک مرکزی و شاپرک، روش‌های حرفه‌ای وجود دارد که



باید به بررسی آن پرداخت، افزود: در برخی از مواقع برگزاری گردهمایی‌ها، برای طرح نظر، مبنای فکری افراد و همچنین دسترسی به راهکارها ضروری است و می‌توان این مسائل را از طریق رسانه‌ها، انجمن‌ها و سندیکاها پیگیری کرد.

وی با اشاره به اینکه در حال حاضر ارزش چاپ یک تراول ۵۰ هزار تومانی، حدود ۱۵ تومان و هزینه تراکنش حدود ۲۲۵ تومان است، گفت: در واقع، در ازای متوسط تراکنش و گردش پول به طور سالانه ۲۵ درصد تورم با نظام حاضر پرداخت، ایجاد می‌شود، در حالی که نظام پرداخت یاری به

علیرضا بزرگمهری:

وظیفه اصلی رگولاتور، رعایت قانون به صورت منصفانه، ایجاد رقابت سالم در بازار و جلوگیری از رانت و انحصار است، اما هم‌اکنون ۹۲ درصد نظام پرداخت در اختیار ۱۲ شرکت است که مزیت‌های بی‌پایان دارند

تسهیل شرایط موجود با حل مشکلات حقوقی و مالیاتی



سید میثم میرنظامی، دبیر انجمن پرداخت الکترونیک و مدیر عامل شرکت ستاره پیشگام نوران (پی استار) با بیان اینکه در هنگام شروع این فعالیت، مسائل زیادی از سوی درگاه واسط ایجاد شد که از مهمترین آن می توان به مسائل

حقوقی و فنی اشاره کرد، گفت: برای مثال، جایگاه مشخصی برای انعقاد قرارداد با بانک یا PSP وجود نداشت و در حالی بحث احراز هویت از طریق وبسرویس ها مطرح بود که به فین تک ها بابت احراز هویت، سرویسی ارائه نمی دادند.

وی با اشاره به اینکه فعالیت های مادر کشور کاملاً به صورت قانونی است، اما با مشکلاتی از سوی نهادهای ناظر و بالادستی روبهرو هستیم که ادامه کار را برای مادشوار می کند، افزود: به اعتقاد بنده، نهادهای دولتی باید با حل مشکلات حقوقی و مالیاتی، این اعتماد را در بین تمام پذیرنده ها ایجاد کنند تا شرکت شاپرک و رگولاتور نظام پرداخت، شرایط موجود را تسهیل کند.

مدیر عامل شرکت ستاره پیشگام نوران (پی استار) چالش اصلی فعالان این صنعت را مدل کسب و کاری نظام پرداخت یاری دانست و گفت: هر چند با این مدل یک سری چالش های حقوقی و مالیاتی را حل کرده و در بین پذیرنده ها اعتماد سازی کردند، اما این مدل مشکلات زیادی داشت.

میرنظامی تصریح کرد: حدود ۸ درصد تراکنش های شاپرک به صورت IPG است و بر اساس بررسی های ما از این ۸ درصد ۲/۵ الی ۳ درصد را پرداخت یارها تشکیل می دهند که گاهاً بازارهای رسمی و قانون گذاری شده ای هم نیست و این کوچکی بازار منجر به در حاشیه ماندن سرویس های پرداخت یارها می شود، در صورتی که بهتر بود تا با زوری اجرایی سرویس های پرداخت اینترنتی کاملاً به پرداخت یارها واگذار شود. دبیر انجمن پرداخت الکترونیک با بیان اینکه در گذشته برای راه اندازی هر شرکت، تنها دریافت مجوز لازم بود، اما حالا تراکنش و ایجاد یک پنل یا سوئیچ و افزایش سرمایه به آن اضافه شده که هزینه های میلیاردی هم دارد، افزود: متأسفانه قوانین مطمئنی برای شرکت های پرداخت یار در تامین خواسته های مشتریان وجود ندارد و با افزایش هزینه ها و سخت شدن ورود به مارکت، حمایت های حقوقی و زیرساختی تغییری نکرده اند.

میرنظامی در پاسخ به این سوال که "چه پیشنهادی برای ایجاد یک مدل منطقی برای کسب و کارهای حوزه پرداخت دارید؟" گفت: همان طور که چالش ها را برای مدل پرداخت یاری (مدلی که می توانست به صورت تجمیعی همه چیز را در خود داشته باشد)، در نظر گرفته ایم، باید کمک به اصلاح مدل پرداخت یاری و استفاده از این تجربه در مدل های دیگر کسب و کاری مانند پرداخت بانی و... را هم در نظر داشته باشیم تا تجربه های بد این مدل تکرار نشود.

وی تصریح کرد: باید مدل جامعی برای پرداخت یارها و فین تک ها ایجاد

شود تا تعدد مجوزها و هزینه ها را کم کند. هر چند که ما به رگولاتور نیاز داریم، اما رگولاتور باید در رفع این مشکلات با تشکل ها، انجمن ها و... صحبت کند. ما در چارچوب نظام پرداخت یاری فعالیت خواهیم کرد، به همین دلیل لازم است که چالش ها را اصلاح کنیم، به طوری که شرکت ها و کسب و کارها تعطیل نشوند.

مدیر عامل شرکت ستاره پیشگام نوران (پی استار) اظهار کرد: متأسفانه پذیرنده با دیدن هر گونه چالش یا مشکل در پرداخت، به سراغ PSP ها می رود و شرکت های پرداخت یار را دور می زند و این موضوع باعث فرسایش فعالیت در این حوزه می شود.

نظام پرداخت یاری، چابک تر از سیستم بانکی



مهندس علی مالک زاده، مدیر عامل و رئیس هیات مدیره شرکت معماران فناوری هوشمند با برند (ست پی) با تأکید بر اینکه در حال حاضر با مسائلی مانند عدم شفافیت موضوع مالیات این حوزه نظام صنفی و قوانین بالادستی روبهرو

هستیم، افزود: در این میان، باید با مهیا کردن بستر قوانین و مقررات مناسب به سمتی حرکت کنیم که نظام پرداخت فعال تر شده و مسیر درست آتی آن نیز تعریف گردد.

وی با اشاره به اینکه در کشورمان درگیر بازی نامناسب رگولاتور (نظارت) هستیم، گفت: اگر چه سیستم رگولاتوری باید در کنار کسب و کارهای الکترونیک باشد تا به پیشرفت دست پیدا کند، اما این امر به دلیل تعامل غیر موثر نهاد ناظر، در عمل به صورت مطلوب اتفاق نمی افتد. امروزه پارادایم های کسب و کار جهانی از نظر محتوی و شکل تغییر یافته، به گونه ای که تغییر نظام پولی دنیا و به دنبال آن، ایجاد صنعت پرداخت یاری و استفاده آن از کیف پول برای دیجیتالی کردن پرداخت ها را باید به عنوان بخشی از پاسخ به این تغییر پارادایم قلمداد کرد.

مدیر عامل و رئیس هیات مدیره شرکت معماران فناوری هوشمند در ادامه افزود: کشور ما نیز از این قاعده مستثنی نیست و باید متناسب با تغییر فضای کسب و کارها، زیرساخت های مالی و پولی نیز به نحوه مطلوبی تغییر یابند. نظام پرداخت یاری کشور با سیستم موجود کارمزد، اجازه ایجاد کیف پول را نمی دهد، در حالی که این نظام برای ارائه سرویس و همکاری بهتر با ستارت آپ ها و کسب و کارها شکل گرفته است.

مالک زاده با بیان اینکه در ایران، نظام پرداخت یاری در مقایسه با سیستم بانکی به دلایل متعدد چابک تر است، گفت: برای فعالان، کار آفرینان

علی مالک زاده:

با وجود شکل گیری نظام های پرداخت در درون فروشگاه های دیجیتالی، شاهد افزایش شکاف و تشدید اختلاف بین ظرف و مظهر خواهیم بود، به همین دلیل بانک مرکزی در صورت عدم تطبیق خود با فین تک ها، دیر یا زود به حاشیه می رود



رامیار قنبری:

متاسفانه شرکت‌های پرداخت یار به جای اینکه به توسعه کسب و کار خود بپردازند و ارزش افزوده در کنار محصول خود ایجاد نمایند، در رقابت ناسالم با psp ها از بین می‌روند

و... مدت زمان گرفتن درگاه پرداخت از بانک‌ها و PSP ها حدود سه ماه طول می‌کشد، در حالی که پرداخت یارها این مدت زمان را بسیار کاهش می‌دهند. به نظر می‌رسد، استفاده مناسب از ظرفیت‌های پرداخت یاری می‌تواند گام بزرگی در جهت تکمیل نظام بانکی و مالی کشور، تعمیق مالی و در نهایت توسعه اقتصادی باشد. علاوه بر این، اولویت اصلی ما در این نظام، رسیدگی و پاسخگویی به دغدغه‌های مشتریان است که متاسفانه با مانع تراشی‌های سامانه‌های ناظر مواجه است.

وی با اشاره به اینکه با تغییرات ایجاد شده در پارادایم کسب و کارها در سطح جهانی و همچنین واکنش و پاسخ بانک‌های مرکزی سایر کشورها، جهان به این امر، دیر یا زود بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و حتی نهادهای مرتبط و درگیر نظارت و قانون گذاری حوزه پرداخت، باید قوانین و مقررات خود را با این سیستم جدید یعنی فین تک‌ها مطابقت دهند؛ افزود: در صورت عدم چنین تطابقی، با وجود شکل گیری نظام‌های پرداخت در درون فروشگاه‌های دیجیتالی، شاهد افزایش شکاف و تشدید اختلاف بین ظرف و مضر و فواید خواهیم بود، به همین دلیل بانک مرکزی در صورت عدم تطبیق خود با فین تک‌ها، دیر یا زود به حاشیه می‌رود.

مدیرعامل و رییس هیات مدیره شرکت معماران فناوری هوشمند گفت: بانک مرکزی برای مطابقت خود با سیستم جدید سه راه حل بیشتر ندارد؛ یا باید روی عدم طراحی و تطبیق قوانین و مقررات مناسب اصرار نماید و نقش کمتری در آینده بازی کند یا این موضوع را به بخش خصوصی واگذار کند و تنها نقش ناظر را داشته باشد یا اجازه دهد که قوانین و مقررات این حوزه همراه با کنارفناوری‌های نوین توسعه پیدا کند.

مالک‌زاده بیان کرد: در صورتی که نظام پرداخت یاری گسترش پیدا کند، شاید دیگر نیازی به دستگاه POS نباشد، چرا که ماریز تراکنش‌ها را به مشتریان ارائه می‌دهیم. زمانی که نظام‌های پرداخت دنیا به سمت دیجیتالی شدن حرکت می‌کند، بانک مرکزی هم باید با فناوری‌های روز عجین باشد یا بر اجرای قوانین مرتبط با آن اصرار کند. در واقع پرداخت یارها بازوهای عملیاتی شرکت‌های پرداخت الکترونیک می‌شوند و به توسعه آن کمک خواهند کرد. به اعتقاد بنده، باید قوانین موجود، اصلاح شده و نگاه غالب را تغییر داد تا شاهد رقابت منفی بین PSP ها و شرکت‌های شبکه پرداخت نباشیم.

ایجاد شرکت‌های پرداخت یار برای کاهش هزینه‌های تراکنش

رامیار قنبری، مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت فناوری اطلاعات گرین پی با اشاره به اینکه بانک مرکزی به PSP جدید مجوز نمی‌دهند و پرداخت هزینه تراکنش‌های بانکی برای شبکه بانکی کار دشواری است، گفت:



شرکت‌های پرداخت یار به منظور کاهش هزینه‌های تراکنش، ایجاد

شده‌اند و سعی مان بر این است تا اقدامات مناسبی را در این زمینه انجام دهیم.

وی در ادامه افزود: ما با رویای ایجاد تراکنش و ارائه خدمات پرداخت، وارد فعالیت در این عرصه پرداخت شدیم، اما در زمان ارائه سرویس، کسی پرداخت یارها را نمی‌شناسد و با PSP طرف می‌شوند. حتی در رابطه با موضوع ارائه خدمات شارژ یا پرداخت قبوض هم کسی پرداخت یارها را نمی‌شناسد. در این میان، مهمترین هدف ما ارائه خدمات به سیستم بانکی بود که متاسفانه محقق نشد.

مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت فناوری اطلاعات گرین پی با تاکید بر اینکه تورم، یکی از مشکلات اساسی کشور است، در حالی که کیف‌های پول موجود در ایران با این مسأله درگیر نیستند، اظهار کرد: کیف‌های پول کشور حدود ۲۱ درصد از بانک‌ها کارمزد دریافت می‌کنند و پول را می‌فروشند، در حالی که کیف پول الکترونیکی اجازه این کار را ندارد. در این میان باید پرسید نقش و وظیفه اصلی بانک مرکزی چیست؟

قنبری تصریح کرد: یکی از اساسی‌ترین چالش نظام پرداخت یاری، بحث مالیات بر حساب تجمیعی است. منظور از حساب تجمیعی، یعنی داشتن حساب از سوی واسطه بین تعدادی پذیرنده یا بخشی از شبکه پرداخت مثل سیستم بانکی، PSP و... است. متاسفانه دولت از پول این حساب که در واقع متعلق به پرداخت یارها نیست، مالیات دریافت می‌کند.

وی بحث رقابت با PSP را از دیگر مشکلات موجود در این صنعت دانست و گفت: در بازار آنلاین، یک بازار سالم وجود دارد که فروشگاه‌های آنلاین، سوشال مدیا و... را در بر می‌گیرد و فعالیت‌های غیرقانونی هم به عنوان بازار زرد محسوب می‌شوند. اکثر فعالان بازار اصلی و سالم مانند فروشگاه‌های آنلاین، شبکه پرداخت مستقیم دارند و از طریق آن و محل تراکنش‌ها، درآمدی می‌کنند؛ از این رو پرداخت یارها تنها بازار کوچک استارت‌آپ‌ها را در اختیار دارند که توسط PSP ها با امتیازات فراوان به نوعی تصاحب شده است؛ بنابراین عدم وجود رقابت سالم و برابر در میان شبکه‌های پرداخت الکترونیک، از چالش‌های بزرگ صنعت پرداخت یاری کشور به شمار می‌رود.

مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت فناوری اطلاعات گرین پی به مقرون به صرفه نبودن راه اندازی شرکت‌های پرداخت یار به دلیل هزینه‌های بالا اشاره کرد و افزود: شرکت‌های پرداخت یار بازار یاب PSP ها هستند و نباید آن‌ها را نادیده گرفت، بلکه باید به دلیل خدمات گسترده و مناسبی که ارائه می‌دهند، از حمایت مسئولان مربوطه برخوردار باشند. متاسفانه شرکت‌های پرداخت یار به جای اینکه به توسعه کسب و کار خود بپردازند و ارزش افزوده در کنار محصول خود ایجاد نمایند، در رقابت ناسالم با psp ها از بین می‌روند. ■

حمایت از کالاها و برندهای با کیفیت با افزایش فروش اینترنتی

مهدیه شهسواری



با توجه به ضوابط
بانکی و شرایط
دشوار برای دریافت
تسهیلات از بانکها،
لایزینگها ضوابط
ساده تری برای
دریافت تسهیلات
دارند

تهران به کارخانه ها و شرکت ها بسیار مناسب می باشد، اما در شهرستان ها برای این کار از نمایندگی های فروش نیز کمک گرفته شده است. از آنجایی که هدف اصلی این شرکت حمایت از کارآفرینان و تولیدکنندگان داخلی است، قطعاً از همه برندهای با کیفیت استقبال خواهیم کرد.

وی با اشاره به کاهش توان خرید مردم و افزایش قابل توجه قیمت ها، توضیح داد: هر چند میزان خرید مشتریان نسبت به قبل کاهش یافته، اما به لحاظ عددی فروش بیشتری نسبت به گذشته داشته ایم. البته شرط اصلی ما برای همکاری با شرکت ها، داشتن گارانتی و خدمات پس از فروش است تا نظر مشتریان و رضایت آنان را به طور کامل جلب نماییم.

عادل زاده، بیماری کرونا را یکی از عوامل افزایش استقبال عمومی از فروش های اینترنتی و مجازی برشمرد و بیان کرد: در حال حاضر ۴۰ درصد خریدهای مردم در شهرهای بزرگ به صورت اینترنتی انجام می شود که بخشی از آن توسط اسنپ کالا صورت می گیرد که با توجه به داشتن فضای فیزیکی در مجتمع تجاری کوه نور، اعتماد مشتریان به محصولات این سامانه بیشتر خواهد شد.

مدیر عامل شرکت رادین صنعت حامی نیک با اشاره به اینکه در این شرکت فضای فیزیکی برای انواع مختلف کالاها وجود دارد، گفت: این فضا به صورت رایگان در اختیار برندهای مختلف قرار گرفته و سود شرکت رادین صنعت حامی نیک نیز از درصد فروش کالا به دست می آید. در حال حاضر حدود دو هزار قلم کالا در سامانه این شرکت ثبت شده که با استقبال عمومی روبه رو شده است.

وی با اشاره به قراردادهای این شرکت که از طریق همکاری با لایزینگ صورت می گیرد، گفت: با توجه به ضوابط بانکی و شرایط دشوار برای دریافت تسهیلات از بانک ها، لایزینگها ضوابط ساده تری برای دریافت تسهیلات دارند، ولی ما همچنان در حال مذاکره با بانک های مختلف جهت تسهیل در دریافت تسهیلات برای متقاضیانی که شرایط دریافت تسهیلات از بانک ها را دارند، هستیم تا مشتریان بتوانند نسبت به خرید اقساطی از این مجموعه اقدام نمایند.

عادل زاده در پایان از تمامی برندهای معتبر جهت همکاری و ایجاد نمایشگاه دائمی در این مجتمع دعوت به عمل آورد و گفت: متقاضیان می توانند جهت هماهنگی و انعقاد قرارداد با مدیر اجرایی این پروژه با شماره ۰۹۳۵۵۹۰۶۷۲۱ تماس حاصل فرمایند. ■

موفقیت بسیاری از شرکت ها به توانایی آن ها در شیوه فروش وابسته است. امروزه شرکت های زیادی به عنوان واسطه فروش در حال فعالیت می باشند و بخش زیادی از محصولات بازار را به مشتریان عرضه می کنند. البته شیوع ویروس کرونا و افزایش خرید و فروش های اینترنتی کالا نیز بستر فعالیت آن ها را پررنگ تر کرده است.

محمود عادل زاده، مدیر عامل شرکت رادین صنعت حامی نیک با اشاره به فرآیند تأسیس این شرکت طی چند سال گذشته گفت: ایده راه اندازی این شرکت بعد از بازنشستگی به ذهن بنده رسید، از این رو با همکاری شرکت های پرداخت یاری بانک مرکزی و مجتمع تجاری کوه نور، نمایشگاه دائمی و فروشگاه های زنجیره ای حامی نیک را دایر کردیم تا تولیدکنندگان، محصولات خود را در صنوف مختلف (لوازم خانگی، دیجیتال، مواد غذایی...) در بستر مناسبی که ایجاد شده، عرضه کنند و فضای مناسب برای نمایش و فروش کالاهای خود داشته باشند. علاوه بر این، با استفاده از تسهیلات بانکی و... توان خرید مشتریان را افزایش داده تا بتوانند به صورت اقساطی به کالای مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند. وی با بیان اینکه مشتریان می توانند هزینه کالاهای مورد نظر خود را از درگاه اینترنتی پرداخت و به صورت اقساطی تا سقف پنجاه میلیون تومان بدون ضامن و با چک شخصی خریداری نمایند، اظهار کرد: مشتریانی که اعتبارسنجی می شوند، تسهیلاتی تا سقف یک صد و بیست میلیون تومان دریافت خواهند کرد.

عادل زاده با اشاره به فعالیت شرکت رادین صنعت حامی نیک ادامه داد: طی فرآیندی، این شرکت با انعقاد قرارداد با مالکین مجتمع تجاری کوه نور، فضای مناسبی را برای نمایش محصولات مختلف شرکت های طرف قرارداد در نظر گرفته تا مشتریان در صورت تمایل به خرید کالا، با رعایت پروتکل های بهداشتی به صورت حضوری به این مکان مراجعه و علاوه بر خرید کالاهای مورد نیاز خود، از فضای ایجاد شده نیز استفاده نمایند. خوشبختانه این فعالیت با استقبال متقاضیان روبه رو شده و با افزایش ۲۵ درصدی فروش، در حال اختصاص بخش قابل توجهی از سهم بازار به خود می باشد.

مدیر عامل شرکت رادین صنعت حامی نیک خاطر نشان کرد: طی مذاکرات انجام شده با مدیران توانمند شرکت های معتبر در صدد راه اندازی شعبات فروش کالا در ۱۰ شهر دیگر کشور هستیم. البته فرآیند دسترسی در شهر

عضو هیات مدیره شرکت پرداخت نوین آراین در آمد شرکتهای PSP باید واقعی تر شود

عرفان فغانی

شرکتهای PSP (ارائه‌دهنده خدمات پرداخت) با ایجاد پلتفرم و روش‌های متنوع پرداخت و همچنین به عنوان واسطه اصلی بین بانک‌ها و فروشگاه‌های دارای دستگاه کارتخوان، یکی از مهمترین زیرساخت‌های پرداخت الکترونیک به شمار می‌روند. از سوی دیگر، با توجه به گسترش تکنولوژی و به روز شدن صنعت پرداخت، جایگاه و نقش این شرکت‌ها روز به روز پررنگ‌تر می‌شود. به منظور بررسی فرصت‌ها و چالش‌های موجود در این حوزه، به سراغ محمدرضا روشناس، عضو هیات مدیره شرکت پرداخت نوین آراین رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. روشناس، فارغ التحصیل رشته مخابرات امن در مقطع کارشناسی ارشد است و حدود ۱۸ سال در سیستم‌های پرداخت الکترونیک و شرکت‌های PSP مانند تجارت الکترونیک پارسیان، تجارت الکترونیک سرمایه، خدمات انفورماتیک و پیشگامان پویا فعالیت داشته است. وی به عنوان مدیر حوزه پرداخت و امور مرتبط با کارتهای اعتباری شناخته می‌شود و در حال حاضر نیز دو سیستم کارت اعتباری در بانک ملی و سیستم پرداخت نوین آراین را راه‌اندازی کرده است. در ادامه مشروح این مصاحبه را می‌خوانید.

برای مثال، این شرکت یک دستگاه پایانه فروشگاهی اندروید خاص را تهیه کرده که به صورت هندلر (دارای قلاب خاص که در روی دست محکم می‌شود) می‌باشد و با افتادن از فاصله یک‌ونیم متری بر روی زمین دچار آسیب نمی‌شود. البته این وسیله، وارد قسمتی از بازار شده که دارای تراکنش مناسبی است. نکته دیگر، اقدام شرکت پرداخت نوین آراین برای راه‌اندازی سیستم کارت اعتباری بانک اقتصاد نوین است که زمینه پرداخت و بازار فروش اعتباری را فراهم می‌کند. در حال حاضر نیز این شرکت با چند فروشگاه در زمینه فروش اقساطی همکاری داشته و خدمات متنوعی را به مشتریان ارائه می‌دهد.

چه ضرورتی برای راه‌اندازی شرکت‌های PSP وجود داشته است؟

این شرکت‌ها مبتنی بر استانداردهای بین‌المللی شکل گرفته‌اند تا خدمات پرداخت را به مشتریان ارائه دهند، اما در کشور ما روند شکل‌گیری این شرکت‌ها با سایر کشورها کاملاً متفاوت است، به طوری که در ابتدای شروع کسب و کار، شرکت‌های متنوعی با عملکرد یکسان تاسیس شدند و طی سال‌ها جهت بالا بردن کارایی و سود، با هم ادغام شده و در قالب یک یادو سه شرکت فعالیت دارند، در حالی که تعداد زیادی PSP مشغول به کار است و در صورت صدور مجوز از سوی بانک مرکزی بیشتر هم خواهد شد. از آنجایی که افزایش این شرکت‌ها به هدر رفت منابع منجر می‌شود، باید تمهیداتی از سوی بانک مرکزی و شرکت‌های شاپرک به عنوان رگولاتور در نظر گرفته شود تا بیش از دو دستگاه کارتخوان در فروشگاه‌ها نصب نشود و با ادغام شرکت‌های PSP خدمات بیشتری به مشتریان ارائه گردد.

فعالیت تعداد زیاد شرکت‌های پرداخت چه مشکلاتی را به همراه دارد؟

با توجه به تجهیزات و زیرساخت‌های مورد نیاز برای نصب دستگاه‌های کارتخوان، هزینه‌های زیادی صرف خواهد شد و علاوه بر این، شرکت‌های PSP برای افزایش سهم خود باید از سهم یک شرکت PSP دیگر برداشت کنند، به طوری که این موضوع در گزارش‌های سامانه شاپرک نیز کاملاً مشخص است. برای مثال، اگر اپراتور و اپلیکیشن



شرکت پرداخت نوین آراین از چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت به عنوان یکی از شرکت‌های قدیمی PSP از سال ۱۳۸۴ شروع به کار کرد و در سال‌های اولیه، بیشترین دستگاه کارتخوان را نصب کرده بود. با توجه به افول عملکرد این شرکت طی زمان، تغییراتی در تیم مدیریتی آن به وجود آمد و با تغییر هیات مدیره شرکت در سال ۱۳۹۸ و پس از آن با کمک بانک اقتصاد نوین، تعداد دستگاه‌های کارتخوان و تراکنش‌های بانکی این شرکت افزایش معناداری پیدا کرد.

این شرکت برای افزایش سهم خود در بازار چه اقداماتی انجام داده است؟

همه سیستم‌های PSP در کشور به لحاظ نوع خدمات یکسان هستند، با این حال شرکت نوین پرداخت آراین به عنوان یکی از شرکت‌های برتر در این حوزه، سیاست‌هایی به منظور افزایش سهم خود از بازار انجام داده که ارائه سیستم‌های خاص به شرکت‌های پخش یکی از آن‌ها است.

USSD از یک شرکت PSP به شرکت PSP دیگری مهاجرت کند، تراکنش های موبایلی آن کمتر خواهد شد و تراکنش های شرکت PSP مقابل نیز به همان اندازه افزایش خواهد یافت. برخی از شرکت ها برای حفظ مشتریان خود، تجهیزاتی مانند صندوق فروشگاهی، ترازو، ماشین حساب و... را به صورت رایگان به مشتریان تحویل می دهند، این در حالی است که شرکت های کوچک تر PSP با درآمدهای کمتر نمی توانند چنین سرمایه گذاری را انجام دهند. حتی مشاهده می شود که برخی از آن ها تا ۹۰ درصد از درآمدهای ناشی از تراکنش های شاپرکی را به برخی از مشتریان خود می پردازند تا رتبه خود را در گزارش های شاپرک بالا نگه دارند.

چه موانعی برای اتصال شرکت های PSP ایرانی به شبکه های بین المللی وجود دارد؟

در حال حاضر حدود ۱۲ شرکت PSP در کشور وجود دارد که به صورت مستقیم و غیر مستقیم و بر اساس استانداردهای بانکی فعالیت دارند و با توجه به تحریم و محدودیت های حاصل از آن، نه تنها امکان اتصال به شبکه های بین المللی را ندارند، بلکه گواهی نامه EMV به عنوان ابزار لازم ارتباط با شبکه بانکی جهانی را هم در اختیار ندارند. نکته دیگر به درآمدهای نظام بانکداری مربوط می شود که برخلاف کشورهای دیگر عمدتاً از طریق نرخ بهره و به عبارتی از محل درآمدهای مشاع به دست می آید. در واقع در حوزه فنی، قانون گذاری و همچنین در زمینه تحریم های بین المللی مشکلاتی جهت عدم اتصال به شبکه های بین المللی وجود دارد که باید راهکارهای مناسبی برای برون رفت از آن ها اتخاذ کرد.

کرونا چه تاثیری بر فعالیت شرکت پرداخت نوین آرین داشت؟

خوشبختانه سودآوری این شرکت در زمان کرونا برخلاف بسیاری از کسب و کارها روند صعودی داشته و بسیاری از تراکنش ها و خدمات آن به صورت مجازی انجام شده است. بر اساس گزارش های سامانه شاپرک، عملکرد شرکت های PSP در زمان کرونا مثبت بوده و میزان تراکنش های آن ها نیز افزایش یافته است. علاوه بر این، در حال حاضر ضمن فراهم بودن زیرساخت های مورد نیاز برای این شرکت ها در کشور، امکان ارائه خدمات مختلف از سوی آن ها در صورت تقاضای بانک ها وجود دارد.

چه برنامه هایی برای توسعه فعالیت این شرکت در نظر دارید؟

با توجه به وضعیت تحریم و مشکلات موجود، مهمترین برنامه شرکت پرداخت نوین آرین، افزایش کیفیت خدمات است که طبق گزارش های ماهانه شرکت شاپرک، در این زمینه رتبه ۹ را در میان شرکت های PSP دارد. البته در سنجش موضوع کیفیت خدمات، پارامترهای زیادی وجود دارد که در سامانه شاپرک لحاظ نمی شود. برای مثال، برخی از شرکت ها دستگاه های کارتخوان زیادی دارند که شاید فعال نباشند، در حالی که شرکت پرداخت نوین آرین با سیاست گذاری درست، کارایی دستگاه های کارتخوان خود را بالا برده و دستگاه های کم تراکنش نسبت به تعداد دستگاه های منصوبه دارد و از این لحاظ در شمار چهار شرکت برتر صنعت پرداخت الکترونیک قرار می گیرد. از سوی دیگر، این شرکت، خدماتی در زمینه سرویس های کارتی فروش اقساطی و اعتباری از جمله خدمات خریدهای حلقه بسته، باشگاه مشتریان برای فروشگاه های زنجیره ای و خدمات جایگزین چک برای شرکت های پخش را نیز می تواند ارائه دهد.

تا چه اندازه شاهد تخلفات و کلاهبرداری در استفاده از دستگاه های کارتخوان هستید؟

این مساله عمدتاً از مسیر مهندسی اجتماعی و دسترسی به اطلاعات بانکی

افراد صورت می گیرد که معمولاً هم دارنده کارت اطلاعات خود را در اختیار دیگران قرار می دهد. حمله های سایبری در کشور روی سامانه های بانکی به منظور ربودن اطلاعات مشتری بسیار کم است. برای نمونه، افراد هنگام خرید به راحتی رمز خود را در اختیار فروشنده گذاشته و در موارد مشابه با وجود هشدارهای پلیس فتا، قوه قضائیه و نهادهای امنیتی، اطلاعات بانکی خود را پنهان نمی کنند، به همین دلیل مورد سوءاستفاده افراد کلاهبردار قرار می گیرند. البته با توجه به عدم اتصال شبکه بانکی داخلی به شبکه بانکی جهانی، امکان هک اطلاعات میلیون ها مشتری بانکی از سوی هکرها در کشور وجود ندارد و به همین دلیل جامعه هدف کلاهبرداران عمدتاً مردم و افرادی هستند که از مسیرهای غیرقانونی فعالیت می کنند.

شرکت های PSP تا چه اندازه در روابط بین المللی موفق بوده اند؟

بعد از گشایش های سیاسی حاصل از برجام، این شرکت ها در انجام مذاکره با کشورهای مانند ترکیه، روسیه و... به موفقیت هایی دست پیدا کردند که با برگشت تحریم ها متوقف شد، از این رو پیش بینی می شود که در صورت رفع تحریم ها، شرکت های PSP کمتر از ۶ ماه به سامانه های بین المللی وصل شده و خدمات بزرگی ارائه دهند.

بر اساس رتبه بندی های سامانه شاپرک، برترین شرکت های PSP کدام است؟

بر اساس رتبه بندی های سامانه شاپرک، شرکت های به پرداخت ملت، سامان، پارسیان، ایران کیش و آسان پرداخت، برترین شرکت های PSP کشور می باشند که معمولاً لیست شرکت ها بر اساس شاخص های شرکت شاپرک هر ماه اعلام می شود. اعتقاد بنده به عنوان یک کارشناس و نه مدیر یک شرکت ارائه دهنده خدمات پرداخت این است، خدماتی که شرکت های PSP ارائه می دهند، تفاوت آن چنانی و چشم گیری با یکدیگر ندارد و بیشتر خدمات و تسهیلاتی که بانک مرتبط به آن PSP ارائه می دهد، به جذب مشتری کمک می کند. به عنوان مثال، انتقال مبلغ ۲۰۰ میلیون تومان حساب به حساب یک بانک در روز، باعث جذب اکثر کسب و کارها با گردش مالی بالا به یک PSP خاص شده بود.

به نظر شما الکترونیکی شدن خدمات پرداخت چه مزایا و معایبی دارد؟

الکترونیکی شدن خدمات پرداخت، بسیار سودمند و باعث سرعت گرفتن ارائه سرویس ها و امور می شود و با توجه به بحث اقتصاد مقاومتی که امروزه در کشور مطرح است، می تواند یکی از ارکان اصلی آن باشد. البته معایبی را هم به همراه دارد که نمونه آن، موضوع ایجاد اختلال در سامانه کارت سوخت الکترونیکی جایگاه ها بود که می تواند شمشیر دولبه باشد. به نظر بنده، با اتخاذ تدابیر مناسب و پویا کردن سامانه های ضد هک های سایبری و... می توان از وقوع این اتفاقات جلوگیری کرد و در صدد توسعه سامانه ها برآمد. با توجه به موارد اشاره شده، الکترونیکی شدن بخش های مختلف اقتصاد نیز به سود کشور می باشد.

وسخن آخر...

یکی از نیازهای اساسی شرکت های PSP واقعی تر شدن درآمدها و دریافت کارمزد از خدمات ارائه شده به مشتریان است. همچنین لازم است، درآمدهای غیر مشاع شبکه بانکی از طریق دریافت کارمزد افزایش پیدا کند که اگر این گونه درآمدها محقق شود، بانک ها نیز می توانند تسهیلاتی را با سود کمتر ارائه دهند. ■

از آنجایی که افزایش این شرکت ها به هدر رفت منابع منجر می شود، باید تمهیداتی از سوی بانک مرکزی و شرکت شاپرک به عنوان رگولاتور در نظر گرفته شود تا بیش از دو دستگاه کارتخوان در فروشگاه ها نصب نشود

مدیرعامل مرکز فابا

پایه اصلی اقتصاد کشور نظام بانکداری و پرداخت است

سارا نظری

یکی از ملزومات رشد صنعت بانکداری، توجه به نظام پرداخت و به‌طور کل صنایع مالی است که لازمه استفاده از فناوری‌های نوین و تجهیزات و امکانات مرتبط با آن در مراودات مالی مردم، در گروی هم‌فهمی می‌باشد، به همین دلیل مراکز مختلفی شکل گرفته تا با انجام اقدامات آموزشی و خدماتی، به فعالان این حوزه کمک کنند، اما باید در نظر داشت، شیوه نادرست قانون‌گذاری و تضاد موجود در تصمیم‌گیری‌ها، همچنان به عنوان مانع جدی رشد و توسعه فعالیت‌های این افراد شناخته می‌شود. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ دکتر محمد مراد بیات، مدیرعامل مرکز فابا رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

ارشد و میانی برگزار می‌شود. علاوه بر این، به منظور انجام فعالیت‌ها در حوزه نوآوری و استارت‌آپی، مجموعه‌ای به اسم فابا تک یا کانون فین‌تک راه‌اندازی شده تا ضمن برگزاری جلسات هم‌گرایانه با وی‌سی‌ها و مدیران صنعت، به شناسایی، معرفی و حمایت از تیم‌های استارت‌آپی حوزه فین‌تک بپردازد. بخش دیگر فعالیت‌ها در قالب نمایشگاه تراکنش ایران قرار می‌گیرد که سالانه با ابعاد و وسعت زیادی برگزار می‌گردد. البته در حوزه بین‌المللی نیز فعالیت‌هایی از سوی مرکز فابا تعریف شده که به دلیل کرونا و تحریم‌ها، فعلاً در برخی از کشورها کمرنگ شده و در بعضی از کشورها فعال است.

آیا مشکلات کنونی در عرصه اقتصادی و سیاسی کشور تأثیری بر فعالیت‌های این مرکز داشته است؟

با وجود این مسائل، طی هشت ماه گذشته اکثر فعالیت‌های مرکز فابا مانند انتشار نشریات و کتاب‌ها، به‌روزرسانی پایگاه خبری و برگزاری دوره‌های آموزشی مانند دوره آموزش DBA و دوره آموزشی تخصصی برای مدیران عامل، هیات مدیره و هیات عامل بانک‌ها انجام شده است. در حال حاضر نیز این مرکز در صدد تدارک مقدمات اجرایی جشنواره نوآوری و استارت‌آپی و هفتمین نمایشگاه تراکنش ایران است که با استقبال بی‌نظیر مخاطبان روبه‌رو شده، به‌طوری که بیش از نیمی از ظرفیت نمایشگاه پس از گذشت ۲۰ روز از اطلاع‌رسانی، تکمیل شده است. همچنین مرکز فابا، برنامه‌هایی مانند ارائه مشاوره به بانک‌ها، شرکت‌ها، نظام پرداخت یاری، رگولاتوری و همچنین برگزاری نشست‌های هفتگی به صورت حضوری و پخش زنده، با موضوع بررسی دغدغه‌های صنعت بانکداری و پرداخت را دنبال می‌کند.

هفتمین نمایشگاه تراکنش ایران چه خدمات ویژه‌ای برای مخاطبان دارد؟

این نمایشگاه به صورت تخصصی در حوزه فناوری‌های نوین مالی برگزار



لطفاً در خصوص مهمترین فعالیت‌های مرکز فابا از ابتدای سال جاری تاکنون توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این مرکز ۱۵ سال پیش با همکاری وزارت امور اقتصادی و دارایی، بانک مرکزی و شورای مدیران عامل بانک‌های دولتی و خصوصی تاسیس گردید. مهمترین هدف در راه‌اندازی مرکز فابا، ترویج و توسعه فناوری‌های نوین مالی است و مجموعه خدمات آن را می‌توان در چند حوزه از جمله امور رسانه‌ای، آموزشی، نوآوری و استارت‌آپی، نمایشگاهی و بین‌المللی نام برد. به عنوان مثال، خدمات رسانه‌ای شامل هفته‌نامه سکه، ماهنامه بانکداری الکترونیکی، فصلنامه تراکنش ایران، سایت خبری تحلیلی فابا نیوز و کانون کتاب و اندیشه است که سالانه کتاب‌های تخصصی این حوزه را در چندین جلد منتشر می‌کند. در بخش آموزشی نیز دوره‌های آموزشی کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت و همچنین دوره‌های DBA، MBA و آموزش تخصصی در حوزه بانکداری دیجیتال برای مدیران

با وجود آنکه اکثر مدیران از معیوب بودن نظام کارمزد در خدمات نوین الکترونیکی و دیجیتال اطلاع دارند، اما به ندرت برای بهبود آن تلاش می کنند

خاص است، این مرکز همه گروه‌ها را در کنار هم قرار داده تا با گفت و گو و مذاکره به یک نتیجه مشخص در راستای منافع ملی و مصالح عمومی کشور برسند.

مرکز فابا چه اقداماتی برای توسعه شرکت‌های PSP انجام داده است؟

مسئولیت توسعه این شرکت‌ها بر عهده بانک مرکزی و شاپرک و به ویژه خود شرکت‌های PSP است. البته مرکز فابا قبل از تاسیس شاپرک، مرکز همکاری‌های مشترک PSP ها را ایجاد کرد و چندین سال دبیری آن را بر عهده داشت. وظیفه ما ایجاد فضای آموزشی، ترویج دانش و محیط گفت و گو است که این شرایط، پیوسته در مرکز فابا برای همه و از جمله PSP ها فراهم است. همچنین بخش عمده هفتمین نمایشگاه تراکنش ایران نیز هر ساله به PSP ها اختصاص داده شده تا فضای کافی برای گفت و گو و تبادل نظر فراهم شود. علاوه بر این، از آنجایی که قبل از تاسیس شاپرک، شرکت‌های نظام پرداخت مانند مهره‌های پراکنده بوده و در بالاترین سطح به سر می بردند، مرکز فابا با انجام اقدامات مختلف و همچنین برگزاری جلسات هفتگی و ماهانه در خصوص توسعه بازار، آن‌ها را در کنار هم قرار داد.

شده و مختص مدیران و کارشناسان این حوزه مانند صنعت بانکداری، صنعت پرداخت، فین تک‌ها، هوشمندسازی مدیریت شهری، اپراتورهای مخابراتی و هوشمندسازی صنعت بیمه است که در سال جاری نسبت به سال‌های پیش به صورت پرتنگ‌تری به نمایش گذاشته می شود. علاوه بر این، یکی از اهداف مهم هفتمین نمایشگاه تراکنش ایران؛ ایجاد بستری برای حضور تلکوبانک‌ها و به عبارتی بانک‌های مخابراتی است و به موضوعاتی مانند امنیت سایبری و تعاملات بیش از پیش صنعت بیمه، بانکداری و پرداخت نیز می پردازد. به طور کل، این نمایشگاه یک رویداد چندجانبه بوده که جز بخش نمایشگاهی، بخش‌هایی مانند کارگاه معرفی محصولات جدید در حوزه فناوری‌های مالی، نشست‌ها و میزگردهایی با سخنرانی حدود ۱۰۰ نفر از مدیران و متخصصان و جشنواره‌ای به نام جشنواره نوآوری و استارت‌آپی در حوزه فین تک و شهر هوشمند دارد که در آن بیش از ۱۰۰ تیم استارت‌آپی در حضور مدیران صنعت و سرمایه‌گذاران معرفی می شوند. به منظور تقدیر و قدردانی از پیشکسوتان، جشنواره چهره‌های ماندگار و مدیران موثر نیز هر ساله با این رویداد برگزار می شود. شایان ذکر است، برگزاری دوره تخصصی بانکداری نوین با حضور بیش از ۱۵۰ نفر از مدیران عامل، هیات مدیره و هیات عامل بانک‌ها به صورت حضوری از دیگر برنامه‌های هفتمین نمایشگاه تراکنش ایران است.

پیش‌بینی جناب‌عالی از میزان استقبال بازدیدکنندگان از این نمایشگاه چقدر است؟

با توجه به استقبال گسترده فعالان فناوری‌های مالی طی روزهای اخیر، به نظر می‌رسد، هزاران نفر به دلیل تکمیل زنجیره واکسیناسیون کرونا، در هفتمین نمایشگاه تراکنش ایران حضور پیدا کرده و حدود ۱۰۰ هزار نفر از نیروهای تخصصی نیز به صورت آنلاین آن را دنبال کنند. باید یادآور شد، دوره‌های گذشته نمایشگاه تراکنش ایران به دلیل نبود فضای کافی برای برگزاری رویدادهای جانبی و نمایشگاهی در بوستان گفت و گو و هتل اسپیناس بر گزار شد، ولی امسال در هتل لاله و مرکز آفرینش‌های هنری کانون برگزار خواهد شد و امکانات فاخری تدارک دیده شده است.

به منظور تسهیل فناوری‌های مالی چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

مهمترین بستر تعامل و تسهیل‌گری، ایجاد فرصت گفت و گو و مذاکره است. به قول افلاطون «هیچ خبری بالاتر از گفت و گو نیست». بر همین اساس باید زمینه‌ای را ایجاد کرد تا امکان بیان دیدگاه‌ها و دغدغه‌ها فراهم شده و به تعبیر قرآن، همه سخن‌ها را شنید و بهترین آن‌ها را انتخاب کرد. همچنین باید فرصت ارائه محصولات، راه‌حل‌ها و ایده‌های جدید و حتی چالش‌ها فراهم شود. خوشبختانه مرکز فابا به عنوان مرکز تسهیل‌گری فناوری مالی، تریبون همه افراد از پیشکسوتان و مدیران بانک‌ها گرفته تا افراد نوآور، خصوصی و دولتی است و منافع ملی و مصالح عمومی کشور را بدون هرگونه سانسور و هیجان کاذب در بستر عقلانیت پیگیری می‌کند. برخلاف برخی از رسانه‌ها که انعکاس‌دهنده خواسته و اهداف گروهی



هنوز استراتژی
رشد و توسعه کشور
به ویژه در رابطه با
فناوری‌های جدید
شفاف نیست و به
همین دلیل فعالان
این حوزه در موارد
متعددی در بالاتکلیفی
و سردرگمی قرار
دارند

با توجه به اهمیت موضوع رمزارزها چه برنامه‌ای برای آن دارید؟

واقعیت‌های جهانی گویای ورود جدی بسیاری از کشورها و افراد به این حوزه است، اما همان‌طور که ذکر شد، در حوزه رمزارزها با وجود فعالیت جدی علاقه‌مندان و راه‌اندازی صنعت ماینینگ و فین‌تک، قانون مشخصی تدوین نشده است. به عبارتی، بین فعالان حوزه رمزارز با مراکز قانون‌گذاری فاصله زیادی وجود دارد، در حالی که بسیاری از افراد، فعالیت جدی خود را در این صنعت شروع کرده‌اند و آن را به رمز سودآوری رسانده‌اند. فعالان صنعت رمزارز و قواعد غیرمتمرکز بلاکچین چارچوب محدودکننده‌ای بر نمی‌تابد و در مقابل مراکز رگولاتوری به دنبال کنترل فعالیت آن است و در عین حال از داشتن چارچوب مشخص رنج می‌برد که البته برای حل این مساله باید محدوده‌ها را مشخص و از محدودیت پرهیز کرد.

چه موانعی بر سر راه توسعه بستر الکترونیک در کشور وجود دارد؟

کشور ما از گذشته تاکنون با چالش‌های زیادی روبه‌رو بوده که بعضاً ارتباطی با تحریم نداشته است. به اعتقاد بنده، هنوز استراتژی رشد و توسعه کشور به ویژه در رابطه با فناوری‌های جدید شفاف نیست و به همین دلیل فعالان این حوزه در موارد متعددی در بالاتکلیفی و سردرگمی قرار دارند. مساله اساسی دیگر، وجود تضاد در تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری است، به طوری که برخی از مواقع، سیاست‌های رگولاتوری و مدیران بخش‌های مختلف با تصمیمات دیگر ارگان‌ها و بخش‌ها در تضاد بوده و بین دستگاه‌های مختلف در صنعت بانکداری و پرداخت، هماهنگی برای ایجاد هم‌افزایی کم‌رنگ است. سومین مساله به نگاه موقتی و مقطعی مدیران در خصوص گرفتاری‌ها و چالش‌های اقتصاد کشور بازمی‌گردد که مانع از جراحی اساسی و حل ریشه‌ای مسائل کشور می‌شود. برای مثال، با وجود آنکه اکثر مدیران از معیوب بودن نظام کارمزد در خدمات نوین الکترونیکی و دیجیتالی اطلاع دارند، اما به ندرت برای بهبود آن تلاش می‌کنند.

تحریم‌ها تا چه اندازه صنعت بانکداری، پرداخت و به طور کل دنیای الکترونیک و فناوری را درگیر کرده است؟

صنعت بانکداری و پرداخت در شمار صنایع پیشرو قرار گرفته و ماهیت آن در تعامل با دنیا معنا پیدا می‌کند. بسته بودن مسیر مرادات مالی

بین‌المللی، یعنی ۶ قفله شدن رشد اقتصادی، در حالی که همه ارتباطات جهانی حتی یک سفر گردشگری، واردات تجهیزات یا صادرات آن، مهاجرت دانشجویان به خارج از کشور و... به انجام مرادات مالی و صنعت پرداخت وابسته است. به عبارتی دیگر، پایه اصلی اقتصاد کشور، نظام بانکداری و پرداخت است که هم‌اکنون با آسیب جدی از سوی تحریم‌ها مواجه شده و قادر به تأمین زیرساخت‌های حیاتی در حوزه فناوری‌ها و واردات تجهیزات و امکانات مورد نیاز نیست. تحریم‌ها مخصوصاً برای صنعت بانکداری و پرداخت به عنوان زیرساخت حیاتی اقتصاد، حتماً خسارت‌های بزرگی را در پی داشته است.

چه راهکارهایی برای برون‌رفت از چالش‌های کنونی دارید؟

به اعتقاد بنده، بیشتر مسائل کنونی اقتصاد کشور با هم‌اندیشی، هم‌گرایی و هم‌افزایی حل خواهد شد. مسئولان و مدیران چاره‌ای جز این ندارند که چالش تضاد تصمیم‌گیری و نبود استراتژی روشن را با هم‌اندیشی در عرصه ملی و اجماع خرد جمعی حل کنند. همان‌طور که اشاره شد، راه حل اساسی مشکلات، گفت‌وگو و ارائه دیدگاه‌ها، دغدغه‌ها و تشکیل شبکه فعالی از خردمندان به منظور ایجاد هم‌گرایی است. از سوی دیگر، کشور ما به یک R&D (تحقیق و توسعه) قوی و اتاق فکر نخبگانی برای رصد استراتژی‌های موجود نیاز دارد تا همه بر اساس آن و متناسب با مقتضیات زمان در خصوص برنامه‌های توسعه‌ای تصمیم‌گیری کنند. البته همه این موارد باید به بدنه مدیریتی و کارشناسی جامعه منتقل شده تا هم‌فهمی فراگیری را به وجود آورد. در کنار آن، رسانه‌ها موظف هستند، ظرفیت‌ها و توانمندی‌های جامعه را معرفی کرده و بستر کافی را برای تقویت انگیزه ملی و شناخت دقیق از موضوعات به وجود آورند. برای مثال، به منظور تغییر هر سیاست یا برنامه‌ای باید درک و فهم آن را با فرهنگ‌سازی رسانه‌ها ایجاد کرد.

برای کاهش آثار تحریم‌ها چه پیشنهاداتی دارید؟

بر اساس سیاست‌های کلان اقتصاد کشور، تلاش بر این است که تحریم‌ها کم‌اثر یا بی‌اثر شوند. به این منظور یا باید مطابق با منافع ملی در عرصه بین‌المللی ملی به توافقات دوجانبه یا کشور‌های تحریم‌کننده رسید یا با انجام کارهایی مثل دور زدن تحریم و کمک گرفتن از واسطه‌ها، اثرات آن را کم‌رنگ کرد. لازم به یادآوری است، مرکز فابا تاکنون برای کم‌اثر کردن تحریم‌ها، به سهم خود اقدامات خوبی انجام داده که خاطرات آن را در آینده باید گفت.

و سخن آخر...

جامعه ما باید به منظور حفظ منافع ملی، در چارچوب علمی و عقلانی حرکت کرده و زمینه را برای هم‌اندیشی، هم‌گرایی و هم‌افزایی ملی فراهم سازد. یکی از اشتباهات اساسی سیاست‌گذاران این است که از دل این فرآیند حرکت نمی‌کنند و به همین دلیل، کسب و کارها را با مخاطرات جدی روبه‌رو می‌کنند. وظیفه اصلی رسانه‌ها و مادر مرکز فابا، فرهنگ‌سازی این موضوع است تا از دل آن و اتاق فکر مبتنی بر خرد جمعی، توسعه و رشد اقتصادی محقق گردد. ■

دنیای خودرو



گفت و گوی اختصاصی با مهندس علیرضا مفتاحی

در این بخش می خوانیم:

- صنعت قطعه سازی مهمتر است یا صنعت خودرو؟
- نقش مهم قطعه سازان در توسعه صنعت خودرو سازی
- صنعت قطعه سازی خودرو کشور نیاز به تحول و توسعه دارد

مدیرعامل شرکت آذین الکتروایده

صنعت قطعه سازی خودرو کشور نیاز به تحول و توسعه دارد

مصطفی حاتمی

یکی از ملزومات رشد صنعت قطعه سازی؛ استفاده از تکنولوژی و فناوری روز است، بر همین اساس برخی از قطعه سازان علاوه بر ارتباط مستمر با شرکت های بزرگ دنیا، فعالیت ها و تجهیزات خود را به روز کرده و به منظور کاهش هزینه ها، جلب نظر مشتریان، افزایش کیفیت و تیراژ تولید، از دانش و توانایی فنی نیروهای دانشگاهی بهره می گیرند. به این بهانه، گفت و گویی صمیمانه با مهندس علیرضا مفتاحی، مدیرعامل شرکت آذین الکتروایده انجام داده ایم. وی معتقد است: «اگر صنعت خودروسازی کشور مبتنی بر تکنولوژی روز حرکت کند، قطعا صنعت قطعه سازی پشتیبان و حامی آن خواهد بود و با دسترسی به اطلاعات روز، در تغییر استانداردهای قدیمی و ایجاد تحول در این حوزه به خودروسازان کمک خواهد کرد.» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان عزیز می رسد.

این شرکت چه نقشی در تامین قطعات مورد نیاز خودروسازان دارد؟

تمرکز فعالیت های شرکت آذین الکتروایده بر دانش محوری است، به همین دلیل سهم قابل توجهی از نیروهای فعال این شرکت در بخش تحقیق و توسعه مشغول به فعالیت هستند. علاوه بر این، شرکت آذین الکتروایده در حوزه تولید سخت افزارهای الکترونیکی و نرم افزارهای مختص خودرو و قطعات خودرویی، دانش فنی و قابلیت ویژه ای دارد و ضمن تامین بازار طی بحران کمبود قطعات، به خودروسازان برای تغییر و به روز سازی تولیدات کمک کرده است. همچنین این شرکت با پشتوانه بخش تحقیق و توسعه به پارامترهایی چون سرعت، چابکی، تنوع، کیفیت، افزایش تیراژ و تکرارپذیری در تولید دست پیدا کرده است. ناگفته نماند، بیشتر محصولات شرکت آذین الکتروایده در اختیار دو گروه خودروسازی ایران خودرو و سایپا قرار می گیرد، با این حال به دلیل مشکلات مالی خودروسازان، مطالبات قطعه سازان به موقع پرداخت نمی شود که امید است، این مشکل با تغییر سیاست های دولت و تصویب قوانین جدید مرتفع شود.

چه آموزش هایی به نیروی کار این شرکت داده اید؟

در حوزه های مختلف مانند بخش های اجرایی و فنی، برنامه جامعی در نظر گرفته شده که طی ۳۰ الی ۶۰ روز به کارجویان آموزش داده می شود. حتی آموزش های لازم به افراد در بخش های مختلف، با دانش محدود و خاص ارائه می شود. البته باید در نظر داشت، قوانین شرکت آذین الکتروایده در حوزه تولید، تحقیق و توسعه، منابع انسانی، اجرایی و... با قوانین سایر شرکت ها که روال تولید مشخصی دارند، کاملا متفاوت است و این قوانین باعث افزایش رشد و کارایی افراد که در نهایت شرکت را در رسیدن به اهداف کمک می نماید، تدوین شده است.

بخش تحقیق و توسعه در فعالیت های شرکت آذین الکتروایده چه جایگاهی دارد؟

این بخش به دلیل پوشش تولیدات این شرکت و به طور کل صنایع



شرکت آذین الکتروایده در چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت ابتدا فعالیت های مربوط به تحقیق و توسعه خود را در زمینه قطعات الکترونیکی خودرو از سال ۱۳۹۶ شروع کرد و پس از آن در اواخر سال ۱۳۹۸ به عنوان شرکت دانش بنیان آذین الکتروایده با هدف تولید قطعات الکترونیکی صنعت خودرو به ثبت رسید. از جمله فعالیت های این شرکت می توان به تولید انواع ECU خودرو، جلو آمپر ها، کنترل بخاری، رله ها و بردهای الکترونیکی مخصوص صندلی و شیشه اشاره کرد و در آینده ای نزدیک نیز از نسل های جدید انواع ECU و جلو آمپر رونمایی خواهد کرد. شایان ذکر است، شرکت آذین الکتروایده با سابقه ای حدود دو سال برای حدود ۸۰ نفر به صورت مستقیم ایجاد اشتغال کرده و ضمن تمرکز بر تنوع بخشی و افزایش تیراژ تولید، اهداف مهم خود را در بخش تحقیق و توسعه دنبال می کند.

الکترونیک، از نظر سخت‌افزاری، نرم‌افزاری، طراحی و به‌روز بودن، اهمیت زیادی داشته و بسیاری از برنامه‌ها را طراحی می‌کند. از طرفی، شرکت آذین الکترو ایده‌مانند شرکت‌های بزرگ، تولیدات روزانه داشته و روند تولید را در سال‌ها و ماه‌های آتی با توجه به اقدامات بخش تحقیق و توسعه تدوین کرده است. معمولاً شرکت‌های دارای پشتوانه دانش، علاوه بر تدوین برنامه آینده، رقابتی خارجی را از نظر تکنیکی و تولیدی رصد می‌کنند تا هدف‌های تعیین‌شده را در زمان‌بندی درست محقق نمایند. امروزه دانش‌محور بودن مهمترین بخش هر صنعت است که علاوه بر پاسخ‌گویی به نیاز امروز خودرو ساز، پاسخ‌گویی نیاز آن‌ها در قدم‌های بعدی نیز خواهد بود.

سالانه چه میزان قطعه در این شرکت تولید می‌شود؟

تولید ECU در شرکت آذین الکترو ایده به عنوان یک محصول اصلی در حال توسعه، افزایش تیراژ و تنوع تولید می‌باشد که البته این محصول، یکی از پیچیده‌ترین قطعات خودرو است. با این حال با توجه به نیاز خودرو سازان، برنامه این شرکت تولید سالانه بیش از ۲۰۰ هزار قطعه ECU، جلو آمپر و کنترل بخاری خواهد بود که بخشی از نیاز خودرو سازان را مرتفع می‌سازد. در کنار آن، با توجه به نیاز بازار به قطعات الکترونیکی خودرو، شرکت آذین الکترو ایده در تلاش است تا سهمی از کمبودها و نیاز بازار داخلی را تأمین نماید.

تاکنون چند درصد از اهداف این شرکت محقق شده است؟

از جمله برنامه‌های شرکت آذین الکترو ایده؛ تنوع بخشی و توجه به تولید از نظر سطح کیفی و تیراژ قابل توجه است، به طوری که طی ۶ ماهه دوم سال ۱۴۰۰، سرعت رشد تولید این شرکت در سه قطعه ECU، کنترل بخاری (HVAC) و کلاستر افزایش یافته و علاوه بر آن، تولید سه مدل ECU نیز در دستور کار قرار گرفته است. همان‌طور که اشاره شد، استقرار بخش تحقیق و توسعه در شرکت آذین الکترو ایده به طراحی نرم‌افزارها و سخت‌افزارها، پیاده‌سازی و الگوبرداری آن کمک کرده و بر همین اساس، به هیچ شرکت خارجی به عنوان محور دانش تولید قطعه وابسته نبوده و به‌طور مستقل با اتکا بر توان و دانش جوان متخصص ایرانی، فکر، اندیشه و ایده‌پردازی بر اساس تکنولوژی روز کار می‌کند. به عبارتی دیگر، بخش تحقیق و توسعه شرکت آذین الکترو ایده به عنوان پایگاه دانشی آن، مزایای زیادی برای طراحی محصولات مبتنی بر دانش روز و تحقق اهداف این شرکت ایجاد کرده است.

برای کاهش اثرات منفی ویروس کرونا بر فعالیت‌های شرکت چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟

از جمله اقدامات به منظور جلوگیری و کاهش اثرات منفی این ویروس، می‌توان به اجرای برنامه دور کاری، برگزاری جلسات به صورت آنلاین، کوتاه کردن زمان جلسات، جلوگیری از تجمع افراد در زمان صرف ناهار، تغییر سیستم تهویه و... اشاره کرد. همچنین برنامه‌هایی برای تردد افراد در این شرکت در نظر گرفته شده تا امکان انتقال این ویروس را به حداقل برساند.

فعالیت دلالتان چه صدماتی به صنعت خودروسازی وارد کرده است؟

متأسفانه در حال حاضر سهمی از تولید خودرو به جیب دلالتان می‌رود، در حالی که دولت می‌تواند با کاهش فاصله فروش قیمت خودرو با قیمت کارخانهای، بستر فعالیت این افراد را بین ببرد. از سوی دیگر، با فعالیت‌های

مناسب و توسعه صنعت خودروسازی، قطعه‌ساز از بحران خارج شده و همه شرکت‌های وابسته نیز از این امر منتفع خواهند شد، اما متأسفانه در حال حاضر قیمت مواد اولیه به‌طور روزانه در حال افزایش است و قیمت تعیین‌شده خودرو نیز واقعی نیست.

به منظور توسعه صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی، دولت باید چه اقداماتی را انجام دهد؟

صنعت قطعه‌سازی برای رقم‌زدن تحولات مثبت و ترسیم آینده‌ای روشن، نیاز به خانه‌تکانی جدی دارد، در غیر این صورت از نظر کیفی و تکنولوژی عقب خواهد ماند. البته دولت طی سال‌های گذشته با تدوین سیاست‌هایی از قطعه‌سازان حمایت کرده، اما سیاست‌های آن در برخی از بخش‌ها اثر بخش نبوده است. به اعتقاد بنده، دولت باید زمینه را برای حرکت صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی به سمت نوآوری فراهم کرده و از شعار دادن بپرهیزد. از سوی دیگر، صنعت خودروسازی و صنایع مرتبط، باید مطابق با تکنولوژی روز دنیا حرکت کرده و حداقل یک محصول تولیدی را فراتر از مدل‌های تکنولوژی داخلی و در سطح بسیار پیشرفته طراحی کنند تا الگویی برای رشد و توسعه صنعت خودرو باشد.

حرکت صنعت خودروسازی کشور با تکنولوژی روز چه تاثیری به همراه دارد؟

در حال حاضر صنعت خودروسازی کشور از نظر تیراژ و کیفیت با تکنولوژی روز دنیا فاصله دارد، بر همین اساس ارائه هر گونه راهکاری در این شرایط قابل اجرا نیست. از طرفی، در کشور ماقوانینی وجود دارد که قابلیت تغییر آن چنانی ندارد و همین امر، مانع از ظرفیت‌سازی در این حوزه شده است. به اعتقاد بنده، اگر صنعت خودروسازی کشور مبتنی بر تکنولوژی روز حرکت کند، قطعاً صنعت قطعه‌سازی پشتیبان و حامی آن خواهد بود و با دسترسی به اطلاعات روز، در تغییر استانداردهای قدیمی و ایجاد تحول در این حوزه به خودرو سازان کمک خواهد کرد. متأسفانه یکی از دلایل عقب‌ماندگی صنعت خودروسازی، تغییرات کند تکنولوژی است، در حالی که دنیای امروز با دیروز از نظر تکنولوژی تفاوت زیادی دارد. با توجه به این موضوع، مسئولان می‌توانند با ایجاد انگیزه در خودرو ساز، ضمن افزایش تولید و کاهش هزینه‌ها، زمینه دسترسی به تکنولوژی‌های روز را فراهم آورند. امیدواریم با کمک دولت و مسئولان، بستری فراهم گردد تا در صنعت خودروسازی شاهد ورود تکنولوژی، ایجاد فضای الکترونیکی و طراحی‌های بلندمدت باشیم تا بلکه میزان رضایت مشتری، امنیت و کیفیت خودرو افزایش یافته و خودرو سازان با تحولات مثبتی روبه‌رو شوند.

وسن آخر...

یکی از خواسته‌های اصلی قطعه‌سازان، به ویژه گروه صنعتی آذین خودرو و زیرمجموعه‌های آن، حل مشکلات مالی صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی است تا این بخش‌ها به منظور کنترل قیمت، افزایش تیراژ و همچنین ارتقای کیفیت، خود را با استانداردهای جهانی هماهنگ سازند. در حال حاضر قطعه‌سازان خودرو کشور با پیش‌بینی آینده، در صدد افزایش هیجان و شور صنعت خودروسازی و پشتیبانی از آن هستند تا این صنعت در حوزه الکترونیک و هوشمندسازی پیش قدم باشد. علاوه بر این، باید طوری برنامه‌ریزی کرد تا قیمت‌گذاری خودرو متعادل شده و صادرات نیز افزایش پیدا کند. ■

صنعت خودروسازی
و صنایع مرتبط، باید
مطابق با تکنولوژی
روز دنیا حرکت
کرده و حداقل یک
محصول تولیدی را
فراتر از مدل‌های
تکنولوژی داخلی
و در سطح بسیار
پیشرفته طراحی
کنند تا الگویی
برای رشد و توسعه
صنعت خودرو باشد

از سوی فعالان صنعت قطعه‌سازی خودرو عنوان شد نقش مهم قطعه‌سازان در توسعه صنعت خودروسازی

مصطفی حاتمی

هیجان و شور خاصی نسبت به سال‌های گذشته داشته و بسیار اثربخش بوده است، بر همین اساس پیش‌بینی می‌شود با کاهش فاصله زمانی نمایشگاه‌ها، از این پس شاهد اثربخشی بیشتر شرکت‌های قطعه‌سازی در توسعه صنعت خودروسازی باشیم.

وی تحریم‌ها را موجب اقبال عمومی نسبت به ساخت داخل عنوان کرد و گفت: این موضوع باعث شده تا تولیدکنندگان برای ساخت داخلی محصول مورد تقاضای مشتریان، حریص‌تر شده و علاوه بر آن صناعی مانند پلیمر، نفت و... به بررسی ظرفیت‌های صنعت خودرو به منظور ساخت داخل بپردازند.

مدیرعامل شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو در ادامه افزود: به اعتقاد بنده، صنعت قطعه‌سازی در رابطه با موضوع داخلی‌سازی موفق بوده و مصداق آن تولید قطعه پیچشی تارا است که تولید آن ۷ ماه طول کشیده و در حال حاضر تولیدکنندگان انگشت‌شماری در دنیا دارد. لازم به یادآوری است، این صنعت نیازمند سرمایه‌گذاری و ارتباط مستمر با دانشگاه است و به همین دلیل از مشاوران دانشگاه صنعتی شریف و خواجه نصیر هم کمک گرفته است.

بابک کریمخان، مدیرعامل

شرکت پیک افروز غرب با بیان اینکه امسال، فقط تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان داخلی در نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو حضور داشتند،

اظهار کرد: با توجه به ویروس کرونا و عدم برگزاری نمایشگاه در سال‌های گذشته، برگزاری این نمایشگاه با استقبال زیادی روبه‌رو شد، هر چند که امکان حضور بسیاری از بازدیدکنندگان به دلیل بیماری کرونا وجود نداشت.

وی در ادامه از توسعه بازار افرمارکت و ابزار تمایل متقاضیان برای همکاری با این شرکت خبر داد و گفت: در این خصوص قراردادهایی امضا شده و با کارشناسان، شرکت‌های خودروسازی و فعالان این حوزه به منظور تولید قطعات، طی قراردادها و جلساتی به توافق رسیده‌ایم.

کریمخان با اشاره به رضایت اکثریت شرکت‌کنندگان از شرایط برگزاری این نمایشگاه اظهار کرد: شرکت پیک افروز غرب در شانزدهمین نمایشگاه

شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو از ۱۶ الی ۱۹ آبان ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. در این نمایشگاه که با هدف عرضه و نمایش محصولات صنعت قطعه‌سازی و خودروسازی و همچنین دستاوردهای جدید آن برگزار شد، فعالان اقتصادی و شرکت‌های مختلف در حوزه تولید قطعات و مجموعه‌های خودرو، ماشین‌آلات و تجهیزات قطعه‌سازی، تحقیقات و طراحی مهندسی، مواد اولیه و تجهیزات جانبی خودرو، بازرگانی، خدمات پس از فروش و... حضور داشتند و با استقبال زیادی هم‌روبه‌رو شد، هر چند که امکان حضور بسیاری از بازدیدکنندگان به دلیل بیماری کرونا وجود نداشت. آنچه از پی می‌آید، ماحصل گفت‌وگو با تعدادی از مدیران ارشد این صنعت است.

محمد مهدی شکورزاده،

مدیرعامل گروه صنعتی پیروز، ضمن اشاره به استقبال خوب بازدیدکنندگان از شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو بیان کرد: این گروه در جهت توسعه صنعت قطعه‌سازی و خودروسازی کشور اقدامات مناسبی انجام داده که از مهمترین محصولات جدید آن می‌توان به تولید و کیوم و پمپ اشاره کرد. قابل ذکر است، فرآیند عقد قرارداد در رابطه با محصولات و کیوم پمپ و جعبه فرمان برقی با شرکت ساپکو، در حال اجرا است. شکورزاده در خصوص فعالیت‌های انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور نیز اظهار کرد: از جمله اقدامات مهم این انجمن می‌توان به تلاش برای رونق فعالیت‌های این صنف، ارتباط مستمر قطعه‌سازان با شرکت‌های خودروسازی مانند سایپا و ساپکو و همچنین انتشار نشریه‌ای تخصصی به منظور اطلاع‌رسانی مشکلات و مسائل قطعه‌سازان اشاره کرد. مدیرعامل گروه صنعتی پیروز در ادامه، به عدم تحقق برنامه‌های این گروه صنعتی در حوزه سرمایه‌گذاری و افزایش تولید به دلیل کمبود نقدینگی اشاره کرد.

حمیدرضا شاهین‌فر، مدیرعامل

شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو نیز به استقبال خوب مردم از شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو اشاره کرد و گفت: این نمایشگاه



بابک کریمخان:

هر شرکت پویا و فعالی طی گذشت یک سال دچار تغییرات مثبت و محسوسی می‌شود که در همین راستا برگزاری نمایشگاه فرصت بسیار خوبی است تا فعالان این صنعت، به معرفی محصولات جدید خود بپردازند

بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو، غرفه اختصاصی داشت و در کنار آن، گروه‌های خودروسازی ایران خودرو و سایپا نیز خدمات خوبی به مشتریان ارائه دادند.

مدیرعامل شرکت پیک افروز غرب با تاکید بر ضرورت برگزاری سالانه نمایشگاه‌ها و رفع موانع آن، توضیح داد: هر شرکت پویا و فعالی طی گذشت یک سال دچار تغییرات مثبت و محسوسی می‌شود که در همین راستا، برگزاری نمایشگاه فرصت بسیار خوبی است تا فعالان این صنعت، به معرفی محصولات جدید خود بپردازند. خوشبختانه شرکت‌های قطعه‌سازی حرکتی رو به جلو داشته و هر سال با تغییر و تحولات مثبتی روبه‌رو هستند.

جعفر نصیری، مدیرعامل شرکت

نصیرلوازم با اشاره به شرایط خوب برگزاری نمایشگاه امسال، یادآور شد: شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو چند ویژگی مهم داشت که از مهمترین آن می‌توان به عرضه دستاوردهای شرکت‌ها، گفت‌وگو و مذاکره با مشتریان خاص، مردم عادی، نهادها، اساتید و دانشجویان به منظور آشنایی با ظرفیت‌های این صنعت و استفاده از اظهارات و پیشنهادهای آنان اشاره کرد.

نصیری با تاکید بر اینکه نمایشگاه، فرصتی برای آموزش افراد مختلف و آشنایی آنان با پیشرفت‌های تکنولوژی این حوزه است، ادامه داد: فعالان اقتصادی با مشاهده رشد فعالیت‌های اقتصادی رقبا، انگیزه بیشتری برای ادامه فعالیت پیدا کرده و به نوعی به رقابت مثبت روی می‌آورند. موضوع دیگر، حضور شرکت‌های مختلف خارجی در این نمایشگاه‌ها است که در حالت عادی با توجه به هزینه‌های بالای اجاره هتل، سفر به کشورهای مختلف و زمان محدود، دسترسی به آنان آسان نیست.

وی با اظهار خوشنودی از نمایش دستاوردهای جدید شرکت‌ها و استقبال مردم از آن، خاطر نشان کرد: یکی از ویژگی‌های مهم شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو، بازدید مدیران ارشد خودروسازی و وزارتخانه‌ها از محصولات جدید بود که بر تحولات صنعت خودروسازی آثار مثبتی به همراه خواهد داشت.

علی چنگی، مدیرعامل شرکت

پژوهش صنعت مدرن در پاسخ به این سوال که «شیوه برگزاری نمایشگاه چگونه بوده است؟» گفت: در شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو، افراد صنوف مختلف، مسئولان و مقامات رسمی کشور حضور داشته و فرصت کافی برای به‌روزرسانی اطلاعات شرکت کنندگان فراهم گردید.

مدیرعامل شرکت پژوهش صنعت مدرن، کالاها و خدمات ارائه‌شده در این نمایشگاه را برای همه شرکت کنندگان، مشتریان و بازدید کنندگان،



قابل توجه دانست و گفت: این شرکت افتخار تولید سیستم لاینینگ را به صورت انحصاری در سال جاری به دست آورده و به لطف خدا طی یک سال گذشته به اهداف مورد نظر خود دست پیدا کرده است.

وی با اشاره به اینکه محصولات شرکت پژوهش صنعت مدرن جذابیت زیادی برای مشتریان دارد، گفت: پیش‌بینی می‌شود، صنعت قطعه‌سازی با توجه به افزایش تیراژ خودرو در آینده‌ای نزدیک به تولید سالانه ۱/۵ میلیون قطعه دست پیدا کند.

محمد رضایی، مدیرعامل

شرکت پارس نیکان با بیان اینکه بعد از مساعدتر شدن شرایط کرونایی، فرصتی فراهم شد تا همکاران تولیدکننده و فروشندگان لوازم یدکی با آخرین دستاوردهای صنعت خودرو و قطعه‌سازی آشنا



شوند، افزود: این شرکت با سابقه طولانی در تولید انواع قطعات برای شرکت‌های خودروسازی و بازار لوازم یدکی افتخار دارد تا در جمع عزیزان تولیدکننده و فروشندگان لوازم یدکی در شانزدهمین نمایشگاه قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو حضوری پر رنگ داشته باشد. وی در ادامه گفت: از جمله افتخارات این شرکت می‌توان به تولید و عرضه ترموستات‌های سه‌سیلندر توربوشارژ به سفارش مرکز تحقیقات ایران خودرو (ایپکو) اشاره کرد که به احتمال زیاد در سال‌های آینده‌ای موتورهای جدید خودرو را مورد استفاده قرار خواهد گرفت. تولید انبوه ترموستات‌های خودروهای سنگین از محصولات جدید شرکت پارس نیکان است که در این نمایشگاه در معرض دید بازدید کنندگان قرار گرفت. علاوه بر این، تولید ترموستات ولو FH12 و فوتون برای شرکت خدمات رناو ترموستات بنز ۲۵۵ از دیگر افتخارات این شرکت است. رضایی به نقاط قوت شانزدهمین نمایشگاه قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو اشاره کرد و گفت: حضور پر رنگ همکاران، فروشندگان و تعمیرکاران تخصصی در عرصه خودرو و لوازم یدکی از مهمترین نکات مثبت این نمایشگاه بود و فرصت بسیار مناسبی را برای حضور فعالان در این حوزه فراهم کرد.

مهدی صادقی، مدیرعامل

شرکت پیوند قطعات آراین با اشاره به وقفه دوساله در برگزاری این نمایشگاه و استقبال مردم از برگزاری آن در سال جاری خاطر نشان کرد: این شرکت به منظور رشد و توسعه، همیشه در حال تغییر و تحول است، اما متأسفانه با توجه به مشکلات موجود برای تامین مواد اولیه و زمان بردن تغییر قطعه در خودروسازی، طی سال‌های اخیر تغییر چندانی در قطعات خود ایجاد نکرده است. مدیرعامل شرکت پیوند قطعات آراین از تولید و اثر سرسلیندر با تکنولوژی و دانش بالا در این شرکت خبر داد و اظهار کرد: شرکت پیوند قطعات آراین به دلیل ارتباط با دو شرکت آلمانی از ابتدای تاسیس تاکنون، پایبند استانداردهای تولید بوده و با توجه به تبحر بالا در تولید، رضایت مشتریان را جلب کرده است. ■



جعفر نصیری:

یکی از ویژگی‌های مهم شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو، بازدید مدیران ارشد خودروسازی و وزارتخانه‌ها از محصولات جدید بود که بر تحولات صنعت خودروسازی آثار مثبتی به همراه خواهد داشت

صنعت قطعه سازی مهمتر است یا صنعت خودرو؟

مهندس رضای

عضو هیات مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه سازان خودرو کشور



باید قوانین مداخله گر و موانع را از میان برداشت و قوانین تشویقی را وضع کرد تا بخش خصوصی؛ با انگیزه، قدرت و اطمینان خاطر بیشتر به عرصه تولید قطعات خودرو و همچنین به روز کردن تولیدات این صنعت روی آورد

متأسفانه در کشور ما بعد از انقلاب اسلامی و با وقوع جنگ تحمیلی، این صنعت با مشکل و عدم توسعه روبه رو شد و بعد از پایان جنگ نیز آن طور که باید به این صنعت مهم و استراتژیک توجه چندانی نشد. در این میان، بخش خصوصی انتظارات مهمی از دولت جدید دارد و باید در این زمینه سیاست گذاری مناسبی اتخاذ شود و دولت، برنامه های مدون و مشخص را توسط خبرگان طراحی و در عین حال نقاط ضعف و قوت این صنعت را شناسایی کند. علاوه بر این؛ باید به جمعیت حدود ۷۰۰ میلیونی همسایگان و محیط پیرامونی کشور توجه داشت؛ بازارهای مصرف را برای این صنعت شناسایی کرد؛ باید قوانین مداخله گر و موانع را از میان برداشت و قوانین تشویقی را وضع کرد تا بخش خصوصی؛ با انگیزه، قدرت و اطمینان خاطر بیشتر به عرصه تولید قطعات خودرو و همچنین به روز کردن تولیدات این صنعت روی آورد.

به نظر می رسد، دولت جدید متوجه این نکته مهم شده که قطعه از خودرو مهمتر است و با شرایط و وضع موجود نمی توان در این صنعت به کارایی رسید؛ بنابراین باید در مسیر تحول گام برداشت و با اصلاح قوانین از مشکلات عبور و به بهبود وضعیت فعلی کمک کرد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در اولین بازدید خود از کارخانه ایران خودرو عنوان کرد که باید به مرور تمامی موانع و مشکلات صنعت خودرو و قطعات آن برداشته شود. امیدوار هستیم که آینده بهتری در انتظار صنعت خودرو و همچنین صنعت قطعه سازی کشور که پیش نیاز اساسی تولید خودرو است، باشد. ■

واقعیت این است که با شرایط موجود در صنعت قطعه سازی نمی توان به موفقیت های مناسبی دست پیدا کرد؛ بنابراین در این حوزه نیازمند تحولات اساسی هستیم و به نظر می رسد، دولت جدید هم متوجه این نکته مهم شده که صنعت قطعه سازی مهمتر از صنعت خودرو است. اقتدار اقتصادی هر کشوری، بعد از اقتدار نظامی که ابزار مهم بازدارندگی برای دفاع از کشور و سرزمین به شمار می رود، از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. بعد از انقلاب اسلامی، تحریم ها علیه ایران آغاز شد و در سال های اخیر با روی کار آمدن دولت ترامپ، اولین بخشی که مورد تحریم واقع شد، صنعت خودرو و صنعت قطعه سازی کشور بود، چرا که می دانستند، شاه رگ حیاتی اقتصاد هر کشوری، صنعت خودروسازی و به ویژه صنعت قطعه سازی آن است.

در دهه های گذشته، چین طبق یک برنامه کارآمد و استراتژی بلندمدت، آینده صنعت خودروسازی خود را تعریف و بر اساس آن، راهبرد و سیاست بلندمدت خود را جهت توسعه و تقویت آن تعیین کرد. این کشور متوجه این نکته مهم بود که برای قوی بودن در صنعت خودروسازی باید صنعت قطعه سازی توانمندی در اختیار داشت تا صنعت خودروسازی به پشتوانه آن بتواند از قدرت و توانایی تولید بالایی برخوردار باشد؛ بنابراین کنترل و نظارت بر برنامه بلندمدت در دستور کار چینی ها قرار گرفت و سپس با یک ساختار نظارتی و در قالب اقتصاد رقابتی، بخش خصوصی را وارد میدان کرد. با توجه به این اقدامات و همچنین شرایط رقابتی در طول چند دهه، صنعت خودروسازی چین، سال گذشته با تولید ۳۲ میلیون خودرو از نظر تعداد تولید، رتبه اول در جهان را به خود اختصاص داد.





گفت و گوی اختصاصی با افشین رنجبر

در این بخش می خوانیم:

- چشم انداز روشن صنعت گردشگری با عبور از مشکلات
- مسئولان توجه ویژه‌ای به رفع موانع تولید داشته باشند
- طولانی شدن فرآیند واردات مواد اولیه مانع اصلی تولید کنندگان نوشت افزار

یونیکورن؛ برندی جدید در صنعت دخانیات محصولی ایرانی با شاخص های جهانی

محمد جعفری

با وجود فعالیت شرکت های متعدد دخانیات در کشور، بخشی از بازار فروش این محصولات به قاچاق اختصاص دارد که قدرت رقابت شرکت های داخلی را با توجه به افزایش قیمت مواد اولیه از جمله توتون، تضعیف می کند. از سوی دیگر، سهم قابل توجه بازار دخانیات ایران، در اختیار شرکت های خارجی است که شرایط بهتری برای واردات مواد اولیه دارند. با این بهانه به سراغ محمود رضا گودرزی، مدیر عامل و رئیس هیات مدیره شرکت باران الماس صحرا و صاحب برند یونیکورن رفته و با وی به گفت و گو نشستیم. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان محترم می گذرد.

برای توسعه فعالیت های خود، چه اهدافی دارید؟

کار دخانیات کار بسیار متفاوتی است و مسائل و ویژگی های خاص خود را دارد. خوشبختانه در این مسیر از سوی هم صنفی ها و تمامی برندهای بزرگ حمایت شدیم و فونداسیون عمیقی را برای انجام این کار در نظر گرفتیم. قصد داریم تا در آینده نزدیک با ایجاد یک ساختمان عظیم، برای بسیاری از افراد جامعه ایجاد شغل و از مهاجرت آنان جلوگیری کنیم. علاوه بر این، به واسطه فعالیت در این حرفه، به کشور خود افتخار کنند و رضایت قلبی و آرامش فکری داشته باشند. در واقع، مادر سایه کار آفرینی، به ارزش آفرینی می اندیشیم. یکی دیگر از اهداف مهم این است که درآمد حاصل از این کار را در ابتداء همین مسیر هزینه کنیم و سپس در جهت جذب افراد جدید گام برداریم تا به توسعه کسب و کار خود بپردازیم. هدف بنده به عنوان موسس این مجموعه و خالق و مالک برند یونیکورن «اسب تک شاخ» این است که محصولی ایرانی با کیفیت رقابتی جهانی با شاخص ها و استانداردهای جهانی تولید کنیم. استانداردهای مورد نیاز این کار در حال اخذ از کشورهای اتریش و آلمان است که در سازمان جهانی IAF ثبت می شود و مورد تایید و راستی آزمایی است. اساس کار شرکت باران الماس صحرا بر این است تا برندی در خور ذائقه و سلیقه ایرانیان ارائه دهد.

در حال حاضر در چه مرحله ای هستید؟

هم اکنون تولید آزمایشی این محصول تمام شده، در برخی از نقاط توزیع گردیده و باز خورد های نیز گرفته شده است. علاوه بر این، سفارش های تولید با تغییرات اعمال شده بر اساس نظر کارشناسان، مشاوران و افراد جامعه زده شده و همچنین تولید آزمایشی تا تولید انبوه بعضی از مواد تشکیل دهنده، ۴۰ درصد و برخی دیگر تا ۸۰ درصد تغییر کرده است. قابل ذکر است، برای تولید مواد اولیه مورد نیاز این محصول، با بررسی معتبر ترین، بزرگ ترین، با سابقه ترین و به روز ترین مجموعه های تامین کننده مواد اولیه دخانی، از بهترین شرکت های تامین کننده، استعلام و خرید را انجام داده ایم و



لطفا در خصوص سوابق کاری و تحصیلی خود توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده تحصیلات اولیه خود را در حوزه نفت و گاز گذرانده و پس از آن وارد حوزه های مدیریتی و کار آفرینی، کسب و کار برندینگ و فرانچایز، فروش، بازاریابی و مذاکره شدم و تحصیلات تکمیلی این دوره ها را در کشورهای مختلف گذراندم و پس از آن چندین مجموعه را در ایران راه اندازی کردم که یکی از این مجموعه ها تا اسپانسر شدن تیم فوتبال راه طی و تیم را راهی لیگ کرد. بر اساس فعالیت هایی که انجام دادم، به عنوان کار آفرین برتر و مدیر ملی سال برگزیده شدم، ولی اندازه های بازار، بحث تورم و رکود و همچنین مسئولیتی که یک کار آفرین در قبال تیم خود دارد، در صدد ایجاد یک بیزینس بزرگ تر بر آمدم. در این میان، صنعت دخانیات یکی از کسب و کار هایی بود که سرمایه گذاری در آن مناسب و نیاز بازار و مشتریان در آن روز افزون بود و با توجه شعار مقام معظم رهبری مبنی بر «تولید، پشتیبانی ها و مانع دایی ها» و نیز سیاست های حمایتی دولت، راه فعالیت برای ما هموار شد و قدم در راه بی پایان نهادیم.

به تولید آزمایشی رسیده ایم. خوشبختانه تاکنون تعداد ۲۰ نمایندگی در سطح کشور اعطا کرده و با تهیه و ارسال فرم های نظرسنجی، بازخوردهای نمونه های تولیدشده را از مصرف کنندگان داخلی و خارجی دریافت کرده ایم. پس از این مرحله، اصلاح و بهینه کردن نمونه های آزمایشی تارسیدن به بالاترین کیفیت برای محصول نهایی را آغاز کردیم. ناگفته نماند، تغییراتی در زمینه دستیابی به کیفیت مناسب صورت گرفت که ۵۰ درصد آن توسط مصرف کنندگان و ۵۰ درصد دیگر نیز با نظر مشاوران ما که از بهترین و حرفه ای ترین های صنعت دخانیات می باشند، انجام شده است. با توجه به اقدامات صورت گرفته، تلاش ما بر این است تا اواخر آذرماه اسسال محصول نهایی وارد بازار شود.

مفهوم یونیکورن چیست؟

در گذشته دور، رابطه انسان و حیوانات در اساطیر و روایات کهن، از اهمیتی خاص برخوردار بوده است. در این میان، اسب به خاطر ویژگی ها و مشخصه های منحصر به فرد، در اساطیر، جایگاه مهمی دارد، چرا که این حیوان همواره در زندگی انسان نقشی حمایتی ایفا کرده و همراه و پشتیبان بوده است. با توجه به نقش پررنگ این حیوان در زندگی بشر، اسطوره های بسیاری درباره آن شکل گرفته و به نوعی منبع الهام شده است. برای رسیدن به چنین جایگاه ویژه ای برخی از ویژگی های نمادین به شخصیت آن اضافه شده تا این مرتبه را بالاتر جلوه دهد. اسب بال دار به عنوان یکی از صورت های فلکی، سمبل اشتیاق و آزادی است. همچنین اسب تک شاخ نیز در اساطیر، اغلب برای بیان شجاعت، جسارت و قدرت جادویی این موجود به کار می رفت. در نشان این برند، ترکیبی از این دو نماد به کار رفته تا به عنوان هویت برند، شخصیتی قابل اعتماد و توانمند

در ذهن مخاطب بنشاند. شکل پرداخت تصویری در این نشان، تحت تاثیر موتیف ها و نشانه های بصری باستانی ایران است تا هم ایرانی بودن محصول را آشکار کند و هم به چشم مخاطب آشنا و باورپذیر آید. استفاده از فرم بصری سپر نیز که همه چیز را در بر گرفته، به نشانه اعتماد در نظر مخاطب و ابراز قدرت و توانایی از سمت برند می باشد. استفاده از رنگ طلایی به عنوان رنگ قالب به دلیل انتقال مفهوم ارزشمندی و اصالت است که در اساطیر هم جایگاهی مشابه دارد. رنگ آبی تیره نیز به عنوان رنگ ثانویه در کنار رنگ طلایی، باعث ایجاد تاثیر درخشندگی در آن شده و به آن گرمایی بخشد.

در کنار برند یونیکورن، چه محصولات دیگری را تولید می کنید؟

در حال حاضر اولین محصولمان که همان برند یونیکورن است، سخت ترین محصول مان است تا تجربیات کافی را به دست آوریم. سیگار کینگ سائز در دو مدل لایت و اولترالایت، از اولین محصولات یونیکورن است. علاوه بر این، سیگارهای سوپر اسلیم، نانو، کوئین، سیگارهای جعبه کاغذی سافت، توتون معسل، توتون پیپ و تنباکوی سنتی که می تواند نماینده فاخر ایران در کشورهای مختلف باشد، از دیگر محصولات ما خواهد بود. مجوز تمام محصولات دخانی را اخذ کرده و زمین کارخانه را هم در شهرک سالاریه تحویل گرفته ایم که انشاء الله از ماه آینده، ساخت آن شروع خواهد شد. در نمایشگاه جهانی دخانیات به عنوان تنها شرکت کننده تولید کننده سیگار از جمهوری اسلامی ایران حضور داشته ایم که امیدواریم نماینده خوبی برای کشورمان باشیم. در همین راستا، مذاکرات خوبی داشته و قراردادهای خوبی را منعقد و مشاوران

برای دستیابی به موفقیت حتما نباید از یک کسب و کار بزرگ شروع کرد، بلکه می توان یک کسب و کار خانوادگی کوچک را آغاز و آن را بزرگ و جهانی کرد؛ مهم مولد بودن است



جدیدی را به تیم خود اضافه خواهیم کرد. قابل ذکر است، مدیریت پروژه مادر نمایشگاه جهانی دخانیات حضور داشتند تا بتوانند با پنج مارک‌های شرکت‌های اصلی تولیدکننده دستگاه و سازنده کارخانه‌های دخانیات مشاوره بگیرند و در نهایت منجر به عقد قرارداد شود. از سوی دیگر، مدیریت بازرگانی شرکت باران الماس صحرانیز در این نمایشگاه حضور داشتند تا منابع و تامین کنندگان جدید با کیفیت‌تر و به‌روزتر در این حوزه را شناسایی نمایند تا بهترین محصولات را در سبد تامین مواد اولیه خود داشته باشیم.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

طبیعتاً شروع هر فعالیتی، مشکلات خاص خود را دارد. یک تولیدکننده برای آغاز فعالیت خود، با معضلات زیادی مواجه است، حال اینکه به عنوان یک کارآفرین، به ویژه در حوزه دخانیات، قصد خلق برند جدیدی را داشته باشد که قطعاً دشوارتر هم خواهد بود. با این حال، اگر قصد انجام کاری را داشته باشیم، با یک نگاه و انرژی مثبت و البته از مسیر قانونی و درست از عهده آن برمی‌آییم. به اعتقاد بنده، اگر بر اساس چارچوب قانون، کار خود را انجام دهیم، صبور باشیم، مجوزهای مورد نیاز را با پیگیری و بخشنامه‌ها و تبصره‌ها را با مذاکرات پیش ببریم، ۸۰ درصد مسیر را طی کرده‌ایم. با توجه به مواد اشاره شده، نگاه و نگرش ما در مواجهه با مشکلات و مسائل و همچنین حل آن‌ها، کمک بزرگی به ما می‌کند. مطمئناً راه سخت است، ولی نشدنی نیست.

آیا با وجود برندهای قدیمی و خارجی، از برند یونیکورن که تولید داخلی است، استقبال خواهد شد؟

در بازار ایران، یک سری از محصولات شرکت دخانیات ارزنده هستند و قیمت‌های مناسبی هم دارند. مصرف‌کنندگان به برندهای خارجی که در ایران تولید و حتی به صورت غیررسمی وارد می‌شوند، علاقه‌مند هستند. اسب تروای ما برای ورود به بازار، قیمت مناسب آن است و در صدد هستیم که فعلاً مارجین خود را صفر در نظر بگیریم تا فقط برند یونیکورن وارد بازار و ماندگار شود. علاوه بر این، توجه ویژه‌ای به کیفیت کالا داریم و در این زمینه از هیچ کوششی دریغ نکرده‌ایم. همان‌طور که عرض شد، میزان کیفیت و رضایتمندی محصول را در فرم‌های نظرسنجی بر عهده مصرف‌کنندگان گذاشته‌ایم و در نهایت، آن‌ها تعیین می‌کنند که یک محصول در بازار بماند یا خیر. تمام هدف ما بر این است تا درصد کوچکی از بازار دخانیات را به خود اختصاص دهیم و هر چقدر مشاوران ما عالی باشند، ولی نظر مصرف‌کنندگان برای ما قابل احترام است. موضوع قابل توجه اینکه ما اولین فرانچایز دخانیات ایران هستیم؛ یعنی محصولات دخانی ما فقط از طریق نمایندگان رسمی و انحصاری، توزیع، پخش و به فروش می‌رسد. نمایندگان ما این محصولات را به دو صورت پخش مویرگی سرد و گرم انجام می‌دهند و برای آن‌ها کلاس‌های فنی و تخصصی فروش و بازاریابی برگزار می‌شود و نمایندگان فروش و تیم آن‌ها نیز در جریان کم و کیف تمام فرآیندها قرار می‌گیرند.

در زمینه معرفی این برند چه اقداماتی را انجام داده‌اید؟

هر کدام از نمایندگان شرکت باران الماس صحرانیز یک جامعه آماری را در کنارشان دارند. با توجه به ممنوعیت تبلیغ دخانیات در ایران، تبلیغات دهان

به دهان و تولید آزمایشی که هزینه سنگینی صرف آن شده و به صورت رایگان توزیع گردیده را به عنوان معرفی اولیه به بازار می‌دانیم. کیفیت این برند، مشخص و منحصر به فرد است و استانداردهای آن نیز بر اساس استانداردهای به‌روز دنیا می‌باشد. از سوی دیگر، خرید مواد اولیه مورد نیازمان، بر مبنای پیشنهادهای کیفی است، نه مالی. تمام مواردی که به آن‌ها اشاره شد، برای ما به عنوان تبلیغات محسوب می‌شود.

برند یونیکورن از چه ویژگی‌هایی برخوردار است؟

بدون شک؛ کیفیت مناسب محصول، قیمت رقابتی و حمایت از نمایندگان، فروشگاه‌داران و مصرف‌کنندگان از مهمترین ویژگی‌های این محصول به شمار می‌رود. بنده، خود را حلقه‌ای از کل زنجیره فروش می‌دانم و به عنوان اولین و یزیتور بعد از تولید انبوه، شروع به ویزیت، توزیع و فروش این محصول خواهم کرد.

آیا در زمینه صادرات این محصول، اقداماتی انجام شده است؟

در حال حاضر با چند کشور برای انجام صادرات، مذاکراتی را انجام داده و به نتایج مثبت و ارزنده‌ای هم دست پیدا کرده‌ایم و در حال ایجاد زیرساخت‌های لازم در این حوزه هستیم. مشتریان خارجی، فاکتورها و ایمان‌های مهم کسب و کار ما را که سرلوحه بیزینس و برنمان قرار گرفته‌اند را به خوبی می‌بینند. نگرش حاکم و روح سیستماتیک و ناخودآگاه بیزینس را دیده‌اند و این موضوع برای مجموعه باران الماس صحرانیز افتخار بزرگی است که یک برند ایرانی را با شاخص‌ها و ویژگی‌های دیگر محصولات جهانی تولید و ارائه کند. از طرفی، در نظر داریم تا دفاتری در دبی و لندن را دایر کنیم تا نماینده خوبی برای کالای ایرانی در سطح جهان باشیم.

آیا بستر لازم برای سرمایه‌گذاری در صنعت دخانیات وجود دارد؟

کشورمان در حال توسعه است و اگر نگرش و ذهنیت عدم همکاری با خود از سوی مسئولان مربوطه را از ذهنمان پاک کنیم و از طرفی، برای موفقیت در کار تلاش مستمر داشته باشیم، به اهداف خود خواهیم رسید. با توجه به فرمایشات و تأکیدات رهبر معظم انقلاب مبنی بر توجه ویژه به تولید و همچنین سیاست‌های دولت جدید که بارهبری مطابقت دارد، فضای سرمایه‌گذاری بسیار فراهم می‌باشد. ایران، بهشت فرصت‌هاست و راه‌اندازی کسب و کار بسیار مناسب است.

و سخن آخر...

به عنوان عضو کوچکی از فضای بیزینس و عرصه کارآفرینی بر این باور هستم که کارآفرینان، فقط به شرکت در اجلاس، همایش‌ها و سمینارها بسنده نکنند و اقدامات مناسبی را در زمینه تولید محصولات خود انجام دهند تا شاهد آبادی و آبادانی هر چه بیشتر کشورمان در عرصه‌های بین‌المللی باشیم. حتماً نباید از یک کسب و کار بزرگ شروع کرد، بلکه می‌توان یک کسب و کار خانوادگی کوچک را آغاز و آن را بزرگ و جهانی کرد. مهم مولد بودن است و کارآفرینان باید به این نکته توجه ویژه‌ای داشته باشند. ■

یک تولیدکننده برای آغاز فعالیت خود، با معضلات زیادی مواجه است، حال اینکه به عنوان یک کارآفرین، به ویژه در حوزه دخانیات، قصد خلق برند جدیدی را داشته باشد که قطعاً دشوارتر هم خواهد بود

مدیر عامل شرکت آینده سازان پرتو صدر ایرانیان

مسئولان توجه ویژه‌ای به رفع موانع تولید داشته باشند

عارف فغانی



شرکت آینده سازان پرتو صدر ایرانیان از جمله شرکت‌هایی است که در زمینه نوآوری‌های پزشکی و تکنولوژی‌های روز فعالیت دارد و پایه و اساس آن بر ابداع و اختراع می‌باشد. از مهمترین اختراع این شرکت می‌توان به تولید «آمپول شکن دستی» اشاره کرد که می‌تواند تمامی ساینز آمپول‌های شیشه‌ای را باز کند و خطر بریدگی و جراحت را برای کاربران به صفر برساند.

افشین رنجبر، مدیر عامل شرکت آینده سازان پرتو صدر ایرانیان در خصوص فعالیت‌های این شرکت گفت: شرکت آینده سازان پرتو صدر ایرانیان در تیرماه سال ۱۳۹۹ تأسیس شد و زیر نظر پارک علم و فناوری استان آذربایجان غربی در حال فعالیت است و جزو شرکت‌های رشد مجموعه می‌باشد. ناگفته نماند، این شرکت در راستای فعالیت‌های خود برای نخستین بار اقدام به ساخت و تولید رسمی آمپول شکن کرده است. وی با بیان اینکه در حال حاضر فقط در زمینه تولید آمپول شکن فعالیت داریم، افزود: مهمترین مزیت مهم این محصول نسبت به موارد مشابه داخلی، این است که قابلیت شکستن تقریباً همه نوع ساینز آمپول را دارد و سرعت شکستن آمپول به نسبت سایر محصولات در حد قابل قبولی است. علاوه بر این، در جهت حفظ ایمنی کاربر، در سطح بالایی قرار دارد، به طوری که این موضوع باعث جلب توجه برخی از شرکت‌های اروپایی شده و مذاکراتی هم با کشورهای انگلیس، ایتالیا و مصر انجام شده است. مدیر عامل شرکت آینده سازان پرتو صدر ایرانیان در ادامه افزود: در راستای فعالیت‌های خود در نظر داریم تا در فاز دوم، نسبت به تولید محصولات بهداشتی و سلامت بر پایه ارگانیک، اقدامات مناسبی را انجام دهیم.

به گفته رنجبر، بازار داخلی برای آگاهی از عملکرد آمپول شکن نیاز به فرهنگ سازی دارد، با این حال حدود ۳۰ درصد از بازار داخلی، شناخت خوبی نسبت به این محصول دارند.

وی با اشاره به میزان استفاده از آمپول شکن در دوران کرونا گفت: در این دوران، میزان استفاده از این محصول به شدت افزایش یافت، ولی به دلیل کسری بودجه بیمارستان‌ها، آن طور که باید جدی گرفته نشد.

مدیر عامل شرکت آینده سازان پرتو صدر ایرانیان، با بیان اینکه در سال چشم تولید، مجموعه‌ای با نام توسعه و رونق را احداث کرده ایم، گفت:

در این مجموعه، با همکاری اساتید با تجربه به شرکت‌هایی که در زمینه فروش و بازاریابی با مشکلاتی مواجه هستند، خدمات مناسبی را ارائه می‌دهیم که خوشبختانه تاکنون موفقیت آمیز بوده است.

رنجبر، عدم حمایت مسئولان مربوطه به منظور ادامه دار بودن چرخه تولید را از مهمترین مشکلات موجود دانست و تصریح کرد: معضلات مربوط به اداره دارایی، مالیات، قوانین سخت گیرانه در جهت اخذ مجوز برای تولید محصول و همچنین نبود متخصصان با تجربه در راس کار، از دیگر معضلاتی است که با آن‌ها مواجه هستیم.

وی در ادامه افزود: از مسئولان انتظار داریم تا در خصوص رفع موانع تولید از جمله ارائه تسهیلات مناسب، آسان سازی تولید، جذب سرمایه گذار، حمایت از نخبگان و... تدابیر مناسبی اتخاذ کنند تا تولید کنندگان با خیالی آسوده به ادامه فعالیت بپردازند.

مدیر عامل شرکت آینده سازان پرتو صدر ایرانیان در پایان گفت: امروز جهان به سمت رونق صنعت فضایی و هوش مصنوعی، بحث IOT، کوانتوم و شبکه بلاکچین در حال حرکت است و باید توجه ویژه‌ای به این موارد شود. ایجاد بستری مناسب برای حمایت از ایده‌هایی که در به روزترین علم‌های دنیا، حرفی برای گفتن دارند، نیازمند اقدام جدی از سوی دولت و مسئولان است و امیدواریم که شاهد ایرانی سرفراز؛ به دور از رانت، اختلاس و دزدی باشیم. ■

معضلات مربوط به اداره دارایی، مالیات، قوانین سخت گیرانه در جهت اخذ مجوز برای تولید محصول و همچنین نبود متخصصان با تجربه در راس کار، از معضلاتی است که با آن‌ها مواجه هستیم

مدیر کل هتل پارسیان انقلاب تهران تاکید کرد

چشم انداز روشن

صنعت گردشگری با عبور از مشکلات

احمد رضا صباغی

صنعت گردشگری به عنوان یکی از مولفه های مهم برای رشد و توسعه اقتصادی هر کشوری محسوب می شود و در حوزه اشتغال زایی و افزایش درآمد ملی، نقش به سزایی دارد. در واقع، شکوفایی اقتصادی رازمانی می توان تجربه کرد که به معنی واقعی شاهد رونق این صنعت باشیم. صنعت گردشگری در ایران طی سال های اخیر موفقیت ها و چالش های گوناگونی را پشت سر گذاشته که مسئولان مربوطه باید توجه ویژه ای به آن داشته باشند. سید محمدرضا پرهیزگار که هم اکنون مدیر کل هتل پارسیان انقلاب تهران است، در گفت و گویی به چشم انداز صنعت گردشگری ایران پرداخته و از راهکارهایی می گوید که اگر عملیاتی شوند، موجب رونق این صنعت و در ادامه، رشد و شکوفایی اقتصاد کشور خواهد شد. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان گرامی می گذرد.

باشگاه ایرانیان دبی و همچنین در سال ۱۳۹۳ به عنوان مدیر عامل و نایب رئیس هیات مدیره شرکت تله کابین توچال انتخاب شدم و تدابیری را به منظور فرهنگ سازی و شیوه مدیریتی جدید در این مجموعه اتخاذ کردم. مدیر عاملی و نایب رئیس هیات مدیره مجتمع تفریحی ورزشی ارم آخرین جایگاهی بود که تا قبل از انتصاب بنده به عنوان مدیر کل هتل پارسیان انقلاب تهران بر عهده داشتم.

در دوران مدیریتی شما در صنعت گردشگری، چه اقدامات مناسبی انجام شده است؟

ایجاد محیطی امن، زیبا، سالم و توسعه فضاهای عمومی و تفریحی با استانداردهای تعریف شده در زمان مدیریت بنده، در شرکت های متعدد صنعت گردشگری، همواره به عنوان یک الگوی مهم در نظر گرفته شده است. در زمان مدیریت در مجموعه توچال، این مجموعه در صدر مراجعات مردمی و به عنوان مقصدی برای تفریحات سالم در مقیاس های بین المللی قرار گرفت و در ارزیابی های صورت گرفته از مشتریان به پاس تحولات انجام شده، عناوین مدیر برگزیده سیزدهمین جشنواره ملی قهرمانان صنعت، سومین نشان عالی مدیریت و بهره بردار برتر و لوح نمونه گردشگری استان تهران را کسب کردم. علاوه بر این، در مجموعه پارک ارم دست به اصلاحات اساسی زدم، به طوری که تقدیر نامه تعالی ۲ ستاره را از سومین دوره جایزه ملی تعالی پیشرفت، دریافت کردم. از طرفی، ورود شیر ایرانی به کشور در باغ وحش پارک ارم از دیگر اقدامات موثری بود که در اخذ استانداردهای لازم این مجموعه به عنوان اولین باغ وحش کشور در عضویت موقت اتحادیه باغ وحش های اروپا (EAZA) بدون تحمل هزینه صورت گرفت. انجام طرح های فرهنگی در این مجموعه سبب شد تا مدیریت پارک ارم به عنوان مبتکر طرح تشویق نوجوانان محجبه در چهارمین آیین بزرگداشت عفاف و حجاب مورد تقدیر قرار گیرد.

موانع توسعه صنعت گردشگری در ایران و راهکار گذر از این مشکلات را توضیح دهید؟

جاذبه های گردشگری جزو سرمایه های هر کشوری محسوب می شوند



لطفاً در خصوص سوابق اجرایی خود در صنعت گردشگری توضیحاتی را ارائه فرمایید؟

در سال ۱۳۷۶ فعالیت حرفه ای خود را در این صنعت با پیوستن به سازمان سیاحتی و مراکز تفریحی بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی که بزرگ ترین بنگاه اقتصادی در حوزه گردشگری کشور محسوب می شد، آغاز کردم. با توجه به حضور در جایگاه های مدیریتی مختلف، به لحاظ نوع تفکر و نگاه حرفه ای ترجیح دادم تا با طی سلسله مراتب اداری، تجربه لازم برای خدمت در سطوح مدیریتی را کسب کنم. عملکرد بنده در جایگاه کارشناسی به سرعت مورد رضایت مدیران ارشد قرار گرفت تا اینکه ریاست حوزه مدیر عامل شرکت هتل های آزادی (پارسیان) که اداره ۲۱ هتل را زیر نظر داشت را بر عهده گرفتم. در سال ۱۳۸۸ به عنوان روابط عمومی برتر بنیاد مستضعفان معرفی و با گذراندن دوره ها و تحصیلات تخصصی مرتبط با صنعت هتل داری، به عنوان مدیر اجرایی شرکت هتل های پارسیان منصوب شدم. با توجه به پشتوانه و توانمندی مدیریتی بنده برای دو دوره دو ساله به عنوان رئیس هیات مدیره (غیر موظف)

که باید مورد توجه ویژه قرار گیرند. ایران از این لحاظ جزو ۱۰ کشور اول دنیا محسوب می‌شود، اما از نظر جذب گردشگر شرایط مطلوبی ندارد که عوامل متعددی در این موضوع دخیل هستند. تبلیغات سوء دشمنان جمهوری اسلامی ایران و نبود زیرساخت مناسب برای توسعه صنعت گردشگری در نقاط مختلف کشور موجب شده تا کشورمان نتواند به لحاظ جذب گردشگر رتبه مناسبی را در جهان کسب کند. قابل ذکر است، معرفی نشدن بسیاری از جاذبه‌های گردشگری توسط رسانه‌ها هم در کاهش چشمگیر تعداد گردشگران برای بازدید از این اماکن نقش موثری داشته است. وقتی بر اساس سند چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ هدف‌گذاری برای کسب درآمد ۲۵ میلیارد دلاری از صنعت گردشگری ایران ترسیم می‌شود، باید برنامه‌ای جامع و دقیق برای تحقق این موضوع تدوین گردد. در این میان، اصحاب محترم رسانه باید از متولیان گردشگری کشور در سنوات گذشته، کارنامه عملکردی و از مسئولان کنونی، استراتژی رسیدن به اهداف برنامه‌ها و سیاست‌های اتخاذ شده را مطالبه کنند. متأسفانه صنعت گردشگری کشورمان در زمان اعمال تحریم‌های ظالمانه و شیوع ویروس کرونا با خسارت‌های گسترده‌ای مواجه شد که راهکارهای دولت هم گره‌گشای مشکلات بخش خصوصی در این حوزه نبود. به نظر بنده، وزارت گردشگری باید با برگزاری جلسات کارشناسی با فعالان این صنعت، پیشنهادهای آنان برای برون‌رفت از وضعیت کنونی صنعت گردشگری ایران را بررسی و با نگاه جامع به تمامی جوانب، تدبیر ویژه‌ای برای این معضلات اتخاذ کند.

عملکرد وزارت گردشگری و رسانه ملی در معرفی جاذبه‌های گردشگری ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بنده به عنوان فردی که بیش از دودهمه در صنعت گردشگری و تفریحی فعالیت می‌کنم، هنوز شناخت کاملی از جاذبه‌های گردشگری ایران ندارم، پس نباید از مردم عادی نسبت به شناخت این جاذبه‌ها انتظار چندانی داشت. اعتقاد بنده بر این است، رسانه ملی باید با همکاری وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی نسبت به ایجاد شبکه گردشگری و میراث فرهنگی در صداوسیما اقدام کنند تا جاذبه‌های گردشگری استان‌های مختلف ایران به صورت ۲۴ ساعته برای مردم عزیز نمایش داده شود. در قدم بعدی، این وزارتخانه باید شرایطی را فراهم کند تا برای عموم مردم جامعه تسهیلاتی برای بازدید از جاذبه‌های گردشگری در نظر گرفته شود که منجر به توسعه و جذب گردشگر داخلی شود. رسانه ملی و وزارت گردشگری، باید از منویات و فرمایشات مقام معظم رهبری در توجه به امکانات و توانمندی‌های بومی به منظور توسعه گردشگری در سراسر ایران نهایت بهره‌مندی را ببرند تا شاهد آرزآوری بالای این صنعت برای اقتصاد کشور باشیم. از سوی دیگر، سفارتخانه‌هایی توانمند نقش موثری در معرفی جاذبه‌های گردشگری ایران داشته باشند، به طوری که قرار گرفتن یک رایزن گردشگری در کنار یک رایزن فرهنگی می‌تواند بسیاری از معضلات کشور در معرفی جاذبه‌های گردشگری و تسهیل امور برای جذب توریست توسط دفاتر خدماتی مسافرتی و گردشگری را برطرف کند.

توسعه صنعت گردشگری ایران چه مزایایی به همراه خواهد داشت؟

با توجه به اینکه بخش عمده‌ای از صنایع کشور ما هنوز به خارج از کشور وابسته است، بنابراین توسعه صنعت پُررونق گردشگری غافل شد. این صنعت

می‌تواند در ورود ارز به کشور و ایجاد اشتغال پایدار نقش مهمی داشته باشد. اشتغال‌زایی با کمترین سرمایه در صنعت گردشگری محقق خواهد شد، به شرطی که زیرساخت‌های لازم برای این امر مهم مهیا باشد. از طرفی توجه ویژه به صنایع بوم‌گردی در روستاها و مناطق دورافتاده کشور، باعث تقویت زیرساخت‌های صنعت گردشگری و رشد شاخص‌های اقتصادی و اشتغال‌زایی کشور خواهد شد. امروزه گردشگری به عنوان یک صنعت پاک، نقش محوری در اقتصاد کشور دارد. منافع کشور‌های توسعه یافته از صنعت گردشگری بیشتر است، زیرا زیرساخت‌های آن‌ها برای پذیرایی از گردشگران داخلی و خارجی فراهم می‌باشد. تولید ثروت، مهمترین مشخصه این صنعت است و حضور گردشگران در برخی از نقاط محروم کشور که مورد غفلت قرار گرفته‌اند، موجب تحرک دوباره این مناطق خواهد شد که در نهایت منجر به تامین منافع صنعت گردشگری در ایران می‌شود. توسعه صادرات که افزایش درآمدهای ارزی را به همراه دارد، از دیگر مزایای توسعه این صنعت در کشورمان محسوب می‌شود و رشد آن باعث گسترش فعالیت بخش‌هایی مانند هتل‌داری، رستوران‌داری، صنایع دستی، حمل‌ونقل درون و برون شهری خواهد شد. ناگفته نماند، ایران توانمندی‌های بالایی به لحاظ تاریخی، فرهنگی، طبیعی، مذهبی و پزشکی دارد و می‌تواند گردشگران متنوعی را در همه حوزه‌های یادشده جذب کند. برای توسعه صنعت گردشگری در کشور، همه‌نهادهای اجرایی، قانون‌گذاری، قضائی و رسانه‌ها باید همسوی باشند تا شرایط جذب گردشگران فراهم شود تا منابع این بخش را جایگزین درآمدهای نفتی کنیم.

و سخن آخر...

امیدوارم صنعت گردشگری ایران، روند توسعه و شکوفایی را طی کند تا شاهد رشد اقتصادی کشور باشیم. آشنایی توریست‌های خارجی و ایرانی با جاذبه‌های متعدد گردشگری، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است که باید هر چه زودتر رخ دهد. صنعت گردشگری ایران، زمانی آینده‌روشنی خواهد داشت که موانع رشد و شکوفایی آن برچیده شود. ■

وقتی بر اساس سند چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ هدف‌گذاری برای کسب درآمد ۲۵ میلیارد دلاری از صنعت گردشگری ایران ترسیم می‌شود، باید برنامه‌ای جامع و دقیق برای تحقق این موضوع تدوین گردد



مدیرعامل شرکت کهن چرم پویا تاکید کرد

توسعه صنعت کفش با ایجاد شبکه توزیع مدرن

سارا نظری

صنعت کفش به عنوان یکی از صنایع قدیمی، نقش مهمی در اشتغال زایی کشور دارد، اما عدم توجه به مزایای این صنعت و چالش هایی مانند کمبود نقدینگی، فروش و بازاریابی، آن را به حاشیه برده است. از سوی دیگر، مساله مالیات بر ارزش افزوده موجب شده تا مالیات دریافتی از فعالان این صنعت بیش از درآمدهای آنان باشد، بر همین اساس از دولت و سیاست گذاران این حوزه انتظار می رود تا بستر شکوفایی این صنعت را به مانند کشورهای ترکیه و چین فراهم سازند. به منظور بررسی وضعیت کنونی صنعت کفش، گفت و گویی با روح الله هادوی نیا، مدیرعامل شرکت کهن چرم پویا، صاحب برندهای پارینه چرم، نگل و باتکاپ، سخنگو و عضو هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران و همچنین رییس کمیسیون آموزش و مشاور کسب و کار انجام داده ایم که ماحصل آن را با هم می خوانیم.

برای مقابله با رقبا از برندهای مختلفی استفاده می کنند و برند اصلی را در گیر نمی کنند. در این میان، یکی از اهداف ما در ایجاد برندهای موازی مثل پارینه چرم و نگل، مقابله با تبلیغات منفی رقبا مبنی بر گران بودن محصولات برند کهن چرم پویا است، در حالی که این گرانی ریشه در کیفیت بالای این محصول دارد. در واقع این برندها با کیفیت مشابه و قیمت های پایین تر برای اقشار متوسط و ضعیف جامعه ایجاد شده است.

جلب رضایت مشتریان چه اهمیتی در موفقیت برندهای صنعت کفش دارد؟

امروزه دیدگاه ها و باورهای گوناگونی در خصوص مشتریان وجود دارد. برای مثال، برخی معتقدند که مشتری، شریک تولید کننده بوده و مانند یک پادشاه است، اما به اعتقاد بنده، مشتری به عنوان واسطه دریافت روزی ما از خداوند شناخته می شود که باید با او مهربانانه رفتار کرد. برای جلب مشتری باید به موضوع خدمات در کنار کیفیت اهمیت داد. متأسفانه بزرگ ترین خطای تولید کنندگان، اعتقاد به این موضوع است که کیفیت تعریف مشخصی دارد، در حالی که از نظر علمی این موضوع تعریف نشده، اما هدف کلی از طرح آن، جلب رضایت مشتریان است.

به منظور رضایت مندی مشتریان، چه خدماتی را به آنان ارائه می دهید؟

به اعتقاد بنده، مردم کشور ما بسیار با فرهنگ و با شخصیت هستند و تصور سوء استفاده مشتریان یا افزایش مرجوعی ها پس از نوشتن جملاتی مانند «جنس فروخته شده، پس گرفته می شود» در فروشگاه ها، کاملاً اشتباه است، به طوری که تعداد مرجوعی های این برند پس از درج این جمله کمتر از یک درصد بوده و بخش زیادی از آن نیز به تعویض کالا مربوط می شود. با توجه به این موضوع، بنده در کتابی که با عنوان روانشناسی فروش حرفه ای در بازاریابی ایران تألیف کرده ام، تأکید دارم که این کتاب با شرط ارائه خلاصه ۲۰ صفحه ای، با احترام از مشتری پس گرفته می شود. بنده جزو اولین افرادی بودم که گارانتی محصولات را در صنعت چرم برای مدت ۶ الی ۲ سال باب کردم، در حالی که آن زمان، به دلیل نبود تکنولوژی های فعلی، رنگ چرم بعد از مدتی پاک می شد. البته باید دانست



در ابتدا مختصری از سوابق فعالیت های خود بفرمایید؟

بنده فارغ التحصیل رشته مدیریت استراتژیک کسب و کار در مقطع دکتری هستم و حدود ۳۱ سال است که در صنعت کفش و چرم فعالیت دارم. از جمله سوابق کاری بنده می توان به تدریس مباحث مرتبط با بازاریابی، فروش، مدیریت و همچنین ایجاد برندهای کهن چرم پویا، پارینه چرم (محصولات و هدایای چرمی)، نگل (تولید کیف و کفش چرم مصنوعی) و برند فروشگاه باتکاپ اشاره کرد که به عنوان یک فروشگاه زنجیره ای به عرضه انواع برندها در صنعت کفش می پردازد.

بر چه اساسی تصمیم به ایجاد برندهای مختلف گرفتید؟

برخی از افراد، روند توسعه فعالیت های خود را در قالب یک برند دنبال می کنند، ولی همان طور که در علم بازاریابی نیز ذکر شده، شرط موفقیت یک برند، تقسیم آن به برندهای مختلف است. برای مثال، همان طور که برند پیکان مورد استقبال همه اقشار جامعه نیست، یک برند حوزه صنعت کفش نیز نمی تواند توجه همه اقشار را جلب کند، بر همین اساس تقسیم بندی برندها با توجه به نیازها، سلیقه و درآمد متفاوت افراد، به لحاظ روانشناسی و جمعیت شناسی ضرورت دارد. معمولاً تولید کنندگان

که منظور از ضمانت محصولات چرمی، مربوط به موارد اساسی می شود. لازم به یادآوری است، یکی از مزایای برند کهن چرم پویا و برندهای زیر مجموعه آن، استفاده از علم دانشگاهی در صنعت است.

با توجه به کاهش قدرت خرید مردم، برای جذب مشتریان با درآمد متوسط چه برنامه هایی دارید؟

محصولات هر یک از برندهای کهن چرم پویا، پارینه چرم و نگل قیمت های مختلفی دارند تا مشتریان طبقات مختلف جامعه بتوان خرید آن را داشته باشند. البته قیمت پایین به معنای بودن کیفیت نیست و حتی ارزان ترین کالای تولیدی هر یک از برندها، ۶ ماه ضمانت دارد. علاوه بر این، فروشگاه باتکاپ به مفهوم بازار تولیدکنندگان کیف و کفش و پوشاک ایران راه اندازی شده تا برندهای مختلف که عمدتاً در بخش فروش با مشکل مواجه هستند، بدون پرداخت هزینه های رهن، اجاره و استخدام فروشنده، کالاهای خود را عرضه کنند. باتکاپ با وسعت دو هزار متری مانند فروشگاه زنجیره ای و یک بازارچه عمل می کند و به موضوع ضمانت کیفیت انواع کالاهای عرضه شده و قیمت گذاری مناسب آن، کاملاً پایبند است، در حالی که مشابه کالاهای این فروشگاه در بازار با قیمتی ۱۰۰ درصد بالاتر عرضه می شود. امیدوارم با توسعه دایره فعالیت های این فروشگاه در سراسر کشور و حتی بازارهای خارجی، موضوع قیمت گذاری، بازاربایی و فروش به عنوان چالش اصلی تولیدکنندگان کشور حل شود.

آموزش، فروش و بازاربایی تا چه اندازه در پیشبرد اهداف صنعت کفش موثر است؟

یکی از ضروریات این صنعت، توجه به موضوع آموزش است که پیش از پیروزی انقلاب اسلامی شرط اصلی ورود افراد به این حوزه بود، بر همین اساس برندهایی در آن دوران شکل گرفت که بیش از ۶۰۰ فروشگاه داشتند، اما در حال حاضر با وجود افزایش جمعیت و همچنین تنوع طلبی مردم در خرید کفش، از تعداد این فروشگاه ها کاسته شده است. به اعتقاد بنده، تولیدکنندگان یا باید به طور تخصصی وارد این حوزه شوند یا با استخدام مشاوران کسب و کار و افراد تحصیل کرده دانشگاهی، به تکنیک ها و فنون این حوزه مسلط گردند. متأسفانه یکی از بزرگ ترین مشکلات کشور، عدم تخصیص تسهیلات برای بخش فروش و بازاربایی است، در حالی که بخش های عمده اقتصاد کشور از جمله گلخانه ها به دلیل عدم توجه به موضوع فروش، با مازاد محصول مواجه هستند، به همین

دلیل از همه سرمایه گذاران دعوت می کنم تا در توسعه شعبات فروشگاه زنجیره ای باتکاپ ما را یاری کنند. باتکاپ می تواند تحول عظیمی را در تکمیل زنجیره ارزش صنعت کفش ایران به عنوان روش توزیع و فروش مدرن ایجاد کند. این صنعت به لحاظ ظرفیت اشتغال و صادرات بالقوه می تواند پایه چهارم اقتصاد ملی باشد. شایان ذکر است، صنعت کفش با استفاده از محصولات ۷۰ صنعت به عنوان یک صنعت پیشران به شمار می رود. علاوه بر این، فروشگاه باتکاپ به عنوان ویتترین صنعت کفش، سهم عظیمی در اشتغال زایی و صادرات کشور خواهد داشت.

صنعت کفش نیاز به چه ملزوماتی برای توسعه دارد؟

اولین اقدام برای تحقق این امر، راه اندازی شبکه های توزیع مدرن گسترده در سراسر کشور مانند فروشگاه های زنجیره ای تخفیفی کفش است. از طرفی، دولت باید همانند بسیاری از کشورهای تسهیلات مورد نیاز را با توجه به اعتبار برندها به آن ها ارائه دهد، ولی نظام بانکی، سند مسکن را با ارزش تر از نام و عنوان یک برند می داند. نکته دیگر، توجه به موضوع آموزش و پشتیبانی دولت از صنایع پشتیبان مانند صنعت تولید ماشین آلات، مواد اولیه، ایجاد زیرساخت های فروش و عرضه کالا و اصلاح مواردی مانند ماده ۳۸ تأمین اجتماعی به عنوان پاشنه آشیل صنعت کفش است. مزیت کشور در تولید کفش نسبت به دیگر صنایع بسیار زیاد است و مسئولان مربوطه باید توجه ویژه ای به این صنعت داشته باشند. لازم به یادآوری است، مزایای رقابتی معمولاً بر اساس DNA، سابقه ملی، مذهبی و خصوصیات فردی یا ضمیر ناخودآگاه جمعیت در نظر گرفته می شود و در رابطه با تولید باید بسیار به آن توجه داشت؛ به این مفهوم که دولت از این پس در بخش های دارای مزیت هزینه کند.

و سخن آخر...

هر دو جفت کفش چرم معادل یک بشکه نفت ارزآوری دارد، بنابراین از همه مدیران، وزراء و کلا، نمایندگان مجلس و به طور کل تصمیم گیران کشور تقاضا دارم که از نظرات تشکل های صنفی برای پیشبرد اهداف اقتصادی کشور بهره گرفته و بستر را برای رشد و شکوفایی این صنعت فراهم کنند. ما از مشکلات و راهکارهای رشد صنعت کفش آگاه هستیم و از دولت توقع داریم تا برای توسعه و پیشرفت این صنعت از ما به عنوان بازیگران اصلی عرصه رقابت با تولیدکنندگان خارجی، کمک فکری بگیرد. ■

دولت باید همانند بسیاری از کشورها تسهیلات مورد نیاز را با توجه به اعتبار برندها ارائه دهد، ولی نظام بانکی، سند مسکن را با ارزش تر از نام و عنوان یک برند می داند



در گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت کنکو عنوان شد

طولانی شدن فرآیند واردات مواد اولیه مانع اصلی تولیدکنندگان نوشت‌افزار

ثمانه نادری

کرونا و تورم، دو عامل مهم در تشدید شرایط رکودی بازار نوشت‌افزار هستند. آمارها نشان می‌دهد، با توجه به مجازی شدن کلاس‌ها و دانشگاه‌ها، تقاضا برای خرید لوازم التحریر به شدت پایین آمده و قیمت این محصولات در مقایسه با بسیاری از کالاهای افزایش محسوسی نداشته است. هر چند دولت به منظور حمایت از تولیدکنندگان، تسهیلاتی را در نظر گرفته، ولی تا کنون هیچ‌گونه کمکی به این صنعت نشده است. برای بررسی این موضوع و همچنین وضعیت کنونی بازار نوشت‌افزار، گفت‌وگویی با محمود رضا صنعتکار، مدیرعامل شرکت کنکو انجام داده‌ایم. وی معتقد است: «در حال حاضر با توجه به حمایت مقام معظم رهبری از تولید داخلی و همچنین محدود بودن ثبت سفارشات کالاهای تولیدی، برندهای شناسنامه‌دار موفق به انجام واردات نشده‌اند و متأسفانه محصولات بی کیفیت و بی نام و نشان به صورت قاچاق توسط سودجویان به صورت گسترده انجام می‌شود که این موضوع، به تولیدات با کیفیت داخلی صدمه می‌زند.» حاصل این مصاحبه را با هم می‌خوانیم.

به صورت مستقیم و حدود ۲۰۰ نفر از زنان سرپرست خانوار اشتغال‌زایی کرده‌است.

با توجه به قدمت برندهایی مانند بیک در کشور، مصرف‌کنندگان چه ذهنیتی نسبت به برند کنکو دارند؟

به لطف خدا مصرف‌کنندگان دیدگاه خوبی نسبت به این برند دارند و با توجه به تمرکز آن بر کیفیت، پاسخ‌گویی به سلیق و نیازهای مصرف‌کنندگان و همچنین طراحی صنعتی محصولات، مورد استقبال بازار قرار گرفته است. در حال حاضر نیز برند کنکو جزو ۵ برند برتر نوشت‌افزار مصرفی در کشور می‌باشد.

چه مزایایی در برند کنکو نسبت به دیگر برندهای داخلی وجود دارد؟

مهمترین مزیت محصولات این برند نسبت به سایر برندها، کیفیت مناسب آن است. به عنوان مثال، خودکارهای برند کنکو به هیچ عنوان جوهرریزی نداشته و با توجه به طراحی صنعتی خاص محصول، هنگام نوشتن دست مصرف‌کننده را آذیت و خسته نمی‌کند. علاوه بر این، از آنجایی که خودکارهای این برند از جوهر نانو است، به راحتی پاک شده و در نوشتن مانند روان‌نویس عمل می‌کند. از دیگر مزایای این برند، می‌توان به اختراع خمیر سبک و ماده سافت (ابر ایز) به عنوان روکش نرم روی بدنه خودکار و سطوح مختلف و همچنین استفاده از آنتی باکتریال گیاهی در تولید خمیر سبک، خمیربازی، رنگ انگشتی، اسلایم، پاک‌کن و... اشاره کرد که البته این دستاوردها به همت بخش آرندی (R&D) شرکت کنکو محقق شده است. از سوی دیگر، این شرکت نیاز مصرف‌کنندگان را بررسی کرده و مدل‌های جدید را بر اساس سلیق آنان طراحی و بسته‌بندی می‌کند، به همین دلیل طی چند سال گذشته، همواره مورد اعتماد مشتریان بوده و بر اساس تحقیقات میدانی، بخش عمده بازار را در اختیار گرفته است. شایان ذکر است، شرکت کنکو تمام محصولات خود را با گارانتی دوساله و بدون قید و شرط به فروش رسانده و دارای گواهینامه‌های استاندارد ایران و اروپا، ISO9001، ISO14001، ISO45001، وزارت بهداشت، سازمان غذا



لطفاً در خصوص چگونگی تولید محصولات کنکو در ایران توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده از سال ۱۳۸۴ پذیرش نمایندگی شرکت کنکو کانادا شروع به فعالیت کردم و در زمینه واردات انواع نوشت‌افزار از جمله مدادمشکی، مداد رنگی، خودکار، تراش، پاک‌کن، لاک غلط‌گیر، چسب ماتیکی، ماژیک وایت برد و پرمنت به کار خود ادامه دادم که خوشبختانه به دلیل کیفیت بسیار خوب و قیمت‌های مناسب با استقبال خوب مصرف‌کنندگان مواجه گردید. این موضوع باعث شد تا تکنولوژی تولیدات انواع نوشت‌افزار را وارد و با متخصصان و نیروی کار ایرانی به تولید انواع محصولات اقدام کنم. به این منظور فرآیند مذاکره با شرکت‌های خارجی در سال ۱۳۸۹ آغاز شد و پس از گذشت دو سال در سال ۱۳۹۱ شرکت کانادایی برند کنکو با تجهیز و راه‌اندازی خط تولید نوشت‌افزار تحت لیسانس کنکو موافقت کرد و پس از آن در سال ۱۳۹۲ تجهیزات نوشت‌افزار شرکت کنکو وارد بازار گردید. قابل ذکر است، شرکت کنکو با یاری پروردگار برای حدود ۲۲۰ نفر



نشان به صورت قاچاق توسط سودجویان در سطح گسترده انجام می شود که این موضوع، به تولیدات با کیفیت داخلی صدمه می زند.

در این صنعت با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

همان طور که ذکر شد، بزرگ ترین مساله، سنگ اندازی های بانک مرکزی است. در سال های گذشته روند واردات مواد اولیه از زمان ثبت سفارش تا ترخیص کالا در انبار کارخانه، حداکثر دو ماه طول می کشید، ولی در حال حاضر مدت زمان واردات مواد اولیه حداقل ۶ ماه زمان می برد، در حالی که پول ثبت سفارش از تولید کننده دریافت شده است. از سوی دیگر، با توجه به تنوع محصولات نوشت افزار، برخی از اقلام مانند مداد در گروه سلولوزی، لوازم نوشت افزار پلاستیکی، لاک غلط گیر و پاک کن در گروه مواد شیمیایی و برخی هم در گروه های دیگر دسته بندی می شوند، در حالی که سازمان محیط زیست از تولید کنندگان توقع دارد، هر یک از آنها را در محل های جداگانه تولید کنند که بسیار هزینه بر است. از دیگر معضلات موجود نیز می توان به قطعی برق، کمبود آب، نوسانات و گرانی مواد پتروشیمی و دلار، تنوع بخشنامه ها و صدور دستورالعمل های متعدد و متناقض اشاره کرد که مسئولان مربوطه باید راهکارهای مناسبی را برای برون رفت از این مشکلات اتخاذ کنند.

و سخن آخر...

به لطف خداوند این شرکت با استفاده از مدرن ترین و پیشرفته ترین تکنولوژی دنیا و بهره گیری از نیروی کار جوان و متخصص در تولید سبد کامل نوشت افزار از جمله انواع خودکار، ماژیک، پاک کن، چسب ماتیک، گواش، رنگ انگشتی، اسلایم، خمیر بازی، خمیر سبک، لوازم اندازه گیری، لاک غلط گیر و بازی های فکری، به بالاترین سطوح رقابت دست پیدا کرده و به کسب مجوزها و گواهینامه های متعدد بین المللی نائل گردیده است. این موضوع، نشان از اهمیت این مجموعه و تلاش آن برای جلب رضایت مندی مشتریان و تولید محصول با کیفیت بالا و قیمت مناسب دارد. شرکت کنکو با توجه به اهمیت بهداشت و سلامت هموطنان، مخصوصا در ایام شیوع ویروس کرونا، برای اولین بار به محصولات خود خاصیت آنتی باکتریال گیاهی اضافه کرد تا ضمن حفظ سلامت مصرف کنندگان از آلودگی های محیطی نیز بکاهد. همچنین این شرکت موفق به ثبت اختراع انحصاری خود، یعنی تولید خمیر بازی سبک بر پایه آب گردید که سرآغاز نبوغ و نوآوری در تولید نوشت افزار ایرانی است. ■

داروی کشور ایران و کانادامی باشد. علاوه بر این، افتخاراتی مانند دریافت تندیس سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولید کنندگان در ۵ دوره متوالی و همچنین کسب عنوان کارآفرین برتر استان رادر کارنامه خود دارد.

چه میزان از مواد اولیه محصولات کنکو وارداتی است؟

با توجه به تنوع محصولات نوشت افزار و درصد متفاوت مواد اولیه وارداتی آنها، به طور متوسط حدود ۲۵ درصد از مواد اولیه نوشت افزار، وارداتی می باشد. البته این شرکت به غیر از واردات، به کشورهایی مانند سوریه، عراق، افغانستان، کانادا و آلمان صادرات دارد و در صورت رفع تحریم های این بخش را توسعه خواهد داد.

چه دیدگاهی در خصوص سیاست های حمایت از تولید دارید؟

در این راستا بخش هایی مانند وزارت صمت، دفتر صنایع غیر فلزی، سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولید کنندگان و ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، از تولید کنندگان حمایت می کنند، اما متأسفانه برخی دیگر از بخش ها مانند بانک مرکزی کاملاً برخلاف شعارهای حمایت از تولید عمل کرده که خسارت و صدمات آن به تولید کنندگان وارد می شود. به نوعی می توان گفت، تحریم های بانک مرکزی چندین برابر بیشتر از تحریم های خارجی به تولید کننده صدمه وارد کرده که امیدواریم، برای رفع آن راهکارهای مناسبی ارائه گردد.

قاچاق چند در صدا بازار نوشت افزار کشور رادر بر می گیرد؟

قاچاق کالا در رابطه با تمامی صنف ها و کالاها وجود دارد و صنف نوشت افزار هم از این قاعده مستثنی نیست. با توجه به اینکه واردات برندهای شناسنامه دار با موانعی روبه رو بوده و ثبت سفارش برای تولید کنندگان یا به سختی انجام شده یا به طور کل انجام نمی شود، افراد سودجو و بدون شناسنامه به سراغ قاچاق می روند. به عنوان مثال، به دلیل قاچاق این محصولات، در حال حاضر خمیرهای بازی، اسلایم و کالاهای مورد استفاده کودکان، بدون اخذ گواهی های استاندارد وزارت بهداشت در بازار عرضه می شود و به همین دلیل بستر رقابت برای تولید کنندگان داخلی با برندهای مطرح و با کیفیت خارجی ایجاد نمی شود، در حالی که برای ایجاد چنین بستری باید از روش های تعرفه ای و ارزشی استفاده کرد. در حال حاضر با توجه به حمایت مقام معظم رهبری از تولید داخلی و همچنین محدود بودن ثبت سفارشات کالاهای تولیدی، برندهای شناسنامه دار موفق به انجام واردات نشده اند و متأسفانه محصولات بی کیفیت و بی نام و

در سال های گذشته
روند واردات مواد اولیه
از زمان ثبت سفارش
تا ترخیص کالا در انبار
کارخانه، حداکثر دو ماه
طول می کشید، ولی در
حال حاضر مدت زمان
واردات مواد اولیه
حداقل ۶ ماه زمان
می برد، در حالی که
پول ثبت سفارش از
تولید کننده دریافت
شده است

از سوی بنیان‌گذار هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران تاکید شد ضرورت اصلاح ساختارهای فرهنگی و مدیریتی در صنعت ورزش

مهديه شهسوارى

به‌رغم درآمدزایی میلیاردي بسيارى از كشورهاي همسايه از صنعت ورزش و اشتغال‌زايي گسترده آن، شاهد بي توجهي مديران كشور به اين حوزه هستيم و تاكنون اقدامي براي تغيير رويكردهاي سنتي به اين بخش صورت نگرفته است، به‌طوري كه هم‌اكنون با وجود ظرفيت‌هاي قابل توجه كشورمان در صنعت ورزش، سرمايه‌گذاري‌هاي مناسبى از سوي بخش خصوصي در اين صنعت شكل نگرفته و كمالكان شاهد سلطه دولت بر آن هستيم. در همين خصوص با مسعود نجفي، بنيان‌گذار هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران، مشاور و مدرس کسب و کارها در حوزه ورزش گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که ماحصل آن را با هم می‌خوانیم.

جایگاه پنجم‌الی هفتم را در اختیار دارد، از این‌رو هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران به منظور افزایش سهم صنعت ورزش در اقتصاد کشور، در صدد تغییر نگرش‌های سنتی مشاغل و مدیران ورزش نسبت به این صنعت است. از سوی دیگر، این هلدینگ با هدف توسعه و موفقیت کسب و کارهای ورزشی در صدد انجام فعالیت‌های مختلف است. اگر به دقت بررسی نماییم، در خواهیم یافت که بسیاری از امکانات و تجهیزات ورزشی در کشور تولید نمی‌شود، در حالی که کشورهای همسایه با باور به سودمندی این صنعت نوپا، ضمن تولیدات تجهیزات مورد نیاز خود و کسب درآمدهای میلیارد دلاری از این صنعت، سهم ویژه‌ای در تولید ناخالص ملی خود ایجاد کرده‌اند، به همین دلیل یکی از اهداف مهم هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران، ایجاد فضای درآمدزایی از صنعت ورزش و افزایش سهم آن از تولید ناخالص داخلی است.

چه ظرفیت‌هایی به منظور درآمدزایی در صنعت ورزش کشور وجود دارد؟

وجود بیش از ۶۰۰ هزار دانشجوي در حال تحصیل، ۱۲ هزار فارغ‌التحصیل رشته تربیت بدنی، ۲۸ هزار باشگاه مجوزدار و فعال و همچنین بیش از ۱۶۴ هزار نیروی دولتی و حدود ۶ هزار کنشگر تربیت بدنی در امر ورزش کشور از جمله ظرفیت‌های مهم برای کسب سود از این صنعت است که متأسفانه از آن به خوبی استفاده نمی‌شود. برای مثال، سالانه ۶ هزار میلیارد تومان هزینه بیماران دیابتی می‌شود که هر سال هم این مقدار باید هزینه شود، در حالی که کل بودجه بخش ورزش به یک هزار میلیارد تومان هم نمی‌رسد. هدف اصلی هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران، کاهش هزینه‌های بیماران با افزایش سهم ورزش در تولید کشور است، به طوری که پیشگیری از بیماری‌ها محور مهم گفتمان دولت، حاکمیت و وزارت ورزش و جوانان کشور می‌باشد. بر همین اساس، این هلدینگ هم‌اکنون تریون باشگاه‌ها بوده و در این مسیر به کار آفرینان و باشگاه‌داران آموزش می‌دهد.



لطفا در خصوص فعالیت‌های هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این هلدینگ به منظور ارائه مشاوره در صنعت ورزش به کسب و کارهای کوچک و استارت‌آپ‌ها و همچنین آموزش بازاریابی برندسازی و مدیریت ورزش را راه‌اندازی شده است. امروزه رويكردهاي قديمي نسبت به صنعت ورزش در دنيا تغيير کرده و مدل ذهنی تصمیم‌سازان، تصمیم‌گیران و مدیران هوشمند نسبت به ورزش از مرحله تفنن به جایگاه صنعتی قدرتمند تبدیل شده است. این صنعت در میان اقتصادهای قدرتمند دنیا

با توجه به سیاست‌های حمایت از تولید چه اقدامات مهمی انجام داده‌اید؟

از مهمترین اقدامات می‌توان به تغییر باور کسب و کارهای ورزشی اشاره کرد. برای نمونه، پیش از این بیش از ۲۸ باشگاه مجوزدار و حدود ۱۲ هزار واحد تولیدی در صنعت ورزش به دلیل محدودیت‌های حاصل از کرونا تعطیل یا به صورت نیمه فعال، مشغول به کار بودند، اما در حال حاضر با تلاش‌های هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران و با رعایت پروتکل‌های بهداشتی فعال شده است. همچنین این هلدینگ ضمن رد باور منحوس بودن و بیروس کرونا، باشگاه‌ها را به تغییر نگرش‌های قدیمی و استفاده از تجهیزات مدرن متقاعد کرده و رویکرد برندسازی در حوزه ورزش را در بین باشگاه‌داران و مربیان نهادینه کرده است. از آنجایی که صنعت ورزش و حوزه‌های صنعتی و خدماتی مرتبط با آن، متولی مشخصی ندارد، هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران، در تلاش است تا با انجام اقداماتی، ساختار فکری و اجرایی در حوزه ورزش را تغییر دهد، به همین دلیل تاکنون وبینارهای مختلفی برگزار کرده و به بیش از ۳ هزار نفر آموزش داده است.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی روبه‌رو هستید؟

متأسفانه ساختارهای مناسبی برای انجام به موقع مسئولیت‌ها در حوزه ورزش و تربیت بدنی وجود ندارد و در حالی که تعداد معلمان ورزش به بیش از ۳۳ هزار نفر می‌رسد، شاهد هستیم که اقدامات کارآفرینانه بر محور اقتصاد دانش بنیان ورزشی بسیار کمرنگ است و متولی خاصی برای این بخش تعریف نشده و به صورت جزیره‌ای مدیریت می‌شود. البته این موضوع پیش از پیروزی انقلاب اسلامی ایران هم در کشور وجود داشته، به طوری که همواره مشکل اساسی صنعت ورزش، نبود فضای قانونی بوده است، به همین دلیل ایجاد اتحادیه‌ها، سازمان‌های کوچک و مردم‌نهاد به منظور قانونمند کردن این حوزه ضروری به نظر می‌رسد، بر همین اساس اتحادیه باشگاه‌داران تهران و انجمن کارآفرینان ورزشی جوان تهران در حال شکل‌گیری است.

چه بسترهایی برای سرمایه‌گذاری در صنعت ورزش ایران وجود دارد؟

یکی از مهمترین ملزومات برای سرمایه‌گذاری در صنعت ورزش، نوع نگاه مدیران و مسئولان به این بخش است، به همین دلیل هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران در صدد است تا بر نامه ورزشی روزانه مدیران و مسئولان کشور را به منظور تعیین اهمیت این صنعت در سطح دولت و حاکمیت بررسی کند. در حال حاضر حدود ۴۰۰ هزار پروژه نیمه‌کاره ورزشی وجود دارد که بیش از ۴۰ درصد آن‌ها تا مرحله بهره‌برداری کل پروژه راه‌چندانی ندارد، اما قابل بهره‌برداری نیست، از این رو با توجه به تعطیلی ۷۰۰ روزه صنعت ورزش به دلیل شیوع ویروس کرونا به ویژه در بخش ورزش بانوان، یکی از اولویت‌های کشور باید سرمایه‌گذاری در پروژه‌های نیمه‌کاره این صنعت باشد. لازم به توضیح است، برای تکمیل کل پروژه‌های وزارت ورزش و جوانان ایران، عمر یک یادو دولت هم کفایت نخواهد کرد و با توجه به شرایط حاکم در اقتصاد کشور، بهترین

گزینه برای تکمیل این پروژه‌ها و ارتقاء سطح سلامت جامعه، استفاده از روش‌های سرمایه‌گذاری مختلف توسط بخش خصوصی است.

بخش خصوصی چه سهمی در توسعه صنعت ورزش کشور دارد؟

متأسفانه کوتاه‌نظری‌های دولت، مانع از ورود بخش خصوصی به این صنعت شده، اما هلدینگ ارزش آفرینان صنعت ورزش ایران در سال جاری سندی تدوین کرده تا پس از تدوین تبصره قانونی و با شرایط متفاوت‌تری، بخشی از این حوزه به سرمایه‌گذاران بخش خصوصی محول گردد. یکی از مهمترین موانع برای تحقق خصوصی سازی واقعی در کشور، نبود ساختارهای قانونی و فرهنگی متناسب با آن در کشور است، به طوری که خصوصی سازی با مفهوم اجاره‌داری و خصولتی‌گری اشتباه گرفته شده است. برای مثال، طی این فرآیند یک استخر ۷۰۰ میلیون تومانی با مبلغ بسیار نامشخص به یک شخص غیر متخصص در صنعت ورزش اجاره می‌دهیم و ۱۰ سال بعد آن را با وضعیت بسیار بد و بدون هیچ‌گونه بازدهی تحویل می‌گیریم. توجه داشته باشید، امروزه برای ساخت همان فضای ورزشی باید بیش از ۲۰ میلیارد هزینه کنیم.

صنعت ورزش کشور از چه جایگاهی در سطح منطقه و جهان برخوردار است؟

ایران مسیر توسعه ورزش خود را خیلی زودتر از قدرت‌های فعلی (چین، ژاپن و کره جنوبی) آغاز کرده بود، به طوری که همچنان استادیوم آزادی جزو مخوف‌ترین استادیوم فوتبال دنیا از لحاظ تعداد جمعیت محسوب می‌شود. علاوه بر این، استخر آزادی جزو تاب‌ترین استخرهای دنیا به شمار می‌رود و به لحاظ کمیت نیز امکانات ورزشی مناسبی در اختیار داریم، اما کشورمان جایگاه خاصی در صنعت ورزش منطقه ندارد. متأسفانه در برگزاری رویدادهای ورزشی در صنعت ورزش نسبت به دیگر کشورهای همسایه بسیار عقب هستیم، در حالی که به تدریج بر این بخش می‌توان به توسعه دیگر صنایع مثل صنعت گردشگری، هتلداری و... روی آورد. در واقع، مسئولان کشور به بخش ورزش اهمیتی نمی‌دهند و این مساله مانند مشکلات ساختاری حوزه‌های دیگر از دیرباز تاکنون با ما همراه بوده است، در حالی که صنعت ورزش برخلاف دیگر صنایع، یک ابرپدیده به شمار می‌رود و گاهی به مدت ۳۲ روز بسیاری از مردم دنیا را با نژادها و ادیان مختلف در رویدادی به نام المپیک گرد هم می‌آورد و بیش از ۳ میلیارد نفر بیننده دارد.

عملکرد کدام یک از دولت‌های پیشین را در قبال صنعت ورزش مثبت ارزیابی می‌کنید؟

از جمله تحولات مثبت در این صنعت در زمان وزارت مهندس سید مصطفی هاشمی طبا در اواخر دوران ریاست جمهوری مرحوم هاشمی رفسنجانی و دوره آقای خاتمی رخ داد. در آن زمان، سازمان تربیت بدنی و کمیته ملی المپیک یکی از درخشان‌ترین دوره‌های خود را پس از گذشت حدود ۶۰ سال از مدیریت نامناسب صنعت ورزش تجربه کرد. در آن زمان، چرخش فکری شایسته‌ای در ورزش در حال شکل‌گیری بود و جامعه جهانی نگاه بسیار ویژه‌ای به ایران داشتند. با توجه به ایده‌پردازی‌های

امروزه رویکردهای قدیمی نسبت به صنعت ورزش در دنیا تغییر کرده و مدل ذهنی تصمیم‌سازان، تصمیم‌گیران و مدیران هوشمند نسبت به ورزش از مرحله تفنن به جایگاه صنعتی قدرتمند تبدیل شده است

در برگزاری
رویدادهای ورزشی در
صنعت ورزش نسبت
به دیگر کشورهای
همسایه بسیار عقب
هستیم، در حالی که با
تمرکز بر این بخش
می توان به توسعه
دیگر صنایع مثل
صنعت گردشگری،
هتلداری و... روی آورد

مناسب و تسلط وی به زبان انگلیسی و آداب مذاکره، صنعت ورزش کشور در آن زمان به عضویت کمیته بین المللی المپیک درآمد. با این حال، متأسفانه با کوته نظری ها و همچنین سهم خواهی افراد فاسد و بی هویت، تمامی اعتبارهای کسب شده با کسری از ثانیه از ایران گرفته شد. با توجه به بی هویتی عمیق در این حوزه، تازمانی که ادبیات گفتاری و رفتاری در حوزه ورزش تغییر نکند، شاهد اقدامات مثبت در این حوزه نخواهیم بود.

چه چشم اندازی برای این صنعت متصور هستید؟

به اعتقاد بنده، آینده بسیار روشنی پیش روی صنعت ورزش قرار دارد که آن را مانند گرمای خورشید لمس می کنیم. امروزه اصالت، شاخص اصلی ماندگاری در صنعت ورزش است که با القاب ساختگی به دست نمی آید، بلکه در گروی تدوین برنامه های اساسی است. کشور ما هنوز دیپلماسی ورزشی ایجاد نکرده و به همین دلیل این باور غلط در بین بسیاری از کشورها وجود دارد که ایران ناامن است. وقتی سرمربی یک کشور بر این باور است که تیمی که پول ندارد باید کنار برود، یا جلوی هیچ یک از شخصیت های برجسته فوتبال، فرش قرمز پهن نشده و آداب و رسوم خاص میزبانی از مهمانان فوتبال رعایت نمی شود، چطور توقع داریم که شرایط ویژه ای در این بخش مهیا گردد. اگر مدیران کشورمان توجه ویژه ای به این صنعت داشتند، قطعاً بستر کافی برای رشد آن با دعوت از سرمایه گذاران علاقه مند، فراهم می شد.

چرا از سوی بخش خصوصی واقعی اقدامی برای ورود به این حوزه صورت نگرفته است؟

بخش خصوصی از صنعت ورزش شناخت کافی ندارد و بسیاری از مردم نیز از موضوع درآمدزایی از این صنعت غافل و بی اطلاع هستند. حتی وزرای ورزش نیز در این خصوص اقدامی جدی انجام نداده اند، به طوری که تاکنون شاهد تشکیل جلسه وزیر ورزش و جوانان کشور با دیگر وزرا به

منظور انجام فعالیت های اقتصادی نبوده ایم. به طور کل، مردم جامعه نیز از اهمیت سودآوری صنعت ورزش بی خبر هستند.

به منظور توسعه فعالیت هلدینگ ورزشی آفرینان صنعت ورزش ایران چه انتظاراتی از دولت جدید دارید؟

از دولت توقعی ندارم، بلکه به دنبال ایجاد پارادایم ها و مدل های ذهنی به منظور رشد این صنعت هستیم. به اعتقاد بنده، دولت باید برنامه های اساسی در صنعت ورزش داشته باشد و آن را به درستی معرفی کند. بیش از ۴۰۰ هزار پروژه ورزشی نیمه کاره وجود دارد که با جذب سرمایه گذار می توان زمینه اشتغال زایی برای ۶۰۰ هزار فارغ التحصیل رشته تربیت بدنی و حتی رشته های مرتبط را فراهم کرد. از این بخش می توان بیشترین درآمدها را نصیب دیگر صنایع کشور مانند صنعت گردشگری کرد، چراکه یکی از ناب ترین حوزه ها برای سرمایه گذاری است که سرمایه گذاری های ۳ میلیارد تومانی تا ۳۷ میلیارد تومانی را در بر می گیرد.

چگونه می توان از پروژه های ورزشی به درستی استفاده کرد؟

شرط اساسی برای تکمیل این پروژه ها؛ تخصص، تجربه و علم است. برای مثال، به دلیل نبود اطلاعات کافی، ممکن است یک پروژه بزرگ در روستایی با جمعیت کم راه اندازی شود یا شاهد اجرای ناقص یک پروژه باشیم. علاوه بر این، ساختار معیوب مدیریتی و فرهنگی نیز مانع بهره گیری مناسب از پروژه های ورزشی است. کشور ما در حال حاضر حدود ۱۴ میلیون دانش آموز، حدود ۲۳ هزار معلم ورزش، حدود ۴۰ میلیون خانوم، ۲۸ هزار باشگاه، ۵۲ فدراسیون رسمی و انجمن های ورزش، ده ها تیم ورزشی و... دارد که برای آن ها پشتیبان مالی و برنامه ای خاصی تعیین نشده است، از این رو تازمانی که دولت ساختارهای فرهنگی و مدیریتی را اصلاح نکند و اولویت های خود را مشخصاً در امر تندرستی و سلامت جامعه تعریف ننماید، طرح های ورزشی نیز به نتیجه مورد نظر نمی رسد. ■



اقتصاد کلان



در این بخش می خوانیم:

- رونق بازار جهانی نفت و آینده اقتصاد ایران
- سیستم مدیریت کشور دچار روزمره گی شده است
- تلاش برای حضوری موفق در بازار بزرگ کشورهای شرق آفریقا

مدیرعامل انجمن دوستی ایران و جمهوری کنیا مطرح کرد

تلاش برای حضوری موفق

در بازار بزرگ کشورهای شرق آفریقا

سید قاسم قاری

کشور کنیا به عنوان دروازه ورود به شرق و مرکز آفریقا، از دیرباز تاکنون واسطه مهمی برای ورود کالاهای ایرانی به قاره آفریقا بوده است. از سوی دیگر، فرصت‌های تجاری این کشور بسیاری از فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران را به خود جذب کرده، اما در حال حاضر تحریم‌ها و مشکلات حمل کالا موجب کاهش سهم ایران از بازار کشورهای آفریقایی شده است. برای بررسی بیشتر این موضوع گفت‌وگویی با سید احمد فرحناک، مدیرعامل و عضو هیات مدیره انجمن دوستی ایران و جمهوری کنیا انجام داده‌ایم که ماحصل آن را با هم می‌خوانیم.

بازمی‌گردود در حال حاضر نیز وزارت کشور لیست انجمن‌های ۸۰ کشور دنیا را به ثبت رسانده است. برای نمونه، انجمن ایران و عراق فعالیت‌های تجاری زیادی انجام داده که به اندازه کل مبادلات تجاری اتحادیه اروپا است. انجمن دوستی ایران و کنیا در تلاش است تا تسهیلات بیشتری از جمله حمل و نقل دریایی و هوایی برای مرادفات دو کشور را در اختیار بازرگانان قرار دهد و در حال حاضر کشتیرانی کشور نیز مشغول مبادلات تجاری با کشورهای تانزانیا، کنیا و اوگاندا است. البته کالاهای کشور اوگاندا به دلیل نداشتن بندر از مسیر کنیا تأمین می‌شود. مومباسا به عنوان بزرگ‌ترین بندر شرق آفریقا، در کنیا و حاشیه اقیانوس هند واقع شده که کشورهای شرق و مرکز شاخ آفریقا از آن بهره‌می‌برند.

چه ظرفیت‌هایی در کشورهای حوزه شرق آفریقا برای برقراری مبادلات تجاری وجود دارد؟

با توجه به جمعیت ۵۳ میلیون نفری کنیا و به طور کل جمعیت ۲۵۰ میلیون نفری کشورهای عضو پیمان کوماسا که بیش از ۸۰ درصد نیاز آن‌ها از خارج تأمین می‌شود، بازار بسیار بزرگی برای صادرات به این کشورها وجود دارد. اشتراکات تمدنی و تاریخ بلندمدت کشور ایران و آشنایی مردم کشورهای حوزه آفریقا با فرهنگ ایرانی نیز زمینه را برای ارتباطات تجاری فراهم کرده است. همچنین بسیاری از آفریقایی‌ها، علاقه‌مند به تحصیل در ایران هستند که باید زمینه جذب و ورود آنان را فراهم کرد. در حال حاضر محصولات متفاوتی بین این دو کشور مبادله می‌شود که از جمله آن کالاهای مرتبط با حوزه نفت، گاز و پتروشیمی از ایران و محصولات کشاورزی، چای و قهوه از کنیا است. شایان ذکر است، صادرات به این کشورها به دلیل تحریم، به صورت ترانزیت و از طریق کشورهایمانند دبی، قطر و عمان صورت می‌گیرد.

حجم صادرات ایران به کنیا چه میزان است؟

بر اساس آمارهای ثبت شده سازمان توسعه تجارت، تا سال ۲۰۲۰ میلادی چیزی حدود ۱۵۰ میلیون دلار کالا از ایران به کنیا صادر شده و مجموع کالای وارداتی از کنیا به مقصد ایران نیز حدود ۶ میلیون دلار بوده، اما با توجه به تحریم و صادرات غیرمستقیم کالاها، میزان واقعی و ثبت نشده مبادلات



لطفاً بفرمایید، انجمن دوستی ایران و جمهوری کنیا از چه سالی و با چه هدفی شروع به کار کرد؟

این انجمن از سال ۱۳۹۵ با هدف توسعه همه‌جانبه روابط اقتصادی ایران و کنیا بر اساس منافع دو کشور آغاز به کار کرد و در حال حاضر نیز در این زمینه با احترام به فرهنگ مردم این کشور، مشغول به کار است. تاریخچه ورود اقوام ایرانی به کشورهای قاره آفریقا نشان از مهاجرت مردم شیرازی و سیستان و بلوچستان به کشور کنیا از گذشته‌های دور دارد. فرهنگ این مهاجران با مرور زمان در فرهنگ بومیان این کشور عجین شده و هم‌اکنون از نظر فرهنگی و اجتماعی عامل مهمی برای تعامل بین ایران و کنیا هستند، به همین دلیل دولت باید با تدوین سیاست‌های مناسب از وجود چنین جمعیتی بهره‌مند شود.

زمینه تأسیس این انجمن چگونه فراهم شد؟

معمولاً اجرای برخی از اقدامات اجتماعی و اقتصادی در دنیا به صورت رسمی دشوار است؛ از این رو انجمن‌های مردم‌نهاد تأسیس شده تا انجام این اقدامات از مسیر ساده‌تری صورت گیرد. لازم به یادآوری است، سابقه تأسیس انجمن‌های دوستی در کشور، به قبل از پیروزی جمهوری اسلامی ایران

تجاری دو کشور، حدود ۱۰ برابر بیشتر است. علاوه بر این، ظرفیت‌های زیادی برای مبادلات تجاری وجود دارد که از مهمترین آن می‌توان به تقاضای جمعیت مسلمانان کنیایی و آفریقایی برای محصولات ایرانی اشاره کرد که در صورت رفع موانع تجارت، می‌توان از آن برای صادرات به کل آفریقا بهره گرفت.

برای گسترش روابط تجاری با چه موانعی روبه‌رو هستید؟

متأسفانه رفتار نامناسب برخی از تاجران و فعالان اقتصادی که بعضاً تحت‌نظر نهادهای رسمی و دولتی هستند، اعتماد بسیاری از تجار برای تعامل اقتصادی با کشور را سلب کرده، در حالی که بسیاری از شیعیان اثنی عشری، خوجه‌ها و اسماعیلیه‌ها، داوطلب برقراری روابط تجاری با ایران هستند. معضل دیگر، تبادل پول از طریق صرافی‌هاست که هزینه مبادلات تجاری را افزایش داده است. به اعتقاد بنده، دولت باید با اتخاذ سیاست‌ها و تدوین سازوکارهایی، ضمن مقابله با رفتارهای غیراصولی برخی از تاجران و همچنین جلوگیری از کلاهبرداری‌ها، اعتماد کشورهای دیگر را نسبت به تاجران ایرانی جلب کند و با حمایت از صادرکنندگان هزینه‌های آنان را کاهش دهد. نبود پرواز مستقیم بین ایران و کنیا، اختلال در برقراری ارتباط بین دو کشور از طریق تلفن، نداشتن رایزن بازرگانی در ایران و کنیا و همچنین نبود نمایندگی شرکت‌ها در دو کشور از دیگر معضلاتی است که با آن‌ها مواجه هستیم.

چه افقی را پیش روی روابط تجاری ایران و کنیا متصور هستید؟

از جمله ملزومات تداوم روابط تجاری دو کشور، وجود رایزن‌های بازرگانی است. متأسفانه طی ۳۸ سال گذشته برای کشور کنیا فقط ۲ دوره ۴ ساله رایزن بازرگانی داشتیم و به همین دلیل بستر لازم برای انجام مکاتبات و مذاکرات اقتصادی بر اساس نیازهای دو کشور فراهم نشده، از این رو برای حل مسائل تجاری و ترسیم آینده‌ای روشن برای کشور، باید ضمن فرستادن رایزن‌های جدید، ظرفیت‌های گردشگری کشور را نیز به مردم کنیا از طریق نمایندگان فرهنگی معرفی کرد. البته در شرایط فعلی، سفارت کنیا در ایران مستقر است و امیدواریم که با حل موانع حمل و نقل، زمینه رشد مبادلات تجاری را ایجاد کند. لازم به یادآوری است، میزان حمل و نقل ایران به کنیا در ماه نوامبر سال جاری حدود ۵۰ درصد افزایش پیدا کرده است.

با این موضوع که ایران معمولاً با کشورهای در حال توسعه رابطه دارد، موافق هستید؟

با توجه به آمارهای قابل توجه روابط تجاری ایران با کشورهای اروپایی و آمریکایی، این امر نوعی هجور سانه‌ای با هدف تحقیر دولت ایران است. برای مثال، کل حجم مبادلات تجاری سالانه ایران و قاره آفریقا حدود ۶۰۰ میلیون دلار است، در حالی که مبادلات تجاری ایران با کشورهای اروپایی و آمریکایی بیش از ۱۰ میلیارد دلار بوده است. بر همین اساس، بیشتر ارتباطات تجاری ایران با کشورهای انگلیس، آلمان، فرانسه و... بوده و هم‌اکنون نیز اکثر مدل‌های خودرو و لوازم خارجی مورد استفاده مردم، متعلق به کشورهای اروپایی است. علاوه بر این، کافی‌شاپ‌های کشور نیز به جای قهوه بسیار با کیفیت کنیا، از قهوه برزیلی و ویتنامی استفاده می‌کنند.

به منظور دسترسی ساده‌تر به اهداف تجاری خود، چه انتظاراتی از دولت جدید دارید؟

به اعتقاد بنده، ظرفیت‌های زیادی در کشور کنیا برای برقراری تعاملات تجاری وجود دارد که می‌توان با راه‌اندازی دفاتر و نمایندگی‌ها از آن بهره برد. به عنوان مثال، دولت جدید می‌تواند با معرفی فرصت‌های تجاری به فعالان اقتصادی و تسهیل شرایط حمل و نقل به کشورهای آفریقایی و بستر سازی برای احداث دفاتر فروش، حجم مبادلات تجاری دو کشور ایران و کنیا را افزایش دهد.

و سخن آخر...

هر یک از نهادهای مختلف دولتی مانند سازمان توسعه تجارت، سازمان صداوسیما، جمهوری اسلامی ایران، وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، وزارت صمت و... وظیفه‌ای در قبال تاجران و بازرگانان کشور بر عهده دارند که اگر به خوبی انجام شود، در رشد ارتباطات تجاری موثر خواهد بود. برای مثال، وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی می‌تواند شرکت‌های هواپیمایی را به باز کردن دفاتر در کشورهای آفریقایی تشویق کرده و از سوی دیگر امکان سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی در این کشور را فراهم کند. ■

با توجه به جمعیت ۵۳ میلیون نفری کنیا و به طور کل جمعیت ۲۵۰ میلیون نفری کشورهای عضو پیمان کومسا که بیش از ۸۰ درصد نیاز آن‌ها از خارج تأمین می‌شود، بازار بسیار بزرگی برای صادرات به این کشورها وجود دارد



طراح سیستم‌های مدرن آموزشی و مدیریتی سیستم مدیریت کشور دچار روزمره‌گی شده است

عادل ملکی

امروزه آموزش و یادگیری در پیشبرد اهداف اقتصادی کشورها بیش از پیش اهمیت پیدا کرده است، بر همین اساس سیستم‌ها و نرم‌افزارهای متعددی به منظور تقویت و سرعت بخشی به فرآیند یادگیری برای اقشار مختلف جامعه طراحی شده که تهیه آن‌ها به هزینه چندان نیازی ندارد. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ مرتضی شیدوش، طراح سیستم‌های مدرن آموزشی و مدیریتی رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم. شیدوش ضمن طراحی انواع نرم‌افزارهای آموزشی، مولف بسیاری از کتاب‌های این حوزه است که برای دانش‌آموزان و دانشجویان کاربرد دارد. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

فرمانداران و استانداران سراسر کشور در سال ۱۳۹۳، رسالت آن این است که یک کودک از زمان تولد تا فوت به عنوان شهروندی پویا به تمام خواسته‌های علمی خود دست یابد و با عنایت به اینکه، این دستاورد ارزشمند که ماحصل بیش از دودهم تلاش بنده بوده، اقدام به فراهم ساختن بستری مناسب و فراگیر برای اجرای آن کردم. ۲۵ فصل از آن کتاب را در قالب یک سیستم آموزشی، مدیریتی، نظارتی، طراحی، برنامه‌ریزی و تولید کرده‌ام که بیش از ۵۰ هزار نفر ساعت را به خود اختصاص داده است. از سوی دیگر، با توجه به وسعت خدمات قابل ارائه این مجموعه به جامعه بشری اعلام می‌دارم که در نظر داریم، این پدیده را با توانمندی‌های فکری خود در کشور عرضه کنیم تا مردم عزیزمان از آن بهره‌مند شوند.

کتاب «کودکان هوشمند شهر من» به چه منظوری تدوین شد؟

در سال ۱۳۹۳ از این کتاب برای توسعه و ایجاد تحول اقتصادی رونمایی گردید که ۲۵ فصل آن در قالب درخت خردآرایی طراحی گردید. منظور از خردآرایی؛ تفکری است که زمینه مدیریت جامع و یکپارچه کشور را فراهم می‌کند و منجر به ارائه راهکارها و آموزش‌های متناسب با آن می‌شود. به عبارتی دیگر، افراد با برخورداری از امکانات درخت خرد آریایی، از سر درگمی نجات پیدا کرده و الگوی لازم برای سلامت کشور را به همراه خواهند داشت. هم‌اکنون بر روی لوگوی درخت خردآرایی ۷ نشان خردمندی حک شده که نشان از زیبایی‌های خلقت خداوند دارد. شایان ذکر است، ما نمی‌توانیم در چنین تالیفاتی همه قسمت‌های پازل رشد اقتصادی را به دولت‌ها ارائه دهیم، اما برای تکمیل بخش زیادی از آن می‌توانیم الگوهای مناسبی طراحی کنیم، چرا که برخی از مواقع استفاده از چنین الگوهایی، کل ساختار یک بخش اقتصادی را تغییر خواهد داد که با توجه به این موضوع، ابزاری از جنس تکنولوژی به منظور رشد و توسعه جامعه طراحی گردید. به اعتقاد بنده، تئوری‌ها و دستاوردهای فکری می‌تواند مسیر مدیریت کشور را تغییر داده و آثار خوبی به همراه داشته باشد، به‌طوری که رسالت مهم کتاب کودکان هوشمند شهر من



ابتدا در خصوص سوابق فعالیت‌های خود توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده از سن ۱۵ سالگی وارد بازار کار شدم و پس از آن در حوزه‌های مختلف تولید محصولات آموزشی و کمک آموزش و فروش محصولات بهداشتی و آرایشی فعالیت داشتم. تولید نرم‌افزار دیکشنری در سال ۱۳۸۱، نرم‌افزار آموزش هشت مهارت کامپیوتر در سال ۱۳۸۳، تولیدات محصولات باغبانی و خداشناسی با برندهای مختلف، طراحی سیستم‌های مدرن زیرساخت‌های مدیریتی و راهبردی در صنعت طراحی و تولید (نرم‌افزاری - سخت‌افزاری) و همچنین اولین دریافت‌کننده مجوز تولید بازی‌های کامپیوتری با تعیین گروه سنی در سال ۱۳۸۵، اولین گروه‌های آموزش زبان انگلیسی به مدارس ابتدایی دولتی در سال ۱۳۸۷ و مؤلف کتاب‌های آموزش زبان انگلیسی به همراه همسر از مهمترین فعالیت‌های بنده می‌باشد.

چه برنامه‌هایی برای توسعه این حوزه در نظر دارید؟

با توجه به رونمایی کتاب بنده با عنوان «کودکان هوشمند شهر من» در نمایشگاه بین‌المللی شهر ایده‌آل کیش در حضور تمام شهرداران،

یکی از اشتباهات مدیریتی و نظارتی، بی‌توجهی به ظرفیت‌های کشور برای توسعه است، به‌طوری که بسیاری از نخبگان و نیروی کار توانمند از کشور مهاجرت کرده و یا دیده نمی‌شوند



هم تدوین آیین نامه اجرایی برای ساخت یک کشور پویا و خردمند است. قابل ذکر است، رسالت برنامه های بنده برای اولین بار در بستر درخت خرد آریایی، آموزش و پرورش و افزایش خردمندی آحاد مردم جامعه می باشد که در مسیر خود، باعث ارتقای برنامه ریزی صحیح مدیریتی، کاهش جرائم و افزایش رشد اقتصادی کشور خواهد شد، از این رو آماده همکاری با تمام نهادها در حیطه شرح وظایف و همچنین جذب مشارکت بخش خصوصی توانمندی باشیم.

ریشه مشکلات اقتصادی کشور را در چه می بینید؟

یکی از مشکلات اقتصادی کشور، وجود مافیسا و نگرش های غلط نسبت به تولید می باشد که مانع از ثروت آفرینی واقعی شده است. در حال حاضر اقتصاد کشور وضعیت خوبی ندارد و افراد برای دسترسی به آینده روشن، ناگزیر از تدوین ساز و کارهای جدید

و تحمل ریسک های اقتصادی هستند، در حالی که برای ایجاد تفکر درست سرمایه گذاری، مدیریت اقتصادی، برنامه ریزی ها و ایجاد خلاقیت و نوآوری، باید با شناخت صحیح از مفاهیم اقتصادی، روش های مدیریتی و زیرساختی را در بخش های کلیدی مانند آموزش و پرورش اصلاح کرد. متأسفانه در اقتصاد بحران زده فعلی، نه تنها خبری از این امر نیست، بلکه بی ثباتی اقتصادی و توجه ناکافی دولت قبل و مدیران اجرایی و متولیان، زمینه امنیت و آرامش اقتصاد را از بین برده اند. یکی از اقدامات بنده برای حل این مسأله، تدوین یک کتاب بوده تا آگاهی ها و بینش جامعه افزایش یابد. به اعتقاد بنده، بزرگ ترین مشکلات تولید، ریشه در حوزه و بخش های مدیریتی دارد که باید آن را جهت رشد تولید و خلق سرمایه گذاری های جدید، اصلاح کرد. از سوی دیگر، عدم شفافیت سیاست گذاری نیز موجب عدم دسترسی تولید کنندگان به نقدینگی مورد نیاز شده است.

تکنولوژی های روز چه نقشی در سرمایه گذاری های جدید دارند؟

با توجه به سرعت پیشرفت تکنولوژی در دنیا، کشورمان با کمی توجه، دقت و برنامه ریزی می تواند در جایگاه خوبی قرار گیرد و این امر زمانی محقق خواهد شد که دولت برای کوچک ترین ایده ها و خلاقیت ها برنامه داشته باشد. انتظار ما از سه قوه این است که در امنیت شغلی، اقدامات جدی اتخاذ نمایند و با اجرای قوانین بی نقص، برای ایده پردازان، طراحان و تولید کنندگان آرامش لازم را فراهم آورند و مسیری که برای حمایت و هدایت طراحی می شود، شفاف و قابل دسترسی باشد و نیاز به حمایت از سودجویان و غیره نداشته باشد.

ریشه اصلی ضعف و ناکارآمدی دولت ها چیست؟

به اعتقاد بنده، ریشه اصلی مشکلات، تغییر مدیران زیر مجموعه با تغییر دولت های مختلف است. همه ساله از جانب مقام معظم رهبری، شاهد شعارهای حمایت از تولید هستیم که به دلیل مشکلات مدیریتی محقق نمی شود. از سوی دیگر، سیستم مدیریتی کشور دچار روزمرگی شده و برای

اصلاح آن تلاشی از سوی دولت ها صورت نمی گیرد، گویی اقتصاد کشور به حال خود رها شده است. در کشورمان افراد نخبه و نابغه زیادی وجود دارند که به دلیل مسائل و مشکلات اقتصادی، کم کاری وزرا و مدیران کشور و همچنین رانت و واسطه گری توجهی به آنان نمی شود، در حالی که برای رهایی از جنگ اقتصادی، ضمن توجه به این قشر مهم، باید رویکردهای اساسی برای مقابله با چالش ها را دانست. شایان ذکر است، ارتقای کیفیت کالاها و خدمات پس از فروش در کالاهای تولید داخل توسط تولید کنندگان کمتر مورد توجه قرار می گیرد و همین امر باعث نارضایتی مصرف کنندگان و عدم تمایل به خرید کالا و خدمات داخلی می شود.

در این راستا چه توصیه ای به دولت جدید دارید؟

دولت و مجلس جدید، نیازمند تدوین برنامه های مدون می باشند تا بیش از این شاهد لابی گرگی و رانت بازی نباشیم. یکی از اشتباهات مدیریتی و نظارتی، بی توجهی به ظرفیت های کشور برای توسعه است، به طوری که بسیاری از نخبگان و نیروی کار توانمند از کشور مهاجرت کرده و یادیده نمی شوند و الزاما باید به واسطه معرف، امکان دیده شدن داشته باشند که این شایسته کشور مانیست. دولت و مجلس شورای اسلامی باید بستری برای چنین افرادی فراهم کنند که البته این هم آرزویی شده برای امثال بنده. در راینی های اقتصادی کشور نیز موانع زیادی وجود دارد. مدیران کشور باید فراتر از فعالیت های بنیاد نخبگان به جست و جوی افراد نخبه روی آورده و آنان را کشف کنند. علاوه بر این، باید برای بزرگ کردن سبد معیشتی مردم و عبور آنان از چالش های اقتصادی، قدم های بزرگ و قاطعانه بردارند.

و سخن آخر...

تمام خلقت خداوند بر اساس زیبایی و نظم شکل گرفته است. امیدوارم که دولت جدید با تمام قدرت مسیر اقتصاد را هموار کند و شاهد رشد سلامت کشور باشیم. ■

با توجه به سرعت پیشرفت تکنولوژی در دنیا، کشورمان با کمی توجه، دقت و برنامه ریزی می تواند در جایگاه خوبی قرار گیرد و این امر زمانی محقق خواهد شد که دولت برای کوچک ترین ایده ها و خلاقیت ها برنامه داشته باشد

رونق بازار جهانی نفت و آینده اقتصاد ایران

مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران



با توجه به وضعیت بازار نفت جهان، رسیدن به قیمت ۱۰۰ دلار برای هر بشکه دور از دسترس نیست و در این میان، ایران با توجه به حجم بالای ذخایر و ظرفیت تولید می تواند از این افزایش نرخ، سود برده و اقتصاد خود را سرو سامان دهد

۵۴

آبان ۱۴۰۰ شماره ۵۹
ماهنامه دنیای سرمایه گذاری

تا اندازه زیادی تحقق یافت. تقاضا برای نفت در سال جاری میلادی در حدود ۹۶/۴ میلیون بشکه در روز برآورد شده بود که بر اساس آن، میانگین قیمت هر بشکه نفت، امسال ۵۸ دلار و ۵۲ سنت و در سال میلادی آینده ۵۴ دلار و ۸۳ سنت پیش بینی می گردد.

همان طور که کارشناسان تصریح کرده بودند، بالا رفتن قیمت ها وابستگی مستقیمی به مدیریت بازار اوپک دارد و در صورتی که مدیریت این بازار مناسب باشد و نفت مازاد در بازار عرضه نشود، پیش بینی می شود که قیمت ها با شیب کنونی، افزایش یابد، اما در صورت پیشی گرفتن عرضه از تقاضا، قیمت نیز به تبع آن کاهش خواهد یافت.

با این حال اوپک پلاس در آخرین اجلاس خود، درخواست آمریکا برای افزایش عرضه نفت به بازار جهانی را رد کرد. در نشست اخیر این اجلاس تصمیم گرفته شد تا به درخواست ها برای بالا بردن عرضه، پاسخ منفی داده شود و همچنان طرح موجود برای بالا بردن تدریجی عرضه نفت به بازار جهانی در دستور کار اعضا باقی بماند. اوپک پلاسی ها توافق کردند که ماهانه فقط ۴۰۰ هزار بشکه در روز به عرضه نفت خود به بازار جهانی اضافه کنند و البته معتقدند که امکان دارد، عرضه بیشتر نفت به بازار جهانی باعث شود تا دوباره شاهد بحران در بازار نفت جهانی باشیم.

این تصمیمات باعث شد تا قیمت نفت برنت از ۸۰ دلار فراتر رود که این قیمت بسیار بیشتر از برآوردهای انجام شده در ماه های قبل و بالاترین میزان در سه سال گذشته است. در این میان، عربستان هم که یکی از اعضای مهم اوپک و از متحدان آمریکا به شمار می رود، درخواست ها برای افزایش سریع تر عرضه نفت به بازار جهانی را رد کرده است.

حال با توجه به این وضعیت می توان گفت که عربستان و روسیه که از مهمترین اعضای اوپک پلاس به شمار می روند، پیش تر اطمینان یافته اند که امتناع آن ها از تولید نفت بیشتر، منجر به افزایش تولید نفت شل از سوی آمریکا نخواهد شد و دولت کنونی آمریکا در زمینه محیط زیست نیز این اطمینان را افزایش می دهد. با توجه به وضعیت بازار نفت جهان، رسیدن به قیمت ۱۰۰ دلار برای هر بشکه نیز دور از دسترس نیست و در این میان، ایران با توجه به حجم بالای ذخایر و ظرفیت تولید می تواند از این افزایش نرخ، سود برده و اقتصاد خود را سرو سامان دهد. تحقق این مهم به دو عامل اساسی رفع تحریم ها و سرمایه گذاری مناسب در میدان های موجود وابسته است، در غیر این صورت افزایش قیمت نفت، تاثیر چندانی بر وضعیت درآمدهای ارزی کشور و رونق دوباره تولید و اقتصاد ایران نخواهد داشت. ■

پاندمی کرونا و پیامدهای منفی آن برای اقتصاد جهان، منجر به کاهش تقاضا برای نفت و در نتیجه رکود نسبی در بازار طلای سیاه شد. اکنون با افزایش روند واکسیناسیون و هود شدن چشم انداز پایان این بیماری، اقتصاد جهان نیز رفته رفته رونق می گیرد، از این رو برخی از کارشناسان پیش بینی می کنند که بازار نفت از رکود قبلی خارج شده و مجدداً رونق یابد. با این حال بسیاری از تحلیل ها هنوز بر سرعت واکسیناسیون و تاثیر آن بر بهبود تقاضا تکیه دارند، چرا که در صورت کندی این روند، امکان ظهور جهش های جدید از این ویروس وجود دارد که در برابر واکسن نیز مقاومت می کند و این امر می تواند به طور کلی تمام تحلیل ها از بهبود تقاضا را مختل نماید. پیش از این، صندوق بین المللی پول در گزارشی پیش بینی کرده بود که قیمت نفت، امسال در مقایسه با سال ۲۰۲۰ میلادی ۴۱/۴ درصد رشد خواهد کرد، به طوری که میانگین قیمت آن در سال ۲۰۲۱ میلادی می توانست به ۵۸/۵ دلار در هر بشکه برسد. همچنین این صندوق پیش بینی کرده که قیمت نفت در سال ۲۰۲۵ میلادی به ۵۰/۷ دلار در هر بشکه خواهد رسید. از طرفی، دلیل افزایش قیمت نفت در سال میلادی جاری تا حدودی محدودیت موقتی عرضه و متعادل شدن تقاضا معرفی شده بود که در کنار این عامل، آژانس بین المللی انرژی پیش بینی کرد که سطح ذخایر نفت به صورت مستمر در حال کاهش می باشد. علاوه بر این، آژانس بین المللی انرژی برآورد کرده که مصرف جهانی سوخت از ژوئیه تا سپتامبر به طور میانگین هر ماه ۳۱۰ هزار بشکه در روز کاهش یافته، اما با ظهور نشانه هایی از پایان بحران کرونا انتظار می رود، تقاضا بهبود چشمگیری یابد و تولید نفت ۱/۶ میلیون بشکه در روز افزایش پیدا کند و روند رشد آن تا پایان سال ادامه داشته باشد. این تغییر موازنه عرضه و تقاضا به معنای آن است که امسال روند کاهش ذخایر ادامه پیدا کرده است. ذخایر سوخت در مهمترین اقتصادهای جهان در شهریور ماه امسال، ۳۰ میلیون بشکه کاهش یافت که ۱۸۶ میلیون بشکه پایین تر از متوسط پنج ساله قرار گرفت. همچنین در مهر ماه امسال نیز برداشت چشمگیری از ذخایر صورت گرفت و تنها در اوایل سال ۲۰۲۲ میلادی میزان عرضه به حدی کافی خواهد بود که امکان ذخیره سازی مجدد فراهم می شود.

طوفان آیدا در ۲۹ اوت سال ۲۰۲۱ میلادی باعث توقف تولید نفت به میزان ۱/۷ میلیون بشکه در روز شد و با گذشت هفته ها، صنعت نفت آمریکا تلاش کرد تا فعالیت خود را از سر بگیرد. آژانس بین المللی انرژی نیز کاهش تولید نفت این منطقه را تا حدود ۶۵۰ هزار بشکه برآورد کرد که

خواندنی‌های سرمایه‌گذاری



در این بخش می‌خوانیم:

- درس‌هایی مهم از برندگان نوبل
- معرفی برندهای برتر فروش لباس در جهان

درس‌هایی مهم از برندگان نوبل

ابوالفضل علیزاده

زندگی برندگان نوبل
و یادگیری از آنان
یکی از راه‌های موثر
برای دستیابی به
توصیه‌هایی است
که می‌تواند برای
نسل‌های آینده مفید
باشد



و این فرصت به من داده شد تا با ۲۴ نفر از برندگان نوبل صحبت کنم که در نهایت کتاب من با عنوان «زندگی نوبل» در ژوئن سال ۲۰۲۱ میلادی منتشر شد. این کتاب شامل داستان زندگی برندگان نوبل، توصیه‌های آن‌ها برای نسل آینده و نظرات‌شان در خصوص مواردی است که هنوز کشف نشده‌اند. در ادامه، با چندین توصیه‌شغلی برندگان نوبل که بر اساس مصاحبه‌ها جمع‌آوری شده، آشنا می‌شوید.

امکان رد شدن بهترین ایده‌ها نیز وجود دارد

اولین باری که رندی شکمن (Randy Schekman)، زیست‌شناس سلولی از دانشگاه کالیفرنیا، برای دریافت کمک هزینه تحقیقات بر روی ژنتیک مخمر درخواست داد، درخواست او رد شد، اما این



موضوع مانع شکمن که در سال ۲۰۱۳ میلادی برنده نوبل پزشکی بوده، نشد. او کار خود را ادامه داد و توانست سازوکاری یکی از مهمترین انتقال‌دهنده‌های سلولی را آشکار کند. او می‌گوید: «درخواست من برای کمک مالی رد شد، ولی من فعالیت خود را ادامه دادم.» این اتفاق برای کاری مولیس (Kary Mullis)، بیوشیمیست هم‌افتاد. او مقاله‌ای نوشت و در آن اختراع خود، یعنی واکنش زنجیره‌ای پلیمر را توضیح داد. مقاله او نیز در ابتدا رد شد. مولیس نیز در سال ۱۹۹۳ میلادی موفق

استفانو سندرون (Stefano Sandrone) مصاحبه‌ای با ۲۴ برنده جایزه نوبل انجام داده و آن را در قالب کتابی به نام «زندگی نوبل» (Nobel Life) منتشر کرده است. او از شکست‌ها، چالش‌ها و درس‌هایی که می‌توان از دانشمندان آموخت، سخن می‌گوید. همه ما لحظه برنده شدن جایزه نوبل را می‌بینیم، اما اینکه چه تلاش‌ها و شکست‌هایی پشت این لحظه پنهان شده، برای ما نامعلوم است. سندرون می‌گوید: هنگام شروع هر حرفه‌ای توصیه‌هایی مانند رویاهایت را دنبال کن، کنجکاو باش و خارج از چارچوب فکر کن را می‌شنویم. من هم هنگام شروع کارم به عنوان یک عصب‌شناس جوان این موارد را شنیدم، اما هر چه از نظر حرفه‌ای رشد کردم بیشتر این موارد به نظرم ناخوشایند و کلیشه‌ای آمد. دانشمندان بیشتر از آنکه با جایزه و رویا سرو کار داشته باشند، با چالش‌ها و ناامیدی روبه‌رو هستند.

وقتی به جایگاهی رسیدم که می‌توانستم توصیه‌هایی به دانشجویان کنم، به دنبال داستان‌های الهام‌بخش و توصیه‌های ارزشمندی رفتم که بتوانم در اختیار آن‌ها قرار دهم که در این میان، توجه من به سمت برندگان جایزه نوبل جلب شد و در نظر داشتم تا ابعاد دیگری از به دست آوردن این جایزه را بررسی کنم. در واقع، آنچه که در مورد برندگان نوبل نمی‌دانیم، اشتباهات و ناامیدی‌هایی است که تجربه کرده‌اند.

در سال ۲۰۱۴ میلادی از من به عنوان دانشجوی دکتری دعوت شد تا در نشست سالانه برندگان نوبل در شهر لنداون (Lindau)، آلمان شرکت کنم که در این نشست ۳۷ برنده نوبل و ۶۰۰ دانشمند جوان حضور داشتند. پس از این مراسم ایده نوشتن کتاب به ذهنم خطور کرد

به دریافت جایزه نوبل شیمی برای ابداع این روش شد. اختراع او در حل جنایات بی‌شماری نقش داشت و هسته اصلی آزمایش مولوکولی کووید ۱۹- است. رد شدن، بخشی از زندگی دانشمندان است.

برای رسیدن به هدف چندین راه در نظر داشته باشید

ونکی راماکریشنان (Venki Ramakrishnan)

رییس سابق انجمن سلطنتی بریتانیا

در سال ۲۰۰۹ میلادی نوبل

شیمی را دریافت کرد و پس

از اخذ دکترای خود از رشته

فیزیک به زیست‌شناسی

روی آورد و تحصیلات خود را از سر گرفت. او در حالی که در رشته

زیست‌شناسی به تحصیل می‌پرداخت، در نظر داشت تا در حرفه معلمی و

برنامه‌نویسی هم فعالیت کند. به گفته وی «با تغییر رشته، من گزینه‌های

متعددی برای خودم به وجود آوردم، چراکه بررسی توانایی‌ها و در نظر

گرفتن مسیرهای شغلی جایگزین، اهمیت زیادی دارد.



نمره‌ها تعیین‌کننده سرنوشت نیستند

پیتر آگره (Peter Agre)

دانش‌آموز مدرسه‌ای در

مینیاپولیس، نمرات پایینی

در درس شیمی که پدرش

مدرس آن در دانشگاه

آگسبورگ (Augsburg) در

همان شهر بود، کسب می‌کرد.

پس از پایان تحصیل در مدرسه

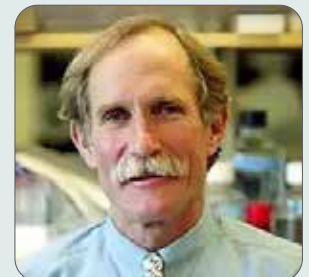
پیش از آنکه به تحصیل در رشته شیمی در دانشگاه آگسبورگ بپردازد،

در کلاس‌های شبانه شرکت کرد و در حال حاضر پزشک دانشگاه

جان هاپکینز در بالتیمور، مریلند است و در سال ۲۰۰۳ میلادی برای

تحقیقات خود در زمینه کانال‌های مرتبط در غشاهای سلولی و کشف

کانال‌های آب و «مکینون» موفق به دریافت جایزه نوبل شیمی شد.



از هر فرصتی برای یادگیری استفاده کن

اریک کاندل (Eric Kan-del)

عصب‌شناس، با آشکار

کردن مکانیسم‌های عصبی

حافظه موفق به دریافت جایزه

نوبل پزشکی در سال ۲۰۰۰

میلادی شد، اما قبل از دهه

۱۹۴۰ پیش از آنکه به مدرسه

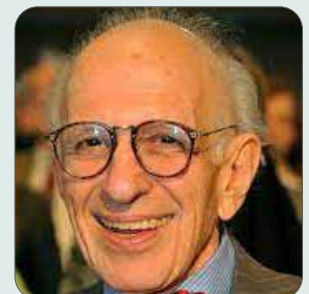
پزشکی بپیوندد، در دانشگاه

هاروارد در کمبریج، تاریخ و ادبیات خوانده بود. این تجربه برای او فایده

زیادی داشت. کاندل می‌گوید: «من از نوشتن ترسی ندارم؛ این چیزی

است که خواندن رشته تاریخ و ادبیات برای شما به همراه دارد و برای

من بسیار مفید بود.



اتفاقات غیرمنتظره اهمیت دارند

داشتن برنامه مناسب، به

فرآیند کاری کمک می‌کند،

اما فراهم کردن فضایی برای

رخ دادن اتفاقات غیرمنتظره

می‌تواند موقعیت‌های شغلی

بالقوه‌ای را فراهم کند. رابرت

سولو (Robert Solow) که



در سال ۱۹۸۷ میلادی برنده نوبل اقتصاد شده، همزمان با فعالیت

در موسسه فناوری ماساچوست، تحصیل در رشته جامعه‌شناسی و

مردم‌شناسی را آغاز کرد. او پس از جنگ در ایتالیا طی جنگ جهانی

دوم به ایالات متحده آمریکا بازگشت و به گذراندن دوره اقتصاد در

دانشگاه هاروارد مشغول شد. همسرش، «باربارا سولو» نیز در همین

رشته تحصیل می‌کرد و مشوق او بود. این آغاز حرفه‌ای بود که طی آن

به چندین رییس جمهور مشاوره داد و هشت نفر را که برنده جایزه نوبل

شدند، راهنمایی کرد.

تاب‌آوری

در طول جنگ جهانی دوم،

ریتا لووی مونتالسینی (Rita

Levi-Montalcini)،

عصب‌شناس، از دانشگاه

تورین (Turin) اخراج شد، اما

او آزمایشگاه کوچکی در خانه

خود ساخت و به تحقیقاتش

ادامه داد. او موفق به کشف



فاکتور رشد عصبی، پروتئینی که رشد سلول‌ها در سیستم عصبی را

تنظیم می‌کند، شد. این کشف، جایزه نوبل پزشکی را در سال ۱۹۸۶

میلادی به صورت مشترک با استنلی کوهن (Stanley Cohen)

برای او به ارمغان آورد.

کار گروهی با دانشجوها به اندازه صبور بودن ضروری است

الیزابت بلکبرن (Elizabeth

Blackburn)، بیوشیمیست،

کشفی که منجر به دریافت

نوبل شد را با همراهی کارول

گریدر (Carol Greider)

دانشجوی کارشناسی ارشد

و زیست‌شناس مولوکولی در

روز کریسمس سال ۱۹۸۴

میلادی در دانشگاه کالیفرنیا



به انجام رساند. پس از گذشت تقریباً ۲۵ سال، آن‌ها جایزه نوبل پزشکی

را برای پژوهش‌هایشان در زمینه کشف مکانیزم حفاظت تلومر از

کروموزوم‌های خطی دریافت کردند. چنین مثال‌هایی ارزشمند هستند.

مشاهده زندگی برندگان نوبل و یادگیری از آنان یکی از راه‌های موثر

برای دستیابی به توصیه‌هایی است که می‌تواند برای نسل‌های آینده

مفید باشد. به عنوان آخرین نکته مهم باید گفت که زندگی همیشه

با چالش همراه است، اما نحوه برخورد ما با این چالش‌ها است که

تفاوت‌ها را ایجاد می‌کند. ■

همه ما لحظه پرنده
شدن جایزه نوبل
رامی بینیم، اما
اینکه چه تلاش‌ها و
شکست‌هایی پشت
این لحظه پنهان شده،
برای ما نامعلوم است

معرفی برندهای برتر فروش لباس در جهان

عارف فغانی

فندی راه‌اندازی شد و میزان ارزش کل این برند در حدود ۳/۵ میلیارد دلار است. تخصص برند فندی در زمینه تولید پارچه و لباس در سطح جهانی و همچنین کیف و سایر لوازم جانبی پوشاک است. سری کیف‌های دستی این شرکت در سال ۱۹۹۷ با نام Baguette معرفی شد. همچنین این کمپانی صاحب یک آتلیه عکاسی قدرتمند است و با به وجود آوردن خلاقیت‌های خود در دنیای مد، استانداردهای خود را حفظ کرده و می‌توان آن را یک برند فروش لباس موفق دانست.

ورساچه (HOUSE OF VERSACE)



این شرکت ایتالیایی توسط جیانی ورساچه در سال ۱۹۷۸ میلادی تأسیس شد و میزان ارزش کل برند آن در حدود ۵/۵ میلیارد دلار است. House of Versace یکی از برندهای پردرآمد لایف استایل در جهان است و به دلیل تزئینات و طرح‌های جالب توجه خود، مطرح شده است. چاپ زنده و لباس‌های نمادین از کارهای شگفت‌انگیز این برند می‌باشد و انواع مختلفی از مدل لباس را معرفی کرده است.

بربری (BURBERRY)

بربری یک برند انگلیسی است و در سال ۱۸۵۶ میلادی توسط توماس بربری، در شهر باسینگستوک تأسیس شد و در زمینه طراحی، تولید و توزیع پوشاک، لوازم آرایشی، عینک‌های



آفتابی، عطر و ترکیبات معطر فعالیت دارد. ارزش تجاری این شرکت

امروزه شرکت‌های بسیار کمی وجود دارند که در زمینه تولید پوشاک در رتبه‌های برتر در سطح جهان قرار گرفته باشند. دنیا شاهد ظهور فرآیندهای نو و تولید پارچه‌های جدید در صنعت پوشاک است. تعداد کمی از مارک‌ها در سراسر جهان مشهور شده‌اند، ولیکن هنوز هم جزو برندهای پرفروش جهانی هستند که کلید اصلی موفقیت آن‌ها در کیفیت، کمال‌گرایی و تناسب با گرایش‌ها است. در این گزارش به معرفی برخی از برندهای برتر و پرفروش جهان می‌پردازیم. با ما همراه باشید.

آرمانی (ARMANI)

جورجو آرمانی و سرژیو گالتوتی در سال ۱۹۷۵ میلادی در شهر میلان ایتالیا، این شرکت را تأسیس کردند. آنان به سرعت پیشرفت کرده و راه خود را پیدا کردند تا جایی



که در سال ۲۰۰۵ میلادی به درآمد ۱/۶۹ میلیارد دلاری دست پیدا کردند. میزان ارزش برند آرمانی حدود ۳/۱ میلیارد دلار است و در تولید لباس‌های خود، خیاطی بی‌نقص، زرق و برق جذاب، فریبندگی و دلبری شگفت‌انگیزی را به وجود می‌آورد. ستاره‌های هالیوود از وفادارترین مشتری‌های این برند هستند. آرمانی در تولید لباس‌های مجلسی تخصص دارد و جنس آن‌ها از پارچه‌های لوکس و گران‌قیمت است.

فندی (FENDI)



این شرکت در سال ۱۹۲۵ میلادی توسط بنیان‌گذار آن، یعنی پائولا

لوئیز ویتون یکی از پیشروهای صنعت مد در جهان است که محصولات خود را از طریق بوتیک‌های مستقل، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و وبسایت شرکت به فروش می‌رساند

هرمس (HERMES)

برند هرمس در سال ۱۸۳۷ میلادی توسط تیری هرمس تاسیس شد. این شرکت ارزشی بالغ بر ۱۰/۶ میلیارد دلار دارد و در طول عمر ۱۸۴ ساله خود بسیار موفق بوده است. هرمس به خاطر



کیف‌ها و همچنین روسری‌های ابریشمی که تولید می‌کند، بسیار مشهور است و در تولید کمر بند، لباس ورزشی مردانه و زنانه و... فعالیت دارد.

گوچی (GUCCI)



این شرکت در سال ۱۹۲۱ میلادی توسط گوچیو گوچی تاسیس شد و ارزش برند آن حدود ۱۲/۴ میلیارد دلار است. گوچی تولیدکننده لباس‌هایی است که می‌توانید آن را در یک مراسم با فرش قرمز ببینید. این برند، یکی از مارک‌های گران‌قیمت است و با تولید لباس‌های گران و مجلل شناخته می‌شود.

لوئی ویتون (LOUIS VUITTON)

لوئی ویتون در سال ۱۸۵۴ میلادی توسط طراح فرانسوی، لویی ویتون تاسیس شد و ارزش نام تجاری این شرکت به حدود ۲۸/۱ میلیارد دلار رسیده است. این شرکت طیف



وسیقی از کالاهای لوکس مانند محصولات چرمی، لباس‌های آماده، کفش، ساعت، طلا و جواهر، لوازم جانبی، عینک آفتابی، انواع کیف و چمدان، نوشت‌افزار و کتاب را تولید و ارائه می‌نماید. لوئی ویتون یکی از پیشروهای صنعت مد در جهان است که محصولات خود را از طریق بوتیک‌های مستقل، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و وبسایت شرکت به فروش می‌رساند. این شرکت برای ۶ سال متوالی (۲۰۱۲-۲۰۰۶) به عنوان باارزش‌ترین نام تجاری در زمینه کالاهای لوکس در جهان شناخته شده است.

معتبر حدود ۵/۸۷ میلیارد دلار می‌باشد و به دلیل نوآوری‌های خود در طراحی مشهور است. بربری، یک طرح محدود، مخصوص و گران‌قیمت پوست را به بازار عرضه کرده و یکی از شرکت‌های گران‌قیمت و همچنین منحصر به فرد است.

رالف لورن (RALPH LAUREN)

این شرکت آمریکایی در سال ۱۹۶۷ میلادی توسط طراح مشهور رالف لورن تاسیس گردید و دفتر اصلی آن در شهر نیویورک واقع شده است. رالف لورن دارای ارزش تجاری حدود ۶/۶ میلیارد دلار است و



کاملاروی طراحی‌های لوکس تمرکز دارد. لباس‌های این برند معروف توسط بسیاری از شخصیت‌های معروف دنیا پوشیده می‌شود و «پولو» یکی از مارک‌های مشهور تحت عنوان برند رالف لورن است.

شانل (CHANEL)



شرکت شانل در سال ۱۹۰۹ میلادی توسط دوزنده‌ای به نام کوکو شانل تاسیس شد و دارای دو دفتر مرکزی است که یکی در نئی سورسن فرانسه و دیگری در لندن واقع شده است. در حال حاضر شانل به عنوان یکی از مهمترین موسسه‌های طراحی مد و پوشاک زنانه شناخته می‌شود و میزان ارزش برند شانل حدود ۶/۸ میلیارد دلار است. این برند فروش لباس بیشتر برای لباس‌های زنانه مشهور است و تلاش می‌کند تا اطمینان حاصل کند که زنان در لباس خود راحت هستند و احساس افتخار می‌کنند.

پرادا (PRADA)

این شرکت توسط یک تولیدکننده چرم ایتالیایی به نام ماریو پرادا در سال ۱۹۱۳ میلادی تاسیس شد و ارزش تجاری آن در حدود ۷/۳ میلیارد دلار است. برند پرادا یکی از گران‌ترین مارک‌ها است و هر دختری دوست دارد، یکی از محصولات آن را داشته باشد. این برند فروش لباس؛ به طراحی،



سبک و رنگ‌های شگفت‌انگیز خود بسیار مشهور است.

میزان ارزش برند
آرمانی حدود ۳/۱
میلیارد دلار است و در
تولید لباس‌های خود،
خیاطی بی‌نقص، زرق و
برق جذاب، فریبندگی
و دلبری شگفت‌انگیزی
را به وجود می‌آورد

الاختـيار

الرئيس التنفيذي لشركة نيكان للإدارة المحافظ المالية
سوق رأس المال ليس منفصلاً عن اقتصاد البلد



العضو المنتدب لشركة رادين صنعت حامى نيك
دعم السلع والعلامات التجارية عالية الجودة من خلال زيادة المبيعات عبر الإنترنت



أكد ذلك من قبل مؤسس القابضة ارزش آفرينان صنعت ورزش ايرانيان
ضرورة إصلاح الهياكل الثقافية والإدارية في صناعة الرياضة



العضو المنتدب لشركة آينده سازان برتو صدر ايرانيان
يجب على المسؤولين إيلاء اهتمام خاص لإزالة الحواجز أمام الإنتاج



أكد الرئيس التنفيذي لشركة كهن تشرم بوياء
تطوير صناعة الأحذية من خلال إنشاء شبكة توزيع حديثة



تم ذكره في مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة كنكو
يمثل الاستيراد المطول للمواد الخام العقبة الرئيسية أمام مصنعي الأدوات المكتبية



أثار الرئيس التنفيذي لجمعية الصداقة الإيرانية الكينية هذه القضية
السعى من أجل تواجد ناجح في الأسواق الكبيرة لدول شرق إفريقيا



مرتضى فغانى
عضو غرفة تجارة طهران
ازدهار سوق النفط العالمي ومستقبل الاقتصاد الإيراني



«عالم الاستثمار» تجربة مشروع تجارى ناجح

إيران هي دولة ذات حضارة آلاف السنين، لديها ثاني أكبر احتياطي من الغاز في العالم، و المعادن المتنوعة و الموارد الهيدروكربونية الغنية والتنوع المناخي الغني وتبلغ مساحتها ١٦٤٨٠٠٠ كيلومتر مربع ويبلغ عدد سكانها أكثر من ٨٠ مليون انها سوق الاستراتيجى الرئيسى فى الشرق الأوسط، وقد جذبت اهتمام العديد من الشركات الصناعية والتجارية والخدمية. في غضون ذلك، تسببت علاقات إيران القديمة والحارة والمستقرة مع جيرانها، وخاصة الدول العربية، في الحاجة إلى الاعتراف وخلق سياق للتواصل المتبادل بين الشركات الإيرانية والشركات النشطة في البلدان المجاورة التي قررت أن يكون لها وجود فعال في هذه السوق الهامة. لقد جعلتنا هذه الحاجة، باستخدام المعلومات والقدرات الإعلامية، مع أذواق جمهور الصحافة، جسراً بين رجال الأعمال والحرفيين من إيران وجيرانها. عالم الاستثمار هو واحد من أكثر المنشورات تأثيراً في مجال الاقتصاد الإيراني الذي يسعى للاستفادة من الرأي الجماعي لكبار التنفيذيين والمديرين وأساتذة الجامعات والخبراء لتقديم فرص الاستثمار في مختلف قطاعات التصنيع والصناعة، السياحة، التجارة و الخدمات. تنشر هذه المجلة الشهرية في ستة أقسام منفصلة على النحو التالي و ستنشر هذه المجلة مرة في الشهر وفي اليوم الأول من الشهر.

١- قسم الطاقة، ويشمل مجالات النفط والغاز والبتروكيماويات ومحطة الطاقة والصناعات المنبع والمصب.

٢- قسم الصناعة، ويغطي مواضيع التصنيع والشركات الصناعية في مختلف المجالات.

٣- يقوم قسم سوق رأس المال بتقييم آخر التطورات والتطورات في مجال سوق الأوراق المالية والبنك والتأمين والسياسة النقدية.

٤- وفي الوقت الذي يعكس فيه قسم الاقتصاد الكلي آراء الشخصيات البارزة، فإنه ينتقد قرارات وإجراءات كبار المسؤولين التنفيذيين الإيرانيين بشأن تنفيذ سياسات الاقتصاد الكلي للبلد.

٥- قسم القضايا الخاصة؛ يبحث على وجه التحديد في فرص وتحديات الاستثمار في الأعمال التجارية في كل قضية.

٦- قسم القراءة؛ يتضمن محتوى داخلياً وخارجياً مثيراً للاهتمام حول الأفراد الذين حققوا نجاحاً خاصاً في أعمالهم أو إنتاجهم.

جمهورنا الأعزاء؛ الآن "عالم الاستثمار" أمامكم بثلاث لغات: الفارسية والعربية والإنجليزية. إن عهدنا معكم هو احترام التوقعات، بكل القدرة على النجاح، والعمل معاً لبناء مستقبل أفضل. نحن على يقين من أن دعمكم هو لرعائنا.

نحن فخورون بدعوتكم للاتصال بالناشر من خلال تقديم معلومات أو إدراج إعلانكم.

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.investworld.ir

صاحب الامتياز: مرتضى فغانى

الرئيس التنفيذي: حميد اسدى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

الديون الحكومية والتوقعات المالية للبلاد



حميد اسدي

لفت نشر تقرير منسوب إلى مكتب الميزانية العمومية (PBO) عن التحدي المالي الذي تواجهه البلاد اهتماماً كبيراً لهذه القضية المهمة. وبحسب التقرير، فإن حجم الدين الحكومي سيصل إلى

نصف الناتج المحلي الإجمالي بحلول عام ١٤٠٣، وبالتالي ستكون الحكومة على شفا الإفلاس، وإذا استمرت العقوبات سترتفع نسبة الدين الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي إلى نحو ١٥٠ بالمئة. النسبة حوالي ٣٠٪ هذا العام. في السابق، كان صندوق النقد الدولي قد قدر حجم الدين الحكومي العام الماضي بنحو ٣٦ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد، وهو ضعف المبلغ مقارنة بـ ١٣٩٨. ويقدر الصندوق إجمالي صافي ديون الحكومة الإيرانية في عام ١٣٩٩ بنحو ٢٢٧ مليار دولار، وهو ما يعادل ٣٦٪ من الناتج المحلي الإجمالي لإيران. بالنظر إلى سعر العملة في السوق المفتوحة، فإن هذا المبلغ يقارب ٥ أضعاف الميزانية الحكومية لهذا العام. كما تظهر آخر إحصائيات البنك المركزي أن ديون القطاع العام للبنوك في أغسطس من هذا العام ارتفعت بنسبة ٣٥٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي وبلغت أكثر من ٦٥٥ ألف مليار تومان، منها ٢٠١ ألف مليار تومان. الدين الحكومي للبنك المركزي. تشكلت. وهذا يدل على زيادة بنسبة ٥٠٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

على الرغم من الوضع الحالي غير المواتي، يبدو إفلاس الحكومة الإيرانية متشامماً بعض الشيء. السبب الأول للشك في هذا الموقف هو قلة الاهتمام بالعقارات الحكومية في إيران، وهي كبيرة جداً لدرجة أنه حتى في أكثر التقديرات تشاؤماً، ستكون على الأقل ٧ أضعاف إجمالي الديون، مما يجعل قضية الإفلاس بعيدة. خارج المساحة المرسومة في هذا التقرير يظهر. بالإضافة إلى ذلك، لا تملك الحكومة الإيرانية سوى القليل من الديون الخارجية، ومن ناحية أخرى، تم حظر قدر كبير من مطالبات إيران في الخارج، واستندت طباعة النقود حتى الآن إلى هذا الدعم، ولكن بطريقة مُدارة.

في الختام، رغم أن هذا التقرير يرسم نظرة متشائمة للغاية، فلا يجب التغاضي عن الحقائق الواردة فيه. إن خفض الإنفاق الحكومي وزيادة الإنتاجية ومحاربة الفساد، فضلاً عن محاولة رفع العقوبات وتحقيق الاستقرار في عائدات النقد الأجنبي للبلاد، هي بعض الأشياء التي إذا لم تتحقق، فسوف تتسبب عاجلاً أم آجلاً في أزمة اقتصادية ضخمة للبلاد. ■

إدارة الموارد المائية حاجة حيوية للبلد



فرهاد أميرخاني

لطالما واجهت إيران أزمة نادرة المياه والجفاف وحاولت منذ آلاف السنين التفكير في حل لهذه الأزمة، ومع ذلك، يبدو أن الأزمة الجديدة تبدو إلى حد كبير من حيث أبعادها وجذورها، فضلاً عن الحلول. تختلف عن الوضع القديم.

وبحسب الدراسات، في العشرين إلى الثلاثين سنة القادمة، سيكون هناك ٥ مليارات متر مكعب من نقص المياه في حالة التفاؤل و ٦٥ مليار متر مكعب في حالة التشاؤم، ويمكن القول أنه سيكون هناك ما معدله ٤٠ مليار متر مكعب من نقص المياه. من ناحية أخرى يقال إن استهلاك المياه الحالي في الدولة يبلغ ٩٦ مليار متر مكعب في السنة. في إيران وبحسب الإحصائيات المتوفرة فإن نصيب استهلاك المياه في الزراعة حوالي ٩٠٪، وفي الشرب ٨٪، والصناعة والتعدين ٢٪، ويقال أيضاً أن هذا النمط كان مختلفاً في الدول المتقدمة والقطاع الزراعي ٣٠٪، والمياه المستخدمة في قطاع الشرب والصحة ١١ في المائة وقطاع الصناعة والتعدين ٥٩ في المائة. ومع ذلك، يعترض البعض أيضاً على هذه الإحصاءات ويعتبرونها متحيزة. من بين أمور أخرى، تعتبر بعض المؤسسات المسؤولة في القطاع الزراعي بالدولة أن استهلاك المياه لهذا القطاع أقل من ٩٠٪ ويعتقدون أن هذا الحساب كان خاطئاً، ومن ناحية أخرى، خلافاً للدعاءات، فإن الري التقليدي يعني التدمير. وهي ليست مصدرًا للمياه لأن ٢٢٪ من المياه المستخدمة في الري التقليدي تعود إلى طبقة المياه الجوفية.

تظهر هذه الإحصائيات أن استهلاك المياه في القطاع الزراعي في العالم يتراوح بين ٧٠ و ٧٢٪. ومع ذلك، لا يمكن إنكار أن كمية المياه المستهلكة في القطاع الزراعي هي أكبر كمية من المياه في الدولة ومن الضروري تحسين هذه الكمية من خلال إحياء طرق الري التقليدية المفيدة والتقنيات الجديدة.

إن زيادة الإنتاجية في مختلف القطاعات مثل الصناعة والزراعة والأسر التي تستهلك المياه وتطوير إمدادات المياه من خلال نقلها من الخليج الفارسي إلى بحر قزوين وتقليل الطلب هي الاستراتيجيات الأساسية لإدارة أزمة المياه في الوضع الحالي ووفقاً لـ The الأزمة التي تتجلى تدريجياً يجب أن توضع على جدول الأعمال بسرعة، ويجب إدارة هذه الأزمة المهمة التي تهدد حياة حضارة البلاد على النحو الأمثل. ■



أمين أحمد
خبير في الهندسة وتطوير السوق
لصناعة الدفع

تحديات وفرص صناعة الدفع والمصارف

في كل اجتماع أو نقاش أو نقاش أو تفكير أو كتابة حول تحديات وفرص صناعة الدفع والصيرفة، يحدث مسار الأجور ونظام دفع الأجور بلا شك، ويدرك نشطاء الصناعة جميع الزوايا المرئية والمخفية لهذا العمل الفائق. تحد. في صناعة الدفع في البلاد، حيث تشكل المحاور الأربعة للعميل وشركات الدفع (PSP) ومؤسسات الدفع والمقبلين هيكل السوق، يتم الآن تحديد الرسوم على أنها نظام يحدد العلاقات، فمن الواضح أن مصدر البطاقة و البنك المقبول إحدى المؤسسات في مجال الدفع، لها آثار اقتصادية عميقة مثل خلق توازن شاباري سلب، وتحفيز المنافسة المدمرة، وزيادة تكلفة الموارد، وما إلى ذلك، وفي المنظور الأوسع، يتسبب في تسمم بيئة المنافسة من الأعمال القائمة على الدفع.

إلى جانب توصيل المستندات الأولية، والانتقال نحو اقتصاد ذي مع نهج التحول الرقمي، وضع البنك المركزي، بصفته جهة تنظيمية في هذا المجال، تدابير ومعايير فنية على جدول الأعمال، مثل مشاريع مثل كهرباء و بل أو البنية التحتية مثل شايكر ٢ وشتاب ٨ بحيث يمكن إنشاء أعمال تجارية جديدة في مجال الدفع، بالطبع، سيعتمد نجاح الأعمال الحالية والناشئة في المستقبل على تجربة العملاء الرقمية، وهي ركيزة ذات أهمية خاصة في جميع نماذج النضج الرقمي، وفي صناعة الدفع، يعتبر سلوك هذه الركيزة أحد الركائز الأساسية. العوامل الرئيسية في تحديد نجاح أو فشل طرق تقديم الخدمة. في هذه الصناعة.

من خلال هذا الرأي ومراعاة الوضع الحالي لاقتصاد الدولة، فإن تسهيل زيادة القدرة المالية للمستخدمين، وخاصة العملاء ذوي المستوى الاقتصادي المتوسط، يحسن تجربة العملاء.

اتخذ البنك المركزي، بصفته جهة تنظيمية، الخطوات الأولى في هذا الاتجاه من خلال نشر الوثائق المتعلقة بإنشاء شركات الاعتماد، والتي تعد بتغيير النهج في هذه الفئة، ولكن عدم وجود نموذج أعمال أو خوارزمية الاعتماد في الوثائق المنشورة المشتبه بهم الارتباك بين نشطاء الصناعة. يعزز الجدارة الناشئة المتمثلة في أنه باستخدام التجارب الدولية الناجحة مثل نموذج الاعتماد القياسي الأحدث من فيكو، يغير النهج نحو الاعتماد الحيوي، وليس الاعتماد المستند إلى المستندات فحسب، ويوضع مكانة بطاقات الائتمان في الخدمات المقدمة. ليتم تنفيذها وإخطارها ومتابعتها.

يمكن أن تبدأ نافذة الفرصة هذه لإشراك العميل على أساس التصنيف الائتماني بناءً على المشاركة في رسوم المعاملة ببطاقات الائتمان بتغييرات صغيرة في طرق فرض رسوم على المستخدم والمقبول، عن طريق حل مشكلة الصناعة، أي قبول الدفع من قبل المتقبل والتاجر (البنك التجاري) في المستقبل. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة بارس سيستم أننا

الحاجة إلى استخدام أنظمة متكاملة للتواصل مع أصحاب المصلحة



نظرًا للأهمية المتزايدة لسوق رأس المال وقضية إدارة المخزون، فقد تم تشكيل الشركات العاملة في مجال إدارة المخزون والبرامج المتخصصة في هذا المجال لتقديم خدمات عالية الجودة للعملاء، بخصيص هذا الموضوع،

فقد أجرينا مقابلة مع المهندس أمير مظفرى نيا، الرئيس التنفيذي لشركة بارس سيستم أننا. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. في شركة بارس سيستم أننا، تم إنتاج المعرفة، ونتجت عن ذلك توريد منتجات متكاملة وتحت الإشراف على شبكة الإنترنت، والتي تم توفيرها لقسم شؤون الأوراق المالية في الشركات العامة والمساهمين، والغرض منها هو جذب الرضا بشكل أفضل النشاط والمزيد من المساهمين المحترفين في السوق. لقد كانت عاصمة. هناك المئات من الشركات المساهمة العامة العاملة في بلدنا، وقد يصل عدد المساهمين فيها إلى مئات الآلاف؛ لذلك، تحتاج وحدات شؤون الأسهم في الشركات إلى أنظمة يمكنها الاعتماد عليها، مع إدارة معلومات المساهمين، للتواصل معهم. وتجدر الإشارة إلى أنه في بداية نشاط البرمجيات، كانت مهمتنا هي حل أبسط التحديات في مجال شؤون الأسهم وأسواق رأس المال. هذا، رغم حزنه الشديد، لم يقصر رؤيتنا للمستقبل وللحلول المبتكرة والإبداعية. واليوم، تتمثل المهمة الحقيقية لشركات البرمجيات في هذا المجال في خلق ثقافة للقفزة التالية؛ نقلة يمكن أن تأخذ المساهمين وشؤون الأسهم في الشركات العامة عدة خطوات أخرى في سوق رأس المال وتساهم بشكل كبير في تخصص سوق رأس المال.

يساعد النظام المستند إلى الويب في عصر كورونا وحدات شؤون الأسهم على أن تكون قادرة على الاستجابة للمساهمين وحل مشكلاتهم في مواقف العمل عن بُعد من أي مكان خارج بيئة شركاتهم. الجدير بالذكر أن إمكانيات هذا النظام عالية جدًا وبالتالي فإن وحدة شؤون المخزون، نظرًا لما يوفره هذا النظام من تسهيلات لإنشاء اتصال افتراضي بين المساهم وإدارة شؤون الأوراق المالية بالشركة وغيرها من الابتكارات والأنشطة التكنولوجية، تتيح المزيد من الدقة. وتحليل دقيق لأنشطة السوق. سيكون للشركة الخاصة بها.

الابتكار في معظم المجالات بقلبه نقص في الألفة أو المقاومة. كانت الأطر القانونية القديمة، التي حدثت في بعض الأحيان من تطوير التكنولوجيا، عقبة أخرى أدت إلى إبطاء عملية بناء الثقافة وتحسين جودة العمليات على مر السنين.

كان هدف شركة بارس سيستم أننا في إنتاج هذا المنتج ومنتجات سوق رأس المال الأخرى مثل المحفظة ومنتج السوق هو تصميم نظام جديد بتقنية حديثة من أجل إنشاء أنظمة سحابية متكاملة في الشركات. بالتأكيد، في ذلك الوقت، بسبب المناقشة العلمية والتحليلية لسوق رأس المال وشركات المحافظ، كنا نحاول إخراجها من أشكالها التقليدية. ■

وأكد رئيس مجلس إدارة شركة الهدف لإدارة المحافظ المالية

الحاجة إلى إصلاح هيكل الدولة مع التركيز على الإنتاج وسوق الأوراق المالية

سوق رأس المال، رغم ربحية العديد من الشركات المدرجة، ليست في وضع جيد حتى الآن، ويبدو أن هذا الوضع سيستمر مع استمرار العقوبات وغياب السياسات المناسبة من قبل الحكومة. بالطبع، تحاول شركات



المحافظ تشجيع المستثمرين على استخدام الأساليب المهنية في دخول سوق الأوراق المالية لتقليل التأثير السلبي لخسائر البورصة على رؤوس أموالهم. بخصوص هذا الموضوع، أجرينا محادثة مع عباس علي حقاني نساب، رئيس مجلس إدارة شركة الهدف لإدارة بوابة الأسهم، حول وضع سوق رأس المال والأفق المقبل. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

من أهم الإجراءات التي قامت بها هذه الشركة خلال الأشهر الستة الثانية من هذا العام تنفيذ إستراتيجية إدارة محفظة الأسهم الموجهة نحو الهدف والموجهة نحو العدالة، والتي سيتم اتباعها وفقاً لمجموعة متنوعة من المنتجات المصممة، وخاصة الهدف الزعفران. سلال و سلال السلع. وتحاول شركة محفظة هدف البدء في الإعلان في النصف الثاني من العام بسبب تحديثات البرامج من أجل تحديث حساباتها الاستثمارية، وتحقيق العائد المطلوب من خلال جذب المزيد من رؤوس الأموال والموارد خلال العام المقبل.

الهدف هو تصميم مجموعة متنوعة من المحافظ مثل المحافظ العامة على أساس مستوى المخاطر، بما في ذلك المحافظ والمحافظ القائمة على الأصول على أساس أصول محددة، ومحافظ طويلة الأجل وقصيرة الأجل ومتوسطة الأجل، وكذلك المحافظ ذات الأهداف الثانوية. في قطاع المحفظة القائمة على المحفظة، يتم تحديد الأرباح من أصول المساهمين، سواء كانت أسهم أو سلع مثل الزعفران، على أساس التقلبات قصيرة الأجل وطويلة الأجل، وسيتم استثمار جزء من موارد المحفظة في أوراق مالية أخرى.

تنصح الحكومة الجديدة بتجنب هذه السياسة بعد رفع العقوبات والإفراج عن موارد النقد الأجنبي والريال، ونظراً لتقييد ٣٠٠٠ مليار تومان من الموارد المالية، فإن سعر الفائدة لتثبيت سعر الصرف بأسعار ٢٥ إلى ٣٠ ألف. خفض. وتجدر الإشارة إلى أن رفع العقوبات وخفض أسعار الفائدة سيكون له تأثير معادل على سوق الصرف الأجنبي وسيثبت حجم الإنتاج والمبيعات من حيث السعر.

يجب على المستثمرين الذين عانوا من خسائر مالية بدخولهم سوق رأس المال أن يغيروا الآن أساليبهم الاستثمارية. بالتأكيد طريقة دخول السوق بشكل مباشر خاطئة تماماً لغير المتخصصين والجاهلين، ويجب على هؤلاء دخول سوق رأس المال من خلال محافظ استثمارية متخصصة وأساليب احترافية غير مباشرة لتوفير شروط ربحية الاستثمارات طويلة الأجل في سوق رأس المال. ■

الرئيس التنفيذي لشركة نيكان للإدارة المحافظ المالية

سوق رأس المال ليس منفصلاً عن اقتصاد البلد



شهد سوق رأس المال تغييرات كبيرة في السنوات الأخيرة، مما أدى إلى تقلبات شديدة في هذا السوق المهم. لكن قلة من الناس سألو أنفسهم لماذا يجب أن يبدأ سوق الأسهم في النمو بشكل حاد في حين أن اقتصاد البلاد لم يتغير ولم ينمو بشكل كبير. في مقابلة مع فريدن آقابزرجي، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة نيكان للإدارة المحافظ المالية، نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

وفقاً للوضع الحالي والحاجة الموجودة في سوق الأوراق المالية، يجب أن تتغير البنية التحتية. في وقت من الأوقات، كانت هناك شركة تسمى خدمات المبادلة، والتي قدمت خدمات في سوق رأس المال مع وجود ١٥ موظفًا في مجال تكنولوجيا المعلومات والمعلوماتية. بمرور الوقت، وصل سوق الأسهم إلى نقطة كان يجب فيها تلبية العديد من الاحتياجات التي تتجاوز الماضي، وهذا يتطلب تغييراً واسع النطاق.

حققت الدول الرائدة في تخطيط التنمية الاقتصادية نتائج أفضل من الدول الأخرى. أأمل أن تستخدم النماذج الموجودة في العالم وأن تكون الخطط في المصلحة الوطنية.

تعد شركات إدارة محافظ الأوراق المالية نقطة الاتصال بين الأفراد، وبالتالي يتوقع المستثمرون تقديم أفضل الخدمات. الصناديق المشتركة هي أداة تحت تصرف شركات إدارة محافظ الأسهم وتوفر الأساس للتميز في سوق رأس المال وتطويره.

في بعض أسواق الأوراق المالية حول العالم، يتراوح نطاق التقلبات من ١٠ إلى ٢٠٪، ولكن في العديد من البورصات حول العالم، نطاق التقلب ليس شائعاً. إن إيقاف وإعادة فتح رمز تجاري مشابه لإيران ليس أمراً معتاداً أو يتم إجراؤه في أي مكان في العالم.

لا يوجد متغير منفصل عن جسم اقتصاد البلاد. في عام ٢٠٢٠، دون أي تغيير في الاقتصاد الإيراني، وصل مؤشر البورصة إلى أكثر من مليوني وحدة، مما أثار التساؤل في أذهان الخبراء والناشطين: كيف نما مؤشر البورصة بشكل حاد عندما لم يحدث شيء في اقتصاد البلاد؟ في النصف الثاني من العام الماضي، شهدنا إصلاحات وانحذارات حادة في سوق رأس المال، وتهيئة الظروف لتحقيق التوازن في اقتصاد البلاد. في الوقت الحالي، زادت كمية السيولة في الاقتصاد الإيراني ٦ مرات العام الماضي وظروف سوق الأسهم غير مواتية

يصعب على البورصة رسم رؤية شريطة ألا يتغير الوضع الاقتصادي للدولة. أتوقع أن نمو مؤشر البورصة بنهاية العام لن يزيد عن ٢٥ في المائة ولن يتجاوز ١,٧ مليون نقطة. يجب إنشاء ثقافة بحيث يكون لدى الناس رؤية معقولة لسوق رأس المال ولا ينظرون إليها على أنها مؤسسة مربحة. ■

العضو المنتدب لشركة رادين صنعت حامى نيك

دعم السلع والعلامات التجارية عالية الجودة

من خلال زيادة المبيعات عبر الإنترنت



وقال محمود عادل زاده الرئيس التنفيذي لشركة رادين سانتات حامى نيك، في إشارة إلى عملية تأسيس هذه الشركة خلال السنوات القليلة الماضية: «خطرت لي فكرة إطلاق هذه الشركة بعد التقاعد، وبالتعاون مع بنك المركز و مجمع كوه

نور التجاري، تمكنا من العرض، لقد أنشأنا سلسلة متاجر دائمة ومدعومة جيداً بحيث يمكن للمصنعين تقديم منتجاتهم في فئات مختلفة (الأجهزة المنزلية، الرقمية، الطعام ...) في المنصة المناسبة التي لديها، ولديهم مساحة مناسبة لعرض وبيع بضائعهم. بالإضافة إلى ذلك، باستخدام التسهيلات المصرفية، وما إلى ذلك، يمكن زيادة القوة الشرائية للعملاء حتى يتمكنوا من الوصول إلى السلع التي يحتاجون إليها على أقساط.

وذكر أنه يمكن للعملاء دفع ثمن البضائع التي يرغبون بها من خلال بوابة الإنترنت وشراؤها على أقساط تصل إلى خمسين مليون تومان بدون كفيل وبشيك شخصي، وقال: العملاء المعتمدون، تسهيلات تصل إلى مائة وعشرين مليون تومان.

لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة رادين صنعت حامى نيك خلال المفاوضات مع المديرين الأكفاء للشركات ذات السمعة الطيبة، نحاول إنشاء فروع مبيعات في ١٠ مدن أخرى في الدولة، بالطبع، عملية الوصول إلى المصانع والشركات في طهران مريحة للغاية، ولكن في المدن، تم أيضاً استخدام وكالات المبيعات لهذا الغرض. نظراً لأن الهدف الرئيسي لهذه الشركة هو دعم رواد الأعمال والمنتجين المحليين، فإننا بالتأكيد نرحب بجميع العلامات التجارية عالية الجودة.

وفي إشارة إلى انخفاض القوة الشرائية للأفراد وزيادة كبيرة في الأسعار، أوضح أن شرطنا الأساسي للتعاون مع الشركات هو أن يكون لدينا ضمان وخدمة ما بعد البيع من أجل استقطاب آراء العملاء بشكل كامل ورضاهم.

وفي إشارة إلى عقود الشركة التي تتم من خلال التعاون مع التأجير قال: «بسبب القواعد المصرفية وشروط الضمانات الصعبة للحصول على التسهيلات من البنوك، فإن شروط شركات التأجير أسهل في الحصول على التسهيلات، لكننا ما زلنا نفاوض مع البنوك. «لتسهيل استلام التسهيلات للمتقدمين المؤهلين لتلقي التسهيلات من البنوك، نحن مختلفون بحيث يمكن للعملاء الشراء على أقساط من هذا التحصيل.

في النهاية، دعت عادل زاده جميع العلامات التجارية ذات السمعة الطيبة للتعاون وإنشاء معرض دائم في هذا المجمع وقالت: يمكن للمتقدمين التنسيق وإبرام عقد مع المدير التنفيذي لهذا المشروع من خلال الاتصال على ٠٩٣٥٥٩٠٦٧٢١. ■

ذكروا نشطاء صناعة المساعدة في الدفع

المنافسة السلبية بين مزودي خدمات الدفع مع شركات الدفع

مجموعة من النشطاء في صناعة الدفع، بما في ذلك علي رضا بزرجمهر، رئيس جمعية الدفع الإلكتروني، وسيد ميثم ميرنظمي، أمين جمعية الدفع الإلكتروني والرئيس التنفيذي لشركة ستاره پيشجام نوران (بي استار)، وعلي مالك زاده، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة اسمارت تكنولوجي آرشيكت (ست بي) حضرت شركة و راميار قنبري الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة جرين اينفورميشن تكنولوجي، حضروا في مكتب «عالم الاستثمار» الشهري لمناقشة المشاكل والتحديات الرئيسية في صناعة المساعدة على الدفع. صرح علي رضا بزرجمهر، رئيس جمعية الدفع الإلكتروني، أنه من أجل دراسة نموذج الأعمال، والتحديات التي تواجه شركات الدفع وأداء البنك المركزي وشابارك، هناك طرق مهنية يجب مراعاتها، بحسب رئيس مجلس إدارة جمعية الدفع الإلكتروني. في الإنصاف، يتعلق الأمر بخلق منافسة صحية في السوق ومنع الإجراءات والاحتكارات، ولكن حالياً ٩٢ ٪ من نظام الدفع في أيدي ١٢ شركة همزايا لا نهاية لها، بينما تواجه ١٢٠ شركة في صناعة الدفع الكثير من المتاعب.

قال سيد ميثم ميرنظمي، أمين جمعية الدفع الإلكتروني والرئيس التنفيذي لشركة ستاره پيشجام نوران (بي استار)، رداً على هذا السؤال: «في بداية هذا النشاط، تم إنشاء العديد من المشكلات بواسطة الواجهة، من أهمها المسائل القانونية والتقنية». كرد. على سبيل المثال، لم يكن هناك مكان محدد لتوقيع عقد مع أحد البنوك أو PSP، وكان هناك حديث عن المصادقة من خلال خدمات الويب التي لم تزود شركات التكنولوجيا المالية بخدمات المصادقة. كما قال المهندس علي مالك زاده الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة اسمارت تكنولوجي آرشيكت (ست بي) مع العلامة التجارية (Set P): يجب أن نتحرك في اتجاه جعل نظام الدفع أكثر نشاطاً وتحديد مستقبله. التوجيه من خلال توفير حجر الأساس للقوانين واللوائح المناسبة.

وقال راميار قنبري، الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة جرين بي لتكنولوجيا المعلومات، رداً على هذا السؤال: «نظراً لأن البنك المركزي لا يأذن بـ PSP الجديد ومن الصعب الدفع مقابل المعاملات المصرفية للشبكة المصرفية، فإن الدفع الشركات لخفض تكاليف المعاملات، وقد تم إنشاؤها ونحاول اتخاذ الإجراءات المناسبة في هذا الصدد. ■



عضو مجلس ادارة شركة برداخت نوين آرين يجب أن تكون عائدات شركات PSP أكثر واقعية



تعد شركات PSP (مزودو خدمات الدفع) من أهم البنى التحتية للدفع الإلكتروني من خلال إنشاء منصات دفع متنوعة وطرق دفع وأيضاً كوسيط رئيسي بين البنوك وقارئي البطاقات. من ناحية أخرى، نظراً لتطور التكنولوجيا وتحديث المدفوعات، أصبح موقع ودور هذه الشركات أكثر بروزاً يوماً بعد يوم. من أجل مراجعة الأنشطة والتحديات القائمة في هذا المجال، توجهنا إلى محمد رضا روشناس، عضو مجلس إدارة شركة برداخت نوين آرين، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

قامت شركة برداخت نوين آرين، باعتبارها واحدة من الشركات الرائدة في هذا المجال، بتنفيذ سياسات لزيادة حصتها في السوق، من بينها توفير أنظمة خاصة لشركات البث. على سبيل المثال، طورت الشركة جهازاً طرفياً لمُتجر أندرويد خاصاً يكون على شكل مقبض يدوي (بخطاف خاص يثبت في اليد) ولا يعاني من السقوط من مسافة متر ونصف المتر على الأرض.

نظراً لأن زيادة هذه الشركات تؤدي إلى إهدار الموارد، يجب اتخاذ تدابير من قبل البنك المركزي وشركة شابر كمنظم بحيث لا يتم تثبيت أكثر من قارئ بطاقات في المتاجر ويتم تقديم المزيد من الخدمات للعملاء من خلال دمج شركات PSP.

لحسن الحظ، كانت ربحية الشركة في ارتفاع خلال فترة كورونا، على عكس العديد من الشركات، وقمت العديد من معاملاتها وخدماتها بشكل افتراضي.

نظراً لحالة العقوبات والمشاكل القائمة، فإن أهم خطة لشركة برداخت نوين آرين هي زيادة جودة الخدمات، والتي وفقاً للتقارير الشهرية لشركة شبارك، تحتل المرتبة التاسعة بين شركات PSP في هذا المجال.

تعتبر خدمات الدفع الإلكتروني مفيدة للغاية وتسرع في تقديم الخدمات والأمور، ووفقاً لمناقشة اقتصاد المقاومة الذي تجري مناقشته في الدولة اليوم، يمكن أن يكون أحد ركائزه الأساسية. طبعاً هناك مخاطر مثلاً موضوع تعطيل نظام بطاقة الوقود الإلكترونية للمحطات والذي يمكن أن يكون سيفاً ذا حدين.

تتمثل إحدى الاحتياجات الأساسية لشركات PSP في جعل إيراداتها وعمولاتها أكثر واقعية من خدمة العملاء. من الضروري أيضاً زيادة الإيرادات غير المنظمة للشبكة المصرفية من خلال تلقي العمولات، بحيث إذا تحققت هذه الإيرادات، يمكن للبنوك أيضاً تقديم تسهيلات بأسعار فائدة منخفضة. ■

قال الرئيس التنفيذي لمركز فابا

الأساس الرئيسي لاقتصاد البلاد هو النظام المصرفي ونظام الدفع



من متطلبات نمو الصناعة المصرفية ونظام الدفع والصناعات المرتبطة بالمجال الرقمي والعالم الإلكتروني بشكل عام تسهيل التقنيات الجديدة واستخدام المعدات والمرافق ذات الصلة. خدمات لمساعدة النشاط في هذا المجال، لمزيد من التحقيق في هذه القضية، ذهبنا إلى الدكتور محمد مراد بيات، الرئيس التنفيذي لمركز فابا، وجلسنا للتحدث معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. يتمثل الهدف الأهم في إنشاء مركز فابا في الترويج لتقنيات مالية جديدة وتطويرها، وتشمل محفظة خدماته العديد من مجالات الإعلام والتعليم والابتكار والمعارض. على سبيل المثال، تشمل الخدمات الإعلامية العملات الأسبوعية، الخدمات المصرفية الإلكترونية الشهرية، المعاملات الفصيلة في إيران، موقع الأخبار التحليلية لفابا نيوز ومركز الكتب والفكر ومركز الكتاب والفكر، الذي ينشر كتباً متخصصة في عدة مجلدات سنوياً. يقدم قسم التدريب أيضاً دورات تدريبية قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة الأجل، بالإضافة إلى DBA وماجستير في إدارة الأعمال ودورات تدريبية متخصصة في مجال الخدمات المصرفية الرقمية للمديرين الكبار والمتوسطين. بالإضافة إلى ذلك، من أجل تنفيذ الأنشطة في مجال الابتكار والشركات الناشئة، تم إنشاء مجموعة تسمى فابا تك أو مركز فابا لتحديد وتقديم ودعم فرق بدء التشغيل أثناء عقد اجتماعات متقاربة مع أصحاب رأس المال المغامر ومديري الصناعة. مجال رواتب فين تك الجزء الآخر من الأنشطة في شكل معرض معاملات إيران، والذي يقام سنوياً بأبعاد ونطاقات عديدة. طبعاً على الساحة الدولية تم تحديد نشاطات من قبل هذا المركز لا يقوم بها حالياً بسبب كورونا والعقوبات.

معرض إيران للمعاملات متخصص في مجال التقنيات المالية الجديدة وهو مخصص للمديرين والخبراء في هذا المجال مثل الصناعة المصرفية وصناعة الدفع والتكنولوجيا المالية وذكاء الإدارة الحضرية ومشغلي الاتصالات وذكاء صناعة التأمين، والتي تمت مقارنتها هذا العام بالسنوات السابقة يتم عرض المقدمة بلون أكثر جرأة. بالإضافة إلى ذلك، أحد الأهداف المهمة لمعرض صفقة إيران السابع؛ إنه ينشئ منصة لوجود البنوك الهاتفية، بمعنى آخر، بنوك الاتصالات، ويتعامل أيضاً مع قضايا مثل الأمن السيبراني والتفاعلات المتزايدة لقطاعات التأمين والمصارف والدفع.

يجب أن يتحرك مجتمعنا في إطار علمي وفكري حفاظاً على المصالح الوطنية وتوفير أرضية للتفكير والتكامل والتأزر الوطني. ■

الرئيس التنفيذي لشركة آدين الكترو ايد تحتاج صناعة قطع غيار السيارات في البلاد إلى التحول والتطوير



أحد متطلبات نمو صناعة تصنيع الأجزاء ؛ استخدام التكنولوجيا والتكنولوجيا محدث. من الناحية الفنية، يتم استخدام قوى الجامعة. تحت هذه الذريعة، أجرينا محادثة ودية مع المهندس علي رضا مفتاحي، الرئيس التنفيذي لشركة آدين الكترو ايد. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. من بين أنشطة هذه الشركة، يمكننا أن نذكر إنتاج أنواع مختلفة من وحدات التحكم الإلكترونية في السيارة، والمضخات الأمامية، وأجهزة التحكم في السخان، والمرحلات، واللوحات الإلكترونية للمقاعد والزجاج، وفي المستقبل القريب، سيتم الكشف عن أجيال جديدة من وحدات التحكم الإلكترونية والمضخات الأمامية.

ينصب تركيز أنشطة آدين الكترو ايد على المعرفة، ولهذا السبب تشارك حصة كبيرة من القوى العاملة النشطة في الشركة في البحث والتطوير. يتم توفير معظم منتجات شركة آدين الكترو ايد لمجموعتين للسيارات في سايبا و إيران خودرو.

في مختلف المجالات، مثل الإدارات التنفيذية والفنية، تم التخطيط لبرنامج شامل يتم تدريسه للباحثين عن عمل في غضون ٣٠ إلى ٦٠ يومًا. حتى التدريب اللازم يتم توفيره للأشخاص في الأقسام المختلفة، بمعرفة محدودة وخاصة.

إنتاج ECU في آدين الكترو ايد كمنتج رئيسي هو تطوير وزيادة التداول وتنوع الإنتاج. تخطط الشركة لإنتاج أكثر من ٢٠٠٠٠٠ وحدة نقدية أوروبية ومضخات أمامية وأدوات تحكم في السخان سنويًا، والتي ستلبي بعض احتياجات شركات صناعة السيارات، بالإضافة إلى ذلك، نظرًا للطلب في السوق على إلكترونيات السيارات، تحاول شركة آدين الكترو ايد تلبية حصة النقص واحتياجات السوق المحلية.

من بين برامج شركة آدين الكترو ايد ؛ يعتبر التنوع والاهتمام بالإنتاج أمرًا مهمًا من حيث مستوى الجودة والتداول، بحيث أنه خلال النصف الثاني من عام ٢٠٢١، زاد معدل نمو إنتاج الشركة في ثلاثة أجزاء ECU، والتحكم في السخان (HVAC) والمجموعة، بالإضافة إلى زيادة الإنتاج من ثلاثة نماذج من ECU هو أيضا على جدول الأعمال

تحتاج صناعة قطع الغيار إلى تغيير جذري لإجراء تغييرات إيجابية ورسم مستقبل مشرق، وإلا فإنها ستتخلف عن الركب من حيث الجودة والتكنولوجيا. يجب أن تتماشى صناعة السيارات والصناعات ذات الصلة مع أحدث التقنيات في العالم وأن تصمم منتجًا واحدًا على الأقل يتجاوز نماذج التكنولوجيا المحلية وعلى مستوى متقدم جدًا ليكون نموذجًا لنمو صناعة السيارات وتطويرها.

ذكره نشطاء في صناعة قطع غيار السيارات

الدور المهم لصانعي المكونات في تطوير صناعة السيارات

أقيم المعرض الدولي السادس عشر لقطع غيار السيارات وإكسسواراتها وتركيباتها في الفترة من ١٦ إلى ١٩ نوفمبر في الموقع الدائم لمعارض طهران الدولية. في هذا المعرض الذي أقيم بهدف تقديم وعرض منتجات صناعة قطع الغيار وإنجازاتها الجديدة، نشطاء اقتصاديون وشركات مختلفة في مجال إنتاج قطع غيار السيارات والتجمعات والآلات ومعدات تصنيع الأجزاء والبحوث والهندسة كان التصميم والمواد الخام وملحقات السيارات والتجارة وخدمة ما بعد البيع وما إلى ذلك حاضرًا وحظي بترحيب كبير، على الرغم من أنه لم يكن من الممكن حضور العديد من الزوار بسبب مرض القلب التاجي.

علي شنگي الرئيس التنفيذي لشركة أبحاث الصناعة الحديثة، ردًا على سؤال «كيف أقيم المعرض؟» وقال: في المعرض الدولي السادس عشر لقطع غيار السيارات وزينة السيارات والتجمعات، حضر أشخاص من مختلف الفئات والمسؤولون والمسؤولون في الدولة، وأتيحت فرصة كافية لتحديث معلومات المشاركين.

واعتبر الرئيس التنفيذي لشركة أبحاث الصناعة الحديثة أن السلع والخدمات المقدمة في هذا المعرض رائعة لجميع المشاركين والعملاء والزوار، وقال: «حازت هذه الشركة على شرف إنتاج نظام بطانة حصري هذا العام، والحمد لله في غضون عام. «لقد حقق الماضي أهدافه.

قال محمد رضائي، الرئيس التنفيذي لشركة بارس نيكان، إنه بعد أن أصبحت ظروف الشريان التاجي أكثر ملاءمة، كانت هناك فرصة للزملاء والمصنعين وبائعي قطع الغيار للتعرف على أحدث إنجازات صناعة السيارات وقطع الغيار، مضيفًا: السيارات وقطع الغيار يفخر سوق قطع الغيار بالتواجد الملون بين أعزاء مصنعي وبائعي قطع الغيار في المعرض السادس عشر لقطع غيار وإكسسوارات وتجميعات السيارات.

أشار مهدي صادقي، الرئيس التنفيذي لشركة بيوند قطعات آرين، في إشارة إلى التوقف لمدة عامين في إقامة هذا المعرض وترحيب الجمهور بإقامته هذا العام، قائلاً: هذه الشركة تتغير دائمًا من أجل النمو والتطور، ولكن للأسف بسبب المشاكل مع توفير المواد الخام والوقت المستغرق لتغيير الأجزاء في صناعة السيارات لم يتغير كثيرًا في السنوات الأخيرة.

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة بيوند قطعات آرين عن إنتاج غسالات أسطوانات رأسية ذات تقنية عالية ومعرفة في هذه الشركة وذكر: لقد التزمت شركة بيوند قطعات آرين بمعايير الإنتاج نظرًا لعلاقتها مع شركتين ألمانيتين منذ إنشائها وبسبب ارتفاعها الكفاءة في الإنتاج ترضي العملاء.

يونيكورن؛ علامة تجارية جديدة في صناعة التبغ منتجات إيرانية بمواصفات عالمية



على الرغم من إنشاء العديد من شركات التبغ في الدولة، إلا أن جزءًا من سوق هذه المنتجات مخصص للتهريب، مما يضعف القدرة التنافسية للشركات المحلية بسبب ارتفاع أسعار المواد الخام مثل التبغ. من ناحية أخرى، فإن حصة كبيرة من سوق التبغ في البلاد مملوكة لشركات أجنبية تتمتع بظروف أفضل لاستيراد المواد الخام. بهذا العذر ذهبنا إلى محمود رضا جودرزي الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة باران الماس صحرا وصاحب ماركة يونيكورن، وجلسنا للحديث معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

العمل في صناعة التبغ هو عمل مختلف تمامًا وله مشاكله وخصائصه. لحسن الحظ، تم دعمنا في هذا الاتجاه من قبل جميع الفئات وجميع العلامات التجارية الكبرى، واعتبرنا أساسًا عميقًا للقيام بذلك. نحن نخطط لخلق فرص عمل لكثير من الناس في المجتمع ومنعهم من الهجرة من خلال إنشاء مبنى ضخم في المستقبل القريب. هدي كمؤسس هذه المجموعة وصانع ومالك علامة يونيكورن التجارية هو إنتاج منتجات إيرانية بجودة تنافسية عالمية بمؤشرات ومعايير دولية. يتم الحصول على المعايير المطلوبة لهذا العمل من النمسا وألمانيا، والتي تم تسجيلها لدى IAF وتم اعتمادها والتحقق منها. أساس شركة باران الماس صحرا هو تقديم علامة تجارية تناسب أذواق الإيرانيين. لإنتاج المواد الخام المطلوبة لهذا المنتج، من خلال فحص موردي المواد الخام للتبغ الأكثر شهرة وأكبر وأقدم وأحدث، قمنا بإجراء استفسارات وعمليات شراء من أفضل الموردين ووصلنا إلى الإنتاج التجريبي. لحسن الحظ، لقد منحنا ٢٠ وكالة على الصعيد الوطني حتى الآن، ومن خلال إعداد وتقديم نماذج المسح، تلقينا تعليقات على العينات المنتجة من المستهلكين المحليين والأجانب. بعد هذه الخطوة، بدأنا في تعديل عينات الاختبار وتحسينها لتحقيق أعلى جودة للمنتج النهائي.

نحن نولي اهتمامًا خاصًا لجودة المنتج ولم ندخر جهدًا في هذا الصدد. كما ذكرنا، نترك جودة المنتج ورضاه في استثمارات الاستطلاع للمستهلكين، وأخيرًا، يقررون ما إذا كان المنتج سيبقى في السوق أم لا. بصفتي عضوًا صغيرًا في بيئة الأعمال وريادة الأعمال، أعتقد أن رواد الأعمال لا ينبغي أن يبدأوا من شركة كبيرة، ولكن يمكنهم بدء شركة عائلية صغيرة وجعلها كبيرة وعالمية. من المهم أن تكون منتجًا ويجب على رواد الأعمال إيلاء اهتمام خاص لهذه النقطة. ■

العضو المنتدب لشركة آينده سازان برتو صدر إيرانيان

يجب على المسؤولين إيلاء اهتمام خاص لإزالة الحواجز أمام الإنتاج



شركة آينده سازان برتو صدر إيرانيان هي إحدى الشركات التي تنشط في مجال الابتكارات الطبية والتقنيات الحديثة وأساسها يقوم على الاختراع والاختراع. من أهم اختراعات هذه الشركة إنتاج «قواطع الأمبولات اليدوية» التي يمكنها فتح جميع أحجام أمبولات الزجاج وتقليل مخاطر الجروح والإصابات للمستخدمين إلى الصفر. قال أفشين رنجبر، الرئيس التنفيذي لشركة آينده سازان برتو صدر إيرانيان، فيما يتعلق بأنشطة هذه الشركة: تأسست شركة آينده سازان برتو صدر إيرانيان في يوليو ٢٠١٦ وتعمل تحت إشراف

حديقة العلوم والتكنولوجيا في غرب أذربيجان. أهم ميزة لهذا المنتج مقارنة بالعناصر المنزلية المماثلة هي أنه يمكنه كسر جميع أنواع الأمبولات تقريبًا، كما أن سرعة تكسير الأمبولات مقارنة بالمنتجات الأخرى مقبولة. بالإضافة إلى ذلك، من أجل الحفاظ على سلامة المستخدم، فهو على مستوى عالٍ، بحيث استحوذ هذا الموضوع على اهتمام بعض الشركات الأوروبية وتم إجراء مفاوضات مع المملكة المتحدة وإيطاليا ومصر. وفقًا لرنجبر، يحتاج السوق المحلي إلى الثقافة لمعرفة أداء قاطع الأمبولات، ومع ذلك، فإن حوالي ٣٠٪ من السوق المحلي يدرك جيدًا هذا المنتج.

وفي إشارة إلى استخدام الأمبولات في عصر كورونا، قال: «خلال هذه الفترة، زاد استخدام هذا المنتج بشكل حاد، لكن بسبب عجز ميزانية المستشفيات، لم يؤخذ على محمل الجد كما ينبغي». وقال رنجبر إن عدم وجود دعم من الجهات المعنية لمواصلة دورة الإنتاج هو أهم مشكلة

وأضاف: «نتوقع من المسؤولين اتخاذ الإجراءات المناسبة لإزالة العوائق أمام الإنتاج، بما في ذلك توفير التسهيلات المناسبة، وتسهيل الإنتاج، وجذب المستثمرين، ودعم النخبة، وما إلى ذلك، حتى يتمكن المنتجون من مواصلة أنشطتهم بسهولة».

في النهاية، قال الرئيس التنفيذي لشركة آينده سازان برتو صدر إيرانيان «اليوم، يتجه العالم نحو ازدهار صناعة الفضاء والذكاء الاصطناعي، ومناقشة إنترنت الأشياء، وشبكة الكم والبلوك تشين، وينبغي إيلاء اهتمام خاص لهذه. مسائل». يتطلب إنشاء منصة مناسبة لدعم الأفكار التي لها رأي في أحدث العلوم في العالم عملاً جاداً من قبل الحكومة والمسؤولين، ونأمل أن تكون الشاهدة الإيرانية المجيدة؛ الابتعاد عن الإيجار والاختلاس والسرقه. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة كهن تشرم بويا تطوير صناعة الأحذية من خلال إنشاء شبكة توزيع حديثة



تلعب صناعة الأحذية، باعتبارها واحدة من أقدم الصناعات، دوراً مهماً في خلق فرص العمل في الدولة، لكن قلة الاهتمام بفوائد هذه الصناعة والتحديات مثل نقص السيولة والمبيعات والتسويق، أدى إلى تهميشها. من أجل مراجعة الوضع الحالي لصناعة الأحذية، أجرينا مقابلة مع روح الله هادوي نيا، الرئيس التنفيذي لشركة كهن تشرم بويا وعضو مجلس إدارة جمعية صناعة الأحذية الإيرانية، وكذلك رئيس لجنة التعليم و مستشار الأعمال. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

يتمثل أحد أهدافنا في إنشاء علامات تجارية موازية مثل بارينه شرم و نغل في مواجهة الإعلانات السلبية للمنافسين بأن منتجات العلامة التجارية الجلدية الديناميكية القديمة باهظة الثمن، في حين أن هذه التكلفة تنبع من الجودة العالية لهذا المنتج. في الواقع، يتم إنشاء هذه العلامات التجارية بجودة مماثلة وأسعار منخفضة للشرائح المتوسطة والفقرية في المجتمع.

لجذب العملاء، يجب الانتباه إلى مسألة الخدمة إلى جانب الجودة. لسوء الحظ، فإن أكبر خطأ للمصنعين هو الاعتقاد بأن الجودة لها تعريف محدد، بينما لم يتم تعريفها علمياً، لكن الغرض العام من تصميمها هو إرضاء العملاء.

تتمثل إحدى مزايا العلامة التجارية الجلدية الديناميكية القديمة والعلامات التجارية التابعة لها في استخدام العلوم الأكاديمية في الصناعة.

منتجات كل من العلامات التجارية القديمة للجلد الديناميكي والجلد الباهت وطلاء الأظافر لها أسعار مختلفة بحيث يمكن للعملاء من مختلف طبقات المجتمع شرائها. بالطبع، السعر المنخفض لا يعني الجودة المنخفضة، وحتى أعلى منتج لكل علامة تجارية له ضمان لمدة 6 أشهر. من ضروريات هذه الصناعة الاهتمام بموضوع التعليم. في رأيي، يجب على الشركات المصنعة إما دخول هذا المجال بشكل احترافي أو إتقان تقنيات وتقنيات هذا المجال من خلال توظيف مستشاري الأعمال والأشخاص المتعلمين بالجامعة.

تتمثل الخطوة الأولى في تحقيق ذلك في إنشاء شبكات توزيع حديثة في جميع أنحاء البلاد، مثل متاجر سلسلة الأحذية المخفضة. من ناحية أخرى، يجب على الحكومة، مثل العديد من البلدان، تزويدهم بالتسهيلات اللازمة وفقاً لمصادقية العلامات التجارية، لكن النظام المصري يعتبر وثيقة الإسكان أكثر قيمة من اسم العلامة التجارية وعنوانها. نقطة أخرى هي الانتباه إلى مسألة التدريب والدعم الحكومي لدعم الصناعات مثل صناعة الآلات والمواد الخام وإنشاء البنية التحتية للمبيعات مثل كعب أخيل لصناعة الأحذية.

نحن على دراية بالمشاكل والاستراتيجيات الخاصة بنمو صناعة الأحذية، ونتوقع أن تتلقى الحكومة المساعدة الفكرية منا بصفتنا اللاعبين الرئيسيين في مجال المنافسة مع الشركات المصنعة الأجنبية من أجل تطوير هذه الصناعة وتقديمها. ■

أكد مدير عام فندق باريسيان انقلاب في طهران رؤية واضحة لصناعة السياحة من خلال التغلب على المشاكل



مرت صناعة السياحة في إيران بالعديد من النجاحات والتحديات في السنوات الأخيرة، وينبغي للمسؤولين المعنيين إيلاءها اهتماماً خاصاً. يتحدث سيد محمد رضا بيهيزجار، الذي يشغل حالياً منصب المدير العام لفندق باريسيان إنقلاب في طهران، عن آفاق صناعة السياحة الإيرانية ويقول إنه إذا تم تنفيذها، ستزدهر الصناعة وستزيد من النمو الاقتصادي والازدهار لإيران. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. إن خلق بيئة آمنة وجميلة وصحية وتطوير المساحات العامة والترفيهية بالمعايير المحددة خلال إدارتي، في العديد من الشركات في صناعة السياحة، كان دائماً نموذجاً مهماً.

تعتبر مناطق الجذب السياحي من بين الأصول التي يجب أن تحظى بها أي دولة يجب أن تحظى باهتمام خاص. في هذا الصدد، تعد إيران واحدة من أفضل ١٠ دول في العالم، ولكن من حيث جذب السياح، ليس لديها شروط مواتية لوجود عدة عوامل في هذه القضية. كما لعب عدم إدخال العديد من المعالم السياحية من قبل وسائل الإعلام دوراً مهماً في تقليل عدد السياح الذين يزورون هذه الأماكن بشكل كبير. عندما تحدد وثيقة رؤية ٢٠٢٥ هدفاً لإيرادات بقيمة ٢٥ مليار دولار، يجب وضع خطة شاملة ودقيقة لتحقيق ذلك.

ينبغي لوسائل الإعلام الوطنية، بالتعاون مع وزارة التراث الثقافي والسياحة والحرف اليدوية، إنشاء شبكة سياحة وتراث ثقافي على الإذاعة والتلفزيون في البلاد لعرض مناطق الجذب السياحي في مقاطعات إيران المختلفة على الناس على مدار ٢٤ ساعة في اليوم. في الخطوة التالية، يجب أن توفر الوزارة شروطاً لعمامة الناس لزيارة مناطق الجذب السياحي، مما سيؤدي إلى تنمية وجذب السياح المحليين.

لا ينبغي إغفال تنمية صناعة السياحة المزدهرة. يمكن أن تلعب هذه الصناعة دوراً مهماً في جلب العملات الأجنبية إلى البلاد وخلق فرص عمل مستدامة. شريطة أن تتوفر البنية التحتية اللازمة لهذا الأمر المهم. سيؤدي الاهتمام الخاص بصناعات السياحة البيئية في القرى والمناطق النائية من البلاد إلى تعزيز البنية التحتية لصناعة السياحة ونمو المؤشرات الاقتصادية وخلق فرص العمل في البلاد.

أمل أن تهر صناعة السياحة الإيرانية بعملية تنمية وازدهار حتى نشهد النمو الاقتصادي للبلاد. تعد معرفة السياح الأجانب والإيرانيين مختلف مناطق الجذب السياحي ضرورة حتمية يجب أن تحدث في أسرع وقت ممكن. سيكون لصناعة السياحة الإيرانية مستقبل مشرق عندما تزال العوائق أمام نموها وازدهارها. ■

تم ذكره في مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة كنكو

يمثل الاستيراد المطول للمواد الخام العقبة الرئيسية أمام مصنعي الأدوات المكتبية



كورونا والتضخم هناك عاملان مهمان في تفاقم الانكماش في سوق القرطاسية هما: تشير الإحصائيات إلى أنه بسبب افتراضية الفصول الدراسية والجامعات، انخفض الطلب على القرطاسية بشكل حاد ولم ترتفع أسعار هذه المنتجات بشكل كبير مقارنة بالعديد من السلع. على الرغم من أن الحكومة أعلنت أنها قدمت تسهيلات لدعم المنتجين، إلا أنه لم يتم تقديم أي مساعدة لهذه الصناعة. لتحقيق في هذه المشكلة بالإضافة إلى الوضع الحالي لسوق القرطاسية، أجرينا مقابلة مع محمود رضا صنعتكار، الرئيس التنفيذي لمدينة كنكو. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

يتمتع المستهلكون برؤية جيدة لهذه العلامة التجارية، وبسبب تركيزها على الجودة والاستجابة لأذواق واحتياجات المستهلكين، فضلاً عن التصميم الصناعي للمنتجات، فقد ربح السوق بها. حالياً، تعد علامة كنكو التجارية من بين أفضل 5 علامات تجارية لبرامج المستهلك في البلاد.

الميزة الأكثر أهمية لمنتجات هذه العلامة التجارية مقارنة بالعلامات التجارية الأخرى هي جودتها الجيدة. على سبيل المثال، لا تحتوي أقلام العلامة التجارية كنكو على تسرب حبر على الإطلاق، وبسبب التصميم الصناعي الخاص للمنتج، فإنها لا تزعج المستخدم عند الكتابة. بالإضافة إلى ذلك، نظراً لأن أقلام العلامة التجارية مصنوعة من حبر النانو، فمن السهل تنظيفها وتتصرف مثل قلم حبر الجاف في الكتابة. يمكن أن تتمثل المزايا الأخرى لهذه العلامة التجارية في اختراع المعجون الخفيف والمواد اللينة (المطاط) كطلاء ناعم على الجسم القلم والأسطح المختلفة، بالإضافة إلى استخدام نبات مضاد للجراثيم في إنتاج معجون خفيف، ولصق، وطلاء الأصابع، الوحل، المحماة، إلخ. بالطبع، تم تحقيق هذه الإنجازات من خلال جهود قسم البحث والتطوير في كنكو.

نظراً لتنوع منتجات القرطاسية والنسب المئوية المختلفة للمواد الخام المستوردة، يتم استيراد حوالي ٢٥٪ من المواد الخام للبرنامج في المتوسط. بالطبع بالإضافة إلى الواردات، تصدر الشركة لدول مثل سوريا والعراق وأفغانستان وكندا وألمانيا، وستتوسع في هذا القطاع في حال رفع العقوبات.

هناك تهريب للبضائع بالنسبة لجميع الفئات والبضائع، وفئة كتابة القرطاسية ليست استثناءً من هذه القاعدة.

بفضل الله، حققت الشركة أعلى مستويات المنافسة وحصلت على العديد من التراخيص والشهادات باستخدام أحدث التقنيات وأكثرها تقدماً في العالم والاستفادة من قوة عاملة شابة ومتخصصة في إنتاج مجموعة كاملة من البرامج، بما في ذلك الأقلام والسحر، المحيات، تم تحقيقه دولياً ■

أكد ذلك من قبل مؤسس القابضة ارزش آفرينان صنعت
ورزش إيرانيان

ضرورة إصلاح الهياكل الثقافية والإدارية في صناعة الرياضة



على الرغم من تحقيق المليارات من الإيرادات من صناعة الرياضة وانتشار توظيفها، فقد شهدت العديد من الدول المجاورة إهمال المديرين في هذا المجال وحتى الآن لم يتم اتخاذ أي إجراء لتغيير الأساليب التقليدية لهذه الصناعة، في هذا الصدد مع مسعود النجفي ونحن أجروا مقابلات مع مستشاري الأعمال والمدربين. نحن نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تم إنشاء الشركة القابضة لتقديم المشورة في صناعة الرياضة للشركات الصغيرة والشركات الناشئة، فضلاً عن التدريب على تسويق العلامات التجارية وإدارة الرياضة.

هناك أكثر من ٦٠٠٠٠ طالب يدرسون، و ١٢٠٠٠ خريج تربية بدنية، و ٢٨٠٠٠ نادي مرخص ونشط، بالإضافة إلى أكثر من ١٦٤٠٠٠ موظف حكومي وحوالي ٦٠٠٠ ناشط في مجال التربية البدنية في الرياضة في البلاد، من بين القدرات الهامة الأخرى للاستفادة من هذه الصناعة التي للأسف لا يتم استخدامها بشكل جيد.

من أهم الإجراءات تغيير معتقدات الشركات الرياضية. على سبيل المثال، تم سابقاً إغلاق أكثر من ٢٨ نادياً مرخصاً وحوالي ١٢٠٠٠ وحدة إنتاج في صناعة الرياضة أو شبه نشطة بسبب قيود كورونا، ولكن الآن مع جهود الاحتفاظ بمُدعي القيمة في صناعة الرياضة الإيرانية وتم تفعيلها وفقاً للبروتوكولات الصحية.

لسوء الحظ، لا توجد هياكل مناسبة للقيام بالمسؤوليات في مجال الرياضة والتربية البدنية في الوقت المحدد، وبينما يصل عدد معلمي الرياضة إلى أكثر من ٣٣٠٠٠، نرى أن الإجراءات الريادية القائمة على اقتصاديات الطلاب الرياضيين صغيرة جداً وقليلة. لديها وصي خاص لهذا القطاع. لم يتم تعريفها وإدارتها كجزء.

أعتقد أن هناك مستقبلاً مشرقاً للغاية في انتظار صناعة الرياضة، والذي أشعر به مثل حرارة الشمس. اليوم، تعد الأمانة المؤشر الرئيسي للاستدامة في صناعة الرياضة، وهو ما لا يتحقق باللقاب وهمية، بل يعتمد على تطوير البرامج الأساسية. لم يقم بلدنا بعد بالدبلوماسية الرياضية

لا يعرف القطاع الخاص ما يكفي عن صناعة الرياضة، وكثير من الناس ليسوا على دراية بالصناعة المدرة للدخل. شرط أساسي لإنجاز هذه المشاريع. الخبرة والتجربة والعلم، ما لم تقم الحكومة بإصلاح الهياكل الثقافية والإدارية وتحديد أولوياتها على وجه التحديد في صحة المجتمع، فإن المشاريع الرياضية لن تحقق النتائج المرجوة. ■

أثار الرئيس التنفيذي لجمعية الصداقة الإيرانية الكينية هذه القضية السعى من أجل تواجد ناجح في الأسواق الكبيرة لدول شرق إفريقيا



لطالما كانت كينيا، كبوابة لشرق ووسط إفريقيا، وسيلة مهمة لدخول البضائع الإيرانية إلى القارة الأفريقية. من ناحية أخرى، جذبت الفرص التجارية للبلاد العديد من الجهات الفاعلة الاقتصادية والمستثمرين، لكن العقوبات ومشاكل النقل الآن قللت من حصة إيران في السوق الأفريقية. لمزيد من التحقيق في هذه القضية، تحدث إلى سيد أحمد فرحناك؛ الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة جمعية الصداقة الإيرانية الكينية انجم نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست هذه الرابطة في عام ٢٠١٦ بهدف التنمية الشاملة للعلاقات الاقتصادية بين إيران وكينيا على أساس مصالح البلدين. الاجتماعية عامل مهم في التفاعل بين إيران وكينيا، لذلك يجب على الحكومة الاستفادة من وجود لمثل هؤلاء السكان من خلال صياغة السياسات المناسبة.

يعود تاريخ تأسيس جمعيات الصداقة في البلاد إلى ما قبل انتصار جمهورية إيران الإسلامية، والأن قامت وزارة الداخلية بتسجيل قائمة الجمعيات في ٨٠ دولة. على سبيل المثال، لدى الرابطة الإيرانية العراقية العديد من الأنشطة التجارية التي تعادل حجم الاتحاد الأوروبي ككل. تعمل جمعية الصداقة الإيرانية الكينية على توفير المزيد من التسهيلات للتجار، بما في ذلك النقل البحري والجوي، للتجارة بين البلدين.

بالنظر إلى عدد سكان كينيا البالغ ٥٣ مليون نسمة وإجمالي عدد سكانها البالغ ٢٥٠ مليونًا من أعضاء كومسا، يتم تلبية أكثر من ٨٠ في المائة من احتياجاتهم من الخارج، فهناك سوق ضخم للصادرات إلى هذه البلدان. حاليًا، يتم تبادل منتجات مختلفة بين البلدين، بما في ذلك السلع المتعلقة بالطاقة والنفط والغاز والبتروكيماويات من إيران والمنتجات الزراعية والشاي والقهوة من كينيا. الجدير بالذكر أنه بسبب العقوبات، فإن الصادرات إلى هذه الدول تتم عبر دول مثل دبي وقطر وسلطنة عمان.

في رأيي، يجب على الحكومة أن تتبنى سياسات وتشكل آليات لمواجهة السلوك غير المبدئي لبعض رجال الأعمال، وكذلك منع الاحتيال، لكسب ثقة الدول الأخرى في رجال الأعمال الإيرانيين وتقليل تكاليفهم من خلال دعم المصدرين.

في رأيي، هناك الكثير من الإمكانيات في كينيا لممارسة الأعمال التجارية، والتي يمكن استغلالها من خلال إنشاء مكاتب ووكالات ■



أكد مصمم النظم التعليمية والإدارية الحديثة أصبحت أنظمة الإدارة في البلاد روتينية



اليوم، أصبحت أهمية التعليم والتعلم في دفع الأهداف الاقتصادية للدول أكثر أهمية من أي وقت مضى، لذلك تم تصميم أنظمة وبرامج مختلفة لتعزيز وتسريع عملية التعلم لشرائح مختلفة من المجتمع، والتي لا يتطلب توفيرها

تكلفة كبيرة. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، ذهبنا إلى مرتضى شيدوش، مصمم الأنظمة التعليمية والإدارية الحديثة، وجلسنا للتحدث معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

وفقًا لإزاحة الستار عن كتابي بعنوان «أطفال مدينتي الأذكاء» في المعرض الدولي لمدينة كيش المثالية بحضور جميع رؤساء البلديات والمحافظين والمحافظين في جميع أنحاء البلاد في عام ٢٠١٤، فإن رسالته هي أن يكون الطفل من الولادة وحتى الموت كموطن ديناميكي، سألحق كل تطلعاتي العلمية، واعتبارًا لهذا الإنجاز القيم الذي جاء نتيجة أكثر من عقدين من جهودي، فقد وفرت منصة مناسبة وشاملة لتنفيذه.

لخلق التفكير الاستثماري الصحيح، يجب إصلاح الإدارة الاقتصادية والتخطيط والإبداع والابتكار، مع الفهم الصحيح للمفاهيم الاقتصادية وأساليب الإدارة والبنية التحتية في القطاعات الرئيسية مثل التعليم. لسوء الحظ، في ظل الأزمة الاقتصادية الحالية، ليس هذا هو الحال فقط، ولكن عدم الاستقرار الاقتصادي وعدم كفاية الاهتمام من قبل الحكومة السابقة ومديريها التنفيذيين وأمناءها دمرها وأمن وهدهد الاقتصاد. أحد أفعالي لحل هذه المشكلة هو تأليف كتاب لزيادة الوعي والبصيرة لدى المجتمع.

نظرًا للتطور السريع للتكنولوجيا في العالم، يمكن لبلدنا مع القليل من الاهتمام والدقة والتخطيط أن يكون في وضع جيد، وسيتم تحقيق ذلك عندما يكون لدى الحكومة خطة لأصغر الأفكار والإبداع.

تحتاج الحكومة الجديدة والبرلمان إلى تطوير برامج حتى لا نرى المزيد من الضغط والسعي وراء الربح. من الأخطاء الإدارية والإشرافية تجاهل قدرة الدولة على التنمية، بحيث يهاجر العديد من النخب والعاملين الأصحاء من البلاد أو لا يُنظر إليهم، ويجب بالضرورة أن يكونوا قادرين على رؤيتهم من خلال الممثل، أن هذا البلد يستحق نحن لسنا كذلك. يجب على الحكومة ومجلس الشورى الإسلامي توفير سرير لهؤلاء الأشخاص، ويجب على قادة البلاد تجاوز أنشطة مؤسسة النخبة للبحث عن النخبة واكتشافهم. بالإضافة إلى ذلك، يجب عليهم اتخاذ خطوات كبيرة وحاسمة لتوسيع معيشة الشعب والتغلب على التحديات الاقتصادية. ■

ازدهار سوق النفط العالمي ومستقبل الاقتصاد الإيراني



مرتضى فغاني
عضو غرفة تجارة طهران

لكن أوبك بلس رفضت في اجتماعها الأخير طلباً أمريكياً لزيادة إمدادات النفط للسوق العالمية. وفي الاجتماع الأخير للجنة، تقرر الاستجابة بشكل سلبي لطلبات زيادة العرض، وستبقى الخطة الحالية لزيادة إمدادات النفط إلى السوق العالمية تدريجياً على جدول أعمال الأعضاء. اتفق مستثمرو أوبك على إضافة ٤٠٠ ألف برميل فقط يومياً إلى إمداداتهم إلى السوق العالمية، ويعتقدون أنه من الممكن أن يؤدي المزيد من إمدادات النفط إلى السوق العالمية إلى حدوث أزمة أخرى في سوق النفط العالمية.

دفعت هذه القرارات أسعار نفط برنت إلى ما فوق ٨٠ دولاراً، وهو أعلى بكثير من التقديرات في الأشهر السابقة والأعلى منذ ثلاث سنوات. في غضون ذلك، رفضت المملكة العربية السعودية، العضو الرئيسي في منظمة أوبك وحليف الولايات المتحدة، دعوات لزيادة أسرع في إمدادات النفط إلى السوق العالمية.

بالنظر إلى هذا الوضع، يمكن القول إن المملكة العربية السعودية وروسيا، وهما أهم أعضاء أوبك بلس، قد اقتنعتا بالفعل بأن رفضهما إنتاج المزيد من النفط لن يؤدي إلى زيادة إنتاج النفط الصخري من قبل الولايات المتحدة. البيئة أيضاً تزيد من هذه الثقة. بالنظر إلى حالة سوق النفط العالمي، فإن الوصول إلى سعر ١٠٠ دولار للبرميل ليس بعيداً، وفي غضون ذلك، يمكن لإيران، نظراً لارتفاع حجم الاحتياطات والقدرة الإنتاجية، الاستفادة من هذه الزيادة في المعدل وإعادة تنظيم اقتصادها. يعتمد إدراك هذه القضية المهمة على عاملين رئيسيين هما رفع العقوبات والاستثمار المناسب في الحقول القائمة، وإلا فلن يكون لارتفاع أسعار النفط تأثير كبير على عائدات البلاد من النقد الأجنبي وعودة الإنتاج والاقتصاد الإيراني. ■

أدى جائحة كورونا وانعكاساته السلبية على الاقتصاد العالمي إلى تراجع الطلب على النفط، ونتيجة لذلك ركود نسبي في سوق الذهب الأسود. الآن، مع زيادة التطعيم واحتمال القضاء على المرض، يزدهر الاقتصاد العالمي، لذلك يتوقع بعض الخبراء أن سوق النفط ستخرج من الركود السابق وتزدهر مرة أخرى. ومع ذلك، لا تزال العديد من التحليلات تعتمد على سرعة التطعيم وأثره في تحسين الطلب، لأنه إذا كانت هذه العملية بطيئة، يمكن أن تتطور طفرات جديدة للفيروس تكون أيضاً مقاومة للقاح، وهذا يمكن أن يؤثر على جميع التحليلات بشكل عام. تعطيل تحسين الطلب. وفي وقت سابق، توقع صندوق النقد الدولي في تقرير ارتفاع أسعار النفط ٤١,٤٪ هذا العام مقارنة بعام ٢٠٢٠، بحيث يمكن أن يصل متوسط السعر في ٢٠٢١ إلى ٥٨,٥ دولاراً للبرميل. كما يتوقع الصندوق أن تصل أسعار النفط إلى ٥٠,٧ دولاراً للبرميل في عام ٢٠٢٥. ومن ناحية أخرى، كان سبب ارتفاع أسعار النفط هذا العام قيوداً مؤقتة إلى حد ما على العرض وتوازن في الطلب، إلى جانب هذا العامل، توقعت وكالة الطاقة الدولية أن مستوى احتياطات النفط في انخفاض مستمر.

بالإضافة إلى ذلك، تقدر وكالة الطاقة الدولية أن الاستهلاك العالمي للوقود انخفض بمتوسط ٣١٠ ألف برميل يومياً من يوليو إلى سبتمبر، لكن مع وجود مؤشرات على انتهاء أزمة كورونا، من المتوقع أن يتحسن الطلب بشكل كبير وسيرتفع إنتاج النفط بمقدار ١,٦. نسبة مئويته. مليون برميل يومياً واتجاه نموها سيستمر حتى نهاية العام. هذا التغيير في ميزان العرض والطلب يعني أن اتجاه انخفاض الاحتياطات قد استمر هذا العام. وانخفضت احتياطات الوقود في الاقتصادات الرئيسية في العام ٣٠ مليون برميل في سبتمبر من هذا العام، بانخفاض ١٨٦ مليون برميل عن متوسط خمس سنوات. أيضاً، في أكتوبر من هذا العام، كان هناك سحب كبير للاحتياطات، و فقط في أوائل عام ٢٠٢٢، سيكون العرض كافياً للسماح بإعادة التخزين.

أوقف إحصاء إيدا في ٢٩ أغسطس ٢٠٢١ إنتاج النفط البالغ ١,٧ مليون برميل يومياً، وعلى مدار الأسابيع، حاولت صناعة النفط الأمريكية استئناف العمليات. كما قدرت وكالة الطاقة الدولية انخفاض إنتاج النفط في المنطقة بنحو ٦٥٠ ألف برميل، وهو ما تحقق إلى حد كبير. قُدر الطلب على النفط هذا العام بنحو ٩٦,٤ مليون برميل يومياً، حيث من المتوقع أن يبلغ متوسط سعر برميل النفط هذا العام ٥٨ دولاراً و ٥٢ سنتاً، وفي العام المقبل ٥٤,٨٣ سنتاً.

كما أشار الخبراء، فإن الزيادة في الأسعار تعتمد بشكل مباشر على إدارة سوق الأوبك، وإذا كانت إدارة هذا السوق مناسبة ولم يتم توفير فائض النفط للسوق، فمن المتوقع أن ترتفع الأسعار مع المنحدر الحالي، ولكن إذا تجاوز العرض. من الطلب، ستخفض الأسعار نتيجة لذلك.

فرم اشتراك ساليانه

دنيای سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراك:

حقوقه ☐ نام شركت: نوع فعاليت: سال تاسيس:

حقيقه ☐ نام و نام خانوادگي:

نشانه کامل پستي:

كد پستي ده رقيه: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانه پست الكترونك (ايميل):

آيا تمايل به دريافت نسخه pdf ماهنامه از طريق پست الكترونك را داريد؟

بله ☐ خير ☐

به همراه ارسال نخستين شماره ماهنامه كد اشتراك شما اعلام خواهد شد

واحد اشتراك: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

۱- واريز مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۴۰۲۹۰۵۰۱۰۹۶۵۰۰۱۰ و يا شماره كارت ۹۳۱۴-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷

و يا شماره شبا ۰۴-۰۲۹۰-۰۱۰۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۰۴۹ IR بانك ملي ايران به نام آقاي مرتضي فغانه.

۲- ارسال تصوير فيش بانك از طريق دورنگار به شماره ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

۳- هزينه ارسال مجلات با پست عادي به عهده ماهنامه و هزينه پست سفارشي به عهده متقاضيه است.

۴- هزينه فوق براي اشتراك ۱۲ شماره از مجله (هر ماه يك نسخه) است.



www.investworld.ir



[donyaye_sarmaye](https://t.me/donyaye_sarmaye)



d.sarmayeh@gmail.com

The CEO of the Iran-Kenya Friendship Association

Strive for a successful presence in the large market of East African countries



Kenya, as a gateway to East and Central Africa, has long been an important medium for Iranian goods to enter the African continent. On the other hand, the country's trade opportunities have attracted many economic actors and investors, but now sanctions and transportation problems have reduced Iran's share of the African market. For further investigate this issue, talk to Seyed Ahmad Farhanak; CEO and member of the board of directors of the Iran-Kenya Friendship Association انجام. We are reading excerpts from this interview.

This association was established in 2016 with the aim of comprehensive development of economic relations between Iran and Kenya based on the interests of the two countries. Social are an important factor in the interaction between Iran and Kenya, so the government should take advantage of the existence of such a population by formulating appropriate policies.

The history of establishing friendship associations in the country dates back to before the victory of the Islamic Republic of Iran, and now the Ministry of Interior has registered the list of associations in 80 countries. For example, the Iran-Iraq Association has many trade activities that are the size of the EU as a whole. The Iran-Kenya Friendship Association is working to provide more facilities for traders, including sea and air transportation, for trade between the two countries.

Given Kenya's population of 53 million and the total population of 250 million Komsa members, more than 80 percent of whose needs are met from abroad, there is a huge market for exports to these countries. Currently, different products are exchanged between the two countries, including goods related to energy, oil, gas and petrochemicals from Iran and agricultural products, tea and coffee from Kenya. It is worth mentioning that due to sanctions, exports to these countries are made in transit through countries such as Dubai, Qatar and Oman.

In my opinion, the government should adopt policies and formulate mechanisms to counter the unprincipled behavior of some businessmen and also prevent fraud, to gain the trust of other countries in Iranian businessmen and reduce their costs by supporting exporters.

In my opinion, there is a lot of potential in Kenya for doing business, which can be exploited by setting up offices and agencies.■

The designer of modern educational and management systems emphasized

The country's management systems have become routine



Today, the importance of education and learning in advancing the economic goals of countries has become more important than ever, therefore, various systems and software are de-

signed to strengthen and accelerate the learning process for different segments of society, the provision of which does not require much cost. To further investigate this issue, we went to Morteza Shidoush, the designer of modern educational and management systems, and sat down to talk with him. We read excerpts from this interview.

According to the unveiling of my book entitled "Smart Children of My City" at the International Exhibition of the Ideal City of Kish in the presence of all mayors, governors and governors across the country in 2014, its mission is that a child from birth to death As a dynamic citizen, I will achieve all my scientific aspirations, and considering that this valuable achievement, which is the result of more than two decades of my efforts, I have provided a suitable and comprehensive platform for its implementation.

To create the right investment thinking, economic management, planning and creativity and innovation, with a correct understanding of economic concepts, management methods and infrastructure in key sectors such as education must be reformed. Unfortunately, in the current crisis-ridden economy, not only is this not the case, but economic instability and the insufficient attention of the previous government and its executives and trustees have destroyed the security and tranquility of the economy. One of my actions to solve this problem is to compile a book to increase the awareness and insight of the society. Given the rapid development of technology in the world, our country with a little attention, precision and planning can be in a good position, and this will be achieved when the government has a plan for the smallest ideas and creativity.

The new government and parliament need to develop programs so that we do not see more lobbying and rent-seeking. One of the managerial and supervisory mistakes is ignoring the country's capacity for development, so that many elites and able-bodied workers migrate from the country or are not seen, and must necessarily be able to be seen through the representative, that this country is worthy. We are not. The government and the Islamic Consultative Assembly must provide a bed for such people. The country's leaders must go beyond the activities of the Elite Foundation to search for and discover elite people. In addition, they must take big and decisive steps to expand the people's livelihood and overcome their economic challenges.■

Global oil market boom and the future of Iran's economy



Morteza Faghani
Member of Tehran Chamber of Commerce

The corona pandemic and its negative consequences for the world economy led to a decline in demand for oil and, as a result, a relative recession in the black gold market. Now, with the increase in vaccination and the prospect of ending the disease, the world economy is booming, so some experts predict that the oil market will emerge from the previous recession and thrive again. However, many analyzes still rely on the speed of vaccination and its effect on improving demand, because if this process is slow, new mutations of the virus can develop that are also resistant to the vaccine, and this can affect all analyzes in general. Disrupt the improvement of demand. Earlier, the International Monetary Fund had forecast in a report that oil prices would rise 41.4% this year compared to 2020, so that the average price in 2021 could reach \$ 58.5 per barrel. The fund also predicts that oil prices will reach \$ 50.7 a barrel in 2025. On the other hand, the reason for the increase in oil prices this year was a somewhat temporary limitation of supply and a balance of demand, along with this factor, the International Energy Agency predicted that the level of oil reserves is constantly declining.

In addition, the International Energy Agency estimates that global fuel consumption fell by an average of 310,000 barrels per day from July to September, but with signs of the end of the Corona crisis, demand is expected to improve significantly and oil production will rise by 1.6 percent. Million barrels per day and its growth trend will continue until the end of the year. This change in the balance of supply and demand means that the trend of declining reserves has continued this year. Fuel reserves in the world's major economies fell 30 million barrels in September this year, down 186 million barrels from a five-year average. Also, in

October of this year, there was a significant withdrawal of reserves, and only in early 2022, the supply will be sufficient to allow re-storage.

Hurricane Ida on August 29, 2021, halted oil production of 1.7 million barrels per day, and over the weeks, the US oil industry tried to resume operations. The International Energy Agency also estimated the reduction in oil production in the region to about 650,000 barrels, which was largely realized. Demand for oil this year was estimated at 96.4 million barrels per day, according to which the average price of a barrel of oil this year is projected at \$ 58 and 52 cents, and next year at \$ 54.83 cents.

As the experts pointed out, the increase in prices is directly dependent on the management of the OPEC market, and if the management of this market is appropriate and the excess oil is not supplied to the market, prices are expected to increase with the current slope, but if supply exceeds. From demand, prices will fall as a result.

At its last meeting, however, OPEC Plus rejected a US request to increase oil supplies to the world market. At the recent meeting of the summit, it was decided to respond negatively to requests to increase supply, and the existing plan to gradually increase the supply of oil to the world market will remain on the agenda of the members. The OPEC investors have agreed to add only 400,000 barrels per day to their supply to the world market, and they believe that it is possible that more oil supply to the world market will cause another crisis in the world oil market.

These decisions pushed Brent oil prices above \$ 80, much higher than estimates in previous months and the highest in three years. Meanwhile, Saudi Arabia, a key member of OPEC and an ally of the United States, has rejected calls for a faster increase in oil supplies to the world market.

Given this situation, it can be said that Saudi Arabia and Russia, which are the most important members of OPEC Plus, have already been convinced that their refusal to produce more oil will not lead to an increase in shale oil production by the United States. The environment also increases this confidence. Given the state of the world oil market, reaching the price of \$ 100 per barrel is not far off, and in the meantime, Iran, given the high volume of reserves and production capacity, can benefit from this rate increase and reorganize its economy. The realization of this important issue depends on the two main factors of lifting sanctions and proper investment in existing fields, otherwise the increase in oil prices will not have much impact on the country's foreign exchange earnings and the resurgence of production and Iran's economy. ■

**It was mentioned in an interview with the
CEO of Canco Company**

Prolonged import of raw materials is the main obstacle for stationery manufacturers



Corona and inflation; Two important factors in exacerbating the downturn in the Stationery market are: Statistics show that due to the virtualization of classrooms and universities, the demand for stationery has dropped sharply and the prices of these products have not increased significantly compared to many goods. Although the government has announced that it has provided facilities to support producers, no assistance has been provided to the industry. To investigate this issue as well as the current situation of the Stationery market, we have conducted an interview with Mahmoud Reza Sanatkar, CEO of Canco. We read excerpts from this interview.

Consumers have a good view of this brand and due to its focus on quality, responding to the tastes and needs of consumers, as well as the industrial design of products, has been welcomed by the market. Currently, Canco brand is among the top 5 brands of consumer Stationery in the country.

The most important advantage of this brand's products compared to other brands is its good quality. For example, Kenco brand pens have no ink leakage at all and due to the special industrial design of the product, they do not bother the user when writing. In addition, since the brand's pens are made of Nano ink, they are easy to clean and act like a rollerball in writing. Other advantages of this brand can be the invention of light paste and soft material (rubber) as a soft coating on the pens body and various surfaces, as well as the use of plant antibacterial in the production of light paste, paste, finger paint, slime, eraser, etc. Of course, these achievements have been achieved through the efforts of Canco's R&D department

Due to the variety of Stationery products and the different percentages of their imported raw materials, on average about 25% of the Stationery raw materials are imported. Of course, in addition to imports, the company exports to countries such as Syria, Iraq, Afghanistan, Canada and Germany, and will expand this sector if sanctions are lifted. There is smuggling of goods in relation to all classes and goods, and the Stationery writing class is no exception to this rule.

Thanks to God, the company has achieved the highest levels of competition and obtained numerous licenses and certificates by using the most modern and advanced technology in the world and utilizing a young and specialized workforce specialized in producing a complete portfolio of Stationery, including pens, magic, and erasers. Internationally achieved ■

**It was emphasized by the founder of the holding
of value creators of Iran's sports industry**

The need to reform cultural and managerial structures in the sports industry



Despite generating billions of revenue from the sports industry and its widespread employment, many neighboring countries have witnessed the negligence of managers in this field and so far no action has been taken to change traditional approaches to the industry, in this regard with Masoud Najafi And we have interviewed business consultants and instructors in the field of ocean sports industry. We are reading excerpts from this interview.

The holding was set up to provide advice in the sports industry to small businesses and start-ups, as well as training in brand marketing and sports management.

There are more than 600,000 students studying, 12,000 physical education graduates, 28,000 licensed and active clubs, as well as more than 164,000 government personnel and about 6,000 physical education activists in the country's sports, among other important capacities to benefit from this is an industry that unfortunately is not being used well. One of the most important measures is to change the beliefs of sports businesses. For example, previously more than 28 licensed clubs and about 12,000 production units in the sports industry were closed or semi-active due to corona restrictions, but now with the efforts of holding value creators in the Iranian sports industry and Activated in accordance with health protocols.

Unfortunately, there are no proper structures to carry out responsibilities in the field of sports and physical education on time, and while the number of sports teachers reaches more than 33,000, we see that entrepreneurial actions based on the economics of sports students are very small and have a special trustee for this sector. Not defined and managed as islands.

I believe that there is a very bright future ahead for the sports industry, which I feel like the heat of the sun. Today, originality is the main indicator of sustainability in the sports industry, which is not achieved with fake titles, but depends on the development of basic programs. Our country has not yet established sports diplomacy

The private sector does not know enough about the sports industry, and many people are unaware of the revenue-generating industry.

A basic condition for completing these projects; Expertise, experience and science. Unless the government reforms cultural and managerial structures and defines its priorities specifically in the health of the community, sports projects will not achieve the desired results. ■

**The general manager of Parsian Enghelab
Hotel in Tehran emphasized**

Clear vision of the tourism industry by overcoming problems



The tourism industry in Iran has gone through various successes and challenges in recent years, and the relevant officials should pay special attention to it. Seyed Mohammad Reza Parhizgar, who is currently the General Manager of Parsian Enghelab Hotel in Tehran,

talks about the prospects of Iran's tourism industry and says that if implemented, the industry will prosper and the country will continue to grow and prosper economically. We read excerpts from this interview.

Creating a safe, beautiful, healthy environment and developing public and recreational spaces with the standards defined during my management, in many companies in the tourism industry, has always been considered as an important model.

Tourist attractions are among the assets of any country that should be given special attention. In this respect, Iran is one of the top 10 countries in the world, but in terms of attracting tourists, it does not have favorable conditions that several factors are involved in this issue. The non-introduction of many tourist attractions by the media has also played an important role in significantly reducing the number of tourists visiting these places. When the 2025 vision document sets a target for \$ 25 billion in revenue, a comprehensive and precise plan must be developed to achieve this.

The national media, in cooperation with the Ministry of Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts, should establish a tourism and cultural heritage network on the country's radio and television so that the tourist attractions of different provinces of Iran are shown to the people 24 hours a day. In the next step, the ministry should provide conditions for the general public to visit tourist attractions, which will lead to the development and attraction of domestic tourists.

The development of a thriving tourism industry should not be overlooked. This industry can play an important role in bringing foreign currency into the country and creating sustainable employment. Provided that the necessary infrastructure is available for this important matter. Special attention to eco-tourism industries in villages and remote areas of the country will strengthen the infrastructure of the tourism industry and the growth of economic indicators and job creation in the country.

I hope that Iran's tourism industry will undergo a process of development and prosperity so that we can witness the country's economic growth. Familiarity of foreign and Iranian tourists with various tourist attractions is an inevitable necessity that should happen as soon as possible. Iran's tourism industry will have a bright future when the obstacles to its growth and prosperity are removed.■

**The CEO of Kohan Charm Pouya
Company emphasized**

Development of the shoe industry by creating a modern distribution network

The shoe industry, as one of the oldest industries, has an important role in creating jobs in the country, but the lack of attention to the benefits of this industry and challenges such as lack of liquidity, sales and marketing, has marginalized it. In order to review the current situation of the shoe industry, we have interviewed Ruhollah Hadovina, CEO of Kohan Charm Pouya Company and a member of the board of directors of the Iranian Shoe Industry Association, as well as the chairman of the Education Commission and a business consultant. We read excerpts from this interview.

One of our goals in creating parallel brands such as Parineh Leather and Negel is to counter the negative advertisements of competitors that the products of the old dynamic leather brand are expensive, while this expensiveness is rooted in the high quality of this product. In fact, these brands are created with similar quality and lower prices for the middle and poor sections of society.

To attract customers, you must pay attention to the issue of service along with quality. Unfortunately, the biggest mistake of manufacturers is to believe that quality has a definite definition, while it is not scientifically defined, but the overall purpose of its design is to satisfy customers.

One of the advantages of the old dynamic leather brand and its subsidiary brands is the use of academic science in industry.

The products of each of the old brands of dynamic leather, pale leather and nail polish have different prices so that customers of different classes of society can buy it. Of course, low price does not mean low quality, and even the most expensive product of each brand has a 6-month warranty.

One of the necessities of this industry is to pay attention to the subject of education. In my opinion, manufacturers should either enter this field professionally or master the techniques and techniques of this field by hiring business consultants and university educated people.

The first step in achieving this is to set up modern distribution networks throughout the country, such as discount shoe chain stores. On the other hand, the government, like many countries, should provide them with the necessary facilities according to the credibility of the brands, but the banking system considers the housing document to be more valuable than the name and title of a brand. Another point is to pay attention to the issue of training and government support for supporting industries such as the industry of machinery, raw materials, creating sales infrastructure as the Achilles heel of the shoe industry.

We are aware of the problems and strategies for the growth of the footwear industry, and we expect the government to receive intellectual assistance from us as the main players in the field of competition with foreign manufacturers for the development and progress of this industry.■



Unicorn; New brand in the tobacco industry, Iranian products with international standards



Despite the establishment of several tobacco companies in the country, part of the market for these products is dedicated to smuggling, which weakens the competitiveness of domestic companies due to rising prices for raw materials such as tobacco. On the other hand, a significant share of the country's tobacco market is held by foreign companies that have better conditions for importing raw materials. With this excuse, we went to Mahmoud Reza Goodarzi, CEO and Chairman of the Board of Directors of Baran Almas Sahra Company and the owner of the Unicorn brand, and sat down to talk with him. We read excerpts from this interview.

Tobacco work is a very different job and has its own issues and characteristics. Fortunately, we were supported in this direction by all the classes and all the big brands, and we considered a deep foundation to do so. We plan to create jobs for many people in the community and prevent them from migrating by creating a huge building in the near future. My goal as the founder of this collection and the creator and owner of the Unicorn brand is to produce Iranian products with world competitive quality with international indicators and standards. The required standards for this work are being obtained from Austria and Germany, which are registered with the IAF and are approved and verified. The basis of Baran Almas-e Sahra Company is to present a brand that suits the taste of Iranians.

To produce the raw materials required for this product, by examining the most reputable, largest, oldest and most up-to-date suppliers of tobacco raw materials, we have made inquiries and purchases from the best suppliers and have reached experimental production. Fortunately, we have granted 20 agencies nationwide so far, and by preparing and submitting survey forms, we have received feedback on the samples produced from domestic and foreign consumers. After this step, we started modifying and optimizing the test samples to achieve the highest quality for the final product.

We pay special attention to the quality of the product and we have not spared any effort in this regard. As mentioned, we leave the quality and satisfaction of the product in the survey forms to the consumers, and finally, they determine whether a product stays in the market or not.

As a small member of the business environment and entrepreneurship, I believe that entrepreneurs should not start from a big business, but can start a small family business and make it big and global. It is important to be productive and entrepreneurs should pay special attention to this point.■

Managing Director of Ayandeh Sazan Parto Sadr Iranian Company Officials should pay special attention to removing barriers to production



Ayandeh Sazan Parto Sadr Iranian Company is one of the companies that is active in the field of medical innovations and modern technologies and its basis is based on invention and innovation. One of the most important inventions of this

company is the production of "manual ampoule breaker" which can open all sizes of glass ampoules and reduce the risk of cuts and injuries to users to zero.

Afshin Ranjbar, CEO of Ayandeh Sazan Parto Sadr Iranian Company, regarding the activities of this company, said: Ayandeh Sazan Parto Sadr Iranian Company was established in July 2016 and is operating under the supervision of West Azerbaijan Science and Technology Park.

The most important advantage of this product compared to similar domestic items is that it can break almost all types of ampoules and the speed of breaking the ampoule compared to other products is acceptable. In addition, in order to maintain user safety, it is at a high level, so that this issue has attracted the attention of some European companies and negotiations have been held with the United Kingdom, Italy and Egypt.

According to Ranjbar, the domestic market needs to be cultured to know the performance of the ampoule breaker, however, about 30% of the domestic market is well aware of this product.

Referring to the use of ampoules in the Corona era, he said: "During this period, the use of this product increased sharply, but due to the budget deficit of hospitals, it was not taken as seriously as it should be."

Ranjbar said that the lack of support from the relevant officials in order to continue the production cycle is the most important problem

He added: "We expect the officials to take appropriate measures to remove barriers to production, including providing appropriate facilities, facilitating production, attracting investors, supporting the elite, etc., so that producers can continue their activities with ease."

In the end, the CEO of Parto Sadr Iranian Futurists Company said: "Today, the world is moving towards the prosperity of the space industry and artificial intelligence, the discussion of IoT, quantum and blockchain network, and special attention should be paid to these issues." Creating a suitable platform to support the ideas that have a say in the world's most up-to-date sciences requires serious action by the government and officials, and we hope that the glorious Iranian witness; Stay away from rent, embezzlement and theft.■

CEO of Azin Electro Idea Company

The country's auto parts industry needs transformation and development



One of the requirements for the growth of the parts manufacturing industry; the use of technology and technology is up-to-date. Technically, the university forces are used. Under this pretext, we have had a cordial conversation with Engineer Alireza Meftahi, CEO of Azin Electro Idea Company. We read excerpts from this interview.

Among the activities of this company, we can mention the production of various types of car ECUs, front amps, heater controls, relays and electronic boards for seats and glass, and in the near future, new generations of ECUs and front amps will be unveiled.

The focus of Azin Electro Idea's activities is on knowledge-based, which is why a significant share of the company's active workforce is engaged in research and development. Most of the products of Azin Electro Idea Company are provided to two automotive groups of Iran, Khodro and Saipa.

In various fields, such as the executive and technical departments, a comprehensive program is planned to be taught to job seekers within 30 to 60 days. Even the necessary training is provided to people in different departments, with limited and special knowledge.

ECU production in Azin Electro Idea Company as a main product is developing, increasing circulation and production variety. The company plans to produce more than 200,000 ECUs, front amps and heater controls annually, which will meet some of the automakers' needs. In addition, due to the market demand for automotive electronics, Azin Electro Idea Company is trying to meet the share of shortages and needs of the domestic market.

Among the programs of Azin Electro Idea Company; Diversification and attention to production is significant in terms of quality level and circulation, so that during the second half of 2021, the growth rate of the company's production in three parts ECU, heater control (HVAC) and cluster increased and in addition, the production of three models of ECU is also on the agenda

The parts industry needs a serious shake-up to make positive changes and chart a bright future, otherwise it will lag behind in terms of quality and technology. The automotive industry and related industries must move in line with the latest technology in the world and design at least one product beyond domestic technology models and at a very advanced level to be a model for the growth and development of the automotive industry.■

It was mentioned by activists in the auto parts industry

The important role of component makers in the development of the automotive industry

The 16th International Exhibition of Auto Parts, Accessories and Assemblies was held from 16 to 19 November at the permanent location of Tehran International Exhibitions. In this exhibition, which was held with the aim of offering and displaying the products of the parts industry and its new achievements, economic activists and various companies in the field of production of auto parts and assemblies, machinery and parts manufacturing equipment, research and engineering design, raw materials and peripherals of automobiles, trade , After-sales service, etc. was present and was very well received, although it was not possible to attend many visitors due to coronary heart disease.

Mohammad Mehdi Shakurzadeh, CEO of Pirooz Industrial Group, while pointing to the good reception of visitors to the 16th International Exhibition of Auto Parts, Accessories and Assemblies, said: This group has taken appropriate measures to develop the country's auto parts and automotive industry. Production of vacuums and pumps noted. It is noteworthy that the process of concluding a contract with Sapco for the products of vacuum pump and electric control box is underway.

Hamidreza Shahinfar, CEO of Machine Abzar Iran Khodro, also noted the good reception of the people at the 16th International Auto Parts Exhibition and said: "This exhibition has a special excitement and enthusiasm compared to previous years and has been very effective. Once the exhibitions, from now on we will see more effectiveness of parts companies in the development of the automotive industry.

Babak Karimkhan, CEO of Peyk Afroz Gharb Company, stated that this year, only domestic manufacturers and suppliers participated in the International Exhibition of Auto Parts, Accessories and Assemblies. It was well received, although it was not possible for many visitors to attend due to coronary heart disease.

He further informed about the development of the after-market market and expressed the desire of the applicants to cooperate with this company and said: "In this regard, contracts have been signed and we have agreed with experts, car companies and activists in this field to produce parts, contracts and meetings."

Jafar Nasiri, CEO of Nasir Lavazem Company, referring to the good conditions of this year's exhibition, reminded: The 16th International Exhibition of Auto Parts, Accessories and Assemblies had several important features, the most important of which are presenting the achievements of companies, talking and negotiating with specific customers, people Ordinary, institutions, professors and students in order to get acquainted with the capabilities of the industry and use their statements and suggestions.■

The CEO of Faba Center said The main basis of the country's economy is the banking and payment system



One of the requirements for the growth of the banking industry, the payment system and in general the industries related to the digital field and the electronic world, is the facilitation of new technologies and the use of related equipment and facilities. Services to help activists in this field, to further investigate this issue, we went to Dr. Mohammad Morad Bayat, CEO of the Faba Center, and we sat down to talk with him. We read excerpts from this interview. The most important goal in setting up Faba Center is to promote and develop new financial technologies, and its service portfolio includes several areas of media, education, innovation and exhibition. For example, media services include Coin Weekly, Electronic Banking Monthly, Iran Transaction Quarterly, Faba News analytical news site, and the Book and Thought Center, which publishes specialized books in several volumes annually. The training section also offers short-term, medium-term and long-term training courses, as well as DBA, MBA and specialized training courses in the field of digital banking for senior and middle managers. In addition, in order to carry out activities in the field of innovation and startups, a group called Fabatek or FinTech Center has been set up to identify, introduce and support startup teams while holding convergent meetings with VCs and industry managers. FinTech pay field. The other part of the activities is in the form of Iran Transaction Exhibition, which is held annually with many dimensions and scope. Of course, in the international arena, activities have been defined by this center that are not carried out at the moment due to the corona and sanctions.

Iran Transaction Exhibition is specialized in the field of new financial technologies and is dedicated to managers and experts in this field such as banking industry, payment industry, fintechs, urban management intelligence, telecommunication operators and insurance industry intelligence, which this year compared to previous years the foreground is displayed in bolder color. In addition, one of the important goals of the 7th Iran Transaction Exhibition; It creates a platform for the presence of telebanks, in other words, telecommunication banks, and also deals with issues such as cyber security and the increasing interactions of the insurance, banking and payment industries.

Our society must move in a scientific and intellectual framework in order to preserve national interests and provide the ground for national thinking, integration and synergy.■

Is the parts industry more important or the car industry?



Engineer Reza Rezaei
Member of the board of directors of the
specialized association of auto parts manufac-
turers in the country

The fact is that with the current situation in the parts industry, good success cannot be achieved, so we need fundamental changes in this area, and it seems that the new government has realized the important point that the parts industry is more important than the automotive industry.

The economic power of any country is of great importance after the military power, which is an important deterrent tool for the defense of the country and the land. After the Islamic Revolution, sanctions against Iran began, and in recent years with the coming to power of the Trump administration, the first sector to be sanctioned was the country's auto industry and parts industry, because they knew the vital artery of any country, the auto industry and especially it is its component manufacturing industry.

In the past decades, China has defined the future of its automotive industry according to an efficient plan and long-term strategy, and based on it, determined its long-term strategy and policy to develop and strengthen it.

Unfortunately, in our country, after the Islamic Revolution and with the occurrence of the imposed war, this industry faced problems and lack of development, and after the end of the war, not enough attention was paid to this important and strategic industry. In the meantime, the private sector has important expectations from the new government, and policies should be made in this regard, and the government should design well-defined programs by experts and at the same time identify the strengths and weaknesses of this industry. Furthermore; It is necessary to pay attention to the population of about 700 million neighbors and the surrounding environment, identify consumer markets for this industry, remove interventionist laws and barriers, and enact incentive laws for the private sector; With more motivation, power and confidence, he turned to the field of parts production as well as updating the products of this industry.

It seems that the new government has realized the important point that the part of the car is more important and with the current situation, it is not possible to achieve efficiency in this industry, so we must take a step in the direction of change and overcome the problems by amending the laws.

The Minister of Industry, Mines and Trade in his first visit to Iran-Khodro factory said that all obstacles and problems of the automotive industry and its parts should be removed and we hope that a better future awaits the automotive industry and the country's parts industry, which is a prerequisite and basis of car production.■

Payment assistance industry activists stated

Negative competition of PSPs with payment companies

A group of activists in the payment industry, including Alireza Bozorgmehri, President of the Electronic Payment Association, Seyed Meysam Mirnazami, Secretary of the Electronic Payment Association and CEO of Setareh Pishgam Nooran (Pay Star), Ali Malekzadeh, CEO and Chairman of the Smart Technology Architects Company (Set P) and Ramyar Ghanbari, CEO and member of the board of directors of Green Information Technology Company, attended the office of the monthly "World of Investment" to discuss the main problems and challenges of the payment assistance industry.



Alireza Bozorgmehri, President of the Electronic Payment Association, stated that in order to study the business model, the challenges of the payment companies and the performance of the Central Bank and Shaparak, there are professional methods that should be considered, according to the President of the Electronic Payment Association. In fairness, it is about creating healthy competition in the market and preventing rents and monopolies, but currently 92% of the payment system is in the hands of 12 companies with endless advantages, while 120 companies in the payment industry are facing a lot of trouble.



Seyed Meysam Mirnazami, Secretary of the Electronic Payment Association and CEO of Setareh Pishgam Nooran (Pay Star), said in response to this question: "At the beginning of this activity, many issues were created by the interface, the most important of which are legal and technical issues." For example, there was no specific place to sign a contract with a bank or PSP, and there was talk of authentication through web services that did not provide fintechs with authentication services.



Engineer Ali Malekzadeh, CEO and Chairman of the Board of Directors of Smart Technology Architects Company with the brand (Set P) also said in response to the question: "We must move in the direction of making the payment system more active

and defining its future direction by providing the bedrock of appropriate laws and regulations.



Ramyar Ghanbari, CEO and member of the board of directors of GreenPay Information Technology Company, said in response to this question: "Since the central bank does not authorize the new PSP and it is difficult

to pay for banking transactions for the banking network, payment companies to reduce transaction costs, Have been created and we are trying to take appropriate measures in this regard.

Ali Changi, CEO of Modern Industry Research Company, in response to the question "How was the exhibition held?" He said: In the 16th International Exhibition of Auto Parts, Auto Accessories and Assemblies, people of different classes, officials and officials of the country were present and sufficient opportunity was provided to update the information of the participants.

The CEO of Modern Industry Research Company considered the goods and services offered in this exhibition remarkable for all participants, customers and visitors, and said: "This company has gained the honor of producing an exclusive lining system this year, and thank God within a year." The past has achieved its goals.

Mohammad Rezaei, CEO of Pars Nikan, said that after the coronary conditions became more favorable, there was an opportunity for colleagues, manufacturers and sellers of spare parts to get acquainted with the latest achievements of the automotive and parts industry, adding: Automotive and spare parts market is proud to have a colorful presence among the dear manufacturers and sellers of spare parts in the 16th exhibition of auto parts, accessories and assemblies. ■



Managing Director of Radin Sanat Hami Nik Company

Supporting good quality goods and brands by increasing online sales



Mahmoud Adelzadeh, CEO of Radin Sanat Hami Nik, referring to the process of establishing this company over the past few years, said: "The idea of launching this company came to my mind after retirement, so with the cooperation of Markaz Bank and Kuh-e-Noor commercial complex, we were able to exhibit We have established permanent and well-supported chain stores so that manufacturers can offer their products in different categories (home appliances, digital, food ...) in the appropriate platform that has been created, and have a suitable space for displaying and selling their goods. In addition, by using banking facilities, etc., customers' purchasing power can be increased so that they can access the goods they need in installments.

He stated that customers can pay for their desired goods through the Internet portal and buy in installments up to fifty million tomans without a guarantor and with a personal check, said: Customers who are accredited, facilities up to one hundred and twenty million tomans will receive. The CEO of Radin Sanat Hami Nik noted: During the negotiations with the capable managers of reputable companies, we are trying to set up sales branches in 10 other cities of the country. Of course, the process of access to factories and companies in Tehran is very convenient, but in the cities, sales agencies have also been used for this purpose. Since the main goal of this company is to support entrepreneurs and domestic producers, we will definitely welcome all quality brands.

Referring to the decrease in people's purchasing power and a significant increase in prices, he explained that our main condition for cooperating with companies is to have a guarantee and after-sales service in order to fully attract customers' opinions and their satisfaction.

Referring to the company's contracts, which are done through cooperation with leasing, he said: "Due to the banking rules and difficult conditions of the necessary guarantees to receive facilities from banks, leasing companies have easier conditions to receive facilities, but we are still negotiating with banks." To facilitate the receipt of facilities for applicants who are eligible to receive facilities from banks, we are different so that customers can buy in installments from this collection.

In the end, Adelzadeh invited all reputable brands to cooperate and create a permanent exhibition in this complex and said: Applicants can coordinate and conclude a contract with the executive director of this project by calling 09355906721.■

Member of the Board of Directors of Pardakht Novin Arian Company The revenue of PSP companies should be more realistic



PSP companies (payment service providers) are one of the most important electronic payment infrastructures by creating various payment platforms and payment methods and also as the main in-

termediary between banks and card readers. On the other hand, due to the development of technology and the updating of payments, the position and role of these companies is becoming more prominent day by day. In order to review the existing activities and challenges in this field, we went to Mohammad Reza Rooshenas, a member of the board of directors of Pardakht Novin Arian Company, and talked to him. We read excerpts from this interview.

Pardakht Novin Arian Company, as one of the leading companies in this field, has implemented policies to increase its market share, one of which is to provide special systems to broadcasting companies. For example, the company has developed a special Android store terminal device that is in the form of a handheld (with a special hook that fastens on the hand) and does not suffer from falling from a distance of one and a half meters on the ground.

Since the increase of these companies leads to a waste of resources, measures should be taken by the Central Bank and Shaparak Company as a regulator so that no more than two card readers are installed in stores and more services are provided to customers by merging PSP companies.

Fortunately, the company's profitability has been on the rise during the Corona, unlike many businesses, and many of its transactions and services have been done virtually.

Due to the sanctions situation and the existing problems, the most important plan of Pardakht Novin Arian Company is to increase the quality of services, which according to the monthly reports of Shaparak Company, is ranked 9th among PSP companies in this field.

Electronic payment services are very useful and speed up the delivery of services and affairs, and according to the discussion of the resistance economy that is being discussed in the country today, it can be one of its main pillars. Of course, there are dangers, for example, the issue of disrupting the electronic fuel card system of the stations, which can be a double-edged sword.

One of the basic needs of PSP companies is to make their revenues more realistic and receive commissions from customer service. It is also necessary to increase the unregulated revenues of the banking network by receiving commissions, so that if such revenues are realized, banks can also offer facilities with lower interest rates.■

The chairman of the board of directors of the Hadaf stock portfolio management company emphasized

The need to reform the structure of the country with the focus on production and the stock market



The capital market, despite the profitability of many listed companies, is not yet in a good position and it seems that this situation will continue with the continuation of sanctions and the lack of appropriate policies by the government. Of course, portfolio compa-

nies are trying to encourage investors to use professional methods in entering the stock market to reduce the negative impact of stock market losses on their capital. Regarding this issue, we had a conversation with Abbas Ali Haqqani Nasab, Chairman of the Board of Directors of Hadaf Stock Portfolio Management Company, about the situation of the capital market and the horizon ahead. We read excerpts from this interview.

One of the most important actions of this company during the second 6 months of this year is the implementation of the goal-oriented and justice-oriented stock portfolio management strategy, which will be followed according to the variety of designed products, especially the Hadaf saffron basket and commodity baskets. The Hadaf portfolio company is trying to start advertising in the second half of the year due to software updates in order to update its investment accounts, and to achieve the desired return by attracting more capital and resources within the next year.

The goal is to design a variety of portfolios such as general portfolios based on risk level, including asset-based portfolios and portfolios based on specific assets, long-term, short-term, medium-term portfolios, as well as portfolios with secondary objectives. In the portfolio-based portfolio segment, profits from shareholder assets, whether stocks or commodities such as saffron, are determined based on short-term and long-term fluctuations, and part of the portfolio resources will be invested in other securities.

The new government is advised to avoid this policy after the lifting of sanctions and the release of foreign exchange and rial resources, and given the confinement of 3,000 billion tomans of financial resources, the interest rate to stabilize the exchange rate at prices of 25 to 30 thousand. Reduce. It should be noted that the lifting of sanctions and lower interest rates will have a neutralizing effect on the foreign exchange market and will prove the volume of production and sales in terms of price.

Investors who have suffered financial losses by entering the capital market must now change their investment methods. Certainly, the method of entering the market directly is completely wrong for non-specialists and ignorant people, and these people must enter the capital market through specialized investment portfolios and indirect professional methods in order to provide conditions for profitability of long-term investments in the capital market. ■

CEO of Nikan Portfolio Management Company

The capital market is not separate from the country's economy

The capital market has undergone significant changes in recent years, which has led to severe fluctuations in this important market. But few people have asked themselves why the stock market should start growing sharply when the country's economy has not changed and has not grown significantly. In an interview with Fardin Aghabozorgi, founder and CEO of Nikan Portfolio Management Company. We read excerpts from this interview.

According to the current situation and the need that exists in the stock market, the infrastructure must change. At one time, there was a company called Exchange Services, which provided services in the capital market with the presence of 15 personnel in the field of IT and informatics. Over time, the stock market reached a point where many of the needs beyond the past had to be met, and this required extensive change.

Leading countries in economic development planning have achieved better results than other countries. I hope that it will use the models that exist in the world and that the plans will be in the national interest.

Stock portfolio management companies are the connecting point between individuals and, in turn, investors expect to provide the best services. Mutual funds are a tool at the disposal of stock portfolio management companies and provide the basis for capital market excellence and development.

In some stock exchanges around the world, the fluctuation range varies from 10 to 20%, but in many stock exchanges around the world, the fluctuation range is not common. Stopping and reopening a trading symbol similar to Iran is not customary or done anywhere in the world.

There is no variable separate from the body of the country's economy. In 2020, without any change in the Iranian economy, the stock market index reached more than 2 million units, raising the question in the minds of experts and activists how, when nothing has happened in the country's economy, the stock market index grew sharply? In the second half of last year, we witnessed severe reforms and declines in the capital market, and conditions were created to balance the country's economy. Currently, the amount of liquidity in the Iranian economy has increased 6 times last year and the stock market conditions are not favorable. It is difficult for the stock market to draw a vision, provided that the country's economic situation does not change. I predict that the growth of the stock market index by the end of the year will not be more than 25 percent and will not exceed 1.7 million points. A culture must be created so that people have a reasonable view of the capital market and do not look at it as a profitable enterprise. ■



Challenges and opportunities of the payment and banking industry



Amin Ahmadi
Top expert in engineering and market development of the payment industry

In every meeting, debate, reflection, or writing about the challenges and opportunities of the payment and banking industry, the wage trail and the wage payment system undoubtedly occur, and industry activists are aware of all the visible and hidden angles of this super challenge. In the country's payment industry, where the four axes of the customer, payment companies (PSPs), payment institutions and acceptors form the structure of the market, now the fee is defined as the system determining relations, it is clear that the card issuer and the accepting bank One of the institutions in the field of payment, has profound economic effects such as creating a negative Shaparki balance, stimulating destructive competition, increasing the cost of resources, etc., and in the larger view, causes poisoning of the competition environment of payment-based businesses.

Along with communicating upstream documents, moving towards a smart economy with a digital transformation approach, the Central Bank, as a regulator in this field, has put technical measures and criteria on the agenda, such as projects such as "Kahroba" and "Pol" or infrastructure such as Shaparak 2 and Shetab 8 are such that it is possible to create new businesses in the field of payment. Of course, the success of current and emerging businesses in the future will depend on the digital customer experience, a pillar that is of particular interest in all models of digital maturity, and in the payment industry, the behavior of this pillar is one of the key factors in determining the success or failure of service delivery methods. Is in this industry.

With this view and also taking into account the current state of the country's economy, facilitating the increase of financial capacity of users, especially customers with average economic level, improves the customer experience.

The central bank, as a regulator, has taken the first steps in this direction by publishing documents related to the establishment of accreditation companies, which promises to change the approach in this category, but the lack of a business model or accreditation algorithm in published documents suspects confusion among industry activists. Reinforces the emerging merit that, using successful international experiences such as Fico's latest standard accreditation model, shifts the approach to bio-accreditation, not just document-based accreditation, and localizes the position of credit cards in the services provided. To be implemented, notified and followed.

This window of opportunity to engage the customer on the basis of credit scoring based on participation in the transaction fee with credit cards, can begin with small changes in the methods of charging the user and the acceptor, by solving the industry challenge, ie accepting payment by the acceptor and Merchant (commercial bank) to come.■

The CEO of Pars System Ashna Company emphasized

The need to use integrated systems to communicate with stakeholders



Due to the growing importance of the capital market and the issue of stock management, companies active in the field of stock management and specialized software in this field have been formed to provide high quality services to customers. Regarding this issue, we have had an

interview with Engineer Amir Mozaffarinia, CEO of Pars System Ashna Company. We read excerpts from this interview. In Pars System Ashna Company, knowledge has been produced, the result of which is the supply of integrated and web-supervised products, which have been provided to the stock affairs department of public companies and shareholders, and its purpose is to attract satisfaction, better activity and more professional shareholders in the market. It has been capital.

There are hundreds of public joint stock companies operating in our country, the number of shareholders of which may reach hundreds of thousands; therefore, companies' stock affairs units need systems that can rely on them, while managing shareholder information, to communicate with them. It should be noted that in the beginning of the software activity, our mission was to solve the simplest challenges in the field of stock affairs and capital markets. This, while very sad, did not shorten our vision for the future and for innovative and creative solutions. Today, the real mission of software companies in this field is to create a culture for the next leap; a leap that can take the shareholders and stock affairs of public companies several steps further in the capital market and contribute significantly to the specialization of the capital market.

The web-based system in the Corona era helps stock affairs units to be able to respond to shareholders and resolve their problems in telecommuting situations from anywhere outside their corporate environment. It is worth mentioning that the capabilities of this system are very high and therefore the stock affairs unit, due to the facilities of this system for establishing virtual communication between the shareholder and the company's stock affairs department and other technological innovations and activities, allows more accurate and closer analysis of market activities. The company will have its own.

Innovation in most areas is met with lack of familiarity or resistance. Old legal frameworks, which have sometimes limited the development of technology, have been another obstacle that has slowed down the culture-building process and improved the quality of processes over the years.

The goal of Pars System Ashna Company in producing this product and other capital market products such as portfolio and market product was to design a new system with modern technology in order to create integrated cloud systems in companies. Certainly, at that time, due to the scientific and analytical discussion of the capital market and portfolio companies, we were trying to get them out of its traditional forms.■

Government debts and the country's financial outlook



Hamid Asadi

The publication of a report attributed to the PBO on the country's financial challenge drew much attention to this important issue. According to the report, the amount of government debt will reach half of GDP by 1403, and thus, the government will be on the verge of bankruptcy, and if sanctions continue, the ratio of government debt to GDP will increase to about 150 percent. The ratio is about 30% this year. Previously, the International Monetary Fund had estimated the amount of government debt last year at about 36 percent of the country's GDP, which is double the amount compared to 1398. The fund estimates the total net debt of the Iranian government in 1399 at \$ 227 billion, which is equivalent to 36% of Iran's GDP. Considering the price of currency in the open market, this amount is almost 5 times the government budget this year.

The latest statistics of the Central Bank also show that the debt of the public sector to the banks in August this year increased by 35% compared to the same period last year and reached more than 655 thousand billion Tomans, of which 201 thousand billion Tomans is the government debt to the Central Bank. Has formed. This shows an increase of 50% compared to the same period last year.

Despite the current unfavorable situation, the bankruptcy of the Iranian government seems a bit pessimistic. The first reason for doubt in this situation is the lack of attention to government real estate in Iran, which is so large that even in the most pessimistic estimate, it will be at least 7 times the total debt, which makes the issue of bankruptcy far beyond the space drawn in This report shows. In addition, the Iranian government has little foreign debt, and on the other hand, a significant amount of Iran's claims abroad have been blocked, and the printing of money has so far been based on this support, but in a managed manner.

In conclusion, although this report paints a very pessimistic outlook, the facts mentioned in it should not be overlooked. Reducing government spending, increasing productivity and fighting corruption, as well as trying to lift sanctions and stabilize the country's foreign exchange earnings are some of the things that, if not realized, will sooner or later cause the country a huge economic crisis■

Water resources management is a vital need of the country



Farhad Amirkhani

Iran has long faced a crisis of water scarcity and drought and has always tried for several thousand years to think of a solution to this crisis, however, the new crisis seems to be

largely in terms of its dimensions and roots, as well as The solutions are different from the old situation.

According to studies, in the next 20 to 30 years, there will be 5 billion cubic meters of water shortage in the optimistic state and 65 billion cubic meters in the pessimistic state, of which it can be said that there will be an average of 40 billion cubic meters of water shortage. On the other hand, it is said that the current water consumption in the country is 96 billion cubic meters per year. In Iran, according to available statistics, the share of water consumption in agriculture is about 90%, drinking 8% and industry and mining 2%. It is also said that this pattern was different in developed countries and the agricultural sector 30%, water used in The drinking and health sector is 11 percent and the industry and mining sector is 59 percent.

However, some also object to these statistics and consider it biased. Among other things, some responsible institutions in the agricultural sector of the country consider the water consumption of this sector to be less than 90% and believe that this calculation was wrong. On the other hand, contrary to the claims, traditional irrigation means destruction. It is not a water source because 22% of the water used in traditional irrigation goes back to the aquifer. These statistics show that water consumption in the agricultural sector in the world is between 70 and 72%.

However, it cannot be denied that the amount of water consumption in the agricultural sector is the highest amount of water in the country and it is necessary to optimize this amount by reviving traditional useful irrigation methods and new technologies. Increasing productivity in various sectors such as industry, agriculture and households that consume water and developing water supply through its transfer from the Persian Gulf to the Caspian Sea and reducing demand are the basic strategies for managing the water crisis in the current situation and according to The crisis that is gradually becoming apparent needs to be put on the agenda quickly and this important crisis that threatens the life of the country's civilization must be managed optimally.■



World of Investment Experience of an Original Opportunity

Iran, with its long history of early civilization; having the world's second biggest gas reserves, diverse mines, rich hydrocarbon resources, a four season country, 1.7 million square kilometers in area, population of more than 80 million, and kind and hospitality people has always considered as a strategic and big market in the middle east by different manufacturing, industrial, and service companies. In the meantime, companies have succeeded to attend in this important market whose have used the notification and advertising capacities in the proper manner with the style of Iranian audiences as well.

"World of Investment" magazine is one of the most effective magazines in Iran's economy field which has tried to introduce investment opportunities in various sectors of manufacturing, industry, tourism, trading, services and etc. by utilization viewpoint of senior executives, managers, university professors and experts according to a new attitude. This approach is considered by the business owners, chambers of commerce and foreign embassies thankfully.

Currently, this monthly magazine is published in six separate sections and on the first of every month included:

- 1 Energy sector includes oil, gas, petrochemical, power plant and upstream and downstream industries.
 - 2 Industry sector covers the subjects of all manufacturing and industrial companies in different fields.
 - 3 Capital market sector evaluates the latest developments in the field of securities, the bank, insurance and macroeconomic policies of the monetary and financial markets.
 - 4 Macroeconomic economy sector reflects the viewpoints of experts in addition to decisions and actions of Iranian executives about the implementation of microeconomic and macroeconomic policies of the country.
 - 5 Opportunities and challenges of the investment around a business is evaluated exclusively in the special records section in each issue.
 - 6 In the readings section of the magazine, interesting domestic and foreign content is also published on those individuals who have gained special success in their business or production.
- Hence we are proud to invite you cooperating us by providing information or insert advertising.

Selected Topics In This Number



The CEO of Pars System Ashna Company emphasized

The need to use integrated systems to communicate with stakeholders



Member of the Board of Directors of Pardakht Novin Arian Company

The revenue of PSP companies should be more realistic



The CEO of Faba Center said

The main basis of the country's economy is the banking and payment system



CEO of Azin Electro Idea Company

The country's auto parts industry needs transformation and development



Unicorn; New brand in the tobacco industry, Iranian products with international standards



Engineer Reza Rezaei

Member of the board of directors of the specialized association of auto parts manufacturers in the country

Is the parts industry more important or the car industry?



The CEO of the Iran-Kenya Friendship Association

Strive for a successful presence in the large market of East African countries



Morteza Faghani

Member of Tehran Chamber of Commerce

Global oil market boom and the future of Iran's economy

Concessioner:

Morteza Faghani

Chief Executive Officer:

Hamid Asadi

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.investworld.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



IRAN EXHIBITION 2021

Transaction

نمایشگاه تراکنش ایران

۲۱ و ۲۲ دی ماه ۱۴۰۰ | هتل لاله و مرکز آفرینش های کانون

11- 12 Jan. 2022

Kanoon Creations Center
& Laleh Hotel, Tehran, Iran

هفتمین رویداد بزرگ فناوری های مالی ایران

Financial Technologies

- بخش نمایشگاهی
- بخش میزگردها و نشست ها
- بخش کارگاه های معرفی محصول
- بخش بانکداری نوین
- بخش جشنواره چهره های ماندگار
- بخش جشنواره نوآوری و استارتاپی
- بخش تبلیغات محیطی
- بخش گفتگوی B2B و B2G
- بخش مجازی
- بخش سلسله نشست های
- قبل از برگزاری



www.itefaba.com



صنایع لاستیکی پارمیدا

شرکت صنایع لاستیکی پارمیدا در سال ۱۳۶۳ با هدف اولیه تولید نوارهای خودرویی تاسیس گردید. هم اکنون این شرکت با بهره‌گیری از تکنولوژی، تجهیزات و استانداردهای روز اروپا مفتخر به تولید انواع نوارهای لاستیکی آب‌بندی مورد مصرف در صنایع خودروسازی، ساختمانی، ریلی و لوازم خانگی می‌باشد. این شرکت با استفاده از دو خط اختلاط کامپاند و هفت خط تولیدی اکسترودر و بیش از ده پرس تمام اتوماتیک تزریقی، توانایی تولید انواع لاستیک‌های آب‌بندی از جنس TPE، EPDM تک جزئی، سه جزئی با مغزی متال با انواع پوشش فلاک و سیلیکون برای کاربری‌های مختلف را دارا می‌باشد.

Member of CISO Federation



 www.parmida.co.ir

 info@parmida.co.ir

 [Parmida_co](https://www.instagram.com/Parmida_co)

آدرس دفتر مرکزی:

تهران- خیابان سید جمال الدین اسد آبادی (یوسف آباد)

میدان فرهنگ- انتهای خیابان- ۳۸ پلاک ۴۶

تلفن: ۰۲۱-۸۸۰۲۸۹۱۱ فکس: ۰۲۱-۸۸۶۳۱۶۲۲

آدرس کارخانه:

سمنان- شهرک صنعتی شرق- خیابان ابتکار ۲

تلفن: ۰۲۳-۳۳۶۵۲۹۴۲ فکس: ۰۲۳-۳۳۶۵۲۹۳۰



The Innovators Will Capture The Future



جوان، دانش محور و آینده نگر
آینده خودرو ایرانی

شماره فکس ۴۴۹۸۲۹۶۲

آدرس : تهران - کیلومتر ۱۶ جاده مخصوص
بلوار کرمان خودرو - خیابان ۵۶- مجموعه شرکت‌های برنز درب ۲

 www.electro-idea.com

 electro.idea