

כ**بِي**

WORLD OF INVESTMENT

ماهنشانه تحلیلی حوزه سرمایه‌گذاری • ۱۵۸ صفحه
آبان ۱۴۰۲ • شماره ۸۴ قیمت: ۲۰۰.۰۰ تومان

رسانه‌سازی



دکتر اسلامیان در میزگرد تخصصی صنعت مس مطرح کرد **توسعه زنجیره صنعت مس آینده نگری پرسود**

Dr. Islamian presented at the specialized round table of the copper industry

The development of the copper industry chain is a profitable prospect

قدم الدكتور إسلاميان في المائدة المستديرة المتخصصة لصناعة النحاس
يعتبر تطوير سلسلة صناعة النحاس احتمالاً مربحاً

با آثار و گفتاری از:

- عزت الله اکبری تالارپشتی
- مسعود برهمن
- بهرام شکوری
- بابک کریمخان
- محمد رضامیرزاچی
- مهند عبوری
- سید رضا فیعی
- شهریار متولی
- محمد سجاد سجادی
- علیرضا ماهیار
- علی معاير
- علی امام
- میمنه بهرامی
- پرستور شنو
- آذر دوست محمدی
- نارینه آزلبار

כְּבָשָׂעֵן

WORLD OF INVESTMENT

רשות כבשען



مدیر عامل شرکت پوشان پلاستیک

رشد صنعت چاپ
عامل تحول در صنایع است

CEO of Pooshan Plastic Company

The growth of the printing industry is the factor
of change in industries

الرئيس التنفيذي لشركة بوشان للبلاستيك
نمو صناعة الطباعة هو عامل التغيير في الصناعات



شرکت مدیریت بین المللی همراه جاده، ریل، دریا (هیمکو)

Hamrah International Management co. (HIMCO)

- سرمایه گذاری و احداث اسکله و پایانه مکانیزه تخصصی صادرات و واردات مواد معدنی و محصولات فولادی
- انجام حمل و نقل ریلی و توسعه ناوگان ریلی شرکت های سهامداران با خرید و اگن
- تجهیز و توسعه تاسیسات حمل و نقل ریلی، دریایی، بندري و جاده ای
- انجام فعالیت های خدماتی، بازرگانی، عمرانی، مرتبط با احداث اسکله و سازه های دریایی
- برنامه ریزی، هماهنگی، مدیریت و مشاوره در خصوص کلیه فعالیت های حمل و نقل معدنی و فولادی با مزیت ریلی، دریایی، جاده ای
- مدیریت تامین و ساخت پروژه های بزرگ عمرانی



تهران، میدان آزادی، خیابان احمد قصیر، کوچه هجدهم، پلاک ۱۴، طبقه سوم
www.hamrahcompany.com - ۰۲۱ ۸۶۱۲۲۹۳۷
info@hamrahcompany.com - ۰۲۱ ۸۶۱۲۲۶۴۸



شرکت میک آهن
گهر زمین
Goharzamin Iron
One Company



شرکت معدنی و
سنتی گل گهر
Golgohar Mining &
Industrial Company



شرکت معدنی و
سنتی چادرملو
Chadormalu Mining &
Industrial Co.



شرکت گروه مدیریت
سرمه‌گذاری ابید
Omid
Investment Group



شرکت تعییل توسعه
معدن و فلزات
Tajali mines & metals
Development Investment Co.



شرکت سرمایه گذاری
نوسنگی معدن و فلزات
Mines & Metals Develop-
ment Investment Company



شرکت پویش صنعت آریا

طرح احداث کارخانه هزار تنی کاتدس راورکرمان

شماره تماس: ۰۲۱ ۸۶۰۵۲۷۴۶ - ۸۸۹۵۳۶۱۲

ایمیل: psarya@neda.net

تهران - خیابان فاطمی - خیابان رهی معیری - بن بست سلحشور - پلاک ۳

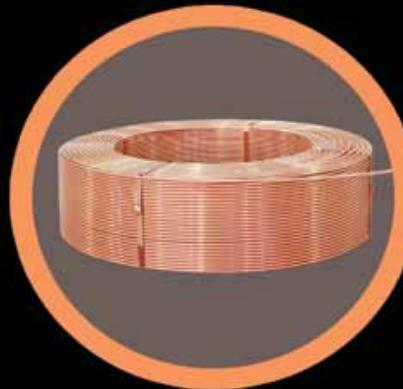


شرکت بابک مس ایرانیان

IRANIAN BABAK COPPER COMPANY

IBCCO

تولیدکننده انواع لوله مسی



تهران، شهرک غرب، بلوار دادمان، خیابان فخار مقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲
کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸
تلفن مستقیم فروش: داخلی ۰۲۱-۹۱۵۰۷۰۸۰۰ - ۹۲۰ (۰۲۱)

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com

گلگهر

رویش باورها در دل کویر



شرکت معدن و صنعت گلگهر
DOLGOMAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

www.geg.ir

شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر بزرگ‌ترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.
THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN



۰۱ کسب تندیس بلورین از بیستمین جایزه ملی تعالی سازمانی



۰۲ کسب رتبه ۳۹ در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران



۰۳ صادرکننده برتر کشور



۰۴ شرکت برگزیده و پیشرو در توسعه فن آوری و رشد اقتصادی از وزارت صفت



۰۵ واحد نمونه صنعتی استان کرمان از خانه صنعت، معدن و تجارت استان کرمان



۰۶ واحد نمونه جشنواره امتحان از نخبگان جامعه کار و تولید استان کرمان



۰۷ اخذ ISO17025 مدیریت کیفیت و ISO50001 مدیریت انرژی



۰۸ کسب تندیس زرین یک ستاره از پنجمین جشنواره ملی صنعت سلامت محور



سپاس سپهر



ترکیب رو خودت بچین

- نرخ تسهیلات **۴** درصد
- افزایش سرمایه تا **۴** برابر
- حداقل مدت سپرده گذاری **۴** ماه
- کسب امتیاز روزانه براساس گردش حساب
- وام قرض الحسن **۳** میلیارد ریالی یا تسهیلات **۱** میلیارد ریالی منعطف



نیم قرن دانایی به اعتمادِ ارزشمندِ شما

۱۳ آذرماه، سال روز تأسیس بیمه دانا گرامی باد

ارتباط با مشتری ۸۲۴۶۸ (۰۲۱)

Dana-insurance.com

ORIZZONTE

Lubricant & Additives



PAG

Tensioners and Idlers

PEYKAFROOZ GHARB

شرکت صنعتی پیک افروز غرب



www.peykafrooz.com



peykafrooz

با مالموصه باش



۱۴۰ افتخارآفرینی انرژی نوین در کنکور | دریک نگاه

۱۴ رتبه زیر ۱۰۰

رتبہ تک رقمی

۹۰ رتبه برتر

۴۸ رتبه زیر ۱۰۰۰



افتخار آفرینی انرژی نوین در کنکور ۱۴۰۲ در یک نگاه

افتح رأفه‌یان گروه آموزشی از زیرین نون اینجا سکوی پرتاب شماست



مشاوره حرفه‌ای اقتصادی

enjirinArzine



ARZINE Persian Honor

Engineering
Knowledge bonse
Accelerator
Developer

عضو هیئت علمی مرکز علوم و نشر دانش‌های کاربردی
عضو انجمن مدیران کیفیت ایران

منتخب جشنواره ملی هدینکهای برتر و شرکت‌های پیشرو
عضو انجمن مراکز تحقیق و توسعه

منتخب اجلاس بین‌المللی مدیران موفق جهان اسلام
عضو شورای بازرگانی ایران و هلند

منتخب جشنواره ملی مدیران و تولیدکنندگان جوان
عضو خانه صنعت و معدن و تجارت جوانان ایران

ARZINE Technical Service Provider

Tecinnival & Engineering Service
Investment Consultant
ITmanagement
Online Exchange

عضو اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی
عضو جامعه مهندسان مشاور ایران

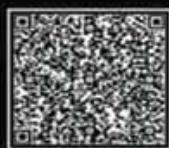
دارای پروانه خدمات فنی و مهندسی از وزارت صنعت و معدن و تجارت
عضو کانون مشاوران اعتباری و سرمایه‌گذاری بانکی

عضو اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا
عضو هیئت رئیسه انجمن مشاوران بین‌المللی مدیریت

عضو شورای بازرگانی ایران و ترکیه
عضو انجمن مشاوران مدیریت ایران



صرف خدمت باش
ARZINE.org

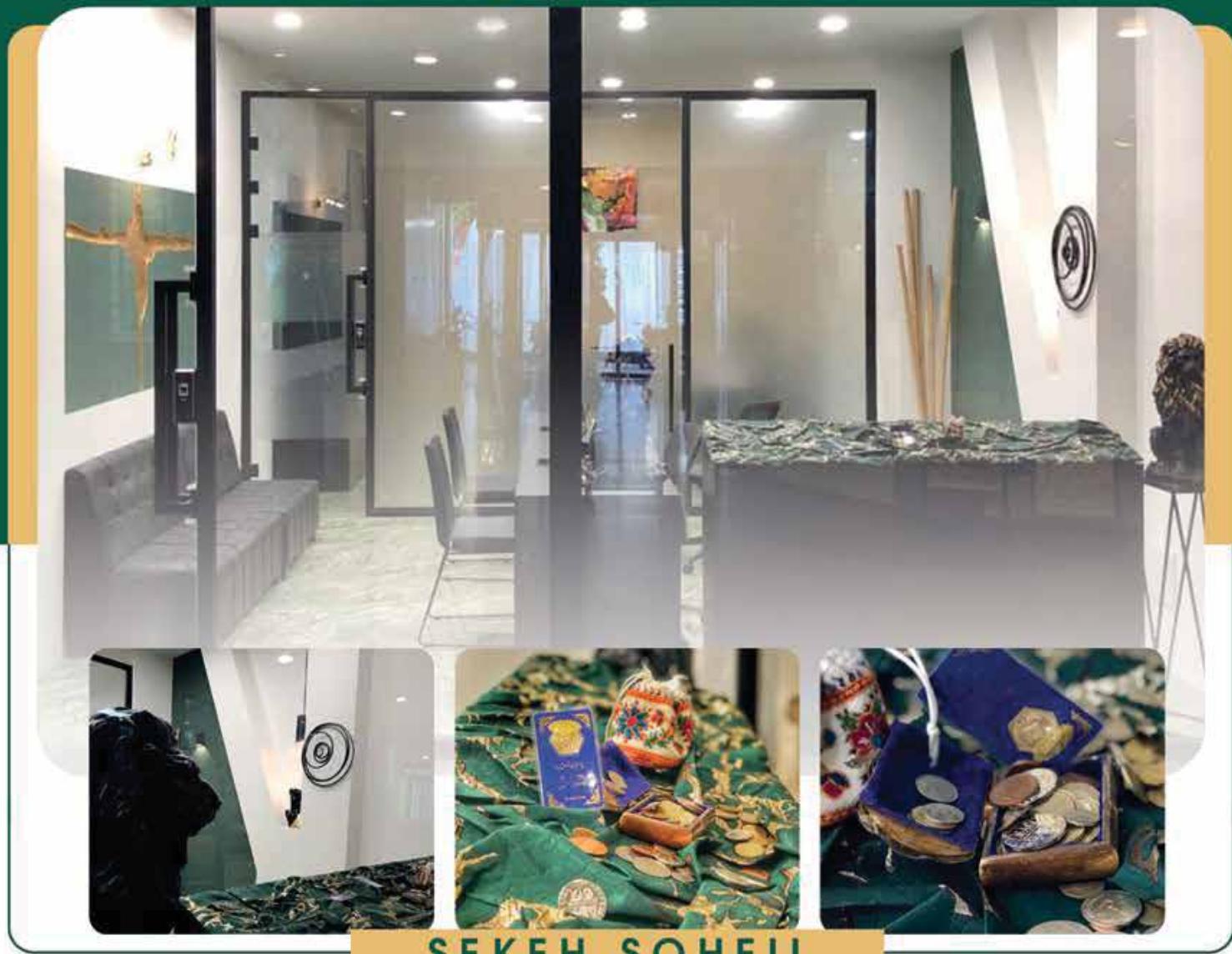


تلفن: ۰۹۸۷۶۴۴۵۵۸۴۴

تلفن: ۰۹۸۷۶۴۴۵۵۹۹۹



سکه سهیل



SEKEH SOHEIL

۰۹۱۲ ۳۲۲ ۴۷ ۳۳ □ ۰۲۱ ۲۶۶ ۴۵ ۴۲۵

برج رز میرداماد، طبقه همکف، واحد ۱۰



SEKEHSOHEIL



گروه کارآفرینی اهری



سامانه اصغریه اهری

SAMANEH ASGHARIEH-AHARI

مشاور مسکن

اگر دنبال اجاره ملک
در تورنتو بزرگ هستید
با من تماس بگیرید...

001- 416.887.3027



گروه کارآفرینی اهری

ASEMAN
HOTELS



کمپنی هتل‌های آسمان

www.asemangrouphotels.com



هتل آسمان



اصفهان، خیابان مطهری



هتل ساراد



اصفهان، میدان نقش جهان، خیابان حافظ



هتل باران



اصفهان، خیابان امام خمینی



آسمان رویال

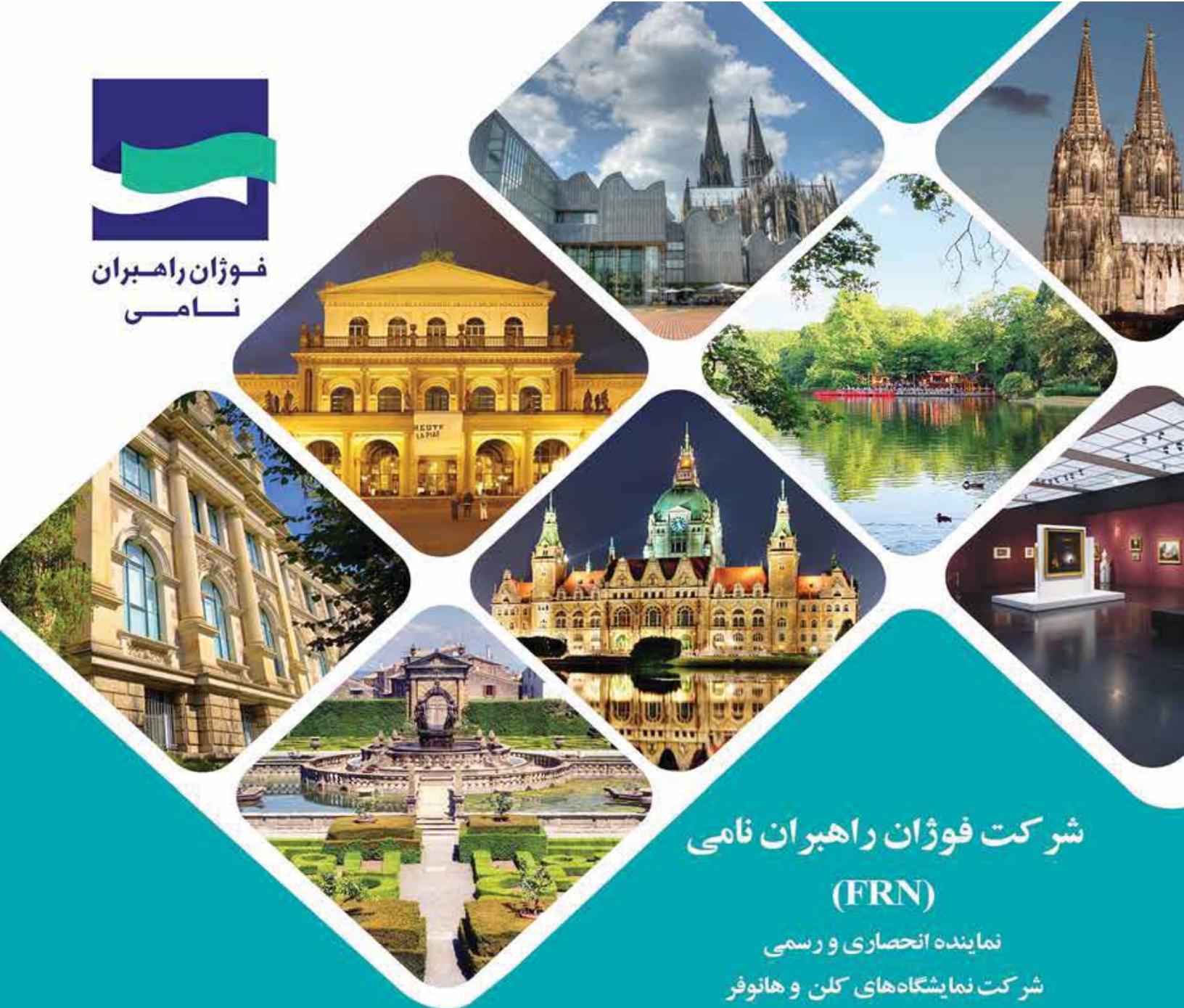


کیش، بلوار موج

به زودی...



فوجان راهبران
نامی



شرکت فوجان راهبران نامی (FRN)

نماینده انحصاری و رسمی

شرکت نمایشگاههای کلن و هانوفر

در ایران



09216919744



www.frn-co.com



fujan_rahbaran_nami



fujan_rahbaran_nami

ایجاد ارتباط مابین متخصصین، تولیدکنندگان، صنعتگران و
تجار ایرانی با برترین تولیدکنندگان و نماینده‌گان صنایع
کشورهای جهان، از طریق بازدید و مشارکت در نمایشگاه‌های
بین‌المللی تخصصی کشور آلمان.
به منظور دستیابی به مشتریان بین‌المللی و افزایش صادرات
خود با ما در ارتباط باشید.



**Danesh
Far
Fidar**
Printing
and packaging
company

طرحی چاپ بسته‌بندی

شرکت چاپ و بسته‌بندی دانش فر فیدار

دفتر مرکزی

کرج | بلوار ارم | نبش خیابان افشار
برج دارا | طبقه چهارم | واحد ۲۵

چاچانه

کرج | خیابان شهید بهشتی | ما بین ۴۵ متری
گلشهر و بلوار حدادی | کوچه صنعت | پلاک ۹

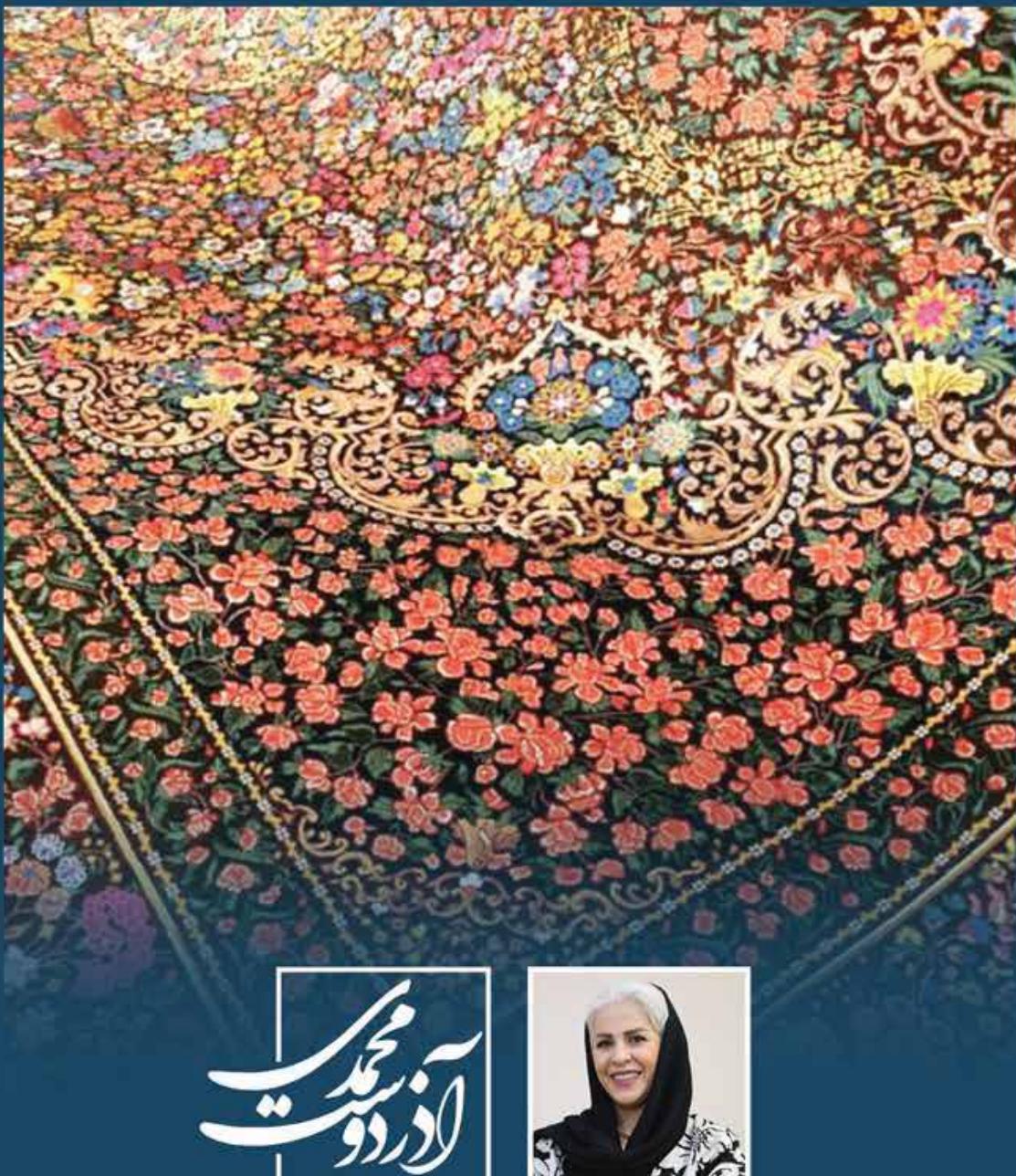
تلفن

۰۲۶ ۳۴ ۵۶ ۹۱۸۱

۰۲۶ ۳۴ ۵۵ ۲۹۱۸

www.daneshfarprint.com
info@daneshfarprint.com

PRINT SERVICES / PACKAGING DESIGN



ازار محمد سرت



@azar_dm



09015174313



09126232369



azar_dm@yahoo.com

مدیر عامل شرکت پیک افروز غرب

صنعت قطعه‌سازی نیازمند به روزرسانی است



۱۰۲

موسس و مدیر گروه هنری آفرید

خلاصه
راز در آمدزایی
در رشته‌های هنری است



۳۲

کارآفرین نوآور شتاب دهنده

ارزینه
اولین صرافی
آنلاین متاورسی



دنیای صنعت
۷۶ تا ۶۲



دنیای خودرو
۶۰ تا ۵۴



دنیای انرژی
۵۲ تا ۴۶



پرونده ویژه
۴۴ تا ۳۴



اقتصاد بازار
۳۲ تا ۲۴

رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

مصطفی فغانی

رسدپیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازارگانی:

سارا نظری

ویاستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت جو

عکاس:

میثم مخمی

اعضا هیات علمی:

دکتر فریدون حستوند ریسین کمیسیون ارزی مجلس شورای اسلامی

دکتر علی اصغر عناسیانی عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی

دکتر پریزو محمدزاده عضو کمیسیون ارزی مجلس شورای اسلامی

دکتر حسین حسینزاده عضو کمیسیون ارزی مجلس شورای اسلامی

مهندس احمد رویانی مدیر عامل شرکت سرتیش سرمایه‌گذاری ایران خودرو

دکتر عزیزالله حصاری مدیر ارشد حوزه اقتصاد

دکتر بیژن شکوری ریسین اجمن مس ایران

مهندس حسن کریمی ستجری مدیر ارشد صنعت خودرو

دکتر یاسر فلاخ مشاور ارشدریس پژوهشکده پولی و باتکنی

دکتر مسعود مرادنیا مشاور مدیرعامل کانون جهانگردی و اتومبیلران ای.

دکتر ابراهیم حامد رضایی مشاور امور بنی اتمان اتاق مشترک بازارگانی

ایران و آفریقا

دکتر محمد دادایی نایابند سایق مجلس شورای اسلامی

مهندس آرش محجی نژاد مدیر اینچن تخصصی

صنایع همگن نیرو و حرکه کمپنهاسازان خودرو و کشور

دکتر بهمن آرمان اقتصاددان

دکتر جعیشندیمه مقدمه اد رسیسی امام‌الهیتلاران کشور

دکتر مهدی کریمی تغذیه ریسین کارگروه کسب و کارهای

جاده ابریشم سازمان عمل یونیسکو

مهندس مهدی حکیمان کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد

دکتر مهتاب بخارا هانی پژوهش‌های علمی دانشگاه آزاد اسلامی

مهندس سید محمد مقدسی عضو هیات مدیره جامعه متخصصین

نساجی ایران

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، محمد عفروی

عرفان فغانی، ثمانه نادری، سعید عدالت جو

سپهیلا زمانی

احمد رضاصباغی

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

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهرداد مفتح

کوچه مرزبان نامه، پلاک ۲۷، واحد ۲۱

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۴۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

D.sarmayeh@gmail.com پست الکترونیک:

لینتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتمه نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۴۹



۸۸

رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا

طرح گرد

رویکرد مثبت دولت سیزدهم به مراودات تجاری ایران و آفریقا



۳۸

عضو هیات مدیره و معاون اکسپافات و توسعه
معدنی شرکت ملی صنایع مس ایران

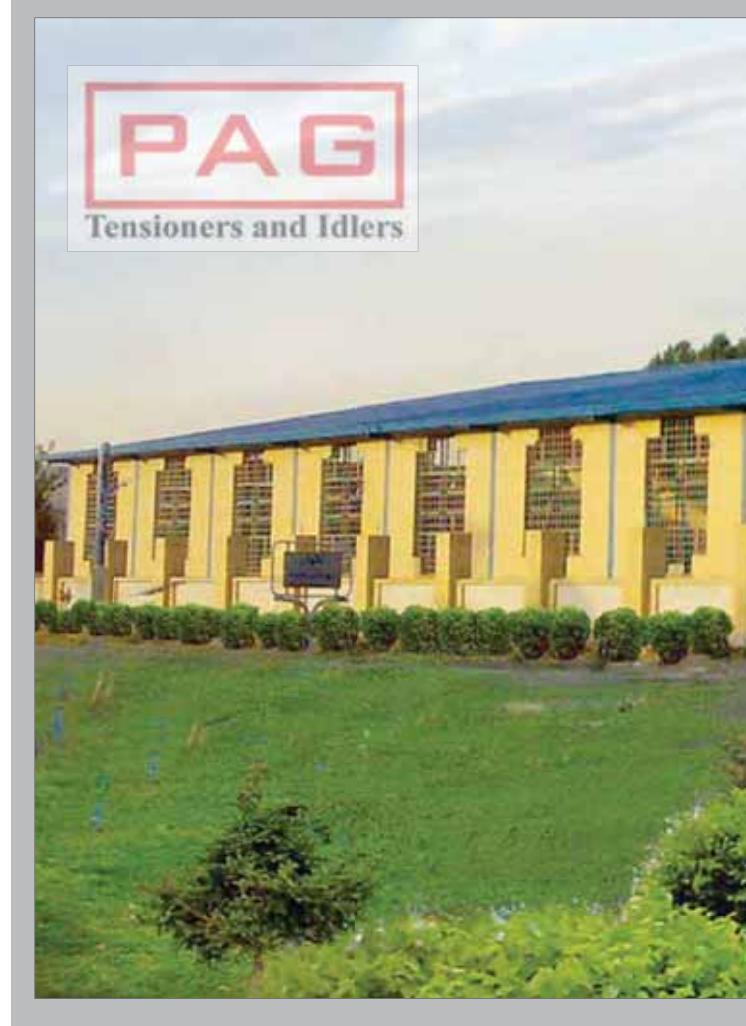
بهره‌داری بهینه از ذخایر با استفاده از دانش روز



۶۴

مدیر عامل شرکت سپهان ریل تاکید کرد

خصوصی سازی واقعی و افزایش بهره‌وری نیاز امروز صنعت ریلی



۸۴

از سوی مدیر چاپخانه قدیانی طرح شد

افزایش سه برابری قیمت کاغذ بحران بزرگ صنعت چاپ



اقتصاد هنر
۱۰۹ تا ۱۰۲



اقتصاد کلان
۱۰۰ تا ۸۸



دبی چاپ
۸۶ تا ۷۸

صادرات غیرنفتی ایران از ابتدای سال ۱۴۰۲ تاکنون تغییر چندانی نسبت به سال قبل نداشته است. بنابر آمارهای انتشار یافته، صادرات کالاهای غیرنفتی کشورمان بالغ بر ۴۵ هزار و ۷۵۸ تن و بهارزش ۱۵ میلیارد و ۶۰ میلیون دلار بوده که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۲۸/۵۶ درصد افزایش وزنی داشته است، با این حال از نظر ارزش دلاری با کاهشی در حدود ۷/۹۷ درصد مواجه شده است. از سویی میزان واردات کشور در همین مدت با افزایش ۱۸/۶ درصدی به ۱۱ هزار و ۸۴۲ تن و از نظر ارزشی نیز به ۱۹ میلیارد و ۵۳۹ میلیون دلار رسیده است. طبق آمارهای منتشر شده، در چهارماهه نخست سال ۱۴۰۲ سهم صادرات به کشورهای مختلف مانند چین ۲۹/۲۰ درصدی بهارزش ۴ میلیارد و ۶۴۴ میلیون دلار، عراق ۱۸/۴۰ درصد بهارزش ۲ میلیارد و ۹۲۷ میلیون دلار، ترکیه ب ۱۲/۵۷ درصد بهارزش ۲ میلیارد دلار، امارات متحده به ۱۱/۱۸ درصد بهارزش یک میلیارد و ۷۷۸ میلیون دلار و هند به ۳/۹۲ درصد بهارزش ۶۲۴ میلیون دلار بوده است.

با بررسی آمارهای موجود می‌توان دریافت؛ اگرچه وزن صادرات کالاهای غیرنفتی افزایش یافته، اما ارزش آن هالز نظر دلاری کاهش یافته و در مقابل، ارزش دلاری کالاهای وارداتی افزایش یافته است. با توجه به اینکه در چهارماهه نخست سال جاری ۴۵ میلیون و ۷۵۸ هزار تن کالا بهارزش ۱۵ میلیارد و ۶۰ میلیون دلار از کشور صادر شده، ارزش هر تن کالای صادراتی از کشور در این مدت به مطرب متوسط حدود ۳۴۸ دلار بوده است. در حالی که با توجه به واردات ۱۱ میلیون و ۸۴۲ هزار تن کالا بهارزش ۱۹ میلیارد و ۵۳۹ میلیون دلار طی چهارماهه نخست امسال، ارزش هر تن کالای وارداتی حدود ۱۶۵۰ دلار بوده؛ در حالی که در سال ۱۴۰۱ ارزش هر تن کالای وارداتی حدود ۴۳۵ دلار قیمت داشته که نشان دهنده کاهش ۸۸ دلاری در هر تن کالا می‌باشد. از طرفی، هر تن کالای وارداتی به کشور ارزشی در حدود سه برابر کالاهای صادراتی داشته است.

مهمترین عامل در این عدم توازن را باید تفاوت بین این کالاهای صادراتی و وارداتی دانست؛ چنان‌که بخش عمده واردات ایران شامل ماشین آلات و کالاهایی با ارزش افزوده بالا است و در مقابل، بخش عمده کالاهای صادراتی ایران کالاهایی با ارزش افزوده پایین و مواد خام بوده است. حتی در مورد صنایعی مانند فولاد نیز با صادرات بالارزش افزوده پایین و واردات فولادهای آلیاژی با کیفیت بالا و ارزش افزوده بیشتر مواجه هستیم. از طرفی، کاهش ارزش کالاهای صادراتی ایران مانند فولاد به دلیل تخفیف‌های ارائه شده از سوی تولیدکنندگان روسی رانیز باید به این عامل افزود. با توجه به آمارها و تحلیل ذکر شده، می‌توان گفت که وضعیت موازن‌های تجاری ایران، صادرات و واردات بیان‌نمای اصلاح بین‌الملل و حرکت به سوی تولید کالاهایی بالارزش افزوده بالاتر و فاصله گرفتن از خام فروشی است. ■

«خام‌فروشی»

چالش صادرات کالاهای ایرانی



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

سال هاست که ایران به بهانه‌های مختلف با انواع تحریم‌های بین‌المللی رو به رو است و به دلیل برخی از ملاحظات، آثار شوم این تحریم‌ها نکار شده؛ اما واقعیت این است که تحریم‌ها، همچون سلطان بد خیم، تمام تاروپود اقتصاد را تحت الشاعع قرار داده علاوه بر هدر رفت میلیارد دهادلار ثروت، خدمات جبران ناپذیری را به اقتصاد کشورمان وارد ساخته که می‌توان به از دست رفتن تاریخی فرصت‌های کریدوری ایران در منطقه اشاره کرد از دیرباز، ایران به دلیل قرار گرفتن در چهار راه عبوری آسیا و اروپا و همچنین دسترسی به کشورهای شمالی و آبهای آزاد و خلیج فارس، همواره نقش پررنگی در بازرگانی و حمل و نقل کالا در سطح بین‌الملل داشته است. وجود مسیر و کاروانسراهای متعدد در گوش و کنار کشور، گواه براین موضوع هستند که کریدورهای ایران، جزوی مبنی ترین و نزدیک‌ترین مسیر برای حمل کالا برای بازرگانی بوده است. اکنون مجموع طول جاده‌های کشور بیش از ۲۲۱ هزار و ۳۵۳ کیلومتر برآورده می‌شود که از این میزان، بیش از ۸۷۷ هزار و ۸۷۳ کیلومتر آن مربوط به راه‌های بین‌شهری است. همچنین حدود ۱۵ هزار کیلومتر مسیر ریلی در کشورمان وجود دارد که از این میزان، حدود ۱۳ هزار کیلومتر آن به خطوط اصلی اختصاص دارد. تمامی این مسیرها، اعم از جاده‌ای و ریلی به بنادر دریایی یا فرودگاه‌اتصال دارند که مجمع آن‌ها ظرفیت مناسی از شبکه حمل و نقل کشورمان را در سطح منطقه به نمایش می‌گذارند. هر چند ظرفیت حمل و نقل کشورمان در نگاه اول از جهت طول و مقیاس قابل تحسین به نظر می‌رسد؛ اما با کمی تعمق مشخص می‌شود که به دلیل استمرار تحریم‌ها، کاهش منابع مالی و بی‌توجهی مدیران در اداروگذشته، اهم کریدورهای منقص مانده و این نقصان تمامی ظرفیت‌های کریدوری کشورمان را تحت الشاعع قرار داده‌اند. از جمله می‌توان به مسیر ریلی ناتمام رشت-آستانه طول ۱۶۰ کیلومتر اشاره کرد که در کریدور شمال-جنوب قرار گرفته و به عنوان پل ارتباطی بین کشورهای اروپایی با قیانوس هند و خلیج فارس از اهمیت خاصی برخوردار است. همچنین این کریدور، کشورهای شمال اروپا، اسکاندیناوی و روسیه را از طریق ایران به کشورهای حوزه خلیج فارس، حوزه قیانوس هند و جنوب شرقی آسیا متصل می‌کند. اکنون وجود نقصان در این مسیر، تمامی ظرفیت این کریدور را که گاهی به صورت حمل و نقل ترکیبی استفاده می‌شود، زایل و بدیگر معنای تباہ کرده است. از دیگر موارد می‌توان از راه‌های ناتمام چابهار-زاهدان نام برد. سال هاست که بخشی از این مسیر به طول ۶۲۸ کیلومتر که یکی از طولانی ترین و اقتصادی‌ترین محورهای ریلی کشور است، ناتمام مانده است. کریدوری که با تکمیل آن، تنها بندر اقیانوسی کشور یعنی چابهار به زاهدان و از مرکز استان به شبکه ریلی سراسری متصل می‌سازد. هر چند که به تازگی با عقد قرارداد اکثر روسیه‌ی بالاختصاص بودجه از محل صندوق توسعه، اقداماتی جهت رفع این نواقص برداشته شده؛ اما به جرات می‌توان گفت که سود و ثروت بیکران این تعلله به جیب رقبای منطقه‌ای سرازیر شده است. در واقع این اهمال کاری‌های باعث شده تا کریدورهای رقب، نظیر کریدور چین به اروپا از طریق خزر در شمال ایران، کریدور آسیا به اروپا از طریق بندر فاو عراق به ترکیه در غرب ایران، کریدور بندر گوار پاکستان به چین در شرق ایران و اخیراً نیز کریدور در دست بررسی چین، امارات، عربستان و اروپا مورد توجه بازرگانان قرار گیرند. تلاش‌های جهت رفع این نواقص در حال انجام است؛ اما باید دانست که درینگاه تاریخ قراردادهای وابن فرستاده‌های توانی سخت برای منافع ملی مان در آینده‌ای نه چنان دور دارد؛ آینده‌های که متعلق به فرزندان ایران است و همگی باید در قبال آن مسئول و پاسخگو باشیم. ■

کریدورهای ناقص و ثروت‌های بر باد رفته

فرهاد امیرخانی
سردبیر



باتوسعه جهان بر قمح، توسعه شهرنشینی و توسعه شهری رشد مردم، پاسخگویی به تقاضای مس چالش برانگیز خواهد بود و به طور بالقوه موجب تقویت قیمت این فلز خواهد شد. در عین حال، اجرای فناوری‌های نوآورانه در استخراج و فرآوری، حمایت از سرمایه‌گذاری‌ها و سیاست‌ها در صنایع بازیافت فلز به دستاوردهای جدید این حوزه کمک خواهد کرد.



گفت و گوی اختصاصی با محمد سجاد سجادی

در این بخش می خوانیم:

- حضور شرکت‌های متوسط در بازار سرمایه منوط به تسهیل قوانین
- ضرورت کاهش بروکراسی اداری برای افزایش سرعت فعالیت‌های عمرانی

مشاور حقوقی مدیرعامل گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه

ضرورت کاهش بروکراسی اداری برای افزایش سرعت فعالیت‌های عمرانی

مینا افتخاری

گروه ساختمانی بانک سپه پس از تجمیع بانک‌های نظامی کشور و همچنین تجمعی شرکت‌های عمرانی و ساختمانی این بانک‌ها در بانک سپه، به عنوان بزرگ‌ترین گروه ساختمانی کشور لقب گرفت. این گروه شامل شرکت‌های مادر از جمله «تجلی مهر ایرانیان» و سایر شرکت‌های زیرمجموعه‌مانند شرکت بازار انصار، فراسوی شرق، کوثر آذربایجان، کوشای‌بادار و افتخار خوزستان می‌باشد. ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» در گفت‌و‌گو با محمدسجاد سجادی، مشاور حقوقی مدیرعامل گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه، به بررسی فعالیت‌های و اقدامات این گروه عمرانی پرداخته است. وی در راستای تحقیق سرمایه‌گذاری‌های مطمئن، سودآور و عام المنفعه در پیشبرد و توسعه این شرکت مشغول به فعالیت است. همچنین مشاوره و حل مسائل حقوقی که جزو ناکری پروره‌های عمرانی است و هدایت مسیر حقوقی پروره‌ها در راستای مقررات سازمانی از دیگر فعالیت‌های این مدیر جوان به شمار می‌رود. ماحصل این مصاحبه را می‌خواهیم.

در ساخت و ساز به همراه رضایت‌بخشی مشتریان در سطح ملی دارد؛ لذا سرمایه‌گذاری و مشارکت با سایر شرکت‌ها، تعامل با سازمان‌ها، انجام تحقیقات و پژوهش‌های علمی، شرکت در منابع علمی، مطالعه و بررسی پژوهه‌های ساختمانی، انجام امور معاملاتی و بازارگانی و شرکت در مزایادات و مناقصات از جمله سایر فعالیت‌های این گروه است. علاوه بر این، توسعه منابع انسانی، جذب نیروی متخصص، آموزش نیروها و پرورش مدیران متخصص در راستای رویکرد اصلی و راهبردی گروه؛ یعنی تفکر استراتژیک، مدیریت مبتنی بر دانش بوده که به رویدادهای موفق و نتایج قابل تقدیری انجامیده است.

هم‌اکنون این گروه، چه پژوهه‌هایی را در حال بهره‌برداری و اجراء دارد؟

در حال حاضر پژوهه‌های این گروه در ۱۲ استان کشور در حال بهره‌برداری و اجراء است. بیش از ۱۵۰ پژوهه اداری و تجاری، بیش از ۳۰ پژوهه مسکونی و بیش از ۳۰ پژوهه شهرسازی و راهسازی از جمله فعالیت‌های این گروه و شرکت‌های تابعه است. کسب رتبه یک، از نظر شاخص بازدهی فروش در گروه انبووه‌سازی، املاک و مستغلات و شرکت‌های اداری این گروه می‌باشد. این گروه در سال ۱۴۰۰ در IMI-۱۰۰ رتبه سوم دارد. این گروه از جمله شرکت‌های تابعه این گروه است. شرکت‌های تابعه جزو ۱۰۰ افتخارات شرکت‌های تابعه این گروه هستند. شرکت‌های تابعه این گروه از جمله جایزه ملی بهره‌برداری را در روزه دارند. مایه میاها است که گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه ساخت بنای‌های ماندگار، بتر و مدرن در سراسر کشور که بسیاری از این ساختمان‌ها جزو برنامه‌های ساختمانی هستند. این گروه می‌باشد را پایه‌گذاری به این اقتصاد مقاومتی، معماری اصیل ایرانی اسلامی، مسئولیت‌بذری، قانون‌بذری و احترام به مشتری بالاترین کیفیت و استانداردار ارائه داده است.



در خصوص عمدۀ فعالیت‌های گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه توضیحاتی ارائه فرماید.

فعالیت‌های عمرانی کلان در راستای توسعه فضای شهری و فضاهای بین شهری و همچنین ساخت زیرساخت‌های مناسب شهری، از عمدۀ فعالیت‌های این گروه به شمار می‌رود. بسیاری از فعالیت‌های عمرانی این گروه در همکاری با شهرداری‌ها در سراسر ایران، وزارت راه و شهرسازی، سازمان‌های اداری و ارگان‌های نظامی است. پژوهه‌های گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه به طور خلاصه شامل طراحی و ساخت مجتمع‌های مسکونی، تجاری، اداری، سدسازی، جاده‌سازی، ساخت پارک و بوستان و ساخت ساختمان برای سازمان‌های اداری ارگان‌های نظامی است. همچنین این گروه با استفاده از منابع مالی، انسانی و تخصصی شرکت‌های تابعه، سعی در کسب جایگاهی بتر

گروه ساختمانی بانک سپه، عملیات‌های عمرانی پویایی رادر سراسر کشور عزیzman در دست اجرا دارد. از پروژه‌های خاتمه یافته این گروه می‌توان به مراکز خرد اطلس نیاوران، گاندی، تبریز، کیش، نمک آبرود، به و کرمان، الماس هوم ستتر، مرکز خرد آرمان، مهر کوهستانی مشهد، اطلس کلینیک کرمان، مرکز تجارت تفریحی سعدی شیراز، پارک ۴۲ هکتاری کیانپارس اهواز، پارک شهر محمدیه، پارک سیچیان مشهد، ساختمان اداری دانشگاه علمی - کاربردی ارومیه، ساختمان تجارت جهانی فرش، ساخت برج‌های مسکونی و مسکن مهر در چندین استان کشور و ساخت بلوار و تقاطع‌های هم‌سطح و غیرهم‌سطح در کشور اشاره کرد. پروژه‌های عمرانی گروه ساختمانی بانک سپه، پروژه‌های پویای در سراسر ایران است. به عنوان مثال، احداث مسکن مهر یا ساختمان‌های اداری و تجاری در بسیاری از شهرها خاتمه یافته، در برخی در حال اجرا و در بسیاری در ابتدای کار است. از سوی دیگر، ساختمان اطلس پلازا در بزرگراه مدرس از جمله پروژه‌های کلان اداری - تجاری در حال اجرا در تهران است که توسط گروه ساختمانی بانک سپه با الاترین استانداردهای جهانی در حال ساخت می‌باشد.

چه نظری در خصوص اینکه بانک‌ها باید فقط در زمینه بانکداری فعالیت داشته باشند، دارید؟

در کنار فعالیت‌های اقتصادی مانند امور سپرده‌ها، تسهیلات، خدمات ارزی، اوراق مشارکت و غیره، بانک‌ها جهت افزایش سرمایه و راندمان مثبت در بخش‌های دیگر، بهویژه خدمات و بازارگانی نیز سرمایه‌گذاری می‌کنند. تیم حقوقی گروه ساختمانی بانک سپه در جهت حفظ منافع بانک و سپرده‌گذاران با دقت بسیار صرف‌سرمایه‌گذاری‌هایی را مورد تایید قرار می‌دهد که اعتبار سودآوری آن مورد اطمینان گروه مالی و فنی قرار گرفته و بازگشت سرمایه مطمئن داشته باشد. البته خصوصی سازی دردهه گذشته به پاگیری و رشد شرکت‌های عمرانی و ساختمانی مستقل کمک بسیاری کرده و امیدواریم که در آینده‌ای نزدیک، وظایف عمرانی به طور اختصاصی به این گروه‌ها و اگذار و بانک‌ها صرف‌فاده می‌دادهند. و اقتصادی نقش داشته باشند و بستر فعالیت‌های اقتصادی کلیه امور از جمله امور ساختمانی باشند.

اساساً فعالیت بانک‌ها در حوزه عمران و ساخت و ساز چه تاثیری بر رونق اقتصاد کشور خواهد داشت؟

بنابر منیبات مقام معظم رهبری (مدخله‌العالی)، تیم حقوقی گروه ساختمانی بانک سپه حداقل اطمینان را برای فاصله گیری از فعالیت‌های «بنگاهداری» و انجام فعالیت‌های عمرانی پرسوداز نظر مالی و منافع عموم را حاصل می‌آورد. انجام فعالیت‌های عمرانی کلان در دنیا توسط گروه‌های عمرانی بزرگ مستقل یا با حمایت مالی گروه‌های مالی، بانک‌ها یا دولت‌ها قابل انجام است. فعالیت‌های

ساختمانی خرد یا کلان به دلیل ماهیت کارآفرینی، عمرانی و توسعه‌ای؛ موجب رونق اقتصاد، سرمایه در گردش و رشد و آبادانی شهرها و کشور می‌شود. ساختمان سازی، پل سازی، سدسازی، ایجاد فضای سبز از زیرساخت‌های موردنیاز برای توسعه شهری است. این امر به جز گردش اقتصادی و سییعی که به وجود می‌آورد، با سودهای بالایی که دارد، موجب اطمینان خاطر و اعتماد سپرده‌گذاران و تقویت نظام بانکی است که این امر نباید یکی از عوامل رشد اقتصادی به شمار می‌رود.

گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی روبرو است؟

فعالیت‌های عمرانی کلان منوط به دریافت انواع مجوزها و تاییدیه‌های استاندارد است و به همین دلیل با تنوع چالش‌های حقوقی روبرو است. با توجه به مبیریت توانمند و تیم خبره فنی و حقوقی این گروه، تمامی پروژه‌های با بالاترین استانداردها اجرا و احداث می‌شوند. مراتب پیچیده اداری، نیاز به هماهنگی‌های بازدید و بازرگانی متعدد، در کنار بروکاری اداری از عوامل کاهش سرعت پروژه‌های عمرانی است. ادغام بانک‌های نظامی، هم‌سطح سازی استانداردهای شرکت‌های تابعه، مسائل پیش‌آمد میان شرکت‌های اختلافات حقوقی ساختاری و دسته‌بندی مسائل حقوقی جدید از جمله چالش‌هایی است که با توجه به تکریم شرکت خدمت به خلق در بین مدیران ارشد شرکت‌های تابعه در حال افزایش است.

سختگیری در قوانین ساخت و ساز چه تاثیری بر رشد فعالیت‌های عمرانی کلان در کشور دارد؟

پس از انقلاب و مخصوصاً طی سال‌های گذشته، با گسترش دانش و تجربه عمرانی و حقوقی، قوانین مربوطه محکم‌تر و جدی‌تر شده‌اند که البته این قوانین در راستای ارتقا و محافظت از سلامت عموم و حفظ جان و مال آن‌ها است. این مسئله منافعی با منافع و اهداف گروه نداشته و اتفاقاً جزو استانداردهای گروه است.

در خواست شما از دولت چه تمهیل عملکرد و توسعه گروه ساختمانی بانک سپه و سایر شرکت‌های مشابه چیست؟

کاهش بروکاری اداری با تجمیع تمام دستگاه‌های ذی‌ربط در صدور مجوزهای عمرانی در یک اگان واحد که می‌تواند افزایش سرعت فعالیت‌های عمرانی خرد و کلان نقش بهسازی داشته باشد، تاسیس زیرساخت مجازی برای صدور کلیه مجوزها و درخواست‌ها با تفکیک پروژه‌های کلان از خرد و همچنین اعتماد به مدیران عامل در راستای افزایش ماندگاری و طول عمر مدیریت ایشان در جهت پیش‌برداشتم و پروژه‌های در دست اجرا و قانون‌گذاری، می‌تواند تأثیر مطلوبی در توسعه گروه‌های عمرانی و شرکت‌های مشابه داشته باشد. ■

کاهش بروکاری
اداری با تجمیع
تمام دستگاه‌های
ذی‌ربط در صدور
مجوزهای عمرانی
در یک اگان واحد
می‌تواند افزایش
سرعت فعالیت‌های
عمرانی خرد و کلان
نقش بهسازی
داشته باشد

معاون توسعه کسب و کار گروه مالی فیروزه مطرح کرد

حضور شرکت‌های متواتر در بازار سرمایه منوط به تسهیل قوانین

سازان نظری

گروه مالی فیروزه به عنوان یکی از مجموعه‌های پیشرو در خدمات بازار سرمایه، مالی و سرمایه‌گذاری، حضور پررنگ و موثری در بازار سرمایه کشورمان دارد. در حدود ۱۹ سالی که از فعالیت این گروه در بازار سرمایه ایران می‌گذرد، خدمات مختلفی مانند مدیریت دارایی، تامین مالی، مشاوره سرمایه‌گذاری و کارگزاری به مجموعه فعالیت‌های آن افزوده شده است. نامدار بهشتی روی، معاون توسعه کسب و کار گروه مالی فیروزه، در گفت و گو با ماهنامه «نیای سرمایه‌گذاری» حرف‌های خواندنی درخصوص فعالیت‌های این گروه به ویژه در حوزه اقدامات و عملکرد شرکت‌های تامین سرمایه و شرکت‌های سبدگردان دارد. وی معتقد است که همچو بک از زیرساخت‌های بازار سرمایه، سدره‌ها نیستند و تمام شرکت‌هایی که وارد بازار سرمایه شده‌اند، از خصوصیات اتفاقی کسب کرده‌اند. به گفته بهشتی روی، برای شرکت‌های SME و کوچک و متواتر هم راهکارهایی در بازار سرمایه وجود دارد، اما در این میان حلقه مفتوه، عدم آگاهی یا اخذ مشاوره است و در عین حال رفع تحريم‌ها، حلقه مفتوه ارتباط کسب و کارهای ایرانی با کسب و کارهای کشوری‌های توسعه‌یافته به شماره می‌رسد. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

عموماً مور مربوط به تامین مالی شرکت و سبدگردان‌ها عموماً مدیریت دارایی مشترک با راعهده دار می‌شوند.

آیا شرکت‌های سبدگردان در سود و زیان سرمایه‌گذار شریک هستند؟

شرکت‌های سبدگردان بسته به اینکه چه نوعی از مدیریت دارایی را بر عهده دارند، باید مور مربوط به تامین مالی شرکت و سبدگردان‌ها در سبدگردانی اختصاصی به دو بخش کارمزد ثابت و کارمزد متغیر تقسیم می‌شود. در کارمزد ثابت، شرکت سبدگردان به سرمایه‌گذار می‌گوید که من یک درصد از ارزش روزانه دارایی شما بر مبنای سالانه را به عنوان کارمزد مدیریت خود برداشت می‌کنم؛ یعنی یک درصد خرب در ارزش روز دارایی سرمایه‌گذار تقسیم بر ۳۶۵ که این به صورت روزانه محاسبه و شناسایی شده و پس از تجمعیع عموماً در دوره‌های سه‌ماهه برداشت می‌شود. کارمزد متغیر نیز بر اساس مدلی که با سرمایه‌گذار توافق شده، محاسبه می‌گردد. برای مثال، سبدگردان مقرر می‌کند که ۲۰ درصد از بازدهی مازاد بر ۲۰ درصد را به عنوان کارمزد متغیر خود شناسایی کند. حال چنانچه بازدهی پرتفوی سرمایه‌گذار ۳۰ درصد باشد، آنگاه ۲ درصد (یک پنجم مایل) اتفاقاً ۳۰ درصد (به عنوان کارمزد متغیر نصیب سبدگردان) می‌شود. همچنین در مدیریت صندوق‌های نیز کارمزدی تحت عنوان کارمزد مدیریت صندوق وجود دارد که بسته به نوع دارایی تحت مدیریت صندوق (در سهام یا در ابزار پادام ثابت یا کالایی و...) میزان این کارمزد متفاوت است که در این‌دانه تمام صندوق‌هایه تفصیل در این‌باره صحبت شده است. این کارمزد مدیریت صندوق‌ها عموماً عددی در بازه‌نیم‌یی دو درصد از ارزش روزانه دارایی تحت مدیریت صندوق بر مبنای سالانه می‌باشد که به صورت روزانه به عنوان هزینه‌های قانونی صندوق محاسبه و شناسایی شده و در اداره تعیین شده برداشت و به حساب مدیر صندوق که عموماً شرکت سبدگردان است، واریز می‌گردد. بنابراین چنانچه بخواهیم یک جمع‌بندی داشته باشیم، بسته به ابزار مدیریت دارایی (سبد اختصاصی یا صندوق‌ها) قسمت عمده در آمد



مکانیزم شرکت‌های تامین سرمایه و سبدگردان‌ها به چه شکل است و چگونه عمل می‌کنند؟

تامین سرمایه‌ها، نهادهای مالی هستند که نقش و رسالت اصلی آنها واسطه‌گری مالی است؛ یعنی اصطلاحاً مازاد وجه عرضه کنندگان را به کسری و چو تفاضل‌کنندگان وصل می‌کنند. در همین راستا کارهای بزرگی را در بازار سرمایه انجام می‌دهند و اصولاً تامین مالی شرکت‌های بزرگی را در بازار سرمایه انجام می‌کنند. عموماً این شرکت‌ها، مدیریت دارایی را نیز بر عهده دارند و همچنین خدمات مشاوره سرمایه‌گذاری را هم عرضه می‌کنند. در کتاب شرکت‌های تامین سرمایه، شرکت‌های سبدگردان قرار دارند که جزو نهادهای مالی هستند و رسالت اصلی آنها، مدیریت دارایی است. در واقع شرکت‌های سبدگردان، مدیریت دارایی عموم را بر عهده دارند و یک شخصیت حقوقی هستند که مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری را نیز می‌توانند بر عهده گیرند. همچنین پرتفوی گردانی اختصاصی هم در زمرة فعالیت‌های این شرکت‌ها اگرچاند شده است، اما سبدگردان‌ها ذاتی توانند خدمات تامین مالی مانند انتشار اوراق و عرضه و پذیرش را تجاه دهند و این امر در شرکت‌هایی که مجوز مشاور سرمایه‌گذاری دارند (به مانند تامین سرمایه‌ها) صورت می‌پذیرد؛ لذا تامین سرمایه‌ها



سبدگردان‌ها از ایجاد بازدهی مثبت برای سرمایه‌گذار و برداشت بخشی از این بازدهی به عنوان کارمزد تحقیق یافته و بخش اندکی (کارمزد مدیریت) نیز بابت پوشش هزینه‌های مدیریت دارایی تحت هر شرایطی از سرمایه‌گذار دریافت می‌شود. از این روش‌کتابهای سبدگردان سعی در حداکثرسازی بازدهی دارایی تحت مدیریت خود نموده تا درآمد خود را نیز افزایش دهد که در نهایت منافع سبدگردان و سرمایه‌گذار هم را ستاییدگر می‌باشد.

شرکت سبدگردان فیروزه در شرف پذیره‌نویسی برای صندوق سرمایه‌گذاری جدید (صندوق اهرمی موج) است. در خصوص جزئیات این پذیره‌نویسی و میزان سرمایه مورد نیاز توضیح دهد.

در پاسخ به این سوال باید عرض کنم که صندوق اهرمی موج فیروزه، نهمین صندوق سرمایه‌گذاری است که در گروه مالی فیروزه عرضه می‌شود. این صندوق از نوع سهامی بوده و در حقیقت صندوق سهامی اهرمی است. تفاوت آن با سایر صندوق‌های سهامی در این است که بخشی از منابعی که در صندوق اهرمی وجود دارد، به نوعی نقش اعتبار و اقامه اینها می‌باشد. (دارندگان واحدی از صندوق) با کسب یک بازدهی حداقلی و حداکثری که در امیدنامه صندوق تعریف می‌شود، عملانش اهرم را برای کل منابع صندوق ایقامت کنند و دارایی تحت مدیریت صندوق طبق امیدنامه تایید شده از سوی سازمان محترم بورس و اوراق بهادار ایران در اینزارهای تعریف شده بازار سرمایه، به ویژه سهام و حق تقدیم سهام سرمایه‌گذاری می‌شود. (نصاب سرمایه‌گذاری مطابق با صندوق سهامی است؛ یعنی حداقل ۲۰٪ درصد باید در سهام و حق تقدیم سهام سرمایه‌گذاری صورت پذیرد).

حال چنانچه در روند صعودی بازار قاره‌بیگریم، افرادی که به نوعی به صندوق اعتماد دارند، فقط آن بازدهی حداکثری که برایشان از قبل تعریف شده را دریافت می‌کنند و بالعکس می‌توانند در اختیار صندوق قرار گرفته و بازدهی بیشتری را نسبیت دارندگان واحدی همچنین مادامی که بازدهی و روند بازار خیلی خوب نباشد، دارندگان واحدی‌ها عادی، سود حداقلی تعریف شده در امیدنامه صندوق را دریافت می‌کنند، بلکه ممکن است که از اصل پول خود هم ضرر کنند.

در مرحله پذیره‌نویسی باید ۵۰۰ میلیارد تومان در قسمت ممتاز صندوق اهرمی جذب شود که ۱۰ میلیارد تومان از این مبلغ متعلق به میران صندوق است که به واحدهای ممتاز نوی اول ملقب است و ۴۹۰ میلیارد تومان آن متعلق به سایر سرمایه‌گذاران خواهد بود که به آن واحدهای ممتاز نوع دوم می‌گویند و این سرمایه‌گذاران سود و ضرر بیشتری نسبت به دارندگان واحدهای عادی دریافت خواهند کرد. واحدهای عادی پرداخت شده و عملاً دارندگان واحدهای ممتاز، نه تنها این اوقات بازدهی کسب نمی‌کنند، بلکه ممکن است که از اصل پول خود هم ضرر کنند.

تفاوت صندوق فعلی که در شرف ایجاد است، با سایر صندوق‌های شرکت سبدگردان چیست و برای ایجاد آن چه الزاماتی مورد نیاز است؟

تفاوت مهم این صندوق با سایر صندوق‌های میزان اعتباری است که در این صندوق وجود دارد؛ یعنی هم‌مان و نوع منابع از منظر ریسک سرمایه‌گذاری در یک صندوق وجود دارد؛ یعنی در حالت‌های صعودی می‌تواند سود خیلی بیشتری را نسبیت سرمایه‌گذار کند و در حالت‌های نزولی یا رنج بازار هم می‌تواند بازدهی کمتر یا حتی زیان بیشتری را به دارندگان واحدهای ممتاز نوع دوم وارد نماید. برای این پذیره‌نویسی هم ۵۰۰ میلیارد تومان موردنیاز بود که طی ۵ روز کاری باید تمام این رقم جمع می‌شد. در همین راستا در صندوق اهرمی موج فیروزه، موفق شدیم که دو روز کاری هفتم و هشتم آبان ماه پذیره‌نویسی را به اتمام برسانیم و ۵۰۰ میلیارد تومان را جمیع کنیم که در ادامه اقدام به اخذ مجوز فعالیت خواهیم کرد. پس از صدور مجوز فعالیت بیزیم توائیم واحدهای عادی که همان منابعی است که نقش اهرم در صندوق ایفا می‌کند را جمیع اوری کنیم که سقف آن هم ۱ میلیارد تومان است، ولی برای جذب آن محدودیت زمانی چندانی وجود ندارد.

یکی از مشکلات کنونی در توسعه کسب و کارهای متوجه دسترسی به منابع پولی و مالی است که هنوز این مجموعه هاتوانسته اند بازار سرمایه ارتیاط بگیرند. راهکار خروج از این بن‌بست و دسترسی به منابع مالی چیست؟

برای شرکت‌های SME و کوچک و متوسط هم راهکارهایی در بازار سرمایه وجود دارد، اما بذعنم بند، حلقه مفهوده اینکه شرکت‌ها از اینزارهای نوین تأمین مالی و بازار سرمایه استفاده نمی‌کنند، عدم آگاهی یا عدم اخذ مشاوره است. اگر شرکت‌های کوچک و متوسط از شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری کمک بگیرند و از راهکارهایی که در بازار سرمایه برای آن‌ها وجود دارد مطلع شوند، می‌توانند از این ایاز و بازار استفاده و از مزایای آن بهره‌مند شوند. متأمین مالی‌های جمعی را در این راهکارهایی مختص پژوههای کوچک است. در پلتفرم‌ها و سکوهای تأمین مالی جمعی، برای طرح‌ها و پروژه‌های کوچک تأمین مالی از عموم صورت می‌پذیرد که دقیقاً بستر این پلتفرم از طریق بازار سرمایه است. همچنین بعضی از شرکت‌های باندازه متوسط را با این صورت مالی، می‌توانیم وارد بازار سرمایه کنیم؛ این شرکت‌ها بسته به اینکه شرایط کامپیک از تابلوهای بورس و فرابورس را احراز نمایند، می‌توانند وارد بازار سرمایه شده و از خدمات این بازار بهره‌مند شوند. همچنین می‌توانند از روش‌های افزایش سرمایه جذب مانند صرف سهام که در بازار سرمایه میسر است، استفاده کرده و تأمین مالی‌های بزرگ‌تری را انجام دهند. در مجموع روش‌ها و طرق‌هایی متفاوتی برای تأمین مالی وجود دارد، ولی عدم آگاهی لازم حلقه مفهوده این موضوع است.

زیرساخت بازار سرمایه ایران چه مشکلاتی را برای توسعه کسب و کارها ایجاد کرده و چه پیشنهادی در این زمینه دارد؟

بنده زیرساختی از بازار سرمایه را سراغ ندارم که سد راهی برای توسعه کسب و کارها بوده باشد و تمام شرکت‌هایی که در بازار سرمایه آمده‌اند، از حضور در این بازار اتفاقاً کسب کرده‌اند. این اتفاقاً از کسب تخفیف مالیاتی و روش‌های متعدد تأمین مالی تا فایش سرمایه و ایجاد نقدینگی از محل فروش سهام را دربرمی‌گیرد. پیشنهاد بنده برای اینکه بتوانیم طیف گسترده‌تری از شرکت‌ها اعم از استارت‌آپی و آی‌تی محور را وارد بازار سرمایه کنیم، این است که تابلوهای معاملاتی متعدد داشته باشیم، قدری قوانین و رودبه بازار سرمایه را برای ورود به برخی تابلوها تسهیل کنیم و ریسک معاملات در آن ها را نیز به سمع



پتانسیل بسیار زیادی
در بازار سرمایه
ایران وجود دارد
که بر اثر تحریم‌ها
می‌توان شاهد
رشد، شکوفایی و
ارتباط‌گستردگی از
میان بسیاری از
شرکت‌های داخل
و خارج از کشور در
صناعات گوناگون بود

ونظر سرمایه‌گذار بر سرانجام، بدین طریق توسعه کسب و کار بیشتری برای شرکت‌های کوچک تر یا حتی از جنس استارت‌آپی رقم خواهد خورد و آن‌ها نیز می‌توانند از مزايا و منافع بازار سرمایه متعاف شوند. به طور کلی در بسیاری از بورس‌های خارجی نیز برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌های کوچک و استارت‌آپ‌ها، یک اقرارنامه وجود دارد که سرمایه‌گذار را از ریسک‌های این سرمایه‌گذاری مطلع می‌کند و حتی در بازار سرمایه خودمان هم بعض اعلام می‌شود که سرمایه‌گذاری در این صندوق خاص یا دارای خاص از جنس بلندمدت تری است و ممکن است با خضر و زیان‌هایی همراه باشد یا به طور کلی نقد شوندگی پایینی داشته باشد. چنانچه این موارد را به اطلاع سرمایه‌گذاران برسانیم، حتماً سرمایه‌گذارانی وجود خواهد داشت که تمایل به استفاده از این ابزارها داشته باشند و در این قبیل شرکت‌ها اقدام به سرمایه‌گذاری کنند. همچنین اگر قوانین ساده‌تری وضع شود و در عین حال نظارت‌ها افزایش بیابد، می‌توان پذیرای بسیاری از کسب و کارها در بازار سرمایه بود و به توسعه آن‌ها کمک کرد.

چگونه می‌توان کسب و کارهای ایرانی را به کسب و کارهای کشورهای طرفین منجر به استفاده از مالی؟

ماقونینی داریم که به موجب آن اگر افرادی دارای ویزای کاری یا اقامتی باشند و سرمایه‌گذار خارجی باشند، می‌توانند در بورس ایران سرمایه‌گذاری کرده و به پویایی آن کمک کنند. در همین زمینه گروه مالی فیروزه ۱۸ سال پیش اولین صندوق سرمایه‌گذاری در خارج از کشور با هدف سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه ایران را تأسیس کرد که به موجب آن منابع سرمایه‌گذاران خارجی وارد بازار سرمایه ایران شود که در این قضیه بسیار موفق بود و یک مرتبه هم بعد از احیا بر جام این اتفاق افتاد. البته از زمان خروج دولت آمریکا از برجام عملنازع این صندوق‌های خارجی در بازار سرمایه ایران باقی مانده و متساقنه منابع جیدی از این طریق نمی‌تواند وارد بازار سرمایه ماسود، اما چنانچه روزی مجدد این امر محقق شود، مامن به آسانی می‌توانیم بسیاری از کسب و کارهای مشابه در خارج از کشور را به شرکت‌های ایرانی متصل کنیم که به این ترتیب صادرات و واردات با تسهیل بیشتری انجام خواهد شد و مبادلات سرمایه اتفاق خواهد افتاد؛ بنابراین به اعتقاد بند، پتانسیل بسیار زیادی در بازار سرمایه ایران وجود دارد که با رفع تحریم‌ها می‌توان شاهد رشد، شکوفایی و ارتباط گستردگی میان بسیاری از شرکت‌های داخل و خارج از کشور در صنایع گوناگون بود.

با توجه به اینکه بازار سرمایه ایران متاثر از دو عامل جهانی و داخلی است، چگونه می‌توان تهدیدهای این دو عامل را تبدیل به فرصت کرد؟

همان گونه که اشاره کردید، عوامل داخلی و خارجی زیادی روی بازار سرمایه ما تأثیر می‌گذارند که در واقع این‌ها، ریسک‌های سیستماتیک داخلی و خارجی هستند. در عین حال عوامل سیاسی، اقتصادی، تنش‌های اجتماعی، مسائل زیست‌پردازی و حتی بلایای طبیعی هم بر بازارهای مالی تأثیرگذار هستند، اما تحریه نشان داد که در روندهای بلندمدت و در فواصل زمانی میان مدت تابلندمدت، ازون این ریسک‌ها بسیار کاسته شده و تأثیر آن‌ها در روند بلندمدت خیلی چشمگیر نیست.

بر همین اساس است که می‌گوییم در بازارهای مالی، باید سرمایه‌گذار یک روند بلندمدت را در پیش گیرد تا این نوسانات کوتاه‌مدت، چندان دخل و تصرفی در میزان بازدهی آن‌ها ایجاد نکند. طی سالیان گذشته چه در عرصه خارجی و چه در عرصه داخلی، اتفاقات بسیار زیادی را در کشورمان شاهد بوده‌ایم، اما کماکان مشاهده می‌کنیم که بازار سرمایه موفق شده، بازدهی بسیار خوبی را در یک روند بلندمدت نصیب سرمایه‌گذاران کند. اگر به برده‌های زمانی کوتاه‌مدت نگاه کنیم، متوجه می‌شویم که روند سرمایه‌گذاری در آن بازده مانع کوتاه، بعض بسیار تحت الشاعر قرار گرفته است، ولی با ریسک منطقی، بهره‌گیری از علم تحلیل و استفاده از تجربه تحلیلگران در بلندمدت، زیان‌ها پوشش داده شده است.

امنیت سرمایه سهامداران و سرمایه‌گذاران چه تعارض و تضادی با منافع شرکت‌های سبدگردان و تامین مالی دارد؟

منافع سرمایه‌گذاران و امنیت سرمایه‌آن‌ها هیچ گونه تضادی با منافع شرکت‌های تامین مالی و سبدگردان ندارد، جراحته باختی از کارمزدها و منافع در آمدهای مابه صورت ثابت است و در هر حالت دریافت می‌شود و بخشی هم اشتراک در منافع سرمایه‌گذار است؛ بنابراین نه تنها منافع ما، تعارض و تضادی با یکدیگر ندارد، بلکه هم راست و هم سو با یکدیگر است. اگر بنده برای سرمایه‌گذار منفعت ایجاد نکنم، نمی‌توانم در آمد متغیری که ممولاً عدد محسوس‌تری هم است، دخیل و از آن متعاف شوم؛ لذا امنیت سرمایه‌گذاران با منافع شرکت‌های سبدگردان یا شرکت‌های مدیریت دارای درهم گره خورده است.

سبدگردان فیروزه چگونه می‌تواند با کارآفرینان برای توسعه و گسترش کسب و کارها وارد همکاری شود؟ چه مزیتی در این باره دارد یا می‌تواند ایجاد کند؟

سبدگردان فیروزه یکی از شرکت‌های تابعه گروه مالی فیروزه است و گروه فیروزه به متابه یک هوایپیمای دموکراتیک است که بک موتور آن سرمایه‌گذاری و موکور دیگر آن، سرمایه‌پذیری است و این هوایپیما تحریه مدیریت بیش از ۲۲ هزار میلیارد تومان دارایی را در کارنامه خود دارد. سبدگردان توسعه فیروزه، قسمت سرمایه‌پذیری را به عهده دارد و با بهره‌گیری از تحریه مدیران ایران سرمایه‌گذاری ما که در بخش سرمایه‌گذاری فیروزه مشغول به فعالیت‌هستند، توانسته در خواستهای متعدد سرمایه‌گذاران با ریسک‌پذیری‌های متفاوت را الجایت کرده و مدیریت سبددهای اختصاصی و صندوق‌های متعدد فیروزه را عهده دار شود. گروه مالی فیروزه به واسطه شرکت‌های زیرمجموعه خود، سرمایه‌گذاری‌های متعددی در شرکت‌های بورسی، استارت‌آپی، خصوصی و جسوارانه داشته که از این طریق به رشد و توسعه آن‌ها کمک‌های شایانی کرده است. این تحریه اکنون به صورت تمثیر کر در مجموعه فیروزه وجود دارد و سبدگردان فیروزه نیز به واسطه ابزارهای متعدد مدیریت دارایی که در اختیار دارد، می‌تواند بستر رشد و گسترش شرکت‌های را فراهم آورد و پس از رشد و گسترش می‌تواند می‌تواند با خواستهای تامین مالی، ارزش‌گذاری، مشاوره سرمایه‌گذاری، عرضه، پذیرش و... باشد و به طور کلی زنجیره بسیار کاملی از خدمات را در اختیار مشتریان خود قرار دهد. ■

اقتصاد بازار

یادداشت اختصاصی از عباس قلیزاده

در این بخش می خوانیم:

- ارزینه؛ اولین صرافی آنلاین متأورسی
- بانکداری هوشمند؛ خیلی دور، خیلی نزدیک

گزارشی از برگزاری دهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک

بانکداری هوشمند خیلی دور، خیلی نزدیک

المیرا اکرمی

بیشتری که به حوزه‌های هوش مصنوعی و فناوری اطلاعات در بانکداری اختصاص یافته است، احتمالاً در آینده نزدیک این موضوع محقق خواهد شد. توسعه سیستم‌های هوشمند ممکن است با موانع قانونی، امنیتی و فنی مواجه شود که باید با تدبیر مناسب حل شوند تا این ایده به واقعیت تبدیل شود.

مشاور معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی معتقد است: تحقق این امر با همکاری نزدیک وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، بانک مرکزی، بانک‌ها، سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، انجمن فین‌تک و سایر ذی‌نفعان این زنجیره ارزش، امکان پذیر خواهد بود.

میراج، پیش‌بینی دقیق در مورد زمان تحقق حبس‌های رادشوار ارزیابی و عنوان کرد: این موضوع به عوامل متعددی مانند پیشرفت فناوری، تغییرات اقتصادی، سیاست‌های حکومت و دینامیک‌های اجتماعی بستگی دارد، اما می‌توان فرض کرد که تاسلهای آینده، تکنولوژی هوش مصنوعی و بانکداری هوشمند به طور مداوم توسعه و پھمود باید و ممکن است که در طول چند دهه آینده تغییرات قابل توجهی رادر بانکداری به ارمغان آورد.

به گفته مشاور معاون بانک مرکزی، برای تحقق بانکداری هوشمند در کشور مشکلات متعددی از جمله طراحی روش‌های نوین بازیابی و بهینه‌سازی عملیات شعب در بانکداری هوشمند، تجهیزات و زیرساخت‌های فناوری، امنیت سایبری بانک‌ها، ضعف قوانین و مقررات در حوزه بانکداری هوشمند و دیجیتال و جذب و نگهداشت نیروی انسانی ماهر و جود دارد که حل هر یک از این مشکلات با همکاری بانک‌ها، بانک مرکزی و فن‌تک‌ها ممکن پذیر است.

گارد بسته بانک‌ها نسبت به فین‌تک‌ها

علیرضا ماهیار، مدیر عامل شرکت ملی انفورماتیک ایران هم نگاه نسبتاً خوشبینانه‌ای به تحقق بانکداری هوشمند دارد و معتقد است: فاصله زیادی تا تحقق بانکداری هوشمند در کشورمان نداریم و به زودی به پیشرفت‌های



بهتر و پیشرفتی هم در این رابطه دست پیدا خواهیم کرد.

وی درخصوص حرف تاعمل بانکداری هوشمند گفت: اتفاقاً در بسیاری از حوزه‌های دست برتر را داریم و در خیلی از ابزارها جلوتر هستیم، با اینکه

در آخرین روزهای آبان ماه امسال، دهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظامهای پرداخت در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسیما برگزار شد. همایشی که «گذاری بانکداری هوشمند» را محور اصلی خود قرار داده بود، اما به اعتماد تحیلگران و کارشناسان، برای رسیدن به بانکداری هوشمند، در ابتدا باید بانکداری الکترونیک را به طور کامل محقق کرد. این در حالی است که در کشور ما هنوز بانکداری الکترونیک به طور کامل محقق نشده و باید گام‌های بیشتری برای عملیاتی شدن این شکل از بانکداری برداشته شود. در شرایطی که تعداد قابل توجهی از کشوهای دنیا، بانکداری هوشمند را محقق کرده‌اند، اعتماد برخی صاحب‌نظران این است که هنوز مafaصله زیادی با عملیاتی کردن آن داریم؛ هرچند که طیف‌دیگری از دست‌اندرکاران و کارشناسان، نگاه خوشبینانه‌تری به این موضوع دارند و معتقدند که در صورت رفع مشکلات و چالش‌ها، اجرای بانکداری هوشمند چنان‌چه دور نیست.

احتمال تحقق بانکداری هوشمند در آینده نزدیک

در حاضریه برگزاری این همایش، فریبا میراج، مشاور معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی در گفت و گو با «نیای سرمایه‌گذاری» در پاسخ به این سوال که «با نگاه واقع‌بینانه تا تحقق بانکداری الکترونیک و



در ادامه بانکداری هوشمند در کشورمان، چقدر فاصله داریم؟» گفت: بانکداری هوشمند (Smart banking) (ثیت، گردآوری، ذخیره، تحلیل و پردازش داده‌های مشتریان و راهه خدمات مالی منحصر به فرد) اینان است. پیشرفت تکنولوژی باعث شده، صنعت مالی کشور مانیز دستخوش دگرگونی‌های چشمگیری شود که مزایای بسیاری را برای مشتریان به وجود آورده است.

میراج تأکید کرد: با توجه به رشد بالای فناوری و کشش تقاضای زیاد از سمت مشتریان برای محصولات و خدمات غیر حضوری، گذر از بانکداری الکترونیک به سمت بانکداری هوشمند با سرعتی زیاد امکان پذیر خواهد بود.

وی، پیش‌بینی دقیق زمانی برای تحقق بانکداری هوشمند در کشور را بسیار دشوار دانست و اظهار کرد: البته با پیشرفت فناوری و اهمیت

علیرضا ماهیار:
فاصله زیادی تا تحقق بانکداری هوشمند در کشورمان نداریم و به زودی به پیشرفت‌های بهتر و بیشتری هم در این رابطه دست پیدا خواهیم کرد

سیستم‌های حاکمیتی، قانون‌گذار و رگولاتور علاقه دارند که کاری بدون ریسک انجام شود.

به گفته مدیرعامل اینمن بلاکچین ایران، ترکیب این اتفاقات موجب می‌شود که بخش خصوصی در زمینه نوآوری اصلاح‌شد نکند و در جایی هم اگر اجازه نوآوری داده شود، آن را در قالب یک بانک می‌بینند و اجازه نمی‌دهند که فین‌تک رشد کند. این دیدبسته سنت قانون محور خشک، یا به صاحبان اصلی نوآوری و خلاقیت می‌گوید که حق ندارید کاری انجام دهید و بنابراین نوآوری را نابود می‌کنیم! گوید که نوآوری حتماً باید از ذیل یک بانک باشد که آن هم دست و پاگیر است.

آشتیانی در خصوص مشکلات پیش روی عملی شدن بانکداری هوشمند اظهار کرد: قوانین خشک بانکی، دیدگاه صفر و صدیه جای دیدگاه مدیریت ریسک، نپذیرفتن خلاقیت و ترس پیش از حد در نوآوری باعث شده که حرف‌های زیبایی‌بازی، اما تاکنون شاهد نوآوری واقعی نبوده‌ایم. اگر خواهان نوآوری جهانی هستیم، باید رویکرمان را به مدیریت ریسک تغییر دهیم.

وی معتقد است: در زمینه تغییر عینک رگولاتوری و تنظیم‌گری گام‌های بزرگی برداشته شده است؛ بنابراین می‌توان امیدوار بود که در سال ۱۴۰۳ شاهد تغییر رویکردن رگولاتور باشیم.

بانکداری هوشمند، نیازمند اصلاح‌زیرساخت‌ها

مصطفی طهماسبی، مدیرعامل شرکت سنباد نیز معتقد است: تا زمانی که زیرساخت‌ها، اصلاح و آماده نشود، هیچ‌گاه اتفاقی مبنی بر بانکداری هوشمند رخ نمی‌دهد. این موضوع هم بستگی به همت مسئولان و مدیران ذی‌ربط دارد که در یک پلن کوتاه‌مدت، این اتفاق بیافتد. اینکه ۱۰ تا ۲۰ سال طول بکشد و در نهایت هم هیچ اتفاقی رخ ندهد.

وی با تاکید بر اینکه برای رسیدن به بانکداری هوشمند، باید بانک‌ها به سطح بالایی از بلوغ بررسند، تصریح کرد: در حال حاضر عده بانک‌ها این مشکل را در این دهه نمی‌توانند سرویس‌ها را به صورت ای‌پی‌آی راشه دهند. نکته بعدی زیرساخت‌های رگولاتوری است: به این معنا که این زیرساخت‌ها باید به حدی پیوشاً شود تا مناسب با نیاز بازار به روز شود. مدیرعامل شرکت سنباد با تاکید بر اینکه با تهیه و تدوین یک سند در حوزه نوآوری، نمی‌توان پیشرفتی را در زمینه بانکداری هوشمند حاصل کرد، گفت: در دنیا امروز، عمر مفید تکنولوژی‌های بسیار کوتاه شده و زمانی که چرخه عمر تکنولوژی کم می‌شود، باید چرخه عمر زیرساخت قانون‌گذاری هم کاهش یافته و در دوره‌ای مختلف به روزرسانی شود. در مجموع به نظر رسید، هر چند در کشورمان تا حدودی موفق به اجرای بانکداری الکترونیک شده‌ایم، اما به دلیل پاره‌ای از مشکلات و چالش‌ها، هنوز تا دستیابی به بانکداری هوشمند فاصله داریم؛ راهی که با عملکرد و رویکردهایی که در پیش می‌گیریم، خودمان مسافت و دشواری یا آسانی آن را رقم می‌زنیم. ■

در پخش سخت افزار جلوتر هستیم، اما در حوزه فکر افزار و حوزه‌های نوآوران، شکاف معناداری را به خصوص در برخی از حوزه‌های خاص داریم، چرا که در گیر خواص، مقررات و قوانینی شده‌ایم که خدمان وضع کرده‌ایم و به اصطلاح خودتحریمی می‌کنیم. این در حالی است که در جاهایی می‌توانیم از طرفیت‌های قانونی استفاده کنیم و کارا جلوبریم. مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک ایران با اینکه در شرایطی این شکاف می‌تواند کمتر شود که خروجی عملی برای همایش‌های مانند بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت داشته باشیم، افزود: باید آنچه که در قالب پنل، نشست، گفتار و کارگاه ارائه می‌شود، عملیاتی شود.

به گفته ماهیار، شرکت ملی انفورماتیک در این همایش، خروجی عملیاتی را به نمایش عمومی درآورد و سعی کرد نشان دهد که دستیار هوشمند، شدنی است؛ بنابراین این امیدواری وجود دارد که بانک‌ها و مجموعه‌های آی‌تی بانک‌ها، تحرک لازم را داشته باشند تا در سال آینده دستاوردها و خروجی‌های بهتر تام باشند. اینکه برای تحقق بانکداری هوشمند مشکل خاصی وجود ندارد، تصریح کرد: در این راسته با چند جالش مواجه هستیم که شاید بزرگ‌ترین چالش این باشد که همه‌از هم توقع داریم. اگر هر کسی کاری را که بر عهده دارد، به شکل درستی انجام دهد، کشورمان خیلی زودتر در این حوزه‌ها به بلوغ بیشتری خواهد رسید.

مدیرعامل شرکت ملی انفورماتیک ایران با تاکید بر اینکه باید تعاملات بین شرکت‌ها و فعالان بخش خصوصی در مورد بانکداری باز کنند و نایاب تا این اندازه گارد بسته به فین‌تک‌ها باشند، زیرا طرفیت خوبی برخوردار هستند و می‌توانند مشتاب تحول بزرگ و جدی باشند؛ لذا تمام بانک‌ها باید این طرفیت استفاده کنند.

نیازمند تغییر رویکرد به مدیریت ریسک هستیم

در این میان، دیدگاه‌های فعالان بخش خصوصی در مورد بانکداری هوشمند و الزامات تحقق آن، شیدنی است. آن‌ها معتقدند که همچنان نوآوری به معنای واقعی در سیستم بانکی اتفاق نیفتاده است؛ ضمن اینکه مشکلات جدی در زیرساخت‌ها وجود دارد که مانع بزرگی برای تحقق بانکداری هوشمند است.

عباس آشتیانی، مدیرعامل انجمن بلاکچین ایران با اینکه برای هوشمندشدن بانک‌ها مقداری زود است، گفت: البته ترندجهانی در این زمینه موجود است و ما باید دیتابهارا یکپارچه‌سازی کنیم، معمولاً هدف از برگزاری همایش‌های مانند بانکداری الکترونیک، عنوان شدن مساله است تا مانند یک تلنگر در ذهن سیستم بانکی کشور باقی بماند و شاید در آینده نتیجه آن را بینیم. وی با تقدیم اینکه معمولاً موضوعات مطرح شده در ادوار مختلف همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت، روی زمین می‌ماند، افزود: یکی از دلایل آن است که سیستم قوانین بانکی ما بسیار بسته بوده و در این شرایط مابه صورت مدام از نوآوری صحبت می‌کیم. این در حالی است که بانک‌ها ذاتاً مدیریت ریسک را نمی‌پذیرند و

فریبامیراج:

با توجه به رشد بالای فناوری و کشش تقاضای زیاد از سمت مشتریان برای محصولات و خدمات غیرحضوری، گذر از بانکداری الکترونیک به سمت بانکداری هوشمند با سرعتی زیاد امکان پذیر خواهد بود

 Abbas Aشتیانی، مدیرعامل انجمن بلاکچین ایران با اینکه برای هوشمندشدن بانک‌ها مقداری زود است، گفت: البته ترندجهانی در این زمینه موجود است و ما باید دیتابهارا یکپارچه‌سازی کنیم، معمولاً هدف از برگزاری همایش‌های مانند بانکداری الکترونیک، عنوان شدن مساله است تا مانند یک تلنگر در ذهن سیستم بانکی کشور باقی بماند و شاید در آینده نتیجه آن را بینیم. وی با تقدیم اینکه معمولاً موضوعات مطرح شده در ادوار مختلف همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت، روی زمین می‌ماند، افزود: یکی از دلایل آن است که سیستم قوانین بانکی ما بسیار بسته بوده و در این شرایط مابه صورت مدام از نوآوری صحبت می‌کیم. این در حالی است که بانک‌ها ذاتاً مدیریت ریسک را نمی‌پذیرند و

ارزی نه اولین صرافی آنلاین متأورسی

عباس قلیزاده

کارآفرین نوآور شتابدهنده



ادغام فناوری
بلاکچین در دنیای
متأورسی
به کاربران اجازه
می‌دهد، دارایی‌های
صرفی خود را به
صورت امن، مالکیت
و معامله کنند

و صرافی‌های رمزارزی، وعده‌های بزرگی دارد. بدیگر این وعده‌ها، امکان ادغام فناوری بلاکچین در دنیای متأورسی است که به کاربران اجازه می‌دهد، دارایی‌های مجازی خود را به صورت امن، مالکیت و معامله کنند. به همین ترتیب، صرافی‌های رمزارزی از افزایش پایگاه کاربری دنیای متأورسی بهره‌مند خواهد شد و بازاری منحصر به فرد برای معاملات دارایی‌های دیجیتال را فراهم می‌آورند.

فرصت‌ها و موارد کاربردی:

الف. املاک مجازی: مالکیت زمین و املاک مجازی در دنیای متأورسی می‌تواند با استفاده از توکن‌های مبتنی بر بلاکچین نمایان شود و باعث ایجاد بازار جدیدی برای املاک مجازی خواهد شد.

ب. کالاها و اشیاء مجازی: اشیاء مجازی نادر و ارزشمند می‌توانند توکنیزه شده و در صرافی‌های رمزارزی معمالمه شوند که باعث پیشرفت بازار دارایی‌های دیجیتالی خواهد شد. ج. سیستم‌های اجتماعی و اقتصادی غیرمتتمرکز: دنیای متأورسی می‌تواند سیستم‌های اجتماعی و اقتصادی غیرمتتمرکز را میزبانی کند که در آن کاربران در محیطی بدون نیاز به اعتماد، تعامل، معامله و انجام معاملات اقتصادی می‌کنند.

چالش‌ها و مسائل قبل ملاحظه

الف. تنظیمات و چارچوب‌های قانونی: طبیعت پویای دنیای متأورسی و صرافی‌های رمزارزی، چالش‌هایی برای مقامات در حفظ حمایت مصرف کنندگان و جلوگیری از فعالیت‌های غیرقانونی ایجاد می‌کند.

ب. امنیت و حریم خصوصی: دنیای متأورسی و هم صرافی‌های رمزارزی دارایی دارایی‌های دیجیتال هستند. اطمینان از تاخته‌تدابیر امنیتی قوی و حفظ حریم خصوصی اهمیت دارد.

ج. هم‌کارکردی: ایجاد تعاملات بین پلتفرم‌های متأورسی مختلف و صرافی‌های رمزارزی، نیازمند استانداردسازی و راحله‌های هم کارکردنی است.

نتیجه گیری: تلاقی دنیای متأورسی و صرافی‌های رمزارزی، فرصت‌های جذابی را برای یک دوره جدید از اقتصاد دیجیتال و تعاملات اجتماعی ایجاد می‌کند. با این حال، مدیریت چالش‌های تنظیمات، امنیت و هم‌کارکردی برای بهره‌برداری از تمام ظرفیت این تلاقی امری ضروری است. در عین حالی که فناوری به طور مداوم در حال تکامل است، انطباق با این تلاقی تحولی اتفاقی و شگرف را در راستای یک آینده دیجیتالی برپایه اقتصاد دیجیتال به همراه خواهد داشت. ■

صعود فناوری‌های دیجیتال، مفهوم‌های نوآورانه‌ای مانند دنیای متأورسی (Metaverse) و صرافی‌های رمزارزی، روش‌های تعامل با دنیای مجازی و مدیریت دارایی‌های دیجیتال را بیجاد کرده است. دنیای متأورسی، فضایی مجازی و مشترکی است که امکان تعامل کاربران یا یکی‌گروه‌سایه دیجیتالی در زمان واقعی را فراهم می‌آورد. همچنین صرافی‌های رمزارزی به عنوان پلتفرم‌های آنلاین، معاملات و تبادل ارزهای دیجیتال را به صورت ساده‌فرآهم می‌کنند. در این مقاله به بررسی دنیای اشتراکی دنیای متأورسی و صرافی‌های رمزارزی پرداخته‌ایم و فرصت‌ها و چالش‌هایی که این اشتراک در منظومه اقتصاد دیجیتال رو به رشد را راه می‌دهد، بررسی‌تدریس شده‌ایم.

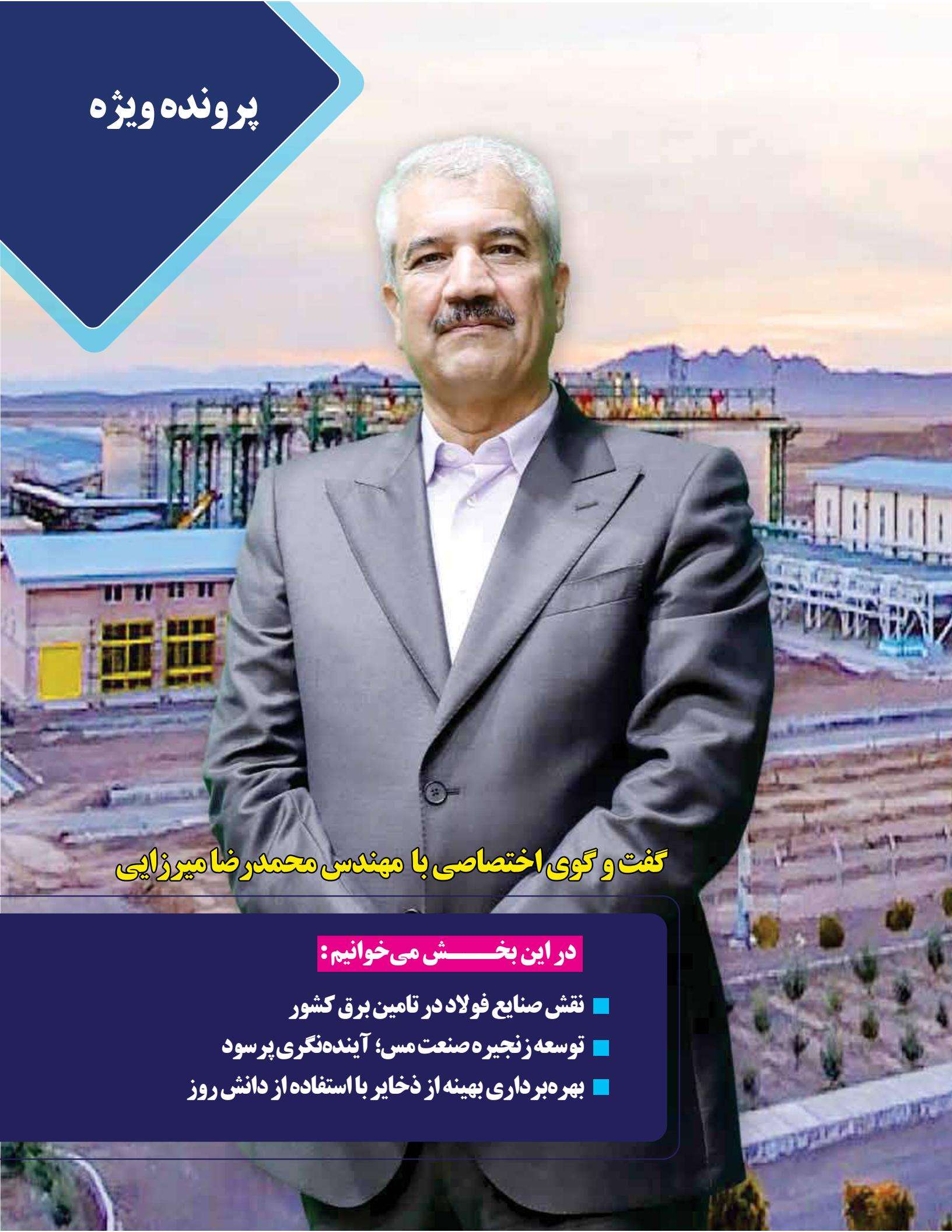
دنیای متأورسی ترکیبی از واقعیت مجازی، دنیای افزوده و ترکیبی است که به فضای دیجیتالی پایدار و تعاملی اشتراکی مبتنی می‌شود. این فرصت نوپردازی این امکان را به کاربران می‌دهد که با آواتارها و اشیاء دیجیتالی در دنیای مجازی تعامل و اشتراک داشته باشند. از طرفی، صرافی‌های رمزارزی، پلتفرم‌های آنلاینی هستند که معاملات، خرید و فروش ارزهای دیجیتالی و ارزهای رمزارزی را برای کاربران فراهم می‌آورند. در این مقاله به بررسی نقطه تلاقی دنیای متأورسی و صرافی‌های رمزارزی می‌پردازیم و نشان می‌دهیم که چه فرصت‌ها و چالش‌هایی این تداخل در منظومه نوظهور اقتصاد دیجیتال ایجاد می‌کند.

دنیای متأورسی: ظهور یک جهان دیجیتالی است. دنیای متأورس به عنوان یک مفهوم آینده‌نگران، جایی که کاربران می‌توانند خود را در جهان‌های مجازی غوطه‌ور کنند، با آواتارها تعامل داشته باشند و در فعالیت‌های مختلف شرکت کنند، توجه زیادی به خود جلب کرده است. با ظهور فناوری بلاکچین، برنامه‌هایی برپایه دی‌اپ‌های متمن کر در دنیای متأورسی روز به روز رواج پیدا می‌کند و امکان مالکیت اینمن و معامله دارایی‌های مجازی را فراهم می‌آورند.

صرافی‌های رمزارزی: بازار جهانی دارایی‌های دیجیتال صرافی‌های رمزارزی به یک بازار پرهیاهو شبهی به بازارهای بورسی تبدیل شده‌اند که سرمایه‌گذاران، معامله‌گران و علاقه‌مندان از سراسر جهان را جلب کرده‌اند. این صرافی‌های ارزهای دیجیتال و توکن‌های مختلفی را برای کاربران جهت معامله و سرمایه‌گذاری فراهم می‌کنند. نقینگی، امنیت و تجربه کاربری نقش‌های حیاتی در موقعیت یک صرافی رمزارزی ایفا می‌کنند.

تلاقی دنیای متأورسی و صرافی‌های رمزارزی: تلاقی دنیای متأورسی

پرونده ویژه



گفت و گوی اختصاصی با مهندس محمد رضا میرزایی

در این بخش می خوانیم:

- نقش صنایع فولاد در تامین برق کشور
- توسعه زنجیره صنعت مس؛ آینده نگری پرسود
- بهره برداری بهینه از ذخایر با استفاده از دانش روز

دکتر اسلامیان در میزگرد تخصصی صنعت مس مطرح کرد

توسعه زنجیره صنعت مس آینده نگری پرسود

سارا نظری

موضوع سیاست‌گذاری ارزش مس در کشور از مباحث بسیار مهم و تأثیرگذار در آینده این صنعت و چگونگی توسعه صنایع پایین‌دستی آن است. نوآوری‌ها و فناوری‌های جدید مرا از سوخت‌های فسیلی بی‌نیاز می‌کند و همین موضوع باعث می‌شود، تقاضا برخی از فلزات غیر آهنی مانند مس در دنیا افزایش پیدا کند که این امر اهمیت تکمیل زنجیره را در چنان خواهد کرد. از آنجایی که ماهنامه «دبیای سرمایه‌گذاری» در هشماره یکی از موضوعات مهم در حوزه صنایع معدنی را بیگیری می‌کند، این پیشنهاد مطرح شد که به صورت مستقل و با عنوان «بررسی زنجیره مس در کشور» به ضرورت‌ها و ظرفیت‌های مهم این بخش پرداخته شود. بر همین اساس از مدیران و صاحب‌نظران این حوزه دعوت شد تا با حضور در دفتر این نشریه به ارائه نظرات خود در خصوص موارد مطرح شده بپردازنند. مشروح این میزگرد به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

عضو هیات مدیره انجمن صنایع مس ایران معتقد است: با وجود

چالش‌های موجود در صنعت کشور، ورود تکنولوژی غیرممکن نیست.

بخش خصوصی برخی از ماشین‌آلات را بومی سازی کرده است. برای

پیشرفت صنعت، باید ۵۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌ها به سمت فاینانس

برود، در حالی که این امر در کشور مغفول مانده است.

این فال بخش صنعت و معدن: بایان اینکه مشکل اصلی صنعت مس،

الصادرات است، عنوان کرد: در حال حاضر در بخش مس، مازاد تولید

داریم، به همین دلیل باید بستر صادرات آن مهیا شود. ایران ظرفیت

بالقوه بالایی در بخش سیم و کابل، مفتول، لوله، ورق، ترانس، شیرالات

و... دارد، ولی بخش صادرات آن مغفول مانده است.

اسلامیان اظهار کرد: روزانه با قوانین خلق‌الساعه‌ای در بخش صادرات

رو به رو هستیم و قوانین بدون مطالعه وضع شده و در زمان کوتاه، دیگر

قابلیت اجرایی ندارند. اگر قوانین با مشورت باششکل‌های بخش

خصوصی وضع شوند، به مشکل نخواهیم خورد. تمامی تولید کنندگان

با این روش راههای حوزه تولید بازگرداند یا کالای سرمایه‌ای وارد کنند، اما

قوانین موجود، مانع از انجام این کار می‌شود.

وی ادامه داد: در صورت حمایت از تولید کنندگان، سرمایه‌ها به سوی

دلایل نخواهند رفت و به سمت تولید سوق پیدامی کنند.

عضو هیات مدیره انجمن صنایع مس ایران معتقد است: تمامی مواد

معدنی به خصوص مس، آلومینیوم، نقره، طلا... برای سرمایه‌گذاری

جداییت داشته و برگشت سرمایه آن‌ها سریع تر و تضمین شده است.

در حال حاضر برخی از فلزات رنگی (طلا و نقره) استحصال می‌شود

و بعضی هم نمی‌شود. اگر دولت کمک کرده و حمایت مناسبی از

سرمایه‌گذاری داشته باشد، این صنعت رشد بسیاری خواهد داشت.

دکتر وحید اسلامیان، عضو

هیات مدیره انجمن صنایع مس

ایران: بایان اینکه زنجیره ارزش

مس مغفول مانده و در صنایع

میانی و پایین‌دستی مس کار

اساسی انجام نشده است، افزود:

از سال ۱۳۵۷ میزان ظرفیت کاتدز ۶۰ هزار تن به ۳۰۰ هزار تن رسیده

که در سال‌های آینده به ۴۰۰ هزار تن خواهد رسید. باید به این نکته

شاره داشت که افزایش ظرفیت، نیازمند تامین زیرساخت‌ها است.

وی بالشاره به اینکه ایران در خط مس قرار دارد، عنوان کرد: بسیاری

از معدن دست‌نخورده هستند و اکتشاف آن‌ها نیازمند سرمایه

بسیار است.

عضو هیات مدیره انجمن صنایع مس ایران عنوان کرد: تاسه سال پیش

۲۰۰ هزار تن کنسانتره از کشور صادر می‌شد که خوشبختانه با همکاری

شرکت ملی صنایع مس و با ایجاد فرآوری و ذوب در این مجموعه،

این رقم فوق تبدیل به محصول شد و در محصولات پایین‌دستی مورد



دکتر وحید اسلامیان:

بسیاری از معادن

دست‌نخورده

هستند و اکتشاف

آن‌ها نیازمند

سرمایه بسیار

است

اسلامیان بالشاره به افزایش میزان مصرف مس در دنیا گفت:

به طور متوسط ۵۰ درصد مس در ساخت و ساز، ۲۰ تا ۳۰ درصد در

ماشین‌سازی، حمل و نقل سریع السیر، الکتروموتور و کارخانه‌ها و ۱۰

درصد نیز در صنایع تجدیدپذیر مصرف می‌شود.

وی با تأکید بر افزایش سرمایه‌گذاری در صنایع‌های تک گفت: در سال

۱۴۰۱ حدود ۱۹۰ هزار تن کاتد در ایران، مصرف و ۱۱۰ هزار تن صادر

شد. صنایع مس ارزش افزوده بالایی دارد؛ بنابراین با تکمیل زنجیره

ارزش افزوده مس و تولید محصولات های تک، ارزش افزوده بالایی

برای کشور ایجاد خواهد شد. این محصولات قابل بازیافت نیز هستند و

بازه می‌افزوده ایجاد می‌کنند.

۳۴

ماهانه

دیگر

بسیاری

گذاشت

این

۱۴۰۱

سال

حرکت به سمت اکتشافات جدید



دکتر بهرام شکوری، رئیس انجمن صنایع مس ایران با اشاره به اینکه صنعت مس آینده خوبی دارد، چراکه دنیا در مصرف سوخت کربن سخت‌گیرتر شده است، گفت:

نوآوری‌های جدید، صنعت را از حوزه مس، محرك خوبی برای این صنعت در ابعاد جهانی بوده است. به نظرم، در آینده، مس ارزش طلا پیدا خواهد کرد و سرمایه‌گذاری در آن جناب خواهد بود.

وی افزود: طبق گفته اتحادیه اروپا تا سال ۲۰۵۰ میلادی درصد مصرف کربن کاهش پیدا خواهد کرد، بر همین اساس دنیا به سمت کاهش مصرف سوخت‌های فصلی پیش خواهد رفت.

این فعال بخش معدن اظهار کرد: پیش‌بینی شده تا سال ۲۰۳۰ میلادی، میزان تولید مس باید 4% برابر شود تا جوایگوی نیاز تکنولوژی نوین باشد. شکوری بایان اینکه ایران ۵۵ میلیون تن فلز محظوظ است، عنوان کرد: با توجه به اکتشافات جدید مس، رتبه ایران در دنیا تغییر کرده؛ لذا باید در قدم اول به سمت تولید کنسانتره بیشتر پیش برویم، زیرا کمبود کنسانتره یکی از مضلات اصلی کارخانه‌هاست و باید سهم استخراج را به نسبت میزان ذخایر افزایش دهیم. این نسبت در کشور زیر یک درصد بوده و در دنیا نرمال این نسبت، بین 3% تا 5% درصد است، باید توانیم استخراج را به نسبت میزان ذخایر افزایش دهیم تا هدف رسیدن به ارزآوری 10 میلیارد دلاری در این حوزه را محقق کنیم.

رئیس انجمن صنایع مس ایران اظهار کرد: در حال حاضر میزان سرمایه‌گذاری دنیا در حوزه مس سیر صعودی به خود گرفته، به طوری که حتی کشورهای آفریقایی با پیش 27 میلیارد دلار سرمایه‌گذاری که در اکتشاف صورت داده‌اند، دهانه برابر ایران در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

وی عنوان کرد: در حال حاضر اکتشافات در دنیا عمیق‌تر و این امر باعث شده، میزان استخراج و عبار مس کاهش و قیمت تمام شده افزایش پیدا کند؛ بنابراین در ایران نیز باید به سمت اکتشافات جدید حرکت کنیم تا در آینده سهمی در بازارهای جهانی داشته باشیم.

این فعال بخش معدن تاکید کرد: کشور باید به سمت سرمایه‌گذاری در صنایع‌های تک پیش برود، زیرا دنیا نیازمند این صنعت است و ارزش افزوده و ارزآوری آن از تولید چندین تن محصول دیگر مانند مس و فولاد بیشتر است.

شکوری با توجه به پیش‌بینی تولید یک میلیون تن کاتدر کشور گفت: با توجه به میانگین تولید در دنیا، در صورت انجام حدود 15 میلیارد دلار سرمایه‌گذاری، دردهای که در آن واقع هستیم، دستیابی به تولید یک میلیون تن کاتدر مس میسر خواهد شد.

این مقام صنفی معتقد است: مس می‌تواند ارزآوری 10 میلیارد دلاری برای کشور به دنبال داشته باشد و حتی می‌توانیم سالانه پیش از یک میلیون تن کاتدر تولید کیم.

نگاه ویژه به بخش اکتشاف



مهندس محمدرضا میرزا، مدیر عامل شرکت بابک مس ایرانیان به معرفی فعالیت‌های این شرکت پرداخت و گفت: شرکت بابک مس ایرانیان از زیرمجموعه‌های شرکت مادر تخصصی هلینگ توسعه معدن و صنایع معدنی خاورمیانه میدارد. است و دو کارخانه کاتد مس به ظرفیت 50 هزار تن و کارخانه لوله مسی به ظرفیت 12 هزار تن در این شرکت مشغول به کار می‌باشد. وی معقد است: صنعت مس در کشور مغفوول مانده و باید به بخش اکتشاف به صورت ویژه و عملی نگاه کرد.

دبير انجمن مس ايران با اشاره به مشکلات سرمایه‌گذاري در بخش مس گفت: سرمایه‌گذاري در بخش اكتشافات مس رسک بالاتری دارد، به همين دليل در کشورهای پيش فته معدنی، بعضاتاً ۹۰ درصد صنایع از طریق بانک‌ها با نرخ بهره پایین تامین می‌شود؛ بنابراین این حوزه برای بخش خصوصی در ايران جذب است.

این فعل حوزه معدن افزود؛ به رغم اينکه ايران در كمربند جهانی مس قرار دارد، اما متوسط عيار ماده معدنی ايران نسبت به دنيا پایین و هزینه‌های سربار حوزه معدن (خصوصاً معادن بزرگ و دولتی) بالا است که اين امر جذب است سرمایه‌گذاري را کاهش می‌دهد.

وی افزود: به ازاي هر پنج سال کارکرد ماشين آلات در معدن استراليا، ۶۰ درصد بهره‌وري آن‌ها کاهش می‌يابد، اين در حالی است که قوانین موجود برای واردات ماشين آلات و تحریم‌ها مانع از ورود ماشين آلات به روز و نوبه کشور شده است، در نتيجه بهره‌وري کاهش پیدا می‌کند.

چنین موضوعاتی باعث کاهش جذب است سرمایه‌گذاري می‌شود. دبير انجمن مس ايران معتقد است: برای همگام شدن با دنيا و حفظ سهم موجود در توليد جهانی مس باید به توليد گريليون تن کاتد دست پیدا کنیم، ولی با توجه به مشکلات موجود، تحقق اين ميزان توليد تاسال ۱۴۰۹ محتمل نیست.

صالح آبادي بيان کرد: مزیت نسبی اقتصاد ايران در صنایع نفت و معدن است. با توجه به حرکت جهانی به سمت دنیا بدون کریں داشته کشور باید برای آینده اقتصادي خود توجه بیشتری به معدن داشته باشد و بنابراین بخش معدن اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. در این بين مس جایگاه اول را در تولیدات فلزی معدنی دارد، به سرمایه‌گذاری که علاقه‌مند به سرمایه‌گذاري در معدن هستند، توصیه می‌کنم که در مس سرمایه‌گذاري کنند، زیرا اين حوزه به دليل مزیت زمین‌شناسی و ویژگی‌های متالوژی ايران، رسک پایین‌تری دارد. در حال حاضر تکنولوژی موجود در کشور در حدی است که بتوان در بازارهای جهانی سهم داشت.

وی بآيان اينکه ايران به لحاظ اقليمي، کشور خشک است و باید به سمت صنایع و تکنولوژي‌هاى کم آب حرکت کرد، گفت: سرمایه‌گذاري باید با نگاه به آينده باشد؛ يعني به سمت بهره‌داری حرکت کند، چراكه ذخایر مس روزبه روز شکل پيچیده‌تری به خود می‌گيرد؛ در نتيجه باید برای آن همواره برنامه‌ریزی کرد.

ایران ارتباط موثر با مراکز علمی و اكتشافي دنياندارد

مهندسان هادي محمددوست، رئيس مهندسي اكتشاف شركت ملي صنایع مس ايران با اشاره به چالش‌های اكتشاف گفت: سیاری از ابرازهای حوزه اكتشاف در ايران وجود ندارد. استفاده از تصاویر ماهواره‌ای با كيفيت يا سنسورهای تصويربرداری هواپر هایپراسپکتارال (Hymap) با دقت مکانی بالا که در شناسایي کانی ها و دگرسانی ها کاربرد دارد، با چالش‌هایی در ايران همراه است. همچنین در ژئوفیزیک هواپرداز استانداردهای روز دنيا فاصله داريم، کشور استراليا در حدود ۴۰ ميليون

اين فال معدنی اظهار کرد: دولت می‌تواند با تسهيلات كم‌بهره، به توليid کنندگان در تامين تقديرنگی كمک کند. در حال حاضر كشوری مانند چين به صنایع پايان دستي تسهيلات ارائه می‌کند. از طرفی، دولت باید در سياست گذاري خود نسبت به بازارسازی و تقویت صنایع و کارخانه‌هایی که مصرف کننده فلز استراتيک مس هستند، مساعدت لازم را انجام دهد. به طور مثال، ظرفیت تولید لوله مسی ۴۰ هزار تن در سال است. در حالی که ۱۲ هزار تن در کشور تولید می‌شود، زیرا بسترها برای مصرف داخلی و صادرات مهیا نیست.

ميرزاي با آيان اينکه تكميل زنجيره مس نيازمند كار سیار است، اظهار کرد: در حوزه كابل، لوله مسی و مقتلول کارهای انجام شده،اما محصولات های تک دارای ارزش افزوده بيشتری هستند.

مدير عامل شركت بايک مس ايرانيان با آيان اينکه مواد اوليه صنعت مس گران است، عنوان کرد: بخش عده بهای تمام شده مس، ناشی از فلز کاند است. اين امر نيازمند گرددش مالي بسيار است و برای حل اين مشکل، مساعدت دولت بسيار تاثير گذاخ خواهد بود.

وی در خصوص مشکلات صنعت مس با اشاره به اينکه بکار از مشکلات اين صنعت، تامين مواد اوليه با ارز آزاد و فروش کاند با قيمت نيمایي در بورس است، براین نكته تاكيد کرد که در حال حاضر قوانین باید به نحوی اصلاح گردد تا موضوع مهم صادرات به راحتی انجام شود.

كيفيت مس ايران در حد استانداردهای جهانی

دکتر ابوالفضل صالح آبادي، دير انجمون مس ايران گفت: مس در ذخایر کشف شده جهان تاکنون ۲/۱ ميليارد تن است که پيش بینی می‌شود به ۲/۸ ميليارد تن افزایش يابد. اين ميزان مس پایه يك تجارت ۴/۲ دلاري را رقم زده که کشورهای تولید کننده در رقبات تنگاتنگ در تراخيص سهم بيشتری از آن هستند. با توجه به اهمیت جایگاه مس در رتبه صنعتی و توسعه زیرساخت‌های آينده، پيش بینی می‌شود که ميزان تقاضای مس در جهان، دو برابر كل محتواي اين فلز در دنيا باشد.

وی عنوان کرد: صنعت مس را در دو بخش «مس از گذشته تا به امروز» و «از امروز تا به آينده» می‌توان مورد بررسی قرار داد. صنعت مس ايران از گذشته دور تاده‌های اخیر همواره همگام با جهان پيش رفته است، اما در حال حاضر می‌توان گفت که ايران در اين حوزه از دنيا عقب خواهد ماند. به دليل تحریم‌ها به رغم دسترسی به دانش فني روز و کارآمد، زیرساخت‌های توسعه و ابزارهای هوشمندسازی و تکنولوژي‌های به روز در اختیار فعالان اين بخش به صورت گسترشده و موثر قرار ندارد. و اين امر در كيفيت بهره‌وري عمليات و ميزان توليد تاثير مستقيم دارد. صالح آبادي با اشاره به ميزان توليد مس در ايران گفت: با توجه به اينکه كيفيت مس ايران در حد استانداردهای جهانی است، در حال حاضر سالانه كمی بيش از ۳۰۰ هزار تن مس در کشور تولید می‌شود که پيش از نيمی از آن در صنایع داخلی مورد استفاده قرار می‌گيرد و مابقی هم صادر می‌شود.

دکتر ابوالفضل صالح آبادي:

برای همگام شدن
با دنيا و حفظ سهم
وجود در توليد
جهانی مس باید
به تولید يك ميليون تن
کاتد دست پیدا کنیم
ولي با توجه به
مشکلات موجود
تحقق اين ميزان
توليد تا سال ۱۴۰۹
محتمل نیست



کیلومتر خطی برداشت ژئوفیزیک هوابرد انجام داده که از این میزان، حدود ۱۸/۵ میلیون کیلومتر خطی فقط طی یک دهه گذشته انجام شده است، اما در ایران مجموع برداشت‌های ژئوفیزیک هوابرد گزارش شده از سال ۱۳۵۳ کمتر از ۲ میلیون کیلومتر خطی است.

وی به دیگر مشکلات اکتشاف اشاره کرد و گفت: عدم وجود برخی از تکنولوژی‌های نوین نیز موضوع مهمی است که متساقانه به دلیل تحریم‌ها، امکان استفاده از آن‌ها میسر نیست. یکی دیگر از مشکلات کشور، خودتحریمی است که به عنوان مثال، می‌توان به مقوله کاستی‌ها و تغییرات مکرر در حوزه قوانین و دستورالعمل‌های معنده و همچنین عدم تعامل مناسب میان ارگان‌های متولی صدور مجوزهای معنی با فعالان این حوزه اشاره کرد.

ریس مهندسی اکتشاف شرکت ملی صنایع مس ایران یکی دیگر از چالش‌های اکتشاف را در حوزه مراکز آزمایشگاهی و آنالیز نمونه‌های معنده دانست و افزود: امکانات موجود در کشور تکافی نیاز روزافزون تقاضای انجام آنالیزهای مختلف ژئوشیمیایی و معنی دهد.

محمددوست با بیان اینکه ارتباط موثر و تعامل دو جانبه با مرکز علمی و اکتشافی دنیا در ایران بسیار ضعیف است، عنوان کرد: کشورهایی مانند کانادا، ایالات متحده، استرالیا، اتحادیه اروپا و چین به عنوان کشورهای پیشرو در حوزه معنده و اکتشاف، سال‌ها در زمینه مدل سازی کانسایرها و ارائه الگوهای استاندارد اکتشافی، مطالعه و فلیلت داشته‌اند و مرکز تحقیقاتی مجهزی را اهاندازی و به پیشرفت‌های زیادی دست پیدا کرده‌اند و همچنین به سمت اکتشاف کانسایرها پنهان حرکت نموده‌اند. همچنین استفاده از هوش مصنوعی برای تلیفی اطلاعات و مدل سازی داده‌ها به تدریج در حال به دست اوردن جایگاه خود در جهان است که در ایران نیز برخی از کارهای در این زمینه آغاز شده، اما باید بیشتر به آن پرداخته شود.

وی عنوان کرد: سرمایه‌گذاری در بخش اکتشاف در ایران در حد استانداردهای جهانی نیست. در این حوزه بسیار عقب هستیم، زیرا در گذشته برخی از مدیران اعتقاد به صرف هزینه برای بخش اکتشاف نداشته‌اند و به آن به عنوان یک سرمایه‌گذاری سدادآور نگاه نمی‌کردند، چراکه در ابتدای اکتشاف سرمایه‌گذاری قابل توجهی نیاز است و نسبت به صنایع دیگر، بازگشت سرمایه در حوزه اکتشاف و معدنکاری زمان بر است. خوشبختانه اخیراً دیدگاه‌های تغییر کرده و به این بخش اهمیت بیشتری داده شده که این امر موجب رشد قابل توجه شناسایی ذخایر معنده در سال‌های اخیر گردیده است.

سخت‌گیری دولت در اکتشافی معادن

مهندیس مجید خسروجردی، مدیر اکتشافات شرکت ملی صنایع مس ایران در خصوص مشکلات اکتشاف در ایران گفت: برخی از سازمان‌های دولتی و وابسته به دولت، به حدی صدور مجوز را برای واگذاری محدوده‌های اکتشافی سخت کرده‌اند که بسیاری از فعالان این حوزه و همچنین شرکت ملی صنایع مس ایران دچار مشکل شده است.



مهندیس هادی محمددوست:
سرمایه‌گذاری در بخش
اکتشاف در ایران
در حداستانداردهای
جهانی نیست زیرا
در گذشته
برخی از مدیران
اعتقاد به صرف
هزینه برای بخش
اکتشاف نداشته‌اند

وی اظهار کرد: خوشبختانه دیدگاه شرکت مس به مقوله اکتشافات بسیار مثبت بوده و با محاسبات دقیق کارشناسی و در نظر گرفتن ملاحظاتی که به کاهش رسیک سرمایه‌گذاری کمک می‌کند، سرمایه‌گذاری‌های لازم را در این زمینه انجام می‌دهد. سال گذشته حدود ۲۰۰ هزار متر حفاری انجام شد که این عدد در ۷ ماهه ابتدای سال جاری به حدود ۲۰۰ هزار متر رسیده است. همچنین موفق شدیم، با انجام حفاری مغزه‌گیری به عمق ۲ هزار و ۳۶ متر در سایت معدن میدوک، رکورد عمیق‌ترین گمانه اکتشافی تاریخ اکتشافات معدنی ایران را به ثبت برسانیم.

مدیر اکتشافات شرکت ملی صنایع مس ایران باشاره به متراژ حفاری به عنوان یکی از شاخxes‌های فعالیت‌های اکتشافی افزود: میزان حفاری اکتشافی استرالیا در سال ۲۰۰ در حدود یازده میلیون متر بوده و یا کانادا در همین سال در حدود ۳/۶ میلیون متر حفاری اکتشافی انجام داده است، اما این آمار برای ایران به صورت رسمی و منسجم وجود ندارد و در خوشبختانه‌ترین حالت کمتر از چند صد هزار متر در سال می‌باشد.

این فعال معدنی افزود: شرکت ملی مس، بانوسازی و تجهیز ناوگان حفاری خود به دستگاه‌های حفاری که امکان دسترسی تا اعماق بیش از یک‌هزار و ۵۰۰ هزار متر را می‌رسانند، اقدام به حفاری در سایت‌های اکتشافی و معادن در حال استخراج خود کرده که این امر باعث شناسایی منابع زمین‌شناسی جدید در کلاس جهانی (World Class) (Mantle کانسار B سرچشمۀ سریدون) و کشف منابع زمین‌شناسی جدید و همچنین ارتقاء کلاس ذخایر در معادن فعال شده است. از طرفی، این موضوع موجب افزایش قابل توجه میزان منابع و ذخایر زمین‌شناسی در این شرکت و به دنبال آن، ارتقاء جایگاه جهانی کشورمان در میزان ذخایر و منابع زمین‌شناسی مس شده است.

خسروجردی گفت: شرکت ملی صنایع مس ایران تاکنون در حدود ۱۹/۵ میلیارد تن منابع زمین‌شناسی مس شناسایی کرده که با انجام حفاری‌های جدید در ۶ ماهه سال جاری، حدود ۷ درصد به منابع زمین‌شناسی این شرکت اضافه شده است. ■



عضو هيات مدیره و معاون اکتشافات و توسعه معدني شركت ملي صنایع مس ایران

بهره برداری بهينه از ذخایر با استفاده از دانش روز

عرفان فعالی

پژوهش و تحقیق

شرکت ملي صنایع مس ایران بر اساس سرح اسناده و رسالت ذاتی خود، با رویکرد توسعه فعالیت‌های اکتشافی به عنوان کلید توسعه پایدار در محدوده‌های مستعد معدنی، بهویژه کمرینه مطالعه‌ی مس ایران که از استان‌های شمال غرب کشور شروع شده و تا مرزهای کشور در جنوب شرق ادامه دارد، فعالیت‌های مبسوط اکتشافی را به منظور حفظ و تداوم تولید و توسعه پایدار برکت و ثروت، برنامه‌ریزی و عملیاتی کرده و به رغم رسیک بالای عملیات اکتشافی و در سایه تمامی محدودیت‌های فنی، اجتماعی، سیاسی و قانونی، گام‌های موثری در توسعه ذخایر معدنی شرکت به عنوان سرمایه‌اصلی و محور فعالیت‌های تولیدی این شرکت برداشته است. به منظور بررسی بیشتر فعالیت‌ها و اقدامات انجام‌شده این شرکت، گفت و گویی با شهریار متوكل، عضو هيات مدیره و معاون اکتشافات و توسعه معدنی شرکت ملي صنایع مس ایران انجام داده‌یم که ماحصل آن را می‌خواهیم.

که به رغم بدهه کردن از دانش و ابزارهای پیشتر فنه روز جهت کاهش رسیک و افزایش اثربخشی فعالیت‌های اکتشافی، درصد کسب موفقیت در آن نسبت به صنایع دیگر بایین است. از این رو باید همواره به آخرین یافته‌های متخصصان در حوزه دانش و تکنیک‌های اکتشاف، ابزارهای مطالعاتی، نرم‌افزارهای تلفیق، مدل سازی و تعبیر و تفسیر نتایج و... مجهز باشیم تا ناخ موفقیت در یافتن کانسسه‌های جدید بالاتر رود. شرکت ملي صنایع مس ایران در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری و هدف‌گذاری و پژوهه‌ای جهت توسعه مطالعات اکتشافی و افزایش اثربخشی اکتشاف در محدوده‌های در اختیار خود در دستور کار قرار داده است. شایان ذکر است، گسترش فعالیت‌های اکتشافی به عنوان نقطه اغازین فعالیت‌های معدنی در سال‌های اخیر مورد توجه و پژوهه مدیریت ارشد شرکت قرار گرفته و فصل نوین برنامه‌های توسعه‌ای شرکت ملي صنایع مس ایران در حوزه اکتشاف منابع جدید معدنی از سال ۱۳۹۷ با تدوین استراتژی‌های اکتشافی به روز و کارآمد آغاز گردیده و تا به امروز نتایج درخشانی به همراه داشته است. در این راستا افزایش کمی و کیفی عمليات حفاری با توسعه، نوسازی و بهسازی ناوگان حفاری و استقرار بیش از ۷۰ دستگاه حفاری در سایت‌های مختلف در سراسر کشور، بخش مهمی از استراتژی جدید شرکت ملي صنایع مس ایران را در زمینه فعالیت‌های اکتشافی تشکیل می‌دهد. مقایسه متراز حفاری‌های انجام شده در سال‌های اخیر، نشان از تداوم خیره کننده رشد حفاری‌های اکتشافی در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۳۹۷ در شرکت ملي صنایع مس ایران است. به گونه‌ای که برنامه سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۳۹۷ از رشد تقریباً ۷ ابرابر و نسبت به سال گذشته افزایش حداقل ۵ درصدی حکایت دارد. در سال چاری برنامه‌ریزی جهت دستیابی به کوکرد بالاترین میزان میزان مربوط به سال ۱۴۰۱ به میزان ۲۰۰ هزار و ۳۳۲ متر بوده است. رکورد بفرع عمیق ترین گمانه اکتشافی تاریخ اکتشافات معدنی کشور به عمق ۲۰۰-۲۶۰ متر در سایت میدوک در شهر بور ماه سال چاری (سال ۱۴۰۲) به ثمر رسیده که نتایج حاصل از این حفاری بسیار امیدبخش بوده است. مقایسه مطالعات سطحی دریک دهه اخیر اعم از زمین‌شناسی، زئوژیمی،



**در خصوص عملکرد حوزه اکتشافات و توسعه معدنی
شرکت ملي صنایع مس ایران و اهم نتایج آن توضیحاتی
ارائه فرمایید.**

بر صاحب‌نظران و فعالان حوزه معدن پوشیده نیست، حلقه اول فرآیند معدنکاری با تلاش برای یافتن ذخایر جدید معدنی که قابلیت معدنکاری به صورت اقتصادی را دارد، از مطالعات اکتشافی آغاز می‌شود. فعالیت‌های اکتشافی یکی از مهمترین پایه‌های پیشرفت در صنایع معدنی، افزایش میزان منابع معدنی و مضمون توسعه پایدار این صنعت مادر مهمن در دنیا است. اکتشاف مواد معدنی اصالاً کارآسانی نیست و در واقع بیجیدگی‌های فنی بسیار زیادی دارد که آن را به یکی از سخت‌ترین بخش‌های معدنکاری برای شرکت‌های فعال در این حوزه مبدل ساخته است. بر اساس آمارهای جهانی و دریک نگاه واقع‌بینانه، نزدیکی در اکتشاف آن قدر پایین است که برای برخی از مواد معدنی از جمله طلا، مس و بعضی از فلزات پایه تخمين زده می‌شود که در حدود ۵ درصد از مطالعه امیدبخش به مرحله اکتشافات پیش‌رفته یا تفصیلی و خرچند گمانه شناسایی بررسند و تقریباً یک درهزار، هدف اکتشافی بالقوه، به مرحله معدنکاری تجاری (در بهترین حالت) می‌رسد. بنابراین در اکتشاف با چالش‌هایی روبرو هستیم

ژئوفیزیک و توبوگرافی نیز رشد قابل ملاحظه رانشان می دهد. بررسی مطالعات سطحی مطابق برنامه سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۳۹۷ حاکی از رشد ۴ برابری و نسبت به سال ۱۴۰۱ ۱۴۰ دارای رشد ۳۰ درصدی است. مطالعات سطحی در سال ۱۳۹۷ بالغ بر ۶۰۰ کیلومترمربع بوده که در سال ۱۴۰۱ به رقم ۱۱۰۰ کیلومترمربع رسیده و بر اساس برنامه پیش‌بینی شده برای سال ۱۴۰۲، به ۱۵۰۰ کیلومترمربع خواهد رسید. در نتیجه مطالعات انجام شده، منابع زمین شناسی این شرکت (شامل منابع اندازه‌گیری شده، شناسایی شده و استنباط شده) با در نظر گرفتن آستانه عیاری ۱/۱۵ درصد مس برآورد ۱۲۸۰ درصدی نسبت به ابتدای سال ۱۳۹۷، هم‌اکنون به حدود ۱۹/۵ میلیارد تن با متوسط عیار ۴/۰ درصد مس افزایش یافته است.

پس از مرحله اکتشاف با توجه به اکتشاف کاسارهای جدید و افزایش میزان ذخایر قابل استخراج اقتصادی در معدن فعال، با چالش‌های اجرایی را مانداری معادن جدید یا توسعه فعالیت‌های معدنکاری در معدن فعال روید و هستیم، در این زمینه طراحی مناسب معدن، تامین تجهیزات و نیروی انسانی موردنیاز در کار چالش اخذ مجوزهای قانونی و مشکلات معارضین محلی و تملک، مسائل اصلی معدنکاری محسوب شده و با توجه به برآکنی که را مانداری هر معدن یا طرح های توسعه در معدن فال در ایجاد نوع اقتصادی، گردش مالی و اشتغال ایجاد می نماید، نیازمند عزم ملی و یاری تمامی ارکان و دستگاههای مربوطه می باشد.

با توجه به افزایش میزان تقاضای مس در جهان، شرکت ملی مس ایران چه برنامه‌ای برای دستیابی به بازارهای جهانی دارد؟

بر اساس گزارشات قابل استناد بین‌المللی، رشد جهانی تقاضای مس در تولید و تبدیل منابع انرژی پاک و صنعت دیجیتال با خش هوافضای، بخش سلامت و...، وضعیت تأمین جهانی این فلز را در میان مدت، حساس و حیاتی خواهد کرد و سرمایه‌گذاری در توسعه و بررسی منابع معدنی جدید می‌تواند در سطح جهانی برای شرکت ملی مس ایران و کشور امیازی بزرگ باشد. توسعه زیرساخت شهری در دنیای مدرن و الازمات رسیدن به ارزی پاک و کربن صفر، در گرو افزایش تولید مس بوده و به طور طبیعی دارندگان منابع مس در دنیا محدود هستند. درین شرایط با توجه به زمان بر بودن دوره اکتشاف و را مانداری معدن مس باید برنامه‌ریزی لازم است. تحقق محصول در زمان مناسب صورت پذیرد. در همین راستا طرح‌های توسعه معدنی در سطح شهری در میان تعریف شده و در جریان می‌باشند. به این ترتیب، شرکت ملی صنایع مس ایران در صدد تثبیت نام خود به عنوان یکی از ارائه‌دهندگان اصلی مس در بازار جهانی این شرکت در حوزه تحقیق و توسعه فعال بوده و در صدد پیاده‌سازی فرآیندهای مدرن تولید مس و بهینه‌سازی عملیات استخراج در جهت مدیریت هوشمندانه منابع می باشد.

یکی از مشکلات معدنکاری در ایران چالش‌های اکتشافی است. برنامه‌های شرکت ملی صنایع مس ایران برای مقابله با این چالش‌ها چیست؟

بی‌شک باید گفت که اکتشافات به عنوان پشتیبان چرخه تولید پایدار، قابل تبدیل و تطبیقی نیست. شرکت‌ها باید با در نظر داشتن کاهش عیار متوجه معدن، افزایش مخاطرات معدنکاری به دلیل عمیق تر شدن معادن، کاهش بازدهی و مواردی از این قبیل، توانند جای پای خود را

برای تداوم تولید معدن مکتمل ساخته و بیش توانایی پاسخگویی به نیازهای بازار را داشته باشند. بهترین راه حل، تداوم اکتشافات با وجود نوسانات و بحران‌های مالی جهانی و داخلی است. شرکت ملی صنایع مس ایران برای مقابله با چالش‌های اکتشافی برنامه‌های متعددی دارد که یکی از این برنامه‌ها اکتشافات Brownfield در حاشیه ذخایر اصلی است که نتایج سیار مثبتی را برای شرکت ملی صنایع مس ایران به همراه داشته و وجود زیرساخت‌های مناسب نیز باعث شده تازمان بهره‌برداری به حداقل کاهش یابد. همچنین شرکت ملی صنایع مس ایران با استفاده از لایه‌های اطلاعاتی پایه، تصاویر ماهواره‌ای با کیفیت و تولید مستمر برنامه‌های شرکت ملی صنایع مس ایران تکمیلی در مقایسه‌ای مختلف ناحیه‌ای تام‌ محلی، سعی در تکمیل مطالعات اکتشافی، معرفی منابع جدید زمین شناسی و امکان سنجی ذخایر کشف شده جدید داشته است. یکی دیگر از برنامه‌های شرکت ملی صنایع مس ایران تلاش در جهت اکتشاف و شناسایی ذخایر کوچک با عیار بالا و دسترسی آسان و رسیدن به تولید از این منابع در مدت زمان کمتر از ۱۰ سال می‌باشد. همچنین این شرکت در راستای مقابله با چالش‌های اکتشافی، در حال توسعه عملیات اکتشافی و افزایش ذخیره در معدن در حال بهره‌برداری می‌باشد و اکتشاف ذخایر پنهان و عمیق با استفاده از تجربیات داخلی و خارجی نیز در دستور کار قرار گرفته است.

چه چشم‌اندازهایی برای اکتشاف ذخایر مس و توسعه معادن در شرکت ملی صنایع مس ایران در سال‌های آینه روشی پیش‌بینی شده است؟

توسعه فعالیت‌های اکتشافی و افزایش ذخایر شناخته شده مس کشور به عنوان مهمترین چشم‌انداز استراتژیک حوزه اکتشافات و توسعه ذخایر معدنی شرکت ملی صنایع مس ایران به شماره می‌رود. در همین راستا تدوین استراتژی نوین اکتشافی، اهداف و دورنمای فعالیت‌های اکتشافی و ارتقاء جایگاه کشور در افق آینده و مجموعه اهدافی که لازم است امور اکتشافات در جهت دستیابی به آن‌ها اقدام نماید، به گونه‌ای دیده شده که نیازهای بلندمدت شرکت ملی صنایع مس ایران را پاسخگو باشد. چشم‌انداز راهه شده در حقیقت نگاهی علمی و عملی به آینده اکتشافات مس و ایجاد نمودن پشت‌وانه ذخایر معدنی جهت توسعه پایدار در شرکت ملی صنایع مس ایران را در بر دارد. به عنوان مثال، افزایش پوشش سطح اکتشافی در مناطق مستعد کشور در قالب مطالعات اکتشافی در نواحی بکر و ناشناخته (Green Field Exploration) (همزمان با مطالعات اکتشافی در نواحی شناخته شده) (Brown Field Exploration) (در دستور کار این امور فرار دارد و ازین رهگذر چشم‌انداز اکتشافی سیار مثبتی برای شرکت ملی صنایع مس ایران وارتقاء در میزان ذخایر شناخته شده جهانی را در نظر داریم.

در مناطقی که به تأیید متخصصان و همکاران اکتشافی شرکت می‌رسد، حفاری‌های اکتشافی شناسایی تا عمق حدود ۱۵۰۰ متر نیز به انجام می‌رسد که رکوردهای بی نظیر در سطح کشور به همراه داشته و نتایج حاصل از آن سیار رضایت‌بخش بوده است. تاکید بر شناسایی و اکتشاف ذخایر پنهان و عمیق و همچنین اکتشاف سایر تیپ‌های کاساری مرتبط با مس و عناصر همراه از جمله اهداف اکتشافی این امور هستند که مطالعات هدفمند و سیستماتیک جهت اکتشاف این گونه مدل‌هادر حال انجام

در اکتشاف با چالش‌های رویه‌رو هستیم که به رغم بهره‌گرفتن از دانش و ایزارت‌های پیشرفته روز جهت کاهش رسک و افزایش انتربیت‌های فعالیت‌های اکتشافی، در صد کسب موفقیت در آن نسبت به صنایع دیگر پایین است.

سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه فناوری‌های پیشرفته در صنعت مس، سبب بهمودروش‌های استخراج، فرآوری و تولید مس خواهد شد و این بهموده‌با به کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری و کیفیت و نیز ایجاد فردهای جدید برای ایجاد ارزش افزوده کمک خواهد کرد. جستجو و جو پویی‌گیری بازارهای جدید برای صادرات محصولات مس ایران در تکمیل نزجیه ارزش و افزایش فروش مس تولیدی مؤثر است. این بند شامل جستجو و جویی مشتریان جدید در بازارهای خارجی، توسعه روابط تجاری و صادرات و ایجاد تفاوتات تجاری بلندمدت می‌شود. استفاده بهینه‌از منابع موجود از جمله آب، انرژی و مواد معدنی می‌تواند به کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری در صنعت مس کمک کند. استفاده از فناوری‌های بزوی و مدیریت پایدار نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. یکی دیگر از راهکارهای پیشنهادشده، جذب سرمایه‌گذار داخلی و خارجی است. به رغم اینکه ایران یکی از کشورهای مطرhon معنی در دنیا می‌باشد، اما متأسفانه بخش معدن سهم بسیار ناچیزی از تولید ناخالص داخلی (GDP) کشور را به خود اختصاص داده که نشان دهنده ضعف در نگاه توسعه‌ای به معادن کنکورهای واسطه عدم سرمایه‌گذاری کافی و به موقع در تمام حلقات های نزدیک در این حوزه است.

صنعت میں کشور مان یا چہ مشکلاتی مواجهہ است؟

در سال‌های اخیر شاهد افزایش شدیدی در حقوق دولتی معدن مس در مقایسه با سایر کشورها بوده‌ایم که موجب تحمیل هزینه‌های بیشتر به شرکت ملی صنایع مس ایران و افزایش هزینه‌های طرح‌های توسعه معدنی شده است. با توجه به بالا بودن مقادیر نرخ حقوق دولتی اعلام شده از سوی وزارت صمت و شورای عالی معدن که ۱۱ درصد فروش کسانتره و ۱۰ درصد فروش کانترابایر شرکت ملی صنایع مس ایران در نظر گرفته‌اند بخش مهمی از سودآوری شرکت تحت الشاعم قاره‌ی گیرد که هم به ضرر اهداف و برنامه‌های توسعه‌ای شرکت بوده و هم باعث کاهش سود سهامداران می‌شود. در حالی که در کشورهای دیگر که اقتصاد معدنی قدرتمند دارند، حقوق دولتی عموماً کمتر از ۵ درصد است؛ لذا این مقادیر اخذ شده حقوق دولتی باعث شده که فرسته‌های سرمایه‌گذاری جدید و توسعه کارخانه‌های شرکت ملی صنایع مس ایران که در راستای تولید حداکثری سیاست‌گذاری شده‌اند را چالش رویه و کند. شایسته است، نرخ حقوق دولتی را که می‌تواند فرسته‌های سرمایه‌گذاری و توسعه را بهبود بخشند، با الگوبرداری از کشورهای پیشرو در صنایع معدنی محسوسیه بابا

سـتـ خـوشـبـخـاتـهـ حـوزـهـ اـكـشـافـ وـ توـسـعـهـ مـعـدـنـیـ شـرـکـتـ مـلـیـ صـایـعـ سـسـ اـیرـانـ باـ تـکـیـهـ بـرـ دـائـشـ نـوـینـ وـ بـهـرـمـندـیـ اـزـ نـیـوـهـاـیـ مـتـحـصـصـ درـ مـیـمـنـهـ اـكـشـافـ بـهـ ذـخـایـرـ جـدـیدـ دـیـگـرـیـ نـیـزـ دـسـتـ يـاقـتـهـ اـسـتـ هـمـچـنـینـ بـاـ کـمـکـیـلـ حـفـارـیـ هـاـ وـ شـناـختـ اـعـادـاـصـلـیـ چـنـدـ کـانـسـارـ جـدـیدـ دـشـنـاسـیـ شـدـهـ تـخـمـنـ دـقـیـقـیـ اـیـنـ ذـخـایـرـ دـطـیـ سـالـهـاـیـ آـتـیـ مـیـ تـوـانـدـ اـرـتـقاءـ جـایـگـاهـ شـمـیـمـهـ؛ـ لـحـاظـ ذـخـابـ شـناـختـهـ شـدـهـ تـابـقـ دـاشـتـهـ باـشـتـهـ.

بر راستای افزایش ظرفیت تولید شرکت ملی صنایع مس ایران و بنایه
اصلاح‌حدید مدیریت ارشد این شرکت، امورهای توسعه معدنی و کنترل
عملیات بهره‌برداری معادن در حوزه اکتشافات و توسعه معدنی شرکت
ملی صنایع مس ایران شکل گرفته است که هم راستا با نقشه استراتژی
شرکت ملی صنایع مس ایران و در راستای صیانت از ذخایر معدنی شرکت
همه‌متربن وظایف آن ناظارت بر ارائه طرح‌های توسعه معدنی و نحوه
مهره‌برداری از معادن به عنوان سرمایه شرکت است، ازین رو کلیات اولیه
طرح بلندمدت جامع در بخش معدن شرکت ملی صنایع مس ایران مبتنی
بر میزان عملیات استخراج ماده معدنی و باطله موردنیاز سالانه از معادن
خافت به منظور تأمین کاستنگ موردنیاز جهت تحقق افزایش ظرفیت
تولید، تهیه شده تا مشاور طرح جامع مس با توجه به واقعیت‌های میدانی
و شرایط اجرایی کانسوارهای شرکت نسبت به بررسی‌سانی این طرح و
رنامه‌بریزی اجرایی کانسوارهای شرکت تحقیق اهداف آن اقدام نماید.

ما توجه به شرایط اکتشاف و میزان ذخایر ایران، دستیابی
به تولید یک میلیون تن مس محتوی در آینده امکان پذیر
خواهد بود؟

بران با را بودن ۵۴ میلیون تن مس محتوی و تولید ۳۴۵ هزار تن مس
محتوی در سال ۱۴۰۱، پیشین کشور دارای بیشترین میزان ذخیره مس
محتوی در جهان بوده و از نظر تولید مس محتوی در رتبه چهاردهم دنیا
بران دارد؛ لذا توجه به نیست ذخیره و میران استخراج سالانه مس محتوی
مشهور در مقایسه با سایر کشورها، ایران فرصت افزایش طرفیت استخراج
سالانه مس محتوی را دارد که بی شک این امر نیازمند تدوین استراتژی
ابلیل اجراء و قعده بینانه می باشد. در جهت دستیابی به این هدف در مرحله
۱) ایجاد عملیات اشتکاف، به منظور افزایش دسترسی، دسترسی به منابع و ذخیر

معدنی و پشتیبانی از تولید پایدار بعد از رسیدن به هدف مورد نظر، تسریع رسیدن باید به بحث نوسازی و توسعه زیرساختها، کارخانه‌های فرآوری و فرآنده‌های ذوب و تصفیه پرداخته شود. دستیابی به این هدف بایزامد تحقیقات گستره در بخش استفاده از داشت و تکوّن‌های پیشرفت و راهنمایی ابزارهای هوشمندسازی و انقلاب صنعتی نسل چهارم در عملیات اکتشاف منابع معدنی، استخراج مواد معدنی، فرآوری مدریت فروش و ایجاد ظرفیت همکاری دولت خصوصاً در بحث سهیل روندانه مجوزهای زیست‌محیطی و بهره‌برداری و همچنین بر هنگ‌سازی در راستای همکاری مردم با صنعت معدنکاری است. بر صورت فراهم آمدن زیرساخت‌های تامین آب و انرژی، صدور مجوزات مربوطه، رفع معارضین محلی و رفع محدودیت‌های ارزی اسایر پیش‌بازارها، می‌توان با تکیه بر ذخایر موجود در راستای توسعه طرح‌های معدنی و گسترش ظرفیت استخراج معادن به اهداف سیم شده دست یافته.

برای تکمیل زنجیره ارزش در صنعت مس چه راهکاری بیشنهادمی کنید؟

متاسفانه بخش
معدن سهم بسیار
پاچیزی از تولید
ساخالص داخلی
کشور را به (GDP) کشواره
خود اختصاص داده
که نشان دهنده ضعف
در نگاه توسعه‌ای
به معادن کشور
با واسطه عدم
سرمایه گذاری کافی
و به موقع در تمام
حلقه‌های زنجیره در
ب، حمه است

توجه به افزایش هزینه‌های گزاف مواد و قطعات و تولید این نرخ تعديل شود تاشرکت ملی صنایع مس ایران را در راستای اجرای طرح‌های توسعه یاری کند. تداوم اکتشافات جدید افزایش میزان منابع زمین شناسی شرکت ملی صنایع مس ایران ب عنوان بزرگ‌ترین بنگاه اقتصادی مکثشف و دارنده توان مالی - لجستیکی مناسب، مستلزم اخذ مجوزهای جدید جهت انجام عملیات پرهزینه و پررسیک اکتشافی در مقیاس ناچیه‌ای، پهنه و محدوده اکتشافی است، از این‌رو با توجه به توان مناسب شرکت ملی صنایع مس ایران در اکتشاف منابع جدید، رفع محدودیت‌های این شرکت در این زمینه می‌تواند گام موثری در تداوم روند اکتشافات ذخایر بازار و اقتصادی مس در کشور باشد. با توجه به شناسایی محدوده‌های پرتوسانی محدوده مس وجود سقف امتیاز صلاحیت فنی و مالی و از سوی دیگر، افزایش دو برابری امتیاز مورد نیاز برای ثبت هر محدوده که از ۲۵ به ۵۰ امتیاز افزایش یافته است، امکان ثبت بخش اعظمی از محدوده‌های شناسایی شده و همچنین شرکت در مزایدات محدوده‌های معدنی فراهم نیست که قطعاً تداوم این امر منجر به کندشدن و توقف فعالیت‌های اکتشافی و مانع آغاز پژوهش‌های جدید خواهد شد. همچنین در زمینه اخذ مجوز ثبت محدوده‌های اکتشافی و گسترش محدوده‌پردازهای بهره‌برداری صنایع معدن و اخذ مجوزهای مربوطه از ادارات کل منابع طبیعی و آبخیزداری و سازمان حفاظت محيط‌زیست استان‌های نیز شرکت ملی صنایع مس ایران در معدن و محدوده‌های بسیاری با مشکلات زیادی مواجه شده که رفع محدودیت‌های توائباعث تسریع طرح‌های توسعه شود. یکی دیگر از مشکلات عدیدهای که شرکت ملی صنایع مس ایران با آن مواجه است، چالش بامعارضین محلی است که در اطراف معدن به طرق مختلف، بخش‌های اکتشاف، استخراج و توسعه راحت‌الشعاع قرارداده و موجب کندی فعالیت‌های معدنی می‌شوند و باید تسریع قانونی در رفع مشکل تملک در محدوده‌های معدنی و همچنین تملک مربوط به انشاگاه‌های باطله و کم‌عیار اطراف معدن انجام شود. در پایان نیز چالش‌های مرتبط با تأمین آب و بعض انصاری که اینده صنایع معدنی کشور و همین طور صنعت مس را تهدید می‌کنندیز جزو مشکلات عمده‌ای است که این صنعت با آن درگیر است.

در خواست شما از دولت برای حل مشکل صنایع معدنی چیست؟

در سال‌های اخیر و با هدف گذاری و حمایت مدیریت ارشد محترم شرکت ملی صنایع مس ایران، گسترش کمی و کیفی فعالیت‌های اکتشافی در سطح کشور یکی از استراتژی‌های اصلی این شرکت بوده که در راستای فرمایشات مقام معظم رهبری در خصوص ترمیم اقتصاد کشور بافعال سازی هرچه بیشتر بخش معدن صورت گرفته است. یکی از منعی که سال‌ها گریبان گیر شرکت ملی صنایع مس ایران و اغلب فلان حوزه معدن است، اخذ مجوزهای ثبت محدوده‌های اکتشافی و گسترش محدوده پروانه‌های بهره‌برداری معدن و استعلامات از سازمان‌های ذی‌ربط است. تعدد سازمان‌ها و ارگان‌های مورد استعلام و تداخلات قانونی و استناد سازمان‌های بدهی قوانین درون سازمانی که اغلب ناهمسو با یکی‌گیر هستند موجب شده تاروند اذیک پروانه اکتشاف که از مجوزهای اولیه اکتشاف محسوب می‌گردد، مدت‌های طول انجامد. معدن به نوعی بخش مهمی از منابع طبیعی خدادادی محسوب شده که در اختیار آhad مردم بوده و باید انتفاع و بهره‌برداری از آن‌هادر همکاری موثر با سازمان‌های منابع طبیعی و محیط‌زیست در کمترین زمان ممکن صورت پذیرد. بدیهی است،

در مطالعات معدنی و بهره‌برداری از یک معدن سیاست‌های بازگرداندن محیط از نظر زیست‌محیطی به شرایط قبلی باید در دستور کار قرار گیرد، این در حالی است که عمالاین گونه نیست و سازمان منابع طبیعی و متخصصان مجوزهای معدنی اعم از زیرمجموعه‌های وزارت صمت و بخش خصوصی همواره دچار چالش‌های اساسی بایکدیگر هستند. امیدواریم، با توجه به تأکیدات چندین باره مقام معظم رهبری در چند سال اخیر در زمینه پرنگ‌سازی نقش معادن در اقتصاد، شاهد رویکرد جدید و نگاهی نو در سازمان‌های دخل در ارائه مجوزهای بهویژه منابع طبیعی در کنار تشدید قوانین زیست‌محیطی والزام معدنکاری به پرداخت هزینه‌های بازگرداندن محیط به شرایط قبلی بایهتر از آن باشیم. همچنین لازم است، در شرایطی که مس به عنوان یک فلز بر罕ی در سطح جهانی مطرح شده است، مواد ۲۴ مکرر قانون معادن در عمل به اجراد آید. تشکیل کارگروه‌های رفع موانع باهتمکاری وهم‌اندیشی تماس‌سازمان‌های متولی امر می‌تواند گام مهمی برای رفع مشکلات و کاهش تصمیمات و قوانین ناهموشاً و منجر به نگاه همه‌جانبه و آینده نگران به حوزه معدن و اکتشافات معدنی گردد. همچنین دولت با ارائه تسهیلات مالی و کاهش بار مالیاتی برای صنایع معدنی می‌تواند به توسعه و رشد آن‌ها کمک کند. با توجه به اینکه دولت نقش مهمی در آموزش و توسعه منابع انسانی دارد، می‌تواند با افزایش سرمایه‌گذاری در آموزش و توسعه مهارت‌های لازم برای صنعت معدن، نیروی کار مخصوص و ماهر را در این صنایع تأمین کند که در نهایت با حمایت از تحقیق و توسعه فناوری در صنایع معدنی به بهبود عملکرد و کارایی این صنایع کمک شایانی خواهد کرد.

چه توصیه و پیشنهادهایی برای شرکت‌های خصوصی و ذخایر کم و محدود دارد؟

اولین توصیه به همکاران محترم بخش خصوصی که در جبهه مشترک با شرکت‌های بزرگ معدنی در جهت تحقق یک هدف واحد که همان رونق هرچه بیشتر اقتصاد معدنکاری است، تلاش می‌کنند این است که با استفاده از دانش روز، تکنولوژی و نیروی انسانی مجرب و مختص در چهت بهره‌برداری بهینه‌ای از ذخایر موجود گام بردارند. با توجه به پیشرفت‌های روزافزون جهانی در تمام زمینه‌های معدنکاری، شرکت‌ها باید با به کارگیری های نوین معدنی مانند استخراج هوشمند و بهینه‌سازی فرآیندهای استخراج، استراتژی‌های مناسب برای بهره‌برداری بهینه و پایدار از این ذخایر را تعیین کنند. همچنین این شرکت‌هایی توائباعث باستراتژی‌های همچون پژوهش و تحقیق در جهت کشف منابع جدید، همکاری با سایر شرکت‌ها و افاده مرتب و تشکیل کنسرسیویوم‌های معدنی، راه را برای ورود به بازارهای خارجی برای فروش محصولات خود و تنظیم قراردادهای معدنی بلندمدت با منابع ثابت هموار کنند و سبب ایجاد فرصت‌های تنویر بخشی در عرصه معدنی شوند. در مرحله بعد، همکاری شرکت‌های خصوصی با دولت، سایر شرکت‌ها و صنایع می‌تواند منجر به اشتراک گذاری منابع، تجربیات و تکنولوژی‌ها با سایر شرکت‌ها و صنایع شود و به دسترسی آن‌ها به منابع معدنی، تسهیلات مالی، امکانات لازم و بهبود عملکرد کمک کند. یکی دیگر از توصیه‌های مهم، به این صنایع سرمایه‌گذاری در آموزش و توسعه مهارت‌های کارکنان و تربیت متخصصان ماهر و با تجربه است که می‌توانند تأثیر شگرفی در بهبود عملکرد و بهره‌وری شرکت داشته باشند. ■

در سال‌های اخیر
شهرداری افزایش
شدیدی در حقوق
دولتی معدن مس
در مقایسه با سایر
کشورها بوده‌ایم
که موجب تحمل
هزینه‌های بیشتری
شرکت ملی صنایع
مس ایران و افزایش
هزینه‌های طرح‌های
توسعه معدنی شده
است

نقش صنایع فولاد در تامین برق کشور

مولود غلامی
روزنامه‌نگار اقتصادي



شرکت‌ها ۱۴ واحد نیروگاهی معادل ۱۲۴۶۹ مگاوات برق را ارداد شبکه سراسری کنند.

حال با گذشت حدود دو سال از انعقاد تفاهم‌نامه مذکور و در آستانه سومین سال مسئولیت دولت سیزدهم، نه تنها هیچ یک واحد نیروگاهی در صنایع فولادی و معدنی به اتمام نرسیده است، بلکه برخی از شرکت‌های فوق الذکر که تفاهم‌نامه امضا کردند، طرح اجرایی برای احداث نیروگاه برق حرارتی در واحدهای خود ندارند. در چنین شرایطی، اختیارات اتفاق دیگری نیز میان انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران با وزارت نیرو مبنی بر احداث ۵ هزار مگاوات نیروگاه جدید توسط بخش خصوصی فولاد انجام شده، در حالی که تفاهم‌نامه قبلی هنوز به سرانجام نرسیده است.

بانگاهی به آمارهای منتشر شده از سوی فولادسازان، اعمال محدودیت و قطع برق در واحدهای تولید و ارزش محصولات را در پی دارد و از ۳۰۰۰ میلیارد تومان کاهش تولید و ارزش محصولات را در پی دارد و خسارت‌های سنگینی را به صنایع فولادی وارد می‌کند. پیامدهای این خسارت‌های سنگین افزون بر صنایع، دامن گیر سهامداران و حتی دولت است و کاهش تولید، صادرات و ارزآوری این صنعت را تحت تعیین قرار می‌دهد. کاهش ارزآوری در سال‌هایی که کشور با تشید تحریم‌های نفتی رو به رست و سیاست کاهش اتکابه صادرات نفت را در پیش گرفته است روزی بودجه سالانه تاثیری می‌گذارد و کسری بودجه را تشید می‌کند. با توجه به خسارت‌های وارد شده به صنعت فولاد و همچنین اقتصاد غیرنفتی کشور، برنامه ایجاد ظرفیت ۱۰ هزار و ۵۳۶ مگاواتی برق با همکاری فولادسازان در فاز نخست به اجرا در آمد و در فاز دوم نیز تولید ۵ هزار مگاوات برق توسط بخش خصوصی و صنایع فولادی در دستور

صنایع فولاد، یکی از بزرگ‌ترین و مهمترین بخش‌های تولیدی کشور محسوب می‌شوند و حدود ۳۰ درصد از تولید خالص ملی (GDP) را در اختیار دارند. طبق آمارهای رسمی، ارزش افزوده صنعت فولاد سالانه به ۲۰ میلیارد دلار می‌رسد و صنایع فولادی برای ایجاد این میزان ارزش افزوده، سالانه ۲۰ میلیارد کیلووات ساعت برق مصرف می‌کنند. وجود ظرفیت نیروگاهی ۶ هزار مگاواتی در صنعت فولاد، شرکت‌های بزرگ خصوصی و شبه دولتی در این حوزه را برای تولید برق و کاهش بار انرژی از روی دوش دولت تغییر می‌کند. کمبود منابع انرژی و قطع برق طی سال‌های اخیر به یکی از چالش‌های بزرگ صنایع به ویژه صنایع انرژی‌براند فولاد تبدیل شده است. البته قطعی گاز در زمستان هم در دسر دیگری برای صنایع تولیدی محسوب می‌شود که بر میزان تولید، فروش و صادرات شان تاثیر منفی می‌گذارد. بر همین اساس و برای تامین بخشی از برق مورد نیاز صنایع، پاییز سال ۱۴۰۰ دولت سیزدهم به چاره‌اندیشی افتاد و با همکاری وزارت صنعت، نیرو و صنایع فولادی، تفاهم‌نامه ساخت ۱۴ نیروگاه حرارتی را با ظرفیت ۱۰ هزار مگاوات برق به امصار ساند. تفاهم‌نامه ساخت ۱۴ نیروگاه برق حرارتی در ۱۴۰۰ مهرماه ۱۴۰۰ در حالی امضاشد که قرار بود با سرمایه گذاری شرکت‌های بزرگ صنعتی و معدنی کشور، ۱۰ هزار مگاوات برق طی ۴ سال وارد شبکه سراسری شود. شرکت‌های فولاد مبارکه اصفهان، فولاد هرمزگان، فولاد کاوه جنوب، الومینیوم المهدی، شرکت ملی صنایع مس ایران، معدنی چادرملو، گل گهر سیرجان، ایرالکو، الومینیای ایران، توسعه آب آسیا، پویانرژی، فولاد خوزستان، ایمیدرو و فولادستگ شرق، این تفاهم‌نامه مشترک را با وزارت نیرو و صنعت و معدن امضا کردند و قرار شد تا سال ۱۴۰۴ این

بانگاهی به
 برنامه‌های ساخت
 نیروگاه توسط
 واحدهای صنعتی و
 معدنی طی سال‌های
 اخیر، می‌توان امیدوار
 بود که تا یکی دو
 سال آینده بخشی از
 برق مصرفی صنایع
 توسط شرکت‌ها
 تولید شود

کار قرار گرفت، اما هنوز هیچ یک از شرکت‌های مذکور نتوانستند واحد نیروگاه‌های خود را به مرحله بهره‌برداری برسانند وارد شبکه سراسری کنند. احداث نیروگاه برق به زیرساخت‌ها و تجهیزات زیادی نیاز دارد. سرمایه‌گذاری واحدهای صنعتی و معدنی باهدف تامین برق پایدار نیازمند سرمایه‌گذاری‌های بزرگی است.

بانگاهی به برنامه‌های ساخت نیروگاه توسعه واحدهای صنعتی و معدنی طی سال‌های اخیر، می‌توان امیدوار بود که تاکنی دو سال آینده بخشی از برق صرفی صنایع توسط شرکت‌های تولید شود و کمبود برق بهویژه در فصل تابستان به حداقل برسد. با این ترتیب، مشکل کاهش شدن تولید، فروش و صادرات واحدهای صنعتی و معدنی و فولادسازان نیز رفع خواهد شد. بر اساس اطلاعات منتشر شده از سوی انجمن فولاد، مراحل ساخت نیروگاه برق در ۱۴ شرکت معدنی و فولادی به شرح زیر است:

- طبق آخرین اخبار قرار بود ۲ واحد نیروگاه بخش صنعت، در مجموع به ۳۶۶ مگاوات در تابستان امسال وارد مدار شوند که تاکنون انجام نشده باخبری مبنی بر اتمام این نیروگاه‌های نیروگاهی نیز نشده است. این نیروگاه‌ها در استان‌های اصفهان، هرمزگان، یزد، کرمان، فارس، سمنان و خوزستان قرار دارند.

- با پیگیری و هماهنگی بین وزارت‌خانه‌های نیرو، صمت و نفت، مجوز و تخصیص ساخت نیروگاه‌های فولادمبارکه، آلومینیوم المهدی، گل‌گهر، لامرد، سمنان و فولاد خوزستان نیز صادر و گروه مپناه عنوان پیمانکار احداث واحدهای نیروگاهی نیز تاکنون ساخت بیش از ۱۵۰۰ مگاوات از کل سهم صنایع را منعه شده است.

- نیروگاه سیکل ترکیبی ۹۱۳ مگاواتی لامرد در استان فارس، منطقه ویژه صنایع ارزی مشتمل بر ۲ واحد گازی و یک واحد بخار از سال ۱۳۹۱ تاکنون در دست احداث است. پست‌های ۴۰۰ و ۴۳۰ کیلومتر با دو خط منشعب از نیروگاه عسلویه به طول ۴۶ کیلومتر در این منطقه در دست احداث است که در صورت بهره‌برداری، ۵۲۰ مگاوات برق مورد نیاز سالکو، بزرگ‌ترین مجتمع تولید آلومینیوم را در جنوب استان فارس (منطقه لامرد) تامین خواهد کرد.

● شرکت فولاد مبارکه اصفهان با شهرکت مپنا، قرارداد احداث نیروگاه سیکل ترکیبی را منعقد کرده است. این پروژه با همکاری چندجانبه و مشترک فولاد مبارکه، مپنا، شرکت توانیر، برق منطقه‌ای اصفهان و تیم مدیریت محرب آغاز شده و با سرعت مناسبی در دست اجراست. فولاد مبارکه در این پروژه به عنوان سرمایه‌گذار بخش خصوصی، یک واحد نیروگاهی سیکل ترکیبی با تکمیر میزان مصرف آب و انرژی نسبت به سایر نیروگاه‌های کشور را احداث خواهد کرد.

● شرکت ملی صنایع مس ایران نیز قرار است، یک واحد نیروگاه گازی با ظرفیت ۴۰۰ مگاواتی را به صورت EPC در مجموعه ذوب و پالایش خاتون آباد، واقع در مجتمع مس شهر باک (کرمان) احداث کند. ساخت این پروژه نیروگاهی شرکت ملی مس، از طریق مناقصه به شرکت پیمانکار و آذار خواهد شد.

باتوجهی موارد فوق، این گونه استنتاج می‌شود که با گذشت حدود ۲ سال از اضای تقاضا مکافته مساخت نیروگاه توسعه شرکت‌های بزرگ صنعتی، معدنی و فولادی کشور، هنوز هیچ شرکتی تنوانته به تعهدات خود در این زمینه به صورت کامل عمل کند. این در حالی است که شرکت مادر تخصصی توسعه مهندان و صنایع معدنی خاورمیانه، میدک، به رغم اینکه در میان ۱۴ شرکت فولادی که برای ساخت نیروگاه برق حرارتی معتمد شده‌اند، قرار ندارد، اما در سال ۱۴۰۱ توانست با استفاده از توان داخلی شرکت‌های زیرمجموعه خود یک واحد نیروگاه ۴۵۰ مگاواتی سیکل ترکیبی مدرن در کلاس F احداث کند و به شبکه سراسری متصل شود.

به این ترتیب، میدک بدون کمک گرفتن از شرکت‌های پیمانکار مجری ساخت نیروگاه مانند شرکت مپنا توافقه تمامی مراحل طراحی، ساخت، واردات تجهیزات و راهاندازی نیروگاه ۴۵۰ مگاواتی خود را جراحت نموده به بهره‌برداری برآمد. بر همین اساس، میدک را باید تجلی کامل صنعت فولاد کشور در اجرای شعارهای خود کفایی، افزایش تولید، اشتغال‌زایی و دانش‌بنیان دانست. ■

اعمال محدودیت و قطع برق در واحدهای تولید فولاد در پروسه یک هفته تا ۱۰ روز بیش از ۳۰۰۰ میلیارد تومان کاهش تولید و ارزش محصولات را در پی دارد و خسارت‌های سنگینی را به صنایع فولادی وارد می‌کند



ماهنه‌نامه دنیای سرمایه‌گذاری
آبان ۱۴۰۲ شماره ۸۴



چشم انداز روشن

صنعت مس ایران

محصولات مسی نظیر کاند، اسلب، بیلت و مفتول می‌باشد. یخش عمدۀ سرمهایه گذاری هائیز در سه معدن مس بزرگ کشور شامل مس سرچشمۀ و میدوک در استان کرمان و معدن سونگون در استان آذربایجان شرقی مخصوصاً است.

شرکت ملی صنایع مس ایران در سال ۱۴۰۲ نیز برای نخستین بار توانست باجرای کارخانه فلواتاسیون سرباره کوره های ذوب و سرباره های دور ریز مجتمع مس سرجشتمه را به مردباری کرده و از آن، کنسانتره مس با عیار ۲۵ درصد تولید کند. این محصول یکی از محصولات دارای بالاترین حاشیه سود در بین تمام محصولات شرکت ملی مس است. با این حال به نظر می رسد، با وجود تلاش های سپاری شرکت ملی صنایع مس ایران، تحول بینابین این صنعت جز از راه دستیابی به فناوری های جدید به ویژه در زمینه اکتشاف و بهره برداری از ذخایر و همچنین در مرحله فراوری و تولید محصولات بالارزش افزوده بالا ممکن پذیر نیست. صنعت مس ایران از نظر تجهیزات و فناوری های موجود نیاز به نوسازی گسترده دارد و این امر نیز جز از طریق دسترسی به بازارهای تجهیزات و فناوری در جهان به سختی قابل حصول است. از سویی، استفاده از روش فیت علمی و دانشگاهی کشور در این صنعت به شکلی که میان نهادهای پژوهشی و صنعتی ارتقا طلب دسویه شکل بگیرد نیاز جمله اموری است که می توان گفت، بدون توجه به آن به سختی نتوان به توسعه پایدار در زمینه صنعت مس دست نافت.

پیش‌بینی شده که با ظهور خودروهای برقی، صنعت مس، رونق قابل ملاحظه را تجربه خواهد کرد. ایران نیز در صورتی می‌تواند از این رونق بهره‌بردار کرده و زیرساخت‌های لازم و بیوپلیمرات زمینه ارتقای صنعت کنونی و توسعه صنایع تولید کننده کالاهای ارزش افزوده بالا در صنعت مس را به شکلی جدی دنبال کند. استفاده از توان بخش خصوصی و توجه به تجزیه‌يات گران قدر بخش دولتی در صنعت مس نیز از دیگر شرایط پسندیده‌ای توسعه‌ابعادی صنعت مس در کشمکش است. ■

ایران بادارا بودن ۳۶۵ میلیون تن ذخیره مس، معاذل ۴٪ درصد مس جهان، از نظر حجم ذخیر در رتبه هفتم قرار دارد. علاوه بر این، شرکت ملی صنایع مس ایران با سبقه‌ای بیش از یکیم قرن فعالیت گسترده در زمینه اکتشاف، استخراج و فرآوری می‌تواند در میان ۱۰ شرکت برتر در حوزه تولید مس در جهان قرار بگیرد. از سویی، برنامه‌ریزی برای تولید ۴۰۰ هزار تن کاتد مس در پایان برنامه ششم توسعه در کشور نیز انجام شده است. نقطه قوت صنعت مس ایران، داشتن ذخایر غنی و تجربه فنی بالاست. شرکت ملی صنایع مس ایران، سال ۱۴۰۴ رافق افزایش تولید خود قرار داده که این افزایش از طریق ارتقای حجم توسعه سرمایه‌گذاری‌های جدید، توجه خاص به معادن کوچک بخش خصوصی و همچنین معادن خردبار اهداف افراش، حجم فوژ، صادرات، صورت خواهد گفت.

بر اساس اطلاعات منتشر شده، چشم انداز کنسانتره مس در پایان برنامه ششم با اضافه شدن ۴۱۵ هزار تن کنسانتره از چهار معدن بزرگ دره زار، دره آلو، دره زرشک و چاه فیروزه و ۱۸۰ هزار تن از معدن های کوچک به بیش از یکمیلیون و ۸۰۰ هزار تن می رسد. از طریق این افزایش تولید است که چهش در تولید کاتد مس و قرار گرفتن در میان کشورهای برتر تولیدکننده کاتد مس حاصل خواهد شد. شرکت ملی صنایع مس ایران، رسیدن به تولید یکمیلیون تن کاتد به ارزش ۱۰ میلیارد دلار و سود خالص ۵ میلیارد دلاری تاسال ۱۴۰۶ را در دستور کار خود قرار داده که برای تحقق این چشم انداز، اجرای طرح های توسعه با سرمایه گذاری ۱۵ میلیارد دلار ضروری است.

شرکت ملی صنایع مس ایران در سال ۱۴۰۱ توانست با وجود افت قیمت مس در سطح جهان، به رشد منابعی دست یابد و به نظر می‌رسد در صورت اجرای موقوف برنامه‌های خود، جایگاه ایران را رتبه ۱۸ تولید کنند کاتد مس در جهان به شکل قابل توجهی ارتقاء دهد. این برنامه‌ها بخشی از ارتقای توان ایران در زنجیره تولید و تأمین مس است که شامل مراحل مختلف از مرحله اکتشاف و استخراج تا پهلوی‌داری از معادن مس و تولید

نشر کت ملی صنایع
مس ایران، سال
۱۴۰۴ را فیض افزایش
تولید خود قرار داده که
این افزایش از طریق
ارتقای حجم توسعه
سرمایه‌گذاری‌های
جدید، توجه خاص به
معدن کوچک بخش
خصوصی و همچنین
معدن جدید با هدف
افزایش حجم فروش
صادراتی صورت
خواهد گرفت



گفت و گوی اختصاصی با سید مرتضی هاشمی

در این بخش می خوانیم:

- سیاسی کاری؛ بلای جان اقتصاد
- کاهش وابستگی کشور به فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی با نگاه توسعه محور
- ارتقاء مناسبات اقتصادی ایران با کشورهای منطقه با راه اندازی مگاپروژه پتروشیمی کیان

در گفت و گو با مدیر عامل شرکت دهنار تک مطرح شد

سياسي کاري بلای جان اقتصاد

محمد جعفری

به گفته فعالان بخش خصوصی، صادرات در بسیاری از بخش‌ها متوقف شده یا روند بسیار کندی دارد که منفی شدن تراز تجاری، گویای این موضوع است. از نظر آن‌ها، اینکه ارز به چرخه بانک مرکزی بازگرد، درست است، ولی اینکه چگونه و با چه مکانیزم و قیمتی، راهکار درست و مشخصی ندارد. قاجاق سوخت نیز، چالش مهمی برای کشورمان است که به نظر می‌رسد، اختلاف قیمت داخل و خارج از اصلی‌ترین دلایل آن باشد. ضمن اینکه تصویب قوانین خلق‌الساعه و بدون پیشتوانه موضوع دیگری است که علاوه بر تشدید قاچاق؛ سرمایه‌گذاری، کسب‌وکار و اقتصاد را ضعیف کرده است. در واقع فعالان این عرصه، قاچاق را محصول اقتصاد فشل می‌دانند و معتقدند، تا زمانی که اقتصاد اصلاح نشود، مسایل و چالش‌هایی مانند قاچاق سوخت نیز پایر جا خواهد بود. به منظور بررسی بیشتر این موضوع، گفت و گویی با سید مرتضی هاشمی، مدیر عامل شرکت دهنار تک انجام داده‌ایم، وی از ابتدا در شرکت‌هایی که متعلق به خودش بود و مدیر عاملی آن را بر عهده داشت، فعالیت‌هایی در ارتباط با ترانزیت فرآورده‌های نفتی، تامین فرآورده‌های نفتی، ترانزیت به عراق از کشورهای CIS، ترانزیت به افغانستان و ترانزیت مازوت از عراق به بندر بوشهر انجام می‌داد و با مرور زمان وارد حوزه تخصصی شد. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

مرکزی، سیاست‌های ارزی برای واردات و همچنین محدودیت‌هایی که برای واردات اعمال شد، به اجرای دشوار شرکت دیگر را به ثبت رسانیدیم، البته تمامی شرکت‌هایی که از این مخصوصیت‌های را در اینجا می‌دهند، ولی به دلیل اعمال محدودیت‌های توسعه‌سازی برای واردات، شرکت‌هایی دیگری را تاسیس می‌کنند تا به واسطه آن از بانک مرکزی ارز دریافت کنند، چراکه ارز نیما بی به واردات مواد اولیه اختصاص پیدامی کند و برای استفاده از این ارز و ماندگاری در بازار، باید این کار انجام شود. به عبارت دیگر؛ مبنای قیمت‌گذاری بازار، ارز نیماست و آن‌جا که رقبا از ارز نیماست این استفاده می‌کنند، باید شرکت‌هایی جدید تاسیس تازه باشند از این استفاده کنیم که خوشبختانه در این سیاست موفق بوده‌ایم.

چه میزان از سهم بازار داخل را به خود اختصاص داده‌اید؟

بازار داخل، بسیار بزرگ است و این بازار هم بخش بندی خودش را دارد. بخشی از بازار در اختیار چند پالایشگاه از جمله ایرانول، نفت پارس، بهران و سپاهان است که روال و قوانین خود را دارند و چهار پالایشگاه خصوصی هم در این زمینه فعالیت دارند که هر کدام متعلق به یک ارگان پاسازمان است. در بخش خصوصی که شرکت‌های تحت مدیریت بندی نیز در آن‌جا فعال هستند، باز هم چند بخش وجود دارد که حجم تولیدات شان در یک سطح خاصی است، برند خارجی دارند، تحت لیسانس فعالیت می‌کنند یا برند داخلی هستند که در سطح کشور بسیار قوی کار می‌کنند. بخش دیگر مربوط به شرکت‌هایی است که ضعیف‌تر و منطقه‌ای کار می‌کنند؛ یعنی در حدیک استان یا یک شهرستان فال هستند. برخی هم شرکت‌هایی هستند که اسامی برند‌های دیگر را روی محصولات خود می‌زنند که داستان متفاوتی دارند.



در خصوص فعالیت‌ها و اقدامات شرکت دهنار تک توضیحاتی ارائه فرماید.

این شرکت از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را با تأمین مواد اولیه روغن موتور گریس آغاز کرده و صادرات را به بخش جانی هم اضافه کرده است. این شرکت از ابتدای به صورت تخصصی در حوزه تأمین مواد اولیه صنعت روانکارهای صنعتی فعالیت کرده و کاملاً خصوصی است و در زمینه تأمین مواد اولیه انواع لوبریکنت‌های صنعتی، روغن موتور و گریس فعالیت دارد و صادرات محصولات By-product پالایشگاهی راهنم انجام می‌دهد. ناکفته نماند، مابه انجام کارهای بازرگانی مشغول هستیم و در زمینه تولید هیچ فعالیتی انجام نمی‌دهیم، بلکه مواد اولیه روغن موتور، گریس و انواع لوبریکنت را وارد می‌کنیم و تمام تولید کنندگان روغن موتور، گریس و انواع لوبریکنت‌های صنعتی در داخل ایران، از مشتریان ما هستند. در ادامه، به دلیل سیاست‌گذاری‌های عجیب و غریب بانک

در بخش صادرات چه اقداماتی انجام داده اید و چه موانعی

مانع پیشرفت این کار شده است؟

تجارت محدودیت هایی را برای واردات اعمال کردند. به عنوان مثال بر این نکته اشاره داشته اند، شرکت هایی که در سال قبل و سال های قبل تراز آن، واردات بیشتری داشته اند، در سال بعد آن، حق واردات ۸۵ درصدی را دارند و برای هر اج اس کدسه میهای قرارداده اند که این سهمیه ها سریع پرمی شود. این مساله برای شرکت های نوپا، گرفتاری هایی را به وجود آورده و برای شرکت هایی مانند ما که افزایش فروش داریم، به معنای بن سست کامل است. از سوی دیگر، پیشنهاد وزارت صمت این است که در قبال صادرات، اقدام به واردات کنید که اگر بخواهیم این کار را بالاز ۵۰ هزار تومانی انجام دهیم، چگونه بایدین دو گانگی را به مشتریان خود توضیح دهیم؟ ولی وزارت صمت اصلاً به این موضوعات فکر نمی کند. در بخش واردات، قوانین عجیب و غریبی وجود دارد و هیچ مبنای فکری و عقلی ندارد. این قوانین، روزانه صادر می شود و متوافقانه فرادی که هیچ گونه ارتباطی با صنعت ندارند، راجع به آن تصمیم گیری می کنند.

این موضوع در بخش صادرات چگونه است؟

از چند سال پیش دولت ایک بردهای تلاش کرد که از حاصل از صادرات را قانون نمند کند. تا قبل از آن شرکت های صادر کننده کالا را صادر می کردند و از آن راهم در بازار آزادی فروختند؛ بنابراین دولت، تصمیم های درستی را گرفت. از طرفی، وارد کننده کالای قاچاق ها، از خود را بازار آزاد نهیه می کند که باید این موضوع را هم کنترل کرد. در کشوری که اقتصاد صحیح و سالمی دارد، اینکه ارز در گاو صندوق نگهداری شود، کار درستی نیست. در مجموع با توجه به جم جم، بالای قاچاق به کشورمان، این تصمیم که ارز زیر نظر بانک مرکزی قرار بگیرد، کار بسیار درستی است و این موضوع با ارز و دتر از این هال جام می شد.

چه نظری در خصوص سیاست های ارزی بانک مرکزی دارید؟

گزارشی که به تازگی منتشر شده، نشان می دهد که دوباره، تراز تجاری منفی شده که به معنای از بین رفتن صادرات است. چه بخواهیم و چه نخواهیم یک کشور نفت خیز هستیم و اقتصاد و ایسته به نفت داریم و به ناجار باید مانند بسیاری از کشورهای نفت خیز دنیا، فرآورده های نفتی صادر کنیم که هیچ اشکالی هم ندارد. این موضوع که ارز به چرخه بانک مرکزی بازگردد، حرف درستی است، ولی اینکه چگونه بازگردد و چرا باید به قیمت ارز نیما بی تلا دروم این اتفاق بیافتد، خود دولت هم پاسخ این سوال رانی دارد. بنده به دلیل مشکلات موجود، متوجه است که صادرات را رها کرده ام، به عنوان مثال، در حال حاضر صادرات غیرنفتی، نسبت به مدت مشابه سال گذشته به میزان زیادی کاهش پیدا کرده و همان طور که شاهدیم، کسری تراز تجاری نسبت به پارسال افزایش معنی داری پیدا کرده است.

آیا آمار و گزارشی از میزان صادرات مشتقات نفتی در دست دارید؟

آمار دقیقی ندارم، ولی می دانم که صادرات در صنف خودمان نسبتاً متوقف

در بخش صادرات، محصولات By-product مانند پارافین، روغن پایه پالایشگاهی و ریسا یکل را صادر می کنیم، اما به لطف قوانینی که بانک مرکزی برای ارز گذاشت، تقریباً صادرات ما به صفر رسیده است. صادرات ماعتمد تابه کشواره های هندو امارات است که روغن ریسا یکل در امارات طرفداران خاص خود را دارد. بخش اعظمی از روغن ریسا یکل که توسط ایران وارد امارات می شود، توسط همین کشور به کشورهای آفریقایی صادر می شود که بیش از ۸۰ درصد بازار هدف آن هارا تشکیل می دهد. اینکه ریسا یکل به عنوان یک محصول نیمه خام، چرا توسط خودمان به صورت مستقیم به آفریقا صادر نمی شود، داستان بلندی دارد. طبق قوانین بسیار دست و پا گیر استاندارد، صادرات محصولات نهایی عملکار بسیار سختی است و ارزش افزوده ناشی از تولید کالای نهایی از تولید کنندگان ایرانی سلب و به جیب تولید کنندگان اماراتی و هندی می رود که هیچ گونه قوانین دست و پا گیر و بدون منطقی ندارند. این جاست که چگونگی جلوگیری از خام فروشی، حرکت به سمت فروش محصول نهایی و ایجاد ارزش افزوده مطرح می شود. در این میان، کشور هند نیز محصولات مارا با ایجاد ارزش افزوده و تبدیل به یک محصول نهایی، به بازار آفریقا و شرق آسیا صادر می کند.

ورود و اقدام به فعالیت در چنین بازاری، مستلزم انجام چه کارهایی است؟

در بدو ورود به این بازار، نیازمندی هایی وجود داشت که توسط تعدادی از افراد برطرف می شد. ورود به چنین بازار جدیدی، مستلزم این است که از افراد حاضر در آن سه هم بازار بگیرند. در واقع استراتژی ورود به بازار مان، استراتژی ارض اسنا نشده بازار بوده؛ یعنی مازاین طریق وارد بازار شدیم و سهم بازار را گرفتیم. در بخش صادرات هم به همین منوال بود؛ البته بحث بازار صادرات بازار ادامستیک کاملاً متفاوت است. بازار صادرات نیازمند بازاریابی و اعتمادسازی است. زیرا قوانین صادراتی شرکت های ایرانی با شرکت هادر سایر مناطق دنیا متفاوت است، چرا که تامین مالی و رو بدل کردن پول در آن ها کاملاً متفاوت است و همه چیز نقد انجام می شود و حتی واریز به حساب هم نیست. حداقل در صنف ما که به این صورت است، ولی در مورد صنوف دیگر اطلاعی ندارم. در واقع رو بدل کردن پول به صورت دریافت نقدی در کشور امارات انجام می شود و طرف باید خیلی به شمام اعتماد داشته باشد که باری را شما خریداری کند که نمی داند، چیست و چه دیتابی دارد. به طور کلی فقط اعتبار تاجر است که کارمی کند؛ البته به شرط آنکه استفاده درستی از اعتبار خود داشته باشد.

این گونه برداشت می شود که فعالیت در این حوزه برای شرکت هایی مانند شرکت دهنار تک، بسیار سخت است.

نظر شما چیست؟

بله کاملاً. وزارت صنعت، معدن و تجارت، بانک مرکزی و سازمان توسعه

طبق قوانین بسیار
دست و پا گیر
استاندارد، صادرات
محصولات نهایی
عملکار بسیار
سختی است و ارزش
افزوده ناشی از
تولید کالای نهایی
از تولید کنندگان
ایرانی سلب و به
جیب تولید کنندگان
اماراتی و هندی
می رود

در خصوص قيمت فرآورده‌های نفتی چه سياست‌هاي را بايد جلوبيريم؟

اين وضعیت قيمت اصلاح‌منطقی نیست و همچنان منطقی ندارد، ولی از طرفی کاري هم نمی‌توان انجام داد. تصمیمی در خصوص افزایش سالانه قيمت بنzin گرفته شده بود که کاربیسیار منطقی ای بود، ولی همه چيز در اين کشور سياسي کاري می‌شود و هر دولتی برای خود نهادنی است به تصمیمات هزینه‌بربرای کشور می‌زند. همه چيز به سياست وصل می‌شود و اين غلط است. اصولاً چرا بايد قيمت فرآورده به سياست وصل شود؟ اين نگاه سياسي به تمام موضوعات اقتصادي، کارابه‌اینجا کشانده که دولت نمی‌تواند به قيمت بنzin دست بزن.

از سوی ديگر، حاكمت در آمد هاي مردم را افزایش نداده؛ بنابراین نمی‌تواند هر يك ساخت هارا بایل بيرد. البته هر چند هادرسيار از بخش ها ارتقاء يافته و اين هم يك ناترازي در اقتصاد خانوار به وجود آورده است؛ در نتیجه اغلب مردم در آمد هاي خيلي ضعيفي دارند، اما مخارج خود را بر اساس دلا رآزاد انجام می‌دهند.

اگر بخواهيد مشکلات و چالش‌های شرکت‌های مشابه خود را تجزیه و تحلیل کنید، آیا اعلت را فقط در سياست‌های دولت و بانک مرکزی می‌دانید؟

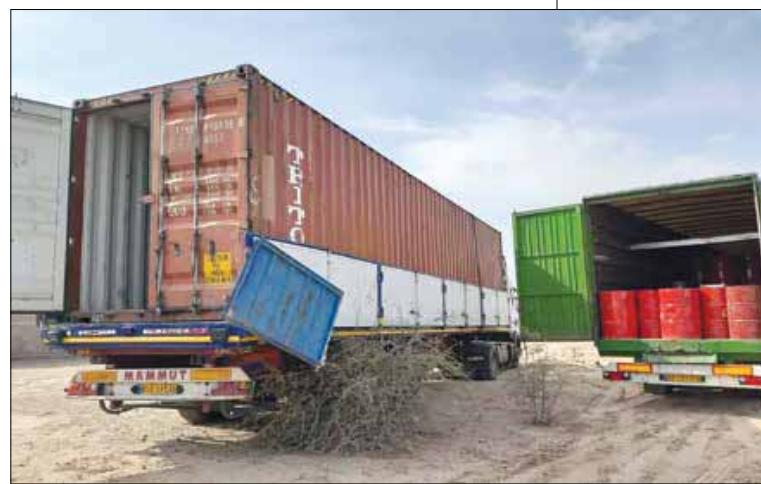
مادر سه بخش از جمله "سياست گذاري"، "اجرا" و "کنترل" با مشکلاتي موافق هستيم، واقعیت اين است که سياست گذاري از مجلس تادول، اغلب غلط و غير کارشناسي شده است. تعداد ۳۷۰ نماینده در مجلس شورای اسلامي حضور دارند و قاعده‌تايين تعداد نماینده، روی تمام موضوعات تخصصي دانش ندارند، ولی در دولت داستان کاملاً متفاوت است. هر يك ساخت متولی خود را باردار، ولی متناسبانه توسط افراد غير کارشناس و غیر مرتبط اداره می‌شود. در واقع در بخش قانون گذاري به شدت مشکل داريم و افرادي قانون گذاري هستند که اصلاح‌سواد، تخصص و کارشناسي لازم را در حوزه‌های اقتصادي و سایر حوزه‌های دارند. از طرفی، قوانين پشت سر هم می‌آيد. يك تحقیق نشان می‌دهد که عمر دستورالعمل هاي که در ايران از سازمان‌های دولتی صادر می‌شود، ۵۵ ساعت است. همچنين قوانين جديدي صادر می‌شود که دzedگر است و قوانين که به ظاهر مبنائي اين است که جلوی قاچاقچي، فاسد و رانت خوار را بگيرند، اما قوانين به گونه‌های هستند که افراد سالم را زور خارج می‌کند.

وسخن آخر...

تقريباً همه افراد جامعه از تمامي مواردي که در بالا ذكر شد، مطلع هستند، چراکه باين مشکلات موافق و با تمام وجود آن رادرک كرده‌اند و اکنون نوبت اصلاح و اقدام و اجرالاست. دولت‌مردان باید هرچه سريع‌تر نسبت به اصلاح اموری مانند انتصابات شایسته، قوانين و دستورالعمل هاي تسهيل کننده، بانک‌های حامي و کمک کننده، حرکت به سوي اقتصادي پويا و توسعه پايدار سازمان‌هایي از جنس پيشران، نه از جنس پاگير و... اقدام کنند. ■

شده و هر روز قوانين خلق‌الساعه‌اي به تصويب می‌رسد. برای مثال، زمانی که مسئولان نتوانستند جلوی قاچاق گازوپيل را بگيرند، صادرات فرآورده با فلكسي را منع کردند. سوال مالين است که اصلاح‌مگر چنین چيزی می‌شود؟ اصلاح‌مگر در مدت دو ماهی که منع شده، قاچاق گازوپيل کمتر شده است؟ حرف بنده اين است، قوانيني که در ايران وضع می‌شود؛ اعم از قوانين صادر شده در مجلس شورای اسلامي و دستورالعمل هاي که توسط دولت صادر می‌شود، در جهت جلوگيري از زددي و فساد است، ولی متناسبانه دستورالعمل هاي مربوط به حفظ، توسيع، ارتقا و گسترش يك کسب و کار انجام نمی‌شود.

بنابه چه دلایلی قاچاق فرآورده‌های نفتی افزایش یافته است؟



يکي از دلایل آن به اختلاف قيمت داخل و خارج بازمي گردد. به عنوان مثال، يك قيمت گازوپيل به ۴۵ هزار تoman برسرد، آياز هم قاچاق صورت می‌گيرد؟ مبنائي قاچاق، اختلاف قيمت است. دومين دليل آن هم قوانين است که سرمایه گذاري، کاسبی و اقتصاد را ضعيف کرده است. به اعتقاد بنده، قيمت ساخت حداقل باید به عددی مطابق با ناخه‌های جهانی برسرد که در همه جای دنيا اين اتفاق رخ داده، ولی مادر کشورمان نمی‌توانيم به قيمت‌ها دست بزنيم، چراکه اين موضوع، سياسي است و هزاران مساله جانبی دارد. در حال حاضر در کشورهای اطراف، بنzin و گازوپيل، هم قيمت هم هستند، ولی در کشور ما، بنzin با قيمت ۳ هزار تoman و گازوپيل، ۳۰۰ تoman عرضه می‌شود. اين در حالی است که ساخت سهميه‌اي ارزان تر است و در اين ميان، اين اختلاف، فساد آور است و جايگاه دار و پالایشگاه و تمام مرزنشينان را فاسد می‌کند. مرزنشينان کاري و چاره‌اي به جز قاچاق ساخت ندارند؛ بنابراین قاچاق از عاليه اقتصاد فشل است و آخر ماجرا اين است که بازداشت و جريمه می‌شود. اما و آن قدر سود کرده که اصلاح جريمه برایش مهم نیست.

کاهش وابستگی کشور به فرآوردهای

نفتی و پتروشیمی با نگاه توسعه محور

عبدالرسول جوادی بالاجاده

رییس اداره ارتباطات و روابط عمومی شرکت پتروشیمی کیان



یکی از راهبردی ترین و مهمترین طرح های پتروشیمی در کشور و خاورمیانه حسب تصویبات دولت و آغاز فعالیت آن توسط رئیس دولت وقت در سال ۱۳۹۸ در منطقه عسلویه، شرکت پتروشیمی کیان است



با تخصیص منابع اعتباری و ارزی از صندوق توسعه ملی می تواند فرآیند بهره برداری را زنديکرتو و موانع تولید محصولات مهم و کاربردی در سایر صنایع همچون الفین، التين و... را مرتقب کند. انتظار می رود، با توجه به تاکیدات رهبر معظم انقلاب اسلامی برای به حرکت آمدن پروژه پتروشیمی کیان و رفع مشکلات موجود، با همراهی سهامداران شرکت پتروفرهنگ و پارسیان گام های مهم برداشته شود. ■

ضرورت توجه به راهبرد رهبر فرزانه انقلاب در توسعه زنجیره ای ارزش افزوده طرح های بزرگ پتروپالایشگاهها، مگاپروژه کیان تجسم عینی راهبرد مقام معظم رهبری، نیاز به حمایت همه جانبه دولت دارد. مقام معظم رهبری در ماههای اخیر بارها به طور مستقیم به اهمیت توسعه پتروپالایشگاهها با هدف تکمیل زنجیره ارزش افزوده و با رویکرد جلاوگیری از خام فروشی و تولید فرآوردهای نفتی در صنایع زیردهستی پتروشیمی تأکید و دولت را مکلف به پیگیری این مهم کردند. این راهبرد زیرساختمی؛ نگاه عمیق و توسعه محور، افزایش تولید در جهت خودکفایی و کاهش وابستگی های کشور به فرآوردهای نفتی و پتروشیمی و استفاده بهینه از ظرفیت های طبیعی و انسانی عظیم موجود در کشور را می طلب. در چنین شرایطی؛ عملای توامندی ها، تخصص های نیروهای انسانی و منابع معدنی کشور هر زمانی رود و توسعه صنایع، به دست آوردن بازارهای بین المللی در بخش محصولات پتروشیمی و فرآوردهای نفتی را حاصل می شود. غفلت دولت های پیشین در باب توجه و حمایت از طرح های بزرگ پتروشیمی، موجب سرگردانی سرمایه گذاران طرح ها، تداوم روحیه خام فروشی و رکود صنایع پتروشیمی شده است. ممانعت از اجرای قانون پتروپالایشگاهها با توجه به تاکیدات مقام معظم رهبری و عدم پاسخگویی شفاف و تعلل های سازمانی در دولت، موجب بروز مشکلات اساسی در سرمایه گذاری طرح های بزرگ همچون «پتروشیمی کیان» شده است.

یکی از راهبردی ترین و مهمترین طرح های پتروشیمی در کشور و خاورمیانه حسب تصویبات دولت و آغاز فعالیت آن توسط رئیس دولت وقت در سال ۱۳۹۸ در منطقه عسلویه، شرکت پتروشیمی کیان است که دارای ویژگی های خاص در صنعت پتروشیمی است. اجرای طرح الفین ۱۲ و آروماتیک ۵ در دوفاز و در ۵ پلن توسط شرکت پتروشیمی کیان، می تواند تحقق راهبرد رهبر فرزانه انقلاب اسلامی در توسعه زنجیره ای ارزش افزوده طرح های پتروپالایشگاه باشد. دستاورد مجتمع پتروشیمی کیان در صورت تکمیل پروژه، تولید بیش از ۴/۵ میلیون تن از محصولات پتروشیمی در سال خواهد بود. از سوی دیگر، پس از تکمیل پروژه ها، اشتغال ۱۵ هزار نفر به طور مستقیم و ۷۰ هزار نفر غیرمستقیم می تواند گره گشای مهندی در اشتغال و تولید کشور باشد. مجتمع پتروشیمی کیان در شرایطی قرار دارد که با یک نگاه و توجه ویژه دولت در رفع موانع پیشرفت پروژه مانند سرمایه گذاری خارجی در قالب طرح فایناس و مساعدت ویژه



ارتقاء مناسبات اقتصادي ايران با كشورهای منطقه

باراهاندازی مکاپروژه پتروشیمی کیان

دکتر مهدی عبوری، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری غدیر در دیدار با اعضای هیات مدیره، مدیرعامل و قائم مقام شرکت پتروشیمی کیان، مکاپروژه پتروشیمی کیان را یکی از ظرفیت‌های بسیار خوب اقتصادی و تولیدی کشور بشمرد.

وی به اهمیت جایگاه شرکت کیان به عنوان مکاپروژه پتروشیمی و تولید محصولات استراتژیک و موردنیاز کشور و منطقه... پرداخت و تأکید کرد: باید باعزم و همت مضاعف در پیشرفت امور مدیریتی و رفع موانع تکمیل پروژه حرکت کردو در این میان، شرکت سرمایه‌گذاری غدیر در جهت تحقق برنامه‌های توسعه‌ای مکاپروژه پتروشیمی کیان تسهیل کننده خواهد بود.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری غدیر، بالاهمیت خواندن پروژه کیان برای اقتصاد و باروری صنایع پتروشیمی در راستای تحقق راهبردهای رهبری فرزانه اقلاب اسلامی در پتروپالایشگاهها، تولید و فرآوری محصولات در مقابله با خام فروشی، افزود تلاش و سیاست شرکت سرمایه‌گذاری غدیر، مساعدت و همراهی با شهامتاران پروژه پتروشیمی کیان برای تکمیل و بهره‌برداری این پروژه مملی است.

مهند عبدالله یاوری، عضو هیات مدیره و مدیرعامل شرکت پتروشیمی کیان نیز، گزارشی از اقامات و فرآیندر شد و توسعه مجتماع کیان، ضرورت تسهیل گری در تامین منابع اعتباری ورود سرمایه‌گذاری خارجی و همچنین تسهیل در تضمین و شرایط پذیرش فاینانسور برای تکمیل و بهره‌برداری پروژه کیان را به داد و به امتیازات خاص پروژه پتروشیمی کیان از لحاظ زیرساخت‌ها، نوع محصولات پتروشیمی و... اشاره کرد.

ضرورت تسریع در ساخت و بهره‌برداری رساندن پروژه
عظیم کیان

شرکت پتروشیمی کیان در سال ۱۳۹۱ به عنوان مجری طرح الفین ۱۲ و آروماتیک ۵ تاسیس شد. طرح پتروشیمی کیان در ابتدای صورت یک مجتمع پتروپالایشگاهی شامل یک واحد پیش تفکیک خوارک، آروماتیک و الفین به همراه تعدادی واحد پایین دستی تعریف شده بود. پیرو عدم قطعیت اختصاص خوارک میانات کاری به طرح، امکان اجرای تعدادی از احداث شامل واحد پیش تفکیک خوارک و واحد آروماتیک وجود نداشتند؛ لذا پیرو بررسی به عمل آمده در فرآیند مطالعات مفهومی مجتمع و با توجه به نتایج حاصله از بخش مطالعات بازار، علاوه بر حذف واحدهای مذکور تعدادی از احداثی پایین دستی نیز بامنای حداکثر وفاداری به طرح مصوب اولیه دستخوش تغییرات گردیدند. با توجه به مطالعات انجام شده و وضعیت محصولات پتروشیمی در بازارهای داخلی و بین‌المللی در سال‌های آتی و امکان تامین داشت فنی واحدهای پایین دستی و زمین اختصاص یافته به طرح، واحد الفین با درنظر گرفتن خوارک گاز مایع به همراه واحدهای استخراج بتزن، بوتانین و هیدرو دی‌آلکیل‌اسیلون در بالادست و تعدادی واحدهای پایین دستی در شاخه‌های اتیلن، پروپیلن و بنزن شامل واحدهای اتیلن بنزن، استایرن مونومر، پلی اتیلن سنسنگین، پروپیلن اکساید و اکسو الکل به عنوان ساختارهایی مجامعت انتخاب گردید. مجتمع پتروشیمی کیان در سه قطعه زمین به مساحت تقریبی ۷۵ هکتار در فاز دوم پتروشیمی منطقه ویژه اقتصادی پارس عسلویه احداث و پس از بهره‌برداری کامل یکی از بزرگ‌ترین مجتمع‌های پتروشیمی کشور خواهد بود.

مکاپروژه پتروشیمی کیان یکی از ظرفیت‌های خوب اقتصادی و تولیدی کشور



بايد با عزم و همت
 مضاعف در پيش رفت
 امور مدبرويتی و رفع
 موانع تكميل پروژه
 حرکت کردد و در
 اين ميان، شرکت
 سرمایه‌گذاري
 غدیر در جهت
 تحقق برنامه‌های
 توسعه‌ای مکاپروژه
 پتروشیمی کیان
 تسهیل کننده
 خواهد بود

راهاندازی مگاپروژه پتروشیمی کیان با سیاست‌های حمایتی شرکت سرمایه‌گذاری غدیر



راهاندازی و تکمیل
این پروژه‌های تواند
پای کشورهای منطقه
رابه فناوری ها و
تخصص‌های تولید
فرآورده‌های نفتی
به ایران باز نماید
و فصل جدیدی
را در مناسبات
اقتصادی ترجیحاً در صادرات
محصولات پتروشیمی
بازگشایی کند

مهندس عبدالله یاوری، مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان با تشریح فرآیند اجرای برنامه‌هادرجهت توسعه و پیشرفت، به طرفیت‌ها و مزایای این شرکت در افق تکمیلی و توسعه‌ای پرداخت.

وی بایان مهمترین اقدامات زیرساختی شرکت کیان، تحويل ۷۵ هکتار زمین تملیکی، آماده‌سازی، استحصال مقاوم‌سازی، حصارکشی و احداث دیوارهای حائل و مهمتر از آن ساخت سازه‌های مخازن از طریق شرکت‌های داخلی دانستند.

یاوری با تقدیر و تشکر از حمایت‌های همه‌جانبه سهامداران شرکت کیان (پترو فرنگ و گسترش نفت و گاز پارسیان) به مشکلات پیش روی سرمایه‌گذاری خارجی از طریق فاینانسور و موضوعات حقوقی مرتبط همچون تضامین از سوی شرکت و سهامداران شرکت‌های پترو فرنگ و گسترش نفت و گاز پارسیان و همچنین رفع موانع اشاره کرد و درخواست مساعدت از سوی شرکت غدیر در تامین منابع و رفع مشکلات ارزی و سرمایه‌گذاری داشت.

مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان اهمیت این پروژه را برای اقتصاد کلان کشور و باروری صنایع پتروشیمی در تحقیق راهبردهای مقام معظم رهبری در گلوبالی از خام فروشی و تکمیل چرخه تولید و فروش بسیار با اهمیت خواندن و اعلام کرد: تولیدات این پروژه‌می تواند کشور را زوایستگی واردات فرآورده‌های نفتی در محصولات استراتژیک مانند الفین، آروماتیک و... بی بی نیاز و حتی بازار جهانی منطقه و آسیا را تامین کند.

وی اظهار کرد: راهاندازی و تکمیل این پروژه می‌تواند پای کشورهای منطقه را به فناوری‌ها و تخصص‌های تولید فرآورده‌های نفتی به ایران بازنماید و فصل جدیدی را در مناسبات اقتصادی در صادرات محصولات پتروشیمی بگذشتایی کند.

مهندنس یاوری، مگاپروژه پتروشیمی کیان را تکمیل کننده سایر پتروپالایشگاه‌ها و شرکت‌های تولیدی دانست و سرمایه‌گذاری در تکمیل پروژه‌ای همچون کیان را موجب پیشرفت و توسعه کشور و نیز، رفع وابستگی و تولید فرآوری از مواد خام نفتی دانست.

مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان تاکیدات مقام معظم رهبری در

دکتر عبوری، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری غدیر با حضور در منطقه ویژه عسلویه و بازدید از پروژه در دست احداث پتروشیمی کیان، از تزدیک در جریان روند اجرایی اقدامات انجام‌شده قرار گرفت و خواستار افزایش سرعت اجراء برنامه‌های تامین مالی و تعیین وضعیت شرکت پروژه شد. وی با تأکید بر اهمیت تسريع در ساخت و بهره‌برداری رساندن پروژه عظیم کیان گفت: با توجه به کارهای بزرگی که در راه اجرای این پروژه انجام شده و اهمیتی که پتروشیمی کیان در سبد تولیدات غدیر دارد، مدیران این مجموعه و هلدینگ نفت و گاز پارسیان باید به صورت جدی در راستای رفع موانع باقی‌مانده قدم ببرند و با افزایش سرعت اجراء درخصوص تامین مالی پروژه بر اساس سیاست‌های غدیر و تعیین وضعیت شرکت پروژه اقدام نمایند.

مگاپروژه پتروشیمی کیان یک پروژه بسیار ارزشمند در کشور است



دکتر اسماعیل قبیری، مدیر عامل شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان در بازدید از سایت کیان در عسلویه، پروژه پتروشیمی کیان را یک مگاپروژه بسیار مهم در صنعت و تولید کشور دانست.

وی مهمترین اقدام حمایتی در سال جاری را خدمجوز برای خوارک ۹۰۰ هزار تنی از شرکت ملی گاز دانست و در بخشی از سخنان خود، به ارائه گزارش اقدامات و عملکرد شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان در تامین منابع و ضرورت‌های حمایتی به سقف سهم سهامی شرکت برای پروژه کیان پرداخت.

مدیر عامل شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان اظهار کرد: یکی از مشکلات موجود، عدم همراهی در تامین منابع مالی و پشتیبانی بهنگام قدر سهم سایر سهامداران شرکت پتروشیمی کیان است. در این میان، مهمترین اولویت پیگیری، تعیین تکلیف میزان مشارکت و همکاری سهامداران برای ادامه مسیر حرکت و توسعه کیان است.

دکتر قبیری در پیان به شرایط تامین منابع مالی شرکت پتروشیمی کیان اشاره کرد و برای تامین منابع مالی در سقف سهم مشارکت پارسیان قول مساعدداد.

مهندس عبدالله ياوری، عضو هیات مدیره و مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان در حکمی «عبدالرسول جوادی بالاجاده» را به سمت «مشاور مدیر عامل و رئیس اداره ارتباطات و روابط عمومی» منصوب کرد.

مهندس ياوری در این حکم آورده است: نظر به شایستگی، تجربه ارزنده و مفید به موجابین ابلاغ به عنوان «مشاور مدیر عامل و رئیس اداره ارتباطات و روابط عمومی» شرکت پتروشیمی کیان» منصوب شود.

وی در این مراسم به تعامل و هم فکری با سایر مدیران شرکت ارتباط موثر با سه اهداres و اصحاب رسانه در جهت معرفی ظرفیت اقتصادی شرکت کیان را مورد تأکید قرار داد.

مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان، روابط عمومی راحله مستحکم ارتباط مدیران با همکاران و سه اهداres دانست و معرفی ظرفیت های اقتصادی این مگاپروژه در کشور و بین الملل را بسیار تأثیرگذار خواند و در ادامه، همکاری همه ار کان مدیریتی شرکت را در جهت اجرای برنامه های حوزه ارتباطات و روابط عمومی شرکت پتروشیمی کیان را خواستار شد.

انتصاب مدیر سایت و مدیر آفسایت



مهندس عبدالله ياوری، در جلسه شورای مدیران شرکت پتروشیمی کیان، در حکمی «مهندس ساسان صفوی» را به عنوان «مدیر سایت» و «مهندس يزدانجو» را به عنوان «مدیر آفسایت» این شرکت منصوب کرد. مهندس ياوری در این احکام، برنامه ریزی مناسب، نظارت بر عملکرد پیمانکاران و پیگیری امور محوله را ز مهمترین راهبرد مدیریتی مدیران منصوب شده بر شمردند.

سال های اخیر را چراغ روشنی برای توسعه صنعت پتروشیمی دانست و گفت: راه اندازی و تکمیل پروژه های بزرگ پتروشیمی می تواند تحقق برنامه های اقتصاد کلان و تجارت معکوس صادرات به جای واردات محصولات نفتی را در بی راشت داشته باشد.

وی در بخشی از سخنان خود، به نقش بسیار موثر و راهگشای سه اهداres به پیوژه توجه شرکت سرمایه گذاری خدیر در پیشرفت و تکمیل این پروژه اشارة و ابزار امیدواری کرد: با سیاست های برنامه های این شرکت و در سایه آن، حمایت های شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان، مگاپروژه پتروشیمی کیان به زودی راه اندازی و بهره برداری برسد.

خبرهای پتروشیمی کیان



شرکت پتروشیمی کیان که در ششمین اجلاس سراسری مسئولیت پذیری اجتماعی و فرهنگ سازمانی، مفتخر به دریافت تندیس و لوح ارزشمند از سوی کمیته علمی ششمین اجلاس سراسری شده است.

باتبیک این افتخار فرهنگی و اجتماعی به مدیران و کارکنان، شرکت پتروشیمی کیان با برنامه ریزی مناسب در جهت ارتقای فرهنگ سازمانی و مشارکت حداکثری در مسئولیت های اجتماعی فعالانه در حوزه های مورد نیاز جامعه بر اساس مصوبات هیات مدیره و سه اهداres گام خواهد برداشت.

انتصاب مشاور مدیر عامل و رئیس اداره ارتباطات و روابط عمومی



تولیدات این پروژه می تواند کشور را از وابستگی و واردات فرآورده های نفتی در محصولات استراتژیک مانند الفین، آروماتیک و ... بی نیاز و حتی بازار جهانی منطقه و آسیا راه تامین کند

دنیای خودرو



در این بخش می‌خوانیم:

- صنعت قطعه‌سازی نیازمند به روزرسانی است
- پژوهه خودکفایی تولید بلبرینگ در دستور کار قرار دارد
- ایجاد فرصت‌های جدید تجاری با گسترش و توسعه محصولات

مديرعامل شركت پيک افروز غرب

صنعت قطعه‌سازی نیازمند به روزرسانی است

مصطفی حاتمی

با توجه به تاخیر خودروسازان در پرداخت مطالبات قطعه‌سازان که با احتساب تورم، هزینه زیادی را به این شرکت‌ها تحمیل می‌کند، چالش‌های زیادی در این حوزه مطرح است که ابته با همت و تلاش فعالان این صنعت تا حد زیادی مرتفع شده است، با این حال انتظار می‌رود، دولت به منظور تسريع در روند تولید و پيگيري هرچه بقیه چالش‌های این حوزه، قوانین و شريطي ساده‌تری تدوين کند. دكتور بايک كويخان، مديرعامل شركت پيک افروز غرب در گفت‌وگو با ماهاشمه «دنياى سرمایه‌گذاري» بر اين نکته اشاره دارد که «ميزان مطالبات سرسيد شده قطعه‌سازان از خودروسازان ۲۴ هزار ميليارد است، اما نکته اعتراضي اين است که زمانی که تورم به اين اندازه نبود، خودروسازان در قراردادها تسویه حساب روزه را تعیین کردند. در حالی که با تورم‌های ۴۰ درصدی ساليانه، ۱۲۰ روز؛ يعني يك سوم سال و کاهش ۱۳ درصدی ارزش یول قطعه‌ساز» مشروح اين مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

باید طرح قبلی تسمه سفت کن بازنگری می‌شد. بهبود اين خودرو با فرمان برقي، گيربکس آتمات و توربو شارژر بازمند ايجاد گشتاور بيشتر روی مجموعه اکسپرسوري بود؛ لذا ايجاد تغييراتي در مجموعه درابيع ضرورت داشت. با توجه به اين‌كه در فرآيند اجرالشکالات و ضروريات کارروشن می‌شود، شركت پيک افروز غرب طراحی تسمه سفت کن هارابه گونه‌اي تغيير داد که در نهايت موردرضايت مشتری قرار گرفت.

در خصوص طراحی‌های جديده تسمه سفت کن چه اقداماتي انجام داده‌يد؟

اين شركت با ۲۵ سال سابقه در توليد قطعات خودرو و فعالیت ۱۵ ساله در زمینه تولید تسمه سفت کن های موتو، اولين شركت در اين حوزه بود که قطعات مربوطه را خودکار گرداند. پيک افروز غرب، با سابقه و تجربه زیادي که از جزيئات قطعات و طراحی آن هادرد، قادر است که با دريافت مشخصات فني سيسیم درابيع يك موتو، تسمه سفت کن، غلطک‌ها و قطعات موعدنیاز مربوطه را طراحی و تولید نماید؛ بهمانند همان کاري که برای خودرو شاهين انجام شده است. اقدام جديده شركت پيک افروز غرب، اجرای طرح جديده را برای ايران خودرو است که در خصوص تسمه سفت کن هادر سيسیم درابيع اکسسوری موتورهای TU5 و TU3 داده است. از آنجايي که طرح قليلي که در پژوه ۲۰۶ استفاده می‌شود، از ابتدا مشکل داشته و حتى از مدل‌های جديده شركت پژوه هم حذف شده بود. طرح جديدي از طرف اين شركت پيشنهاد و اجرا گردید که موعد استقبال قرار گرفته و هم اکنون نيز روزي خودروها نصب می‌گردد. در موتور EF7، هم تامين داخلی مجموعه غلطک‌ها و تسمه سفت کن های آن به صورت تكسور متسطابين شركت تامين می‌شود. ابته در اين موتو هم اضافه شدن فرمان برقي نيز مند تغيير در غلطک‌ها و تسمه سفت کن های آن بود که توسط اين شركت طراحی و اجرا گردید.

شرکت پيک افروز غرب به منظور رفع ايراد قطعات چه تدابيری اتخاذ‌کرده است؟

در ابته با سيسیم درابيع موtor در توليد سایر قطعات باید يك سري



لطفا در خصوص مهمترین اقدامات انجام شده در شركت پيک افروز غرب توضيحاتي ارائه فرمایيد.

سال گذشته در زمینه فروش محصولات خوبی صورت گرفت و سه محصول جديده ربخش تسمه سفت کن هارابرای ايران خودرو و مگا موتو و چهار مجموعه جديده در ارتباط با موتو ۴ مانند ريل های هدایت زنجير، زنجير سفت کن، زنجير، پولي های سرميل لنگ و پيمپ آبرابرای شركت كادك موتو زير مجموعه كرمان شد و توليد آغاز شد. طبق توليد اين مجموعه هادر سال گذشته آماده شد و تاييد آن هانزير دريافت گردید و از سال ۱۴۰۲ نيز کار توليد آن‌ها در اين محصولات در حال انجام است. هر چند که در توليد آن‌ها برخى از محصولات با مشکلاتي همراه بوده‌اند، ولی اين اقدامات با كمک همكاران عملائي شده و اميدوارم در اين مسیر سهمي از خودکفائي موتو های ۴EC5 زدر شركت های خودروسازی داشته باشيم. بازنگری در طرح جديده تسمه سفت کن شاهين و توليد به صورت آن‌ها برای شركت مگا موتو انجام شده است. تغييرات در موتو شاهين و اجزاء اضافه شده، محدوديتي های رادربي داشته و به فراخور آن



تلورانس‌هایی رعایت شود تا ایرادها از قطعه‌ای به قطعه دیگر منتقل نشود؛ در غیر این صورت خطاهای قطعات دیگر بر قطعات فداشونده که تسمم سفت کن‌ها جزو آن هستند، سرریز شده و باعث تخریب آن‌ها می‌شود. حال اینکه چگونه می‌توان از این فرآیند جلوگیری کرد، موضوعی است که مدت‌هادرخصوص آن بحث و گفت‌وگو داشته‌ایم. برخی از قطعات در محدوده تلورانس مجاز نبوده؛ لذا در زنجیره تلورانسی محدودیت‌های تلورانس‌های بسته تلورانسی هزینه تولید بیشتری دارد، ما موفق به حل مشکل شدیم، شرکت پیک افروز غرب همیشه این حساس مسئولیت را داشته که وقتی یک مشتری برای تولید قطعات به بهترین شکل ممکن تولید تمام تلاش خود را به کار گیرد تا محصولات به اعتمادی کند، باید وضایت مشتری به نحو مطلوب حاصل گردد. در قطعات تکسورس عمولاً این فشار روانی بیشتری می‌شود، چراکه اگر چنین اتفاقی صورت نگیرد، برند مشتری زیر سوال خواهد رفت و اعتمادش را مستی به مسلب خواهد کرد. هر چند که ماتالاش خود را کرده‌ایم، اما اگر در تامین مشتریان به دلیل میسر نشدن تقینگی در زمان مناسب تاخیرهایی صورت گرفته، پوزشی طلبیم و امیدوارم در آینده با حل مشکل تقینگی صنعت خودرو، این مشکل نیز مرتفع شود.

کیفیت در تولید محصولات این شرکت تاچه اندازه مورد توجه فارغ‌گرفته است؟

بحث کیفیت در رابطه با قطعات شرکت پیک افروز غرب تا حد زیادی پیچیده است. یک سری از مباحث کیفی، به تامین شرکت بستگی دارد؛ بدین معنی که بخشی از محصولات تولیدی این شرکت به کیفیت بلبرینگ‌های وارداتی وابسته است و آن‌ها قطعات کلیدی در محصولات ماهستند که از بهترین برندهای کشور چین وارد می‌شوند. طبیعتاً کیفیت آن‌هادر کیفیت محصول سپیار موثر است و اشکال در آن‌ها محصول را دچار مغلض می‌کند، از این رو تلاش برای استتا محصولات از بهترین مواد اولیه تولید شوند. وجود تحریم‌ها عدم ورود مواد اولیه و بلبرینگ‌های اروپایی، قطعاً در تاثیرگذار خواهد بود. اگر این قطعه، همان طور که در گذشته وارد می‌شد، از پیک افروز معروف اروپایی تامین شود، دغدغه‌ها کمتر خواهد بود. امیدواریم که روزی با تولید بلبرینگ‌هادر شرکت پیک افروز غرب، از واردات آن‌یعنی چین، استفاده از تجهیزات اتوماتیک در تولید و موتناژ و بهره‌گیری از تجهیزات تست در هر مرحله، از جمله فعالیت‌هایی است که این شرکت آن را در تولیدات خود جاری ساخته است.

چه ظرفیت‌هایی برای تولید بلبرینگ در کشـورمان وجود دارد؟

با توجه به تجربه ۱۵ ساله شرکت پیک افروز غرب، امکان تولید این محصول وجود دارد، اما این بلبرینگ‌ها به شدت خاص هستند و طبیعتاً عدم شستی گرس و نویز در دورهای بالا سپیار ممکن است و باید عایش شود. همچنین در صورت خرابی این قطعات، تأثیرات منفی آن روی موتور، ددها برای رازش آن خسارت به همراه دارد، از این رو حساسیت روی این قطعات بسیار بالاست، بر همین اساس مادر شرکت پیک افروز غرب توجه ویژه‌ای به این موضوع دارد، از سوی دیگر، تولید بلبرینگ به سرمایه، دانش فنی و تجهیزات پیشرفته نیاز دارد و طبیعتاً اگر سرمایه‌گذاری لازم

آن فراهم شود، می‌توان بلبرینگ‌های با کیفیت تولید کرد. به هر حال تولید این قطعه ملزمات فنی خاص خود را می‌طلبد. امید است در این زمینه پیشگام شده و قطعاتی تولید کنیم تا مشتریان بدون دغدغه خاطر محصولات ایرانی با کیفیت را مصرف نمایند.

برای همکاری با دانشگاه و شرکت‌های دانشبنیان چه برنامه‌هایی در نظر دارید؟

در استان کرمانشاه به دلیل وجود صنعت خودروسازی این انتظار ایجاد شده تا شرکت‌های این‌زمینه قطعه‌سازی هم توسعه پیدا کردو MRP قابل توجهی را در منطقه تأمین نمایند تا هزینه لجستیک قطعات منفصله که به کرمانشاه منتقل می‌شود، به حداقل برسد. از شرکت پیک افروز غرب با سابقه ۳۲ ساله در استان انتظار می‌رود که نسبت به توسعه محصولات و افزایش سهم MRP نقش موثری داشته باشد. هر چند که هزینه لجستیک خودروسازی در کرمانشاه بالاست، اما به دلیل شرایط خاص، این استان در اولویت ایجاد اشتغال قرار گرفته است. برای ترتیب نیروی انسانی کارآمد، باید ارتباط بین دانشگاه و صنعت برقرار شود. ریاست دانشگاه علمی و کاربردی کرمانشاه در جلسه‌های مدیران این‌جهن خودرو در خواست داشتند تا برای توسعه قطعه‌سازی در استان کرمانشاه یک مرکز آموزشی خاص در صنعت خودرو داری شود که در همین راستا قرارشده، شرکت پیک افروز غرب به عنوان پیشگام در ایجاد دانشگاه جامع علمی و کاربردی امکانات لازم گذشتند تا در حقیق این واحد آموزشی تخصصی ایجاد کند که قطعه‌باره‌اندازی فازهای توسعه شرکت‌های قطعه‌ساز شتوانه‌ای قابل اتکایی برای نیروی متخصص در این استان خواهد بود. علاوه بر این، شرکت پیک افروز در سال گذشته به مجموعه شرکت‌های دانشبنیان استان در زمینه تجهیزات آزمایشگاهی پیوسته و هم‌اکنون در زمینه تولید محصولات دانشبنیان فعال و امیدوار است، با توجه به ظرفیت‌های موجود، به جایگاه مناسب دست یابد.

چه رویکردی در خصوص عرضه محصولات پیک افروز غرب به بازار لوازم یدکی دارید؟

بنده به عنوان عضو هیأت رسیسه و رسیس کمیته قطعات یدکی انجمن همگن نیروی محركه و قطعه‌سازی کشور، جلساتی را با وزارت صمت و تولید کنندگان در اتحادیه توزیع کنندگان لوازم یدکی به منظور انجام پروسه دیباپی و ثبت کد گذاری و شناسایی قطعات یدکی داشتیم، در خصوص بازار لوازم یدکی، با توجه به ظرفیت‌های امسال اداره استاندارد برناهای این‌جهنی را برای تدوین استاندارد برای یک‌هزار قطعه از قطعات حساس خودرو در برناهای دارد. شرکت پیک افروز غرب، قطعات دینامیکی ای تولیدی کند که عمر مشخصی داشته و در چارچوب زمانی مشخصی باید تعویض شوند که در این زمینه می‌تواند پایلوت خوبی در بازار لوازم یدکی باشد. این شرکت به عنوان تولید کننده داخلی از اعتبار خوبی برخودار شده و محصولات خود را برند (PAG) به بازار لوازم یدکی عرضه می‌کند. همچنین شرکت پیک افروز غرب در قالب شرکت‌های توزیع قطعات یدکی خودروسازان نظری ایساکو و سایپا یدک و شرکت‌های خصوصی توزیع و شبکه نمایندگان خود، خدمات پس از فروش سراسری داشته و در این زمینه قراردادهای منعقد کرده است. محصولات مادر بازار لوازم یدکی از جمله کالاهای پرفروش است. البته مشکلاتی هم وجود دارد که بسیاری از آن‌ها، ناشی از بلوکه شدن تقینگی

از آنجایی که سطح تورم کشور با سطح افزایش دستمزدها انطباق نداشته و قدرت خرید به یک‌سوم تا یک‌چهارم کاهش پیدا کرده، این اتفاق در توانمندی نیروی کار هم تأثیر گذاشته است

مي دهنده، از اين رو شركت ها از کار آنان راضي بوده و به جذب آنها اقدام می کنند؛ نيروهایي که فعلاً سطح توقع کمتری داشته و ازاندمان بالاتری برخوردار هستند. دولت نيز در حال تنظيم قوانین است تا شرایط برای جذب آنان راحت تر شود و لی باید بدانيم که بی توجهی به برنامه ريزی اشتغال می تواند زنگ خطری برای آينده اشتغال جوانان کشور باشد.

مطلوبات قطعه سازان از خودرو سازان چه خسارت هاي را به همراه داشته است؟

هم اکنون ميزان مطالبات سررسيد شده قطعه سازان از خودرو سازان حدود ۲۴ هزار ميليارد است، اما نكته اعتراضي اين است که زمانی که تورم به اين اندازه نبود، خودرو سازان در فقارداده تسویه حساب ۱۲۰ روزه را تعبيين کردند. در حالی که با تورم هاي ۴۰ درصدی سالينه، ۱۲۰ روزه يعني يك سوم سال و كاهش ۱۳ درصدی اريز پول قطعه ساز که با سوددهي قطعه ساز سازگار نبوده و مجموعه قطعه سازان را روز به روز ضعيف تر می کند. از سوی ديگر، با توجه به نگرانی بی اساس دولت و اعمال نظر نسبت به قيمت هاي دستوری خودرو، صنعت خودرو بازيان مواجه شده است، در حالی که دولت می تواند با تنوين برخی از سياستها مانند تنظيم عرضه و تقاضا، دلالی را حذف و شرايط را بهتر کند. در حال حاضر که انحصار خودرو و مواقفتش باواردات خودرو حتى واردات خودروی دست دوم شکسته شده، ديگر بحث رانت و انحصار در اين صنعت بسیار کمنگ است، از اين رو قيمت گذاري باید آزاد باشد. اگر خودروي قادر به راقبت نیست، باید حذف شود. اين شرایط را باید آزاد کردن تا دست شرکت هاي خودرو ساز شده و فشار مضاعف به شرکت هاي قطعه ساز وارد نکند. با توجه به مباحثت جدي داند واردات خودروي برقي که وزير فعلی تعریف کرده اند، دوباره بازار به روی گشور چين باز می شود و بدون اينکه زبر ساخت هاي آن را فراهم کنند، می تواند با تصميمات هيجاني و بدون برنامه ريزی بلندمدت، لطمات جديدي به صنعت خودرو وارد سازد. خيلي از شرکت ها از جمله شرکت پيك افروز غرب باید به اين فکر کنند که با چرخش به سمت خودروي برقي و حذف موتورهای احتراق داخلی، صنعت آن هادر حال تغيير است، چرا که تمام تولید کنندگان قطعات متوری باید به فکر جايگزini قطعات و تولیدات جديدي باشند، در غير اين صورت در بلندمدت، ادامه کار ساخت تر خواهد شد. مطابق با هدف گذاري گشورها برای تولید صدر صدري خودروي برقي تا سال ۲۰۳۰ ميلادي، دير باز و اين خودروها به بازار کشوف مان وارد خواهد شد، بر اين اساس قطعه سازان باید خود را با شرایط جديدهماهنگ و قطعات جديداً جايگزين نمایند.

و سخن آخر...

در شرایط سخت و بحرانی، گشور همیشه چشم اميد به کار آفرینانی واقع بین و مثبت اندیش دوخته است که فارغ از جالش ها؛ موقفيت خود شرکت و گشور شان او لوبيت او لشان باشد. تلاش آن ها بر اين است که فعالیت موثری داشته باشند. بنده دست تمام افرادی که اين وظیفه را بر عهده گرفته اند، می فشارم. اميدوارم سایه اين افراد به عنوان سرمایه های اصلی گشور برقرار بماند و همیشه بالریزی و انگیزه همیشگی خود و به دور از شرایط محیطی سخت و متلاطم، به تلاش و فعالیت موثر خود ادامه دهنند. ■

در شرکت هاي خودرو ساز است که روند کار را کنده است، اما در بازار لوازم يد کي فضابازر، فروش روان و گرددش نقدنگي سريح ترمي باشد. فروش در OEM اعتبار شرکت هاي قطعه ساز را بالا مي برد. در اين راستا، شرکت پيك افروز غرب به عنوان تولید کننده معتبر OEM در تولید خيلي از قطعات، به صورت تک سوس فعالیت دارد و اين يك افتخار بزرگ است که باعث شده مورد اعتماد مشتريان خود باشد و بتواند مانند گذشته در شمار تولید کنندگان OEM با تولید قطعات با گففيت باشد.

نظر شما در خصوص نيروهای به کار گرفته شده در صنایع گشور چیست؟

بحث نيروي انساني يكى از مضلات پيچيده گشور شده است. امروز نيروي انساني بيكار زيادي در استانها خصوصاً در کرمانشاه وجود دارد که با فزايش توليد، به اين نيروهان از خواهد بود و مانيز در بي اشتغال زاي و جذب نيروي هاي جديد در سطوح مختلف تخصصي در شرکت پيك افروز غرب هستيم. تلاش مباراين بوده که نسبت به جذب نيروهامزاي اين ويزر ترى را يجاد كيم تانگيز هاي افراد را در فعالیت هاي صنعتي تقويت كيم، ولی از آنجايي که سطح تورم گشور با سطح افزایش دستمزدها انبطاق نداشته و قدرت خريد به يك سوم تا يك چهارم گاهش پيدا کرده، اين اتفاق در توأمندی نيروي کار هم تاثير گذاشته است. البته بسيار مشهود است که اختلاف تصادعي بين هزينه هاي جاري و درآمد، موجب دل زدگي نيروي کار نسبت به استخدام هاي جديد شده است. از سوی ديگر، با توجه به سخت تر شدن شرایط اقتصادي با حقوق ماهane، امكان ازدواج و تشکيل خانواده و نيز تهيه ملزومات او ليه زندگي هم امكان پذير نیست. خريد مسكن و خودرو دست نياختي به نظر مي رسد و تمایل نيروي کار برای فعالیت هاي صنعتي گاهش يافته و در صدد پيدا کردن شغلی با حقوق بيشتر و کار کمتر است، به طوری که بسيار از افراد جذب شغل هاي مجاري، معماليات رمزاري و اشتغال در اسنپ و تپسي شده و آن را به مشاغل رسمي ترجيع مي دهدن، از اين رو ما افزایش دستمزدها را فراتراز قانون و زارت كار تعبيين کرده ايم و مانند بسياري از كسب و کارهاي صنعتي دستمزدها را ۴۵ درصد افزایش داده ايم.

به نظر شما چگونه می توان پتانسیل نيروهای انسانی را مورد سنجش قرارداد؟

سهيم نيروي انساني در قيمت تمام شده در صنایع مختلف متفاوت است. در برخی از صنایع مانند صنایع غذایی، اين درصد کمتر از ۷ درصد است، در حالی که در صنایع قطعه سازی اين ميزان به ۳۰ درصد هم مي رسد، بر اين اساس می توان پتانسیل جذب نيروي انساني را در صنعت بر اساس اين شخص، يعني سهيم دستمزد هر گزینه تمام شده سنجید. علاوه بر اين، يك فضاي رقابتی بين صنایع بازی جذب نيروهافراهم می شود که شرایط را برای تولید کنندگان دشوار می کند، بر اين اساس با توجه به مهاجرت خيل عظيم افراد تحصيل کرده و ماهر و حتی افراد بامهارت هاي کمتر به نظر مي رسد که در آينده با بحران بيشتر در جذب نيروي انساني روبرو خواهيم بود. موضوع قابل توجه اينکه، هم اکنون نيروهای انساني از گشور های تاجيکستان و افغانستان وارد گشور می شوندو تمام تلاش خود را برای نمایش بهترین عملکرد به منظور تامين امنیت شعلی خود انجام

سهيم نيروي
انسانی در قيمت
تمام شده در
صنایع مختلف
متفاوت است. در
برخی از صنایع
مانند صنایع
غذایی، اين
درصد کمتر از ۷
درصد است، در
حالی که در صنایع
قطعه سازی
اين ميزان به ۳۰
درصد هم مي رسد

مدیر بازارگانی شرکت پیک افروز غرب مطرح کرد

ایجاد فرصت‌های جدید تجاری با کسترش و توسعه محصولات

مصطفی حاتمی



در سیاست کاری و برنامه فروش است و بخشی از محصولات با همکاری برندهای مطرح در زمینه توزیع قطعات خودرو اقیل شرکت‌های GISP، طاهی، چهان پارت آریا اتحاد طلا بی... به بازار مصرف عرضه می‌شوند. عظام، چهان پارت آریا اتحاد طلا بی... به بازار مصرف عرضه می‌شوند. طاهی تصریح کرد: برای ایجاد جذبیت بیشتر و نیز با هدف ایجاد رضایتمندی بالاتر برای مصرف کنندگان و همچنین افزایش سهم بازار، اخیراً این شرکت در زمینه تولید و عرضه تسمه‌های مرتبط با محصولات و به خصوص فروش اقلام به صورت کیت کامل اقداماتی انجام داده و معتقدیم که با پذیرهای مثبت مصارف این کیت و قیمت‌های رقابتی آن در مقایسه با رقبا، سهم بیشتری از بازار را به خدا اختصاص خواهیم داد. در خصوص ایجاد فرصت‌های تجاري جدید نیز، سعی در گسترش و توسعه محصولات در زمینه‌های کاری مشابه که با فعالیت‌های فعلی ماست خوب است بیشتری دارند و همچنین ایجاد زمینه‌های صادرات و معزوفی برند خود را بازارهای جهانی داریم و امیدواریم که این پله از اهداف را نیز با موفقیت پشت‌سر گذاریم.

به گفته‌ی وی، پیک افروز غرب، پیرامون توسعه برند و برندهسازی اقدامات خوبی انجام داده که آن جمله‌ی می‌توان به شرکت در نمایشگاه‌های داخلی قطعه‌سازی به طور مستمر و حضور در نمایشگاه‌های اتومبیلیتی روییه اشاره کرد. همچنین نیاز استججی کشش بازارهای مشتریان در کنار حفظ سهم فروش در خطوط شرکت‌های خودروساز و نیز برنامه توسعه فروش و افزایش سهم از بازار After market با برند PAG را هدف گذاری کرد. امیدواریم که در سال آتی میزان فروش را تادو برای افزایش دهیم.

مدیر بازارگانی شرکت پیک افروز غرب گفت: پیشنهاد بند به افاده از موارد بدین است که شناسایی زیرساخت‌های اولیه، تقویت خود را در آینه‌ها و سپس کسب تجربیات تئوری و عملی در موارد مرتبط با زمینه کاری مورد نظر متخصصان را موردن تووجه قرار دهنده، چرا که پس از آن، مسیر برای ورود به این حوزه هموارتر خواهد بود. ■

شرکت پیک افروز غرب، پیرامون ایجاد توسعه در امور بازارگانی در حوزه خرید، باشناسایی و ارتقای تأمین کنندگان به منظور ایجاد توسعه در تأمین و همچنین شناسایی بازارها و محصولات جدید در حوزه فروش و افزایش سهم بازار فعالیت داشته و این موارد اداره دستور کار خود قرار داده است. این شرکت در این‌جا ایجاد فعالیت در بازار افتخار کرده است به صورت مونوپول محصولات خود را برای راهنمایی را به شرکت سایپا کو عرضه می‌کرد، اما پس از درخواست‌های بسیار از سایر مشتریان بر آن شدت تام محصولات خود را برند خود (PAG) به بازار عرضه کند. از انجایی که این محصولات در خطوط خودروسازان استفاده می‌شوند، در بازار افتخار کرده هم با استقبال خوبی مواجه گردید.

شرکت پیک افروز در برنامه‌های کاری خود از ترکیبی از استراتژی‌های بازاریابی استفاده می‌کند، لیکن عموماً استراتژی‌های بازاریابی محتوایی و برندهسازی کنینگ می‌شوند. مدیر بازارگانی این شرکت معرفی کرد: مهندس سید محسن طاهی‌ای، مدیر بازارگانی این شرکت پیک افروز غرب در خصوص چگونگی آغاز به کار خود در این شرکت گفت: در این‌جا مدتی در واحد کنترل کیفیت شرکت پیک افروز غرب به عنوان بازرگان در قطعات و تامین کنندگان در تهران فعالیت داشتم و بعد از یک سال در واحد بازارگانی در قسمت امور قطعات خودرویی (OEM) مشغول به کار شدم. این شرکت در آن زمان دارای دو فروعا جمله "تولید تجهیزات جوشکاری و پرسکاری" و "قطعات و اقلام خودرویی" بود که با شرکت‌های سایپا و ایران خودرو همکاری داشت. بعد از حدود ۴ سال، بعد از مسئولیت‌های هر دو فارمادار واحد بازارگانی به بنده محلول شد و سال ۱۳۷۸ با عنوان مدیر بازارگانی در این مجموعه به ادامه فعالیت پرداختم.

وی با اشاره به این‌که در بخش بازارگانی این شرکت ۵ نفر به صورت تمام وقت و یک نفر هم پاره و قوت مشغول به فعالیت هستند، گفت: نیروهای فعال عموماً باید روابط عمومی قوی، توانایی کار گروهی و توان حل مساله، توانایی کار با سیستم‌های نرم‌افزاری جامع ERP در حوزه‌های فروش، تدارکات، رضایت مشتریان و برنامه‌ریزی را داشته باشند و قادر به تجزیه و تحلیل لازم در حیطه امور بازارگانی و سلطنت تنسی اجرای این امور باشند. نیروهای این واحد طبق نیازمندی‌های مذکور پس از گذشت، ضمن آموزش‌های اولیه، کار با نرم‌افزارهای مربوطه را فراموش کنند و در ادامه، با آشنایی و استفاده از وندور لیست شرکت، در حوزه تامین کنندگان و مشتریان در فعالیت‌های مرتبط مشغول به کار می‌شوند.

مدیر بازارگانی شرکت پیک افروز غرب با این‌که ماهیت اصلی شرکت پیک افروز غرب، تولیدی است و در دسته OEM قرار دارد و محصولات احصاری برای خطوط تولید شرکت‌های خودروسازی عرضه می‌کند. اظهار کرد: در زمینه عرضه محصول با برنده اختصاصی PAG اخیراً فعالیت خود را آغاز کرده‌ایم و فعلاً توزیع به شکل اعطاء نمایندگی در شهرستان‌ها

مدير کارخانه و تضمين کيفيت شركت پيك افروز غرب عنوان کرد

عدم ورود کالاهای خارجی با افزایش کیفیت تولیدات ایرانی

رضا غافاني

امروزه افزایش تولید منوط به افزایش درخواست خرید از سوی مشتریان است و بالا رفتن فروش نتیجه عواملی همچون کیفیت بالا، قیمت مناسب و خدمات پس از فروش می‌باشد. برخی از شرکت‌ها با فراهم آوردن شرایطی مانند کیفیت بالای محصولات، قیمت مناسب و خدمات پس از فروش شرایط فروش بسیار مناسب و مطلوبی را برای خود ایجاد کرده‌اند. در این میان، شرکت پيك افروز غرب به عنوان یک شرکت قطعه‌ساز خودرو، با بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود خود و با استفاده از نیروهای توانمند و متخصص، توانسته در مسیر تولید محصولات مورد نظر خودروسان زان به خوبی به اینقای نقش ببردازد. مهندس سیروس امامی منش، مدیر کارخانه و تضمین کیفیت شرکت پيك افروز غرب در گفت‌وگو با ماهنامه «دنيا سرمایه‌گذاري» به تشریح اهم اقدامات این شرکت پرداخته که ماحصل آن را می‌خوانیم.

به برنامه‌ریزی دقیق و محاسبه آثاریز (نیروی انسانی و مواد اولیه)، جذب نیروی انسانی ماهر و متهد، آموزش پرسنل (افزایش سطح مهارت)، ارتقای سطح تکنولوژی، استفاده از ماشین آلات جدید، به کارگیری سیستم‌های مدیریت کیفیت و بهروزدانی، ایجاد انگیزه در پرسنل پرداخت آگوردهای تولید و مناسبت‌های ویژه، تجزیه و تحلیل فعالیت‌های سطح شرکت و شکایات مشتری و همچنین تجزیه و تحلیل عوامل خارجی چه داخلی و چه خارجی، کاهش هزینه‌های خرابی و افزایش کارایی و اثربخش نمودن فعالیت‌های شاره کرد.

در چه افزایش ظرفیت تولید در این شرکت چه تدبیری اتخاذ کرده‌اید؟ تولید محصولات پيك افروز غرب نسبت به سال گذشته تا چه میزان افزایش داشته است؟

افزایش تولید منوط به افزایش درخواست خرید از سوی مشتریان است و بالا رفتن فروش نتیجه عواملی همچون کیفیت بالا، قیمت مناسب و خدمات پس از فروش می‌باشد. این شرکت با فراهم آوردن شرایطی مانند کیفیت بالای محصولات، قیمت مناسب و خدمات پس از فروش توانسته است. شرایط فروش بسیار مناسب و مطلوبی را ایجاد کند. از سوی دیگر، با افزایش تقاضا از سوی مشتری و با توجه به نوع محصول و ظرفیت کنونی، پيك افروز غرب اقدام به افزایش ظرفیت تولید می‌کند. شایان ذکر است، افزایش تولید به نسبت سال‌های گذشته فقط وابسته به تعداد نوده، بلکه این شرکت درخصوص تنوع محصول (سبد کالا) بیزایدات خوبی از جمله تولید قطعات برای شرکت‌های خودروسازی‌ها (مگاموتور) و کرمان خودرو (کادک) انجام داده؛ لذا در بعضی از محصولات جدید با افزایش ۱۰۰ درصد تولید و در مابقی محصولات نیز در حدود ۲۰ درصد افزایش تولید را شاهد هستیم.

هم اکنون در بخش تولید این شرکت چه اهدافی را در نظر دارید؟

اهداف تعیین شده برای واحد تولید شامل دستیابی به حداکثر ظرفیت



از چه سالی در شرکت پيك افروز غرب شروع به فعالیت کرده‌اید و در حال حاضر به عنوان مدیر کارخانه و تضمین کیفیت چه وظایفی را بر عهده دارد؟

PAG
Tenders and Builders

حدود ۲۸ سال به عنوان مدیر کارخانه و مدیر تضمین کیفیت در شرکت پيك افروز غرب مشغول به فعالیت هستم. در این کارخانه واحدهای مختلفی همچون تولید، کنترل کیفیت، انبار، آزمایشگاه و کالیبراسیون، نت و اتوماسیون، تضمین کیفیت، اداری و مالی، یمنی و پهپادشات، حراست و نگهداری وجود دارد که هر کدام از این واحدها به بخش‌های مجازی تقسیم می‌شوند. مدیریت کارخانه به کلیه فرآیندهایی که در این واحدها جریان دارد، ناظر اداره در تلاش است که با ایجاد تعامل و هم‌افزایی بین واحدها، سازمان را در جهت افزایش بهره‌وری، کیفیت، رضایتمندی مشتری و افزایش رضایت پرسنل هدایت و سوق دهد.

به منظور ارتقای بهره‌وری و افزایش بازدهی در این شرکت چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

برای ارتقای بهره‌وری و بازدهی عوامل زیادی وجود دارد که می‌توان



سطح ۲ حدود ۱۰ درصد از کنترل‌های هر اپراتور توسط مسئولان قسمت‌های کنترل می‌شوند.

سطح ۳ کنترل توسط بازرسان کنترل کیفیت

همچنین واحد کنترل کیفیت در کلیه مراحل کنترل کالا و رودی، قطعات نیم ساخته، موئتاژ، کنترل نهایی و بسته‌بندی مطابق با دستورالعمل‌ها، نقشه و طرح کنترلرا (CP) انجام می‌دهد. شرکت پیک افروز غرب به منظور دستیابی به کنترل موردنظر، بیشتر به تحت کنترل بودن فرآیندهای تأثید داشته و تلاش می‌کند که قابلیت فرآیند (CPK) به بالای ۰/۳۳ برسد. ناگفته نماند، به منظور بهینه‌سازی ارزیابی کار، زمان و مواد بررسی انجام و تمام فعالیتها و میزان مواد مصرفی، تحت نرم افزارهای خاص موردازیابی و تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرد. واحد کنترل کیفیت با نظارت و اجرای دقیق و صحیح کلیه الزامات مشتریان در قالب نقشه‌ها، مستندات و الزامات استاندارد IATF ۱۶۷۰۶ مطابق دستورالعمل‌های تعریف شده عمل کرده و با توجه به اختیاری که توفیض شده است، هر کجا فرآیندی دارای مغایرت بود، توقف تولید اعلام شده و مانع از تولید بدون کیفیت یا ضایعات می‌شود. به منظور اجرای این مهم، سازمان ازروش‌های نوین (نرم افزارهای تحت وب) کلیه فعالیت‌های بازرسان و پرستیل مرتبترا صدور و تمامی عوامل عدم انتباط بالحراف از نشانه‌های مدارک را بررسی، تجزیه و تحلیل می‌کند و در صورت لزوم جلسه‌واکنش سریع تشکیل می‌دهد.

و سخن آخر...

در پایان باید به این نکته اشاره داشته باشیم که از جمله اهداف شرکت پیک افروز غرب؛ افزایش راندمان و کارایی فرآیندهای تولید، افزایش کیفیت، کاهش ضایعات، افزایش رضایتمندی پرسنل، افزایش مهارت پرسنل، افزایش شرایط ایمنی و بهداشت و امکانات رفاهی، افزایش میزان تولید و اشتغال زایی، عدم ورود کالا خارجی مشابه و عدم ارزبری برای کشور است. ■

اسمی (سه شیفت کاری)، تولید کلیه سفارش‌های واحد فروش، افزایش بهره‌وری و کارایی پرسنل و ماشین آلات، کاهش و حذف ضایعات تولید و افزایش سطح کیفیت محصولات می‌باشد.

به منظور جذب نیروی انسانی متخصص چه برنامه‌هایی داریم؟

شرکت پیک افروز غرب در خصوص جذب نیروهای متخصص اقدامات بسیار مناسبی انجام داده که از مهرتمن آن‌ها می‌توان به ارتباط با خانه صنعت و معدن، مرکز آموزش فنی و حرفه‌ای، دانشگاه‌ها، سازمان‌های کاریابی، استفاده از اپلیکیشن‌های اجتماعی... اشاره کرد که به مادر پیشبردها اهداف موردنظر پارسی رسانده است.

طرایحی، نظارت و بهینه‌سازی محصولات تولیدی پیک افروز غرب بر جهه اساسی انجام می‌شود؟

طرایحی در شرکت به دو صورت انجام می‌شود:

حالات اول: مطابق با نقشه فانکشنال مشتری و مهندسی معکوس محصولات، تهییه کلیه مستندات، نقشه‌های اجزاء و الزامات استاندارد SURVEY PLAN و دیگر الزامات مشتری، نمونه‌های CKD. طراحی فرآیندها و اجزای انجام می‌شود.

حالات دوم: طراحی با توجه به شرایط به منظور اصلاح طرح اولیه مشتری که این مهم با توجه به مشکلاتی که در طرح اولیه وجود دارد، با تغییر طرح در اجزاء و عملکردهای مشتری را بهتر باسخگو خواهد بود.

یکی از عوامل مهم در افزایش کیفیت محصولات، کنترل کیفیت است. در این زمینه چه تدبیری اتخاذ کرده‌اید؟

نظارت و کنترل در شرکت بر اساس مدارک تهییه شده توسط واحد مهندسی صورت می‌گیرد.

کنترل هادر شرکت در سه سطح انجام می‌شود:

سطح ۱ کنترل قطعات توسط اپراتورهای تولید بر اساس تعداد تعیین شده در مدارک



مدير واحد فني مهندسي شركت پيك افروز غرب

پيک
افروز

پروژه خودکفائي توليد بلبرينگ در دستور کار قرار دارد

مهندسي شهسواري



PAG
Tensioners and Rollers

همچنین به منظور ساخت دستگاه های اندازه گيري، پارامترهاي موردنظر مشتری شركت پيك افروز غرب همواره پيشرو و صاحب نظر است.

احمدی با تاکيد بر اينکه برای پايداري موفقیت در هر واحد از يك شركت تولیدي، همواره باید در به روز رسانی دانش و اطلاعات فردی کوشابود، اذعان کرد: يكى ازو ييگى هاي مهم افاده مسئوليت پذيرى نسبت به وظایف محول شده و حتی احساس مسئوليت نسبت به مسائل غير محوله اما بازرسن برای شركت است.

وی به نقش واحد فني مهندسي در پيوستان شركت پيك افروز به مجموعه شركت های دانش بنيان استان در زمينه تجهيزات آزميشگاهي اشاره کرد و افزود: تهيه و راشه مدارك مربوطه در اين زمينه و همچنین پيگيري اين پروژه تابه سرانجام رسيدن آن بر عهده اين واحد بوده است.

مدير واحد فني مهندسي شركت پيك افروز غرب در پاسخ به اين سوال که "به منظور توليد فناوري هاي جدي و افزايش بهرهوری در اين شركت، واحد فني مهندسي چه تابياري اتخاذ كرد است؟" گفت: خودکفائي در زمينه قطعات پير مجموعه هميشه در اين واحد از هميشه بالاي برخوردار بوده، به طوري که ابتدا توليد فرتهای استفاده شده در مجموعه تسمه سفت کن ها به خودکفائي رسيده و هم اکنون پروژه خودکفائي توليد بلبرينگ نيز در دستور کار قرار دارد.

احمدی، بالشاره به اينکه برخى از شركت ها آن طور که باید به واحد تحقيق و توسعه اهميتي نمي دهند، گفت: معمولاً شركت های که بر پايه دانش استوار نباشد و توييات آن ها خواسته های اوليه مشتری را به طور کامل مرتفع نکند، جايگاه واحد تحقيق و توسعه در آن ها کم رنگ خواهد بود.

وی به برنامه های موردنظر واحد فني مهندسي شركت پيك افروز غرب اشاره کرد و گفت: پروژه خودکفائي توليد بلبرينگ در دستور کار اين واحد قرار گرفته که در اين راستاز ميني برای احداث خط توليد خريدياری شده و هم اکنون در حال ساخت سوله است. به منظور خريد خطوط سنگ زنی و مونتاژ نيز در حال بررسی شركت های سازنده ماشین آلات هستيم، مدیر واحد فني مهندسي شركت پيك افروز غرب در پايان افزود: در يك واحد توليدي برای حرکت در چهت پيشرفت همواره باید تمامي پرسنل نسبت به وظایف خود احساس مسئوليت داشته و به صورت يك تيم يكپارچه و هماهنگ فعالیت های خود را انجام دهند. ■

شرکت پيك افروز غرب با ۲۵ سال سابقه در توليد قطعات خودرو و فعالیت ۱۵ ساله در زمينه تولید تسمه سفت کن های موتور، اولين شركت در اين حوزه بود که قطعات مربوطه را خود کفакرد و با سبقه و تجربه زيادي که از جزئيات قطعات و طراحی آن هادارد، قادر است که با درياافت مشخصات فني سистем در ايون يك موتور؛ تسمه سفت کن، غلطک ها و قطعات مورد نياز مربوطه را طراحی و توليد نماید. در اين ميان، نمي توان فعالیت ها و اقدامات واحد فني مهندسي شركت پيك افروز غرب در دستيابي به اهداف موردنظر را ناديده گرفت.

مهندسي محمد احمدی، مدير واحد فني مهندسي شركت پيك افروز غرب و فوق ليسانس مکاترونیک دانشگاه تهران بايان اينکه از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود در شركت پيك افروز غرب را آغاز کرده، گفت: در حال حاضر نظارت بر واحد های دستگاه سازی و قالب سازی شركت و همچنین ارتباط با شركت های ساپکو، ايران خودرو، مگاموتور، ساپا و کادک را بر عهده دارم.

به گفته وی، در واحد فني مهندسي شركت پيك افروز غرب ۱۰ فريه صورت مستقيم و حدود ۱۵ فريه صورت غير مستقيم (بيمانکاران خارجي) و در واحد تحقيق و توسعه شركت نيز ۴ نفر در تهران و عنفر در کارخانه مشغول به فعالیت هستند. همچنین با توجه به زمينه فعالیت همکاران در واحد فني مهندسي، آموزش های لازم مانند دوره های نرم افزار (Sاليد و برنامه نويسی B...) دوره های مربوط به استانداردهای ISO یا DQS مانند خطاپاپ زير سازی و... و همچنین دوره های ساخت افزاری مانند جوشکاري آر گون و... صورت مي گيرد. شایان ذكر است، به پرستاني که استعداد و علاقه بيشتری در بيرخ از فعالیت هادرزند، تاحدامakan اجازه آزمون و خطا داده شده است.

مدير واحد فني مهندسي شركت پيك افروز غرب بالشاره به اينکه فعالیت اصلی شركت در زمينه ساخت تسمه سفت کن ها و هر زگردهای خودرويی است، اظهار کرد: در چهت بهبود عملکردن قطعات فوق عموماً تسمه سفت کن های که در خودروهای به روز دنیا استفاده می شود، موردنبررسی قرار مي گيرد. در اين راستا طرح جديدي برای تسمه سفت کن خودرو ۲۰۶ طراحی و ساخته شد و پس از اخذ گواهی ثبت اختراع به ايران خودرو ارائه گردید که هم اکنون به عنوان جايگزين قطعه اصلی استفاده می شود.

معمولان شركت های
که بر پايه دانش
استوار نباشند
و تولیدات آن ها
خواسته های اوليه
مشتری را به طور کامل
مرتفع نکند، جايگاه
واحد تحقيق و توسعه
در آن ها کم رنگ
خواهد بود

دنیای صنعت



در این بخش می خوانیم:

- کمبود نقدینگی مهمترین چالش صنعت ریلی کشور
- بررسی چالش‌های حمل و نقل و لجستیک صنایع معدنی و فلزی
- قطار مترویی و تولید انبوه لوکوموتیو MAP30 دستاورد جدید مپنا

مدير عامل شركت راهسازی و عمران ايران تاکيد کرد

بـ: اـنـجـمـانـ

آزادراه شاهچراغ (شیراز-اصفهان) جلوهای از شاهکار فنی-مهندسی

احمدرضا صباخی

آزادراه شاهچراغ (شیراز-اصفهان) که در تاریخ ۲۰ مهرماه سال ۱۴۰۲ با حضور حجت‌الاسلام والملسمین ابراهیم رئیسی، ریاست جمهوری اسلامی ایران افتتاح شد، یکی از مهمترین و شاخص ترین پروژه‌های عمرانی کشور است که نقش بسزایی در کوتاه کردن مسیر شیراز به اصفهان هم به لحاظ رفت و آمد مسافر و هم از نظر ترازیتی و جایه‌جایی کلا دارد. به منظور بررسی دقیق فعالیت‌های این پروژه مهم با دکتر علی معاشر، مدیر عامل شرکت راهسازی و عمران ایران و مجری اصلی اجرای آزادراه شاهچراغ، گفت و گویی انجام داده‌ایم که ما حاصل آن را می‌خواهیم.

حدود ۶ ساعت و ۳۰ دقیقه است که با بهره‌برداری از این آزادراه حدود ۲ ساعت در زمان سیر صرفه جویی خواهد شد. از دیگر مزایای این طرح می‌توان به کاهش مصرف سوخت که در برآورد اولیه در متوسط دوره تقریباً بالغ بر ۱۳۰ میلیون لیتر است، کم شدن تصادفات جاده‌ای و تلفات انسانی، کاهش استهلاک خودرو، افزایش طرفیت گردشگری در طول مسیر از بزرگداشت تاسده به طول ۱۰۷ کیلومتر مانند قلعه ساسانیان سد ۲ هزار ساله ایزدداشت در سرحد استان فارس، دریاچه و سد ملامصراء، بخش دوم سده به تنگه خیاره بعد از سد رودخانه که به موازات آزادراه به طول ۸۰ کیلومتر، جنگل‌های بنا بلوط، آبشار تنگه برآق، آبشار مارگون، دریاچه و سد دوروزن اشاره کرد. فارغ از مزیت‌های اشاره شده، از دیگر طرفیت‌های سرمایه‌گذاری در مسیر آزادراهی می‌توان به احداث ۱۰ نقطه برای ارائه خدمات فناهی در حال ساخت و ۷ نقطه گردشگری ساخته شده، اشاره کرد.

در بخش فنی و مهندسی، آزادراه شاهچراغ (شیراز-اصفهان) از چه ویژگی‌هایی برخوردار است؟

این آزاده‌داری ۴ خط، ۲ خط رفت و ۲ خط برگشت است که حداکثر سرعت تردد در آن حدود ۱۲۰ کیلومتر بر ساعت است. در مسیر به تناسب و نیاز پروژه، ۴۶ دستگاه پارکینگ و ساختمان‌های خاص نظارتی مانند پلیس، اورژانس، امکانات خدماتی و انتظامی که تقریباً بالغ بر ۶هزار مترمربع ساختمان برآورده شود، قرار دارد. به دلیل شرایط اقلیمی، ۴۷ درصد مسیر کوهستانی، ۲۶ درصد به صورت تپه ماهور و ۲۷ درصد از مسیر به صورت دشت است که منحصر به فرد بودن این آزاده‌را به لحاظ اقلیمی نشان می‌دهد. در موضوع اینه فنی، تقریباً ۶۴ دستگاه پل‌های تیپ و همسان داریم، ۵۷ دستگاه پل‌های خاص و تقاطع‌های غیرهمسطح با توجه به دسترسی‌هایی که در شهرهای نزدیک داریم که از آن‌ها استفاده می‌کنند و تقریباً ۳۵ کیلومتر دیوار حائلی که به عنوان حدائق‌های دار حوزه فنی و مهندسی ساخته شده است.

در موضوع فعالیت‌های شاخص، باحتساب قطعه هفت‌نمبالغ بر ۶۱ میلیون مترمکعب عملیات خاکی صورت گرفته که تقریباً اگر بخواهیم معادل سازی کنیم، حدود ۲ برابر سد کرخه است. حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار مترمکعب بتزن ریزی برای اینه فنی داشتیم که به همین جهت



لطفا در خصوص کلیات اجرای پروژه آزادراه شاهچراغ (شیراز-اصفهان) و مزیت‌های آن توضیح دهید.

از نظر بنده، آزادراه شاهچراغ را می‌توان در ۵ بخش بررسی کرد که شامل مزایای کلی طرح، ماهیت وجودی پروژه، فنی-مهندسي و اجرای پروژه، گردشگری و رفاهی، قراردادی و حقوقی و بیمانی می‌شود. این آزادراه تکمیل کننده کریدور شمال به جنوب کشور خواهد بود و از کریدورهای اصلی شبکه آزادراهی کشور است که بخش اعظم آن در سال‌های گذشته ساخته شده و بخش جدید ساخته شده هم به این کریدور اضافه خواهد شد. البته بخش شیراز به بوشهر باقی مانده که اگر در اجرای پروژه تسریع بیشتری انجام شود، مسیر دریایی شمال به دریای جنوب متصل خواهد شد. از دیگر مزایای اجرای این پروژه، کاهش کیلومتر موجود بزیربار ترافیک محور شیراز به اصفهان است که به صورت چهار خطه در دست بهره‌برداری قرار دارد و تقریباً حدود ۴۷۰ کیلومتر در قسمت شمال شرق استان فارس و شهر شیراز تعریف شده است. با بهره‌برداری از این آزادراه، میزان مسافت محور شیراز-اصفهان به ۳۴۰ کیلومتر کاهش پیدا کرده که تفاضل کیلومتری حال حاضر با بهره‌برداری از این آزادراه تقریباً ۱۳۰ کیلومتر خواهد بود. هم‌اکنون زمان مسیرین شهرهای شیراز تا اصفهان

۶۲
ماهانه دنیا
• مسیر
ایران

این آزادراه نسبت به سایر آزادراه‌های کشور شاخص شد. البته نیاز از ذکر این نکته مهم غافل شویم که طولانی ترین روسازی بتی در کشور از نظر طول و سطح را در این آزادراه انجام دادیم که شامل یکمیلیون و ۵۰۰ هزار مترمربع در سطح و ۵ کیلومتر در طول است که در قطعه یک قرار دارد.

میزان تعاملات صورت گرفته بین بخش‌های مختلف درون سازمانی و برون سازمانی در این پروژه اچ‌گونه ارزیابی می‌کنید؟

هوشمندی در موضوع مطالعات بازنگری و تعامل بسیار خوبی بین ارکان پروژه از پیشنهادهای پیمانکار تأثیرگذار شماور و ابلاغ کارفما نجام شده است. این تعاملات منجر به ایجاد همانگی و همسوی شده تابتوانی مهندسی ارزش را در این پروژه اجرای کرده و به نوعی آن را به صورتی اقتصادی-عملیاتی کنیم. در بحث مطالعات و بازنگری تقریباً ۵ دستگاه تونل بالغ بر ۶هزار متر طول حذف تونل و بالغ بر سه دستگاه اینه فی خاص داشتیم، وجه تعبی این آزادراه نسبت به سایر آزادراه‌های کشور این است که در ساخت آن ارتباط مناسبی بین صنعت و دانشگاه ایجاد شد. در حقیقت توانستیم به دلیل موضوعات تحریمی در موضوع روسازی، طرفیت‌های خوبی راشناسی‌کنیم، همکاری با دانشگاه‌های تهران، رازی، امیرکبیر، علم و صنعت و دانشگاه‌های استان فارس برای ساخت این آزادراه مهم کشور، کمک ویژه‌ای به ما کرد.

یکی از مهمترین بخش‌های ساخت یک آزادراه، اجرای آن است. در این حوزه در آزادراه شاهچراغ (شیرواز-اصفهان) چه اقداماتی انجام گرفته است؟

در حوزه اجرایی شرکت راهسازی و عمران ایران در قطعات یک تا چهار و شرکت سد و عمران پارس گستر در قطعات پنج تا هفت فعالیت داشتند که بالغ بر ۲ هزار دستگاه ماشین آلات و تجهیزات در این آزادراه مورد استفاده قرار گرفته که مهمترین آن ها شامل ۱۳ دستگاه سنتگشکن و ۹ دستگاه کارخانه اسفلات است. بالغ بر ۲ هزار و ۵۰۰ نفر به صورت مستقیم در بخش‌های فنی-مهندسی، اپراتوری-کارگری و خدمات تجمیع در این آزادراه مشغول به فعالیت شدند. در مجموع حدود ۵ هزار نفر به صورت مستقیم و غیر مستقیم در این پروژه فعال بودند که درین آن‌ها تنوع قومیتی از نقاط مختلف کشور مشاهده می‌شود. در حوزه اجرایی، پل خاص شهید سلیمانی در این آزادراه باروسازی بتی که دارد، بسیار شاخص است و کوردمناسب و توان مهندسی بالایی برای ساخت این پل ثبت شد. طول این پل ۲۶۴ متر است و تابه امروز مرتفع ترین پل آزادراهی کشور لقب دارد که از کف رو دخانه تاروی عرضه ۱۱۰ متر ارتفاع این پل است. در این پل به صورت تک پایه سگمنتال کار انجام شده و با روش شاربیاز سفراحت ۱۰۰ این پر و بومی سازی شده است. ناکفته نماند، تا قبل از ساخت این پل، ادوات و خودروهای مصالح بر مود نیاز برای ساخت آزادراه حدود ۲۷ کیلومتر از جاده خاکی عبور می‌کردند.

این آزادراه به لحظه‌برخورداری از اماکن گردشگری و رفاهی چه شرایطی دارد؟

در مسیر این آزادراه ۷ نقطه گردشگری شامل سدملاصدرا و دوروزن، آبشار تنگ براق، مارگون، بهشت گمشده، دشت و باغ‌بیضا و دشت کامفروز قرار دارد. همچنین جنگلهای بلوط، رو دخانه‌های متعدد و کوه‌های پوشیده از برف، بخش دیگری از اماکن گردشگری در مسیر آزادراه شاهچراغ است.

قلعه ایزدخواست مربوط به دوره ساسانیان تنها باخسی از جاذبه‌های گردشگری و تفریحی این آزادراه است.

شرکت راهسازی و عمران ایران برای اجرای پروژه آزادراه شاهچراغ (شیرواز-اصفهان) چه مراحلی را طی کرده و به چه میزان در این پروژه سرمایه‌گذاری شده و بازگشت سرمایه‌آن به چه صورت خواهد بود؟

شرکت راهسازی و عمران ایران و شرکت سد پارس گست، جزو شرکت‌های ترازویل راهسازی کشور و موردو ثوق وزارت راه و شهرسازی هستند. در اقع اخذ مجوز ترک تشریفات از سازمان برنامه و بودجه در پروژه آزادراه شاهچراغ رخ داد. مبلغ اولیه قرارداد برای ۲ بخش آزادراه بالغ بر یک هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان برای سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ و ۱۳۹۰ میلیارد تومان برای اجرای این طرح حدود ۸ هزار میلیارد تومان بود. بایدا شاره کرد که نظارت بر اجرای کار پیمانکاری توسط دو مجموعه مهندسی مشاور صورت گرفت که در بخش اول، مهندسی مشاور فرایدید و در بخش دوم، مهندسین مشاور پل رو، راهبری کنترل و نظارت داشتند. برآورد کل مالی برای اجرای این طرح حدود ۸ هزار میلیارد تومان است که عهزار و ۳۰۰ میلیارد تومان تابه امروز هزینه شده و تهیه یک هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان باقی مانده که شامل تحقق ۵ سهمه دولتی، ۴ سهمه وزارت دفاع و ۱۰ سهمه شرکت صدرالاست. البته نایابی از ذکر این نکته مهم غافل شد که اگر بخواهیم امروز پروژه را به روز کنیم، ارزش آن بالغ بر ۲۵ هزار میلیارد تومان است. به طور قطعی بازگشت هزینه سرمایه‌گذاری شده در این آزادراه به صورت دریافت عوارض است و مدل دریافت عوارض به صورت ETC (پلاک خوان) است، مانند عملیاتی که در سایر آزادراه‌های کشور اجرامی شود و موضوع دریافت عوارض به صورت ثابت پلاک خواهد بود. در این آزادراه ۱۲ دوربین ناظری و کنترلی داریم که در ۴ نقطه برای راهدارانه‌ها و ۳ نقطه برای پلیس راه‌تریف شده است. البته ۷ نقطه هم برای موضوع اورژانس در این آزادراه در نظر گرفته شده است.

و سخن آخر...

مجددالاز همه همکاران خودم که تلاش و کوشش لازم را برای بهره‌برداری از این ابرپروژه آزادراهی کشور انجام دادند، تشکر می‌کنم، به هر حال هر ایرانی از این آزادراه مهم کشور طی سال‌های متعدد استفاده خواهد کرد و بندۀ امیدوار هستم که روز به روز شاهد افتتاح طرح‌های زیباساختی و زیربنایی در کشور عزیزمان باشیم، کلام خود را با این بیت شعریه‌بايان می‌رسانم که:

توضیح‌باشی و مارستگار) ■

با احتساب قطعه
۶۱ هفتم بالغ بر
۱۰۰ میلیون مترمکعب
عملیات خاکی
صورت گرفته که
تقریباً اگر بخواهیم
معادل سازی کنیم
حدود ۲ برابر سد
کرخه است



مديرعامل شركت سپهان ريل تاکيد کرد

بـ:
ڪـ:
ڪـ:

خصوصي سازی و اقعي و افزايش بهر ۾وري نياز امروز صنعت ريل

عرفان فعالی

دهمین نمايشگاه بين المللی حمل و نقل و صنایع ريلی تهران اخیرا در محل دائمي نمايشگاه هاي بين المللی تهران برگزار شد که حضور شركت هاي فعال در صنعت ريلی کشور در اين دوره از نمايشگاه نسبت به سال هاي گذشته پررنگ تر بود. يكى از شركت هاي فعال ريلی در اين دوره از نمايشگاه، شركت سپهان ريل بود که به منظور بررسى و قياس نمايشگاه امسال با سال هاي گذشته و همچنين مطلع شدن از دستاوردهاي اين شركت ريلی، گفت و گوibi با مهدى جمشيديان، مديرعامل اين شركت انجام داده ايم که ماحصل آن را مى خوانيم.

همچون محوطه هاي ريلی به منظور عمليات تخلیه، بارگيری و ابارش گام برداشته است.

با توجه به اتمام دهمين نمايشگاه بين المللی حمل و نقل و صنایع ريلی، شبيوه برگزاری و ميزان مشارکت فعالان ريلی در اين نمايشگاه راچگونه ارزیابی می کنید؟

در نمايشگاه امسال، شاهد افزایش تعداد سالن ها و غرفه ها نسبت به سال گذشته بوديم که نشان دهنده حضور شركت هاي داخلی و خارجی بيشتر نسبت به سال قبل است. همچنان حضور بازدید كنندگان خارجي از كشورهای جدیدی مانند هند، پاکستان و كشورهای حاشيه خلیج فارس، نسبت به سال گذشته رشد چشمگيری داشت. در اين نمايشگاه تفاهم ها و تعاملات بيشتری نسبت به سال گذشته برای شركت سپهان ريل اتفاق افتاد، به طوری که چندين تفاهم نامه و قرارداد بين ذي نفعان در طول مدت برگزاری نمايشگاه موقوف شد. از سوی ديگر، حضور كمنگ شركت هاي لوکوموتويي در اين دوره از نمايشگاه كاملا مشهود بود که بايده براي برطرف کردن اين نقص در دوره هاي آئي نمايشگاه، برنامه جامع و كامل تدوين شود. در نمايشگاه امسال شاهد حضور بيشتر و فعال تر ذي نفعان از جمله شركت هاي حمل و نقل ريلی، صاحبان کالا، توليد كنندگان، شركت هاي تعمير و نگهداری و سایر ارائه دهندهاي خدمات وابسته بوديم. مهمترین شاخصه در نمايشگاه امسال، تاکيد بر مشوق هاي سرمایه گذاري در بخش صنعت بوده است.

مهتمرين دستاوردي شركت در سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ ماه نخست سال چه بوده است؟

افزايش ناوگان مليکي به ۳۰۰ عدد و رشد سهم در حمل ريلی داخلی و ترانزيت، حضور فعال در ترانزيت با بهره همندی از واگن هاي ويژه حمل کاتينير با طول بارگيری ۸۰ فوت و راه اندازی بخش فورواردری و



در خصوص چگونگي آغاز به کار شركت سپهان ريل توضیح دهد.

اين شركت به عنوان بازوی ريلی يكى از شركت هاي حمل و نقل لجستيکي بين المللی در ايران ثبت و فعالیت خود را از سال ۱۳۹۹ آغاز كرده است. شركت سپهان ريل بالعقاد قرارداد ۰۰۰ عdstگاه واگن با توليد كنندگان داخلی، نسبت به انجام عمليات فورواردری بر يايه ريل با بهره همندی از امکانات، تجربه و تخصص سایر شركت هاي هم گروه خود اقدام كرده است. بخش اول قرارداد مذکور شامل طراحی و تولید ۵۰ دستگاه واگن ويژه حمل کاتينير با طول بارگيری ۸۰ فوت و به وزن ۶۶تن بوده که اين مهم برای اولين بار با سرمایه گذاري سپهان ريل و به دست توأمند طراحان و توليد كنندگان كشور عزيzman ايران انجام شد و نقطه عطفی در توليد واگن هاي با کاربری خاص، حمل تخصصي کاتينير و محمولات طوبی از طریق ريل بوده است. اين شركت در ادامه در زمینه سرمایه گذاري در بخش زیرساخت هاي



حمل ترکیبی بر پایه ریل، از مهمترین دستاوردهای شرکت سپهران ریل در سال گذشته و ۶ ماه نخست سال ۱۴۰۲ بوده است.

چه چشم‌اندازی برای توسعه صنعت ریلی در کشور متصور هستید؟

با شرایط فعلی و عملکرد راه آهن کشور در سال‌های اخیر، متاسفانه صنعت ریلی رشد قابل توجهی نداشته و باید این مساله را جبران کرد و حركت رو به جلو آغاز شود. باید در برخی از بخش‌های اصلی این صنعت بازنگری هایی انجام شود. در بخش توسعه ناوگان می‌توان به تسهیلات دولتی از جمله ماده ۱۲، تبصره ۱۸ و ۱۹ و همچنین تضمین شرکتی به منظور اخذ تسهیلات اشاره کرد. در بخش زیرساخت‌ها به دلیل کاهش بودجه‌های نگهداری خط، هر روز شاهد پایین‌آمدن سرعت بازگانی و حتی افزایش سوانح هستیم که لازمه آن، تامین بودجه کافی و اوگذاری کار به پیمانکاران و اجدصلاحیت است.

در شرایط کنونی صنعت ریلی کشور با چه چالش‌هایی مواجه است و مهمترین نیاز این صنعت برای توسعه و پیشرفت راچه می‌دانید؟

کاهش علاقه به سرمایه‌گذاری در این صنعت به دلیل بازدهی پایین سرمایه‌گذاری و محقق نشدن تسهیلات اشاره شده در سوال قبل از آن جمله می‌باشد، عدم تعامل موثر راه آهن با بخش خصوصی به خصوص در سال‌های اخیر که امید است با حسن ظن و تغییر رویکرد مدیران ارشد راه آهن، روابط بهبود یابد، تزویل هر روزه چرخه سیر به دلیل نبود لوكوموتیو کافی و ترافیک بالا در مسیرهای تک‌خطه که علاوه بر کاهش درآمد شرکت‌های حمل ریلی، افزایش زمان سیر بازگانی و عدم



رضایت صاحبان کالا در بخش حمل ریلی داخلی و ترانزیت را به همراه خواهد داشت، از جمله چالش‌هایی است که صنعت ریلی کشور با آن مواجه است. شایان ذکر است، سرمایه‌گذاری در بخش نیروی کشش و همچنین واگن‌های جدید، دو خطه کردن مسیرهای پر ترافیک جهت افزایش بهره‌وری سیر و واگن‌ها، حضور شرکت‌های جدید و چاپک و نیز تسهیل صدور مجوزها، از مهمترین نیازهای صنعت ریلی کشور در شرایط کنونی برای توسعه و پیشرفت است.

و سخن آخر...

از دیدگاه شرکت ریلی همچون سپهران ریل، با تغییر در ساختارهای فعلی و کاهش تصدی گری راه آهن، امکان فعالیت بیشتر بخش خصوصی و افزایش بهره‌وری ایجاد خواهد شد که سرمایه‌گذاری بیشتری را به دنبال خواهد داشت. وقتی سرعت رشد صنعت بالاتر خواهد رفت که رابطه بر اساس منطق و برد-برد باشد و منافع یک‌طرف موجب خسaran طرف دیگر نشود که جز با تعامل بر پایه حسن ظن و رفتار عقلایی محقق نخواهد شد؛ تغییرات مثبت چندماهه گذشته نیز درنتیجه چنین تعاملی است. ■

در بخش زیرساخت‌ها به دلیل کاهش بودجه‌های نگهداری خط، روز شاهد پایین‌آمدن سرعت بازگانی و حتی افزایش سوانح هستیم که لازمه آن، تامین بودجه کافی و اوگذاری افزایش سوانح هستیم که لازمه آن، تامین بودجه کافی و اوگذاری کار به پیمانکاران و اجدصلاحیت است.



رييس هيات مدیره شركت مهندسي رازمان كبير تاكيid كرد

كمبود نقدينگي

مهمنترین چالش صنعت ريلی کشور

احمدرضا صباغي

دهمين نمايشگاه بين المللی حمل و نقل و صنایع ريلی تهران در تاريخ ۴ الی ۷ مهر امسال در محل دائمي نمايشگاه های بين المللی تهران برگزار شد که شركت رازمان كبير به عنوان يكى از شركت های خصوصي موفق و بيشتر در صنعت ريلی ايران با حضور در اين نمايشگاه، بار دیگر برخی از دستاوردهای خود را به معرض نمایش گذاشت. اين شركت با سابقه ۲۲ سال فعالیت در صنعت ريلی کشور در حوزه سیگنانالینگ کارنامه درخشانی دارد. به منظور بررسی شرایط کنونی اين شركت و مطلع شدن از وضعیت نمايشگاه ريلی در سال ۱۴۰۲، گفت و گویی با مهندس آرش زمانی راه، رئييس هيات مدیره شركت مهندسي رازمان كبير که فارغ التحصيل رشته مهندسي برق-مخابرات است، انجام داده ايم که ماحصل آن به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

يکى از مهمترین پروژه های اين فهرست که حاصل بيش از دو دهه تحقیق و توسعه در حوزه اتماسیون صنعتی (سیگنانالینگ) می باشد، پروژه طراحی، ساخت و نصب و راه اندازی تجهیزات سیگنانالینگ مترو گلشهر، شهر جدید هشتگرد (همستان) در ادامه خط ۵ متروی تهران و همچنین پیاده سازی سیستم کنترل مرکزی CTC برای پایش و نظارت بر خط این محور بوده است. از دیگر قراردادهای اين شركت در خطوط متروی توان به پروژه تولید تجهیزات سیگنانالینگ برای خط ۵ مترو تهران و تعمیر و نگهداری سیستم های سیگنانالینگ در کلیه متروها و راه آهن جمهوری اسلامی ايران اشاره كرد. مهمترین دستاورده شركت مهندسي رازمان كبير در بازه زمانی عنوان شده، طراحی و تولید يك سیستم جدید مدار راه با قابلیت ارسال کدهای دیجیتال برای سیستم های On Board می باشد.

با توجه به اتمام دهمين نمايش صنعت ريلی، شيوه برگزاری و ميزان مشارکت فعالان ريلی در اين نمايشگاه راچطور ارزیابی می کنید؟

دهمين نمايشگاه صنعت ريلی نسيت به سال گذشته افت داشته است، چرا كه در نمايشگاه پيشين، سالن های بيشتری به صنعت ريلی اختصاص داده شده بود، ولی امسال تعداد اين سالن ها با كاهش مواجه شد که اين امر نشان دهنده کاهش ميزان مشارکت شركت های مهم در زمينه صنعت ريلی است. از ديدگاه بنده و بررسی های آماري بازديدكندگان غرفه ما و دیگر غرفه های مجاور، تعداد بازديدكندگان اعم از مدیران، متخصصان و ذي نفعان اين صنعت، کاهش داشته است. به طور كلى استقبال كمی، هم از نظر مشارکت كندگان و هم از نظر بازديدكندگان صورت گرفته بود. به نظر بنده، اين مهم باید توسيع مسئولان امر مورد توجه قرار گرفته و برای رشد و تعالی هرچه بيشتر اين صنعت حيانی، اقدامات اساسی انجام شود. شاخصه مشترک تمامي نمايشگاهها، ترتیب پيشتر مشارکت كندگان با مدیران صنعت، ذي نفعان و كارفرمایان است که دست اندر كاران نمايشگاه سعي در اجرای اين هدف داشته اند.



در خصوص چگونگي تاسيس شركت مهندسي رازمان كبير توضيح دهيد.

از سال ۱۳۷۴ فعالیت خود را در حوزه سیستم های سیگنانالینگ (کنترل سیر و حرکت سیستم های ريلی) مترو و راه آهن آغاز كردند، در سال ۱۳۷۶ با همکاري جمعی از همکاران و متخصصان امر، شركتی در حوزه تخصصی سیگنانالینگ تاسیس كردند که از سال ۱۳۸۰ با عنوان شركت مهندسي رازمان كبير، توسيعه یافت و از آن زمان تاکنون نيز در صنعت ريلی مشغول به کار و توسيع خدمات فني هستند، شایان ذكر است، عمدۀ فعالیت های ما طراحی، ساخت، تامين، نصب و راه اندازی و تعمیر و نگهداری تجهیزات سیگنانالینگ می باشد. در پيشينه فعالیتی اين شركت، پروژه های متعددی در راه آهن و مترو، اجرا و عملیاتی شده که بيش از ۷۰ قرارداد از اين فهرست، مربوط به قراردادهای به كار فرمایي راه آهن جمهوری اسلامي ايران بوده است.

اين شركت چه پروژه هایي مهمی را به پایان رسانده است؟



مهمترین نیاز صنعت ریلی کشور برای توسعه و پیشرفت را چه می‌دانید؟

مهمترین نیاز صنعت ریلی کشور در شرایط کنونی، تریق نقدینگی در پروژه‌ها برای بهسازی و بهروزسازی سیستم‌های سیگنالینگ در خطوط موجود و همچنین ساخت و تولید این سیستم‌های در خطوط جدید در راه آهن و مترو است. توسعه صنعت ریلی یکی از الزامات پیشرفت کشور بوده که فواید زیادی در بخشی از زندگی مردم خواهد داشت و صور در این توسعه، باعث عقب‌افتدگی جامعه گردیده و نیاز به توجه و پیژه و تلاش تمام قدم مسئولان دارد.

صنعت ریلی کشور با چه چالش‌هایی مواجه است؟

یکی از چالش‌های اساسی در صنعت ریلی و در شرایط کنونی، نبود اعتبار کافی در اجرای پروژه‌های عمرانی است. عدم حضور شرکت‌های توانمند خارجی، عدم سرمایه‌گذاری خارجی و داخلی، نبود نقدینگی و انبانشته شدن مطالبات شرکت‌ها بخشی از فهرست بلند چالش‌ها و مشکلات این صنعت می‌باشد. علاوه بر این، مشکلات زیادی در مسیر توسعه حمل و نقل ریلی وجود دارد و بیشتر مراکز عملده بار کشور که اغلب در شهرهای بندری وجود دارند، به شبکه ریلی متصل نیستند و اتصال دادن این شهرهای شبکه راه آهن سبب توسعه و شکوفایی این بندرهای خواهد شد. همچنین مشکلات و چالش‌های دیگری نظیر قدیمی بودن تعداد زیادی از ایستگاه‌های راه آهن، فرسوده بودن برخی و اگن‌ها و خطوط راه آهن، کمبود لکوموتیو و عدم وجود شبکه ریلی سریع السیر و غیره... در سیستم حمل و نقل راه آهن، کشور و جواد راه نیاز به حمایت، تدبیر و برنامه‌های اساسی دارد. به عنوان مثال، کمبود نقدینگی و عدم اولویت نگاه مدیران به این مهم، برای توسعه قطارهای شهری در خطوط موجود و بالاده راه آندازی در شهرهای جدید، از دیگر چالش‌های این صنعت است. البته این امر که مردم یک شهر و یا منطقه، پروژه کلیک خودهای رادر محل زندگی خود بینند که نزدیک به یک دهه از محل بودجه کشور و بیت‌المال خرج آن شده، ولی به بهره‌برداری نرسیده و گرامی از زندگی آن‌ها باز نمی‌کند، اصلاً خوشایند نیست و باعث دلسوزی، بروز مشکلات و تبعات اجتماعی و اقتصادی می‌شود.

به منظور توسعه صنعت ریلی کشور چه اقداماتی باید انجام شود؟

یکی از بخش‌های مهم سیستم حمل و نقل در اغلب کشورها که نقش زیربنایی و غیر قابل انکاری در توسعه پایدار و عرصه‌های گوناگون ایفا می‌کند، حمل و نقل ریلی است. این سیستم به دلیل مزایای نسبی که در مقایسه با دیگر بخش‌های حمل و نقلی مانند جاده‌ای، هوایی و دریایی دارد، سه‌م خاصی رادر بخش حمل و نقل مختص خود کرده است. در اکثر کشورهای توسعه‌یافته و بیشتر کشورهای در حال توسعه، راه آهن یک مکانیزم مهم و کارآمد در زمینه حمل و نقل درون‌شهری و برون‌شهری محسوب می‌شود. در گذشته حمل و نقل بار در خطوط ریلی ۳ درصد مجموع حمل و نقل کشور بود که در حال حاضر این میزان به ۷ درصد رسیده و اگر این مهم به ۳۰ درصد برسد، می‌توان گفت که صنعت ریلی کشور ایران در زمرة صنایع ریلی قابل اعتمای منطقه قرار داد که



به طور یقین در آمدزایی ارزی قابل توجهی به ارungan آورده و می‌تواند چرخ توسعه صنعت ریلی را در بخش بار و مسافر به خوبی و باسرعت به حرکت درآورد. شرایط امروز دنیا راقبی است و برای ماندن و رقابت کردن باید فناوری بیرون، سرعت در ساخت و قیمت تمام شده مناسب، احراز استانداردهای قابل قبول و کیفیت بالا در دستور کار برنامه‌ریزان و بهره‌برداران سیستم‌های ریلی قرار گیرد. در دویاسه سال گذشته انتظار می‌رفت که شرایط اقتصادی کشور روبه بهود حرکت کند، اما امسال به دلایل مختلف از جمله تحریم‌ها، کاهش سرمایه‌گذاری‌های خارجی، عدم تزیق بودجه کافی و...، شرایط فعلیان صنعت ریلی و خیم تر شده و ادامه فعالیت خصوصاً برای بخش خصوصی ساخت شده که نیاز به چاره‌اندیشی اساسی دارد. در صورتی که اهمیت خاصی به معضلات متعدد صنعت ریلی داده نشود و روال کار تغییری پیدا نکند، آینده مثبتی را جهت توسعه صنعت ریلی شاهد نخواهیم بود.

و سخن آخر...

موارد مطرح شده، نشان از پتانسیل بالای صنعت ریلی در کشورمان دارد که با نامه‌برانی و مشکلات متعددی دست به گیریان است. از دیدگاه یک فعال بخش خصوصی عرض می‌کنم که در حال حاضر محدود شرکت‌های فعال در این عرصه، تمام تلاش خود را برای بقا و حفظ موقعیت خود به انجام می‌رسانند، ولی حرکت سریع ثانیه‌شمار این ساعت، نشان از نزدیک شدن به خط پایان است. ■



بررسی چالش‌های حمل و نقل و لجستیک صنایع معدنی و فلزی

علی چنگيزی

مدیر حمل و نقل و ابارهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر

برخوردار است. صنعت فولاد در کشور با سرعت قابل توجهی در حال توسعه است، از این‌رو لازم است که زیرساخت‌ها و سیستم‌های پشتیبانی این صنعت نیز همگام با آن توسعه یابند. یکی از زیرساخت‌های اصلی صنعت فولاد، سیستم حمل و نقل و لجستیک است. در صنایع معدنی و فلزی، حمل و نقل و لجستیک نقطه پیوند میان حلقه‌های زنجیره تلقی می‌شود، به همین دلیل است که سیستم‌های حمل و نقل معدن و صنایع معدنی در کشورهای توسعه یافته، متناسب با نیاز این بخش توسعه پیدا می‌کنند. در واقع تولید کنندگان با دسترسی به یک روش حمل و نقل مناسب، می‌توانند علاوه بر دریافت اقتصادی و پایدار مواد اولیه، با سرعت بیشتر و هزینه‌پایین تری محصولات خود را در اختیار مصرف کنندگان قرار دهند. گفتنی است، در زنجیره فولاد منطقه گل‌گهر با توجه به اینکه حمل ماده اولیه از محل معدن تا واحدهای فولادسازی، فرآیندی با حجم بسیار بالاست، حمل و نقل و لجستیک از اهمیت بهسازی برخوردار است.

ضرورت توسعه خطوط ریلی

از آنجا که صنایع معدنی و فلزی در ایران پیشرفت چشمگیری داشته‌اند، برخورداری از سیستم حمل و نقل با ظرفیت مناسب حمل بار، موضوعی ضروری به نظر می‌رسد. همچنین تامین مواد اولیه کارخانه‌ها یکی از مهمترین دغدغه‌های این صنعت به شمار می‌آید. توجه به این موضوع که تامین مواد اولیه، به چه میزان، از کدام کارخانه و در چه فاصله‌ای باشد و همچنین جایه‌جایی آن از چه طریقی انجام شود، می‌تواند به سودآوری سازمان، مدیریت هزینه‌ها و زمان کمک بزرگی کند. به جز کارخانه‌هایی که در محاورت یکدیگر قرار نداشته‌اند، توانند بایجاد تلفرمنور نقل و انتقال مواد، بخشی از خوارک اولیه کارخانه‌ها را تامین کنند. در میان سیستم‌های مختلف حمل و نقلی، جایه‌جایی از طریق خطوط ریلی در صنایع فلزی و معدنی با توجه به هزینه مناسب‌تر اهمیت ویژه‌ای دارد. گفتنی است، تا پایان سال ۱۴۰۰ طول کل خطوط اصلی راه‌آهن کشور ۱۶ هزار و ۶۸ کیلومتر بوده، این در حالی است که برای صنعت فولاد با ظرفیت ۹۵ میلیون تن مواد خام و محصول در افق ۱۴۰۴، باید مجموعاً حدود ۲ هزار و ۲۲ کیلومتر به صورت خط جدید و یک‌هزار و ۲۵۵ کیلومتر به صورت خط دوم در شبکه ریلی احداث شود. صنعت ریلی کشور همچنین در سه سال آینده برای رسیدن به سند چشم‌انداز راه‌آهن باید رشد سالانه‌ای در



ناگفته‌پیداست که بخش حمل و نقل و لجستیک از چه اهمیت بالایی در صنایع مختلف برخوردار است. تصویر فعالیت صنایع بدون حمل مواد اولیه تا کارخانه و همچنین فروش و سودآوری آن‌ها بدون حمل محصولات نهایی به بازارهای داخلی و خارجی غیرممکن است. اهمیت این مساله با بررسی نقش حمل و نقل و لجستیک در صنعت بزرگی همچون صنعت فولاد و چندان جلوه می‌کند. بی‌تر دید حمل حجم بالای مواد اولیه و محصولات این صنعت، به بخش لجستیک قدرمندی نیاز دارد، اما شاید نخستین موضوع، وجود زیرساخت‌های مناسب و توسعه یافته باشد. شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر جمله شرکت‌هایی است که با توجه به توسعه ناموازن زیرساخت‌های حمل و نقل در مقایسه با توسعه پسرعت صنعت فولاد کشور، چالش‌های متعددی را تجربه می‌کند که از لزوم توجه ویژه‌به توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل کشور و به خصوص حمل و نقل ریلی حکایت دارد.

اهمیت بالای مقوله حمل و نقل از آنجایی نشات می‌گیرد که این بخش نه تنها ارتباط میان تولید و مصرف را برقرار می‌کند، بلکه نقش جدایی ناپذیری در زنجیره تامین دارد؛ بنابراین می‌توان تصور کرد که این بخش از چه جایگاه مهمی در توسعه اقتصادی و اجتماعی یک کشور



حدود ۱۶ درصد داشته باشد، این در حالی است که متوسط نرخ رشد احداث خطوط ریلی در سال گذشته بسیار کم بوده است. سیستم حمل ریلی به سبب ظرفیت بالا و هزینه پایین، بهترین روش حمل و نقل مواد و محصولات بخش معدن محسوب می‌شود. با این حال، ارزیابی هانشان می‌دهد که سرعت سیر حمل ریلی در کشور می‌تواند بهتر از شرایط فعلی باشد. با توجه به سهم حدود ۷۰ درصدی بخش معدن و فلات از کل حمل و نقل ریلی کشور، سرعت سیر فعلی بسیار پایین است. از آنجا که شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر بخشی از محصولات خود را صادر می‌کند و توجه به اینکه ظرفیت حمل جاده‌ای محدود است و زیرساخت‌های جاده‌ای توان پاسخگویی به این حجم از حمل بار را ندارند، این شرکت در برآهه‌های از سال با چالش ارسال و حمل بار به بندر عباس مواجه می‌شود.

از جمله دغدغه‌های حمل بار به بندر عباس می‌توان به همزمان شدن فروش بار صادراتی شرکت‌های منطقه گل‌گهر در یک بازه زمانی و محدود بودن ظرفیت ناوگان جاده‌ای اشاره کرد. علاوه بر آن، در صورت واردات مواد غذایی به کشور، رانندگان پس از حمل بار شرکت‌های منطقه به اسکله، ترجیحاً از آن نقطه بارگیری به سایر شهرهای کشور را در برنامه قرار می‌دهند و تا زمان برگشت مجدد به منطقه گل‌گهر و حمل بار، زمان زیادی از دست خواهد رفت. همچنین از آنجا که ناوگان ریلی محدود است و امکان توقف چند روزه در مسیر وجود دارد، حمل بار آمن اسفنجی توسط ریل باریسک بالای همراه است و صرف باید از طریق جاده حمل شود. همچنین سایر محصولات فلزی نیز به دلیل ریسک دمoraز کشته، با این چالش مواجه هستند.

اهمیت اولویت‌بخشی

راهکار اصلی برون رفت از چالش‌های کوئنی بخش حمل و نقل، پوشش دادن و تحقق اهداف پیش‌بینی شده برای توسعه زیرساخت‌های ریلی

کشور است. با توجه به تعدد طرح‌های توسعه در منطقه گل‌گهر و در راس آن، کارخانه فولادسازی و تولید ورق شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر که بخش زیادی از این تولید نیز صادر خواهد شد، ایجاد خط‌ریلی جدید و باحت انصاری ابرای گل‌گهر از سیرجان به بندر عباس ضرورت دارد. البته باید توجه داشت، احداث هر کیلومتر راه آهن، بسته به شرایط جغرافیایی (زمین کوهستانی یا مسطح) و بسته‌سازی مورد نیاز، بین یک تا ۲ میلیون یورو و سرمایه‌گذاری نیاز دارد. بهبود و ارتقای بهره‌وری خلط‌راه آهن (لوکوموتیوها) و واگن‌های جدید نیز دیگر راه حل بهبود شرایط حمل و نقلی کشور است که موجب رشد نسبی سرعت سیر قطارها خواهد شد؛ بنابراین لازم است که تأمین این لوکوموتیوها که صرافی‌به صورت خرید خارجی نیز خواهد بود، در برنامه قرار گیرد.

از سوی دیگر واگن‌های حمل کسانتره، گدلله، نرمه، آهن اسفنجی و ورق مقاومت هستند و به این موضوع نیز باید توجه ویژه‌ای داشت. همچنین بازرسی شدن شهر سیرجان نیاز است که در بخش جاده‌ای، مسیرهای کمریندی و تردد کامپیون‌ها به سمت بندر عباس و شهرهای مرکزی و شمالی کشور تغییر کند تا زحم ترافیک درون شهری نیز کاسته شود. از طرفی، باید توجه داشت که اولویت اجرای طرح‌های توسعه و ارتقای ظرفیت‌های ریلی کشور، از منظر صنعت باید به مناطق دارای معادن و کارخانه‌های فولاد و همچنین گل‌گاه‌های ترافیکی برای واگن‌ها و لوکوموتیوها (شامل بنادر، تعمیر گاه‌ها و استگاه‌ها) اختصاص یابد. در مجموع، حل مشکل زیرساختی در صنایع معدنی و فلزی کشور نیازمند سرمایه‌گذاری در بخش ریلی و تصمیم‌گیری و شجاعت در اجرای کار است که البته منطقه گل‌گهر در حال حاضر، از مدیران شجاع و تصمیم‌گیر برخوردار است و در خصوص رفع این چالش نیز می‌تواند اقدامات مهمی صورت گیرد. ■

بی‌تربید حمل
حجم بالای مواد
اولیه و محصولات
این صنعت، به
بخش لجستیک
قدر تمندی نیاز دارد،
اما شاید نخستین
موضوع وجود
زیرساخت‌های
مناسب و
توسعه یافته باشد



مدیر عامل بخش حمل و نقل مپنا اعلام کرد

قطار مترویی و تولید انبوه لوکوموتیو MAP30 دستاوردهای جدید مپنا

احمدرضا صباغی



دهمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل و صنایع ریلی در حالی از تاریخ ۴ تا ۷ مهرماه سال جاری در محل دائمی نمایشگاه‌های بین المللی تهران برگزار شد که شرکت مپنا به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو در صنعت حمل و نقل ریلی کشور با حضور در سالن ۸ و ۹ این نمایشگاه دستاوردهای خود را به نمایش عمومی گذاشت. ماهنامه «دبای سرمایه‌گذاری»، گفت و گویی با دکتر علی امام، مدیر عامل بخش حمل و نقل مپنا و مدیر عامل ساقی شرکت متروی تهران انجام داده تا از اتفاقات ریلی جدید و مثبتی که در شرکت مپنا رخ داده است، مطلع شویم. ماحصل این مصاحبه به نظر خواندنگان ارجمند می‌رسد.

امضای قرارداد تولید و فروش ۱۰۰ دستگاه واگن مخصوص حمل غلات از سوی شرکت واگن پارس مپنا به شرکت پارسیان ریل شرق، تولید و فروش ۵۰ دستگاه واگن مخصوص حمل بار (واگن شن کش) توسط واگن پارس با شرکت تجارت کوشش سپاهان، امضای توافق نامه ۳۰ دستگاه واگن مسافری با شرکت راه آهن شرقی بنیاد (از زیرمجموعه‌های بنیاد مستضعفان)، امضای توافق نامه تولید ۱۰۰ دستگاه واگن جدید حمل بنزین بین شرکت واگن پارس و شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان، انجام مذاکره و توافق مربوط به انعقاد قرارداد تولید ۲۸۰ دستگاه واگن عمده، ۱۰۰ دستگاه واگن لبه کوتاه و ۵ دستگاه واگن مسافری، انجام مذاکرات اولیه برای ساخت واگن باری و صادرات آن به کشور لهستان چهت به کارگیری آن هادر خطوط ریلی اروپای شرقی، انعقاد تفاهم نامه با شرکت پیشگامان بزرگوار خراسان برای حمل کالا، رونمایی از ترم و واگن باری در نمایشگاه در حضور وزیر راه و شهرسازی و همچنین انجام مذاکرات با متولیان مترو کلان شهرهای کشور از دستاوردهای مناسب دهمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل ریلی برای گروه حمل و نقل مپنا بوده است.

حضور مسئولان ارشد و مدیران بر جسته در غرفه شرکت مپنا در نمایشگاه ریلی امسال راچ طور ارزیابی می‌کنید؟

وزیر محترم راه و شهرسازی به همراه مدیر عامل راه آهن کشور ضمن بازدید از توانمندی‌های شرکت‌های زیرمجموعه مپنا در بخش حمل و نقل، بر سیدگی به دغدغه‌های فعالان صنعت ریلی و لردم توجه هرچه بیشتر به موضوع ساخت داخل و بهره‌گیری از توانمندی‌های شرکت‌های ریلی خصوصاً مجموعه‌های دانش‌بنیانی همچون گروه مپنا و حمایت حداکثری از تولیدات این شرکت‌ها تاکید کردند. بنده در نشستی که با وزیر راه و شهرسازی و مدیر عامل راه آهن کشور داشتم، قول مساعد برای حمایت از محصولات تولیدی، دانش‌بنیان و باکیفیت داخلی را گرفتم، امیدوار هستم، نمایشگاه ریلی نویدبخش توانمندی‌های شرکت‌های داخلی بوده و با کوشش همه ارکان‌های دولتی و غیردولتی ضمن پوشش نیاز داخل کشور، زمینه‌های صادرات محصولات ریلی به کشورهای خارجی فراهم شود.

شرکت مپنا حضور پرنگی در دهمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل و صنایع ریلی داشته است، حضور در این نمایشگاه، چه دستاوردهایی برای بخش حمل و نقل ریلی این شرکت داشته است؟

در ۴ روز گذاری نمایشگاه صنعت ریلی حدود ۱۰ تفاهم‌نامه امضا شد و در شرایط کنونی تولید لوکوموتیو MAP30 وارد مدار شدن یک رام قطار مترویی از مهمترین دستاوردهای شرکت مپنا در دهمین نمایشگاه صنعت ریلی کشور است. افزایش تعداد لوکوموتیو گرم و در گردش در کشور از مهمترین شاخص‌های کلیدی در حمل و نقل ریلی است، به همین دلیل تعداد کثیری از لوکوموتیوهای موجود در صنعت ریلی کشور نیازمند تعمیرات، بازسازی و نگهداری است. افزایش تعداد لوکوموتیو گرم و در گردش در توان تخصصی، درخصوص تأمین هزینه‌های تعمیرات و بازسازی آنها نیز تدابیر مشخص اتخاذ شود.

بخش حمل و نقل مپنا در دهمین دوره نمایشگاه بین المللی حمل و نقل ریلی، چه قراردادها و تفاهم‌نامه‌هایی را منعقد کرده است؟



مهمترین چالش در صنعت ریلی کشور چیست و برای حل آن چه راهکاری را پیشنهاد می‌دهید؟

مقرر شده بود که تا سال ۱۴۰۴ حدود ۲ هزار دستگاه لوکوموتیو در شبکه ریلی کشور داشته باشیم، ولی در شرایط کنونی این تعداد کمتر از یک هزار دستگاه است و حدود ۵۰ درصد لوکوموتیوهای موجود، در گردش هستند. در شرایط کنونی متاضیان و صاحبان بار و همچنین مسافران ریلی در هر زمانی که قصد جایه‌جایی هادر زمان مطلوب متاضیان نیست که دلیل باشند، امکان این جایه‌جایی هادر زمان زیرساختمانی ریلی را داشته اصلی آن، کمبود لوکوموتیو و نیروی کشش است. بدیهی است که تداوم این شرایط موجب آسیب رسیدن به صنعت ریلی و متعاقب آن، اقتصاد کشور خواهد شد. متأسفانه در کشورمان، ضعف و اشکال در بینش و نوع نگرش به حمل و نقل ریلی مشهود است، در حالی که همان گونه که در سیاست‌های کلان اکثر کشورهای توسعه‌یافته تدوین گردیده، هر چقدر به توسعه زیرساختمانی ریلی، ارائه سرویس‌های مختلف باری و مسافری و همچنین تسهیل گری‌های مناسب قانونی در صنعت ریلی در جزء بار، لجستیک و جایه‌جایی مسافر درون شهری و برون شهری کمک کیم، ضمن افزایش رفاقت و توسعه شاهرگ اصلی اقتصادی کشور، شاد کاهش تقاضای حمل و نقل جاده‌ای و متعاقب آن، کاهش بار معابر برون شهری و درون شهری کلان شهرها خواهیم بود.

انتقال بار ترافیکی از جاده به ریل چه تاثیر مثبت بر صنعت حمل و نقل کشور و کاهش شدید حوادث و تصادفات خواهد داشت؟

وقوع این تغییرات ادیم ترافیکی و انتقال بار و مسافر از جاده به ریل، تاثیر به سازی در حل مسایل زیست محیطی، آلدگی‌های صوتی و آب و هوایی خواهد داشت. سالانه حدود ۲۰ هزار انفراد در جاده‌های کشور بر اثر تصادفات جاده‌ای جان خود را از دست می‌دهند که این آمار برای کشور همچون ایران سیار بالا است. همان گونه که اثرات بی‌بدیل توسعه حمل و نقل ریلی در افزایش اینمنی بر کسی پوشیده نیست. اگر بتوانیم حمل و نقل ریلی را در نقاط مختلف کشور توسعه داده و به خصوص در کلان شهرها پاسخگوی نیاز مردم به لحاظ جایه‌جایی در صنعت حمل و نقل ریلی پیدا کنیم، به طور قطعی تعداد کشتنه شدگان حوادث جاده‌ای به شدت کاهش پیدا خواهد کرد، ولی متأسفانه ارجحیت در ایران به دلایل مختلف از جمله سیاست‌های حاکم بر نرخ سوخت، تعرفه‌های حمل بار و غیره با حمل و نقل خودرویی است و هر چقدر خودرو سازان هم ضررده باشند، باز هم شاهد افزایش تعداد خودروهای در جاده‌های کشور هستیم.

حمایت مسئولان برای توسعه صنعت ریلی در کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نگاهی دقیق به آمارها و رویکردهای کلان حمل و نقل در سال‌های گذشته کشور نشان می‌دهد که صنعت حمل و نقل ریلی در حوزه برون شهری و درون شهری با حمایت از سوی مسئولان روبه رو نیست. به طور نمونه می‌توان به این موضوع اشاره کرد که بر اساس قوانین بالادستی نظیر ماده ۵ قانون حمایت از سامانه‌های حمل و نقل ریلی شهری و حومه، تأمین هزینه‌های ایجاد سامانه‌های ریلی تا سقف ۵۰ درصدی دولت و اگذار شده است و همچنین در حوزه حمل و نقل ریلی درون شهری نیز در سال‌های گذشته تأمین ناوگان درون شهری ریلی بر عهده دولت افتاده که در این خصوص شورای محترم اقتصاد مجوزهای تسهیل گری تامین مالی از

مقرر شده بود که تا سال ۱۴۰۴ حدود ۲ هزار دستگاه لوکوموتیو در شبکه ریلی کشور داشته باشیم، ولی در شرایط کنونی این تعداد کمتر از یک هزار دستگاه است و حدود ۵۰ درصد لوکوموتیوهای موجود، در گردش هستند. در شرایط کنونی متاضیان و صاحبان بار و همچنین مسافران ریلی در هر زمانی که قصد جایه‌جایی هادر زمان مطلوب متاضیان نیست که دلیل باشند، امکان این جایه‌جایی هادر زمان زیرساختمانی ریلی را داشته اصلی آن، کمبود لوکوموتیو و نیروی کشش است. بدیهی است که تداوم این شرایط موجب آسیب رسیدن به صنعت ریلی و متعاقب آن، اقتصاد کشور خواهد شد. متأسفانه در کشورمان، ضعف و اشکال در بینش و نوع نگرش به حمل و نقل ریلی مشهود است، در حالی که همان گونه که در سیاست‌های کلان اکثر کشورهای توسعه‌یافته تدوین گردیده، هر چقدر به توسعه زیرساختمانی ریلی، ارائه سرویس‌های مختلف باری و مسافری و همچنین تسهیل گری‌های مناسب قانونی در صنعت ریلی در جزء بار، لجستیک و جایه‌جایی مسافر درون شهری و برون شهری کمک کیم، ضمن افزایش رفاقت و توسعه شاهرگ اصلی اقتصادی کشور، شاد کاهش تقاضای حمل و نقل جاده‌ای و متعاقب آن، کاهش بار معابر برون شهری و درون شهری کلان شهرها خواهیم بود.

انتقال بار ترافیکی از جاده به ریل چه تاثیر مثبت بر صنعت حمل و نقل کشور و کاهش شدید حوادث و تصادفات خواهد داشت؟

وقوع این تغییرات ادیم ترافیکی و انتقال بار و مسافر از جاده به ریل، تاثیر به سازی در حل مسایل زیست محیطی، آلدگی‌های صوتی و آب و هوایی خواهد داشت. سالانه حدود ۲۰ هزار انفراد در جاده‌های کشور بر اثر تصادفات جاده‌ای جان خود را از دست می‌دهند که این آمار برای کشور همچون ایران سیار بالا است. همان گونه که اثرات بی‌بدیل توسعه حمل و نقل ریلی در افزایش اینمنی بر کسی پوشیده نیست. اگر بتوانیم حمل و نقل ریلی را در نقاط مختلف کشور توسعه داده و به خصوص در کلان شهرها پاسخگوی نیاز مردم به لحاظ جایه‌جایی در صنعت حمل و نقل ریلی پیدا کنیم، به طور قطعی تعداد کشتنه شدگان حوادث جاده‌ای به شدت کاهش پیدا خواهد کرد، ولی متأسفانه ارجحیت در ایران به دلایل مختلف از جمله سیاست‌های حاکم بر نرخ سوخت، تعرفه‌های حمل بار و غیره با حمل و نقل خودرویی است و هر چقدر خودرو سازان هم ضررده باشند، باز هم شاهد افزایش تعداد خودروهای در جاده‌های کشور هستیم.

حمایت مسئولان برای توسعه صنعت ریلی در کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نگاهی دقیق به آمارها و رویکردهای کلان حمل و نقل در سال‌های گذشته کشور نشان می‌دهد که صنعت حمل و نقل ریلی در حوزه برون شهری و درون شهری با حمایت از سوی مسئولان روبه رو نیست. به طور نمونه می‌توان به این موضوع اشاره کرد که بر اساس قوانین بالادستی نظیر ماده ۵ قانون حمایت از سامانه‌های حمل و نقل ریلی شهری و حومه، تأمین هزینه‌های ایجاد سامانه‌های ریلی تا سقف ۵۰ درصدی دولت و اگذار شده است و همچنین در حوزه حمل و نقل ریلی درون شهری نیز در سال‌های گذشته تأمین ناوگان درون شهری ریلی بر عهده دولت افتاده که در این خصوص شورای محترم اقتصاد مجوزهای تسهیل گری تامین مالی از



محل فاینانس خارجی با تضمین دولت برای تامین ۲ هزار دستگاه و اگن برای کلان شهرها صادر کرده است که متأسفانه این قوانین به طور کامل و مطلوب اجرانشده است. عدم تامین ناوگان ریلی درون شهری برای کلان شهرها موجب شده که همان زیرساخت های ریلی درون شهری احداث شده نیز باحداکثر بهرهوری کار نکنند و مجموع این اتفاقات سبب ایجاد ضعف در تامین امکانات لازم برای حمایت از صنعت ریلی در کشور شده است.

کدام طرح های شناخت و مهمنامه ریلی در شرکت مپنا در حال اجرا و عملیاتی شدن هستند؟

طرح های شناخت ریلی در گروه مپنا در حال اجراشدن است که شامل تولید لوکوموتیو جدید ۳۰ MAP با توان ۴ هزار اسب بخار که تا قبل از پایان سال جاری آماده بهره برداری و تولید آنبوه می شود که به این ترتیب اتفاق ارزشمند دیگری در حوزه لوکوموتیوهای باری در حال رخ دادن است. از سوی دیگر، با وارد شدن یک رام قطار متربوی به مدار، شاهد حضور جدی گروه مپنا در حوزه آنبوه سازی تولید ناوگان ریلی درون شهری در کشور خواهیم بود. رویکرد گروه مپنا خرکت به سوی مفهوم موبیلیتی است که در همین راستانام بخش ریلی به بخش حمل و نقل در گروه مپنا تغییر کرد.

بخش حمل و نقل مپنا به منظور توسعه مفهوم موبیلیتی چه اقداماتی انجام داده است؟

در جهت ایجاد و توسعه مفهوم حمل و نقل (موبیلیتی) اقدامات مهمی در دستور کار بخش حمل و نقل قرار دارد که در همین راستا مشارکی قرارداد همکاری با شهرداری تهران برای تامین اتوبوس های برقی و ایستگاه های شارژ خودرو های برقی انجام شده است. با توجه به نیاز شدید کشور به توسعه زیرساخت و پهلو و زرسانی تجهیزات در زمینه حمل و نقل و اتحاد تصمیم جدی جهت توسعه زیرساخت های جدید در راستای استفاده از حمل و نقل پاک، برنامه ریزی های متعددی در بخش حمل و نقل گروه مپنا انجام گرفته که در این برنامه ریزی ها، داشتن برنامه ای مدون و عملیاتی به منظور تامین منابع مالی موردنیاز الزاماً است. تلاش در جهت جذب سرمایه گذاران خصوصی، استفاده از ابزارهای جدید تامین مالی و بسترسازی در خصوص امکان بهره مندی بخش حمل و نقل از فرصت های داخلی و خارجی از جمله اهداف این بخش در راستای تحقق منابع مالی موردنیاز پژوه هاست. ■





گفت و گوی اختصاصی با خانم دکتر آذر دوست محمدی

در این بخش می خوانیم:

- فرش های ایرانی با نام کشور ترکیه صادر می شود
- استفاده از طرح های متنوع شرط موفقیت در بازار جهانی

مدير عامل برندي نيلينو مطرح کرد

پايه
کاري
نماینده

استفاده از طرح های متنوع شرط موافقیت در بازار جهانی

محمد جعفری

از گذشته های دور تاکنون فرش ها و تابلو فرش های زیادی توسط بافندگان فعال کشور تولید شده که مخاطبان زیادی از سراسر کشور و بازار بین المللی داشته و در آمد ارزی خوبی را هم نسبیت کشور کرده است، اما طی چند سال اخیر بی توجهی به این صنعت و محدودیت های تحریم موجب شده، نام ایران در تولید فرش در جایگاه مناسب خود قرار نداشته باشد و بدتر آنکه فرش ایرانی با عنوان کشورهای دیگر در بازار بین المللی عرضه می شود. خانم دکتر آذر دوست محمدی، مدیر عامل برندي نيلينو و فارغ التحصیل دکتری مدیریت کسب و کار از دانشگاه تهران در گفت و گویی با ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» به تشرییح این موضوع پرداخته که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

سایت آمازون در دستور کار قرار گرفت، چرا که فروش فیزیکی سیار ساخت شده و یکی از اقدامات به منظور جبران این مشکل، عرضه فرش از طریق سایت آمازون به دنیا است.

به منظور توسعه فعالیت های خود و همچنین پاسخ به درخواست مشتریان چه اقداماتی انجام داده اید؟

بنده و همکارم خانم بهرامی، یک کارگاه بافندگی در تهران، چندین بافندگان در تبریز و شهرهای دیگر داریم و تولیدات ما اعم از قالی و قالیچه و انواع گلیم است که در بازار بزرگ تهران عرضه می شود. البته گاهی مشتریان، تقاضاهای اختصاصی دارند که ما به صورت مجزا آن را پاسخ می دهیم. برای مثال، مشتری می گوید که به طرح خاصی علاقه دارد و یا اینکه دارد تصویر خود یا عزیزانش را به تابلو فرش تبدیل کند که در این صورت ابتدا طرح مورد نظر با کمک طراح نقشه به نقشه قالی و بعد آن توسط بافندگان به تابلو فرش تبدیل می شود. در این فرآیند هم تولید و هم تامین فرش توسط برندي نيلينو صورت می گیرد. شایان ذکر است، همکاری هایی با اتاق بازرگانی گیلان، اتاق بازرگانی ایران و امارات و همچنین اتاق بازرگانی ایران و گرجستان صورت گرفته و دوستانتی نیز در کشورهای کویت، امارات و عمان پیدا کرده ایم تا نایندگی فروش این محصولات را منتقل شوند.

رونده تولید فرش در نيلينو به چه صورت انجام می شود؟

رونده تولید فرش در این برنده راساس اصول و استانداردهای انجام می شود که گویای صداقت و پاک نیتی است. سیار اتفاق می افتد که قالی کنه و کارکرده به جای قالی نو صادر می شود، اما اصول اخلاقی نيلينو بر صداقت و بیزینس پاک استوار است، بر همین اساس تضمین نوبودن فرش، قیمت مناسب و همچنین رفوی رایگان آن به عنوان گارانتی وجه تمایز برندي نيلينو به شمار می رود تا مشتریان در بلند مدت نیز به محصولات ماعتتمداداشته باشند. با توجه به این موضوع ابریشم مورد استفاده در فرش های نیز از شهر قم تهیه می شود که



چه عاملی باعث شد تا به طور جدی فعالیت در صنعت فرش را آغاز کنید؟

بنده از دوره دبستان علاقه زیادی به تجارت فرش داشتم و در آن زمان به خودم قول دادم که وقتی بزرگ تر شدم، فرش ایرانی را به دیگر کشورهای جهان صادر کنم. از کودکی هم به فرش و هم به کارآفرین بودن در این زمینه علاقه داشتم و این علاقه با گذشت زمان در من باقی ماند. البته تحصیلات دانشگاهی بنده تامقطع کارشناسی ارشد روانشناسی بود و پس از اینکه روان درمانگر شدم، در پی آشنازی با یکی از دوستانتی که به تولید فرش مشغول بود، به طور جدی وارد این حوزه شدم. در واقع عشق درونی مرا به سمت بازار فرش کشاند و به تدریج با همکاری این دوست عزیز به طور تخصصی تر با این حرفة آشنا شده و با شرکت او فعالیت های گستره تری در پیش گرفتم. یک سال از تاسیس برندي نيلينو؛ یعنی از زمانی که فروش آنلاین فرش از طریق سایت های داخلی استارت خورده، می گذرد، اما فروش حضوری مادر بازار بزرگ تهران قبل از تولد برندي نيلينو بود. در همین راستا کار طراحی یک پنل کاربری برای فروش محصولات نيلينو در

آزادگان

۷۴

ماهه‌نامه
دیجیتال
• مسایلی
از
آی‌تک

مرکز ابریشم باکیفیت و مرغوب است. علاوه بر این، همه محصولات تولیدی این برنده شناسنامه دار می‌باشد.

تابلوفرش‌های سنتی ایرانی چه جایگاهی در بازار بین‌المللی دارند؟

فرش و تابلوفرش ایرانی از قدیم پیش رو بازار بوده، اما طی چند سال گذشته کشورهایی به این بازار اضافه شده‌اند که تا حدی جای آن را پر کرده‌اند. برای مثال، کشور ترکیه به دلیل سیاست‌های حمایتی دولتمردان و نداشتن محدودیت‌های سیاسی، هم‌اکنون ۳۸ درصد بازار فرش جهانی را به خود اختصاص داده و اولین صادرکننده فرش جهان است. از سوی دیگر، کشورهای افغانستان، عراق و پاکستان نیز تابلوفرش ایرانی را وارد کرده و سپس به اسم خودشان به دنیا عرضه می‌کنند که این موضوع باعث شده، کشورمان هم‌اکنون تنها ۷۶ درصد از صادرات فرش دستیاف را را اختیار داشته و در جایگاه پنجمین کشور صادرکننده فرش باشد.

صنعت فرش دستیاف کشورمان با چه تهدیدهای رویه و است؟

همان طور که اشاره شد، یکی از چالش‌ها ضعف رقابتی فرش سنتی در موضوع قیمت با فرش ماشینی است که دلیل آن نیز به تاثیر پذیری مستقیم قیمت ابریشم از دلار بازمی‌گردد. با توجه به گرانی دلار روزه‌روز شاهد افزایش قیمت فرش سنتی در بازار هستیم، در حالی که فرش ماشینی هزینه چندانی ندارد و با قدرت خرید مردم سازگارتر است و همین مساله، تهدید بزرگی برای صنعت فرش دستیاف در بازار داخلی است. علاوه بر این، ورود جدی ترکیه به بازار فرش در بازار بین‌المللی نیز برای عرضه فرش دستیاف ایرانی که با تحریم‌ها در گیر است، مشکل ایجاد کرده است. البته گاهی اوقات وزارت صمت خدماتی برای برگزاری نمایشگاه فرش ارائه می‌دهد که به دلیل نبود گردشگر خارجی تأثیر قابل توجهی به همراه ندارد. از طرفی، دولت یکسری وعده‌ها مانند پرداخت تسهیلات و تامین بیمه یافتدene داده که اگرچه مثبت است، اما مشکل اصلی بازار فرش یعنی فروش، عرضه و صادرات راح نمی‌کند.

برای غلبه بر مشکلات موجود چه تدبیری اتخاذ کردید؟

باتوجه به تحریم‌ها و موانع تبادلات ارزی، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی بسیار سخت شده و تعداد گردشگران خارجی نیز ۴۰ درصد کمتر شده است، به همین دلیل در راستای دور زدن این محدودیت‌ها، در صدر راه اندازی یک پنل در سایت آمازون هستیم تا این محصول همه جای دنیا خود را داشته باشد. البته به این منظور اقداماتی برای رفع محدودیت‌های ارزی نیز صورت گرفته و زیرساخت‌های پنل مورد نظر نیز آماده شده، اما هنوز به طور کامل راه اندازی نشده است. با توجه به تحریم‌ها در حال حاضر اکثر مشتریان محصولات برنده نیلینو اشخاص هستند و کمتر از سوی شرکت‌ها تقاضایی برای خرید وجود دارد. از سوی دیگر، از آنجایی که قیمت ابریشم ارتباط مستقیمی با

ورود تابلوفرش‌های
ماشینی به بازار
که عمده‌تاکیفیت
بسیار پایین و
قیمت کمتری نیز
دارد، تا حد زیادی
در بازار فروش
تابلوفرش‌های
سنتی تأثیر منفی
داشته است

قیمت دلار دارد، کمتر کسی در بازار داخل توان خرید آن را در خود می‌بیند. هرچند که ورود تابلوفرش‌های ماشینی به بازار که عمده‌تاکیفیت بسیار پایین و قیمت کمتری نیز دارد، تا حد زیادی در بازار فروش تابلوفرش‌های سنتی تأثیر منفی داشته است.

چه شهرهایی در کشورمان در تولید تابلوفرش ساخته شده هستند؟

سردرود واقع در استان آذربایجان شرقی به عنوان شهر جهانی تابلوفرش شناخته می‌شود، اما با گذشت زمان، در حال حاضر بسیاری از شهرهای کشور به سمت تولید تابلوفرش روی آورده و از نظر کیفی نیز تقاضاً پژوهانی با هم ندارند. به عنوان مثال، فرش قم با همان کیفیت در اصفهان و تبریز بافته می‌شود و بافته‌های بسیار خوبی نیز در استان ایلام داریم.

آیا سرمایه‌گذاری قابل توجهی در این صنعت انجام شده است؟

هرچند در این بخش سرمایه‌گذاری قابل توجهی صورت نگرفته، اما به طور کل صنعت فرش و تابلوفرش قابلیت سرمایه‌گذاری بلندمدت و کوتاه‌مدت را داشته و درست مثلاً خرید دلار، ریسکی به همراه ندارد، چراکه با گذشت زمان، نه تنها چیزی از سود و قیمت گذاری آن کاسته نشده، بلکه ارزش آن نیز بیشتر می‌شود. مصدقان آن هم این جمله است: "فرش سنتی بخریم تا نوه‌های مان هم از آن سود ببرند".

چه نظری در خصوص تولید فرش و تابلوفرش به صورت سنتی دارد؟

باید دانست که با پیشرفت تکنولوژی، تغییرات زیادی در سبک و سلیقه مشتریان ایجاد شده که بی‌توجهی به آن خسارت بار است. بسیاری از بافته‌های تابلوفرش هنوز به سبک مینیاتوری کار کرده و طرح‌های محدود دارند، در حالی که ورود به بازار جهانی منوط به استفاده از طرح‌های متنوع است. با این توصیف باید تاکید کرد، اگر صنعت فرش و تابلوفرش به صورت سنتی به فعالیت خود ادامه دهد، آینده روشی در پیش نخواهد داشت. در مسیر استفاده از تکنولوژی‌های جدید باید از تجربه موفق کشورهای بلژیک، ترکیه و پاکستان به عنوان کشورهای پیشرو و مکمل گرفت.

و سخن آخر...

بسیار خوشحالم که در صنعتی مشغول به کار شده‌ام که دنیایی از احساس و انرژی است. هر گره‌ای از فرش، حس و انرژی خاص خود را دارد و این احساس و انرژی از احساس بافته‌ها سرسچشم می‌گیرد، زیرا اکثر آنان در زمان بافت فرش، شعرها و دعاها زیبایی دارند که زیر لب زمزمه می‌کنند و این حس و انرژی مثبت را در دل هر گره می‌دمند. بسیاری از آن‌ها موقع بافت فرش و ضومه گیرند و از کلمات بسیار زیبایی استفاده می‌کنند که به فرش دستیاف روح خاصی می‌بخشد که این حس و روح حتی برای خریدار خارجی نیز قابل لمس است. اگر فعالان این صنعت کار تیمی و دسته‌جمعی را باد بگیرند، در بازار جهانی حرف‌های خیلی زیادی در این حوزه خواهیم داشت. ■

فعال حوزه قاليبافي

پايه
نمایه
نمایه

فرش هاي ايراني با نام كشور ترکيه صادر مى شود

نمایه نادری

از ديرياز توليد فرش و صادرات آن در کشورمان رونق داشته و نام و جايگاه ايران در اين عرصه برای بسياری از کشورها شناخته شده است. اما متابعه محدودیت های اريتاطی چند سال اخیر موجب شده تا تولید کنندگان داخلی، کمتر فرصتی برای معرفی محصولات خود به کشورهای ديگر داشته باشند. از همه مهمتر اينکه اين محصولات معمولاً به دليل بي ثباتي قيمتها در بازار داخلی نيز مشتريان مورد انتظار خود را اندارد. مبنیه بهرامي، مالك قاليبافي و دراي ۱۴ سال سابقه در حوزه توليد فرش به ويژه ابريشم در گفت و گوibi به چرايی اين موضوع مي پردازد که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند مي گذرد.

**ديگر صادر مى شود، بايان حال اگر تحرير هابرد اشته شده صادر کنندگان
تون صادرات مستقيمه کالا را داشته باشند، اين مشكل پيش نمي آيد.**

**مهتمترين ويژگي فرش ابريشم نسبت به ساير فرشها
چيست؟**

همان طور که در ميان عموم نيز مطرح است، فرش ابريشم معمولاً با گذر زمان به سختي از بين می روده و معمولاً تا ييش ۵۰۰ سال ماندگاري دارد. از طرفی، از انجايي که فرش ابريشم تازه در بازارهاي جهانی جافتاده، به نظر مى رسد که آينده وافق مثبت را در پيش روی خود داشته باشد.

آيادي بخش خريد و فروش فرش نيز فعالیت دارد؟

بنده معمولاً تمايلی به خريد و فروش ندارم و تنها سفارش کارآمي گيرم و مصالح آن را عرضه مى کنم. بايان حال کار جويان اين حوزه به سازمان فني و حرفه اي معرفی مى شوند تاطي گذاشتن دوره های آموزشي، مجوز اين کار را در يافت کنند. پاييان هر فرش نيز يك لوگو خاصی به اسم همان فرد بافند و جود دارد که گوياي معرفی آن شخص به مشتريان است.

**سر مایه گذاري در اين حوزه تاچه اندازه مفروض به صرفه
است؟**

در صورتی که افاده هارت و تخصص کافي داشته باير فنون سرمایه گذاري مسلط باشند، سرمایه گذاري در اين حوزه بسيار سودآور است؛ کما اينکه بسياری از افراد اين طريق به در آمدزاي زيادي رسيده اند. در گذشته شيراز، اصفهان، تبريز و ... از گره های خاصی استفاده مى کردد، اما اکنون همه يك شده و تشخص اينکه اين نقشه برای کدام شهر است، تاحد زيادي دشوار خواهد بود. از طرف، نقشه ها کامپيوتری شده و معمولاً همه به سمت استفاده از اين نقشه ها گيرايش دارند.

وسخن آخر...

از دولت تقاضا داريم، شرایط اقتصادي را بهتر کنتم در مورد برای خريد فرش گرايش بيشتری داشته باشند، چرا که مساله اصلی کاهش فروش در شرایط فعلی است. قطعاً در بازار فرش نيز مافيا هایي وجود دارد، اما بمنه چنان به اين موضوع توجه نداشتند. در حال حاضر اينده های بسيار جديدي در اين حوزه مطرح است و فرش هايي بافته شده که هنوز هم در دنيا هستند، اما متابعه محدودیت های اين بخش به خارج از کشور همچ اقادامي صورت نگرفته و موانع صادرات و حتی واردات فرش نيز کماکان برقرار است.

در خصوص شيوه فعالیت خود توضیح دهيد.

بنده مصالح فرش مانند نخ، نقشه، چله، تقسيم بندی، طرح... را طبق نظر مشتريان تهييه کرده و بعداز آن به بخش رنگرزی ارسال مى کنم تا در پرسوهه بعدی بافته آن را توليد کرده و در نهايتي به دست پرداخت کار، سروپيس کار و تاجران برسد. البته به دليل شرايط نامطلوب بازار در اين بخش نيز چالش هاي زيادي داريم، باين حال باز اين محصول به ويژه فرش ابريشم مشتريان خاص خود را دارد. از آنجايي که ابريشم يك محصول جهانی است و بالاترین سطح كيفي را در ميان فرش ها دارد، همچنان جايگاه خود را در سطح جهان حفظ كرده و بالدار معلمه مى شود. متأسفانه قيمت هابه قری افزایش داشته که قشر كمتر از جامعه توان خريد فرش را داردند. در حال حاضر نيز افراد خاص قادر به خريد فرش بوده و مردم عادي توan تهييه آن را ندانند. در شرايط فلبي قيمت ها به طور زونه در حال تغيير است و مشكلات زيادي برای مابه وجود آورده که يك مورد آن تغيير قيمت مواد اوليه است.

هم اکنون مشغول انجام اقداماتي برای پاسخ گويي به سفارش هاي مشتريان هستيم، اما انتظار مى رود که مسئولان اين بخش برای جلوگيری از فشار هاي بيشتر به آن حمایت کنند. گرانی موجب شده تا افراد فرست مكتري برای خريد مصالح فرش داشته باشند، از اين رومعولا به سمت مامي آيند و همین امر موجب شده که مقابليان محصولات ما چه در داخل و چه خارج از کشور قابل توجه باشند. در حال حاضر سياری از خانه داره ايان کار را به صورت سفارشی از مامي گيرند و در قبل آن دستمزد در يافت مى کنند.

گرایش خانم های ايراني به سمت فرش بافي را چطور

ارز باني مى کنيد؟

باير جانی شدن شرايط اقتصادي برخی از خانم ها به سمت فرش بافي روی اورده قتال اين مسیر در آمدزايی کنند. ما نيز جزيئات اين کار را به طور كامل آموزش مى دهيم که با استقبال زياد آن هانيز رو به رو شده است. برخی نيز سفارش کار را زمامي گيرند و تمام مراحل آن را مستقلانجام مى دهند؛ يعني به صورت دستمزدی کار مى کنند. امروز شهراه هاي قمه و کاشان حرف اول را در توليد فرش ابريشم در بسياری از کشورهای دنيا مى زند و معمولاً فرش هابه دليل محدودیت های اين کشور ترکيه به کشورهای



معمول فرش ها به
دليل محدودیت ها به
اسم کشور ترکيه به
کشورهای ديگر صادر
مى شود، بايان حال
اگر تحرير ها برداشت
شده و صادر کنندگان
تون صادرات
مستقيمه کالا را داشته
باشند، اين مشكل
پيش نمي آيد

76

ماهانه دنیا، سپاهانه دنیا، سپاهانه دنیا



گفت و گوی اختصاصی با دکتر نیما دانشفر

در این بخش می خوانیم:

- هوش مصنوعی بازویی برای صنعت چاپ
- ضرورت تکمیل زیرساخت‌ها در نمایشگاه شهر آفتاب
- افزایش سه برابری قیمت کاغذ؛ بحران بزرگ صنعت چاپ

مدير عامل شركت پوشان پلاستيك

رشد صنعت چاپ عامل تحول در صنایع است

محمد جعفری

با توجه به ورود شرکت‌ها به بخش بسته‌بندی و توجه به این مقوله، شاهد عرضه محصولات متنوع زیادی در این بخش هستیم که عمده‌تا بر اساس فناوری‌ها و تکنولوژی‌های روز تولید شده‌اند، بر این اساس در صورت اصلاح روند سیاست‌گذاری‌های کنونی و عبور از برخی چالش‌ها و مسائل بیچیده در بخش چاپ می‌توان به آینده‌این بخش و رونق صادرات آن امیدوار باشیم؛ در غیر این صورت با سرعت پیشرفت دنیا در این حوزه، امکان توسعه از این بخش گرفته خواهد شد. برای بررسی بیشتر این موضوع با حمیدرضا طاهری آشتیانی، مدیر عامل شرکت پوشان پلاستیک، فعال حوزه چاپ و بسته‌بندی و دارای ۲۶ سال سابقه فعالیت در این بخش گفت و گویی داشتیم. وی در کارنامه خود سوابقی همچون مدیریت بازار گائی شرکت پوشان پلاستیک، معافون توسعه کسب‌وکار این هدینگ، ریسیس هیات مدیره تعاقنی چاپ‌خانه‌داران تهران و مشاوره و تدریس حوزه چاپ را دارد. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گردد.

شرکت پوشان پلاستیک از چه سالی و با چه هدفی تأسیس گردید؟

این شرکت در سال ۱۳۸۰ تأسیس شد تا در تأمین یکی از عمومی‌ترین کالاهای صنعت چاپ و بسته‌بندی به نام پلی‌اتیلن یا نایلون که با همه سادگی، پیچیدگی‌های خاصی در تولید دارد، کمک‌بخش باشد، از این‌رو امروز با خط تولید فیلم پلی‌اتیلن یکی از شرکت‌ها و صادرکنندگان اصلی این بخش است و با توسعه و گسترش بازار، به افزایش تولید روی آورده و بازار خوبی در این بخش ایجاد کرده است. شرکت پوشان پلاستیک استراتژی و اهداف مشخصی دارد و در صدد است تا در آینده بخش بیشتری از محصولات خود را به خارج از کشور صادر کند.

آیا این شرکت از ابتدای تأسیس تاکنون در تحقق اهداف خود موفق بوده است؟

اگرچه موضوع موقفيت امر نسبی است، اما خيلي از اهداف شرکت پوشان پلاستیک محقق شده است، با اين حال باید گفت که عوامل غیرمتربقه‌ای مثل تحریم‌ها و تورم، خواهانخواه در روند فعالیت‌های این شرکت به ویژه در مسیر واردات مواد اولیه و افزودنی‌ها اثر گذار بوده است. با این حال خوشبختانه به دلیل حضور نیروهای کاربند و متخصص در این شرکت در همه سطوح از پایین دست تا بالا دست و تمرکز میران و صاحبان سهام، دستاوردهای خوبی داشته‌ایم. عمدۀ درآمد گروه صنعتی پما، صرف توسعه و گسترش فعالیت‌های این بخش شده است، به طوری که مجموع نیروی آن از ۳۰۰ نفر در ابتدای فعالیت، هم‌اکنون به حدود ۸۰۰ نفر رسیده؛ هر چند باید گفت، همواره شکوفایی صنایع پتروشیمی در این امر موثر است. شایان ذکر است، در حال حاضر بیش از ۲۰ گروه کالا در این شرکت تولید می‌شود که شامل بسته‌بندی اسپتیک، ترموفورمینگ، آسان بازشو و کیوم، بسته‌بندی ضد بخار، بسته‌بندی محافظتی از کالاهای خاص و... است. مدیران ارشد گروه صنعتی پما، چه طرحی برای توسعه شرکت‌هادر نظر گرفته‌اند؟



در خصوص چگونگی تأسیس شرکت‌های گروه صنعتی پما و زمینه فعالیت آن‌ها توضیح دهید.

اوین شرکت این گروه تولیدی در سال ۱۳۷۶ با هدف تأمین بسته‌بندی تجهیزات پزشکی کشور تأسیس شد و بعداز آن در سال ۱۳۷۸ در شهر صنعتی اشتهراد، شرکت پلاستیک ماشین‌الان و در سال ۱۳۸۰ نیز شرکت پوشان پلاستیک در شهر شکوفه‌رآماندزی گردید. به دلیل تأمین فیلم‌های پلیمری مورد نیاز در صنعت چاپ، توسعه در صنعت بسته‌بندی انعطاف‌پذیر در شرکت‌های ادامه‌پیدا کرد تا این‌که در سال ۱۳۹۴ شرکت پادالوان پاک به منظور تولید بسته‌بندی تراپیک و آخرين مجموعه این گروه نیز در مسیر توسعه بسته‌بندی در سال ۱۳۹۹ به نام کاغذ پاپیروس کاوه در شهر صنعتی کاوه برای تأمین مقوا مورد استفاده در صنعت بسته‌بندی تشکیل شد که زمینه اصلی فعالیت آن به تولید لفافهای بسته‌بندی اختصاص دارد. شرکت پوشان پلاستیک نیز در حوزه تولید انواع فیلم‌های پلیمری و صادرات آن فعال بوده و به عنوان تامین‌کننده گروه و شرکت‌های همکار شناخته می‌شود.





فرآیند رشد و توسعه صنعت بسته‌بندی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنعت بسته‌بندی به عنوان صنعت پیشرو، تاثیرگذار و به عنوان یک صنعت B2B تأمین مواد اولیه، تقریباً طی دو دهه گذشته رشد و توسعه خوبی در حوزه سنته‌بندی‌های پلیمری داشته است. با توجه به اینکه در کشورمان، پتروشیمی‌های با ظرفیت خوب ایجاد شده، مواد اولیه خیلی از فیلم‌های پلیمری که شاید تا اوائل دهه هشتاد از خارج وارد می‌شده، داخلی‌سازی شده و همین موضوع ارزش افزوده زیادی را در این بخش به همراه داشته است. با توجه به این موضوع بیشترین تبع در بین صنایع به صنعت چاپ و بسته‌بندی اختصاص دارد و به دلیل وجود محصولات پتروشیمی، صادرات چاپ و بسته‌بندی رونق گرفته است.

آیا استفاده از محصولات این صنعت موجب الودگی زیست محیطی نمی‌شود؟

صنعت چاپ و بسته‌بندی کشور در بخش کاغذ و مقوا ساقه زیادی دارد و از طرفی اقیم کشور به گونه‌ای است که محصولات پلیمری در صورت عدم مدیریت صحیح، آلتینه خط‌رانکی به حساب می‌آیند. هر چند پلیمر قابل بازیافت بوده و با شکل گیری شبکه منظم جم‌آوری صنایعی زیادی به این منظور شکل گرفته است. در این راستا هفته گذشته از رئیس جمهور و از مجلش شورای اسلامی به مبتفی تذکر داده شده که جداسازی زباله‌های دارمدادا صورت بگیرد. از آنجایی که بسط و توسعه صنعت پلیمری متجر به حذف بخشی از صاحبان صنایع کاغذ و سلولزی می‌شود، باید به تفاوت قیمتی آن نیز دقت داشت. به نظر بندۀ از آنجایی که کشورمان ظرفیت تولید پلیمر را دارد، باید فرنگ استفاده از این محصول آموخت داده شود. هرچند که محصولات پلیمری و سلولزی گاه‌ها در مسیر رشد تکنولوژی و یارا قابت حذف می‌شوند.

شرایط سرمایه‌گذاری در این صنعت تا چه اندازه فراهم است؟

بسترهاخی خالی زیادی در کشور وجود دارد که اگر مورد شناسایی قرار گیرد، ظرفیت برای سرمایه‌گذاری در آن فراهم شده و بخش بسته‌بندی نیز بی‌نیاز از این امر نیست. به طور کل باید گفت، مسیر فعلی این شرکت تاکنون رو به بهبود بوده است، اما متأسفانه به دلیل وجود برخی از تعرفه‌ها، تحریم‌ها و موانع سیاسی، با صادرات قابل توجه در این بخش روبرو نبوده‌ایم، هرچقدر در این حوزه سیاست‌گذاری‌های درست‌تری تتوین شود، شاهد رونق صادرات خواهیم بود، اما امروز تحریم موجب شده تا از مسیرهای جانی واسطه‌ها کمک بگیریم که هزینه زیادی دارد. اگر به مانند سایر کشورهای دنیا بازارهای صادراتی مشخصی در نظر بگیریم، ظرفیت صادراتی زیادی ایجاد خواهد شد.

و سخن آخر...

در یک کلام ساده؛ صنعت چاپ و بسته‌بندی پویا، جذاب، شیرین و دوست‌داشتنی است و هیچ روز آن با روز دیگر مشابه نیست. به بیانی دیگر، این صنعت سردمدار تحول سایر صنایع است و بنابراین خیلی از مراکز آماری بعد از صنایع نظالمی و دارویی، سومین صنعت مهم دنیا به شمار می‌رود که دلیل آن پویایی و تکابوی آن است. امید است که از این ظرفیت با وجود زیزساخ خوب محصولات پتروشیمی به طرز ملموس تری استفاده کرد. ■

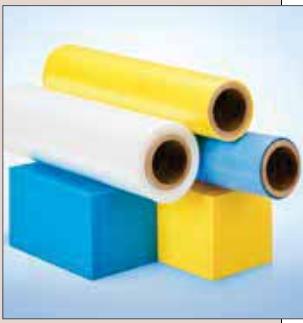
از آنجایی که این گروه، چشم‌انداز واقعی دیدمشخصی را ترسیم کرد، مدیران ارشد هدایت‌گر به سبب توانایی، استراتژی‌هایی تعریف و نقشه راهی برای تحقق اهداف توسعه‌ای به تناسب ظرفیت شرکت‌های تدوین کردند تا در کنار آن نیازهای صادراتی، جذب نیرو و... بر طرف شود. از آنجایی که عده محصولات این شرکت B2B است، در سطوح مختلف از داروسازی‌ها، تجهیزات پزشکی، صنایع خودرو و... مشتریانی دارد و به کشورهای اروپایی مانند استرالیا و رومانی و کشورهای همسایه از جمله روسیه، ترکیه، عراق، ازبکستان، گرجستان و ارمنستان... و... صادر می‌شود. به منظور جلب رضایت مشتریان چه اقداماتی در شرکت پوشان پلاستیک انجام شده است؟

معاونت متابع انسانی و اداری این شرکت، موظف به پیاده‌سازی نظامهای آموزشی، ارتقاء کیفیت پرسنل از نظر دانش و نوع ارتباطات بوده و CRM آن نیز خیلی وقت پیش اجرا شده و در کنار آن، واحد مارکتینگ به تحلیل روابط شرکت با مخاطبان می‌پردازد. به طور کل باید گفت، معمولاً سفارش به فراخور سلیقه مشتریان است و هم‌دلی و همراهی با آن‌ها اصل کار این شرکت را تشکیل می‌دهد.

تا چه اندازه از فناوری‌ها و تکنولوژی‌روز در این بخش استفاده کرده‌اید؟ این بخش سردمدار تحول بوده و دانش و تکنولوژی مورد نیاز را وارد می‌کند. امروز در کشورمان کیسه‌های اسپتیک تولید می‌شود که برای تولید آن باید به مشتریان، فیلم آنتسی باکتریال ارائه کرد که این امر خود نیازمند استفاده از فناوری‌ها و تکنولوژی‌های جدید است، بر این اساس یکی از الزامات هیات مدیره آن است که سالانه حداقل دو محصول جدید و با دانش فنی بالا به سید محصولات اضافه شود. به طور کل با توجه به انجام کارهای جدید و استفاده از دانش روز، ما در میان شرکت‌های این حوزه منحصر به فرد بوده‌ایم.

شرکت‌های فعال در صنعت چاپ و بسته‌بندی با چه مشکلاتی دست و بینجه نرم می‌کنند؟

متاسفانه ناهنجاری و ناگواری اقتصادی تاثیر دوجانبه دارد، با این حال مشخصه‌بخی از شرکت‌های به دلیل مسائی ماندن کرونالی بازار حذف شده و دیگر توان ادامه فعالیت ندارند. از سوی دیگر، شرکت‌های حوزه چاپ نیز مدام با چالش‌های مختلف روبرو هستند که برای آن‌ها مشکلات متفاوتی ایجاد کرده که برای این صنعت بسیار تاخ و ناگوار است. برای مثال، حدود ۴۵۰ روز پیش در بورس کالا اقیمت محصولات پتروشیمی طی یک هفته‌ای بازی به عرضه ۲۸ هزار تومان به ۳۹ هزار تومان رسید؛ یعنی از یک سه‌شنبه تا سه‌شنبه دیگر ۴۰ درصد افزایش یافت، در حالی که ما به خوبی از شرکت‌های مشتری تعهد کردیم و پیش فاکتور داده و متوجه بد تامین بازار داخل و صادرات کالا بودیم، در این شرایط نمی‌توان توقع داشت که مشتریان داخل و خارجی با شرایط ما کار بیاند؛ حتی مشتریان عراقی نیز از تغییرهای هفتگی قیمت‌ها در تعجب هستند. از طرفی، نیروی انسانی شرکت‌ها به دلیل مسائل مالی و ناکافی بودن دستمزدها، مدام در حال خروج و کناره گیری از کار در شرکت هستند که چالشی بزرگ برای تمام صنایع به شمار می‌رود. در این مسیر ناگزیر هستیم که مسیر کشورهای دنیا را برویم، بدین صورت که واپسگی به نیروی انسانی را به حداقل برسانیم که البته این کار در کشوری که نرخ بالای بیکاری دارد، بحران بزرگ‌تری است. ایجاد خدمات رفاهی، قطعاً ابزاری برای افزایش سطح رضایت‌مندی نیروی انسانی است که باید مورد توجه قرار گیرد.



مدير عامل شركت چاپ و بسته‌بندی دانش فر فيدار مطرح کرد

هوش مصنوعی با ذوي برای صنعت چاپ

عارف فکاني

صنعت چاپ کشورمان از صنایع پیشرو و خلاق به حساب می‌آید و در سال‌های اخیر به موقوفیت‌های خوبی دست پیدا کرده، اما بهمنند بسیاری از صنایع دیگر با چالش‌ها و مشکلاتی از جمله آثار ناشی از تحریم‌ها گرفته تا گپ‌های قانونی و چندین و چند مشکل ریزودرشت دیگر دست به گریبان است. با وجود این مسائل، برخی از شرکت‌های فعال در صنعت چاپ تلاش کرده‌اند که به کار خود ادامه داده و متوقف شوند و تا جایی که در توان دارند، روند توسعه‌ای را در پیش بگیرند. یکی از این شرکت‌های فعال، شرکت چاپ و بسته‌بندی دانش فر فيدار، به مدیر عاملی نیما دانشفر است که با حدود دو دهه فعالیت، به دستاوردهای خوبی رسیده است. وی تحصیلات خود را در مقطع دکترا در رشته مدیریت کسب و کار به پایان رسانده و در دانشگاه جامع علمی و کاربردی در رشته فرآیند چاپ در نقطه کارشناسی نیز تحصیل کرده و دوره‌ای حodosا یک و نیم ساله در رابطه با صنعت چاپ را در کشور انگلستان گذرانده است. آنچه در ادامه می‌خواهید، ماحصل گفت و گویی ماهنامه «بنیاد سرمایه‌گذاری» با این مدیر جوان است.

هم‌اکنون با چه شرکت‌هایی در حال همکاری هستید و به منظور افزایش سهم خود در بازار داخل چه برنامه‌هایی دارید؟

آمار دقیقی در اختیار ندارم، ولی با تعداد قابل توجهی از داروسازان کشور در بخش‌های دولتی و خصوصی در حال همکاری هستیم. البته اگر سهم بازار دارویی را ۱۰ در نظر بگیرید، مابا حدود ۲۵٪ تا ۳۰ درصد از این مجموعه‌ها کار می‌کنیم و دلیل اینکه فعلاً سرانجام سایر مجموعه‌ها نمی‌رویم، این است که توان تولید خود را بالا ببریم؛ چراکه یکی از اصلی ترتیب شعارها و ارزش‌های ما این است که به هیچ عنوان کیفیت تولیدات تغییر نکند و بهترین کیفیت را در زمان مناسب به مشتری تحویل دهیم. البته طبق برنامه توسعه در نظر گرفته شده برای امسال، اگر دستگاه‌های جدید را اضافه کنیم و تولید را بالا ببریم، سهم بیشتری از بازار را در اختیار خواهیم گرفت. هچنین این موضوع کمک می‌کند تا حدود ۳۰ درصد افزایش تولید داشته باشیم. بعد از آن هم به دستگاه دیگری نیاز پیدا خواهیم کرد که واردات آن در برنامه استراتژیک شرکت برای عمده‌های نخست سال ۱۴۰۳ قرار دارد. اضافه شدن آن دستگاه هم موجب افزایش حدود ۱۰ الی ۱۵ درصدی به میزان تولید فعلی ما خواهد شد.

برای رسیدگی به مشکلات مشتریان خود، چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟

از همین امسال در برنامه‌های ایزو که به موجب آن ملزم به رعایت برخی از استانداردها هستیم، راهنمایی بخش شکایت و رضایت مشتریان را در دستور کار قرار داده‌ایم. در این زمینه فرم‌هایی برای آن‌ها رسال می‌شود که اگر انتقاد یا پیشنهادی داشته باشند، مطرح کنند. این فرم‌ها، بررسی و نکات لازم استخراج شده و روی آن‌ها کار می‌شود تا در نهایت بهمود عملکرد و رضایت مشتریان اتفاق بیفتد.

به منظور توسعه فعالیت‌ها چه اهداف و استراتژی‌هایی دارید؟



در خصوص چگونگی تاسیس شرکت چاپ و بسته‌بندی دانش فریدار توضیح دهید.

این چاپخانه در سال ۱۳۸۴ تاسیس شد و حوزه اصلی فعالیت مادر زمینه چاپ و بسته‌بندی افلام دارویی، آرایشی و بهداشتی است. در طول این سال‌ها همواره تلاش مایه این بوده تا جایی که امکان دارد، شرکت راه‌نم از نظر دانش روز و هم به لحاظ تکنولوژی، بروز نگه داریم و علمی تر به فعالیت پردازیم. به طور کلی شرکت‌های چاپ، کالاهای سفارشی تولید می‌کنند که روال کار ما هم همین است. در حال حاضر استسلام از شرکت‌های دارویی می‌آید و در مناقصه‌ها شرکت می‌کنیم و در صورت برنده شدن، به صورت سفارشی جعبه‌های دارویی، آرایشی و بهداشتی تولید می‌کنیم و این گونه نیست که تولیدی بدون سفارش داشته باشیم. متساقانه برگم تلاش‌های زیادی که برای حفظ روند توسعه‌ای و رو به رشد این مجموعه داریم، موانعی وجود دارد که به صورت خوشبینانه، روند فعالیت را بسیار آهسته و بدینانه اینکه متوقف می‌کند.



در ایران فرسوده است، بر همین اساس نمی توانیم از تکنولوژی روز دنیا استفاده کنیم، شاید اندک مجموعه هایی که به تعداد انگشتان دو دست هم نرسد و آن ها هم صدر صد خصوصی نیستند و خیلی ساده بگوییم از رانت استفاده می کنند، امکان استفاده از تکنولوژی روز دنیا را داشته باشند، چرا که واردات یک دستگاه به روز چاپ که تکنولوژی خیلی خاصی هم نداشته باشد، ۳ میلیون یورو هزینه می خواهد که عدد نسبتاً بزرگی برای یک شرکت خصوصی است.

در صورت ورود هوش مصنوعی به صنعت چاپ، چه تحولاتی در این صنعت ایجاد خواهد شد؟

وقتی هوش مصنوعی توانسته در صنایع تحول ایجاد کند، قطعاً صنعت چاپ هم از این قاعده مستثنی نخواهد بود. قاعده هوش مصنوعی در بخش تکنولوژی و ماشین آلات، می تواند تحول بزرگی مانند آسان تر شدن تولید را در صنعت چاپ ایجاد کند. همچنین هوش مصنوعی می تواند در بخش نیروی انسانی کمک کند و شاید در اینده با استفاده از این موضوع با کمک ربات ها، نیاز چاپخانه داران نسبت به منابع انسانی و اپراتورها کاهش پیدا کند زیرا در حال حاضر پاشنه آشیل صنعت چاپ و کاهش تمایل جوانان برای ورود به کارهای صنعتی، منابع انسانی است.

به عنوان یک تولیدکننده، آیا از شرایط بازار و قیمت ها رضایت دارید؟

قطعاً خیر؛ زمانی که امروز در یک مناقصه شرکت می کنیم و می دانیم تا زمانی که مناقصه برگزار شود، ممکن است قیمت مواد ثابت نماند، چطور می توانیم از این شرایط راضی باشیم؟ در این شرایط اگر عدد بالایی را در نظر بگیریم، قطعاً در مناقصه برندۀ نمی شویم؛ اگر هم افزایشی را در نظر نگیریم و یک مرتبه یک روز صحیح بینیم که قیمت دلار ۵ هزار تومان افزایش داشته، باید چه کنیم؟ تمام این موانع، تولید کنندگان را آزار می دهد. حتی در برخی از مواقع برای اینکه خلاف و عده نکنیم و نام و اعتبار شرکت را حفظ کنیم، بایس روزیان کار انتقالی مشتری داده ایم؛ قطعاً با این شرایط هیچ تولیدکننده ای نمی تواند راضی باشد.

صنعت چاپ کشوارمن در مقایسه با دیگر صنایع از چه وضعیتی برخوردار است؟

صنعت چاپ در کل دنیا شاخه های مختلفی دارد، اما کارایی شاخه چاپ و بسته بندی نسبت به سایر شاخه ها بیشتر است، زیرا بسته بندی همچنان مورد نیاز است و هر تولیدکننده ای برای ارائه محصول خود نیاز به بسته بندی دارد؛ بنابراین صنعت چاپ و بسته بندی حداقل از نظر دارا بودن پتانسیل کاری، نسبت به دیگر شاخه ها وضعيت بهتری دارد. بسته بندی های کاغذی و مقوایی نسبت به بسته بندی های انعطاف پذیر، در چه شرایطی قرار دارند؟

بسیاری از صنایع و تولیدکنندگان، کالاهای خود را با استفاده از بسته بندی های انعطاف پذیر به بازار عرضه می کنند. این نوع از بسته بندی نسبت به بسته بندی های مقوایی و کاغذی هزینه کمتری دارد و با استفاده از آن، بسته بندی در کارخانه راحت تر انجام می شود. البته همچنان بسته بندی مقوایی و کاغذی جایگاه خودش را حفظ کرده است، زیرا هنوز کالاهایی هستند که نیاز به این نوع بسته بندی دارند، اما در نگاه گسترده و کلان، بسته بندی های انعطاف پذیر سرعت پیشرفت بهتری دارد. ■



امسال یکی از اهداف واستراتژی های شرکت، اضافه کردن ماشین آلات است، از همین رو در حال مذاکره با خارج از کشور برای وارد کردن یک ماشین چهار و نیم ورقه هستیم که اقدامات اولیه آن صورت گرفته و اکر مساخته های لازم انجام شود، این دستگاه درجهت توسعه به مجموعه اضافه خواهد شد. همچنین استراتژی شرکت را برای ۵ سال آینده از نظر میزان فروش و اهدافی که باید به آن دست پیدا کنیم، تدوین کرد هایم و برنامه ریزی های انجام شده که سعی می کنیم طبق آن پیش برویم. واقعیت این است که صنعت چاپ و روشی که ما با آن پیش می رویم، خیلی در این حوزه قابل مشاهده نیست تا بینیم که در آینده چه خواهد شد. البته در بخشی از تولیدات و کارهای خاص، می توانیم از دانشمندان و متخصصان کشور استفاده کنیم، ولی فعلاً در حد طرح است و برنامه آن در چشم انداز توسعه ای شرکت قرار دارد.

در مسیر فعالیت های خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

تحریمهای از اصلی ترین و اساسی ترین موانع است. شاید این امکان وجود داشت که مسئولان کشور برای راهی را باز کنند تا فعالیت برای مدیران کسب و کار راحت تر شود. مشکلات به گونه ای است که یک مدیر به جای اینکه نظرکو و تمرکز خود را روی توسعه فعالیت بگذارد و به دنبال یافتن راه حل ها و تکنیک های جدید باشند، همیشه باید به این فکر کند که چگونه می تواند این مسایل و گپ های قانونی موجود را مرتفع کند؛ عملات تمام وقت ماصرف مدیریت این مسایل می شود. شاید اگر فرق بال بیشتری داشتیم و همه این موارد طی روال مخصوصی مانند همه دنیا صورت می گرفت، مدیران می توانستند تمرکز بیشتری روی تولید و افزایش بهره وری داشته باشند. البته با تمام مشکلات، این مجموعه متوقف شده و مدیران آن سعی می کنند که در بخش های تولید و سفارش ها به روز باشند، اطلاعات روز دنیا را در اختیار داشته باشند، تا حد امکان تکنیک های جدید را یاد بگیرند، آموزش دهند و تا جای ممکن در این مجموعه، اجراء و پیاده سازی کنند؛ اما این کار روند ساده و راحتی نیست و در این مسیر همیشه با چالش هایی رویه و هستیم.

با توجه به تمام این مشکلات، مجموعه خوب، سالم و فعال دارید و خبرهای خوشی از شرکت دانش فریدار به گوش می رسد.

اما متوقف نشده ایم و نمی شویم و با وجود همه مشکلات، فکر بند همیشه بر توسعه بوده و تمام تلاش مایه این بوده تا به بهترین شکل و تا جایی که توانمان از هر نظر جوابگو باشند، برابر با تکنولوژی و محصولاتی که در دنیا تولید می شود، رقابت کنیم. تا وگان ماشین آلات صنعت چاپ



مدیر بازرگانی شركت بالاليای آبادان

رئيسي

سالانه با ۲۰ هزار تن صایعات خرما رو به رو هستیم

مهند شمسواری

خرما يكی از محصولات مهم صادراتی کشور است که در برخی از استان‌ها به وفور یافت شده و در شرایط کنونی با ورود صنایع بسته‌بندی محصولات زیادی از آن تولید و به بازار عرضه می‌شود، با این حال به نسبت حجم تولیدی این محصول در کشور، میزان صادرات و ارزش افزوده آن به دلیل عدم حمایت‌ها، مطابق با انتظار موجود نیست. با توجه به این موضوع با مهدی آقامحمدی، مدیر بازرگانی شركت بالاليای آبادان که در زمینه بسته‌بندی خرما فعالیت دارد، گفت و گویی داشتیم. وی بعد از ورود به فعالیت‌های بسته‌بندی و سپس تولید خرما، وارد عرصه تولید مستقایت هسته خرما شد که اتفاقاً بازخورد خوبی به همراه داشت و پخش زیبادی از آن صادر شد. مشروخ این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.



وتولید و صادرات به کشورهای همسایه است که قطعاً سودآوری خوبی به همراه دارد. از سوی دیگر، در صدد راهاندازی سایتی به منظور مشاوره هستیم تا به منظور تولید و فرآوری در صنعت خرما خدمات رسانی کنیم. البته باید گفت، دربخش فروش نیز محصولاتی مانند شکر دارویی، شکر قهوه و... وجود دارد که طرفیت عرضه داشته و می‌توان از طریق آن سبد عرضه محصولات جنوب کشور را متوجه کرد. از طرفی، در شرایط کنونی از محصول خرما، لواشكه هم تولیدیم که امروز در قنادی‌ها، خشکبار و حتی عطاری‌ها هم دیده می‌شود و در برنامه تولیدی این شرکت هم قرار دارد.

چه نظری در خصوص کیفیت بسته‌بندی محصولات دارد؟

بسته‌بندی کیفیت متغیری دارد، اما در بحث تولید همه به موضوع کیفیت توجه می‌کنند که اظهار نظر در خصوص آن به نظر مشتریان بازمی‌گردد. از آنجایی که رقبای کارگاهی زیبادی وجود دارد، اکثر امایل به صادرات هستند که سود بیشتری نسبت به عرضه در بازار داخلی دارد. با این حال باید گفت که از ۱۰ مدل خرماتنها ۵ مدل در کشور بسته‌بندی می‌شود که به وفور یافت نشده و باشد در طول یک زنجیره پجر خذتابه دست مصرف کننده بررسد که همین موضوع باعث افزایش قیمت آن می‌شود. متساقنده هزینه‌های پخش نیز تا ۴۰ درصد افزایش پیدا کرده و در قیمت نهایی اثر دارد. هر کس به اندازه وسیع و توان خود در این عرصه مشغول به کار بوده و اشتیاق زیبادی به توسعه آن دارد. با این حال باید گفت که این محصولات عمده با مصرف کارگاهی رسیده و کیفیت آن شرط اصلی عرضه و سودآوری آن به شمار می‌رود، از این رواج مرتفع‌ترین سمت کالایی می‌رودند قطعاً ولیت آنان در خرید توجه به کیفیت است. شایان ذکر است، محصولات این شرکت هم اکنون نمایندگی‌هایی در سطح شهرستان داشته و از طرف کارخانه‌های نیز خریدار دارد. کشورهای مصر، عربستان و مراکش در حوزه بسته‌بندی به روزتر فعالیت می‌کنند. این کشورها در شرایط تحریمی، کالاهای صادراتی مارادریافت کرده و با اسم خود ارسل می‌کنند. قطعاً بسته‌بندی نیاز به زمان و فعالیت زیادی

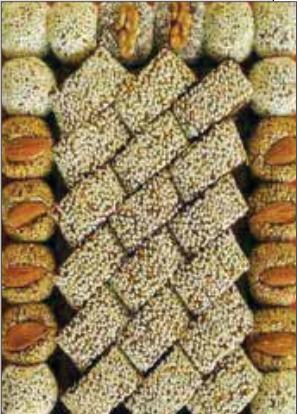
شرکت بالاليای آبادان از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

مجوز فعالیت این شرکت در سال ۱۳۹۸ در سوله‌ای کوچک صادر شد و پس از آن برنامه‌های توسعه‌ای با تکمیل هرچه بیشتر فعالیت‌های آن در دستور کار قرار گرفت. طی یک هفته اخیر نیز شرکت بالاليای آبادان دستگاه‌های جدیدی برای خرمای شکلاتی مغزدار وارد کرده و در صدد فروش رقابتی است. از جمله محصولات تولیدی این شرکت می‌توان به شیره و خمیر خرما، خرمابامغز پسته و بادام، میوه‌های خشک مثل کیوی، موز و آرد هسته خرما، قهقهه هسته خرما، چیپس خرما، پودر گوشت خرما یا پودر شکر خرما... اشاره کردو آینده نیز در صدد تولید روغن هسته خرما هستیم که با توجه به درخواست مشتریان در کشورهای دیگر برنامه‌های صادراتی این محصول دنبال می‌شود. همچنین با اتحادیه دامداران نیز مذاکراتی انجام شده تا از ضایعات خرما و نخلستان‌ها، کالاهای دامی خوبی به آن‌ها عرضه شود که بجز دی انجام می‌شود. ناگفته‌ماند، شرکت بالاليای آبادان روز اول فعالیت خود را با سرمایه ناچیز و با حداقل سه کارگر شروع کردو بعد از آن، قدم در مسیر توسعه گذاشت، با این وجود این شرکت در نظر دارد تا طی دو سال آینده، تعداد بیش از میزان تولید خود را تا دو برابر افزایش دهد.

چه طرحی برای توسعه فعالیت‌های این شرکت در نظر گرفته‌اید؟

شرکت بالاليای آبادان در بحث مارکتینگ و تبلیغات تاحدی ضعیف عمل کرده، با این حال با برپروری تجهیزات و برندسازی در صدد تقویت این بخش است تا مشتریان به تفاوت این محصولات با محصولات دیگری بپردازند. علاوه بر این، در سال جدید از ماشین آلات به روزی استفاده شده و چینین برنامه‌ریزی شده که این برنده توسعه پیدا کند، از این‌رو برنامه‌هایی برای فعالیت آن در فضای مجازی تدارک دیده شده است. علاوه بر این، تقدی کردن سرمایه در گردش به منظور تحقق اهداف صادراتی و آمده‌سازی پکهای شب عید از دیگر برنامه‌های تعیین شده است. از دیگر اهداف شرکت بالاليای آبادان، فرآوری محصولات محلی در همان شهر

نهادهای مرتب
با این پخش باید
اقدامات اثربخشی
در حمایت از تولید
مانند برگزاری
نمایشگاه‌های
منظور عرضه
دستاوردهای این
بخش انجام دهند



مسئولان در حمایت از تولید تا چه اندازه با فعالان اقتصادی همراه هستند؟

ایجاد شهرک‌های صنعتی و ساخت زیربنایها، کمک به فرآیند تولید است که موجب می‌شود حتی واسطه‌های نیز به سمت فرآوری خمار روی آورند که طبیعتاً باعث اشتغال زایی و ایجاد ارزش افزوده در این محصول می‌شود. همچنین برگزاری نمایشگاه‌های شهرهای مختلف در نمایش برندها و جذب مخاطبان به سمت فعالان اقتصادی در رونق تولید اگذار خواهد بود. مدیران شهر آبادان به اندازه‌ای که ماز آن‌ها درخواست داشته‌ایم، حمایت کردند. کم و کاستی‌های موجود نیز عمدتاً به کمبود بودجه بازمی‌گردد که شاید خارج از حیطه اختیار آنان باشد. البته گاهی نیز میان برنامه‌های مسئولان تداخل به وجود آمده، اما طور کلی از اقدامات مدیران این شهر رضایت داشته‌ایم، هرچند که باید گفت، هم‌اکنون از کل ۵ استان خرم‌خیز، تهااصفهان و تبریز به سمت صنعتی کردن این محصول پیش‌رفته‌اند.

تولید خرما و عرضه آن در کشور چه ضرورتی دارد؟

خرما یک غذای کامل است و حتی مانع از شستگی طولانی مدت می‌شود، همان‌طور که در گذشته به عنوان یک جایگزین غذایی کامل از آن استفاده شده است. در شرایط فعلی نیز صنایع زیادی به فرآوری این محصول روی آورده که نشان‌دهنده اهمیت آن در بلندمدت است. البته باید گفت، در سال گذشته قیمت خرما چهش زیادی داشت، اما میان ۲۰ با ۱۰ هزار تن ضایعات خرما رو به رو هستیم که دلیل آن به طعم عرضه کنندگان برای تاخیر در عرضه خرما به منظور بالارتفان قیمت آن، بازمی‌گردد.

آیا خرمای ایرانی نیز مانند زعفران با اسم کشور دیگری صادر می‌شود؟

در حال حاضر کشور هند این محصول را با نام خودش به دیگر کشورهای اروپایی صادر می‌کند که مشابه این کار از سوی کشورهای ترکیه، عمان و قطر هم انجام می‌شود. حتی کشور عمان تقاضای زیادی برای احداث کارخانه‌های مرتبط با این محصول را در تازه این طریق در بلندمدت در آمریزی داشته باشد. به نظر می‌رسد، اگر این محصول در بخش بسته‌بندی تقویت و صنایع جانبی آن را اندازی شود، ظرفیت زیادی برای صادرات خواهد داشت که قابل مقایسه با سایر محصولات نیست. کشور مالزی در گذشته از پوست سفید خرمای کشومران، هسته گرافین ایجاد کرد که بپر مرمس رساناتر بود و در فضای هسته‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد.

و سخن آخر...

نهادهای مرتبط با این بخش مثل وزارت جهاد کشاورزی، وزارت صمت، اتاق‌های بازرگانی و... باید اقدامات اثربخشی در حمایت از تولید مانند برگزاری نمایشگاه‌ها به منظور عرضه دستاوردهای این بخش انجام دهند تا در صد ضایعات تولید کمتر شده و مسائل آن ها برطرف شود. امیدوارم دولت و مسئولان در صدد عرضه یا بوده و راهکارهای رایراز حل چالش‌های این حوزه اتخاذ کنند. همان‌طور که ذکر شد، اگر بتوانیم از علم روز و شرکت‌های دانش‌بنیان استفاده کنیم، نتیجه خوبی حاصل می‌شود. مقدمه‌های کوچک بر می‌داریم تا خسته نشویم، اما باید گفت که در این مسیر درست قدم برداشتن و عمل گرایی اهمیت دارد. ■

دارد که نیازمند حمایت از کارگران هاست، اما متأسفانه تشکل هاووسنیکاها را کشورمان، از این حوزه حمایت نمی‌کنند، در حالی که یک سری از برندها مانند میهن، کاله، سحرخیز، زرماکارون و... حتی فراتر از اسمشان فعالیت کرده‌اند. با توجه به این موضوع باید گفت، ظرفیت برای توسعه این بخش وجود دارد، اما باید بستر آن فراهم باشد.

فعالیت در این حوزه با چه چالش‌هایی مواجه است؟

با توجه به افزایش روزانه هزینه‌ها، اولین چالش این بخش، کمبود سرمایه و نقدینگی است، چرا که در این شغل سرمایه‌حروف اول را می‌زند و این موضوع در سایر مراحل توزیع نیز حائز اهمیت است. به عنوان مثال، تولید کننده برای خرید مواد اولیه باید پول تقدیم کشاند و در سایر بخش‌های نیازمندین کار است، از این‌رو باید تدوین طرح‌های توجیهی و تیمی تسهیلاتی به منظور پرداخت به تولید، این مساله را حل کرد. امروز بسیاری از تولید کنندگان با ظرفیت ۴۰ درصد تولید می‌کنند، اما فروش محصول مساله مهمی است که قطعاً از این مساله را عرضه می‌کنند، اما فروش انجایی که با فروانی خرما در کشور رویه رو هستیم، کمتر به ارزش این محصول توجه می‌شود و عمدتاً به جای برندیگی با گفایت آن دارد. از فله‌فروشی رفته‌اند، در حالی که کشورهای آلمان، مجارستان و ترکیه با بسته‌بندی‌های مجهر این محصول را عرضه می‌کنند. به اعتقاد بندۀ تا، چالش وجود نداشته باشد، رشدی صورت نمی‌گیرد، چرا که این موضوع موجب تضاد در شرکت‌های این محصول را عرضه می‌کند. در سال ۲۰۲۰ با عنوان مثال، در فصل گرما با مشکل برق رو به رو بودیم، به همین دلیل برخی از همکاران به منظور پیشبرد کارها، در شیفت شب فعالیت داشتند. دوستانی هم داریم که شب‌های فعالیت‌دازندگان با قطعی برق رویه رو نباشند و هم نیاز کمتری به استفاده از برق داشته باشند. از دیگر چالش‌ها می‌توان به نبود فضای مناسب برای ارائه کالا و خلق نوآوری در فرآیند بسته‌بندی اشاره کرد. در شرایط کوتاه مدت به سمت بسته‌بندی زیبا و با گفایت است که در ذاته آن ها اثرگذار باشد. در این شرایط باید راه‌های ساده‌تر فروش و به کارگیری خلاقیت را پیدا کرد و در این مسیر شاید ارتباط باشرکت‌های دانش‌بنیان بسیار کمک بخش باشد. در دنیای امروز بسیاری از فعالان اقتصادی، افراد با تجربه‌ای هستند که اگر تجربه آن هادر کنار دانش و سعادت قرار گیرد، دستاوردهای بی‌نظیری را در بخش تولید رقم خواهد داشت. با تکیه بر همین دانش و سعادت می‌توان به جای خام‌فروشی هزاران تن سبزی‌خانه‌ی می‌شناسنده افزوده بیشتری مانند پوره یا خلاص سبزی‌خانه‌ی تولید کرد.

تولید کنندگان به منظور توسعه و پیشرفت فعالیت‌های خود باید چه اقداماتی انجام دهند؟

گرانی محصولات موجب شده تا برخی از افراد به صورت جدی تروقی تر به فعالیت پرداخته و در حوزه‌های دیگر نیز مشغول به کار شوند. البته در این شرایط تولید کنندگان باید با برنامه‌ریزی مشخصی پیش روند و از فناوری‌های نوین نیز بهره بگیرند. همان‌طور که یک آهنگ جدید بعد از مدتی فرآیندی شود، یک نوآوری در صنعت نیز همه‌گیر خواهد شد و برای عقب نماندن از مسیر پیشرفت باید از دستگاه‌ها و روش‌های نوین بهره گرفت که قطعاً مورد توجه مردم است.

از سوی مدیر چاپخانه قدیانی مطرح شد

افزایش سه برابری قیمت کاغذ بحران بزرگ صنعت چاپ

نمایه نادری

گرفتاری های موجود در بخش اقتصادی و تولیدی کشورمان، دامن گیر صنایع مختلف شده و کمتر صنعتی را پیدا می کنیم که فعالان آن از چالش ها و مشکلات متعدد صحبت نکنند که قاعده تا صنعت چاپ و چاپخانه داران هم از این موضوع مستثنی نیستند. به همان نسبت که صنعت چاپ با چالش هایی در بخش توزیع مواد است، در دون خود نیز مشکلاتی را پیش رو دارد. قوانین و مقررات دست و پاگیر که معملی برای چاپخانه داری است و همچنین عمر بالا، فرسودگی ماشین آلات و هزینه بالای نوسازی این ناوگان، موانعی برای فعالان این حوزه به شمار می روند. تمام این هادر حالی است که فرسودگی ماشین آلات، راندمان و کیفیت کار چاپخانه را پایین می آورد و تأثیرات مستقیمی بر کارکرد، زمان و نیروی انسانی دارد. در همین حال بتا به گفته فعالان صنعت چاپ، در دو سال اخیر قیمت کاغذ سه برابر شده که به نوعی چالش های دیگری را پیش روی فعالان این صنعت قرار می دهد. در گفت و گو با مسعود قدیانی، مدیر چاپخانه قدیانی که تحصیلات خود را در رشته مهندسی مکانیک گردانی کرده است، در سال ۱۳۸۰ یکی از مدیران ارشد صنایع هواپیمایی بوده، ابعاد و زوایای صنعت چاپ موردنبررسی قرار گرفته که ماحصل آن را در ادامه می خوانید.

است. ما مشتری نداریم، بلکه انتشارات قدیانی به ماسفارش می دهد و مطبق آن، بالا و بیندی تعیین شده، پیش می رویم، قابل ذکر است، تا قبل از سال ۱۳۹۴ تعداد ۳۰ نفر در این چاپخانه فعالیت داشتند، ولی با تغییر نیرویی که در همان سال داشتیم، هم اکنون ۲۰ نفر مشغول به فعالیت هستند.

به منظور توسعه فعالیت های خود چه برنامه هایی دارید؟

متاسفانه برنامه خاصی نداریم، با توجه به اینکه همیشه با تولید یکنواختی سرو کار داشتیم و هیچ وقت احساس کمبود تولید هم نداشتیم، همان فرآیند قبلی خود را داده می دهم. در واقع بعد از سال ۱۳۹۴ با یک فرآیند طبیعی و سرعت متوسط، کار کرده ایم و همیشه همین شیوه ادامه داشته است و امسال هم افزایش خاصی نداشتیم، در ارقام با توجه به بعضی از مسایلی که نمی توان عنوان کرد، تمایلی برای گسترش کار نداشتیم، چاپخانه قدیانی با توجه به اینکه کارهای انتشار قدیمی را نجات می داده همیشه یک فرآیند عادی را که به انتقاد بندنده، مزایای این فرآیند عادی بیش از معایب آن است.

آیا از فضای بازار و شرایط کنونی کار رضایت دارید؟

یکی از اشکالات بزرگ در ایران، این است که وقتی کارمان کمی توسعه پیدا می کند، معمولاً به دنبال ایجاد شاخه های مختلف می رویم، ولی برادر بنده همچون شاخه جانبی را ایجاد نکرده و تمام تمرکز و سرمایه گذاری را روی یک کار گذاشته است. البته باید این رضایت را تعریف کرد؛ معمولاً در صدمدرم در رضایت را در اقتصادی می بینند، لیکن اقتصادمهم نباشد زیرا اگر بینگاه ما اقتصادی نباشد، به هیچ عنوان نمی تواند کار خود را دهد. در هر صورت مازاین صنعت پول در آورده و توسعه پیدا کرده ایم و همچنان هم در حال ادامه هستیم؛ بنابراین مقرر به صرفه است. البته شاید این تعریف بنده را بسیاری از افراد قبول نداشته باشد. به نظرم، مشکلات و مضلاتی که وجود دارد، بیشتر غیر اقتصادی است تا اقتصادی. اگر



در خصوص فعالیت چاپخانه قدیانی توضیحاتی ارائه فرماید.

باتوجه به فعالیت برادر بنده در حوزه نشر، جهت کمک به وی در سال ۱۳۸۰ چاپخانه قدیانی را امانتازی کردم. در ابتدا با ماشین آلات کمی شروع به کار کردیم و نسبت به نیازهای انتشارات، به مرور در صدد تجهیز ماشین آلات برآمدیم. در ابتدا این فعالیت با استفاده از دستگاه چاپ دو ورقه دورنگ استارت خورد و با توجه به اینکه کارهای مارنگی است، در سال های بعد ماشین آلات چهار رنگ را نیز به این چاپخانه اضافه کردیم. در ادامه با توجه به اینکه کتاب با صفحه سرو کار دارد، خط لاین مفتول و پسب گرم را هم را امانتازی کردیم، ناگفته نماند، چاپخانه ها با تخصص های متفاوتی فعالیت می کنند و تخصص چاپ قدیانی در زمینه کتاب است که به صورت ویژه اقدام به انتشار رمان و کتاب های مخصوص کودکان زیر ۱۰ سال می کند که تاکنون کارهای خوبی را راه

مسئولان، معضلات دیگر را حل کنند، یا خیالی آسوده به فعالیت خود را داده و خواهیم داد.

فعالان این صنعت معمولاً با چه مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنند؟

بنده تاکنون خیلی مشکل خاصی نداشتم، ولی سایر اگان هامانند شهرداری، تامین اجتماعی و اداره مالیات بعضی برای فعالان این عرصه، مانع تراشی می‌کنند. یکی از این مشکلات، شفاف نبودن است. به عنوان مثال، بنده بر مبنای درصد مشخص شده در قانون، مبلغی را پرداخت می‌کنم، اما در مرحله دیگر، به اجرای مبالغ دیگری راهنمی پردازم که ممکن است و جای سوال دارد. با وجود اینکه تمام سعی مادر رعایت کامل قوانین است، مشکلاتی از سوی شهرداری، تامین اجتماعی و مالیات به وجود آید. متأسفانه در چند سال اخیر موردی در خصوص کمک یا حمایت از ناشران یا چاپخانه‌دار مشاهده نشده است. البته مدققی است که اتحادیه به دنبال اعطای وام‌های صنعتی است تا چاپخانه‌داران، ماشین آلات فرسوده خود را بروز کنند.

کیفیت کتاب‌ها نسبت به سال‌های گذشته چه تغییری داشته است؟

در موردنام دریبیشتر موارد خوب بوده، کیفیت افزایش یافته و مترجم‌های روزمره امده‌اند، ولی در کنار همه این ها صطلاح‌کپی برداری و ترجمه سطحی هم در بازار داشته‌ایم. متأسفانه در موردنام‌های خوب، کپی برداری انجام می‌شود و تمایز حمایت ناشران این صنعت از بین می‌رود. البته بنده معتقدم که کیفیت کار و ترجمه و چاپ رو به پیشرفت است. از سوی دیگر متأسفانه زمانی که یک کتاب، ترجمه‌خوبی دارد، با یکسری تغییرات خیلی جزئی کتاب را با اسم مترجم دیگری چاپ می‌کنند، این در حال ایست که از وقتی اقتصاد کاملاً جنبه مادی به خود گرفت، دیگر در کتاب که حداقل باید خیلی از حریم‌هادر موردان رعایت شود، این اتفاق نمی‌افتد و احتمال دارد که زحمت چندین ساله یک فرد، همان یک کتاب یار مان باشد.

ایا این موضوع که بدليل بی علاقه بودن مردم به کتاب، بخشی از تولیدات تبدیل به ضایعات می‌شود، درست است؟

به نظر بنده، فرآیند مطالعه مثبت بوده؛ البته به این معنا نیست که آن را قابل قبول می‌دانم، از آنجا که مادر بخش کتاب کودکان کارمی کنیم، این موضوع رامی‌بینیم که پدرها و مادرهای بخصوص در حوزه کتاب کودکان نقش خوبی را بازی می‌کنند؛ بنابراین به نظرم این گونه نیست که کتاب تبدیل به ضایعات شود و این موضوع که کتاب زیاد تولید می‌شود و فروش نمی‌رود را خیلی قبول ننمایم؛ زیرا اولین فکر هر بنگاه اقتصادی، فروش کتاب‌هایش است. بر همین اساس این حرف نمی‌تواند خیلی منطقی باشد، چون اگر بنگاه اقتصادی فروشی نداشته باشد، تولید هم نمی‌کند. علاوه بر این، قیمت کاغذ در دو سال اخیر، سه برابر شده که شرایط سختی را برای صنعت چاپ و ناشران به وجود آورده است.

در مجموعه‌های شیوه شما که در کار چاپ کتاب و رمان هستند، آیا کود و جود دارد؟

به طور حتم و جود دارد، زیرا برعی این کار اصرفاً یک کار اقتصادی می‌باشد و در وسط کار عقب‌نشینی می‌کنند. کسی که در این حرفه، قدیمی است و تمام انرژی خود را روی این کار گذاشته، کارش ادامه پیدا می‌کند و ناشرانی که اندکی ضعیف هستند، کنار می‌روند. هم اکنون با چالش‌های توزیع مواجه هستیم و ناشرانی که کمی ضعیف‌تر هستند و تعداد کتاب‌های ایشان کمتر است، قاعده تاباچالش‌های بیشتری هم مواجه می‌شوند. معمولاً کسانی که کار توزیع را جام می‌دهند، نماینده این عرصه، تعداد کتاب‌های بیشتر باشد. هر کاری چالش‌های خود را دارد و آن‌ها بی که حرف‌هایی برای گفتن دارند، می‌مانند و کسانی که سطحی تر وارد شده‌اند و مباحث را راحت‌تر دیده‌اند، حذف خواهند شد و این طبیعت هر کاربنگاه‌داری است.

به منظور استفاده از ماشین آلات جدید چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

در هشت سال اخیر واردات ماشین آلات صنعت چاپ، بسیار کم بوده و قبل از آن دستگاه‌های دست دوم و کم کار کرد وارد می‌شد، اما به دنبال افزایش قیمت ارز، واردات ماشین آلات کم شده که دلیل آن فقدان صرفه‌اقتصادی است؛ یعنی اگر چاپخانه‌ها قصد بروز کردن ماشین آلات خود را داشته باشند، نیاز به سرمایه‌گذاری جدید دارند و این مفصل بسیار اساسی است. در حال حاضر ماشین آلات چاپخانه‌ها عموماً بالای ۲۰ سال و حتی تا ۳۰ سال دارند که راندمان چاپخانه را پایین می‌آورد و تأثیرات مستقیمی بر کارکرد زمان، نیروی انسانی، راندمان و کیفیت کار دارد. ■



اگر بنگاه اقتصادی
فروشی نداشته
باشد، تولید هم
نمی‌کند. علاوه بر
این، قیمت کاغذ
در دو سال اخیر،
سه برابر شده که
شرایط سختی را
برای صنعت چاپ
و ناشران به وجود
آورده است

رييس هيات مدیره شركت آروين مهر فجر تاکيد کرد

ضرورت تکمیل زیرساختها در نمایشگاه شهر آفتاب

عارف فانی

غفاری رهبر بالشاره به اينکه اين نمایشگاه در بدترین نقطه تهران دایر شده و روزهای پنجشنبه و جمعه به خاطر حضور افراد رپهشت‌هزار(س) و کارهای کارگاهی که در آنجا دایر است، ترافیکی بیشتر از بزرگراه چمنان دارد، اذعان داشت: هم‌اکنون بهترین اقدام در مورد نمایشگاه شهر آفتاب این است که زیرساخت‌ها اصلاح شود، حمل و نقل عمومی توسعه یابدو تغییر ساختار سالن‌های نمایشگاه آغاز شود.

وی به برگزاری نمایشگاه آذرماه و برنامه‌های آن اشاره کرد و گفت: پیش‌بینی می‌شود که امسال حدود ۳۰ کلاس آموزشی دایر شود و میزان حدود ۵۰۰۰ عهیت تجاری باشیم.

این فعال نمایشگاهی با تاکید بر اینکه مهمترین دستاوردهای نمایشگاه این است که بازدیدکنندۀ و غرفه‌دار بهره‌لازم را آن‌بیند، افزود: در کنار نمایشگاه مادوسالن به موضوع دیگر اختصاص داده‌اند؛ در صورتی که اگر کل نمایشگاه را به مامی دانند، می‌توانستیم به ۱۶۰ شرکت حاضر در این نمایشگاه، فضایی را خصوصی دهیم.

رييس هيات مدیره شركت آروين مهر فجر در ادامه اظهار داشت: ما هر سال پی‌گير استفاده از تکنولوژی جدید در این نمایشگاه هستیم، با این حال يكسری از شرکت‌های خارجی به دليل تحريم اصلاح در این نمایشگاه حضور پیدا نمی‌کنند، به طوری که در سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ میزان حضور خارجی ها صفر بود.

به گفته غفاری رهبر، تقاضابرای نمایشگاه خیلی زیاد است و تابع لحظه در این عسال هیچ بازاریابی برای غرفه‌های نمایشگاه نداشته‌ایم و همه ثبت‌نام‌ها خودجوش بوده است؛ بنابراین شرکت‌ها به خاطر دستاوردهای خود، در نمایشگاه شرکت می‌کنند.

وی با اینکه تکنولوژی نسبت به سال‌های گذشته تغییر داشته، بر همین اساس یادگیری مالی مان‌قدر زیاد باشد که بتوانیم آن تکنولوژی را وارد کنیم، گفت: در صنعت چاپ یا بد آن قدر تیراز داشته باشیم که در صورت سرمایه‌گذاری باید جواب‌گوی باشیم. وقتی تیرازیک کتاب حداقل ۲۰ هزار است، وارد کردن تکنولوژی به صرفه نیست.

رييس هيات مدیره شركت آروين مهر فجر به شرایط ثبت‌نام اشاره کرد و گفت: هر سال در ادبیه‌شست ماه پیش ثبت‌نام را آغاز می‌کنیم و مبلغی هم به عنوان بیعانه از درخواست کنندگان دریافت می‌کنیم، البته در حال حاضر نمایشگاه و شهریور شروع به ثبت‌نام قطعی می‌کنیم، البته در حال حاضر نمایشگاه آذربایجان فقط بازدید کننده‌نیاز دارد و همه غرفه‌های تکمیل شده است. ■



در کشور ما شرکت‌های برگزار کننده نمایشگاه‌ها، غالباً های نسبت به ساختار نمایشگاهی دارند و معتقدند که مجریان و ساختارهای نمایشگاهی، مشکلاتی را در برگزاری نمایشگاه‌ها به وجود می‌آورند و بر این عقیده هستند که نمایشگاه شهر آفتاب هم از نظر زیرساختی و وضعیت چندان جالب ندارد و باید اقدامات اساسی در این خصوص انجام شود.

جلیل غفاری رهبر، ریيس هیأت مدیره شركت آروین مهر فجر که در زمینه اجرای نمایشگاه‌های بین‌المللی فعالیت دارد، بالشاره به اینکه این مجموعه حدود عسال است که نمایشگاه برگزار می‌کند، افزود: در ماه گذشته نمایشگاه کیف و کفش را برگزار کردیم و در آذربایجان نمایشگاه چاپ و پسته‌بندي را برگزار می‌کنیم.

وی با اینکه فعالیت این شرکت با کیف و کفش و چاپ مرتبط است و بحث‌های اجرایی نمایشگاه را از صفر تا صدر برگزار می‌کند، اظهار کرد: البته در این خصوص مشکلات سیاری وجود دارد که یکی از مهمترین آن‌ها، خود مجری ها و ساختار نمایشگاهی است. به عنوان مثال، در هیچ جای دنیا نمایشگاه‌ها به صورت سوله و تک تک نیستند، بلکه به صورت پیوسته‌است.

رييس هیأت مدیره شركت آروین مهر فجر در ادامه با تاکید بر اینکه بزرگ‌ترین مشکل، خود ساختار نمایشگاه است که متناسبانه کاری انجام نشده را همان‌دانزی شهر آفتاب هم توانست کاری از پیش ببرد، گفت: شاید بتوان نمایشگاه کیف و کفش را در شهر آفتاب برگزار کرد، اما نمایشگاه چاپ آن قدر بزرگ است که امكان برگزاری در آنجا وجود ندارد.

دليپ
نمایشگاه

۸۶

ماهانه دنیا
۱۴۰۱
۰ سپتامبر
۲۰۲۲



گفت و گوی اختصاصی با دکتر مسعود برهمن

در این بخش می خوانیم:

- رویکرد مثبت دولت سیزدهم به مراودات تجاری ایران و آفریقا
- تخصص شرکت‌های نمایشگاهی؛ معرفی توامندی صنعت و تولید
- ضرورت استفاده بیشتر از ظرفیت بخش خصوصی برای توسعه اقتصادی

رييس اتاق بازرگانی ايران و آفریقا مطرح کرد

شادکان

رويکرد مثبت دولت سیزدهم به مراودات تجاري ايران و آفریقا

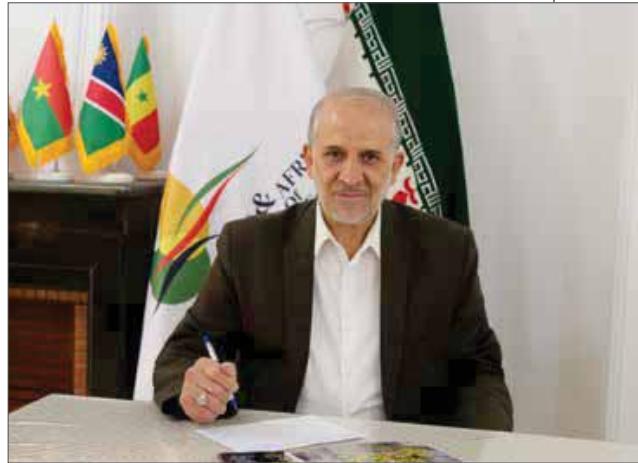
سارا نظری

در بازار کشور آفریقا ظرفیت های زیادی برای خرید کالاهای ایرانی وجود دارد که با تعاملات گسترشده ترقه و تدوین راهکارهای دقیق، می توان از آن بهره برد. البته در این مسیر نمی توان منکر نقش و اهمیت سازمان توسعه تجارت، وزارت صمت و اتاق های بازرگانی شد که به عنوان متولی و کمک بخش فعالان اقتصادی، تسهیل گر روابط تجاري به شمار می روند. دکتر مسعود برهمن، رئيسي اتاق بازرگانی ايران و آفریقا در گفت و گو با ماهنامه «دنياي سرمایه گذاري» به چگونگي روابط تجاري مناطق پرداخته که مشروح آن از نظر خواندنگان عزيز می گذرد.

راساً صندوق های ضمانت صادرات به منظور تضمين سرمایه گذاريها می تواند به اين حوزه ورود كند. البته پيشنهادهایی به مسئلان بانکی داده شده تا تفاهم نامه هایی بين دو کشور منعقد شود تا بر اساس آن، روابط تجاري تضمین شده و در اين پروسه پولی رو و بدل نشود. برای مثال، اگر کشور مقصداً ما کالاهای همچون فرش می خواهد، تاجر اين کالا می تواند در زمينه پرداخت، تضمین کافی را به ديدار اين فرآيندار قرار داده اي با تکيه بر شيوه تهاتر استفاده کند. اگر مراودات تجاري از سوی دولت موردي ساماندهي قرار گيرد، قطعاً نگيزه برای افزایش مبادلات بيشتر خواهد شد. متاسفانه در حال حاضر جم پايان مبادلات تجاري مابا قاره آفریقا نشان می دهد، هم ماز اين بازار بي اطلاع هستيم و هم کشورهای آفریقائی شناخت دقیقی از بازار ما ندارند. اما خوشبختانه با اقدام خوب سازمان توسعه تجارت مني بر برگزاری نمایشگاهها و پذيرش هيات های تجاري از دiger کشورها، شرياط تا حدی در حال بهتر شدن است.

سفر رئيسي جمهوریه کشورهای آفریقا چه پیامدهای به هموار خواهد داشت؟

سفر رئيسي جمهوریه به سه کشور آفریقائی از جمله اتفاقات مهم ۱۲ سال اخیر بود که قطعاً مبنیه ساز گشایش مراودات تجاري جدید و ايجاد ظرفیت های خوب تجاري خواهد شد. در اين سفر ۲۱ تفاهم نامه در زمينه های مختلف از جمله تولید زامياد، صادرات دارو، حذف رجيستري دارو، واردات گوشت از قاره آفریقا و... به اضارسيده و به دنبال اين امر، اولين محموله گوشت از کنيا هم وارد کشور شد. همچنين در بخش هايي مانند معدن، دارو، تجهيزات پزشكى، تجهيزات و ادوات کشاورزی، کشت فراسر زميني، اكتشاف، فرآوري، بهرمهوري، صنایع تبدیلی، فرآوردهای نفتی و مشتقات آن و... ظرفیت های خوبی برای تعاملات تجاري با کشور آفریقا وجود دارد. برای مثال، در سال های گذشته اين کشورها خريدار بخش عده فرآوردهای نفتی ما بوده اند. همچنان طی سال های اخير کشورهای زيادي در بخش زيرساخت های قاره آفریقا مانند، ساخت و ساز، بروگاه و معدن مشغول سرمایه گذاري هستند. در قاره آفریقا حدود ۱۵۰۰ مليارد دلار گرددش مالي وجود دارد که بخشی از آن در زمينه کالا و بخشی هم در زمينه



لطفاً در خصوص فعالیت‌ها و اقدامات اتاق بازرگانی ایران و آفریقا توضیحاتی ارائه فرمایید.

اين اتاق، مشابه اتاق های مشترک ديگر برای توسعه روابط اقتصادي بين جمهوري اسلامي ايران و قاره آفریقا حدود ۲۰ سال پيش تشکيل شد و هدف اصلی آن، حل مشکلات ارتباطي کشورمان همچون تحریم، جایه جايی پول، نبود امنيت، جنگ و... بود. با گذشت چندين سال از شروع کار اين اتاق به دليل ضعفهای زيرساختي مانند نامنظم بودن حرکت کشتيراني و حمل و عدم پروازهای مستقيمه، هنوز آن طور که باید ارتباطات تسهيل نشده، به همین جهت هزینه های مربوطه را افزایش داده است. از سوی ديگر، تنها راه حمل و نقل ارزان از طریق پروازها عمده تا به کالاهای تاریخ مصرف کوتاه اختصاص دارد که باید در زمان کوتاهی به مقصد تحويل داده شود. موضوع ديگر به مسائل مالی و جایه جايی پول بازمی گردد که به دليل تحریم های ايجاد گردیده و موجب شده که برای حل آن به صرافی ها ياس skirt های واسطه ای عمانی و اماراتی یا تهاتر روي آوریم که اين موارد مشکلاتي را به همراه دارد. تضمین بین بانکی هم يكی ديگر از مشکلات است که در اين

۸۸
ماهانه دنیا سرمایه گذاری
۱۴۰۰ سال

خدمات فنی و مهندسی است، ولی سهم کشورمان در این میان کمتر از یک هزارم است که عدد مطلوبی نیست. با توجه به ظرفیت‌هایی که در زمینه‌های مختلف در کشور وجود دارد، بسیاری از خدمات فنی مهندسی مقابله صادرات به این قاره است. قاره آفریقا بولنی ندارد، اما بخش زیادی از طلا، اورانیوم و محصولاتی مانند قهوه، کاکائو، چای، دانه‌های روغنی و... در اینجا قرار دارد که گویای اهمیت رابطه با آن است و در کنار آن می‌توان از ظرفیت‌های دامپوری و کشاورزی آن نیز بهره گرفت. امروز دولت، رویکرد جدیدتری به قاره آفریقا پیدا کرده و با پیگیری هایی که با سازمان توسعه تجارت و اتاق‌های بازرگانی انجام شده، به نظر می‌رسد که اتفاقات خوبی در حال رقم خوردن باشد. اخیراً یکی از جلسات دولت به طور کامل به قاره آفریقا اختصاص پیدا کرده و همچنین توسعه اتاق آفریقا یک نقشه‌را در حال تدوین است تا دستگاه‌های دولتی و غیردولتی مانند وزارت خارجه، سازمان توسعه تجارت و وزارت‌خانه‌ها در یک مسیر هدفمند حرکت کنند. قطعاً حضور فعالان اقتصادی در سفرهای دولتی ازرات وضعی خوبی خواهد داشت. همچنین با نک مرکزی باید هرچه زودتر نسبت به ایجاد روابط بانکی یا تهاتر اقدامات لازم را عملیاتی نماید، این اتاق در این راستا پیشنهادات خوبی دارد.

برنامه‌های تجاری و اقتصادی این اتاق تا چه اندازه تحقق پیدا کرده است؟

تا دو سال پیش رویکرد دولتها به قاره آفریقا چندان خوب نبود، هرچند در زمان ریاست جمهوری آقای احمدی تزاد یک سری اقدامات انجام شد، اما استمرار نیافت. امروز نگاه دولت به این قاره کاملاً تغییر کرده و حتی رهبر معظم انقلاب در نشستی با دولت به اهمیت ارتباط با دنیا به ویژه قاره آفریقا اشاره جدی کرده‌اند. علاوه بر این، ظرفیت‌سازی‌های خوبی صورت گرفته که فشار تحریم‌ها را در این بخش کمتر خواهد کرد. طی دو سال اخیر برنامه‌ریزی جدیدی انجام شده که نویبخش تعاملات جدی با قاره آفریقا است. باطمینان ازین موضوع می‌باشد که نفعی از این میزان افزایش روابط با این ملت خواهد داشت. اگر دولت برای مدت مناسبی، کشتیرانی به قاره آفریقا را رایگان و پروازهای لازم را ایجاد کند، قطعاً نتایج اقتصادی خوبی به همراه خواهد داشت.

چه ظرفیت‌هایی برای صادرات محصولات به کشورهای آفریقایی وجود دارد؟

آفریقا سندی به نام ۲۰۶۳ تدوین کرده که برای رسیدن به آن باید برنامه‌ریزی‌های دقیق داشت. کشورمان در حوزه خدمات فنی و مهندسی ظرفیت زیادی برای صادرات به کشورهای آفریقایی دارد که می‌توان به راه‌سازی، احداث نیروگاه‌ها، ورود به بخش معن، صادرات دارو، احداث صنایع تبدیلی، صادرات ادوات و ماشین آلات کشاورزی، خودرو و... اشاره کرد. امروز با وجود تحریم‌ها، صادرات زیادی به کشورهای آفریقایی صورت گرفته که اگر دولت زیرساخت‌ها را بهبود بخشد، ثمرات قابل توجهی دارد. در این مسیر می‌توان از تجربه و راهبردهای مهم کشورهای همچون چین و ترکیه بهره گرفت. در

شرایط فعلی بسیاری از شرکت‌های در شرایط رکودی به سرمایه‌گذاری با کاهش ارزش پول ملی و تورم، فروش هم پایین آمده که چاره‌ای برای حل آن جزو طریق صادرات نیست. دولت می‌تواند با یک برنامه کوتاه‌مدت و میان‌مدت از تاجران حمایت کند که آن‌ها در مسیر خود موفق تر عمل کنند.

سفارت‌خانه‌ها چه سه‌می در صادرات به قاره آفریقا یا تسبیل روابط تجاری دارند؟

در همه دنیا سفارتخانه‌ها نقش مهمی در روابط تجاری دارند. سفارتخانه‌ها باید با ماهیت اقتصادی فعالیت کنند تا مسیر مبالغات سیاسی، فرهنگی و تجاری نیز تسهیل گردد. قطعاً زمانی که خدمات و کالایی که کشور صادر می‌شود، به همراه آن فرهنگ نیز می‌باشد. خواهد شد، سفرای امروز باید با تکاه اقتصادی تعیین شده، اصل و اساس برنامه‌های خود را بر محوریت موضوع اقتصاد قرار دهند. اگر دولت در این حوزه‌ها سرمایه‌گذاری کند و یک نقشه راه، مورد تایید همه طرف‌های داخل تصویب شود، اهداف و برنامه‌های تجاری ما طی مدت کوتاه‌تری محقق خواهد شد. البته باید در نظر داشت، قاره آفریقا توجه به شرایط موجود، پذیرای همه نوع کالای صادراتی ما می‌باشد. همچنین صدور ماشین آلات و دانش تولید نیز مورد استقبال این کشورها قرار می‌گیرد. به طف خدا ایرانی‌ها در مناقصات خدمات فنی و مهندسی در کشورهای آفریقایی موقعیت خوبی برای صادرات به این قاره دارند. ظرفیت‌های کشورمان چه در زمینه کالا یا خدمات و چه در بخش دانش‌بنیان قابل توجه است و ازان می‌توان در این حوزه بهره‌برداری کرد.

چه میزان از حجم مراودات تجاری کشورمان به قاره آفریقا اختصاص دارد؟

حجم کل مراودات تجاری کشورمان با قاره آفریقا حدود ۱۳۰۰ میلیون دلار است که ۴۰۰ میلیون دلار از آن به واردات و مابقی نیز به صادرات اختصاص دارد که شامل مصالح ساختمانی، فرآورده‌های نفتی، دارو، تجهیزات پزشکی، مواد غذایی، خودرو، قطعات یدکی، اوازم و تجهیزات خانگی... است. شرکت شیرین سعمل در تمام قاره آفریقایان بیندگی دارد و شرکت‌های میهن، کاله، پگاه و سن اینچ نیز در صدد سرمایه‌گذاری و ورود به این بازار هستند که بسته‌آن نیز در این کشورها توجه به استقبالی که آن‌ها از سرمایه‌گذاران دارند، فراهم است و همین امر نشان از آینده مثبت روابط تجاری با این قاره دارد. همچنین حضور شرکت‌های بزرگ مثل صانیب، مینا، ایمیدرو و... در زمینه خدماتی و مهندسی بسیار عالی بوده است.

و سخن آخر...

به شرکت‌های واحدی‌های دارای ظرفیت صادراتی توصیه می‌کنم، به بازار کشورهای آفریقا ورود کنند تا نتیجه مثبت آن را در کوتاه‌مدت بینند. در این راستا، اتاق بازرگانی ایران و آفریقادار کنار آن‌ها است و با رائه خدماتی مانند پذیرش هیات‌های تجاری، مریابی نمایشگاه‌ها، اعماق هیات‌های تجاری و... همه جوهره به آن‌ها خدمات رسانی خواهد کرد. با همانگی سفارتخانه‌های آفریقایی و سفارتخانه‌های خودمان در آفریقا اتاق‌های بازرگانی هر دو کشور، در صدد اهاندازی سایت ایران - آفریقا جهت عضویت کلیه فعالان اقتصادی در این سایت و فراهم کردن تجارت بدون واسطه بین فعالان اقتصادی هستیم. ■

در قاره آفریقا حدود ۱۵۰۰ میلیارد دلار گردش مالی وجود دارد که بخشی از آن در زمینه کالا و بخشی هم در زمینه خدمات فنی و مهندسی است، ولی سهم کشورمان در این میان کمتر از یک هزارم است که عدد مطلوبی نیست.

مدیر عامل شركت فوزان راهبران نامي

تخصص شركت هاي نمايشگاهي معرفی توافقنامه صنعت و توليد

سعید عدالت جو

آلمان کشوری نمايشگاهی در زمینه صنایع مختلف است و شهرهای کلن و هانوفر از موفق ترین و بزرگ ترین شرکت های نمايشگاهی جهان هستند و نقش پررنگی در معرفی شرکت ها و کسب و کارهای برتر جهان در عرصه اقتصاد و تولید دارند. سالانه بالغ ۱۰ میلیون نفر از صاحبان بزرگ ترین کسب و کارها و کارآفرینان اقتصادهای جهان به همراه سرمایه‌گذاران از نمايشگاههای کلن و هانوفر دیدن می‌کنند. برای بروزی بیشتر این موضوع، گفتگوگویی با خانم نارینه از لیبار، مدیر عامل شرکت فوزان راهبران نامي، نماینده رسمي و احصایري شرکت نمايشگاههای کلن و هانوفر در ايران انجام داده‌ایم. به گفته‌وي، ويزگي خاص اين مجموعه در اين سالها، کسب تجربيات و اندوخته‌های فراوان در رابطه با برگزاری نمايشگاههای صنعتی، تجاری و خدماتی است. ماحصل اين مصاحبه را می خوانيم.

طی پيش از يك دهه فعاليت، چندين نمايشگاه در آلمان از جمله نمايشگاه آنoga (مواد غذائي کلن)، نمايشگاه بيوتكنولوژي هانوفر، نمايشگاه دموتكس فرش و كفپوش در هانوفر، شانگهای و استانبول و همچنان نمايشگاه سبيت حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات در هانوفر؛ پاپيون های رسمي ايران را براي كردي ايم. البته در سال هاي اخير به دليل عدم صدور ويزار شنگن توسط سفارت آلمان با چالش هاي فراوانی رو به رو بوده‌ایم. فوزان راهبران در سال ۲۰۱۰ ميلادي تاسيس و ازاواسط سال فعالیت خود را به عنوان نماینده احصایري شرکت نمايشگاههای آلمان آغاز کرد و تاکنون عهده‌دار نمايشگاههای آلمان در ايران و پل ارتباطی میان تجار و تولید کنندگان ايراني با برگزار کنندگان رويدادهای پيشرو در هانوفر و کلن هستیم.

به منظور توسعه فعالیت‌های خود چه اهدافی را دنبال می‌کنید؟

بزرگ‌ترین هدف اين مجموعه، تسهيل حضور تولید‌گان، صنعت‌گران و دست‌اندرکاران ايراني در رويدادهای بين المللی و تراز اول آلمان است، بر همین اساس شرکت‌ها می‌توانند محصولات و نوآوري‌های خود را در يك پلتفرم جهاني عرضه کنند و در يچهاراهی به سمت دنيا يک سبوبه‌كار، تجارت و افزایش صادرات بگشایند. در زمینه‌های مختلفی هم مانند انواع فرش دست‌بافت و ماشيني، محصولات خشکبار و صنایع غذائي، شيريني، شکلات و صنایع واسمه و حتی ماشین‌آلات و ادوات صنعتی که ايران پتانسیل صادرات دارد، موقفيت‌های چشمگيری در زمینه‌جذب غرفه گذاشته‌ایم.

برای حضور شرکت‌های ايراني در نمايشگاههای آلمان چه خدماتی ارائه می‌کنید؟

در سال گذشته کاهش چشمگير حضور ايراني را در نمايشگاه فرش هانوفر (دموتکس) به دليل عدم صدور ويزار داشتمیم؛ لذا تولید کنندگان ايراني برای جبران توقف نمايشگاههای دار در دوران کووید و پس از آن با مشکلات عدم صدور ويزار توائيند با شرکت در شعب آسياني نمايشگاههای دموتكس

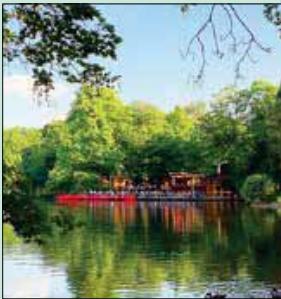
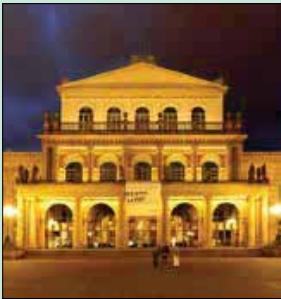
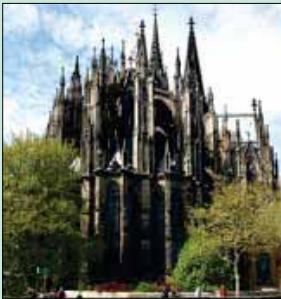


در خصوص فعالیت‌های خود و به ويزگي شرکت فوزان راهبران نامي توضیحاتی ارائه فرمایيد.

از سال ۲۰۰۶ ميلادي تاکنون در اتاق بازرگانی ايران و آلمان، نماینده‌گی نمايشگاههای آلمان را بر عهده دارم و از سال ۲۰۱۱ نيز، نماینده‌گی نمايشگاههای به شرکت خصوصي و اکذار و بنده مدريريت آن را عهده‌دار شدم. سال‌ها تجربه در برگزاری امور نمايشگاهی، مارا بر آن داشت تا با تاسيس يك شرکت مشاور-اجاري، گامی موثر در مسيرة رونق اقتصادي کشور برداريم و تجارت، بازرگانان و صنعتگران کشور را در دسترسی آسان به قطب‌های اقتصادي بزرگ دنيا همراهی کنيم. شرکت «فوزان راهبران نامي» با بهره‌گيری از مدیران و مشاوران محترم خود با افتخار اعلام می‌کند، آماده همکاري با مختص‌صان، صنعتگران و تولید‌کنندگان ايراني برای حضور در نمايشگاههای تخصصي و پيشرو در هانوفر و کلن است.

از ابتداي فعالیت تاکنون، چه نمايشگاههای را برگزار کرده‌اید؟





خارجی به مذکرات کنونی ایران و کشورهای طرف توافق بر جام ارتباط دارد که شاهد نوسان هایی در میادلات بین طرفین هستیم.

شرکت فوژان راهبران نامی امسال چه نمایشگاه‌هایی را
برگزار کرده یا در دست اقدام دارد؟

در سال ۱۴۰۲ بزرگترین رویداد صنعت غذایی آنواز ۲۰۳۳ در کلن آلمان و در مهرماه برگزار شد که با یوین رسمی جمهوری اسلامی ایران با پیش از ۳۰ شرکت تولید کننده و بالته چندین شرکت انفرادی از ۷۱۱ که از ۳۰ مخصوصاً خود را عرضه کردند. در سال ۱۴۰۲ پروژه دمو توکس ترکیه را با بیانی از ۳۰ شرکت فرش ماشینی و دستیاب به عنوان غرفه گذار، نمایشگاه دمو توکس شانگهای را با یوین ملی ایران و پیش از ۲۰ شرکت ایرانی تولید کنند به عنوان مشارکت کننده به پایان رسانیدند. همچنین بازدید هیات رسمی ایرانی شامل پیش از ۵۰ دست اندار کار در نمایشگاه صنعت ترکیه WIN را در کارنامه املاخ خود داشتیم. نمایشگاه دمو توکس آلمان در دی ماه ۱۴۰۲ نزد بالاسقیوال خوبی جهت شرکت مواجه یوده و امیدواریم در این دوره، کارکنان شرکت های ایرانی ویزای خود را جهت حضور در این گردهمایی دریافت کنند.

(شانگهای و آنتالیا) جبران مافات کنند. بزرگترین حضور ایرانی هادر بین تمامی نمایشگاه های آلمان، در نمایشگاه فرش و کفپوش هانوفر (دموتکس) رخ می دهد. در آخرین دوره بیش از ۴ هزار مترمربع فضای خالص به ایران اختصاص داشت. شرکت فوژان به عنوان نماینده رسمی و انحصاری شرکت های نمایشگاهی هانوفر و کلن در ایران و ارمنستان، هر گونه خدمات لازم چهت نمایشگاه ها برای آشنایی با تکنولوژی ها و نوادری های روز دنیار افراهم می سازد. ما برای ایجاد تسهیل و رفع موانع، اقدام به اجرای پاویون ایران در نمایشگاه های منتخب اعلانی با هماهنگی سازمان های دولتی ایران می کنیم. اعزام هیات های تجاري ایرانی به نمایشگاه ها، ارائه کارت های ورودی با نرخ ریال، ارائه اطلاعات خدمات گردشگری، معرفی شرکت های سازنده غرفه و... از دیگر خدماتی است که به مقاطعیان شرکت در نمایشگاه ها رائمه می کنیم.

خدمات ویژه غرفه گذاران

- مشاوره و انجام هماهنگی جهت مشارکت و اخذ غرفه در نمایشگاههای موردنظر
 - رزرو وقت مصاحبه از سفارت آلمان جهت اخذ را دید شنگن
 - اطلاع رسانی درخصوص نحوه ارائه مدرک به سفارت آلمان
 - ارائه مدرک غرفه گذاری و معرفی نامه به غرفه گذاران نمایشگاههای موردنظر
 - اجرای پاویون ایران در نمایشگاههای منتخب آلمانی با هماهنگی سازمان‌های دولتی ایران
 - مشاوره درخصوص ساخت غرفه و ارسال بار نمایشگاهی معرفی مترجم در آلمان
 - معرفی به آژانس‌های مسافرتی به منظور اخذ خدمات اقامتی و پرواز چه خدمات ویژه‌ای به بازدید کنندگان نمایشگاههای ارائه می‌دهید؟

از مهمترین خدمات ویژه به بازدید کنندگان می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

- اطلاع رسانی و راهنمایی بروشورهای نمایشگاهها
 - ارائه کارت‌های ورودی نمایشگاه‌های موردنظر بازدید ریالی
 - خدمات اخذ وقت مصاحبه از سفارت آلمان
 - کنترل مدارک مقاضیان در خواست صدور وادیدشونگ نمایشگاهی
 - ارائه اطلاعات گردشگری شهر
 - معرفی به آنس‌های مسافرتی به منظور اخذ خدمات اقامتی و پرواز

قبل از برگزاری نمایشگاه‌ها از طریق رسانه‌های اطلاع‌رسانی و برای برخی از شرکت‌ها که در سالیان گذشته سبقه حضور در نمایشگاه‌های را داشته‌اند، دعوتنامه ارسال می‌کنیم. با توجه به برخی از مشکلات کوتني در کاهش سطح مبادلات تجاری با روپا بر اثر تحریم‌ها در سالیان اخیر متاسفانه میزان شرکت‌کنندگان ایرانی در نمایشگاه‌های آلمان کاهش چشمگیری داشته و تولید کنندگان و تجار ایرانی در تلاش هستند تا خلاصه کت در نمایشگاه‌های اروپایی و آمریکایی را باشـرکت در نمایشگاه‌های منطقه‌ای و محلی با کشورهای آسیایی و همسایه پـر کنند؛ هر چند سطح مبادلات

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی

ضرورت استفاده بیشتر از ظرفیت بخش خصوصی برای توسعه اقتصادی

رضا فقانی

ظرفیت‌های داخلی بهویژه جوانان مستعد و شرکت‌های دانش‌بنیان، استفاده بهینه کرد تارشد امور حاصل شود.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، در خصوص عدم تناسب قیمت خودروهای تولید داخل با قیمت‌های جهانی و منطقه‌ای گفت: مجلس شورای اسلامی، اقدامات خوبی در این خصوص انجام داده و روزبه روز هم شرایط در حال بهتر شدن است. با این حال باید تاکید کرد، قیمت تمام‌شده خودرو تابع هزینه‌های تولید است که به دلایلی از جمله هزینه‌های سربار، افزایش می‌باشد. دکتر اکبری تالارپشتی با تاکید بر اینکه، با وجود ظرفیت‌ها و منابع مناسب اقتصادی، مردم در تامین معیشت خود با مشکل رو به رو هستند، افزود: از رئیس جمهور محترم تقاضامی شود که در راستای بهبود شرایط معیشت مردم، اقدامات اثربخشی را در دستور کار قرار داده و اگر از ظرفیت‌ها به نحو مطلوب استفاده شود، قطعاً دغدغه‌ای برای حل مسائل پیش رو نخواهیم داشت.

وی در رابطه با واردات خودروهای دست‌دوم به منظور تعدیل قیمت بازار داخل نیز گفت: واقعیت این است که واردات خودرو شاید نیازی به تدوین قانون نداشته باشد و بر عهده دولت است که این قانون را هر چه زودتر برای کمک به بازار اجرا کند. اگر امروز سیاست‌های مرتبط با صنعت خودرو و اصلاح شود، عطش خرید و فروش خودرو به عارت دیگر، دلایل آن کمتر خواهد شد که این امر در گروی کاهش مداخله ارگان‌های دولتی در بازار خودرو است.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در ادامه افزود: تولید خودروهای بر قی در کشور، منوط به استفاده از ظرفیت بخش خصوصی و شرکت‌های دانش‌بنیان است که هم چاپک بوده و هم توان سیار بالایی دارند و در راستای رشد خود از هیچ تلاشی فروگذاری نمی‌کنند. از سوی دیگر، این بخش برای تحقق اهداف خود معلم هیچ شخص و یا هیچ نهادی نمی‌ماند.

وی در پاسخ به این سوال که «چه موانعی برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در بخش معدن وجود دارد؟» گفت: سرمایه‌گذاری مانند کبوتری است که هر جاده‌ بشاشد، فرود می‌آید و اگر آن را فراری دهیم، دیگر کسی نمی‌داند که به کجا خواهد رفت. اگر هماهنگی‌های قوی در دولت صورت گیرد، قطعاً جز رونق سرمایه‌گذاری، همه مدیران دولتی نیز عملکرد مطلوب‌تری خواهد داشت و پیشرفت اقتصاد کشور هموارتر خواهد شد.



توجه دولت به بخش خصوصی، یکی از مطالبات جدی مجلس شورای اسلامی در چند سال اخیر بوده که در صورت تحقیق، آثار بسیار مثبتی برای تحول اقتصادی در صنعت کشور و رفع چالش‌های آن مانند تورم و بی‌ثباتی‌های فعلی خواهد داشت.

دکتر عزت‌الله اکبری تالارپشتی، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت و گوی اختصاصی با «نیای سرمایه‌گذاری» با اشاره به اینکه باید توجه ویژه‌ای به صنایع تولید داخلی داشته باشیم، گفت: متأسفانه تولید خودرو در کشور پاسخگوی نیاز جامعه نبوده است. وقتی صنعت قطعه‌سازی یک کشور رشد خوبی داشته باشد، طبیعتاً صنایع دیگر نیز با پیشرفت مواجه خواهد شد، چراکه این حوزه جزو بخش‌های اصلی اقتصاد کشور است، از این‌رو باید به آن جهت مجهز شدن به تکنولوژی روز دنیا، بهای بیشتری داد. نکته مهم دیگر اینکه، دولت باید با کاهش مداخله در حوزه تولید، شرایط را برای رقابت بیشتر بخش خصوصی فراهم کند تا شاهد رشد قابل ملاحظه‌ای در بخش‌های مختلف اقتصاد باشیم.

وی با اشاره به ضرورت استفاده درست از ذخایر صندوق توسعه ملی تاکید کرد: مسئولان فعلی این حوزه، خوشبختانه انرژی و انگیزه خوبی برای تخصیص این منابع به بخش‌های مورد نیاز کشور دارند. هرچند که لازم است، در حکمرانی اجرایی در کشور پوست‌اندازی شود و از



یادداشت اختصاصی از ایمان مصدری

در این بخش می خوانیم:

- نظام بانکی کشور نیازمند تحول ساختاری
- چالش‌ها و راهکارهای سرمایه‌گذاری در ایران
- مقررات دولتی؛ مانع بخش خصوصی برای توسعه بازارهای صادراتی

چالش‌ها و راهکارهای سرمایه‌گذاری در ایران

ایمان مصدری

رئيس سازمان متخصصين و مدیران ايران

سال‌های اخیر باعث می‌شود تلاش‌های ایران به نتیجه در خور توجهی ناکنون شود و مخالفان نظام ایران از هر گونه ابزاری استفاده می‌کنند تا مانع سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران خارجی در ایران شوند. با توجه به مفروضات و طی مسیر طولانی تحریمی برای کشور بالاتخاذ رویکرد اقتصادی تعاملی و مناسب با جوامع بین‌المللی می‌توان این اطمینان را برای سرمایه‌گذار ایجاد کرد که امنیت سرمایه‌اش در کشور تأمین و تضمین می‌شود؛ در نتیجه ارائه بسته‌های ویژه سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی به همراه تسهیل گری بخش دولتی یکی از راهکارهای رفع چالش پیش رو خواهد بود که با توجه به ارزش اجرایی آن‌ها می‌تواند در نگاه سرمایه‌گذار جذاب باشد. علاوه بر این، هزینه‌های تمام‌شده بسیار پایین در کشور در مقایسه با جوامع بین‌المللی، امتیاز انکارناپذیر برای تولید و سرمایه‌گذاری در ایران می‌باشد؛ بنابراین کسانی در این بازار موفق خواهند بود که توامان از اهرم فناوری و منابع انسانی بهره‌بردارند و در معرفی خود در نشستهای بین‌المللی داخل و خارج کشور فعال باشند.

چالش‌های علمی موجود در مسیر سرمایه‌گذاری ایران

اشکالات قانونی

الف- عدم وجود قانون مشخص در مسیر ایجاد یک واحد کسب و کار در کشور مافرآیندها و عملیات سرمایه‌گذاری خارجی تحت عنوان قانون حمایت و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی تدوین شده که وزارت اقتصاد اجرائی‌نشده این قانون است. سرمایه‌گذاران داخلی در بورو کراسی شدید اداری و در پیچ و خم‌های قوانین دستگاه‌های مختلف گرفتار هستند و باید قانون سرمایه‌گذاری داخلی نیز تدوین و دستگاه مجری مشخص شود که باید از مردمی باشد که در حوزه کارآفرینی و سرمایه‌گذاری صاحب تجربه و علم هستند؛ لذا باید بین سرمایه‌گذاری و کارآفرینی مجری قوانین ایجاد شده باشند و دولت (دستگاه‌های متولی) نیز نظارت و بازرسی هار انجام دهند.

ب- تعدد قوانین و تصریه‌های مختلف در دولت‌های مختلف و ابهام، دوگانگی و تضاد فراوان در فرآیندهای کارآفرینی و سرمایه‌گذاری

اشکالات ساختاری

الف- وزارت کار و ذیل آن معاونت کارآفرینی تقریباً عهده‌دار امورات و فرآیندهای کارآفرینی و سرمایه‌گذاری است که به علت ماهیت دولتی ذاتاً نمی‌تواند فرآیندهای این حوزه را مدیریت کند.



سرمایه‌گذاری خارجی یکی از کارآمدترین و تاثیرگذارترین روش‌های رسانیدن به رشد و شکوفایی اقتصادی برای کشور می‌باشد. وجود آثار مثبت فراوان بر شاخص‌های کلان و خرد اقتصادی و تاثیرات مثبت در سطح بنگاه‌های سرمایه‌پذیر نظریه دسترسی به بازارهای صادراتی جدید، ارتقای سطح رقابت‌پذیری، انتقال دانش فنی و مدیریتی، ایجاد امنیت اقتصادی و اشتغال زایی گواهی براین کارایی و کارآمدی است. این امر را به طور کلی می‌توان یکی از شاخص‌های اصلی توسعه اقتصادی دانست که علاوه بر رشد مولفه‌های اشتغال، باعث ارائه جنبه‌ای مثبت از کشور در صحنه‌های بین‌المللی و تقویت جایگاه سیاسی و امنیتی کشور می‌گردد. لازم به ذکر است، سرمایه‌انسانی و زیرساخت‌های به صورت مستقیم بر جذب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران موثرند که در این بخش با توجه به شرایط اقتصاد تورمی کشور در بخش نیروی کار ارزان جانبه‌ایجاد می‌کند و در بخشی دیگر عدم وجود زیرساخت موثر و ورود بخش دولتی دافعه را برای سرمایه‌گذار به همراه دارد. از سوی دیگر، تحرکات و تهدیدات نظامی منطقه سبب شده سرمایه‌گذاری در ایران با ریسک بالای اتفاق یافتند که در عدم جذابیت آن موثر است؛ ضمن اینکه از سال ۲۰۲۳ روند سرمایه‌گذاری خارجی در جهان روند نزولی پیدا کرده که این موضوع یعنی تلاش زیاد و عدم کسب نتیجه متناسب بر اساس مطالعات انجام شده، فضای سیاسی بین‌المللی، به ویژه تحریم‌های بین‌المللی اعمال شده در

تحریم‌های بانکی
مسیرهای مالی و
پولی سرمایه‌گذاران
رادچار بنست کرده
که می‌توان با تشکیل
بنیاد سرمایه‌گذاری
ومالی ایران و
استفاده از نخبه‌های
جهادی، انتقال مالی
سرمایه‌گذاران را به
صورت ریشه‌ای حل
و فصل کرد

- برنامه عملیاتی و راهکارهای موجود**
- تشکیل دفاتر سرمایه‌گذاری خارجی؛ در شرایط امروزی و پس از ۴۳ سال دولت و در ذیل آن، سازمان سرمایه‌گذاری با توجه به دولتی بودن و عملای عدم چابکی، ذرهای در جذب سرمایه‌های خارجی موفق نبوده است، چراکه شرایط برای جذب سرمایه‌گذار فراهم نیست. به عنوان مثال، پیش‌بینی می‌شود که فقط در کشور امارات متحده عربی بالغ بر ۵۰ هزار دلار سرمایه‌های خارجی می‌توان با توجه به دولتی بودن و تاکنون حتی بکارهای رویدادی برای هدایت و تبیین سرمایه‌گذاری در داخل اتفاق نیافرداست: لذا می‌توان با تصویب نامه در هیات وزراء مراکز خدمات کارآفرینی که از تخبیه‌ها و جوانان مستعد حوزه‌های کارآفرینی تشکیل شده را به بازوی توافقنامه دولتی سرمایه‌گذاری تبدیل کرداهیم زمینه هدایت سرمایه اتفاق بیفتند و هم باسط دلال‌ها و فسادهای درون سیستمی ازین برود.
 - اصلاح اساسنامه سازمان سرمایه‌گذاری، ایجاد چارت جدید منابع انسانی و همچنین تشخیص رادیو و بوجه بیشتر به سازمان قابل توجه است که کارکنان آن در قیاس با سایر نهادهای کمترین حقوق و مزايا برخوردارند و همین مورد، زمینه ساز عدم خلاقیت و گمراهی با غرایندگان سرمایه‌گذاری شده است.
 - حذف نهادهای اداری و مالی، دادن و بیزای بی‌شمار و اعطای مجوز کسب‌وکار باعث شده تا سرمایه‌گذار خودش در سیستم بوروکراسی به دنبال اخذ مجوز و استعلامات اداری باشد که خود این امر می‌تواند زمینه نامیدی سرمایه‌گذار افزایش کند.
 - اعتباری تراست (اتحاد چند شرکت که کالایی مشابه به هم تولید می‌کنند و سهم عمده‌ای از بازار را در اختیار دارند) برای داد و ستد مالی و بانکی سین به ازای هر ۳۰ هزار دلار سرمایه و ثبت سرمایه صدور مجوز بی‌نام برای کسب‌وکار مشابه فعال
 - اصلاح آین نامه اجرایی سرمایه‌گذاری خارجی و به فوریت تصویب در هیات وزرا
 - تصویب طرح سفیر سرمایه‌گذاری در هیات وزرا که در این طرح برای هر کشور یک نفر معتمد و دارای صلاحیت به صورت رسمی وظیفه هماهنگی جذب سرمایه آن کشور را در زیر وزارت اقتصاد و سازمان سرمایه‌گذاری انجام دهد.
 - وزارت‌تخانه‌ها و سازمان‌ها در سازمان سرمایه‌گذاری به عبارتی طبق قانون همه نهادهای متولی باید در سازمان حضور داشته باشند که در حال حاضر این به کمترین میزان و پایین ترین سطح ممکن رسیده است.
 - یکی از رسالت‌های سازمان متخصصان و مدیران ایران به عنوان اولین سازمان خصوصی کشور نیز ایجاد بستر مناسب برای معرفی دستاوردهای متخصصان کشور و ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف با برگزاری رویدادهای سرمایه‌گذاری مولد می‌باشد. در نتیجه هدایت این موضوع از طریق کمیسیون تخصصی مشتمل از تخبیه‌گان و فعالان اقتصادی در سازمان متخصصان و مدیران ایران شکل می‌گیرد.

ب- به دلیل موانع قانونی، ساختاری و استخدامی؛ صاحبان سرمایه و دانش نمی‌توانند در خصوص فرایندهای سرمایه‌گذاری مشارکت کنند. به عبارتی در این حوزه خرد و دانش مردم نمی‌توانند در برنامه‌های جاری نمود پیدا کنند.

ج- وجود دستگاه‌های موazی در کشور که اکثر آنها هدف توسعه کارآفرینی و سرمایه‌گذاری ایجاد شده‌اند، به دلیل ماهیت دولتی، کُنْدی و غیر چالاکی در عمل نتوانسته‌اند در رسیدن به هدف اصلی موفق باشند و اغلب سرمایه‌گذاران و کارآفرینان، دستگاه‌های موazی رامانع فرایندهای سرمایه‌گذاری می‌دانند. به عنوان مثال، دستگاه‌های مختلف مثل وزارت‌خانه‌های صمت، کشور، اقتصاد، جهاد کشاورزی، کار و امور اجتماعی، سازمان‌های نظام مهندسی، دستگاه‌های صدور مجوز، ستاد فرمان (بنیاد برکت)، بنیاد مستضعفان، بانک‌ها و دستگاه‌های فراوان دیگر؛ هر ساله نمودار بزرگی از پشتیبانی و حمایت از سرمایه‌گذاری را ارائه می‌دهند، اما در عمل شاهد منفی شدن ضریب سرمایه‌گذاری در کشور هستیم.

د- پرآنکدگی دستگاه‌های صدور مجوز و خدمات کارآفرینی و سرمایه‌گذاری در دولت هر ساله موجب ایجاد یک راه حل شده که مثلاً در سال ۱۴۰۰ با ایجاد پنجره واحد در وزارت اقتصاد، قصد حل مساله شده، اما بازهم به دلیل ماهیت دولتی بودن، این پنجره نتوانسته مشکلات را حل کند و در ادامه هم نمی‌تواند صدور مجوز هارا تسهیل نماید.

هـ- برخی از کسب‌وکارها در آمار مستند وزارت کشور به عدد ۲ هزار ۴۰۰ می‌رسد که در کشور راکد ماندو هر ساله دولت برای برونو رفت از این مشکل به ناچار به تخصیص منابع و حل مساله مالی می‌پردازد. این در حالی است که برخی از کسب‌وکارهای دلیل ضعف در ایده‌اویله را ماندگاری عملی شکست خورده است. به عبارتی تاکنون در دولت هیچ گونه فرایند موقوفیت‌آمیزی برای آموزش و مشاهده به ثبت نرسیده است، چراکه کارمندان دولت ذاتاً نمی‌توانند به کسانی که می‌خواهند وارد زندگی شغلی کارآفرینی شوند، مشاوره و خدمات مهمی را ارائه دهند. با تشکیل بنیاد سرمایه‌گذاری و کارآفرینی، بسته‌رور و دصاحان علم تجربه و دانش ایجاد می‌شود.

• اشکالات بین المللی

الف- تحریم‌های بین المللی توانستند گرایش سرمایه‌گذاران خارجی به سمت ایران را دچار تزلزل کنند که با یاری این موضوعات راه حلی اساسی در نظر گرفت.

ب- تحریم‌های بانکی مسیرهای مالی و پولی سرمایه‌گذاران را دچار بن بست کرده که می‌توان با تشکیل بنیاد سرمایه‌گذاری و مالی ایران و استفاده از نخبه‌های جهادی، انتقال مالی سرمایه‌گذاران را به صورت ریشه‌ای حل و فصل کرد.

ج- سرویس‌های جاسوسی بیگانگان اعم از آمریکا، انگلیس، اسرائیل و غیره تراکشن‌ها و فعل و انفعالات مالی سرمایه‌گذارانی که قصد انتقال سرمایه به ایران را دارند زیر نظر گرفته‌اند و برای این دسته از افراد جرائم خاصی را ایجاد می‌کنند.

در ميزگرد تخصصي صادرات مطرح شد

آنچه
مصاد
ڪار

مقررات دولتی، مانع بخش خصوصی برای توسعه بازارهای صادراتی

سارا نظری

الصادرات بخش مهمی از اقتصاد را تشکیل می‌دهد، ازین رو ارائه تسهیلات برای حمایت از بخش‌های اقتصادی، ابزاری مناسب برای رشد و توسعه آن‌ها خواهد بود. در تمامی کشورها از جمله ایران مزایای صادرات از دو دیدگاه اقتصاد کلان از نظر ملی و خرد برای بین‌گاه‌های اقتصادی حائز اهمیت است. در یک اقتصاد سالم، صادرات و مادرات نشان‌دهنده یک اقتصاد پایدار و قوی است و هنگامی که این دو مقوله نامتعادل می‌شوند، مازاد تجارتی یا کسری تجاری را به همراه خواهد داشت. از آنجایی که ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» در هر شماره یکی از موضوعات مهم در حوزه صنعت را پیگیری می‌کند، این پیشنهاد مطرح شد که به صورت مستقل و با عنوان «بررسی صادرات کشور» به ضرورت‌های و ظرفیت‌های مهم این بخش پرداخته شود. در این زمینه از مدیران و صاحبان نظران دعوت شد تا در میزگردی در دفتر این نشریه، به ارائه نظرات خود درخصوص موارد مطرح شده پردازنند که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

ریس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا در بخش دیگری از صحبت‌های خود تأکید کرد: روابط وزارت امور خارجه نیز، باید توسعه روابط اقتصادی باشد و سفیر باید دانش خوبی در خصوص اقتصاد داشته باشد و اساس روابط ما در حال حاضر توسعه روابط اقتصادی باشد. گردش مراودات اقتصادی در دنیا ۲۵ هزار میلیارد دلار است؛ ایران کجا این تجارت است؟ وزارتخانه‌های اقتصادی باید بستر تجارت را مهیا کنند و زمینه حضور بیهوده و بیشتر فعالان اقتصادی را فراهم نمایند.

برهمن بایان اینکه باید در بسفرات‌خانه را روی بخش خصوصی باز باشد، گفت: بیشتر جلسات سفارت‌خانه باید مربوط به رفت‌وآمدیهای اقتصادی باشد. همچنین باید مناقصات، نمایشگاه‌های بین‌المللی و فرستاده‌های سرمایه‌گذاری شناسایی و در اختیار تجار قرار گیرد. در سفرهای خارجی وزارئیس جمهوری محترم، فعالان اقتصادی باید حضور پررنگ داشته باشند.

وی بایان اینکه باید ظرفیت‌های اتاق‌های بازرگانی را در اختیار اعضا قرار دهیم، فرستاده‌ای تجاری را منتقل و کمیسیون‌های حرفة‌ای راه‌اندازی کنیم، افزود: به عنوان نماینده بخش خصوصی وظیفه داریم که مطالبه‌گری از دولت را بر عهده گرفته و چالش‌هارا شناسایی و راهکارهای مناسبی ارائه دهیم. در بازار یک‌هزار و ۴۵۰ میلیارد دلاری ۱۵ کشور همسایه، سهم ۳۷ میلیارد دلار و در بازار یک‌هزار و ۵۰۰ میلیارد دلاری قاره آفریقا، یک‌میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار می‌باشد که این موضوع نشان‌دهنده این است که مانع شده راه درستی برای گرفتن سهم مناسب خود از این بازارهارا نداشته‌ایم. در این میان، دولت باید به بخش خصوصی اعتماد بیشتری نماید و این بخش نیز باید این اعتماد را به خوبی پاسخ‌گو باشد.

توسعه تجارتی در اولویت وزارت امور خارجه باشد

دکتر مسعود برهمن، ریس اتاق

بازرگانی ایران و آفریقا معتقد است: نباید تنها از دولت برای حل مشکلات انتظار داشت. اتاق بازرگانی، اتاق اصناف و اتاق تعامل نیز باید در راستای توسعه و رونق



اقتصادی کشور نقش خود را به خوبی ایفا کنند. وی ادامه داد: اتاق اصناف حدود ۳ میلیون عضو، ۶۰ هزار واحد تولیدی کوچک و حدود ۲/۵ میلیون کسبه‌صنفی دارد که از آن ظرفیت بسیار عظیم باید استفاده کرد. اگر هر سه اتاق نشستهای مستمر داشته باشند، می‌توانند ظرفیت‌های خود را شناسایی و با یک برنامه زمان‌بندی شده آن‌ها را در یک مسیر مناسب هدایت نمایند.

ریس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا تأکید کرد: دولت باید سردر تمامی وزارتخانه‌های این تابلو را نصب کند «وظیفه وزارتخانه: هدایت و نظارت است، نه دخالت». بخش خصوصی زمانی می‌تواند قوی عمل کند که دولت پای خود را بسیاری از صحنه‌های اجرایی کنار بگشود.

برهمن با شماره به اینکه هوش مردم ایران چیزی از دنیا کم ندارد، گفت: جوانان ماباگست خالی ۸ سال جنگ‌رایی‌پر بدندوپس از آن نیز اغاز دوران سازندگی بود. دنیا به این نتیجه رسیده که هرچه ایران را محدود نکند، بیشتر رشد خواهد کرد، چراکه شاهدانفه‌های مثبت را داری در این کشور بوده‌اند وی اظهار کرد: ایران تخصص و شرایط پیشرفت را دارد، اما مشکل اصلی در اجرای است. بخش خصوصی در ایران باید منسجم تر حرکت کند و اگر برنامه خود را بر اساس منافع ملی تنظیم کند و پایی آن بایستد، قطعاً به نتیجه خواهد رسید. در دنیا اصناف و اتحادیه‌های در تصمیم‌گیری‌ها تأثیرگذار است.

دکتر مسعود برهمن:
در بازار یک‌هزار و ۴۵۰ میلیارد دلاری ۱۵ کشور همسایه، سهم ما ۳۷ میلیارد دلار و در بازار یک‌هزار و ۵۰۰ میلیارد دلاری قاره آفریقا یک‌میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار و می‌باشد.

۹۶
ماهانه
دیجیتال
۱۴۰
سیاره
۱۴۰

ضرورت پر توده‌ی محصولات کشاورزی برای صادرات

دکتر سید رضا رفیعی، عضو هیات



رئیس‌هی اتاق مشترک ایران و روسیه،

بنیان‌گذار و رئیس هیات مدیره

شرکت شارپ‌توایرانیان عنوان کرد:

تجربه و مذاقه در نتیجه عملکرد

گذشته ثابت کرده که طی سال

هیات‌هایی از روسیه به ایران و از

ایران به روسیه سفر می‌کنند، اما در نهایت دستور داد قابل ملاحظه‌ای به

همراه ندارند. هیات‌های روسیه در ایران بالاتکلیف هستند، زیرا بخش

خصوصی رسیدگی هدفمندی به درخواست‌هاندارد.

وی ادامه داد: گله‌مندی از بخش خصوصی در این است که شایسته و

بایسته فعالیت ندارد. به نظرم، بخش خصوصی به مرتب از بخش دولتی

ضعیفتر عمل می‌کند. هر بخشی مشکلات خود را دارد. بخش خصوصی

باید در این شرایط اقتصادی و با وجود تحریم‌ها و خود تحریمی هاره

برون‌رفت از مشکلات را پیدا کند.

رفیعی معتقد است: دانشگاه‌ها خروجی اجرایی مناسب ندارند، فاصله

عظیمی بین علم تدریس شده در دانشگاه و عمل موجود در بازار اقتصادی

مشاهده می‌شود که باید توجه ویژه‌ای به فعالیت در حوزه‌های مختلف

شود. اگر دانشگاه ملزم به تأمین بخش عملده‌های خود از صنعت، تولید و

بازار باشد، وضعیت بهتر خواهد شد. به عنوان مثال، در برخی از کشورهای

صنعتی اروپایی مثل آلمان ۹۰٪ در صد از هزینه‌های دانشگاه از محل

درآمدی‌های دانشگاه تأمین می‌شود و ۱۰٪ در صد باقی مانده بین هزینه‌های

عمومی و شهریه‌ای! این یعنی بی‌توجهی دانشگاه به مضاملاً اقتصادی،

اجتماعی و صنعتی جامعه.

عضو هیات رئیسه اتاق مشترک ایران و روسیه به مشکلات صادرات

در بخش‌های مختلف از جمله خشکبار و میوه اشاره کرد و افزود:

جانبه جایی آفات، محدودیت مصرف سموم و همچنین افزایش ماندگاری

محصولات در انبارها، از موافع اصلی و جدی پیش روی صادرات است که

با پر توده‌ی می‌توان به سادگی بر آن چهره شد و رفع معطل کرد؛ البته این

امر سال‌هاست که در دنیا در حال انجام است. در حال حاضر دسترسی به

این فناوری در ایران سخت است و محصولات در حین صادرات فاسد

می‌شوند. امروز فناوری استفاده از سوم شیمیایی برای انبارداری را ممنوع و

پر توده‌ی راترویج می‌کند.

وی اظهار کرد: ایران سالانه بیش از یک میلیون تن ضایعات سبیز مینی

و بیش از ۳۰۰ هزار تن ضایعات پیاز دارد، این در حالی است که برای

جبان نیاز صنعتی کشور هر سال پودر پیاز از چین، تایلند و ویتنام

وارد می‌شود.

عدم ثبات قوانین، مهمترین مشکلات بخش صادرات

مهندس حسن حسینقلی،



رئیس اتحادیه صادرکنندگان

فرآورده‌های سرب و روی در

خصوصی میزان صادرات سرب

در کشور گفت: ایران سالانه ۱۵۰ هزار تن شمش سرب به ارزش

۳۰۰ میلیون دلار عمدتاً به کشورهای ترکیه و دبی و سالانه ۴۰ هزار تن

کنسانتره سرب صادر می‌کند.

وی مشکلات صادرات را به دو بخش خصوصی و عمومی تقسیم کرد

و گفت: یکی از مهمترین مشکلات بخش صادرات، عدم ثبات قوانین

است که برخی از این قوانین بدون کار کارشناسی ابلاغ می‌شود. عموماً

تولیدکنندگان مجبور هستند که با اصطلاح کفش آهینه‌ی به پا کرده و

اقدام به رفع مشکلات کنند. متأسفانه بیشتر قوانین و دستورالعمل‌ها،

بدون مشورت با کارشناسان اصناف و اتحادیه‌ها وضع می‌شود.

ریس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی معتقد است:

ثبات اقتصادی، پایه و اساس سرمایه‌گذاری است. سرمایه‌جایی

می‌رود که امنیت داشته باشد و سرمایه‌گذار بتواند برای سال‌های آتی

برنامه‌ریزی کند.

حسینقلی اظهار کرد: کم کاری برخی از مسئولان باعث شده، کشور با

کمیود حامل‌های انرژی مواجه باشد و این امر در توسعه صنعت بسیار

تأثیرگذار است. این در حالی است که تنها ۸۰٪ در صد از برق کشور در صنایع

صرفی می‌شود. همچنین بیکار اعضای کمیسیون صنایع و معادن در مجلس

شورای اسلامی تخصص خاصی در حوزه معدن ندارند که این امر باعث

شده، مشکلات این صنف را متوجه نشوند و هزینه‌های اضافی به این

حوزه تحمیل کنند.

وی ادامه داد: شرکت‌های معدنی و صنایع معدنی با وجود صادرات، از

مالیات معاون نیستند و هر وزیری که انتخاب می‌شود، بنابراین تحصیل و

عنوان شغلی قبلی خود، نوع قوانین را تغییر می‌دهد.

این فعال بخش معدن با اشاره به قوانین همچوں ممنوعیت ورود

ماشین آلات گفت: این دستگاه‌ها پس از مدتی مستهلك و راندمان آن

کاهش پیدا می‌کند. پس از ممنوعیت، بایگیری‌های مستمر در نهایت

اجازه ورود ماشین آلات معدن بزرگ مقیاس را دادند و اعلام کردند که از

ماشین آلات تولید داخل استفاده شود. این در حالی است که تولیدکنندگان

داخلی توانایی تولید چنین دستگاه‌های راندمان را ندارند.

ریس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی بایان اینکه

ایران در تولید و صادرات سرب و روی با دنیا قابل مقایسه نیست، گفت:

ایران ۱۰٪ در صد از ماده‌های دنیا در اختیار دارد، ولی یک درصد آن را نیز

استخراج نمی‌کند. تمامی تکنولوژی ایران وارداتی است و متخصص در

رشته معدن و صنایع معدنی بسیار کم است.



قوانین موجود، مانع رشد صادرات

کامران وکیل، نایب رئیس اتحادیه

تولیدکنندگان و صادرکنندگان

محصولات معدنی با انتقاد از

تصمیمات خلق لسانه دولت

عنوان کرد: قوانین موجود مانع

از پیشرفت و صادرات هستند و

تولیدکنندگان هر روز باتصمیمات جدید مواجه می‌شوند.

وی در ادامه افزود: عدم ثبات قوانین باعث شده، سرمایه‌گذاران و

خریداران خارجی به ایران نیایند، اما اگر ثبات قوانین در ایران وجود



دکتر مجتبی شجاعی:

در سال ۱۴۰۱ کل صادرات ایران در بخش غیر نفتی ۵۳ میلیارد دلار بوده که ۳۳ میلیارد دلار آن به صنایع شیمیایی و فرآوردهای نفتی اختصاص داشته و تنها ۵۶ میلیون دلار مربوط به صنایع منسوجات و پوشاک بوده است.



رونق صنعت نساجی و پوشاک با رفع تعهد ارزی

دکتر مجتبی شجاعی، ریس کارگروه نساجی و پوشاک اصناف کشور معتمد است: تولید کنندگان معمولاً از شرایط موجود گله مند هستند و برای حل مشکلات موجود باید راهکارهای مناسبی ارائه شود.

وی بالشاره به خامفروشی در صنایع گفت: میانگین هر تن کالای صادراتی در سال ۱۴۰۱ حدود ۴۴۶ دلار و میانگین هر تن کالای وارداتی حدود یک هزار و ۴۰۴ دلار بوده که این موضوع نشان دهنده خامفروشی گسترده در محصولات صادراتی و وارد کردن کالاهای پایین دستی و بازارزش افزوده بالا بوده که عدم تادر کشورمان تکنولوژی تولید آن وجود ندارد.

ریس کارگروه نساجی و پوشاک اصناف کشور بالشاره به میزان صادرات ایران در صنعت نساجی گفت: در سال ۱۴۰۱ کل صادرات ایران در بخش غیر نفتی ۵۳ میلیارد دلار بوده که ۳۳ میلیارد دلار آن به صنایع شیمیایی و فرآوردهای نفتی اختصاص داشته و تنها ۵۶ میلیون دلار مربوط به صنایع منسوجات و پوشاک بوده است. در همین زمان، صادرات ترکیه ۲۵۴ میلیارد دلار بوده که ۳۳ میلیارد دلار آن در صنعت نساجی و پوشاک بوده است. از طرفی، صادرات ازبکستان در صنعت نساجی به ۲ میلیارد دلار رسیده که البته نیمی از آن مربوط به نخ پنبه است.

شجاعی بایان اینکه لجستیک و رفع تعهد ارزی تاثیر بسزایی در رونق صنعت نساجی و پوشاک دارد، گفت: بیشتر صادر کنندگان حوزه پوشاک تمایلی به صادرات رسمی ندارند و ترجیح می دهند که این کار به صورت غیر رسمی انجام شود.

وی بالشاره به اینکه قیمت مواد اولیه صنعت نساجی و پوشاک بسیار متفاوت است و هر روز قیمت آن افزایش بینامی کند، اظهار کرد: از طرفی، ایران رقبای مهمی مانند چین و ترکیه را دارد. در چین یک نفر فکر می کند

و همه کارمی کنند، اما در ایران همه فکر می کنند و یک نفر غیر ایرانی (افقان) کارمی کند.

این فعل صنعت پوشاک بیان کرد: بر اساس تحقیقات انجام شده در دانشگاه ها، به این نتیجه دست یافته ایم که در سه سال گذشته، ورودی دانشجویان به صنعت نساجی کاهش پیدا کرده، زیرا نگیزه های برای فعالیت ندارند.

ریس کارگروه نساجی و پوشاک اصناف کشور پیشنهاد کرد: برای رشد صنعت نساجی و پوشاک، باید منابع انسانی را توسعه کردو علاوه بر آن، باید به ایجاد مرکز مدد و پاس توجه ویژه ای داشت. ترکیه با استفاده از سریال های خود به معرفی صنعت پوشاک و نساجی می پردازد و ایران هم باید از برند های معتبر در سریال هاستفاده کند.

شجاعی با اشاره به بازدید کم نمایشگاه های تخصصی که در کشورهای مقصد اجرامی شود، اظهار کرد: معمولاً در این نمایشگاه ها به دلیل تبلیغات ضعیف و اجرای تنهای یک نمایشگاه را نمایشگاه، بازدید کمی رو به رو هستیم، در حالی که نمایشگاه های تخصصی کشورهای مقصد به مانند نمایشگاه پوشاک CPM در روسیه، به دلیل تبلیغات بسیار مناسب، دستاوردها و موقوفیت های خوبی داشته و بازدید کنندگان زیادی نیز دارد. به طوری که شرکت های ایرانی با حضور در نمایشگاه مورد نظر، از نظر کیفی و قیمتی دستاوردهای خوبی کسب کرده اند.

وی بایان اینکه متناسب فانه دولت هیچ گونه حمایتی از تولید کنندگان ندارد، گفت: دولت باید برای تولید کنندگان بارانه و تسهیلات حمایتی در نظر بگیرد، همان طور که امروز در کشورهای دیگر، حمایت های ویژه ای از آن ها به منظور حضور در نمایشگاه های خارجی و یا صادرات، انجام می شود.

ریس کارگروه نساجی و پوشاک اصناف کشور معتمد است: البته برای حل مشکلات نباید منتظر حمایت های دولت بود، بلکه اتحادیه ها و انجمن ها باید نقطه اتصال دولت و بخش خصوصی بوده و پیشنهادات و انتقادات آن را به دولت منتقل کنند.

مدیریت، مشکل اصلی اقتصاد کشور

سید حسن حسینی، ریس اسپو اتحادیه آجیل و خشکبار معتقد است: مشکل اصلی اقتصاد کشور، نبود بستر مناسب برای سرمایه گذاران خارجی و داخلی و به روز نبودن و همسو نبودن با فرآیندهای تجارت جهانی است.



وی با تأکید بر اینکه صنف خشکبار کشور در بخش صادرات با مشکلاتی مانند ارز و مالیات مواجه است که خیلی از صادر کنندگان از این موضوع هراس دارند، افزود: در بخش واردات اکثر مغزه امثل بadam درختی، بadam هندی و... به ایران قلچاق می شود که برای حل این مشکل، هزینه گمرک باید کاهش پیدا کند.

ریس اسپو اتحادیه آجیل و خشکبار بالانتقاد از شیوه انتخابات اتحادیه ها گفت: اطلاعات و ایده های برخی از کاندیداهای اتحادیه ها، به روز و جهانی

نیست و همان مسیرهای قدیمی چندین دهه پیش را دامه می‌دهند، بر همین اساس قادر به توسعه و تغییرات مثبت در صنف خود نیستند؛ در صورتی که اتحادیه‌ها قسمت مهمی از زنجیره اقتصاد را تشکیل می‌دهند. حسینی به فعالیت‌های بخش کشاورزی اشاره کردو گفت: متأسفانه در حال حاضر کشاورزی با روش ۸۰ سال پیش کشاورزی می‌کند که این امر باعث شده، محصولات مشابه مانند گردوبادام، فندق، پسته، بادام زمینی و تخمه در کشورهای ترکیه، چین و آمریکا با حجم سنگین تولید شوند و بازارهای جهانی را تصاحب کنند که متأسفانه ایران توان رقابت با آن هاراندارد.

وی ادامه داد: ایران در بخش سوم محصولات زیادی دست و پنجه نرم می‌کند و ارادت این محصول بسیار سخت است. کشاورزان از سوم بی کیفیت استفاده می‌کنند و گاهای با غداران پسته باید چندین مرتبه سپاهشی کنند که هم به ریشه درختان آسیب می‌زنند و هم در کیفیت محصول تاثیر گذارد.

ریس اسبق اتحادیه آجیل و خشکبار بایان اینکه دولت با یدم محصولات بخش کشاورزی را بداند و از لحاظ مالی، آن‌ها را با وام‌های کم‌سودا با بدون سود تأمین کند و روند تجهیز آن‌ها به ماشین‌آلات روز کشاورزی را تسهیل بخشد، اذعان داشت: کشاورزان بر این باور هستند که اگر تولید افزایش پیدا کند، قیمت کاهش پیدامی کند، اما مشکلاتی مانند نبود سرم رویه روهستند.

حسینی در ادامه افود: آجیل خشکبار ایران یکی از متنوع ترین و باکیفیت ترین نوع در سطح جهان است. امام‌تسافانه بنده دلایلی تولید آن در داخل و صادرات آن، روبه نزول و قیمت آن ها صعودی است.

وی باشاره به اینکه پسته، شاخص ترین خشکبار مالاست و این ادعای اداره که بهترین نوع پسته جهان در ایران تولید می‌شود، گفت: بانگاهی به حجم صادرات این محصول، درخواهیم یافت که همچنان در رده دوم صادرات پسته در جهان هستیم و آمریکا مقام نخست را به خود اختصاص داده است. حجم تولید این محصول در کشورمان بیشتر از کشورهای دیگر است، بر همین اساس جایگاه دوم صادرات، اصل مناسب نیست.

ریس اسبق اتحادیه آجیل و خشکبار بایان اینکه امسال در کشور آمریکا بیش از ۶۳۰ هزار تن پسته تولید شده، در صورتی که کشورهای ایران، ترکیه و سوریه تنها حدود ۳۵۰ هزار تن پسته داشته‌اند، گفت: با این اوصاف کشور آمریکا به تنهایی دو برابر بیشتر از سه کشور تأمین کننده، محصول دارد. با توجه به این امر امسال ایران در خصوص قیمت گذاری پسته، منتظر اعلام قیمت این محصول از جانب آمریکا بود.

حسینی باشاره به اینکه اگر سیستم تولید، برداشت و پسته‌بندی تغییر پیدا نکند، بمزودی کشور آمریکا باقی مانده سهم بازار جهانی را نیز تصاحب خواهد کرد. گفت: البته این موضوع نه صرف ابرای محصول پسته، بلکه در ارتباط با اکثر اقلام خشکبار هم مصدق می‌کند. برای مثال، در حال حاضر گردوبی موجود در کشور از نظر قیمتی و کیفیتی قادر به تأمین بیان بازار نیست، در حالی که یک هزار تن گردوباز سایر کشورها وارد ایران شده که با وجود کیفیت نسبتاً خوب، ارزان تراز گردوبی ایرانی است. همین وضعیت در خصوص محصولاتی مانند بادام زمینی، تخمه آفتابگردان، فندق، تخمه، کدو و بسیاری از کالاهای دیگر صدق می‌کند.

وی درخصوص چرایی این مساله نیز خاطرنشان کرد: قطعاً در این موضوع تولید کننده، فروشنده، صادرکننده و شرایط تحریمی سهم دارد. برای مثال، به دلیل تحریم‌ها و مشکلات دیگر، زعفران ایران با اسم دو کشور اسپانیا و افغانستان در بازارهای جهانی عرضه می‌شود و بسیاری دیگر از محصولات نیز وضع مشابهی دارند.

ریس اسبق اتحادیه آجیل و خشکبار با ذکر اینکه بخش کشاورزی باید از پایه تغییر کند تا تحول افرین باشد، اظهار داشت: هنوز مشکلات زیادی مانند اتخاذ شیوه‌های سنتی در بخش بسته‌بندی وجود دارد که مانع از ورود به بازارهای جهانی است. سخت‌گیری‌های دولت برای صادرات در بخش عوارض گمرکی و موارد مشابه نیز باعث ایجاد ترس در تاجر و صادرکننده برای بازگرداندن ارز صادراتی شده است، در حالی که باید به گونه‌ای از صادرکنندگان و تولیدکنندگان حمایت کرد که موجب چند برآور شدن عشق درونی آن‌ها به این فعالیت‌ها شود.

حسینی باشاره به اینکه در صوت تعییر تفکر، این فرآیندهای نیز تغییر کرده و به رونق صادرات منجر می‌شود، گفت: باید یک خوشحالی دسته‌جمعی برای همماز کشاورز گرفته تفالان بخش بسته‌بندی، خریدار و صادرکننده، رانندهان و فعالان حمل و نقل و کارگران رحمت کش ایجاد کرد تا هماهنگی زنجیره دولتی نیز اهداف اشتغال‌زایی و صادرات به خوبیحقق شود. در این صورت نه تنها در بخش صادرات، بلکه در رابطه با واردات هم مشکلات خاص موجود بر طرف خواهد شد. برای نمونه، یکی از این مشکلات موجود این است که در حال حاضر ترجیح کالا از کشوری مانند امارات حلقوی دور روز زمان می‌برد، در حالی که این امر در بنader کشورهای اطراف قابل مشاهده نیست. با توجه به توضیحات مذکور، یکی از دلایل کمیاب شدن و افزایش نجومی قیمت برخی از محصولات، مشکلات موجود بر سر راه واردات کالا و تحویل به موقع آن در بازار است. ■

سید حسن حسینی:
آجیل خشکبار ایران یکی از متنوع ترین و باکیفیت ترین نوع در سطح جهان است، اما متأسفانه بنده دلایلی تولید آن در داخل و صادرات آن، روبه نزول و قیمت آن ها صعودی است



نظام بانکی کشور

نیازمند تحول ساختاری

دکتر مهدی کربیمی تفرشی
رئيسي کارگروه کسب و کارهای جاده ابریشم سازمان ملل - یونسکو

ونهادی و رقابتی شدن بازار پولی و همچنین تحول در فرآیند استقرار سیستم یکپارچه بانکی از محورهای اصلی ایجاد تحول در نظام بانکی کشور است.

سايه سنگين اقتصاد دولتی روی دوش بانکها

همان طور که می‌دانیم، بانک‌های ما ابزاری در راستای پوشش مشکلات اقتصاد دولتی هستند و این ابزار در زمان نیاز به تقاضینگی، وارد عمل می‌شوند. در حقیقت یکی از دلایل تورم در کشور، افزایش پایه پولی و ایجاد تقاضینگی است که بانک‌ها عامل و نقش اصلی در این روند به شمار می‌روند. هر گاه دولت‌هادر ایجاد اشتغال، افزایش تولید، مهار تورم و... دچار کاستی و ناکارآمدی شوند، به جای ابزارهای واقعی، از ابزارهای غیر واقعی استفاده می‌کنند. دولت‌هادر به کارگیری ابزار واقعی اقتصاد در اقتصاد دولتی عموماً ناتوان هستند، چون نمی‌توانند شرایط رقابت را در بازار حاکم کنند و به نوعی خودشان در منافع و رانت‌ها شریک هستند و به عبارتی خودشان برای خودشان کار می‌کنند. در اقتصاد دولتی در درجه اول، بازده و نتیجه فعالیت‌هادر راستای تامین حقوق و پاداش مدیران و کارکنان دولتی است و راندمان و بهره‌وری در در درجه بعدی قرار دارد. مکانیسم عرضه و تقاضا بر بازار حاکم نیست، بلکه قیمت‌ها بر اساس دستور و بخشانه‌ای ابلاغ می‌شود.

بانک محور بودن تامین تسهیلات بانکی و ادھارهای تولیدی و اقتصادی یکی دیگر از مشکلات عمده نظام بانکی ماست. بیش از ۴۰ درصد از تسهیلات بانکی به مراکز و ادھارهای خدماتی و اقتصادی پرداخت می‌شود که همین بر جسته بودن نقش بانک‌هادر اعطای تسهیلات، بیانگر نقینه محور بودن تسهیلات است. اگر تسهیلات و تقاضینگی موردنیاز از طبقه بازارهای مالی تامین شود، مشکلات ایجاد تقاضینگی تامین تقاضینگی و ادھارهای تولیدی، بازار سرمایه یا بازار بورس است که یک نهاد تامین منابع مالی و پولی است و به طور دون‌زبانه ایجاد تقاضینگی عمل می‌کند. در آخر باید به این نکته اشاره داشت، اگر بازار بورس بر اساس مکانیسم‌های واقعی عمل کند و دخالت نهادهای دولتی در آن محدود شود، بهترین عملکرد را برای تامین منابع کسب و کارهای ایجاد می‌کند.

نظام بانکی کشور مهمترین رکن بخش مالی است که از طریق تجهیز منابع، تدارک تقاضینگی، ارائه ابزار پرداخت، اعطای تسهیلات، ایجاد تعامل بین سرمایه‌گذاری و پس انداز و همچنین ایجاد تعادل در بخش خارجی بر عملکرد کل اقتصاد تاثیر می‌گذارد. اگر به بانک‌ها قدرت خلق بول داده شود، ولی نظرارت درستی بر نحوه عملکرد آن ها صورت نگیرد، نتیجه آن از یک سو کمبود منابع مالی در بخش تولید و از سوی دیگر، رشد افسار گسیخته تقاضینگی خواهد بود.

طبق مصوبه شورای عالی پول و اعتمار، یک سیاست تکلیفی وجود دارد که بانک‌هارا موظف می‌کند تا تسهیلات خود را به طور منطقی به بخش‌های کشاورزی، صنعت، بازرگانی و مسکن اختصاص دهن. در ۱۵ سال گذشته، تسهیلات اختصاص داده شده به بخش بازرگانی حدود ۵۰ درصد، بخش کشاورزی ۷ درصد، بخش صنعت ۱۷ درصد و مسکن ۲۰ درصد بوده است. در این میان، بهترین گزینه سیاست پولی و مالی در شرایط فعلی، اجرای سیاست‌های بابات، معابر و منضبط مالی، پولی و ارزی برای ایجاد فضای مناسب کلان، جهت رشد اقتصادی، ختشی کردن اثرات منفی بار توزیعی تورم و تخصیص بهتر منابع سرمایه‌ای و ارزی است.

نظام بانکی در ایران باید در خدمت بخش مولود کشور باشد و با پشتیبانی بخش مولود و حذف سود، کارایی در تخصیص منابع و ثبات در نظام اقتصادی شیوه بانکی، به توسعه کشور کمک می‌کند. تخصیص منابع به فعالیت‌های غیرمولود، پرداخت تسهیلات رانی و نابرابری و ناکارآمدی نحوه تخصیص تسهیلات، از عوامل اصلی انحراف پول در نظام بانکی است. حدود ۷۵ درصد سپرده‌ها متعلق به ۴ درصد سپرده‌گذاران است و عملکرد پولی که در این سیستم رخ می‌دهد، باعث ایجاد ثروت برای آن ۴ درصد و افزایش شدید نابرابری می‌شود. خدمت پول به تولید و سرمایه‌گذاری؛ یعنی ساختن اقتصاد کشور، به همین دلیل نظام بانکی نقشی مهم و تأثیرگذار در پشتیبانی از تولید، تامین مالی آن و تامین سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی دارد. نظام بانکی ماهنوز بانظام بانکداری اسلامی فاصله معناداری دارد. بانکداری اسلامی باید زمینه اصلی در تحول نظام بانکی کشور باشد. تحول در ارکان نظام پولی کشور، تحول در حوزه عملیات بانکی، تحول ساختاری



بیش از ۸۰ درصد از تسهیلات بانکی به مراکز و ادھارهای خدماتی و اقتصادی پرداخت می‌شود که همین برجسته بودن نقش بانک‌هادر اعطای تسهیلات بیانگر نقینه محور بودن تسهیلات است



گفت و گوی اختصاصی با
بانوی هنرمند پرستور شنو

موسس و مدیر گروه هنری آفرید

آفرید

خلاقيت را در آمدزايی در رشته های هنری است

مصطفى حاتمى

از همان نگاه اول پيداست که اعتماد و باور خاصى نسبت به حرفة هنری اش دارد و مقتدرانه از مزاياي هنر نقاشى و نمايشگاه هنر دانى صحبت مى کند: هنری که اگرچه در جامعه امروز آن طور که باید مخاطب و علاقه مندان زیادی ندارد و به نوعی با تکيه بر آن شاید تامين معیشت دشوار باشد، اما هنوز هنرمندانه دارد که صبورانه و عاشقانه، برای رقم زدن فردایی بهتر به مسیر خود ادامه مى دهدند. بانوی هنرمند پرستور شنو، نقاش، موسس و مدیر گروه هنری آفرید و بريگزار كننده نمايشگاه های هنری داخلی و بين المللی، از جمله اين هنرمندان خوش ذوق و خوش سلیقه است که در گفت و گوibi که با ماهنامه «نبای سرمایه گذاری» داشته، ما را با فضای تازه ای از دنيای هنر و سختی های بريگزاری نمايشگاه های هنری آشنا کرده که مشروط آن به نظر خوانندگان ارجمند مى رسد.

داشتند، ولی به دليل برخى از مشكلات، در حال حاضر اين آموزشها به صورت مجازى از طريق شبکه های مجازى به ويژه اينستاگرام (parastoo.painter) صورت مى گيرد. شایسته است که از استادان خود، آقایان محمد مصوصى و حسن کارگرى که در اين مسیر هنری كمک های زیادی داشته اند، تشکر کنم.

مي دانيم که شما به عنوان مدیر گروه هنری آفرید، نمايشگاه هایي برای معرفی هنرمندان و آثار آنها بريا می کنيد. اين حرفة را زجه سالی و باچه هدفي آغاز کرده ايد؟

از سال ۱۳۹۸ به صورت اختصاصى در اين حوزه مشغول به کار شدم و از سال های قبل نيز به صورت مشارکت با گروه هنرمندان نمايشگاه گرانها (ART Group) هنرمندان ديجر همکاري داشتم، تاکنون به منظور معرفى هنرمندان و آثار آنها، بيش از ۵۰ نمايشگاه بريگزار كردم که ۲ نمايشگاه آخر در مهرماه امسال يابان "هاربيکا" در گالری آيريك و نمايشگاه عکاسي "سنهستن" در گالری ابتدا بريگزار شد که خوشبختانه مورد استقبال زبيادى هم قرار گرفت. البته از تعداد ۵۰ نمايشگاه، ۲ مورده به صورت مجازى در كشورهای آرژانتين و چين و ۲ مورده هم به صورت حضوري در كشورهای ايتاليا و ارمنستان برگزار شده است. با مرور زمان و بعد از بريگزاری چندين نمايشگاه، تضميم گرفتيم تا هنرمندان را نمايشگاه ها را به ديجر گران هم آموزش دهم و از آنجايی که دوره كيوريتوری را به صورت حرفه اي در مدرسه ايدم، تحت نظر استاد سلطانعلی آموزش دide و مدرك مرتبط را دريافت كرده بودم و همچنين با توجه به نياز آن به زمان کم، به سرعت در مسیر تاسيس کنم. قرار گرفتم، و اين موضوع باعث شدت گروه هنری آفرید را تاسيس کنم. به طور كل تاکنون به ۱۶ نفر آموزش داده ام که در حال حاضر ۸ نفر از آنها به صورت مستقل به عنوان كيوريتور و حتى كيوريتور بين المللی فعالیت دارند که توسعه و گسترش فعالیت کار آنها هموار باعث خوشحالی من بوده است. البته باید به اين نکته اشاره داشته باشم که هنرمندان عموماً افراد گوشه گير و درون گرا هستند، از اين رو گروه هنری آفرید تاسيس شد تا بريگزاری نمايشگاه های هنری، به ديده شدن هنرمندان كمك کند.



عامل اصلی و انگیزه شما برای ورود به رشته نقاشی چه بوده است؟

ريشه اين امر به دوران بچگی و سابقه خانوادگی ام در هنر نقاشي بازمى گردد. پدرم، نجابور دود و در زمينه نقاشي هم فعالیت داشت. برادرم هم که به عنوان مشوق اصلی ام به شمارم آيد، به عنوان خوش نويس و نقاش، از دوران كودك به من آموزش مى داد. در دورانی که همه بچه های هم سن و سال من مشغول بازی بودند، من يك قلم و كاغذ در دست داشتم و نقاشي مى كشيدم. اين فعالیت تا سن ۱۸ سالگي ادامه داشت تا اينکه به درخواست يكى از هنرمندان، اولين نمايشگاه انفرادي خود را در جزيره كيش بريگزار كدم. اين موضوع باعث فروش بخش زبيادی از آثارم شد و انگیزه ام برای ادامه فعالیت را دوچندان كرد تا اينکه بعد از گذراندن دوره آموزشى رنگ روغن، فعالیت در هنر نقاشي را ادامه دادم. پس از مدتى والبته با كسب تجربه های فراوان، آموزشگاهی را به نام سونر به معنى "هنر" داير كردم که هنرجويان زبيادی در دوره های آموزشی شرکت





برخلاف دیگر
کشورها، در زمینه
حضور اقسام
 مختلف در گالری‌ها
 برای بازدید از
 آثار هنرمندان،
 فرهنگ‌سازی مناسب
 و تاثیرگذاری در
 کشورمان انجام
 نشده است

بازمی‌گردد، ولی با تمام مشقت‌هایی که این کار داشته، خوشبختانه تاکنون همه نمایشگاه‌ها به شکل مطلوب برگزار شده و بارضایت کامل شرکت کنندگان و بازدید کنندگان همراه بوده است. به عنوان مثال، در نمایشگاه برج میلاد که در شهر پوراهام امسال برگزار شد، ۱۱۰ هنرمند حضور داشتند که ۸۵۰ مورد از آثار مربوط به کارهای نقاشی و خوش‌نویسی و مابقی هم به صنایع دستی تعلق داشت که اتفاقاً بازدید بسیار خوب و حتی فراتر از انتظاری روی رو شد. در این نمایشگاه برخی از هنرمندان به ویژه درخشش صنایع دستی، تمام آثار خود را فروخته و بعضی هم بافروش بسیاری از آثار هنری خود را برپایی این نمایشگاه رضایت کامل داشتند.

چه برنامه‌هایی برای برگزاری نمایشگاه و دیگر فعالیت‌های هنری خود تا پایان سال دارید؟

هر ماه نمایشگاه دایر می‌کنیم که برخی از موقعیت‌های تعدادی در نمایشگاه در ماه نیز می‌رسد که به موازات آن، امسال قرار است، یک نمایشگاه گروهی در یکی از بهترین گالری‌های کیش در رشتۀ‌های نقاشی، کالیگرافی، خوش‌نویسی، تصویرسازی و میکس مدیا و دیگری هم در بازار بزرگ "ایران مال" در زمینه هنرهای تجسمی و صنایع دستی برگزار کنیم که فراخوان حضور هنرمندان در این نمایشگاه‌ها به زودی اعلام می‌شود. علاوه بر این، در شرایط فعلی به منظور مکمک به جامعه هنری یک گروه ۴۰۰ نفره که هر روز به تعداد آن نیز اضافه می‌شود، تشکیل داده‌ام تا هنرمندان با حضور در نمایشگاه‌ها، ضمن فروش آثار خود، در سطح بین‌المللی نیز شناخته شوند. خلاقیت، یکی از خصوصیات خداوند متعال است و اگر اغراق نیاشد، هنرمند بابت داشتن این ویژگی به نوعی یک خدای کوچک است. خبر دیگر اینکه، به منظور شناساندن بیشتر جامعه هنری در داخل و خارج از کشور، قرارداد همکاری برای تهیه یک ویژه‌نامه

در واقع این قدم اول کار آنان است تا به منظور شناخت نقطه قوت و ضعف خود؛ وارد جامعه شوند، با دنیای تازه‌ای از هنر آشنا شوند و برای توسعه فعالیت‌های خود با هنرمندان دیگر ارتباط برقرار کنند. در واقع شرکت در نمایشگاه و برقراری ارتباط با جامعه هنری، یک سکوی پرتاب برای هنرمندان به ویژه‌افراد تازه کار برای معرفی خود و آثارشان است. علاقه‌مندان به یادگیری کیبورن‌توری و اطلاع از برگزاری نمایشگاه‌های گروه هنری آفرید می‌توانند از طریق صفحه اینستاگرام به نشانی (@afarid.art.group) به صورت مستقیم پابنده در ارتباط باشند.

کیبورن‌تورها بر چه اساسی انتخاب می‌شوند و چه وظایفی را بر عهده دارند؟

منظور از کیبورن‌تور همان نمایشگاه‌گردان است که وظیفه این افراد، جمع‌آوری آثار هنری و عرضه آن به مخاطبان و گالری‌ها و مهتمر از همه شناساندن هنرمندان و آثارشان به جامعه هنری و مردم عادی است. از آنجایی که آشنایی هنرمندان با این حوزه ضرورت دارد، معمولاً افراد علاقه‌مند به کیبورن‌توری در چند جلسه به صورت خصوصی آموزش می‌بینند و بعد از فرآیندی این حرف، در گزاری یک نمایشگاه با آن‌ها همکاری می‌شود تا هر سوال و ابهام آن‌ها در این مسیر برطرف شود. بعد از برگزاری نمایشگاه نیز اولین مدرک معتبر از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی به آن‌ها داده می‌شود.

از نظر شما چه فاکتورهایی به موقیت یک کیبورن‌تور کمک می‌کند؟

از مهمترین این فاکتورهایی توان به ارتباط درست با هنرمندان و صوری کیبورن‌تورها اشاره کرد، چراکه این کار بر عکس ظاهری که دارد، کار دشواری بوده و داوطلب یادگیری آن باید با تکنیک‌ها و فون آن آشنایی کامل پیدا کند. به عبارتی دیگر؛ صداقت، دقیق‌نمایش و حساسیت بر کار اجرایی و نوع برخورد و روابط عمومی در این مسیر اهمیت زیادی دارد تا کیبورن‌تور، اعتبار و اطمینان کافی را برای دیگران ایجاد کند. ناگفته نماند، در همین راستا تعداد ۲۰ کتاب آموزشی به هنرجویان معرفی می‌شود که یکی از آن‌ها، کتاب "این دوست‌یابی" است تا بعد از این مشکل روبرو نشده و به درستی فعالیت خود را داده دهد.

در حوزه فعالیت‌های هنری بیشتر بر چه بخشی تمرکز دارید؟

بیشتر زمان من به نمایشگاه‌گردانی اختصاص دارد در صورت سفارش، به کار نقاشی می‌پردازم. معمولاً در همه سبک‌های نقاشی می‌کشم. در ابتدای کار شاید چیزی در ذهنم نباشد، اما حس نقاشی مرا به یک دنیای می‌پردازد که گویی از خودی خودش داده‌ام و این نیز یکی از زیباترین دنیای هنر است. اگر کسی بتواند یک خط صاف یا دایره‌ای بکشد، می‌تواند یک نقاش خوب باشد. البته باید گفت، معمولاً هنرجویان در ابتدای کار هنری برای مدت معینی ناگزیر است که برداری از کارهای دیگران هستند، ولی پس از گذراندن دوره‌های حرفه‌ای نقاشی، باید از سبک و شیوه خاص خود پیروی کنند.

باچسختی‌ها و چالش‌هایی در مسیر برگزاری نمایشگاه‌ها مواجه بوده‌اید؟

یکی از سختی‌های این کار به هماهنگی‌ها و تدارکات نمایشگاه

هيچ تلاشی برای دیده شدن هنرمندان و آثارشان درین نخواهم کرد. اگر در جامعه هنری و در سطح کلان، مسئولیتی را بر عهده داشتم، شرایطی را فراهم می کردم تا ز همان ابتداد مهدکودکها و مدارس، به توسعه هنر و فرهنگ ایرانی اهمیت و پژوهی داده شود، ولی در شرایط کنونی در مدارس به این موضوعات توجه نمی شود. حتی به رغم گفت و گوهایی که با مدیران دبستان فرزندم را دین، برای آموزش این بخش به عنوان نوازش دهنده روح انسان داشته، هيچ اقدامی صورت نگرفت. زمانی که در مدارس هيچ تلاشی برای این بخش صورت نمی گيرد، معمولاً خانواده هادست به کار شده و سعی بر کشف خلاقيت و هنر فرزندان خود می کنند و در اين مسیر از آموزشگاه های خصوصي بهره می گيرند.

يکی از موضوعات مهم، شیوه درآمد زابی هنرمندان از آثارشان است. آیا واقعاً اين افراد می توانند با فروش آثار خود، از نظر اقتصادي تامين شوند؟

برخلاف باور عمومی که هنر را رشته فقیری معرفی می کند، به نظر بinde اين طور نیست و اگر هنرمندان اعتماد به نفس داشته باشند، می توانند اين مسیر به درآمد های خوبی برسند که اين مهم میسر نمی شود. جزء آموزش ديدن، آموزش دادن و سپس فروش آثار هنری. قطعاً برای درآمد زابی از اين رشته، خلاقیت حرف اول را می زند. از سوی ديگر، فروش آثار هنری ارتباط مستقیمي با خاص بودن و جذب دادن آن دارد. برخی از هنرمندان نوبات انتظار دارند که آثارشان در نمايشگاه به فروش برسد، در حالی که نمونه های کمی هنرمندان برای مخاطبان جذابیت ندارد. در نمايشگاه های بين المللی هم اين امر به طور جدي مطرح بوده است.

چه نظری در خصوص فروش آثار هنری از طریق حراج دارید؟

حراج آثار خاص هنری کار و اقدام مهمی است و هنرمندان را تشويق می کند در ايران، هنرمندان انگشت شماری مثل آغداشلو و جود دارند که حتی ناشان به عنوان يك برنده محسوب می شود. قطعاً اگر يك هنرمند تخصص خود را بيشتر کند و به طور دائم آموزش ببیند، مسیر رشد اين هنر تاثرها داده خواهد داشت. بنده آموزش های دوره NFT که يكی از شرایط آن، تسلط كامل بر زبان انگلیسي است را گران دادم و از اين طریق هم می توان به فروش آثار هنری پرداخت، ولی متاسفانه هنرمندان کشورمان اطلاعات زیادی از آن ندارند.

بانوان کششور مان چه فرصت هایی برای عرض اندام در بخش هنری دارند؟

در شرایط کنونی با وجود فضای گسترده مجازی، بانوان عزيز فرست بسیار زیادی برای فعالیت و به نمایش گذاشت توانمندی های خود دارند؛ حتی اگر فعالیت آن ها محدود به خانه باشد و فرصتی برای بیرون رفتن نداشته باشند. خوشبختانه تاکنون بسیاری از خواسته ها و آرزو های هنری من برآورده شده و اگر برای گر فرست انتخاب پیش آید، باز هم هنرالانتخاب می کنم؛ همان طور که پیش از این با وجود تجربه رشته های مختلف هنری از جمله پرستاری، باز هم هنرالانتخاب نهایی ام بوده است.

غیراز هنر که تاج سر آفرینش است دوران هيچ منزلتی پايدار نیست

تحصصی مخصوص هنرمندان بنام "هنرهاي تجسمی و صنایع دستی" با همکاری ماهنامه بین المللی "دنيای سرمایه گذاری" که به ۳ زبان "فارسی، انگلیسی و عربی" منتشر می شود، منعقد شده تا هنرمندان ارزشنه کشور بتوانند با ايجاد يك برنده سازی حرفة ای در داخل و كشورهای حوزه خلیج فارس، در قالب مصاحبه، به معرفت عاليات ها و رشته هنری خود پردازند. شایان ذکر است، اين ويژه نامه تا قبل از برگزاری نمایشگاه کيش و ايران مال به چاپ خواهد رسيد و در دسترس علاقه مندان قرار خواهد گرفت. در همین راستا مقرر شد، در نمايشگاه ايران مال، فضایي به اين نشريه تخصيص داده شود تا به همکاري گروه هنری آفرید که از اين پس بنام "گروه هنری - رسانه ای آفرید" به کار خود آماده خواهد داش، از برنامه های شگفتانه آن برای هنرمندان رونمای شود.



معمولابازديد كنندگان گالري ها از قشر جامعه هنري هستند. چه اقداماتی برای حضور دیگر اقشار جامعه برای بازديد از نمايشگاه ها باید انجام شود؟

متاسفانه برخلاف دیگر كشورها، در زمينه حضور اقشار مختلف در گالري ها برای بازديد از آثار هنرمندان، فرهنگ سازی مناسب و تأثیرگذاري در کششورمان انجام نشده است. در حال حاضر انجام اين کار بر عهده کيوريتور و گالري داران است تا به جزا هنردوست، بستر حضور مردم عادي برای حضور در نمايشگاه ها را فراهم کنند. متاسفانه شرایط اطلاع رسانی کيوريتور و هنرمند برای حضور افراد مختلف جامعه در نمايشگاه ها محدود است و مطمئناً در مدت زمان کم نمی توان همه را از رویدادهای مختلف هنری مطلع ساخت. بر همین اساس، می توان از طریق تبلیغات و همکاری با رسانه ها، فرهنگ سازی مناسبی در این زمینه ايجاد کرد.

به عنوان يك هنرمند، وضعیت کنونی هنر در جامعه را چطور ارزیابی می کنید؟ برای بهبود معضلات آن چه باید کرد؟

این وضعیت با توجه به گرانی مواد اولیه و فروش ناچیز هنرمندان در شرایط کنونی اسفناک است. متاسفانه هيچ بهایی به هنرمندان و آثار هنری داده نمی شود، از اين رو بنده به عنوان مدیر گروه هنری آفرید، از



انرژی نوین

کوروال مپیاد

گفت و گوی اختصاصی با
میلاد نقوی

مدير عامل گروه آموزشی انرژي نوين

پايه
نويين

کارآمدی نيري انساني

در گروي تلقيق آموزش با مهارت آموزي است

عرفان فعاليت

يکي از دلایل مهم عدم ارتباط بازار کار و دانشگاه، بی توجهی سیاستگذاران به این موضوع بوده است، بر این اساس با وجود پيشروخت های مهم کشورمان در بخش آموزشی، توجه به موضوع ارتباط اين بخش در حيطه شغلی مغفول باقی مانده و پسivarی از فارغ التحصيلان دانشگاهی قادر به استفاده از اطلاعات دانشگاهی خود در محیط کار نیستند. به منظور بررسی این موضوع به سراغ میلاد نقوی، مدیر عامل گروه آموزشی انرژي نوين رفته و با وي به گفت و گويند پرداختيهم که مشروح آن در ادامه می آيد.

اين گروه آموزشی به طور دقیق چه فعالیت هایی انجام می دهد؟

گروه آموزشی انرژي نوين در حوزه المپياد كنكور، مشاوره تحصيلي و آموزش های تخصصي دروس در مقاطع ابتدائي، متosطه اول و متosطه دوم و مهارت آموزي و... فعالیت می کند و خدمات گسترهای رابه صورت حضوري و مجازي به مخاطبان خودارانه می دهد. همچنین نگاه و پژوهش اين مجموعه به کارآفریني، سبب شده تاباشناسي و پرورش استعداد آينده سازان اين مرز و بوم، در مسیر توسعه و رشد جامعه تلاش كنيم و با يجاد شر اريط مناسب، زمينه رابراي ورود فارغ التحصيلان به دنيا شغلی متناسب با توانمندي ها و استعدادهای خودشان ايجاد نمایيم. در حال حاضر اين گروه آموزشی در سه مرکز در سه شهر مختلف مشغول به ارائه خدمات به مخاطبان به صورت حضوري و مجازي است و اين ارائه خدمات و حوزه فعالیت در حال گسترش داخلی و بين المللی می باشد.

آيا تفاوت خاصي ميان آموزشگاهها از نظر نوع كيفيت خدمات وجوددارد؟

بدون شك رقابت های بسياري در بين مراكز آموزشی متعدد وجوددارد و هر كدام در جهت رشد سيسitem و افزايش بهرهوری خود، اقدامات و برنامه های متعددی را اجرا خواهند كرد. در گروه آموزشی انرژي نوين، در فرآيند پس از آموزش دروس و برنامه های اصلی آموزشی، پشتيبانی و پيگيري كامل نيازهای آموزشی مخاطب و همراهی با دانش آموزان و خانواده ها را تاريسيين به نتایج مطلوب دنبال می كنيم. در بخش مشاوره تحصيلي پوشش كامل برنامه های آموزشی همراه با شناسابي اختلالات و مشكلات مربوط به حوزه تحصيل با بهره مندی از توانمندی مشاوران محترم مرکز و يا ارجاع به متخصصان درمانی، با مخاطبانمان همراه هستيم و همچنین شناسابي و پرورش استعدادهای شاخه های مختلف از جمله المپياد يا حوزه های پژوهشی و مهارتی... رابه طور جدي دنبال می كنيم. همراه بودن با آموزش ها و تكنولوجی های روز دنيا، نگاه



گروه آموزشی انرژي نوين در چه زمينه ای فعالیت دارد؟

اين گروه آموزشی با هدف فرهنگ سازی و گسترش موضوع آموزش و با نگاه به توسعه فرآيند کارآفریني که بتواند بخش زیادي از جامعه هدف را تحت پوشش آموزش و همچنین ورود به عرصه فعالیت در اين حوزه قرار دهد، پابه عرصه ظهور نهاد. اين آموزشگاه در ابتدافعالیت خود را از قطب آموزش شمال كشور آغاز كرده و سپير توسعه و گسترش اين فرهنگ را در شهرها و استان های ديگر دنبال كرده و می كند. نگاه تلقيق تخصص و تجربه استادان تراز اول و صاحب نام در کارنيريوي بالنكيزه واستعداد تخبيگان جوان در بوم هر شهر و استان توائنت مجموعه رابه مرحله اى بر ساند که در تمام بخش های نرم افزاري و سخت افزاري به خود كفایي برسد. اين نگاه هر ساله با ورود فارغ التحصيلان اين گروه آموزشی به درون سيسitem، تحت تعليم و رهنمودهای استيد ارزشمند، آموزش های تخصصي گروه آموزشی انرژي نوين در سپير توسعه هر چه بيشتر قرار دارد. اين گروه آموزشی بر پابه توانمندسازی و تمهد سرمایه های انساني خود افق های روشن تر و گستردتری را هدف گذاري کرده است.



106

ماهانه دنیا
• سپتمبر ۱۴۰۰
• آبان ۱۴۰۰

چه توصیه‌ای به مجموعه‌های آموزشی موجود در حال شکل‌گیری دارید؟

آنچه مسلم است، کشور ما از نظر استعداد، توانمندی‌ها و خلاقیت‌های بالقوه در حوزه‌های مختلف سرشار و غنی است و به راحتی می‌تواند حرفه‌ای زیادی برای گفتن در سطح بین‌المللی داشته باشد که انشالله مجموعه‌های با توانندگی‌های مناسب برای ظهور و بروز این پتانسیل هارا ایجاد نمایند. هر چقدر مراکز و نظام آموزشی، نقش مولبد بودن و سازنده بودن را بهتر و بیشتر ایفا کنند و اقدامات و برنامه‌هایی هادر جهت شناسایی و پژوهش استعدادها متوجه شود، توان مجموعه و همچنین توان افراد جامعه در تمام بخش‌های اقتصادی، علمی، پژوهشی، صنعتی و علوم روز به روز افزایش گیری افزایش بافت و تاثیرات شگرفی در رشد جامعه داخلی و بین‌المللی خواهد داشت. امیدوارم با همراهی هر چه بیشتر مراکز آموزشی از جمله مدارس، دانشگاه‌ها، آموزشگاه‌ها، پژوهشکده‌ها و مراکز گسترش علوم و پارک‌های فناوری، قدم‌های بزرگ و ارزشمندی برای آینده و آینده‌سازان برداریم.

چه انتظاراتی از مسئولان در بخش آموزشگاه‌دارید؟

تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری در حوزه آموزش، حساس‌ترین و تخصصی‌ترین حوزه در هر جامعه است که ارتباط مستقیم و پیوسته‌ای به حال و آینده آن کشور دارد. نگرش تیزبین و دقیق به مسائل و موانع توسعه، اتخاذ تصمیم‌های تأثیرگذار و آینده‌نگرانه در بحث آموزش، تضمین کننده و تامین کننده موقوفیت و تعالی جامعه در تمامی حوزه‌ها خواهد بود. ■

تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری در حوزه آموزش، حساس‌ترین و تخصصی‌ترین حوزه در هر جامعه است که ارتباط مستقیم و پیوسته‌ای به حال و آینده آن کشور دارد. نگرش تیزبین و دقیق به مسائل و موانع توسعه، اتخاذ تصمیم‌های تأثیرگذار و آینده‌نگرانه در بحث آموزش، تضمین کننده و تامین کننده موقوفیت و تعالی جامعه در تمامی حوزه‌ها خواهد بود. ■



کارآفرینی و آماده‌سازی افراد برای ورود به عرصه شغلی و اجتماعی و فعالیت‌های تخصصی حوزه استعدادی و علاقه‌مندی آن‌ها نیز، به کار گیری خلاقیت‌های توأم‌یابی‌های جوانان یکی از مزیت‌های ویژه گروه آموزشی ارزشی نوین است.

چه عاملی موجب شده تا دیدگاه خوبی نسبت به مراکز آموزشی در کشور وجود نداشته باشد؟

علت اصلی آن رامی‌توان در ساختار آموزش، اهداف سیستم‌ها و نحوه ارائه خدمات جستجو کرد. در تمام دنیا ساختار آموزشی، ساختاری مولده است که می‌تواند علاوه بر آموزش، مسیر پژوهش و توانمندسازی فرزندان هر مرز و بوم را در جهت کارآمدی هر چه بیشتر برای جامعه، به نحو احسن ایجاد نماید. آموزش‌های مهارتی به افراد در تمام جوامع می‌تواند آن‌ها را آماده مدیریت زندگی شخصی و شغلی، پژوهش استعدادها، افزایش توانمندی در ارتباط با دیگران و در نهایت، رشد و توسعه جامعه نماید. هر چقدر مجموعه‌های تلاش کنند تا میان آموزش‌های ارائه شده توسط آن‌ها و نیازمندی‌های افراد و جامعه تناسب ایجاد شود، بدون شک میزان رضایت مخاطبان هم افزایش خواهد یافت. البته این مهم نیازمند نگاه درست نظام آموزشی و تصمیم‌گیران در این حوزه است تا بتواند با شناسایی درستنیازهای جامعه سیاست‌های صحیح و تائیرگزاره‌همچنین نظارت‌های دقیق و مستمر را برای فعالیت مراکز تخصصی هموار نمایند تا خدمات درست و متناسب با رشد جامعه در اختبار مخاطبان قرار گیرد.

وجود مراکز آموزشی متعدد تاچه اندازه ضرورت دارد؟

واقعیت این است که در تمام دنیا مراکز آموزشی درست و استانداردد در بخش خصوصی، بخش بزرگی از رسالت فرهنگ‌سازی و آموزش راهه عهده دارند و در راستای اهداف و سیاست‌های خرد و کلان جامعه در جهت پیشرفت و تعالی کشورشان گام برمی‌دارند. هر چه تعداد این مراکز بیشتر باشد، به دلیل ایجاد فضای رقابتی، مراکز تلاش بیشتری در جهت افزایش سطح کیفی و کمی خدمات خود به جامعه و مخاطبان می‌کنند و موجب رسیدن کشور به دستاوردهای ارزشمندتر خواهد شد.

آموزشگاه‌های داخلی در رقابت با دیگر کشورها چه شرایطی دارند؟

قطعانی شود به طور دقیق این مقایسه را جامداد، چون در فاکتورها و شاخص‌های آموزش در جوامع مختلف تفاوت‌های زیادی وجود دارد. در برخی از حوزه‌های آموزشی، خصوصاً در شاخه‌های فناوری اطلاعات، علوم پیزشی، نانوتکنولوژی، المپیاد رباتیک و... مجموعه‌های داخلی توان رقابتی قابل توجهی با دیگر کشورها دارند و می‌توانند خدمات و آموزش‌های ارزشمندی را در سطح بین‌الملل ارائه نمایند. بعض احتیاج می‌توانند در سطح بین‌الملل پیش‌تازی باشند، اما در برخی از حوزه‌های همچنان روند کند و دور از انتظارات جامعه و پیشرفت‌های بین‌المللی پیش می‌رود که باید بازنگری و توجه ویژه‌ای به آن‌ها صورت گیرد.

استاد ابراهيم باجالاتلو تاکيد کرد

پژوهش

چگونگي معرفی آثار هنري دغدغه عمومي هنرمندان

ابوالفضل علیزاده

هر چند سن و سالی از او گذشته، اما هنوز با همان عشقی که از دوران جوانی همراه بود و حکایت از استعداد و قریبیه ذاتی او به هنر نقاشی دارد، آثار بسیار فاخر و قابل توجهی را خلق کرده است. حتی هنرجویان و شاگردان وی نیز با الهام از این استاد بر جسته، ساخت ها فعالیت دارند و می‌دانند که این هنر زمان و مکان مشخصی نمی‌طلبید. استاد ابراهیم باجالاتلو، نقاش هنرمند، پیرو راه پدر بزرگوارشان، پایی در مسیر هنر نقاشی گذاشته و در گفت‌وگویی با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» به چگونگی ورود خود به این حرفه و فعالیت در سبک‌های مختلف هنری پرداخته که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمندو هنردوست می‌رسد.

شروع جدی هنر نقاشی شد. آثار من با استفاده از کارداد و رنگ روغن انجام می‌شود و در حال حاضر نیز تعدادی هنرخواه دارد.

چه مدت از زمان شما صرف خلق آثار هنری می‌شود؟

از ابتدای شروع این کار از آنجایی که پدرم در این عرصه مشغول بود، به ساعت کاری طولانی عادت دارم که بیشتر روزها به ۱۲ ساعت هم می‌رسد. حتی کسانی که برای تعلیم نزد بنده می‌آیند، می‌گویند که بخشی از کار را به دلیل وقت کم در خانه انجام خواهند داد. تنها استاد من پدرم بود و بعد از آن با مرور زمان به آثار آقایان گلدار آفاسی و مدبر علاقه‌مند شدم. بنده هم در چهاراه گلوبندک منزل مستوفی‌الممالک در تمام سبک‌ها به نقاشی پرداختم و با هنرمندان زیادی آشنا شدم.

در اجرای نقاشی‌های خود از چه چیزی الهام می‌گیرید؟

تمام آثار من اصلی است و از طبیعت الهام گرفته شده است. البته بدین صورت که تصاویری در ذهنم مجسم می‌شود و بر این مبنای کار نقاشی انجام خواهد شد. به ندرت اتفاق می‌افتد که وسیله‌ای با خود به طبیعت ببر و نقاشی کنم؛ اکثر آثار معمولاً بالهای از تصاویری است که قیلاً از طبیعت دیدهام. البته هم‌اکنون در حال خلق آثاری هستم که برگرفته از ایران باستان است و بر اساس عکس‌های موجود نقاشی می‌شود. در کنار هنر نقاشی، توانمندی‌هایی در عرصه مجسمه‌سازی هم دارم که بهترین هنرمندان آن ودود موذن زاده اردبیلی ساکن باکو است.

آیا نقاشی با آبرنگ و سیاه‌قلم راهم تجربه کرده‌اید؟

گاهی اوقات با آبرنگ و مداد رنگی نقاشی می‌کشم، اما به رنگ روغن علاقه‌بیشتری دارم. همان طور که اشاره شد، همه نقاشی‌های من بدون طراحی بوده و برگرفته از تصویر ذهنی است؛ یعنی قبل از کشیدن نقاشی در ابتداء کل تصویر را در ذهنم تصور می‌کنم، در این مسیر تها کسی که در این عرصه مرا بسیار تشویق کرد، پدرم بود؛ هرچند که از تشویق‌های استایید نیز بسیاره مند بوده‌ام. در حال حاضر پسرم هم با دوازده ساعت فعالیت و سرعت بالا در این زمینه آثار خیلی خوبی خلق کرده و رنگ از دست‌های او عاجز است.

آیا امکان آموختن این سبک هنری به هنرجویان تازه وارد وجود دارد؟



در خصوص چگونگی خود به دنیای هنر و فعالیت در رشتہ نقاشی توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده فرزند استاد حاج اسماعیل باجالاتلو هستم که حدود ۷۰ سال قبل اولین کالری نقاشی را در تبریز دایر کرد. با مرور زمان، دیدن نقاشی‌های پدر در کودکی، من را به هنر نقاشی علاقه‌مند کرد. در آن زمان استایید این هنر آقایان شهریار و عبدالحسن خان اقبال آذر به خانه مامی آمدند و من هم از آن‌ها بذیرایی می‌کدم. با توجه به آنکه در آن زمان به کار مجسمه‌سازی مشغول بودم، استاد شهریار و پدرم اصرار داشتند که حرفة نقاشی را داده دهم و از این موقعیت استفاده کنم، پس از آن با تشویق این استایید کار نقاشی را آغاز کدم و بعد از آنکه فعالیت‌های نقاشی‌ام بیشتر شد، فرزندان، خواهر و برادرانم نیز به این هنر روی آوردند، به طوری که هم‌اکنون یکی از دخترانم در کشور آلمان و دیگری در شهر استانبول مشغول به فعالیت هنری هستند. به یاد دارم، یکی از دوستانم که ساکن کشور آلمان بود و در آنجا گالری داشت، از من درخواست کرد که آثار هنری خود را به نمایش بگذارم و همین امر به اضافه حضور در نمایشگاه ایتالیا، استانبول و اتریش، سرآغازی برای



۱۰۸

ماهنهاده دنیا
• سیاره ۴۳
۱۰۸



کنید که هنرمندی قصد راه اندازی یک گالری دارد، ولی متأسفانه به دلیل هزینه بالا ممکن نیست. دولت می‌تواند به این منظور مکانی را مشخص کند تا هنرمندان دغدغه‌ای برای معرفی خود و آثارشان نداشته باشند. وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و حتی خانواده‌ها می‌توانند فرهنگ‌سازی مناسی در این زمینه انجام دهند، چراکه این موضوع، موجب تشویق مردم به سمت هنر و هنرمندی شواهد شد.

و سخن آخر...

در حال حاضر نقاشان سیار خوبی داریم که از کارشان بسیار لذت برده و برای دیدن این آثار توسط مردم ضمیم رویه بخشی به آنان، برنامه ریزی می‌کنند. هر کس به‌نوعی باشتر کت در نمایشگاه یا فروش تابلو سعی در جبران هزینه‌های دارد، چراکه نمی‌توان با تقاضی‌گی کم، آثار هنری خلق کرد. با توجه به این موضوع از دولت تقاضا دارم که در این مورد دست هنرمندان را بگیرد و برای آن‌ها ملزم و ملزم را فراهم کند. به اعتقاد بند، با توجه به گرانی رنگ، قلم و بوم، افراد تصمیم‌گیر و مسئول کشور باید فضای را فراهم کنند تا افراد علاقه‌مند به هنر بتوانند بدون هیچ دغدغه‌ای به کار هنری پردازنند. امروز خرد یک و سیله هنری، کلی هزینه دارد، در حالی که دولت می‌تواند آن‌ها را فراهم کرده و در اختیار افراد علاقه‌مند قرار دهد. امید است، این اتفاق بیفتند تمام جوان‌های کشورمان به جای اینکه به راه‌های نادرست بروند، به سمت هنر سوق پیدا کنند. ■



این سبک تاحدی سخت است و نمی‌توان آن را به افاده‌نواه آموزش داد، اما تمام کارآموزان به آن علاقه دارند و بادیدن زیبایی‌های آن برای انجام کار بیشتر تشویق می‌شوند. نقاشی‌های آن‌ها نیز با استفاده از قلم اجام می‌شود؛ مثلاً یک مدلی همچون دریا را نشان می‌دهند و سعی می‌کنند همان را ترسیم کنند که البته مورد تشویق خانواده آن‌ها قرار گرفته و روزبه روز هم روند فعالیت آن‌ها بهمود پیدا می‌کند.

آیا از این مسیر می‌توان به درآمدزایی و تامین معیشت امید داشت؟

به نظر بند، نقاشی یک هنر جاودانه است و کسانی که به این کار رواری می‌آورند، معمولاً تمايل دارند که هر روز هفته به این کار مشغول باشند، هر چند که در شرایط کوتني، این فعالیت برای جوانان به عنوان یک سرگرمی و منبع درآمدی به شمار می‌رود. در کشورمان هم برخی تمايل دارند که تابلوهای بدون اضاءه خریداری کنند تا در فرصة مناسب آن اثر را به فروش برسانند و این راه کسب درآمد کنند. شایان ذکر است، اخیراً یک نمایشگاه دائمی کردیم که ۲۰ درصد فروش آن صرف کمک به امور خیریه شده است.

آیا در فرآیند انجام این کار دچار خستگی می‌شود؟

تا کار نقاشی‌هایم به پایان نرسد، احساس آرامش ندارم، باور دارم که کاری که شروع می‌کنم، باید به اتمام برسانم. وقتی حواس آدم به یک کاری متمن کر ام، نمی‌تواند سراغ کار دیگری برود؛ حتی اگر این کار غذا خوردن یا نوشیدن یک چای باشد، به همین دلیل معمولاً به همسر می‌گوییم که در این موقع برای من چای هم نیاورد؛ روال کاری من همینشی همین بوهد است.

به منظور حضور بیشتر افراد در نمایشگاه‌های هنری چه اقداماتی باید انجام داد؟

خوشبختانه در کشورمان هنرهای بسیاری مانند سفالگری و قالی بافی وجود دارد و خیلی از خارجی‌ها به آن‌ها علاقه‌مند هستند. حتی اگر سری به شهرستان‌ها بزنید، همین کارهای دستی هم طرفداران زیادی دارد و هنر ایران را در بازارهای خارجی نیز به دنیا معرفی می‌کند. اگر یک هنرمند قدمی بردارد، دولت هم باید در این زمینه حمایت کند. فرض



الاختيارات

رئيس لجنة الصناعات والبناجم بالبرلمان

الحاجة إلى استخدام المزيد من قدرات القطاع الخاص لتحقيق التنمية الاقتصادية



مدير المصنع وضمان الجودة لشركة بيك افروز غرب

عدم دخول البضائع الأجنبية عن طريق زيادة جودة المنتجات الإيرانية



لقد تم طرح هذا الأمر في محادثة مع الرئيس التنفيذي لشركة دهناز تك

القرارات ذات التفضيل السياسي تسبب صعوبة لللاقتصاد



اقرر مدير أعمال شركة بيك افروز غرب

خلق فرص عمل جديدة من خلال توسيع وتطوير المنتجات



مدير مطبعة القديانى

لقد تضاعف سعر الورق ثلاثة مرات في العامين الماضيين



المستشار القانوني للرئيس التنفيذي لمجموعة بنك سبه للإنشاء والتعمير

ضرورة الحد من البيروقراطية الإدارية من خلال توحيد جميع المؤسسات ذات الصلة



الرئيس التنفيذي لمعهد نوين التعليمي

تعتمد كفاءة القوى العاملة على الجمع بين التعليم والتدريب على المهارات



مسرع رواد الأعمال المبتكرين

أرزينه، أول منصة تبادل متافرس عبر الإنترنت في العالم



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

رقم ٢٧. الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: +٩٨٢١ ٨٨٦٤٨٤٢

رقم الفاكس: +٩٨٢١ ٨٨٦٤٧٨٦

الرمز البريدي: ١٥٨٨٨٢٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: +٩٨ ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

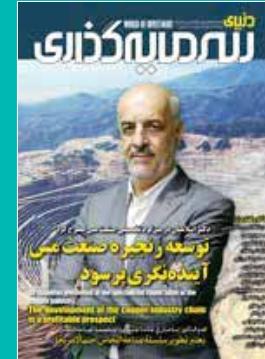
صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

مرتضى فغاني

رئيس التحرير: فرهاد أميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو



عالم الاستثمار

اختياراتكى لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمثل إيران، وهي دولة ذات حضارة قمتد لألاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبني التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متعددة وأثر تاريجية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وغير طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحاً ضخمة للمستثمرين.

تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واسحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئه الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنباً إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتحمسين والخبراء للتحقيق في القضايا من وجهة نظر الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين، يعتبر المهمة الرئيسية لمجلة عالم الاستثمار.

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

«مبيعات المواد الخام» تحدي تصدير البضائع الإيرانية

الممرات المحتملة والثروة الناتجة



فرهاد أميرخاني
رئيس التحرير

تواجه إيران منذ سنوات طويلة كافة أنواع العقوبات الدولية تحت ذرائع مختلفة، ولبعض الاعتبارات تم إنكار الآثار الضارة لهذه العقوبات؛ لكن الواقع هو أن العقوبات، مثل السرطان الخبيث، قد ألقت بظلالها على الاقتصاد بأكمله، وبالإضافة إلى إهدار مليارات الدولارات من الثروات، فقد تسببت في أضرار لا يمكن إصلاحها لاقتصاد بلادنا، وهو ما يمكن أن يعزى إلى الخسارة التاريخية لبلادنا. فرض الممر الإيراني في المنطقة، وقدر الان إجمالي طول الطرق في البلاد بأكثر من ۲۲۱ ألفاً و ۳۵۳ كيلومتراً، منها أكثر من ۸۸ ألفاً و ۷۷۳ كيلومتراً مرتبط بالطرق بين المدن، كما يوجد في بلادنا حوالي ۱۵ ألف كيلومتر من خطوط السكك الحديدية، منها حوالي ۱۲ ألف كيلومتر مخصصة للخطوط الرئيسية. وترتبط جميع هذه الطرق، سواء الطريق البري أو السكك الحديدية، بالموانئ البحرية أو المطارات، والتي تظهر مجتمعة القدرة المناسبة لشبكة النقل في بلادنا على المستوى الإقليمي. على الرغم من أن قدرة النقل في بلادنا تبدو للوهلة الأولى مثيرة للإعجاب من حيث الطول والحجم؛ لكن مع قليل من التأمل يتبين أنه بسبب استمرار العقوبات وتقلص الموارد المالية وغفلة المديرين في الفترات الماضية، ظلت الممرات الرئيسية غير مكتملة وقد طغى هذا النقص على جميع قدرات الممرات في بلادنا. من بين أمور أخرى، يمكننا أن نذكر طريق السكك الحديدية غير المكتمل رشت-آستارا، الذي يبلغ طوله ۱۶۰ كم، والذي يقع في المر الشمال الجنوبي وله أهمية خاصة كجسر بين الدول الأوروبية مع المحيط الهندي والخليج الفارسي. كما يربط هذا الممر دول أوروبا والدول الاسكندنافية وروسيا بدول الخليج الفارسي والمحيط الهندي وجنوب شرق آسيا عبر إيران. والآن، أدى عدم وجود هذا الطريق إلى تدمير القدرة الاستيعابية الكاملة لهذا الممر، والذي يستخدم أحياً كوسيلة نقل مشتركة، ومن بين الحالات الأخرى، يمكننا أن نذكر خط السكة الحديدية غير المكتمل بين تشابهار وزاهدان. سنوات عديدة، ظل جزء من هذا الطريق الذي يبلغ طوله ۶۲۸ كيلومتراً، والذي يعد أحد أطول محاور السكك الحديدية وأكثرها اقتصادية في البلاد، غير مكتمل. الممر الذي سيربط، عند اكتماله، الميناء البحري الوحيد في البلاد، تشابهار، زاهدان ومن عاصمة المحافظة إلى شبكة السكك الحديدية الوطنية. ورغم أنه تم مؤخراً من خلال توقيع عقد مع روسيا أو تخصيص أموال من صندوق التنمية، اتخاذ إجراءات لإزالة هذه النواقص؛ ولكن يمكن القول بثقة أن الربح والثروة الاممحددة لهذا المماطلة كانت صالح المنافسين الإقليميين. المستقبل ملك لأطفال إيران علينا جميعاً أن نكون مسؤولين عنه ومحاسين عليه. ■



مorteza Faghi
عضو غرفة تجارة طهران

منذ بداية عام ۲۰۲۳، لم تتغير صادرات إيران غير النفطية كثيراً مقارنة بالعام السابق. وبحسب الإحصائيات المنشورة، بلغت صادرات بلادنا السالع غير النفطي ۴۰ ألفاً و ۷۰۸ طناً وقيمة ۱۵ ملياراً و ۹۰۶ مليون دولار، مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق. ارتفعت هذه الكمية بنسبة ۷٪. أما من حيث قيمة الدولار فقد انخفضت بنسبة ۷٪. من ناحية أخرى، ارتفعت كمية واردات البلاد بنسبة ۱۸٪. في المائة إلى ۱۱۸۴۲ طناً وبلغت قيمتها ۱۹ ملياراً و ۵۳۹ مليون دولار. وبحسب الإحصائيات المنشورة، في الربع الأول من عام ۲۰۲۳، تبلغ حصة الصادرات إلى دول مختلفة مثل الصين ۲۹٪ بقيمة ۴ مليارات ۶۴۴ مليون دولار، العراق ۴۰٪ بقيمة ۲ مليار دولار والإمارات ۲٪ بقيمة ۷۲۷ مليون دولار، ترکياً ۲۷٪ بقيمة ۷۷۸ مليون دولار، والهند بنسبة ۳٪ بقيمة ۶۲۴ مليون دولار.

ومن خلال التحقق من الإحصائيات المتوفرة، يمكننا الحصول على؛ ورغم ارتفاع وزن صادرات السالع غير النفطي، إلا أن قيمتها بالدولار انخفضت، ومن ناحية أخرى، ارتفعت القيمة долارياً للسالع المستوردة. ويعتبر أنه تم في الأشهر الأربع الأولى من العام الجاري تصدير ۴۰,۷۵۸,۰۰۰ طن من البضائع بقيمة ۱۹,۰۹۶,۰۰۰,۰۰۰ دولار من البلاد، فقد بلغ متوسط قيمة كل طن من البضائع المصدرة من البلاد خلال هذه الفترة حوالي ۳۴۸ دولاراً. ومع اعتبار استيراد ۱۱ مليوناً و ۸۴۲ ألف طن بضائع بقيمة ۱۹ ملياراً و ۵۹ مليون دولار خلال الأشهر الأربع الأولى من العام الجاري، بلغت قيمة كل طن من السالع المستوردة نحو ۱۶۰ دولاراً؛ بينما ستبليغ قيمة كل طن من البضائع المستوردة عام ۲۰۲۲ نحو ۴۳۵ دولاراً، مما يعني انخفاضاً قدره ۲۸ دولاراً لكل طن من البضائع. ومن ناحية أخرى، تبلغ قيمة كل طن من البضائع المستوردة إلى البلاد حوالي ثلاثة أضعاف قيمة البضائع المصدرة.

ويُبغي اعتبار العامل الأكثر أهمية في هذا الغلل هو الفرق الأساسي بين السالع المصدرة والمستوردة؛ ويعاً أن غالبية واردات إيران تشتمل الآلات والسلع ذات القيمة المضافة العالية. ومن ناحية أخرى، فإن غالبية سلع التصدير الإيرانية هي سلع ذات قيمة مضافة منخفضة ومواد خام. وحتى في حالة صناعات مثل الصلب، فإذنا نواجه صادرات ذات قيمة مضافة منخفضة وواردات من سبائك الفولاذ عالية الجودة ذات قيمة مضافة أعلى. ومن ناحية أخرى، يجب أن يضاف إلى هذا العامل أيضاً انخفاض قيمة سلع التصدير الإيرانية مثل الفولاذ بسبب الخصومات التي يقدمها المنتجون الروس. ووفقاً للإحصائيات والتحليلات المذكورة، يمكن القول إن حالة الميزان التجاري والصادرات والواردات في إيران تحتاج إلى إصلاح جذري والتحرك نحو إنتاج سلع ذات قيمة مضافة أعلى وبعيدة عن بيع المواد الخام. ■

«نحاس» المعدن الأكثر طلباً في المستقبل

مع زيادة كهربة العالم، وتطور التوسع الحضري، وزيادة شراء الناس، فإن تلبية الطلب على النحاس سيؤثر أمراً معيلاً وربما يعزز سعر المعادن. وفي الوقت نفسه، فإن تنفيذ التقنيات المبتكرة في مجال الاستخراج والمعالجة، ودعم الاستثمارات والسياسات في صناعات إعادة تدوير المعادن سوف يسمى في تحقيق إنجازات جديدة في هذا المجال.

باعتباره معدلاً متغيراً للكهرباء، فإن النحاس يربط بين الماضي والمستقبل، ولذا فإن الاستثمار في صناديق الاستثمار المتداولة التي توفر تعدين رواسب النحاس يمكن أن يكون أمراً شططاً وفعلاً للمحافظ والاستثمار، مما يساعد المستثمرين على الاستفادة من الفرص المحتملة في المستقبل.

في حالة صناديق الاستثمار المتداولة للنحاس، يمكن للمستثمرين التعرض لسوق النحاس بشكل غير مباشر من خلال النظر في الاستثمارات التي تتم في تعدين النحاس أو النحاس. وفي الوقت نفسه، فإن مراجعة العقود الآجلة للنحاس المعلن عنها في بورصات المعادن العالمية تمنحك للمستثمرين الفرصة للمشاركة في السوق بطريق أقل خطورة. تسمح العقود الآجلة للمشترين والبائعين بإصلاح الأصل بسعر محدد. هذه المعلومات حول العقود المستقبلية التي يتم الإعلان عنها في البورصات العالمية، تعمل بمحاذة شبكة أمان لرأس المال في السوق. أخيراً، هناك أنواع من أصول النحاس التي يمكن أن تكون محفوفة بالمخاطر، ولكن هذا يعد أحد أكثر الطرق المباشرة إلى السوق وهو أيضاً طريق استراتيжи، يمكن للمستثمرين شراء أسهم الشركات العاملة في مجال تعدين ومعالجة واستكشاف النحاس والاستفادة من أداء هذه الشركات وسعر النحاس. عادةً ما تكون الشركات الأكثـر تقدماً أقل مخاطرة مقاومة للشركات الأصغر سنـاً.

عقد النخاس الآجل هو اتفاق بين المتداولين لبيع أو شراء النخاس في تاريخ محدد في المستقبل. لشراء العقود في سوق الأسهم، يستخدم متداولون العقود الآجلة الرافعة المالية. إذا انخفضت الأسعار، يجب على المتداول توفير أموال إضافية (هامش) للحفاظ على المركب. عند انتهاء صلاحية العقود الآجلة، يجب على المتداولين اختيار بين قبول التسلیم الفعلي للسلعة أو تجديد المركب إلى الشهر التالي. يعتبر تداول العقود الآجلة للنخاس في البورصات العالمية نهجاً أكثر تعقيداً للتداول لأنّه يطلب إدارة نشطة للموقف من قبل المتداول.

أهمية الاستثمار في النحاس
يعود النحاس معدناً قابلاً للتداول بشكل كبير وله أحاطه بيانية محددة جيداً.
وبالنظر إلى أن النحاس مسعر بالدولار الأمريكي، فإن قيمة الدولار تؤثر
على سعر النحاس.
التحليل الفني ... يستخدم في طرق تداول النحاس.
عندما تزدهر الأسواق الناشئة، تميل أسعار النحاس إلى الارتفاع، حيث أن
الطلب مدفوع في المقام الأول بالبناء والتشييد.
طرق أخرى في تجارة النحاس

معدن النحاس المبادىء: في هذه الطريقة، يمكنك شراء بعض معدن النحاس والاحتفاظ به كأصل حتى تصبح جاهزاً لبيعه.

عقود الفروقات (CFD): يتيح لك تداول عقود الفروقات مراقبة وتحديد تغيرات الأسعار في الوقت الفعلي دون شراء النحاس المبادىء. نظراً لأن العقود مقابل الفروقات هي منتجات ذات رافعة مالية، يمكنك التعرف على الأعمال الأساسية من خلال استثمار مبلغ صغير. نظرًا لأنه يتم تحديد الربح أو الخسارة بناءً على القيمة الكاملة لمراكز التداول.

■ يرجى ضخمه



أمين سر جمعية النحاس الإيرانية
ابوالفضل صالح آبادی

أرزيه، أول منصة تبادل متافرس عبر الإنترنط في العام



أدى ظهور التقنيات الرقمية إلى خلق مفاهيم مبتكرة مثل متافرس وتبادل العملات المشفرة، وطرق التفاعل مع العالم الافتراضي وإدارة الأصول الرقمية. عالم متافرس عبارة عن مساحة افتراضية مشتركة تتبع للمستخدمين التفاعل مع بعضهم البعض ومع الكائنات الرقمية في الوقت الفعلي. كما توفر منصات

عباس قلبي زاده

مسرع رواد الأعمال المبتكررين
أدى ظهور العوامل المستندة إلى DAPs (المركيزية) وأثر شيوخها في عالم متافرس، مما يتيح الملكية الائمة وتداول الأصول الافتراضية.

• عالم متافرس: ظهور العالم الرقمي، مع ظهور تقنية سلسلة الكتل، أصبحت البرامج المستندة إلى DAPs (المركيزية) أكثر شيوعاً في عالم متافرس، مما يسمح للملوك الائمة وتبادل الأصول الرقمية.

• بورصات العملات المشفرة: السوق العالمية للأصول الرقمية أصبحت يجذب المستثمرين والتجار والمحممين من جميع أنحاء العالم.

• التقاطع بين عالم متافرس وبورصات العملات المشفرة: إن التقاطع بين عالم متافرس وبورصات العملات المشفرة له وعود كبيرة. أحد هذه الوعود هو إمكانية دمج تقنية سلسلة الكتل في عالم متافرس، مما يسمح للمستخدمين بامتلاك أصولهم الافتراضية وتدالوها بشكل آمن.

أ. العقارات الافتراضية: يمكن عرض ملكية الأراضي والعقارات الافتراضية في عالم متافرس باستخدام الرموز المستندة إلى سلسلة الكتل، مما يخلق سوقاً جديداً للعقارات الافتراضية.

ب. السلع والأشياء الافتراضية: يمكن تميز الأشياء الافتراضية النادرة والقيمة وتدالوها في بورصات العملات المشفرة، مما سيؤدي إلى تطوير سوق الأصول الرقمية. ي. الأنظمة الاجتماعية والاقتصادية اللامركزية: يمكن لعالم متافرس استضافة أنظمة اجتماعية واقتصادية لا مركزية حيث يتفاعل المستخدمون ويعاملون ويجررون المعاملات الاقتصادية في بيئه دون الحاجة إلى اللغة.

• تحديات وقضايا كبيرة

أ. الأطر واللوائح التنظيمية: تخلق الطبيعة الديناميكية لعالم متافرس وعمليات تبادل العملات المشفرة تحديات أمام السلطات لحماية المستهلكين ومنع الأنشطة غير القانونية.

ب. الأمان والخصوصية: يمتلك عالم متافرس و العملات المشفرة أصولاً رقمية. من المهم التأكد من وجود تدابير أمنية وخصوصية قوية.

ي. قابلية التشغيل البيئي: يتطلب إنشاء تفاعلات في الوقت الفعلي بين منصات متافرس المختلفة وعمليات تبادل العملات المشفرة حلوأً للتوجه القياسي وقابلية التشغيل البيئي.

الخلاصة: إن تقاطع عالم متافرس وبورصات العملات المشفرة يخلق فرصاً جذابة لحصر جديد من الاقتصاد الرقمي والتفاعلات الاجتماعية. ومع ذلك، فإن إدارة تحديات التكوين والأمن وقابلية التشغيل البيئي أمر ضروري لتسخير الإمكانيات الكاملة لهذا الالتقاء، وبينما تتطور التكنولوجيا باستمرار، فإن التكيف مع هذا التقاطع سيحدث تحولاً ثورياً ومثيراً نحو مستقبل رقمي يعتمد على الاقتصاد الرقمي. ■

عضو مجلس الإدارة ونائب رئيس التنقيب عن المعادن وتطويرها في الشركة الوطنية لصناعات النحاس في إيران

الاستغلال الأمثل للاحتياطيات باستخدام المعرفة الحالية



تعمل الشركة الوطنية لصناعات النحاس في إيران وفق نهج تطوير الأنشطة الاستكشافية بناءً على وصف النظام الأساسي وأساس مهمتها المتصلة. من أجل مزيد من التحقيق في الأنشطة والإجراءات التي اتخذتها هذه الشركة، أجرينا مقابلة مع شهريلار متوكل، عضو مجلس الإدارة ونائب رئيس التنقيب عن المعادن وتطوير الشركة الوطنية لصناعات النحاس في إيران. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في مجال الاستكشاف نواجه تحديات أنه على الرغم من استخدام المعرفة والأدوات المتقدمة لتقليل المخاطر وزيادة فعالية أنشطة الاستكشاف إلا أن نسبة النجاح فيها منخفضة مقارنة بالصناعات الأخرى، لذلك يجب علينا دأباً متابعة أحدث ما توصل إليه الخبراء في مجال المعرفة والتقنيات. الاستكشاف وأدوات الدراسة وبرامج التكامل والنندجة وتفسير النتائج وما إلى ذلك، لتكون مجهزة لزيادة معدل النجاح في العثور على رواسب جديدة. بالإضافة إلى ذلك، فإن الاستغلال الأمثل لاحتياطيات النحاس لا يمكن تحقيقه إلا باستخدام التكنولوجيا الحديثة.

في السنوات الأخيرة، قامت شركة صناعات النحاس الوطنية الإيرانية بوضع استثمار واستهداف خاص لتطوير الدراسات الاستكشافية وزيادة فعالية التنقيب في المناطق المتاحة لشركة صناعات النحاس الوطنية الإيرانية. ويظهر في السنوات الأخيرة استمراً مذهلاً لنمو الحفر الاستكشافي في عام ٢٠٢٣ مقارنة بعام ٢٠١٨ في الشركة الوطنية لصناعات النحاس الإيرانية. بحيث تشير خطة ٢٠٢٣ إلى نحو ٧ أضعاف مقارنة بعام ٢٠١٨ وزيادة بنسبة ٥٠٪ على الأقل مقارنة بالعام الماضي. تم في هذا العام وضع الخطط لتحقيق الرقم القياسي لأعلى كمية من الحفر الاستكشافي السنوي في تاريخ الشركة الوطنية الإيرانية لصناعات النحاس مع زيادة بنسبة ٥٠٪ في عمليات الحفر مقارنة بالعام السابق وتصل إلى مبلغ يزيد عن ٣٠٠ ألف متر، فيما بلغ أعلى رقم قياسي لعام ٢٠٢٢ ألف ٣٣٢ مترًا.

تحاول شركة صناعات النحاس الوطنية الإيرانية ترسیخ اسمها كأحد المؤدين الرئيسيين للنحاس في السوق العالمية. ومن ناحية أخرى، تنشط هذه الشركة في مجال البحث والتطوير وتحاول تنفيذ عمليات إنتاج النحاس الحديثة وتحسين عمليات التعدين من أجل إدارة الموارد بدقة. ولحسن الحظ، فإن مجال التنقيب عن المعادن وتطوير الشركة الوطنية لصناعات النحاس الإيرانية، بالاعتماد على المعرفة الجديدة والاستفادة من القوى الخبيرة في مجال التنقيب، قد حقق أيضاً احتياطيات جديدة أخرى. كما أنه من خلال استكمال أعمال التنقيب ومعرفة الأبعاد الرئيسية للعديد من المكامن الجديدة، فإن التقدير الدقيق لهذه الاحتياطيات في السنوات القادمة يمكن أن يكون له تأثير على تحسين وضع البلاد من حيث الاحتياطيات المعروفة. ■

قدم الدكتور إسلاميان في المائدة المستديرة المتخصصة لصناعة النحاس

يعتبر تطوير سلسلة صناعة النحاس احتمالاً مربحاً

ألف طن ومصنعين. ويعمل في هذه الشركة مصنع أنابيب النحاس بطاقة ١٢ ألف طن.

ويرى أن صناعة النحاس في البلاد تم إهمالها ويجب النظر إلى قطاع التقني بشكل خاص وعملي.

جودة النحاس الإيرلندي تتوافق مع المعايير الدولية

وقال دكتور أبو الفضل صالح آبادي، أمين سر جمعية النحاس الإيرانية: إن محتوى النحاس في الاحتياطي المكتشفة في العالم يبلغ حتى الآن ١٢ مليون طن ومن المتوقع أن يرتفع إلى ٢٨ مليون طن. هذه الكمية من النحاس هي أساس تجارة بقيمة ٢٤ دولار، والتي تتنافس فيها الدول المنتجة بشدة للحصول على حصة أكبر. ونظراً لأهمية النحاس في الترتيب الصناعي وتطوير البنية التحتية المستقبلية، فمن المتوقع أن يصل حجم الطلب على النحاس في العالم إلى ضعف إجمالي محظوظ هذا المعدن في العالم.

ولا تمنع إيران بعلاقة فعالة مع المراكز العلمية والبحثية في العالم

وقال المهندس هادي محمددوست، رئيس هندسة التقني في شركة صناعات النحاس الوطنية الإيرانية، في إشارة إلى تحديات التقني: لا يوجد الكثير من أدوات التقني في إيران، كما يعد عدم دخول بعض التقنيات الجديدة قضية مهمة، والتي للأسف لا يمكن استخدامها بسبب العقوبات. مشكلة أخرى للبلاد هي العقوبات الذاتية، والتي يمكن، على سبيل المثال، الإشارة إليها ضمن فئة أوجه القصور والتغييرات المتكررة في مجال قوانين وإرشادات التعدين، فضلاً عن عدم وجود تفاعل سليم بين الهيئات المسؤولة عن إصدارها. تراخيص التعدين والناشطين في هذا المجال. فعلقد جعلت الحكومة شروط تسليم الألغام صعبة

وقال المهندس مجید خسرجردي، مدير الاستثمارات في الشركة الوطنية لصناعات النحاس الإيرانية، فيما يتعلق بمشاكل التقني في إيران: إن بعض المنظمات الحكومية والمرتبطة بالحكومة جعلت من الصعب للغاية إصدار تراخيص نقل مناطق التقني لدرجة أن العديد من الناشطين في ويعاني هذا الحقل وكذلك الشركة الوطنية لصناعات النحاس في إيران من مشاكل. وقال: "الحسن الحظ فإن شركة النحاس لديها نظرة إيجابية للغاية في مجال الاستثمار وتقوم بالاستثمارات اللازمة في هذا المجال بحسابات خبراء دقيقة ومراجعة الاعتبارات التي تساعد على تقليل مخاطر الاستثمار". ■



وناقشت مجلة عالم الاستثمار الشهرية الاحتياجات والقدرات المهمة لهذا القطاع في مائدة مستديرة بعنوان "تحقيق سلسلة النحاس في البلاد". وبناء على ذلك، قمت دعوة المديرين والخبراء في هذا المجال لإبداء آرائهم حول القضايا المطروحة من خلال الحضور إلى مكتب هذه المطبوعة. نقرأ أجزاء من هذه المائدة المستديرة.

صرح دكتور وحيد إسلاميان، عضو مجلس إدارة جمعية صناعات النحاس الإيرانية، أنه تم إهمال سلسلة قيمة النحاس ولم يتم القيام بأي عمل كبير في صناعات النحاس المتوسطة والنهائية، مضيفاً: منذ عام ١٩٧٨ زادت قدرة الكاشف وارتتفعت الكمية من ٦٠ ألف طن إلى ٢٠٠ ألف طن. وسيصل المستقبل إلى ٤٠٠ ألف طن. وتتجذر الإشارة إلى أن زيادة القدرة تتطلب توفير البنية التحتية وأشار إلى أن إيران تقع على خط النحاس، وقال: إن الكثير من المناجم لم تُمس، واكتشافاتها تتطلب الكثير من رأس المال.

وعلينا أن نتحرك نحو الاكتشافات الجديدة

وأشعار دكتور بهرام شکوري، رئيس جمعية صناعة النحاس الإيرانية، إلى أن صناعة النحاس لها مستقبل جيد، لأن العالم أصبح أكثر صرامة في استهلاك الوقود الكربوني، وقال: الابتكارات الجديدة ستزيد الصناعة من الكربون واللحاس غير الضروري. استهلاك. لقد كان تطور التكنولوجيا الخضراء في مجال النحاس محركاً جيداً لهذه الصناعة على نطاق عالمي. فيرأيي، سيكتسب النحاس في المستقبل قيمة الذهب وسيكون الاستثمار فيه جذاباً.

وشدد هذا الناشط في قطاع التعدين: على البلاد أن تتجه نحو الاستثمار في الصناعات عالية التقنية، لأن العالم يحتاج إلى هذه الصناعة وقيمتها المضافة ومكاسبها من العملة أكثر من إنتاج عدةطنان من المنتجات الأخرى مثل النحاس والصلب.

وبنفي النظر إلى الجزء الاستثماري بطريقة خاصة وعملية

وقال المهندس محمد رضا ميرزاي، الرئيس التنفيذي لشركة باباك للنحاس الإيرانية، بالتعريف بأنشطة هذه الشركة وقال: شركة النحاس بباباك الإيرانية هي شركة تابعة لشركة ميدكو الشرق الأوسط للتعدين وتطوير التعدين القابضة، وتمثل مصنعين لكاثود النحاس بطاقة ٥٠



لقد تم طرح هذا الأمر في محادثة مع الرئيس التنفيذي لشركة دهناز تك
القرارات ذات التفضيل السياسي تسبب صعوبة للاقتصاد



دور صناعة الصلب في إمدادات الطاقة لمحطات توليد الكهرباء في البلاد



مولود غلامي
صحافي اقتصادي

تعتبر الصناعات الفولاذية من أكبر وأهم القطاعات الإنتاجية في الدولة وتشكل حوالي ٣٠٪ من صافي الإنفاق القومي. ويحسب الإحصائيات الرسمية فإن القيمة المضافة لصناعة الصلب تصل إلى ٢٠ مليار دولار سنويًا، وستتيكز صناعات الصلب ٢٠ مليار كيلووات/ ساعة من الكهرباء سنويًا لخلق هذا القدر من القيمة المضافة. إن وجود محطة طاقة بقدرة ٤٠٠٠ ميجاوات في صناعة الصلب يشجع الشركات الخاصة وشبه الحكومية الكبيرة في هذا المجال على إنتاج الكهرباء وتقليل عبء الطاقة عن الحكومة. أصبح نقص مصادر الطاقة وانقطاع التيار الكهربائي أحد التحديات الرئيسية للصناعات، وخاصة الصناعات كثيفة الاستهلاك للطاقة مثل الصلب، في السنوات الأخيرة. وبطبيعة الحال، يمثل انقطاع الغاز في فصل الشتاء مشكلة أخرى للصناعات التحويلية، مما يؤثر سلبًا على إنتاجها وبيعاتها وصادراتها. وعلى هذا الأساس ومن أجل توفير جزء من الكهرباء التي تحتاجها الصناعات، في خريف عام ١٤٠٠هـ، قررت الحكومة الثالثة عشرة إيجاد حل، ووافقت بالتعاون مع وزارة الصناعة والطاقة والصناعات الفولاذية مذكرة تفاهم لإنشاء ١٤ محطة للطاقة الحرارية بقدرة ١٠٠ ألف ميجاوات من الكهرباء.

ثالث عشر، لما يقتصر الأمر على عدم اكتفاء أي من وحدات محطات توليد الكهرباء في صناعتي الصلب والتدعين، بل إن بعض الشركات المذكورة التي وقعت على المذكرة ليس لديها خطة تفاصيل لبناء محطة كهرباء حرارية في وحداتها.

وبالنظر إلى خطط بناء محطات توليد الطاقة من قبل الوحدات الصناعية والتدعينية في السنوات الأخيرة، يمكننا أن نأمل أنه خلال العام أو العاشر المقبلين سيتم إنتاج جزء من الكهرباء التي تستهلكها الصناعات من قبل الشركات وسيتم تقليل نقص الكهرباء بشكل خاص.

في فصل الصيف، وبهذه الطريقة، سيتم أيضًا حل مشكلة خفض الإنتاج والمبيعات والصادرات للوحدات الصناعية والتدعينية وشركات صناعة الصلب.

الشركة المتخصصة في تطوير المناجم والصناعات المعدنية بالشرق الأوسط ميدكو، رغم أنها ليست من بين ١٤ شركة للصلب التزمت بناء محطة للطاقة الحرارية، إلا أنها تمت في عام ١٤٠١هـ من استخدام الطاقة الداخلية لمصانعها الشركات التابعة لبناء وحدة لتوليد الطاقة بالدورة المركبة بقدرة ٤٥٠ ميجاوات، بناءً واحدة حديثة في الفئة F والاتصال بالشبكة الوطنية.

وبهذه الطريقة، تمكنت ميدكو من تنفيذ وتشغيل جميع مراحل التصميم والبناء واستيراد المعدات وتشغيل محطة توليد الكهرباء بقدرة ٤٥٠ ميجاوات دون مساعدة مقاولي بناء محطات الطاقة مثل مينا. ومن هذا المنطلق، ينبغي اعتبار ميدكو بمثابة المظهر الكامل لصناعة الصلب في البلاد في تنفيذ شعارات الافتاء الذاتي وزيادة الإنتاج وخلق فرص العمل والاعتماد على المعرفة.

وبحسب ناشطين في القطاع الخاص، فإن الصادرات واجهت صعوبات في العديد من القطاعات، كما يشكل تهريب الوقود تحدياً مهمًا لنا. من أجل مزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع سيد مرتضى هاشمي، الرئيس التنفيذي لشركة دهناز تك. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة نشاطها منذ عام ٢٠١١ بتوريد المواد الأولية لشحوم المحركات وأضافت التصدير إلى القطاع الجانبي. منذ البداية تخصصت هذه الشركة في توريد المواد الأولية لصناعة زيوت التشحيم الصناعية وهي خاصة بالكامل.

السوق المحلية كبيرة جدًا وهذا السوق له تجزئة خاصة. في قطاع التصدير، تقوم بتصدير المنتجات الثانوية مثل البارافين والزيوت الأساسية وإعادة التدوير. تتجه صادراتنا بشكل أساسى إلى الهند والإمارات العربية المتحدة، حيث يوجد للنفط المعاد تدويره جماهير خاصة به في الإمارات العربية المتحدة. ويتم تصدير معظم النفط المعاد تدويره الذي تستورده إيران إلى الإمارات العربية المتحدة من قبل نفس الدولة إلى البلدان الأفريقية، وهو ما يشكل أكثر من ٨٠٪ من السوق المستهدفة. في رأيي أن سعر المحروقات يجب أن يصل على الأقل إلى رقم يتماشى مع المعدلات العالمية، وهو ما حدث في جميع أنحاء العالم، لكن لا يمكن أن نلمس الأسعار في بلدانا، لأن هذه القضية سياسية ولها آل القضايا الجانبية.

إننا نواجه مشاكل في ثلاثة مجالات هي "صنع السياسات" و"التنفيذ" و"المراقبة". والحقيقة هي أن عملية صنع السياسات من البرطان إلى الحكومة غالباً ما تكون خاطئة وغير مهنية. وبينما يبلغ عدد النواب في المجلس الإسلامي ٢٧٠ نائبًا، والقاعدة أن هذا العدد من النواب لا يمكنه المعرفة في كل المواضيع المتخصصة، لكن القصة مختلفة تماماً في الحكومة. كل قسم لديه وصي خاص به، ولكن للأسف تم إدارته من قبل أشخاص غير خبراء وغير مرتبطين. والكلمة الأخيرة..

كل أفراد المجتمع تقريباً يدركون كل ما ذكر أعلاه، لأنهم يواجهون هذه المشاكل ويفهمونها من كل قلوبهم، والآن جاء دور التصحيح والعمل والتنفيذ. وينبغي على رجال الحكومة التحرك في أسرع وقت ممكن لتصحيح الأمور مثل التعيينات المتخصصة، وتسهيل القوانين والمبادرات التوجيهية، ودعم ومساعدة البنوك، والتحرك نحو اقتصاد ديناميكي وتنمية مستدامة ■

تقليل اعتماد الدولة على المنتجات البترولية والبتروكيماوية من خلال منظور تنموي



عبد الرحمن جوادی بالاجاده
رئيس قسم الاتصال وال العلاقات العامة
شركة کیان للبتروكيماويات

ضرورة الاهتمام باستراتيجية القائد الحكيم للثورة في تطوير سلسلة القيمة المضافة للمشاريع الكبرى ملصفي النفط، مشروع كيان العلائق، التجسيد الملمس لل استراتيجية الموجهة نحو الإنفاق يحتاج إلى الدعم الشامل من جانب الحكومة. حكومة، خلال العقد الماضي، أكدت بكار المسؤولين في البلاد بشكل مباشر على أهمية تطوير ملصفي النفط بهدف استكمال سلسلة القيمة المضافة وبناءً على نهج من يبيع الخام وإنفاق المنتجات النفطية في الصناعات البتروكيمائية التابعة لها، وألزموا الحكومة بتبنته هذا الأمر. استراتيجية البنية التحتية هذه: إن النظرة العميقية والموجهة نحو التنمية تتطلب زيادة الإنفاق في اتجاه الإنفاق الذاتي وتقليل اعتماد البلاد على المنتجات النفطية والبتروكيماوية والاستغلال الأشلل للقدرات الطبيعية والبشرية الهائلة في البلاد. في هذا النوع من الظروف؛ وعملياً لا يتبع قدرات وخبرات القوى البشرية والثروات المعدنية للبلاد ويتحقق تطوير الصناعات والوصول إلى الأسواق العالمية في مجال المنتجات البتروكيمائية والمنتجات البترولية.

وأدى إهمال الحكومات السابقة في الاهتمام والدعم بمشاريع البتروكيمائيات الكبيرة إلى شود المستثمرين في المشاريع واستمرار روح بيع المواد الأولية وركود الصناعات البتروكيمائية. عرقلة تنفيذ قانون الملصفي النفطي، بسبب تشديد المرشد الأعلى وعدم وجود مساعدة واضحة وتأخيرات تنظيمية في الحكومة، تسببت في مشاكل كبيرة في استثمار المشاريع الكبيرة مثل "کیان للبتروكيماويات".

من أهم المشاريع البتروكيمائية الاستراتيجية والأهم في الدولة والشرق الأوسط بحسب مواقفات الحكومة وبعد شاطئها من قبل رئيس الحكومة آذاك عام ٢٠١٤، هي شركة کیان للبتروكيماويات والتي قامت الخصائص المميزة في صناعة البتروكيمائيات. إن تنفيذ مشروع أوليفين ١٢ وأرماتيك ٥ على مرحلتين وفي ٥ خطط من قبل شركة کیان للبتروكيماويات يمكن أن يكون تحققًا لاستراتيجية القائد الحكيم للثورة الإسلامية في تطوير سلسلة القيمة المضافة لمشاريع البتروكيمائيات.

وسيتحقق مجمع کیان للبتروكيماويات في حال اكتمال المشروع إنتاج أكثر من ٢٥ مليون طن من المنتجات البتروكيماوية سنويًا ومن ناحية أخرى، بعد الانتهاء من المشاريع، يمكن أن يكون توسيع ١٥ ألف شخص بشكل مباشر و٧٠ ألف شخص بشكل غير مباشر حلًاً مهماً للتوظيف والإنتاج في البلاد. إن مجمع کیان للبتروكيماويات في وضع حيث يحظى بنظرية واهتمام خاصين من الحكومة في إزالة العقبات التي تعترض تقديم المشروع مثل الاستثمار الأجنبي في شكل خطة فيناس والمساعدة الخاصة من خلال تخصيص موارد الائتمان والعملة من صندوق التنمية الوطنية، يمكنه تقرير عملية الاستغلال وإزالة العقبات أمام إنتاج المنتجات المهمة وتحسين تطبيقها في صناعات أخرى مثل الأوليفين والألومنيوم وغيرها.

ومن المتوقع أن يتم اتخاذ خطوات مهمة بدعم من المساهمين في شركتي بتوفارهنج وبارياني، بحسب تأكيد أعلى سلطة في البلاد لبدء مشروع کیان للبتروكيماويات وحل المشاكل القائمة.

تحسين علاقات إيران الاقتصادية مع دول المنطقة من خلال إطلاق مشروع کیان للبتروكيماويات العملاق

تأسست شركة کیان للبتروكيماويات في عام ٢٠١١ كمشغل لمشروع أوليفين ١٢ وأرماتيك ٥. تم تعريف مشروع کیان للبتروكيماويات في البداية على أنه مجتمع بتروكيمايي يشتمل على وحدة ما قبل الفصل للأعلاف والعطريات والأوليفينيات بالإضافة إلى عدد من الوحدات الهائلة. وفقاً للدراسات التي تم إجراؤها ومكانة المنتجات البتروكيمائية في الأسواق المحلية والدولية خلال السنوات القادمة وإمكانية توفير المعرفة الفنية لوحدات المصب والأرض المخصصة للمشروع ووحدة الأوليفين مع الأخذ في الاعتبار تغذية الغاز السائل، إلى جانب وحدات استخلاص البنزين والبوتادين والبيروديين الألكلية في المتبع وعدد من الوحدات النهائية في فروع الإيلينين وببروبيلين والبنزين بما في ذلك وحدات إيثيل بنزين وموئم ستابرين وبولي إيشلن الثقيل وأكسيد البروبيلين وكحول أوكسو كالبيكل النهائي للمعقد.

اعتبر الدكتور مهدى عبورى الرئيس التنفيذي لشركة غدير للاستثمار في لقاء مع أعضاء مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي ونائب رئيس شركة کیان للبتروكيماويات مشروع کیان للبتروكيماويات الصخم أحد القدرات الاقتصادية والإنتاجية الجيدة جداً من البلاد.

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة غدير للاستثمار، معتبراً أهمية مشروع کیان للاقتصاد وخصوصية الصناعات البتروكيمائية بما يتماشى مع تحقيق استراتيجية فرزانة القيادة للثورة الإسلامية في ملصفي النفط وإنتاج ومعالجة المنتجات مقابل مبيعات الخام: "جهود وسياسات شركة غدير للاستثمار، المساعدة والرفقة مع المساهمين في مشروع کیان للبتروكيماويات هم المسؤولون عن إنجاز وتشغيل هذا المشروع الوطني. كما قدم المهندس عبدالله ياورى عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة کیان للبتروكيماويات تقريراً عن إجراءات وعملية التمو والتطوير لمجمع کیان، وضرورة تسهيل توفير مصادر الائتمان للاستثمار الأجنبي، وتسهيل ضمانات وشروط قبول الممول لإنجاز وتشغيل مشروع کیان، مشيراً إلى المزايا الخاصة لمشروع کیان للبتروكيماويات من حيث البنية التحتية ونوعية المنتجات البتروكيمائية.

واعتبر الدكتور إسماعيل قبلى، الرئيس التنفيذي لشركة بارسيان لتطوير النفط والغاز، خلال زيارة لموقع کیان في عسلوية، مشروع کیان للبتروكيماويات مشروعًا ضخمًا مهمًا للغاية في الصناعة والإنتاج في البلاد. واعتبر الحصول على تصریح لـ ٩٠٠ ألف طن من العلف من شركة الغاز الوطنية أهم إجراءات الدعم هذا العام، وفي جزء من كلمته قرم تقريراً عن تصرفات وأداء شركة بارسيان لتطوير النفط والغاز في توفير الموارد واحتياجات الدعم في حدود حصة الشركة في المشروع.

واعتبر الرئيس التنفيذي لشركة کیان للبتروكيماويات أهمية هذا المشروع لل الاقتصاد الكلي للبلاد وخصوصية صناعة البتروكيمائيات في تحقيق استراتيجية المرشد الأعلى في منع مبيعات الخام واستكمال دورة الإنتاج والبيعات، وأعلن: "يمكن منتجات هذا المشروع أن تحرر البلاد من التبعية وأن استيراد المنتجات البترولية في المنتجات الاستراتيجية مثل الأوليفين والعطريات وغيرها غير ضروري بل ويزود السوق العالمية للمنطقة وأسيا".



صناعة قطع الغيار تحتاج إلى تحديث

اقتراح مدير أعمال شركة بيك أفروز غرب خلق فرص عمل جديدة من خلال توسيع وتطوير المنتجات



تنشط شركة بيك أفروز غرب في تطوير الشؤون التجارية في مجال الشراء من خلال تحديد وتزويد الموردين من أجل تطوير العرض وأيضاً تحديد أسواق ومنتجات جديدة في مجال المبيعات وزيادة الحصة السوقية، وهذه البنود مدرجة في جدول أعمالها. قام بوضع

المهندس سيد محسن طاهاري المدير التجاري لشركة أفروز غرب يتحدث عن الوضع التجاري لهذه الشركة.

صرح المدير التجاري لشركة بيك أفروز غرب أن الطبيعة الرئيسية لشركة بيك أفروز غرب هي الإنتاج وهي من فئة OEM و تقوم بتوريد منتجات حصرية لخطوط إنتاج شركات السيارات، لقد قمنا بذلك حالياً التوزيع على الشكل التمثيل في المدن في سياسة العمل وخطة المبيعات، ويتم طرح جزء من المنتجات للسوق الاستهلاكية بالتعاون مع العلامات التجارية البارزة في مجال توزيع قطع غيار السيارات.

وقال طاهاري: من أجل خلق المزيد من الجاذبية وبهدف خلق رضا أعلى للمستهلكين وكذلك زيادة الحصة السوقية، اتخذت هذه الشركة مؤخراً إجراءات في مجال إنتاج وتوريد الأجزاء المتعلقة بالمنتجات وخاصة ببعض العناصر في المنطقة. شكل مجموعة كاملة، ونحن نعتقد أنه مع ردود الفعل الإيجابية لاستخدام هذه المجموعة وأسعارها التنافسية مقارنة بالمنافسين، سنحصل على حصة أكبر من السوق. وفيما يتعلق بخلق فرص عمل جديدة، فإننا نحاول توسيع وتطوير المنتجات في مجالات عمل مماثلة تكون أكثر تشابهاً مع أنشطتنا الحالية، وكذلك إنشاء مجالات تصدير وإدخال عالمتنا التجارية إلى الأسواق العالمية، ونأمل أن نحقق ذلك بنجاح مستوى الأهداف. فلتدركه وراءنا.

ووفقاً له، اتخذت شركة بيك أفروز غرب إجراءات جيدة فيما يتعلق بتطوير العلامة التجارية والعلامة التجارية، ومن بينها يمكن الإشارة إلى أنها تشارك في معارض تصنيع المكونات الداخلية بشكل مستمر، وتحضر معارض السيارات الروسية، فضلاً عن قياس احتياجات سوق العملاء في حين الحفاظ على حصة المبيعات، لقد استهدفتنا خطوط شركات السيارات بالإضافة إلى برنامج تطوير المبيعات وزيادة حصة ما بعد السوق مع العلامة التجارية PAG، ونأمل أن نتضاعف حجم المبيعات في العام المقبل.

وقال المدير التجاري لشركة بيك أفروز غرب المحدودة: اقتاحي للقادمين الجدد إلى هذا المجال هو التعرف على البنية التحتية الأساسية، وتعزيز أنفسهم في تلك المجالات، ومن ثم اكتساب الخبرة النظرية والعملية في الأمور المتعلقة بمجال العمل الذي يرغب المتقىون في الحصول عليه. يبحثون عنه، لأنه بعد ذلك، سيكون مسار الدخول إلى هذا الحقل أكثر سلاسة ■



ونظراً لتأخر شركات صناعة السيارات في دفع مطالب صناعي قطع الغيار، مما يفرض تحاليف كبيرة على هذه الشركات بما في ذلك التضخم، فقد ناقشت هذه المسألة في حوار مع الدكتور بابك كريمان، الرئيس التنفيذي لشركة بيك أفروز غرب. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

مع ٢٥ عاماً من الخبرة في إنتاج قطع غيار السيارات و ١٥ عاماً من النشاط في مجال شادات أجزاء المحرك، كانت هذه الشركة أول شركة في هذا المجال تحقق الاكتفاء الذاتي في الأجزاء ذات الصلاة. يستطيع بيك أفروز غرب، الذي يتمتع بالكثير من التاريخ والخبرة في تفاصيل الأجزاء، وتصنيعها، الحصول على المواصفات الفنية لنظام القيادة للمحرك؛ تصميم وإنتاج حزام الشد والبكرات والأجزاء المطلوبة ذات الصلة؛ فيما يتعلق ببنظام قيادة المحرك، في إنتاج الأجزاء الأخرى، يجب مراعاة سلسلة من التفاوتات حتى لا تنتقل العيوب من جزء إلى آخر؛ على الرغم من أن الإنتاج ضمن حزمة التسامح يكون أكثر تكلفة، إلا أنها يمكن من حل المشكلة.

يعتمد جزء من المنتجات بيك أفروز غرب على جودة المحامل المستوردة، وهي أجزاء أساسية في منتجاتها التي يتم استيرادها من أفضل العلامات التجارية في الصين. وبطبيعة الحال، فإن جودتها فعالة جداً في جودة المنتج.

نأمل أن يأتي يوم من إنتاج المحامل في شركة بيك أفروز غرب؛ لنحتاج إلى استيرادها. يعد استخدام المعدات الأوتوماتيكية في الإنتاج والتجميع واستخدام معدات الاختبار في كل مرحلة من الأنشطة التي تفذتها هذه الشركة في إنتاجها.

يتطلب إنتاج المحامل رئيس المطال والمعرفة التقنية والمعدات المتقدمة، وبطبيعة الحال، إذا تم توفير الاستثمار اللازم، يمكن إنتاج محامل عالية الجودة. ومع ذلك، فإن إنتاج هذا الجزء يتطلب متطلباته الفنية الخاصة. ومن المأمول أن نتمكن في بلدنا من الريادة في هذا المجال وإنتاج قطع الغيار حتى يتمكن العملاء من استهلاك المنتجات الإيرانية عالية الجودة دون قلق.

يجب على العديد من الشركات، بما في ذلك شركة بيك أفروز غرب، أن تعتقد أن صناعتها تتغير من خلال التحول إلى السيارات الكهربائية وإزالة محركات الاحتراق الداخلي، لأن جميع الشركات المصنعة لأجزاء السيارات يجب أن تفك في استبدال الأجزاء والمنتجات الجديدة، وإلا سيكون الأمر أكثر صعوبة. مواصلة العمل على المدى الطويل. وفقاً لهدف الدول المتمثل في إنتاج سيارات كهربائية بنسبة ١٠٠٪ بحلول عام ٢٠٣٠، ستدخل هذه السيارات سوق بلادنا عاجلاً أم آجلاً، وبناءً على ذلك، يجب على الشركات المصنعة لقطع الغيار التكيف مع الظروف الجديدة واستبدال الأجزاء الجديدة ■

مدير وحدة الهندسة الفنية لشركة

بيك أفروز غرب

مشروع الاكتفاء الذاتي من إنتاج المحامل مطروح على جدول الأعمال

مع ٢٥ عاماً من الخبرة في إنتاج قطع غيار السيارات ١٥ عاماً من النشاط في مجال شادات أحزمة المحرك، كانت شركة بيك أفروز غرب أول شركة في هذا المجال تحقق الاكتفاء الذاتي في الأجزاء ذات الصلة ولها تاريخ طويلاً، والخبرة في تفاصيل الأجزاء وتصميمها.



هذه الشركة قادرة على الحصول على الموصفات الفنية لنظام تشغيل المحرك؛ تصميم وإنتاج حزام الشد والبكرات والأجزاء المطلوبة ذات الصلة. وفي الوقت نفسه، لا يمكن تجاهل أنشطة وأعمال وحدة الهندسة

الفنية لشركة بيك أفروز غرب في تحقيق الأهداف المرجوة. وفي حديث مع المهندس محمد أحmedi مدير الوحدة الهندسية الفنية

لشركة بيك أفروز غرب، تناولنا وضع هذه الشركة. ووفقاً له، هناك ١٠ أشخاص يعملون بشكل مباشر ١٥ شخصاً بشكل غير مباشر (مقاولين آخرين) في وحدة الهندسة الفنية لشركة بيك أفروز غرب، ويعمل ٤ أشخاص في وحدة البحث والتطوير التابعة للشركة في طهران ويعمل ٦ أشخاص في المصنع.

مدير الوحدة الهندسية الفنية بشركة بيك أفروز غرب لفتا إلى أن النشاط الرئيسي للشركة هو في المجال

وأكد أحmedi أنه من أجل استدامة النجاح في كل وحدة من وحدات الشركة الصناعية، يجب على المرأة دائعاً أن يكون مجتهداً في تحديد المعرفة والمعلومات الفردية، واعترف بأن إحدى الخصائص المهمة للأشخاص هي المسؤولية تجاه المهام المعينة وحتى الشعور بالمسؤولية تجاه القضايا غير المخصصة. لكنها ذات قيمة للشركة.

وأشار إلى دور الوحدة الهندسية الفنية في ضم شركة بيك أفروز إلى الشركات المعرفية بالمحافظة في مجال الأجهزة المخبرية وأضاف: كانت هذه الوحدة مسؤولة عن إعداد وتقديم الوثائق ذات الصلة في هذا المجال وكذلك المتابعة لهذا المشروع حتى إكماله.

وأشار إلى الخطط المرغوبية لوحدة الهندسة الفنية لشركة بيك أفروز غرب وقال: مشروع الاكتفاء الذاتي من إنتاج المحامل مدرج في جدول أعمال هذه الوحدة. من أجل شراء خطوط الطحن والتجميع، نقوم أيضاً بالتحقيق مع شركات تصنيع الآلات.

وفي النهاية أضاف مدير الوحدة الهندسية الفنية لشركة بيك أفروز غرب: في وحدة الإنتاج، من أجل التحرك في اتجاه التقدم، يجب أن يشعر جميع الموظفين دائمًا بالمسؤولية عن واجباتهم وأداء أنشطتهم كوحدة

وحدة ومتكاملة وفريق منسق ■

عالم الاستثمار

مدير المصنع وضمان الجودة لشركة

بيك أفروز غرب

عدم دخول البضائع الأجنبية عن طريق زيادة جودة المنتجات الإيرانية

اليوم، تعمد زيادة الإنتاج على زيادة طلبات الشراء من العملاء، وزيادة المبيعات هي نتيجة عوامل مثل الجودة العالمية والأسعار المعقولة وخدمات ما بعد البيع. في حوار مع المهندس سيروس إمامي منش، مدير المصنع وضمان الجودة في شركة بيك أفروز غرب، قمنا بالتحقيق في أنشطة هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. قرأها، ومن خلال توفير ظروف مثل المنتجات عالية الجودة والأسعار المعقولة وخدمات ما بعد البيع، تمكنت هذه الشركة من خلق ظروف مبيعات مناسبة ومواتية للغاية. من ناحية أخرى، مع زيادة العميل ووقفًا لنوع المنتج والقدرة الحالية، تعمل شركة بيك أفروز غرب على زيادة الطاقة الإنتاجية. ومن الجدير بالذكر أن الزيادة في الإنتاج مقارنة بالسنوات السابقة لا تعتمد فقط على العدد، بل اتخذت هذه الشركة أيضًا إجراءات جيدة فيما يتعلق بتنوع المنتجات (سلة المنتجات)، بما في ذلك إنتاج قطع الغيار لشركات السيارات سایا (Makamoto) و كرمان خوردو؛ ولذلك نرى في بعض المنتجات الجديدة زيادة في الإنتاج بنسبة ١٠٠٪. وفي باقي المنتجات نرى زيادة في الإنتاج بحوالي ٧٠٪.

اتخذت شركة أفروز غرب للبريد السريع إجراءات مناسبة للغاية فيما يتعلق بتعيين موظفين متخصصين، أهمها الارتباط مع بيت الصناعة والتعدين، مراكز التدريب التقني والمهني، الجامعات، منظمات البحث عن عمل، استخدام التطبيقات الاجتماعية، إلخ. وقد ساعدنا في تحقيق الأهداف المرجوة.

التصميم في الشركة يتم بطريقتين:

الوضع الأول: وفقاً للخريطة الوظيفية للعميل والهندسة العسكرية للمنتجات، يتم إعداد جميع الوثائق وخرائط المكونات والمطلبات القياسية وخطة المسح ومتطلبات العملاء الأخرى وعينات CKD وتصميم العمليات والمكونات.

الوضع الثاني: التصميم حسب الشروط من أجل تعديل الخطة الأولية للعميل، وهو أمر مهم، مع الأخذ في الاعتبار المشاكل الموجودة في الخطة الأولية. من خلال تغيير التصميم في المكونات والوظائف، فإنه سيستجيب بشكل أفضل لاحتياجات العميل.

تقوم وحدة مراقبة الجودة بمراقبة البضائع الواردة والأجزاء شبه المصنعة والتجميع والمراقبة النهائية والتعبئة وفقاً للتعليمات وخططة الرسم والتحكم (CP) في جميع المراحل.

وفي النهاية لا بد أن أشير إلى أن من بين أهداف شركة بيك أفروز غرب: زيادة كفاءة وفعالية عمليات الإنتاج، زيادة الجودة، تقليل الهدر، زيادة رضا الموظفين، زيادة مهارة الموظفين، زيادة ظروف السلامة والصحة ومرافق الرعاية الاجتماعية، زيادة كمية الإنتاج وخلق فرص العمل، عدم دخول أجنبي مماثل البضائع للبلاد ■



وأكَدَ الرئيْسُ التَّنْفِيْذِيُّ لشَرْكَةِ عُمَرَانِ إِيرَانِ

طريق شاه جراغ السريع (شيراز-أصفهان) هو مظهر من مظاهر الروائع التقنية والهندسية

وأكَدَ الرئيْسُ التَّنْفِيْذِيُّ لشَرْكَةِ سَبَهْرَانِ لِلْسَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ إنَّ الْخَصْخَةَ الْحَقِيقِيَّةَ وَزِيَادَةَ الْإِنْتَاجِيَّةَ هِيُ حَاجَةُ صَنَاعَةِ الْسَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ الْيَوْمِ



أُقِيمَ مُعْرِضٌ طَهْرَانُ الدُّولِيُّ العَاشِرُ لِصَنَاعَاتِ النَّقْلِ وَالْسَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ فِي
الْفَتَرَةِ مِنْ ٤ إِلَى ٧ أَكْتوُبَرِ مِنْ هَذَا الْعَامِ فِي الْمَوْقِعِ الدَّائِمِ لِمُعْرِضِ طَهْرَانِ
الْدُّولِيِّ، وَكَانَ حُضُورُ الشَّرْكَاتِ النَّشِطةِ فِي صَنَاعَةِ السَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ فِي
الْبَلَادِ أَكْثَرَ بِرْزَوْا فِي هَذِهِ الْفَتَرَةِ مِنَ الْمَعْرِضِ مِنْهُ فِي السَّنَوَاتِ السَّابِقَةِ. فِي
مَحَادِثَةٍ مَعْ مُهَدِّي جَمْشِيدِيَّانَ، الرَّئِيْسِ التَّنْفِيْذِيِّ لشَرْكَةِ سَبَهْرَانِ لِلْسَّكُوكِ
الْحَدِيدِيَّةِ، اسْتَعْرَضَنَا حَالَةُ الْمَعْرِضِ وَإِنْجِازَاتِ شَرْكَةِ السَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ
هَذِهِ. نَقَرَأُ أَجْزَاءَ مِنْ هَذِهِ الْمَاقْبَلَةِ.

هَذِهِ الشَّرْكَةُ مَسْجَلَةُ كِذْرَاعِ السَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ لِأَحَدِ شَرْكَاتِ النَّقْلِ
الْلَّوْجُوْسِتِيِّ الدُّولِيِّ فِي إِرَانَ وَتَعْمَلُ مِنْذُ عَامِ ٢٠٢١.

بِدَأَ مِنْ خَلَالِ إِبْرَامِ عَقْدٍ لِشَرَاءِ ٦٠٠ عَرْبَةٍ مَعَ الشَّرْكَاتِ الْمُصَنَّعَةِ
الْمَحَلِّيَّةِ، بَدَأَتْ شَرْكَةُ سَكُوكِ حَدِيدِ سَبَهْرَانَ عَمَلِيَّاتُ الشَّحْنِ عَلَى أَسَاسِ
الْسَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ مِنْ خَلَالِ الْإِسْتَفَادَةِ مِنَ الْمَرَافِقِ وَالْخَبَرَةِ وَالْخِبَرَةِ
لِلشَّرْكَاتِ الْأُخْرَى فِي مَجْمُوعَتِهَا. وَتَضَمِّنَ الْجَزْءُ الْأَوَّلُ مِنَ الْعَقْدِ الْمَذَكُورِ
تَصْصِيمَ وَإِنْتَاجِ ٥٠ عَرْبَةً حَاوِيَّاتٍ خَاصَّةً بِطُولِ تَحْمِيلِ ٨٠ قُدْمٍ وَوَزْنِ
٦٦ طَنًا، وَفِي إِنْتَاجِ الْعَرَبَاتِ ذَاتِ الْإِسْتِخْدَامِ الْخَاصِّ تَمْ تَضَمِّنُ نَقْلَ
الْحَاوِيَّاتِ وَالْطَّوْلِيَّةِ، الْبَضَاطِعِ بِالْسَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ. وَاصْلَتْ هَذِهِ الشَّرْكَةُ
الْإِسْتِثْمَارَ فِي الْبَنِيَّةِ التَّحتِيَّةِ مُثْلَ سَاحَاتِ السَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ لِعَمَلِيَّاتِ
التَّفْرِيْغِ وَالتَّحْمِيلِ وَالتَّخْرِيْبِ.

وَقَدْ شَهَدَنَا فِي مُعْرِضِ هَذَا الْعَامِ زِيَادَةً فِي عَدْدِ الْقَاعَاتِ وَالْأَكْشَاكِ مَقَارِنَةً
بِالْعَامِ الْمَاضِيِّ، مَا يَدُلُّ عَلَى وُجُودِ عَدْدٍ أَكْبَرَ مِنَ الشَّرْكَاتِ الْمَحَلِّيَّةِ
وَالْأَجْنبِيَّةِ مَقَارِنَةً بِالْعَامِ الْمَاضِيِّ. كَمَا زَادَ حُضُورُ الزُّوَّارِ الْأَجَانِبِ مِنْ
دُولٍ جَدِيدَةٍ مُثْلَ الْهَنْدِ وَبَاهْرَانَ وَدُولِ الْخَلِيجِ الْعَرَبِيِّ بِشَكْلٍ مُلْحَظٍ
مَقَارِنَةً بِالْعَامِ الْمَاضِيِّ. فِي هَذِهِ الْمَعْرِضِ، تَمَّ الْمُزِيدُ مِنَ التَّفَاهِمَاتِ
وَالْتَّفَاعِلَاتِ لِشَرْكَةِ سَكُوكِ حَدِيدِ سَبَهْرَانَ مَقَارِنَةً بِالْعَامِ الْمَاضِيِّ، بِحِيثِ
تَمَّ إِبْرَامُ الْعَدِيدِ مِنْ مَذَكُورَاتِ التَّفَاهِمِ وَالْعَوْقُودِ بَيْنِ الْجَهَاتِ الْمُعْنَيَّةِ
خَلَالِ الْمَعْرِضِ.

وَيُعَدُّ الْإِسْتِثْمَارُ فِي قَطَاعِ طَافَةِ الْجَرِ وَكَذَلِكَ الْعَرَبَاتِ الْجَدِيدَةِ، وَازْدَوْجَانُ
الْطَّرَقِ ذَاتِ الْحَرْكَةِ الْمُرْوِيَّةِ الْعَالِيَّةِ لِزِيَادَةِ كَفَاءَةِ الْعَرَبَاتِ وَوُجُودِ
شَرْكَاتِ جَدِيدَةٍ وَرَشِيقَةٍ، فَضَلَّاً عَنْ تَسْهِيلِ إِصْدَارِ التَّارِيخِيَّصِ، مِنْ أَهَمِّ
إِحْتِيَاجَاتِ الْقَطَاعِ، صَنَاعَةِ السَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ فِي الْبَلَادِ فِي الْوَضْعِ الْحَالِيِّ
مِنْ أَجْلِ التَّنْمِيَّةِ وَالتَّقدِيمِ.

مِنْ وَجْهَةِ نَظَرِ شَرْكَةِ سَكُوكِ حَدِيدِيَّةِ مُثْلِ سَبَهْرَانَ لِلْسَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ،
مَعَ التَّغْيِيرِ فِي الْهَيَّاكلِ الْحَالِيَّةِ وَتَقْلِيَّصِ مَلْكَةِ السَّكُوكِ الْحَدِيدِيَّةِ، سَيَكُونُ
مِنَ الْمُمُكِّنِ لِلْقَطَاعِ الْخَاصِّ أَنْ يَكُونَ أَكْثَرَ نَشَاطًا وَيُزِيدَ الْإِنْتَاجِيَّةُ، الْأَمْرُ
الَّذِي سَيُؤْدِي إِلَى الْمُزِيدِ مِنَ الْإِسْتِثْمَارِ. ■

يُعَدُ طَرِيقُ شَاهِ جَرَاغِ
الْسَّرِيعِ (شِيرَازُ - أَصْفَهَانُ)
أَحَدُ أَهْمَمِ وَأَبْرَزِ الْمَشَارِيعِ
الْإِنْشَائِيَّةِ فِي الْبَلَادِ، وَالَّذِي
يَلْعَبُ دُورًا كَبِيرًا فِي اِخْتَصَارِ
الْطَّرِيقِ مِنْ شِيرَازِ إِلَى
أَصْفَهَانَ، سَوَاءً مِنْ حِيثِ
حَرْكَةِ السَّرَّابِ أَوْ حَرْكَةِ
الْعَبُورِ وَالْبَضَائِعِ، مِنْ أَجْلِ



دَرَاسَةِ أَنْشَطَةِ هَذَا الْمَشْرُوعِ الْمُهِمِّ عَنْ كُثُرٍ، أَجْرَيْنَا مَحَادِثَةً مَعَ الدَّكتُورِ
عَلَى مَعَابِرِ، الرَّئِيْسِ التَّنْفِيْذِيِّ لشَرْكَةِ عُمَرَانِ إِيرَانِ لِلْإِنْشَاءِ الْطَّرِيقِ وَالْمَدِيرِ
الْتَّنْفِيْذِيِّ الرَّئِيْسِيِّ طَرِيقِ شَاهِ جَرَاغِ السَّرِيعِ. نَقَرَأُ أَجْزَاءَ مِنْ هَذِهِ
الْمَقَابِلَةِ.

وَسِيَّكُونُ هَذَا الْطَّرِيقُ السَّرِيعُ مُكَمِّلًا لِلْمَرْبَرِ بَيْنِ شَمَالِ الْبَلَادِ وَجُنُوبِهَا.
وَهُوَ أَحَدُ الْمَهَرَاتِ الرَّئِيْسِيَّةِ لِشَبَكَةِ الْطَّرِيقِ السَّرِيعِ فِي الْبَلَادِ، وَالَّتِي تمَّ
إِنْشَاءُ مُعْظَمِهَا فِي السَّنَوَاتِ الْمَاضِيَّةِ، وَسِيَّكُونُ إِضَافَةً لِلْجَزْءِ الْجَدِيدِ إِلَى
هَذَا الْمَرْبَرِ. وَبِالطَّبعِ يَقِيَّ قَسْمُ شِيرَازِ لَبُوشَهَرِ، وَفِي حَالِ الإِسْرَاعِ فِي تَنْفِيْذِ
الْمَشْرُوعِ سِيَّكُونُ رِبْطًا مَسَارِ بَحْرِ الشَّمَالِ بَحْرِ الْجُنُوبِ.

يَحْتَوِيُ هَذَا الْطَّرِيقُ السَّرِيعُ عَلَى ٤ حَارَاتٍ، ٢ حَارَةٌ أَمَامِيَّةٌ وَ٢ عَوْدَةٌ،
وَتَبْلُغُ سَرْعَةُ الْقَصْوَى لَهُ ١٢٠ كِمٌ/سَاعَةٍ. وَيَحْسَبُ اِحْتِيَاجَاتِ الْمَشْرُوعِ
وَالْطَّوَارِيَّ وَالْخَدْمَاتِ وَإِنْفَاذِ الْقَانُونِ، وَالَّتِي تَقْدِرُ مَسَاحَتَهَا بِحَوْالِي
٦٠٠ مِترٍ مَرْبَعٍ. وَنَظَرًا لِلظَّرْفِ الْمَنْاخِيِّ، إِنَّ ٤٧% مِنَ الْطَّرِيقِ جَبَليٌّ،
وَ٣٦% جَبَليٌّ، ٣٧% سَهْلٌ، مَا يَدُلُّ عَلَى تَفَرُّدِ هَذَا الْطَّرِيقِ السَّرِيعِ مِنْ
حَيْثِ الْمَنْاخِ، وَمِنْ حَيْثِ الْبَنِيَّةِ التَّحتِيَّةِ التَّقْنِيَّةِ، لِدِينَا مَا يَقْرُبُ مِنْ
٦٨٤ جَسْرًا مِنْ نَفْسِ التَّوْعِيْدِ، وَ٥٧ جَسْرًا خَاصًا وَتَقْطَاعَاتِ غَيْرِ مُسْتَوَيَّةٍ
حَسْبِ الْمَدَارِخِ الْمُتَوَفِّرَةِ لِدِينَا فِي الْمَدَنِ الْمُجَاوِرَةِ الَّتِي تَسْتَخْدِمُهَا، وَحَوْالِي
٢٥ كِيلُومِترًا مِنَ الْجَدَرَانِ الْاسْتِنَادِيَّةِ، وَهِيَ الْحَدَّ الْأَدِنِيُّ فِي الْمَجَالِ الْفَنِيِّ
وَالْهَنْدِسِيِّ.

وَفِيمَا يَتَعَلَّمُ بِالْأَشْتَلَةِ الرَّئِيْسِيَّةِ، مَا فِي ذَلِكَ الْقَطْعَةِ السَّابِعَةِ، تَمَّ تَنْفِيْذُ
إِجمَالِ ٦١ مِليُونَ مِترٍ مَكْبُبٍ مِنَ الْأَحْمَالِ التَّابِيَّةِ، وَهُوَ مَا يَعَادِلُ
ضَعْفَيِ الْجَمْعِ سَدِ الْكَرْخَةِ تَقْرِيْبًا. لَقِدْ تَمَّ صَبُّ حَوْالِي ١,٤٠٠,٠٠٠ مِترٍ
مَكْبُبٍ مِنَ الْخَرْسَانَةِ لِلْمَبْنَى الْفَنِيِّ، وَلِهَذَا السَّبِبِ أَصَبَّ هَذَا الْطَّرِيقُ
الْسَّرِيعُ بَارِزًا مَقَارِنَةً بِالْطَّرِيقِ السَّرِيعِ الْأُخْرَى فِي الْبَلَادِ. وَلَا يَفُوتُنَا بِالطَّبعِ
أَنْ نَذْكُرَ النَّقْطَةَ الْمُهِمَّةَ وَهِيَ أَنَّنَا قَمَنَا بِعَمَلِ أَطْوَلِ رَصْفِ خَرْسَانَى فِي
الْبَلَادِ مِنْ حَيْثِ الطَّوْلِ وَالسَّطْحِ عَلَى هَذَا الْطَّرِيقِ السَّرِيعِ الَّذِي تَبْلُغُ
مَسَاحَتَهُ مِليُونَ وَ٥٠٠ ألفَ مِترٍ مَرْبَعٍ سَطْحِيًّا وَطَوْلِهِ ٥٠ كِيلُومِترًا، وَالَّذِي
يَقِعُ فِي الْقَسْمِ الْأَوَّلِ. ■

نظرة على تحديات النقل والخدمات اللوجستية للصناعات المعدنية والمعدنية

وغمي عن القول أن قطاع النقل والخدمات اللوجستية مهم جدًا في مختلف الصناعات. تعد شركة جل جهر لتطوير الحديد والصلب إحدى الشركات التي تواجه العديد من التحديات بسبب التطور غير المتكافئ للبنية التحتية للنقل مقارنة بالتطور السريع لصناعة الصلب في البلاد، مما يشير إلى ضرورة إيلاء اهتمام خاص لتطوير صناعة الحديد والصلب في البلاد. البنية التحتية لوسائل النقل في البلاد، وخاصة النقل بالسكك الحديدية.

على جنكريزي مدير النقل والمستودعات لشركة جل جهر لتطوير الحديد والصلب



في سلسلة الصلب في منطقة جل جهر، وبالنظر إلى أن نقل المواد الخام من المناجم إلى وحدات صناعة الصلب هو عملية كبيرة الجهد للغاية، فإن النقل والخدمات اللوجستية لها أهمية كبيرة. نظرًا لأن الصناعات المعدنية والمعدنية في إيران قد حققت تقدماً كبيراً يبدو أن وجود نظام نقل ذو قدرة مناسبة لنقل البضائع أمر ضروري. كما أن توريد المواد الخام للمصانع يعد من أهم اهتمامات هذه الصناعة. من بين أنظمة النقل المختلفة، بعد التنقل عبر خطوط السكك الحديدية ذات الأهمية خاصة في الصناعات المعدنية والتعددية بسبب التكلفة الأكبر ملائمة. ونظرًا لقدرته العالية وتكتفه المنخفضة، يعتبر نظام النقل بالسكك الحديدية أفضل وسيلة لنقل المواد والمنتجات في قطاع التعدين. ومع ذلك، تظهر التقييمات أن سرعة النقل بالسكك الحديدية في البلاد يمكن أن تكون أفضل من الوضع الحالي. وبالنظر إلى حصة حوالي 70٪ من قطاع التعدين والمعدن في النقل بالسكك الحديدية بأكمله في البلاد، فإن السرعة الحالية منخفضة للغاية.

ومن بين المخاوف والتحديات التي تواجه نقل البضائع إلى بندر عباس، يمكننا أن نذكر البيع المتزامن لبضائع التصدير من قبل شركات منطقة جلغار في فترة من الزمن والقدرة المحدودة للأسطول البري. إن السبيل الرئيسي للخروج من التحديات الحالية لقطاع النقل هو تخطيط وتحقيق الأهداف المتوقعة لتطوير البنية التحتية للسكك الحديدية في البلاد. بالنظر إلى عدد خطوط التطوير في منطقة جل جهر وعلى رأسها مصنع الصلب وإنتاج الصفائح التابع لشركة جل جهر لتطوير الحديد والصلب، والتي ستقوم بتصدير جزء كبير من هذا الإنتاج، إنشاء خط سكة حديد جديد أو حتى حصري لجل جهر من سيرجان إلى بندر عباس ضروري. وباطبع تجدر الإشارة إلى أن إنشاء كل كيلومتر من السكة الحديد، حسب الظروف الجغرافية (الأرض الجبلية أو المسطحة) والبنية التحتية المطلوبة، يتطلب استثماراً يتراوح بين 1 و 2 مليون يورو. بعد تحسين وتعزيز إنتاجية خطوط السكك الحديدية (القطارات) والعربات الجديدة حلاً آخر لتحسين ظروف النقل في البلاد، مما سيؤدي إلى زيادة السرعة النسبية للقطارات؛ ولذلك، لا بد من التخطيط لتوريد هذه القطارات، والتي لن تكون إلا على شكل مشتريات أجنبية.

ومن ناحية أخرى، فإن عربات نقل المركبات والكريات والجديد الناعم والإسفنجي والصفائح مختلفة وينبغي إيلاء اهتمام خاص لهذه المسألة ■

وأكد رئيس مجلس إدارة شركة راجمان الكبير الهندسية

يعد نقص السيولة التحدي الأكبر أهمية لصناعة السكك الحديدية في البلاد

أقيم معرض طهران الدولي العاشر لصناعات النقل والسكك الحديدية في الفترة من 4 إلى 7 أكتوبر من هذا العام في الموقع الدائم لمعارض طهران الدولية. وأظهر إنجازاته. في حوار مع المهندس آرش زمانی راد رئيس مجلس إدارة شركة راجمان كبير، الذي تخرج في مجال الهندسة الكهربائية والاتصالات، قمنا بالتعرف على أنشطة هذه الشركة. لقد فعلنا ذلك، وبيدو أن النتيجة موضع تقدير من قبل القراء. أنشطتنا الرئيسية هي تصميم وتنمية وتركيب وتشغيل وصيانة معدات الإشارات. في خلفية نشاط هذه الشركة، تم تنفيذ وتشغيل العديد من المشاريع في السكك الحديدية ومترو الأنفاق، وكان أكثر من 70 عقداً من هذه القائمة مرتبطة بالعقود المبرمة مع صاحب العمل في سكك حديد جمهورية إيران الإسلامية.

ومن أهم إنجازات شركة راجمان كبير الهندسية خلال الفترة المذكورة هو تصميم وإنتاج نظام مسارات جديد مع إمكانية إرسال الرموز الرقمية لأنظمة القطارات الموجهة على مت القطار. إن أهم احتياجات صناعة السكك الحديدية في البلاد في الوضع الحالي هو وضع السيولة في مشاريع تحسين وتحديث أنظمة الإشارات في الخطوط الحالية وكذلك بناء وإنتاج هذه الأنظمة في خطوط جديدة في السكك الحديدية ومترو. إن تطوير صناعة السكك الحديدية هو أحد متطلبات تقدم البلاد، الأمر الذي سيكون له عواقب كبيرة على جزء من حياة الناس، والإهمال في هذا التطور سبب تخلف المجتمع، وهو يحتاج إلى عناية خاصة وجهد كامل من السلطات.

في الماضي، كان نقل البضائع على خطوط السكك الحديدية يشكل ٣٪ من إجمالي وسائل النقل في البلاد، أما الآن فقد وصلت هذه الكمية إلى ٧٪، وإذا وصلت إلى ٨٪، فيمكن القول أن صناعة السكك الحديدية في إيران أصبحت من أهم صناعة السكك الحديدية. الصناعات في المنطقة، اليقين في توليد دخل كبير من العملات الأجنبية ويمكنه تحريك عجلة تطوير صناعة السكك الحديدية في قطاع الشحن والركاب بشكل جيد وسريع. إن ظروف عالم اليوم تنافسية، ومن أجلبقاء وتنافسية، يجب أن تكون التكنولوجيا الحديثة والجودة العالمية على جدول أعمال المناسب، وتلبية المعايير المقبولة والجودة العالمية على جدول أعمال مخططي ومشغلي أنظمة السكك الحديدية. إذا لم يتم إعطاء أهمية خاصة لمشاكل العديدة التي تواجه صناعة السكك الحديدية ولم يتم تغيير روتين العمل، فلن نرى مستقبلاً إيجابياً لتطوير صناعة السكك الحديدية ■



أعلن الرئيس التنفيذي لشركة مينا للنقل

يعد قطار المترو والإنتاج الضخم لقاطرة ٣٠ PAM إنجازاً جديداً لـ ANPAM

أقيم المعرض الدولي العاشر للنقل وصناعة السكك الحديدية في الفترة من ٤ إلى ٧ أكتوبر من هذا العام في الموقع الدائم لمعارض طهران الدولية، وعرضت شركة مينا، بابعاتها إحدى الشركات الرائدة في صناعة النقل بالسكة الحديدية في البلاد، إنجازاتها في القاعة ٩٨ من هذا المعرض عرضت على الجمهور. في مقابلة مع الدكتور علي إمام، الرئيس التنفيذي لقسم نقل مينا والرئيس التنفيذي السابق لشركة مترو طهران، استعرضنا تطورات صناعة السكك الحديدية في البلاد، ونحن نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في أيام من إقامة معرض صناعة السكك الحديدية تم توقيع حوالي ١٠ مذكرات تفاهم، وفي الوضع الحالي يعد إنتاج قاطرة ٣٠ PAM ودخول دائرة قطار المترو من أهم إنجازات شركة مينا في المعرض العاشر لصناعة السكك الحديدية في البلاد. تعدد زيادة عدد القطارات الساخنة المتداولة في البلاد من أهم المؤشرات الرئيسية في مجال النقل بالسكة الحديدية، ولهذا السبب يحتاج عدد كبير من القطارات في صناعة السكك الحديدية في البلاد إلى الإصلاحات وإعادة البناء والصيانة، وهو ما يجب القيام به مع توفير القدرة المتخصصة على تنظيم تكاليف الإصلاحات والصيانة، ويجب اتخاذ تدابير محددة لاستعادتها. إن حدوث هذا التغيير في مسوج حركة المرور ونقل البضائع والركاب من الطريق إلى السكك الحديدية سيكون له تأثير كبير على حل قضياباً البيئة والمفاسد وتلوث الطقس. لكن بالأسف فإن الأفضلية في إيران لأسباب مختلفة، منها السياسات التي تحكم أسعار الوقود وتعريفات الشحن وغيرها، هي نقل السيارات، ومهما تكبد شركات تصنيع السيارات خسائر، ما زلت نرى زيادة في عدد السيارات على طرق البلاد.

ويجري تنفيذ مشاريع السكك الحديدية الكبيرة في مجموعة مابنا، والتي تشمل إنتاج قاطرة MAP ٣٠ الجديدة بقوة ٤٠٠ حسان، والتي ستكون جاهزة للتشغيل والإنتاج الضخم قبل نهاية العام الحالي، وهو حدث قيم آخر في هذا المجال. قطارات الشحن هو العطاء، ومن ناحية أخرى، مع دخول قطار المترو إلى المدار، سنشهد الحضور الجاد لمجموعة مابنا في مجال الإنتاج الضخم لأسطول السكك الحديدية داخل المدن في البلاد. إن منهج مجموعة مابنا هو التوجه نحو مفهوم التنقل، وفي هذا الاتجاه تم تغيير اسم قسم السكك الحديدية إلى قسم النقل في مجموعة مابنا.

إن محاولة جذب مستثمري القطاع الخاص واستخدام أدوات تمويل جديدة وخلق منصة لإمكانية استغادة قطاع النقل من الفرص المحلية والأجنبية هي من أهداف هذا القطاع لتحقيق الموارد المالية التي تحتاجها المشاريع.



اقرحت الرئيسة التنفيذية للعلامة التجارية ناليبو يعد استخدام التصاميم المختلفة شرطاً للنجاح في السوق العالمية



منذ الماضي البعيد، تم إنتاج العديد من السجاد والمفروشات على يد النساجين النشطين في البلاد، والذين لديهم جمهور كبير من جميع أنحاء البلاد ومن السوق الدولي، وقد زودوا البلاد بدخل جيد من النقد الأجنبي. في المقابلة مع دكتورة آذن دوست محمد، الرئيسة التنفيذية لعلامة ناليبو التجارية، شرحنا هذه المسألة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

مرور عام على تأسيس ماركة ناليبو؛ وهذا يعني أنه قد مر وقت طويل منذ أن بدأت مبيعات السجاد عبر الإنترنت من خلال المواقع الداخلية، ولكن بيعياتنا المباشرة في البازار الكبير بطهران كانت قبل ميلاد علامة ناليبو التجارية. وفي هذا الصدد تم وضع العمل على تصميم لوحة مستخدم لبيع منتجات ناليبو على موقع أمازون على جدول الأعمال، لأن المبيعات المادية أصبحت صعبة للغاية وأحد إجراءات التعويض عن هذه المشكلة هو توريد السجاد للعالم من خلاله. موقع أمازون.

في هذه العملية، يتم إنتاج وتوريد السجاد من قبل العلامة التجارية ناليبو، ومن الجدير بالذكر أنها تعاملت مع غرفة تجارة جيلان وغرفة تجارة إيران والإمارات العربية المتحدة بالإضافة إلى غرفة تجارة إيران وجورجيا ووجودنا أيضاً أصدقاء في الكويت والإمارات العربية المتحدة وعمان لبيع هذه المنتجات.

نحاول إنشاء لوحة على موقع أمازون حتى يكون هذا المنتج موجوداً في جميع أنحاء العالم. حالياً، معظم عملاء منتجات العلامة التجارية ناليبو هم من الأفراد وعلى الرغم من عدم وجود استثمارات كبيرة في هذا القطاع، إلا أن صناعة السجاد والسجاد ككل لديها القدرة على الاستثمار طويلاً الأجل وقصير الأجل، ومثل شراء الدولارات، فإنها لا تحمل أي مخاطر، لأنه مع مرور الوقت الوقت، وليس فقط الربح وتسعيه لم تخفيض. لكن قيمتها تزداد أيضاً. مثال على ذلك هذه الجملة: "دعونا نشتري سجادة تقليدية حتى يستفيد منها أحفادنا".

ويجب أن نعلم أنه مع تقدم التكنولوجيا حدثت العديد من التغيرات في أسلوب وذوق العملاء، وهو أمر مضر أن نتجاهله. لا يزال العديد من نساج السجاد يعملون بأسلوب مصغر ولديهم تصميمات محدودة، بينما يعتمد دخول السوق العالمية على استخدام تصميمات متعددة. وبهذا الوصف يجب التأكيد على أنه إذا استمرت صناعة السجاد في العمل بالطريقة التقليدية فلن يكون لها مستقبل مشرق. وفي طريق استخدام التكنولوجيات الجديدة، ينبغي الاستفادة من التجارب الناجحة للدول الرائدة ■

في حوار مع نائب رئيس تطوير الأعمال في مجموعة فiroze المالية

إن الوجود الواسع النطاق للشركات المتوسطة في سوق رأس المال يعتمد على تخفيف القوانين



تتمتع مجموعة فiroze المالية، باعتبارها واحدة من المجموعات الرائدة في سوق رأس المال والخدمات المالية والاستثمارية، بحضور قوي وفعال في سوق رأس المال في بلادنا. في السنوات الـ ١٩ التي مرت منذ نشاط هذه

المجموعة في سوق رأس المال الإيراني، في محادثة مع نامدار بهشتى روی، نائب رئيس تطوير الأعمال في مجموعة فiroze المالية، قمنا بالتحقيق في أنشطة هذه المجموعة. نقرأ أجزاءً من هذه المقابلة. صندوق فiroze موج للارتفاع المالية هو الصندوق الاستثماري التاسع الذي تقدمه مجموعة فiroze المالية. هذا الصندوق هو نوع من الأسهم وهو في الواقع صندوق أسهم ذو رافعة مالية. الفرق بينه وبين صناديق الأسهم الأخرى هو أن جزءاً من الموارد الموجودة في صندوق الاستدامة يلعب بطريقة ما دور الائتمان والقرض.

الآن، إذا كنا في الاتجاه التصاعدي للسوق، فإن الأشخاص الذين منحوا الائتمان للصندوق بطريقة ما سيحصلون فقط على العائد الأقصى من العائد المحدد لهم مقدماً، وسيتم منح بقية الأرباح الناتجة إلى الصندوق. الصندوق، وسيتم منح المزيد من العائدات لحاملي الوحدات المميزة. (الأشخاص الذين قاموا باستثمارات محفوفة بالمخاطر)

نقص المعرفة، والحلقة المفقودة هي وجود الشركات الصغيرة والمتوسطة في سوق رأس المال. إنهم ليسوا على دراية بالأدوات المتاحة في هذا السوق لتطويرهم.

لدينا قمويل جماعي للمشاريع الصغيرة. في منصات ومنصات التمويل الجماعي، يتم التمويل من الجمهور للخطط والمشاريع الصغيرة، وهو بالضبط منصة هذه المنصة من خلال سوق رأس المال. كما يمكننا إدخال بعض الشركات المتوسطة إلى سوق رأس المال من خلال إحياء القوائم المالية؛ يمكن لهذه الشركات دخول سوق رأس المال والاستفادة من خدمات هذا السوق، اعتماداً على نوع الأسهم ومجالس إدارة OTC التي تقابلها.

في رأيي، هناك الكثير من الإمكانيات في سوق رأس المال الإيراني، ومع رفع العقوبات؛ يمكننا أن نشهد النمو والازدهار والتواصل الأوسع بين العديد من الشركات المحلية والأجنبية في مختلف الصناعات.

قامت مجموعة فiroze المالية من خلال شركاتها التابعة، بالعديد من الاستثمارات في الشركات المدرجة والناشرة والخاصة والجريدة، مما ساهم بشكل كبير في موطها وتطورها. وتتركز هذه الخبرة الآن في مجموعة فiroze، ويمكن لشركة فiroze لإدارة رأس المال أن توفر منصة لنمو وتوسيع الشركات من خلال أدوات إدارة الأصول الجديدة التي تمتلكها. ■

الفعالة في السوق السجاد

ويتم تصدير السجاد الإيراني تحت اسم تركيا

لقد شهد إنتاج السجاد وتصديره ازدهاراً في بلادنا منذ فترة طويلة باسم إيران ومكانتها في هذا المجال معروفة لدى العديد من البلدان. في حديث مع ممينة بهرامي، صاحبة ورشة لنسج السجاد ولديها ١٤ عاماً من الخبرة في هذا المجال. مجال إنتاج السجاد وخاصة الحرير. لقد قمنا بالتحقق من صناعة السجاد المنسوج يدوياً في البلاد. نقرأ أجزاءً من هذه المقابلة.

ونظرًا لظروف السوق غير المواتية، لدينا العديد من التحديات في هذا القطاع، إلا أن هذا المنتج، وخاصة السجاد الحريري، له زبائنه الخاصون. وهذا أن الحرير منتج عالي وينتسب بأعلى مستوى من الجودة بين السجاد، فإنه لا يزال يحتفظ بمكانته في العالم. وبالتالي تعد مديتها قم وكاشان الأولى في إنتاج السجاد الحريري في العديد من دول العالم، وعادةً ما يتم تصدير هذه السجاد إلى دول أخرى بسبب القيود باسم تركيا، ولكن إذا تم رفع العقوبات ولدى المصدررين القدرة على تصدير البضائع مباشرةً، يكون، لا تحدث هذه المشكلة.

كما هو معروف بين العامة، عادةً ما يكون من الصعب تدمير السجاد الحريري مع مرور الوقت، وعادةً ما يستمر لأكثر من ٥٠٠ عام. ومن ناحية أخرى، بما أن السجاد الحريري قد رُسخت مكانتها للتوا في الأسواق العالمية، فيبدو أن أمامها مستقبل وافق إيجابي. نحن نتخذ حالياً خطوات للاستجابة لطلبات العملاء، ولكن من المتوقع أن تدعم السلطات الإدارية لتجنب المزيد من الضغط عليها. لقد تسبب الغلاء في تقليل فرص الناس لشراء مواد السجاد، لذلك يأتون إلينا عادةً، وقد أدى هذا إلى زيادة الطلب على منتجاتنا بشكل كبير داخل وخارج البلاد.

إذا كان لدى الأشخاص المهارات والخبرة الكافية أو اتقنوا تقنيات الاستثمار، فإن الاستثمار في هذا المجال يكون مربحاً للغاية؛ لأن الكثير من الناس قد حققوا دخلاً كبيراً بهذه الطريقة.

طالب الحكومة بتحسين الأوضاع الاقتصادية حتى يقبل الناس أكثر لشراء السجاد، لأن المشكلة الأساسية هي انخفاض المبيعات في الوضع الحالي. حالياً يتم طرح العديد من الأفكار الجديدة في هذا المجال وتم نسج سجاد لا مثيل له في العالم، لكن للأسف لم يتم اتخاذ أي إجراء لإدخال هذا القطاع إلى الخارج ولا تزال العوائق أمام التصدير وحتى استيراد السجاد قائمة في المكان. ■



نحو صناعة الطباعة هو عامل التغيير في الصناعات



المدير التجاري لشركة باليآبادان

نحو أمام ٢٠ ألف طن من مخلفات التمر



وتعتبر التمور من أهم المنتجات التصديرية للبلاد، وتوجد بكثرة في بعض المحافظات، وفي الوضع الحالي مع وصول صناعات التعبئة والتغليف، يتم إنتاج وبيع العديد من المنتجات منه في السوق، في المقابلة مع مهدي آغا محمدى، المدير التجارى لشركة باليآبادان الناشطة في مجال تعبئة التمور تحدثنا عن الوضعية هذه الشركة.

نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

ومن المنتجات التي تتبعها هذه الشركة، يمكن أن نذكر عصير ولب التمر، والتمور بالفستق واللوز، والفاكه المجمففة مثل الكيوي والملوخ ودقيق نواة التمر، وقهوة نواة التمر، ورائق التمر، ومحشو سكر التمر وغيرها. المستقبل نحو أيضًا يشدد إنتاج زيت نواة التمر، والذي تتبعه خطط التصدير لها المنتج وفقاً لطلبات العملاء في البلدان الأخرى. كما تم التفاوض مع اتحاد مربى الثورة الحيوانية لتزويدهم بالمنتجات الحيوانية الجيدة من مخلفات التمور وبساتين التخييل، وهو ما سيتم قريباً.

قامت شركة آبادان باليآبادان بإعداد خطط لأنشطتها في الفضاء الافتراضي من حيث التسويق والإعلان.

من أصل ١٠ موديلات تمر، يتم تعبئته ٥ موديلات فقط في الدولة، وهي غير موجودة بكثرة ويجب أن تمر عبر سلسلة للوصول إلى المستهلك، مما يزيد سعرها. تعمل دول مصر والمملكة العربية السعودية والمغرب في مجال التعبئة والتغليف الأكثر حداة، هناك القدرة على تطوير هذا القطاع، ولكن يجب توفير المنصة.

إن إنشاء المدن الصناعية وإنشاء البنية التحتية يساعد في عملية الإنتاج، الأمر الذي يجعل حتى الوسطاء يلتجأون إلى تجهيز التاريخ. لقد دعم مسؤولو مدينة عبادان بقدر ما طلبنا منهم، وترجع أوجه القصور الحالية بشكل رئيسي إلى نقص الأموال، الأمر الذي قد يكون خارجاً عن سيطرتهم.

يعتبر التمر غذاءً متكاملًا، بل وينبع العطش على المدى الطويل، حيث كان يستخدم في الماضي كبديل كامل للوجبات. وفي الوضع الحالي، اتجهت العديد من الصناعات إلى معالجة هذا المنتج، مما يدل على أهميته على المدى الطويل. في العام الماضي قفزت أسعار التمور كثيراً، لكن هذا العام نواجه ٢٠ ألف طن من هدر التمر، وهذا بسبب جشع الموردين لتأخير توريد التمور من أجل زيادة سعره.

وكما ذكرنا، إذا تمكنا من الاستعانة بالعلم الحديث والشركات القائمة على المعرفة، فسيتم الحصول على نتيجة جيدة. نحو نتخذ خطوات صغيرة حتى لا نتعجب، ولكن يجب القول أنه من المهم اتخاذ الخطوات الصحيحة وأن تكون عملية. ■

ونظرًاً لدخول الشركات قطاع التعبئة والتغليف والاهتمام بهذه الفئة نرى توريد العديد من المنتجات المتنوعة في هذا القطاع والتي يتم إنتاجها بشكل أساسى بالاعتماد على التقنيات الحديثة. بلزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجربنا مقابلة مع حميد رضا طاهري أشتغل، الرئيس التنفيذي لشركة بوشان للبلاستيك: نحو نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في عام ٢٠٠٠ للمساعدة في توريد أحد المنتجات الأكثر شيوعاً في صناعة الطباعة والتغليف، وهو ما يسمى البولي إيثيلين أو البولي إيليون، والذي على الرغم من بساطته، إلا أن لديه بعض التعقيدات في الإنتاج، لذلك اليوم، مع ٨ خطوط إنتاج أفلام البولي إيثيلين، هي إحدى الشركات وهي المصدرة الرئيسية لهذا القطاع ومع تطور وتوسيع السوق اتجهت إلى زيادة الإنتاج وخلقت سوقاً جيدة في هذا القطاع. ممتلك شركة بوشان للبلاستيك استراتيجية وأهداف محددة وتنوى

تصدير المزيد من منتجاتها إلى الخارج في المستقبل. حالياً، يتم إنتاج أكثر من ٢٠ مليون من المنتجات في هذه الشركة، بما في ذلك التغليف المعقّم، والتشكيل الحراري، والفتح السهل والتعبئة الفراغية والتعبئة المضادة للبخاخ، والتعبئة الواقية للمنتجات الخاصة، وما إلى ذلك.

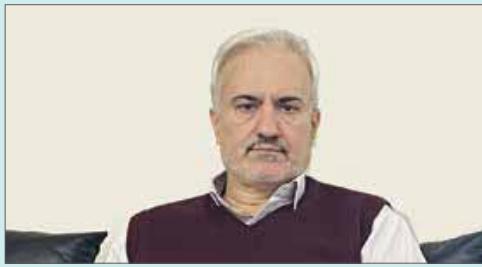
ومما أن هذه المجموعة قد رسمت رؤية وأفكاراً محددة، فقد قام كبار مدرب الشركة بتحديد الاستراتيجيات ووضع خارطة طريق لتحقيق أهداف التنمية بما يناسب مع قدرة الشركات نظراً لظروفها، بالإضافة إلى احتياجات التصدير، التوظيف... ويتم لها نظر لأن معظم منتجات هذه الشركة هي B2B، فإن لديها عمالاً على مستويات مختلفة من الأدوية والمعدات الطبية وصناعات السيارات وما إلى ذلك، وتقوم بالتوريد إلى الدول الأوروبية مثل أستراليا ورومانيا والدول المجاورة مثل روسيا وتركيا والعراق وأوزبكستان وجورجيا ويتم تصديرها إلى أوروبا و... وهذا القطاع هو رائد التحول وجلب المعرفة والتكنولوجيا المطلوبة.

اليوم، يتم إنتاج أكياس الصرف الصحي في بلدنا، وإنتاجها، يجب توفير فيلم مضاد للبكتيريا للعملاء، الأمر الذي يتطلب استخدام التقنيات الجديدة. عليه، فمن متطلبات مجلس الإدارة أن يتم إضافة متخرجين جديدين على الأقل سنويًا وإضافتهم إلى محفظة المنتجات ذات المعرفة التقنية العالمية. بشكل عام، لقد قمنا بين الشركات في هذا المجال بسبب القيام بأشياء جديدة واستخدام المعرفة الحديثة.

لقد فتحت صناعة التعبئة والتغليف باعتبارها صناعة رائدة ومؤثرة وكصناعة B2B لتوريد المواد الخام وتطورت بشكل جيد في مجال تعبئة البوليمر على مدى العقود الماضيين ■

مدير مطبعة القدياني

لقد تضاعف سعر الورق ثلاث مرات في العامين الماضيين



بقدر ما تواجه صناعة الطباعة تحديات في قطاع التوزيع، فإنها تواجه أيضًا مشاكل داخل نفسها. في مقابلة مع مسعود قداني، مدير مطبعة القدياني، تم فحص حالة صناعة الطباعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في عام ٢٠٠٠، أنشأت مطبعة القدياني، في البداية، بدأنا العمل بعدد قليل من الآلات، ثم بدأنا تدريجياً في تجهيز الآلات حسب احتياجات دار النشر.

في رأيي أن المشاكل والمعضلات الموجودة هي غير اقتصادية أكثر منها اقتصادية. إذا قامت السلطات بحل مشاكل أخرى، فسنواصل أنشطتنا براحة البال.

إحدى هذه المشاكل هي الافتقار إلى الشفافية. على الرغم من أننا نبذل قصارى جهودنا للامتثال الكامل للقوانين، إلا أن المشاكل تنشأ من البلدية والضمان الاجتماعي والضرائب. لسوء الحظ، في السنوات القليلة الماضية، لم تكن هناك أي حالة تتعلق بمساعدة أو دعم الناشرين أو المطبعين. وبطبيعة الحال، كان الاتحاد يبحث منذ بعض الوقت عن قروض صناعية حتى تتمكن دور الطباعة من تحديث أجهزتها البالية. عندما يكون الكتاب ترجمة جيدة، مع سلسلة من التغييرات الطفيفة جدًا، يتم نشر الكتاب تحت اسم مترجم آخر، هذا على الرغم من أنه بما أن الاقتصاد قد اتخد جانباً مادياً تمامًا، فيجب أن يكون هناك على الأقل الكثير من الخصوصية في الكتاب. إذا قمت ملاحظة ذلك، فلن يحدث هذا، ومن الممكن أن تكون السنوات العديدة التي قضها الشخص في العمل الشاق مثل كتاب أو رواية.

في رأيي، كانت عملية الدراسة إيجابية؛ وبطبيعة الحال، هذا لا يعني أنني أعتبره مقبولاً. وعما أنا نعمل في قطاع كتب الأطفال، نرى أن للأهالي دوراً جيداً خاصة في مجال كتب الأطفال، لكن للأسف تضاعف سعر الورق ثلاثة مرات في العامين الأخيرين، مما خلق ظروفًا صعبة لصناعة الطباعة وقد أنشأ الناشرون.

في السنوات الثماني الماضية، كان استيراد الآلات لصناعة الطباعة منخفضاً جدًا، وقبل ذلك، تم استيراد الآلات المستعملة والمليئة بالأداء. أي أنه إذا كانت دور الطباعة تتوسيع تحدث أجهزتها، فإنها تحتاج إلى استثمارات جديدة، وهذه مشكلة أساسية للغاية. حالياً، يبلغ عمر آلات الطباعة أكثر من ٢٠ عاماً وحتى ٣٠ عاماً، مما يقلل من كفاءة المطبعة وله تأثيرات مباشرة على التشغيل والوقت والقوى العاملة وكفاءة وجودة العمل.

اقتراح الرئيس التنفيذي لشركة دانشفر فيدار

للطباعة والتغليف

الذكاء الاصطناعي ذراع صناعة الطباعة

تعتبر صناعة الطباعة في بلادنا من الصناعات الرائدة والإبداعية وقد حققت نجاحاً كبيراً في السنوات الأخيرة؛ إحدى هذه الشركات النشطة هي شركة دانشفر فيدار للطباعة والتغليف، تحت إدارة الرئيس التنفيذي نعمة دانشفر. نقرأ أجزاء من المقابلة مع هذا المدير الشاب.

المجال الرئيسي لنشاطنا هو مجال طباعة وتغليف المواد الصيدلانية والتجميلية والصحية. خلال هذه السنوات، كانت جهودنا دائماً تمثل في إبقاء الشركة على اطلاع دائم بكل ما هو جديد من حيث المعرفة والتكنولوجيا الحالية والعمل بشكل أكثر علمية. بشكل عام، تنتج شركات الطباعة سلعاً مخصصة، وهذا هو روتين عملنا. حالياً تأتي الأسفسارات من شركات الأدوية، ونشارك في المناقصات، وإذا فزنا، ننتاج علبة مخصصة للأدوية ومستحضرات التجميل والنظافة، وليس لأن لدينا إنتاجاً دون طلب. لسوء الحظ، على الرغم من الجهد العظيم الذي بذلناه للحفاظ على عملية التطوير والنمو لهذه المجموعة، أحد شعاراتنا وقيمها الرئيسية هو عدم تغيير جودة المنتجات أبداً.

وتقديم أفضل جودة للعمالء في الوقت المناسب. وبالطبع، وفقاً لخطة التطوير المخطط لها لهذا العام، إذا أضفتنا أجهزة جديدة وقمنا بزيادة الإنتاج، فسنستحوذ على حصة أكبر من السوق، كما يساعد ذلك على زيادة الإنتاج بحوالي ٣٠٪.

لم نتوقف ولن نتوقف، ورغم كل المشاكل، كان تفكيري دائماً في

التطوير وكان كل جهودنا هو أن تكون مستحبين بأفضل الطرق وبقدر ما نستطيع من كل النواحي، مساوياً للتكنولوجيا والمنتجات التي يتم إنتاجها في العالم. تنافس.

وعندما يتمكن الذكاء الاصطناعي من إحداث ثورة في الصناعات، فمن المؤكد أن صناعة الطباعة لن تكون استثناءً لهذه القاعدة.

كقاعدة عامة، يمكن للذكاء الاصطناعي في قطاع التكنولوجيا والآلات أن يحدث تحولاً كبيراً مثل تسهيل الإنتاج في صناعة الطباعة. كما أن الذكاء الاصطناعي يمكن أن يساعد في قطاع المواد البشرية، وربما في المستقبل، باستخدام هذا الموضوع ومساعدة الروبوتات، ستختفي حاجة دور الطباعة للمواد البشرية والمشغلين، لأن حالياً كعب أخيل لصناعة الطباعة وانخفاض رغبة الشباب في الدخول في الأعمال الصناعية والموارد البشرية.

تقوم العديد من الصناعات والمصنعين بتسويق منتجاتها باستخدام التغليف المرن. هذا النوع من التغليف يكلف أقل وباستخدامه، يتم التغليف في المصنع بسهولة أكبر.



وأكَدَ رئيس مجلس إدارة شركة آروين مهر فجر

ضرورة الاهتمام بالبنية التحتية لعرض شهر آفتاب



واقترح رئيس غرفة التجارة الإيرانية الإفريقية النهج الإيجابي للحكومة الحالية تجاه علاقات إيران التجارية مع أفريقيا



هناك العديد من الإمكانيات في سوق الدول الأفريقية لشراء البضائع الإيرانية، والتي يمكن الاستفادة منها من خلال تفاعلات أوسع وصياغة حلول تفصيلية. وفي حديث مع الدكتور مسعود برهمن، رئيس غرفة التجارة الإيرانية الإفريقية، ناقشنا كيفية العلاقات التجارية بين المناطق. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تم إنشاء هذه الغرفة، على غرار الغرف المشتركة الأخرى لتنمية العلاقات الاقتصادية بين الجمهورية الإسلامية الإيرانية والقاراء الأفريقية، قبل حوالي ٢٠ عاماً. ولسوء الحظ، في الوقت الحالي، يُظهر انخفاض حجم تبادلاتها التجارية مع القارة الأفريقية أن كلا من البدلين نحن والدول الأفريقية لا نعلم عن هذا السوق، وليس لديهم معرفة تفصيلية بسوقنا، ولكن لحسن الحظ، مع العمل الجيد من منظمة تنمية التجارة لإقامة المعارض وقبول الوفود التجارية من الدول الأخرى، فإن الوضع يتحسن إلى حد ما. حد.

وكانت زيارة الرئيس لثلاث دول إفريقية أحد الأحداث المهمة خلال الأعوام الـ١٢ الماضية، والتي ستكون بالتأكيد الأساس لفتح علاقات تجارية جديدة وخلق قدرات تجارية جديدة. وتم خلال هذه الرحلة التوقيع على ٢١ مذكرة في مجالات مختلفة. كما أن هناك قدرات جيدة للتفاعلات التجارية مع الدول الأفريقية في قطاعات مثل التعدين، والطبع، والمعدات الطبية، والمعدات والأدوات الزراعية، والزراعة خارج الأرض، والاستكشاف، والمعالجة، والإنتاجية، والصناعات التحويلية، والمنتجات البترولية ومشتقاتها، وما إلى ذلك. ومن المؤكد أن وجود الناشطين الاقتصاديين في الرحلات الحكومية سيكون له آثار جيدة على الوضع. كما يجب على البنك المركزي تنفيذ الإجراءات الازمة في أسرع وقت ممكن فيما يتعلق بإقامة العلاقات المصرفية أو المقاصة، وهذه الغرفة لديها اقتراحات جيدة في هذا الصدد.

حتى قبل عامين، لم يكن نهج الحكومة تجاه القارة الأفريقية جيداً جداً، أما اليوم فقد تغيرت نظرية الحكومة إلى القارة ملماً. بالإضافة إلى ذلك، تم بناء قدرات جيدة من شأنها أن تقلل من ضغط العقوبات في هذا القطاع. وخلال العامين الماضيين، تم تنفيذ خطيط جديد يبشر بتفاعلات جديدة مع القارة الأفريقية. ومن هذا المنطلق، قمنا بإعداد خريطة طريق ترسم آفاق هذه العلاقات. على عكس الماضي، الذي لم يكن لديه ما يكفي من الثقة بالنفس، فإن القارة الأفريقية تبحث عن علاقة مربحة للجانبين مع الدول، وستستخدم الخطوات اللازمة في هذا الاتجاه من خلال دراسة الطرق التي اتبعتها الدول الأخرى مع الخير. الإجراءات التي اتخذتها الحكومة السابقة. فإذا وفرت الحكومة الشحن المجاني إلى القارة الأفريقية والرحلات الجوية الازمة لفترة مناسبة، فإن ذلك سيتحقق بالتأكيد نتائج اقتصادية جيدة ■

في بلادنا، الشركات المنظمة للمعارض لديها شكاوى حول هيكل المعرض وتعتقد أن مقدمي المعرض وهياكل المعرض يسبّبون مشاكل في إقامة المعارض ويررون أن معرض شهر آفتاب ليس مثيراً للاهتمام من حيث البنية التحتية ونطاق تشغيلي ينبغي اتخاذ التدابير الأساسية. القيام به في هذا الصدد.

وأشار جليل غفارى رهبر، رئيس مجلس إدارة شركة آروين مهر فجر الناشطة في مجال المعارض الدولية، إلى أن هذه المجموعة تقيم معارض منذ حوالي ٦ سنوات، وأضاف: قبل ذلك كان لدينا قريب بالتعاون مع غرفة النقابات، وهي شركة آروين الخاصة، قمنا بافتتاح مهر فجر من نفس المكان وخلال هذه الفترة قمنا أيضاً بإقامة معرض للحقائب والأحذية الشهر الماضي، وأخر هو معرض للطباعة والتغليف سيقام في ديسمبر.

وذكر أن نشاط هذه الشركة يتعلق بالحقائب والأحذية والطباعة، وأنها تنظم المناقشات التنفيذية للمعرض من الصفر إلى المائة. على سبيل المثال، في أي مكان في العالم، لا تكون المعارض فردية بل مستمرة. وموضّع رئيس مجلس إدارة شركة آروين مهر فجر مؤكداً أن المشكلة الأكبر هي هيكل المعرض نفسه، وهو الأمر الذي لم يتم للأسف طوال هذه السنوات الأربعين ولم يتمكن إنشاء شهر آفتاب من التقدم. أي شيء أقامه شهر آفتاب، لكن معرض الطباعة كبير جداً بحيث لا يمكن إقامته هناك.

وعاشر غفارى رهبر: في الوقت الحالي أفضل مسار للعمل فيما يتعلق بمعرض شهر آفتاب هو تحسين البنية التحتية وتطوير وسائل النقل العام وتغيير هيكل القاعات.

وأشار إلى إقامة معرض نوفمير وبرامجه وقال: من المتوقع أن يقام هذا العام نحو ٣٠ حصة تعليمية ومستضيف نحو ٥٠ إلى ٦٠ وفداً تجارياً.

مؤكداً أن أهم إنجاز للمعرض هو أن يستفيد منه الزوار والعارضون. وأشرف الناشط في المعرض: بالإضافة إلى معرضنا، تم تخصيص قاعتين موضوعين آخرين؛ إذا أعطونا المعرض بأكمله، فيمكننا تخصيص مساحة لـ ١٦٠ شركة حاضرة في هذا المعرض. ■

رئيس لجنة الصناعات والمناجم بالبرطان

الحاجة إلى استخدام المزيد من قدرات القطاع الخاص لتحقيق التنمية الاقتصادية



لقد كان اهتمام الحكومة بالقطاع الخاص أحد المطالب الجادة مجلس النواب في السنوات القليلة الماضية، والذي إذا تحقق سيكون له آثار إيجابية للغاية على تحول صناعة البلاد وحل تحدياتها مثل التضخم وعدم الاستقرار الحالي.

عزز الله أكبر تالاريشتي في حوار خاص مع مجلة عام الاستثمار، لافت إلى ذلك وقال رئيس لجنة الصناعات والمناجم بالبرطان إن البرطان اتخذ إجراءات جيدة في هذا الصدد والوضع يتحسن يوماً بعد يوم. ومع ذلك، يجب التأكيد على أن السعر النهائي للسيارة يخضع لتكليفات الإنتاج، والتي تزيد لأسباب تشمل التكاليف العامة. وأكد الدكتور أكبر تالاريشتي أنه على الرغم من القدرة والموارد الاقتصادية الكافية إلا أن الشعب يواجه مشاكل في توفير سبل عيشه، وأضاف: إن الرئيس المحترم مطالب بوضع إجراءات فعالة على جدول الأعمال من أجل تحسين الظروف المعيشية للشعب. إذا تم استخدام القدرة على النحو الأمثل، فمن المؤكد أنه لن يكون هناك ما يدعو للقلق بشأن حل المشاكل المقبلة.

و فيما يتعلق باستيراد السيارات المستعملة من أجل ضبط سعر السوق المحلي قال أيضاً: الحقيقة أن استيراد السيارات قد لا يحتاج إلى صياغة قانون وتقع على عاتق الحكومة تنفيذ هذا القانون في أسرع وقت. قدر الإمكhan ملمساعدة السوق. وإذا تم تعديل السياسات المتعلقة بصناعة السيارات اليوم، فإن التعطش لبيع وشراء السيارات، أو يعني آخر الوساطة فيها، سيقل، وذلك بسبب انخفاض تدخل الجهات الحكومية في سوق السيارات.

وأضاف رئيس لجنة الصناعات والمناجم بالبرطان: إن إنتاج السيارات الكهربائية في البلاد يعتمد على استغلال قدرات القطاع الخاص والشركات القائمة على المعرفة، والتي تتمتع بالمرنة والقدرة العالمية، ولا تستسلم أي جهود في اتجاه موها. ومن ناحية أخرى فإن هذا القسم لا يؤخر أي شخص أو أي مؤسسة عن تحقيق أهدافه.

ورداً على سؤال ما هي معوقات استثمار القطاع الخاص في قطاع التعدين؟ و قال: المستثمر كالحمام، تهبط حি�شاً وجدت البذرة، وإذا تركها تهرب لا أحد يعلم إلى أين ستذهب. إذا كان هناك تنسيق قوي في الحكومة، بالتأكيد، باستثناء طفرة الاستثمار، فإن أداء جميع المديرين الحكوميين سيكون أفضل وسيقدم اقتصاد البلاد بسلامة أكبر.

الرئيسة التنفيذية لشركة فوجان راهبران نامي

خبرة شركات المعرض هي

التعریف بقدرات الصناعة والإنتاج



تعتبر ألمانيا دولة المعارض في مجال الصناعات المختلفة، وتعد مدينة كولونيا وهانوفر من أنجح وأكبر المعارض في العالم وتلعبان دوراً بارزاً في التعريف بأهم الشركات والأعمال العالمية في مجال الاقتصاد والإنتاج. .. مزيد من التحقيق في هذه المسألة، أجرينا مقابلة مع السيدة نارييه أزالا، الرئيسة التنفيذية لشركة فوجان راهبران نامي للمعارض، الممثل الرسمي والحرفي لشركة كولونيا وهانوفر للمعارض في إيران. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

منذ عام ٢٠٠٦، كانت ممثلاً للمعارض الألمانية في غرفة التجارة الإيرانية، ومنذ عام ٢٠١١، أوكلت تمثيل المعارض إلى شركة خاصة وكانت مسؤولاً عن إدارتها. سنوات من الخبرة في إقامة المعارض قادتنا إلى اتخاذ خطوة فعالة في الازدهار الاقتصادي للبلاد من خلال إنشاء شركة استشارية تنفيذية ومرافق التجار والتجار والحرفيين في البلاد في سهولة الوصول إلى المراكز الاقتصادية الرئيسية في العالم. باستخدام مديرها ومستشاريها ذوي الخبرة، تفتخر شركة « فوجان راهبران نامي » بالإعلان عن استعدادها للتعاون مع المتخصصين والحرفيين والمصنعين الإيرانيين للمشاركة في المعارض المتخصصة والرائدة في برلين ودوسلدورف وميونيخ والمعرض الدولي المتخصص لصناعة الألعاب في نورمبرغ، المعرض هو المعرض الدولي المتخصص لقطاسية نورمبرغ والمعرض الدولي المتخصص للآلات المستعملة في ألمانيا.



الهدف الأكبر لهذه المجموعة هو تسهيل تواجد المنتجين والحرفيين والحرفيين والإيرانيين في الأحداث الدولية ومن الدرجة الأولى في ألمانيا، وبناءً على ذلك، يمكن للشركات تقديم متطلباتها وإبتكاراتها على منصة عالمية وفتح نافذة على العالم. الأعمال والتجارة وزيادة الصادرات.. ومن أجل تسهيل وإزالة العوائق، تقوم بتنفيذ جناح إيران في معارض ألمانية مختارة بالتنسيق مع المنظمات الحكومية الإيرانية. إن إرسال وفود الأعمال الإيرانية إلى المعرض، وتوفير بطاقات الدخول بأسعار الريال، وتوفير معلومات عن الخدمات السياسية، والتعریف بالشركات التي تبني الأشكال، وما إلى ذلك، هي من بين الخدمات الأخرى التي تقدمها للمتقدمين للمشاركة في المعارض.

خدمات خاصة للعارضين

- تقديم المشورة والتنسيق للمشاركة والحصول على جناح في المعارض

المرغوبة

• حجز موعد للمقابلة في السفارة الألمانية للحصول على تأشيرة شنغن

• معلومات حول كيفية تقديم المستندات إلى السفارة الألمانية

• تقديم إثبات المعرض وخطاب التعريف للعارضين باللغة الملغوية

• تنفيذ الجناح الإيراني في معارض ألمانية مختارة بالتنسيق مع المنظمات الحكومية الإيرانية

• الاستشارات فيما يتعلق ببناء الجناح وشحن بضائع المعرض

• تقديم المترجمين في ألمانيا

• التعریف بوكالات السفر للحصول على خدمات الإقامة والطيران

لقد تم طرحه في المائدة المستديرة المتخصصة للتصدير وتعيق القوانين الحكومية القطاع الخاص عن تطوير أسواق التصدير

القوانين دون عمل الخبراء، بشكل عام، يضطر المنتجون إلى ارتداء ما يسمى بالأحذية الحديدية ومحاولة حل المشاكل. ولسوء الحظ، يتم وضع معظم القوانين والمبادرات التوجيهية دون استشارة خبراء النقابات والنقابات.

القوانين الحالية قمنع التطوير والتصدير

وانتقد كامران وكيل، نائب رئيس اتحاد منتجي ومصدري المنتجات المعدنية، قرارات الحكومة وقال: القوانين الحالية تعيق التقدم والاصدارات، والمنتجون يواجهون قرارات جديدة كل يوم.

وأضاف: عدم استقرار القوانين جعل المستثمرين والمشترين الأجانب لا يتأنون إلى إيران، بينما إذا كان هناك استقرار للقوانين في إيران، فإن الطلب على المنتجات المعدنية الإيرانية سيكون متوفقاً. ومن ناحية أخرى، طالما أن الحكومة تتدخل في كل الأمور، فإن الاقتصاد لن يتطور.

إن إلغاء التزام النقد الأجنبي له تأثير كبير على صناعة النسيج والملابس

ويوري الدكتور مجتبى شجاعي، رئيس مجموعة عمل النسيج والملابس في نقابات البلاد، أن المنتجين عادة ما يশكون من الظروف القاهرة ويجب تقديم الحلول المناسبة لحل المشاكل القاهرة.

وفيما يتعلق بمبيعات الخام في الصناعات قال: إن متوسط كل طن من السلع المصدرة عام ١٤٠١ هـ بلغ نحو ٤٣٦ دولاراً، كما بلغ متوسط كل طن من السلع المستوردة نحو ١٦٠٤ دولارات، مما يدل على كثرة مبيعات الخام في المنتجات التصديرية وتزايد حجم مبيعات الخام في الصناعات. استيراد السلع النهائية والسلع ذات القيمة المضافة، إنه مرفوع، ويرجع ذلك أساساً إلى عدم وجود تكنولوجيا إنتاج في بلدنا.

المشكلة الرئيسية لاقتصاد البلاد هي الإدارة

ويعتقد سيد حسن حسینی، الرئيس السابق لاتحاد المكسرات والفواكه المجففة، أن المشكلة الرئيسية لاقتصاد البلاد تكمن في عدم وجود منصة مناسبة للمستثمرين الأجانب وال المحليين وعدم مواكبة التطورات

وعدم توافقها مع عمليات التجارة العالمية. مؤكداً أن صناعة الفواكه المجففة في البلاد تواجه مشاكل مثل العملة والضرائب في قطاع التصدير، وهو ما يتخوف منه الكثير من المصريين، وأضاف: أيضاً في قطاع الاستيراد معظم المكسرات مثل شجرة اللوز والكافور وغيرها. يتم تهريبها إلى إيران، ومن الممكن حل هذه المشكلة أن يتم تخفيض الرسوم الجمركية ■

بعد التصدير جزءاً منهاً من اقتصاد كل دولة، لذلك، لدعم القطاعات الاقتصادية، سيكون توفير التسهيلات أداة مناسبة لنموها وتطورها. وناقشت "عالم الاستثمار" الشهرية الاحتياجات والقدرات المهمة لهذا القطاع في مائدة مستديرة متخصصة تسمى "مراجعة الصادرات القطرية". وقدم المديرون والخبراء في مكتب هذا المنشور آرائهم حول

القضايا المطروحة. نقرأ أجزاء من هذه المائدة المستديرة. اليوم، يجب أن تكون أولوية وزارة الخارجية هي تطوير العلاقات الاقتصادية

ويعتقد دكتور مسعود بهمن، رئيس غرفة التجارة الإيرانية الإفريقية، أنه لا ينبغي أن يتوقع من الحكومة أن تحمل المشاكل. كما يجب على الغرفة التجارية وغرفة النقابات وغرفة التعدين أن تلعب دورها بشكل جيد بما ينماشى مع التنمية الاقتصادية والازدهار في البلاد.

وقال: إن إيران تمتلك الخبرة والظروف الازمة للتقدم، لكن المشكلة الأساسية تكمن في التنفيذ. الجزء وذكر أنه يجب علينا توفير قدرات الغرف التجارية للأعضاء ونقل فرص الأعمال وتشكيل اللجان المهنية، مضيقاً: كممثل للقطاع الخاص، من واجبنا تقديم طالب للحكومة وتحديد التحديات والتحديات. تقديم الحلول المناسبة. لكي أعطى

ويجب تشجيع المنتجات الزراعية المعدة للتصدير وقال دكتور سيد رضا رفيعي، عضو مجلس إدارة الغرفة المشتركة بين إيران وروسيا، ومؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة شار بارتوف الإيرانية: لقد أثبتت التجربة والخبرة نتيجة الأداء السابق أن الوقود السفر من روسيا إلى إيران ومن إيران إلى روسيا خلال العام، لكن في النهاية، لا يحققون نتائج مهمة. أما الوقود الروسي في إيران فهي غير حاسمة، لأن القطاع الخاص لا يتعامل بشكل هادف مع الطلبات.

وابتع: "شكوى القطاع الخاص أنه ليس لديه أنشطة مناسبة". في رأيي القطاع الخاص أضعف بكثير من القطاع العام. كل جزء له مشاكله الخاصة. ويجب على القطاع الخاص أن يجد مخرجاً من المشاكل في هذه الظروف الاقتصادية ورغم العقوبات والعقوبات الذاتية.

بعد عدم استقرار القوانين من أهم المشاكل في قطاع التصدير وقال المهندس حسن حسينقل، رئيس اتحاد مصدري الرصاص والزنك، عن حجم صادرات الرصاص في البلاد: تصدر إيران ١٥٠ ألف طن من سبائك الرصاص بقيمة ٣٠٠ مليون دولار، بشكل أساسى إلى تركيا ودبى، ٤٠ ألف طن من مركز الرصاص سنوياً.

وقسم مشاكل التصدير إلى قطاع خاص وقطاع عام وقال: من أهم مشاكل قطاع التصدير عدم استقرار القوانين؛ يتم إصدار بعض هذه

مؤسسة ومديرة مجموعة آفرید آرت

الإبداع هو سر الكسب في المجالات الفنية



في حوار مع السيدة برستو رشنو، الرسامه ومؤسسة ومديرة مجموعة آفرید آرت ومنظم المعارض الفنية المحلية والدولية والمعارض الجماعية والفردية والفنية. ناقشنا حالة اقتصاد الفن وصعوبات إقامة المعارض الفنية . نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. بدأت الرسم منذ أن كنت طفلًا، وبعد أن أنهيت دورة الرسم الزيتي، واصلت العمل في فن الرسم. حالياً، تتم هذه التدريبات افتراضياً عبر الشبكات الاجتماعية، وخاصة (Instagram@parastoo.painter).

حتى الآن، ومن أجل التعريف بالفنانين وأعمالهم، قمت بتنظيم أكثر من خمسين معرضاً. ومن بين المعارض الخمسين، أقيم معرض افتراضياً في الأرجنتين والصين، وأقيم معرضان شخصياً في إيطاليا وأرمينيا. ومع مرور الوقت وبعد إقامة العديد من المعارض، قررت أن أعلم الآخرين فن إقامة المعارض، مما جعلني أقوم بتأسيس مجموعة آفرید للفنون. في المجمل، قمت بتدريب ١٦ شخصاً، ويعمل حالياً ٨ منهم بشكل مستقل كقيمين فنيين وحتى كفمين دوليين. يمكن لأولئك المهتمين بتعلم فن التنظيم ومعرفة كيفية إقامة معارض مجموعة آفرید الذهاب إلى (@afarid.art.group) التواصل معي مباشرة.

يشير مصطلح "أمين المعرض" إلى مدير المعرض الذي تتمثل مهمته في جمع الأعمال الفنية وتقدمها للجمهور وصالات العرض، والأهم من ذلك، تقديم الفنانين وأعمالهم إلى المجتمع الفني والناس العاديين. وبما أنه من الضروري أن يكون الفنانون على دراية بهذا المجال، عادة ما يتم تدريب الأشخاص المهتمين بالتنظيم بشكل خاص في عدة جلسات وبعد تعلم هذه المهنة، يتم التعاون في إقامة معرض حتى يتم حل أي أستلة وغموض لديهم في هذا الاتجاه .. وبعد إقامة المعرض سيتم منحهم أول شهادة سارية المفعول من وزارة الثقافة. إحدى صعوبات هذا العمل تتعلق بالتنسيق والتحضير للمعرض، لكن مع كل الصعوبات التي واجهها هذا العمل، لحسن الحظ، حتى الآن، أقيمت جميع المعارض بشكل مناسب وقد رافقها الرضا التام من المشاركين والزوار.

في الوضع الحالي، وعلى الرغم من المساحة الافتراضية الواسعة، فإن أمام المرأة العزيزة الكثير من الفرص للنشاط وإظهار قدراتها؛ وبخلاف الفن، الذي هو تاج الخلقة، لا توجد كرامة أبدية ■

تحديات وحلول الاستثمار في إيران

بعد الاستثمار الأجنبي أحد أكثر الطرق كفاءة وفعالية لتحقيق النمو الاقتصادي والرخاء للبلد المضيف.

التحديات العلمية في المسار الاستثماري في إيران

•

قضايا قانونية

أ- عدم وجود قانون محدد حول كيفية إنشاء وحدة الأعمال

ب- كثرة القوانين والملذارات المختلفة في الحكومات المختلفة والغموض والازدواجية والتناقضات الكثيرة في عمليات ريادة الأعمال والاستثمار.

• العيوب الهيكلاية

أ- وزارة العمل وتبعها يكاد يكون وكيل الجامعة لريادة الأعمال هو المسئول عن شؤون وعمليات ريادة الأعمال والاستثمار، وهي لا تستطيع إدارة عمليات هذا المجال طبيعية الحكومة.

ب- بسبب العوائق القانونية والهيكلية والوظيفية. ولا يجوز لأصحاب رأس المال والمعرفة المشاركة في عمليات الاستثمار، وبعدها أخرى، لا يمكن أن تتعكس حكمة الناس ومعرفتهم في البرامج الحالية في هذا المجال.

ج- وجود أجهزة موازية في الدولة والتي يتم إنشاؤها في الغالب بهدف تطوير ريادة الأعمال والاستثمار، ونظرًا لطبيعتها الحكومية البطيئة وغير الفعالة، لم تنجح في تحقيق الهدف الرئيسي، ويعتبر معظم المستثمرين

ورواد الأعمال الموازية الأجهزة التي تشكل عائقاً أمام عمليات الاستثمار.

د- تشتت وكالات الترخيص وخدمات ريادة الأعمال والاستثمار في الحكومة يخلق حلاً كل عام، لكن لا تزال، بسبب طبيعة الحكومة، لم تتمكن من حل المشاكل.

هـ- تعاني بعض الشركات في البلاد من الركود، وينتزع على الحكومة كل عام تخصيص الموارد وحل المشكلة المالية للتغلب على هذه المشكلة، لكن حتى الآن لم يتم تسجيل أي عملية ناجحة للتدرير والمراقبة في الحكومة.

القضايا الدولية

أ- العقوبات الدولية استطاعت أن تضعف توجه المستثمرين الأجانب نحو إيران، وهو ما ينبغي اعتباره حلاً أساسياً لهذه القضايا.

ب- تسببت العقوبات المصرافية في طريق مسدود في المسارات المالية والنقدية للمستثمرين، وهو ما يمكن حلّه بشكل جذري من خلال تشكيل مؤسسة إيران للاستثمار والتمويل والاستعانت بالبنخب الجهادية. الخططة التشغيلية والحلول المتاحة

• إنشاء مراكز خدمة ريادة الأعمال مكونة من النخب والشباب المهووبين في المجالات الريادية

• تعديل النظام الأساسي للمنظمة الاستثمارية وإنشاء مخطط جديد للموارد البشرية وكذلك الاعتراف بالإذاعة واطباق من التمويل للمنطقة • إنشاء صندوق ائتماني (تحالف بين عدة شركات تنتج سلعاً مماثلة لها حصة كبيرة في السوق) للمعاملات المالية والمصرفية.

• تعديل اللائحة التنفيذية للاستثمار الأجنبي فور اعتمادها من مجلس الوزراء

• الموافقة على خطة سفير الاستثمار في مجلس الوزراء

• توجيه الاستثمار من خلال لجنة متخصصة مكونة من النخب والناشطين الاقتصاديين في منظمة المهنيين والمديرين الإيرانيين ■



إحسان مصطفى

رئيس منظمة الخبراء والمدراء في إيران



تعد كيفية تقديم الأعمال الفنية من الاهتمامات العامة للفنانين



في مقابلة مع ابراهيم باجالانلو، وهو فنان رسام، تحدثنا عن كيفية دخوله هذه المهنة ونشاطه في الأساليب الفنية المختلفة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

أرجو توضيح كيفية دخولك إلى عالم الفن والنشاط في مجال الرسم.

أنا ابن الحاج إسماعيل باجالانلو الذي افتتح أول معرض للرسم في تبريز منذ حوالي ٧٠ عاماً. ومع مرور الوقت، جعلتني رؤية لوحات والدي عندما كنت طفلاً موتاماً بفن الرسم. كان حضور المعرض في إيطاليا واستنبول والنمسا بمثابة البداية الجادة لفن الرسم. تتم أعمالى

باستخدام الملحقة والطلاء الزيتي، ولدي حاليًّا عدد من الطالب.

جميع أعمالي أصلية ومستوحاة من الطبيعة. بالطبع، بهذه الطريقة يتم تصور الصور في ذهني وسيتم الرسم على هذا الأساس. لـ

أحياناً أرسم باستخدام الألوان المائية وأقلام الرصاص الملونة، لكنني أحب

الزيت أكثر. كما ذكرت، كل لوحتي بدون تصميم ومستمد من الصورة

الذهنية؛

في رأسي الرسم فمن خالد ومن يلجأ إلى هذا العمل عادة ما يميل إلى ممارسة هذا العمل كل أيام الأسبوع، رغم أنه في الوضع الحالي يعتبر هذا النشاط بمثابة هواية ومصدر دخل للشباب الناس. يذهب في بلادنا، يتجه بعض الأشخاص إلى شراء اللوحات غير الموقعة من أجل بيع العمل في الوقت المناسب وكسب المال بهذه الطريقة. ومن الجدير بالذكر أننا قمنا مؤخراً بإقامة معرض حيث تم التبرع به ٢٠٪ من المبيعات للأعمال الخيرية.

إن إنشاء صالات العرض يكلف الكثير، ويمكن للحكومة أن تحدد مكاناً لهذا الغرض حتى لا يضرر الفنانون إلى القلق بشأن التعريف بأنفسهم وأعمالهم. ويمكن لوزارة الثقافة والإرشاد الإسلامي وحتى الأسر القيام ببناء الثقافة الصحيحة في هذا المجال، لأن هذا الموضوع سيشجع الناس على الفن وحب الفن.

في رأسي، نظرًا لارتفاع تكلفة الطلاء والقلم والقماش، يجب على أصحاب القرار والمسؤولين في البلاد توفير مساحة حتى يمكن الأشخاص المهتمون بالفن من القيام بالعمل الفني دون أي قلق. اليوم، بعد شراء القطع الفنية أمرًا مكلفاً للغاية، في حين يمكن للحكومة توفيرها وإتاحتها للأشخاص المهتمين.

الرئيس التنفيذي لمهد انرجي نوين التعليمي تعتمد كفاءة القوى العاملة

على الجمع بين التعليم والتدريب على المهارات



أحد الأسباب المهمة لعدم وجود ارتباط بين سوق العمل والجامعة هو عدم اهتمام واضعي السياسات بهذه القضية. وعلى الرغم من التقدم المهم الذي حققه بلدنا في قطاع التعليم، فقد تم إهمال الاهتمام بمسألة ارتباط هذا القطاع بالمنطقة الوظيفية. ذهبنا إلى ميلاد نقوى، الرئيس التنفيذي لمهد انرجي نوين التعليمي وأجرتنا محادثة معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

جاءت هذه المجموعة التعليمية إلى وجود بهدف صناعة الثقافة والتبوّء في موضوع التعليم وعين على تطوير العملية الريادية التي يمكن أن تغطي جزءاً كبيراً من المجتمع المستهدف تحت غطاء التعليم

ودخول المجال أيضًا من النشاط في هذا المجال. انطلاقاً من تمكن

والالتزام مواهدها البشرية، استهدفت هذه المجموعة التربوية آفاقاً أكثر

إشرافاً وأوسعاً.

تعد مواكبة التعليم والتقنيات الحالية والنظرية الريادية وإعداد الأشخاص

لدخول المجال المهني والاجتماعي والأنشطة المتخصصة في مجال مواهبهم

واهتماماتهم، وكذلك استخدام إبداعات وقدرات الشباب، إحدى المزايا

الخاصة من المجموعة التعليمية للطاقة الجديدة.

إن التدريب على المهارات لأشخاص في كافة المجتمعات يمكن أن

يؤهلهم لإدارة حياتهم الشخصية والمهنية، وتنمية المواهب، وزيادة

قدرتهم على التواصل مع الآخرين، وأخيراً فهو المجتمع وتطوره. ومهما

حاولت المجموعات خلق التوازن الصحيح بين التدريب الذي تقدمه

واحتياجات الأفراد والمجتمع، فإن مستوى رضا الجمهور سيترفع بلا

شك. وبالطبع فإن هذا الأمر مهم يتطلب النظرة الصحيحة للمنظومة التعليمية وأصحاب القرار في هذا المجال حتى يتمكنوا من تمهيد

سياسات صحيحة وفعالة والإشراف الدقيق والمستمر على نشاط المراكز

المتخصصة من خلال التحديد الصحيح لاحتياجات المجتمع. المجتمع

بحيث توفر الخدمات المناسبة للجمهور بما يتواافق مع فهو المجتمع.

يتم وضعها والحقيقة هي أن المراكز التعليمية الصحيحة والمعبأة في القطاع

الخاص، في جميع أنحاء العالم، مسؤولة عن جزء كبير من مهمة خلق

الثقافة والتعليم، وتتخذ خطوات تماشى مع أهداف وسياسات الجزئي

والكلي، المجتمع في اتجاه التقدم والتميز بلادهم.

كلما زاد عدد المراكز والنظام التعليمي الذي يلعب دور الإنتاج والإنتاج

وتتركز الإجراءات والخطط في اتجاه تحديد ورعاية المواهب والقوية

الجماعية وكذلك قوة أفراد المجتمع في جميع المجالات الاقتصادية

والعلمية. لقد زادت الأبحاث والصناعات والعلوم اليوم بشكل كبير

وسيكون لها آثار هائلة على غو المجتمع المحلي والدولي ■

فرم اشتراک سالیانه

دزی دسته‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراک:

- نام شرکت: حقوقی
نام و نام خانوادگی: حقیقی
نشانی کامل پست:
- تلفن تعاون: کدپستی ده رقمی
تلفن همراه: دورنگار
نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

آیا تعایل به دریافت نسخه pdf ماهنامه از طریق پست الکترونیک را دارید؟

نه بله

به همراه ارسال نخستین شماره ماهنامه کد اشتراک شما اعلام خواهد شد

واحد اشتراک: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

- واریز مبلغ ۲,۴۰۰,۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ یا شماره کارت ۶۰۳۷-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۹۳۱۴
- و یا شماره شبا ۰۴۰-۰۲۹۰-۰۱۶۵-۰۱۷۰-۰۰۰۰-۰۰۱۰-۰۱۹۶۵-۰۱۴۰@IRanbank.mil.ir با نام آقای مرتفع فغانی
- ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به شماره ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶
- هزینه ارسال مجلات با پست عادی بدهمده ماهنامه و هزینه پست سفارشی بدهمده متفاوت است.
- هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از مجله (هر ماه یک نسخه) است.



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



donyaye_sarmaye



@dsarmaye_ir

Founder and director of Afarid Art Group

Creativity is the secret of earning in artistic fields



CEO of the Energy Novin educational institute

The efficiency of manpower depends on the combination of education and skill training

One of the important reasons for the lack of connection between the labor market and the university has been the policy makers' inattention to this issue. Accordingly, despite the important progress of our country in the education sector, attention to the issue of the connection of this sector in the career field has been neglected. We went to Milad Naghavi, the CEO of Energy Novin educational institute and had a conversation with him. We are reading parts of this interview.

This educational group came into existence with the aim of culture making and expansion of the topic of education and with an eye on the development of the entrepreneurial process that can cover a large part of the target society under the cover of education and also entering the field of activity in this field. Based on the empowerment and commitment of its human resources, this educational group has targeted brighter and broader horizons. Keeping up with today's education and technologies, entrepreneurial outlook and preparing people to enter the professional and social field and specialized activities in the field of their talent and interest, as well as using the creativity and abilities of young people, is one of the special advantages of the New Energy educational group. Skill training to people in all societies can prepare them to manage their personal and professional lives, develop talents, and increase their ability to communicate with others, and finally, the growth and development of society. No matter how much the collections try to create the right balance between the training provided by them and the needs of individuals and society, the level of audience satisfaction will undoubtedly increase. Of course, this important thing requires the right view of the educational system and decision-makers in this field so that they can pave correct and effective policies as well as accurate and continuous supervision for the activity of specialized centers by correctly identifying the needs of the society so that the right services are available to the audience in accordance with the growth of the society. The fact is that all over the world, the correct and standard educational centers in the private sector are responsible for a large part of the mission of creating culture and education, and they take steps in line with the goals and policies of the micro and macro society in the direction of the progress and excellence of their country. The more centers and educational system play the role of being productive and productive and the actions and plans are focused in the direction of identifying and nurturing talents, the power of the collective and also the power of the people of the society in all economic, scientific, research, industrial and Today's science has increased significantly and will have tremendous effects on the growth of the domestic and international society.



In a conversation with Mrs. Parastoo Rashno, painter, founder and director of Afarid Art Group and organizer of domestic and international art exhibitions, group, solo, and art exhibitions, we discussed the state of the art economy and the difficulties of holding art exhibitions. We read parts of this interview. I started painting since I was a child, and after completing an oil painting course, I continued to work in the art of painting. Currently, these trainings are done virtually through social networks, especially Instagram (@parastoo.painter).

So far, in order to introduce artists and their works, I have organized more than 50 exhibitions. Of the 50 exhibitions, 2 were held virtually in Argentina and China, and 2 were held in person in Italy and Armenia. With the passage of time and after holding several exhibitions, I decided to teach the art of holding exhibitions to others, this made me establish Afrid Art Group. In total, I have trained 16 people, and currently 8 of them are working independently as curators and even international curators. Those who are interested in learning curatorship and knowing about holding exhibitions of Afrid Art Group can go to (@afarid.art.group) directly communicate with me.

Curator refers to the exhibition director whose duty is to collect works of art and present them to audiences and galleries, and most importantly, to introduce artists and their works to the art community and ordinary people. Since it is necessary for artists to be familiar with this field, usually people interested in curation are trained privately in several sessions, and after learning this profession, they are cooperated in holding an exhibition so that any questions and ambiguities they have in this direction are resolved. After holding the exhibition, they will be given the first valid certificate from the Ministry of Culture.

One of the difficulties of this work is related to the coordination and preparations of the exhibition, but with all the difficulties this work has had, fortunately, so far, all exhibitions have been held in a favorable manner and have been accompanied by the complete satisfaction of the participants and visitors.

In the current situation, despite the vast virtual space, dear women have a lot of opportunities to be active and show off their capabilities;

Apart from art, which is the crown of creation, there is no eternal dignity.

Investment challenges and solutions in Iran



Iman Masdari
Head of the Organization of
Experts and Managers of Iran

entrepreneurship and investment processes.

- Structural defects

A- The Ministry of Labor and under it, the Entrepreneurship Vice-Chancellor is almost in charge of the affairs and processes of entrepreneurship and investment, which cannot manage the processes of this field due to its governmental nature.

b- due to legal, structural and employment obstacles; Owners of capital and knowledge cannot participate in investment processes. In other words, people's wisdom and knowledge cannot be reflected in current programs in this area.

C- The existence of parallel devices in the country, which are mostly created with the aim of developing entrepreneurship and investment, due to their slow and inefficient governmental nature, they have not succeeded in achieving the main goal, and most investors and entrepreneurs consider parallel devices to be obstacles to investment processes.

D- Dispersion of licensing agencies and entrepreneurship and investment services in the government has created a solution every year, but still, due to the nature of the government, it has not been able to solve the problems.

E- Some businesses in the country have stagnated and every year the government has to allocate resources and solve the financial problem to overcome this problem. But so far, no successful process for training and observation has been registered in the government.

International issues

A- International sanctions were able to weaken the tendency of foreign investors towards Iran, which should be considered as a basic solution for these issues.

B- Banking sanctions have caused a dead end in the financial and monetary paths of investors, which can be fundamentally resolved by forming the Iran Investment and Finance Foundation and using jihadist elites.

Operational plan and available solutions

- Establishment of entrepreneurial service centers composed of elites and young people who are talented in entrepreneurial fields

- Amending the statutes of the investment organization, creating a new chart of human resources, as well as recognizing the radio and more funding for the organization

- Creating a credit trust (an alliance of several companies that produce similar goods and have a major share of the market) for financial and banking transactions.

- Amendment of the executive regulation of foreign investment and as soon as approved by the Council of Ministers

- Approval of the investment ambassador plan in the cabinet

- Guiding investment through a specialized commission consisting of elites and economic activists in the Organization of Iranian Professionals and Managers ■

Master Ebrahim Bajalanlu

How to introduce works of art is a general concern of artists

In an interview with Ebrahim Bajalanlu, an artist painter, we discussed how he entered this profession and his activities in different artistic styles. We read parts of this interview.

Please explain how you got into the world of art and activity in the field of painting.

I am the son of Haj Esmail Bajalanlu, who opened the first painting gallery in Tabriz about 70 years ago. Over time, seeing my father's paintings as a child made me interested in the art of painting. Attending the exhibition in Italy, Istanbul and Austria was the beginning of the serious beginning of the art of painting. My works are done using a spatula and oil paint, and I currently have a number of students.

All my works are original and inspired by nature. Of course, in such a way that images are visualized in my mind and the painting will be done on this basis. To

Sometimes I paint with watercolors and colored pencils, but I like oil more. As mentioned, all my paintings are without design and are derived from mental image;

In my opinion, painting is an eternal art and those who turn to this work usually tend to be engaged in this work every day of the week, although in the current situation, this activity is considered as a hobby and a source of income for young people. goes. In our country, some people tend to buy unsigned paintings in order to sell the work at the right time and earn money in this way. It is worth mentioning that we recently held an exhibition where 20% of the sales were donated to charity.

Setting up galleries costs a lot, the government can specify a place for this purpose so that artists don't have to worry about introducing themselves and their works. The Ministry of Culture and Islamic Guidance and even families can do proper culture building in this field, because this issue will encourage people towards art and art-loving.

In my opinion, due to the high cost of paint, pen and canvas, the decision-makers and responsible people of the country should provide a space so that people interested in art can do artistic work without any worries.

Today, buying an art object is too expensive, while the government can provide them and make them available to interested people.■



It was brought up in the specialized export round table Government laws hinder the private sector from developing export markets

Export is an important part of every country's economy, therefore, to support economic sectors, providing facilities will be a suitable tool for their growth and development. "Investment World" monthly has discussed the important needs and capacities of this sector in a specialized round table called "Country Export Review". Managers and experts in the office of this publication presented their opinions on the issues raised. We read parts of this round table.

Today, the priority of the Ministry of Foreign Affairs should be the development of economic relations



Dr. Masood Brahman, head of the Iran-Africa Chamber of Commerce, believes that the government should not be expected to solve problems. The Chamber of Commerce, the Chamber of Guilds, and the Chamber of Cooperatives

should also play their role well in line with the economic development and prosperity of the country. He said: Iran has the expertise and conditions for progress, but the main problem is in implementation. The part He stated that we should provide the capacities of the chambers of commerce to the members, transfer business opportunities and set up professional commissions, adding: as the representative of the private sector, we have the duty to make demands from the government, identify challenges and provide suitable solutions. to give

Agricultural products for export must be irradiated



Dr. Seyed Reza Rafiei, a member of the board of directors of the joint chamber of Iran and Russia, the founder and chairman of the board of directors of Shar Partov Iranian Company, said: Experience and expertise as a result of past performance have proven that delegations travel from Russia to Iran and from Iran to Russia during the year. But in the end, they do not bring significant results. Russian delegations in Iran are indecisive, because the private sector does not have a purposeful handling of requests.

He continued: "The complaint of the private sector is that it does not have proper activities." In my opinion, the private sector is far weaker than the public sector. Each part has its own problems. The private sector must find a way out of the problems in these economic conditions and despite sanctions and self-sanctions.

Instability of laws is one of the most important problems in the export sector



Engineer Hassan Hosseingholi, the head of the Union of Lead and Zinc Exporters, said about the amount of lead exports in the country: Iran exports 150,000 tons of lead ingots worth 300 million dollars, mainly to Turkey and Dubai, and 40,000 tons of lead concentrate annually.

He divided export problems into private and public sectors and said: one of the most important problems of the export sector is the lack of stability of laws; some of these laws are promulgated without expert work. Generally, producers are forced to put on the so-called iron shoes and try to solve the problems. Unfortunately, most of the laws and guidelines are established without consulting with the experts of guilds and unions.

Existing laws prevent development and export



Kamran Vakil, Vice President of the Union of Mineral Products Producers and Exporters criticized the government's decisions and said: Existing laws hinder progress and exports, and producers are faced with new decisions every day.

He further added: The lack of stability of the laws has made investors and foreign buyers not come to Iran, while if there is stability of the laws in Iran, the demand for Iranian mineral products will be high. On the other hand, as long as the government interferes in all matters, the economy will not develop.

The removal of the foreign exchange obligation has a significant impact on the textile and clothing industry



Dr. Mojtabi Shojaei, head of the textile and clothing working group of the country's guilds, believes that producers usually complain about the existing conditions and appropriate solutions should be provided to solve the existing problems.

Referring to crude sales in industries, he said: the average of each ton of exported goods in 1401 was about 436 dollars, and the average of each ton of imported goods was about 1,604 dollars, which shows the extensive crude sales in export products and the import of downstream and value-added goods. It is high, mainly because there is no production technology in our country.

The main problem of the country's economy is management



Seyed Hasan Hosseini, the former head of Nuts and Dried Fruits Union, believes that the main problem of the country's economy is the lack of a suitable platform for foreign and domestic investors and not being up-to-date and not aligned with global trade processes.

Emphasizing that the country's dried fruit industry is facing problems such as currency and taxes in the export sector, which many exporters are afraid of, he added: Also, in the import sector, most of the nuts, such as tree almonds, cashews, etc., are smuggled into Iran. It is possible that to solve this problem, the customs fee should be reduced.■

CEO of Fujan Rahbaran Nami

The expertise of the exhibition companies is to introduce the capabilities of industry and production



Germany is an exhibition country in the field of various industries, and the cities of Cologne and Hanover are among the most successful and largest exhibitions in the world and play a prominent role in introducing the world's top companies and businesses in the field of economy and production. To investigate this issue further, we have conducted an interview with Mrs. Narineh Azalbar, the CEO of Fujan Rahbaran Nami Exhibition Company, the official and exclusive representative of Cologne and Hannover Exhibition Company in Iran. We read parts of this interview. Since 2006, I have been the representative of German exhibitions in the Iran-German Chamber of Commerce, and since 2011, I have entrusted the representation of exhibitions to a private company and I have been in charge of its management. Years of experience in holding exhibitions led us to take an effective step in the country's economic prosperity by establishing a consultant-executive company and to accompany the country's merchants, traders and artisans in easy access to the world's major economic hubs. Using its experienced managers and consultants, "Fujan Rahbaran Nami" company is proud to announce that it is ready to cooperate with Iranian specialists, artisans and manufacturers to participate in specialized and leading exhibitions in Berlin, Dusseldorf, Munich, the international specialized exhibition of the Nuremberg toy industry, the exhibition It is the international specialized exhibition of Nuremberg stationery and the specialized international exhibition of second-hand machinery in Germany.

The biggest goal of this collection is to facilitate the presence of Iranian producers, artisans and craftsmen in international and first-rate events in Germany, based on this, companies can present their products and innovations on a global platform and open a window to the world of business, trade and increasing exports.

In order to facilitate and remove obstacles, we are implementing the Iran pavilion in selected German exhibitions in coordination with Iran's government organizations. Sending Iranian business delegations to exhibitions, providing entry cards with Rial rates, providing information on tourism services, introducing companies that build booths, etc. are among the other services we provide to applicants for participating in exhibitions.

Special services for exhibitors

- Advising and coordinating to participate and get a booth in the desired exhibitions
- Booking an interview time at the German embassy to obtain a Schengen visa
- Information about how to submit documents to the German Embassy
- Presenting proof of exhibition and letter of introduction to the exhibitors of the desired exhibitions
- Implementation of the Iranian pavilion in selected German exhibitions with the coordination of Iran's government organizations
- Consulting regarding the construction of the booth and shipping the exhibition goods
- Introducing translators in Germany
- Introduction to travel agencies in order to obtain accommodation and flight services

Chairman of Parliament's Industries and Mines Commission

The need to use more capacity of the private sector for economic development

The government's attention to the private sector has been one of the serious demands of the parliament in the last few years, which, if realized, will have very positive effects on the transformation of the country's industry and solving its challenges such as inflation and current instabilities.

Ezzatollah Akbari Talarposhti in an exclusive interview with the world of investment monthly, pointing out that The head of the Parliament's Industries and Mines Commission said that the parliament has taken good measures in this regard and the situation is improving day by day. However, it must be emphasized, the finished price of the car is subject to production costs, which increase for reasons including overhead costs. Dr. Akbari Talarposhti emphasized that, despite the adequate economic capacities and resources, the people are facing problems in providing their livelihood, and added: The honorable president is requested to put effective measures on the agenda in order to improve the livelihood conditions of the people. If the capacities are used optimally, we will definitely not have to worry about solving the problems ahead.

Regarding the import of used cars in order to adjust the price of the domestic market, he also said: the fact is that the import of cars may not need to formulate a law and it is the responsibility of the government to implement this law as soon as possible to help the market. If the policies related to the automobile industry are modified today, the thirst for buying and selling automobiles, and in other words, its brokering, will decrease, which is due to the reduction of the intervention of government bodies in the automobile market.

The Chairman of the Parliament's Industries and Mines Commission further added: The production of electric vehicles in the country depends on the use of the capacity of the private sector and knowledge-based companies, which are both agile and highly capable, and do not give up any efforts in the direction of their growth. On the other hand, this department does not delay any person or any institution to achieve its goals.

In response to the question, "What are the obstacles for private sector investment in the mining sector?" He said: An investor is like a dove that lands wherever there is a seed, and if we let it run away, no one knows where it will go. If there is strong coordination in the government, definitely, except for the investment boom, all government managers will perform better and the country's economy will progress more smoothly.■



**The head of the Iran-Africa Chamber of Commerce proposed
The current government's positive approach to Iran's trade relations with Africa**



There are many capacities in the market of African countries for the purchase of Iranian goods, which can be taken advantage of with wider interactions and formulation of detailed solutions. In a conversation with Dr. Masoud Brahman, the head of the Iran-Africa Chamber of Commerce, we discussed how the commercial relations of the regions are. We read parts of this interview.

This chamber, similar to other common chambers for the development of economic relations between the Islamic Republic of Iran and the African continent, was formed about 20 years ago. Unfortunately, currently, the low volume of our trade exchanges with the African continent shows that both we and African countries are unaware of this market. They do not have a detailed knowledge of our market, but fortunately, with the good action of the Trade Development Organization to hold exhibitions and accept trade delegations from other countries, the situation is improving to some extent.

The President's visit to three African countries was one of the important events of the last 12 years, which will definitely be the basis for opening new trade relations and creating good trade capacities. During this trip, 21 memorandums were signed in different fields. Also, there are good capacities for trade interactions with African countries in sectors such as mining, medicine, medical equipment, agricultural equipment and tools, extraterrestrial cultivation, exploration, processing, productivity, conversion industries, petroleum products and its derivatives, etc. Certainly, the presence of economic activists in government trips will have good status effects. Also, the central bank should implement the necessary measures as soon as possible regarding the establishment of banking relations or clearing, this chamber has good suggestions in this regard.

Until two years ago, the government's approach to the African continent was not very good, today the government's view of the continent has completely changed. In addition, there has been good capacity building that will reduce the pressure of sanctions in this sector. During the last two years, new planning has been carried out, which promises serious interactions with the African continent. With this in mind, we have prepared a road map that outlines the horizons of these relationships. Unlike in the past, which did not have enough self-confidence, the African continent is looking for a win-win relationship with the countries, and we will take the necessary steps in this direction by examining the ways taken by other countries with the good actions taken by the previous government. If the government provides free shipping to the African continent and the necessary flights for a suitable period, it will definitely bring good economic results.■

The chairman of the board of directors of the Arvin Mehr Fajr company, emphasized

The need to pay attention to the infrastructure of Shahr Aftab exhibition



In our country, the companies organizing exhibitions have complaints about the exhibition structure and believe that the presenters and exhibition structures cause problems in holding exhibitions and they are of the opinion that the Shahr Aftab exhibition is not interesting in terms of infrastructure and the scope of Chennai and fundamental measures should be taken. be done in this regard. Jalil Ghafari Rahbar, the head of the board of directors of Arvin Mehr Fajr Company, which is active in the field of international exhibitions, pointed out that this group has been holding exhibitions for about 6 years, and added: Before that, we had close cooperation with the Chamber of Guilds, which Arvin's private company We opened Mehr Fajr from the same place and during this period we also held a bag and shoe exhibition last month, and another is a printing and packaging exhibition that will be held in December.

He stated that the activity of this company is related to bags, shoes, and printing, and that it organizes executive discussions of the exhibition from zero to one hundred. For example, anywhere in the world, exhibitions are not individual, but continuous.

The head of the board of directors of Arvin Mehr Fajr company went on to emphasize that the biggest problem is the structure of the exhibition itself, which unfortunately has not been done in these 40 years and the establishment of Shahr Aftab has not been able to advance anything. Shahr Aftab held it, but the printing exhibition is so big that it is not possible to hold it there.

Ghafari Rahbar admitted: Right now, the best course of action regarding the Shahr Aftab exhibition is to improve the infrastructure, develop public transportation, and change the structure of the halls.

He pointed to the holding of the November exhibition and its programs and said: It is expected that this year about 30 educational classes will be held and we will host about 50 to 60 business delegations.

Emphasizing that the most important achievement of the exhibition is for visitors and exhibitors to benefit from it, this exhibition activist added: In addition to our exhibition, two halls have been dedicated to two other topics; if they gave us the entire exhibition, we could allocate space to 160 companies present in this exhibition.■

The CEO of the Daneshfar Fidar printing and packaging company, proposed

Artificial intelligence is an arm for the printing industry



The printing industry of our country is considered one of the leading and creative industries and has achieved great success in recent years; one of these active companies is Daneshfar Fidar Printing and Packaging Company, under the CEO Nima Daneshfar. We read parts of the interview with this young manager.

The main field of our activity is in the field of printing and packaging of pharmaceutical, cosmetic and health items. During these years, our efforts have always been to keep the company up-to-date both in terms of current knowledge and technology and to operate more scientifically. In general, printing companies produce custom goods, which is our work routine. Currently, inquiries come from pharmaceutical companies, and we participate in tenders, and if we win, we produce custom boxes for medicine, cosmetics, and hygiene, and it is not like we have a production without an order. Unfortunately, despite our many efforts to maintain the development and growing process of this collection,

One of our main slogans and values is to never change the quality of products and to deliver the best quality to the customer at the right time. Of course, according to the planned development plan for this year, if we add new devices and increase production, we will take over a larger share of the market. Also, this helps to increase production by about 30%.

We have not stopped and we will not stop, and despite all the problems, my thoughts have always been on development and all our efforts have been to be responsive in the best way and as far as we can in every respect, equal to the technology and products that are produced in the world. Compete.

When artificial intelligence is able to revolutionize industries, the printing industry will definitely not be an exception to this rule. As a rule, artificial intelligence in the technology and machinery sector can create a big transformation such as making production easier in the printing industry. Also, artificial intelligence can help in the human resource sector, and perhaps in the future, using this issue and with the help of robots, the need of printing houses for human resources and operators will decrease, because currently the Achilles heel of the printing industry and the decrease in the desire of young people to enter to industrial works, human resources.

Many industries and manufacturers market their products using flexible packaging. This type of packaging costs less and by using it, packaging in the factory is done more easily.■

Manager of Qadiani printing house

The price of paper has tripled in the last two years

As much as the printing industry is facing challenges in the distribution sector, it is also facing problems within itself. In an interview with Masood Qadiani, the manager of Qadiani Printing House, the state of the printing industry has been examined. We read parts of this interview. In 2000, I started Qadiani printing house. At first, we started working with a few machines and gradually we started to equip the machines according to the needs of the publishing house.

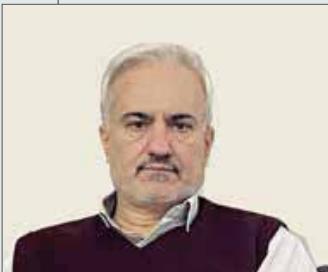
In my opinion, the problems and dilemmas that exist are more non-economic than economic. If the authorities solve other problems, we will continue our activities with peace of mind.

One of these problems is lack of transparency. Although we try our best to fully comply with the laws, problems arise from the municipality, social security and taxes. Unfortunately, in the last few years, there has been no case regarding the help or support of publishers or printers. Of course, for some time, the union has been looking for industrial loans so that printing houses can update their worn out machines.

When a book has a good translation, with a series of very minor changes, the book is published under the name of another translator, this is despite the fact that since the economy has taken on a completely material aspect, there should be at least a lot of privacy in the book. If observed, this will not happen and it is possible that a person's many years of hard work will be the same as a book or a novel.

In my opinion, the study process was positive; Of course, it does not mean that I consider it acceptable. Since we work in the children's book sector, we see that parents play a good role, especially in the field of children's books, but unfortunately, the price of paper has tripled in the last two years, which creates difficult conditions for the printing industry and Publishers have created.

In the last eight years, the import of machinery for the printing industry has been very low, and before that, used and low-functioning machines were imported. That is, if printing houses intend to update their machines, they need new investment, and this is a very fundamental problem. Currently, printing press machines have a lifespan of more than 20 years and even up to 30 years, which lowers the efficiency of the printing press and has direct effects on the operation, time, manpower, efficiency and quality of work.■



CEO of Pooshan Plastic Company

The growth of the printing industry is the factor of change in industries



Commercial manager of Abadan Balia Company

We are facing 20 thousand tons of date waste



Dates are one of the most important export products of the country, which are found in abundance in some provinces, and in the current situation, with the arrival of packaging industries, many products from it are produced and sold on the market, according to Mehdi Aghamohammadi, commercial manager of Abadan Balia Company which is active in the field of date packaging, we had a conversation. We read parts of this interview.

Among the products produced by this company, we can mention date juice and pulp, dates with pistachio nuts and almonds, dried fruits such as kiwi, bananas and date kernel flour, date kernel coffee, date chips, date sugar powder, etc. and in the future We are also in the process of producing date kernel oil, which is followed by the export plans of this product according to the requests of customers in other countries. Negotiations have also been conducted with the livestock farmers' union to supply them with good livestock products from the waste of dates and palm groves, which will be done soon.

Abadan Balia Company has prepared plans for its activities in the virtual space in terms of marketing and advertising. Out of 10 date models, only 5 models are packed in the country, which are not found in abundance and must go through a chain to reach the consumer, which increases its price. The countries of Egypt, Saudi Arabia and Morocco operate in the field of more up-to-date packaging. There is a capacity to develop this sector, but the platform must be provided.

The creation of industrial towns and the construction of infrastructures help the production process, which makes even middlemen turn to date processing. The administrators of Abadan city have supported as much as we have asked them. The existing deficiencies are mainly due to the lack of funds, which may be beyond their control.

Dates are a complete food and even prevent long-term thirst, as they have been used in the past as a complete meal replacement. In the current situation, many industries have turned to processing this product, which shows its importance in the long term. Last year, the price of dates jumped a lot, but this year we are facing 20,000 tons of date waste, which is due to the greed of suppliers to delay the supply of dates in order to increase its price.

As mentioned, if we can use modern science and knowledge-based companies, a good result will be obtained. We take small steps so as not to get tired, but it must be said that it is important to take the right steps and be practical.■

Due to the entry of companies into the packaging sector and paying attention to this category, we see the supply of many diverse products in this sector, which are mainly produced based on modern technologies. To investigate this issue further, we had an interview with Hamidreza Taheri Ashtiani, CEO of Pooshan Plastic Company; we are reading parts of this interview.

This company was established in 2000 to help supply one of the most common products of the printing and packaging industry, called polyethylene or nylon, which, despite its simplicity, has certain complexities in production, so today, with 8 polyethylene film production lines, it is one of the companies and It is the main exporters of this sector and with the development and expansion of the market, it has turned to increasing production and has created a good market in this sector. Pooshan Plastic Company has a specific strategy and goals and intends to export more of its products abroad in the future.

Currently, more than 20 groups of products are produced in this company, including aseptic packaging, thermoforming, easy opening and vacuum packaging, anti-vapor packaging, protective packaging of special products, etc.

Since this group has drawn a specific vision and horizon, the senior managers of the holding have defined strategies and developed a road map for the realization of development goals in accordance with the capacity of the companies due to their ability, in addition to export needs, recruitment and... be resolved Since most of the products of this company are B2B, it has customers at different levels of pharmaceuticals, medical equipment, automobile industries, etc., and it supplies to European countries such as Australia and Romania and neighboring countries such as Russia, Turkey, Iraq, Uzbekistan, Georgia and It is exported to Armenia and...

This sector is the leader of the transformation and brings in the required knowledge and technology. Today, septic bags are produced in our country, and for its production, antibacterial film must be provided to the customers, which requires the use of new technologies. Accordingly, it is one of the requirements of the board of directors that annually at least two new products and To be added to the product portfolio with high technical knowledge. In general, we have been unique among companies in this field due to doing new things and using modern knowledge.

The packaging industry as a leading, influential industry and as a B2B industry of supplying raw materials has grown and developed well in the field of polymer packaging over the past two decades.■

Carpet weaver and entrepreneur

Iranian carpets are exported under the name of Turkey



Carpet production and its export have been booming in our country for a long time and Iran's name and position in this field is known to many countries, in a conversation with Meymene Bahrami, the owner of a carpet weaving workshop and has 14 years of experience in the field of carpet production, especially silk. We have investigated the country's handwoven carpet industry. We read parts of this interview.

Due to the unfavorable market conditions, we have many challenges in this sector, however, this product, especially the silk carpet, has its own customers. Since silk is a global product and has the highest quality level among carpets, it still maintains its position in the world.

Today, the cities of Qom and Kashan are the first in the production of silk carpets in many countries of the world, and usually these carpets are exported to other countries due to restrictions in the name of Turkey, however, if the sanctions are lifted and the exporters have the ability to export goods directly, this problem does not occur.

As it is known among the public, the silk carpet is usually hard to destroy with the passage of time and usually lasts for more than 500 years. On the other hand, since the silk carpet has just established itself in the world markets, it seems that it has a positive future and horizon in front of it.

We are currently taking steps to respond to customer orders, but the authorities are expected to support the department to avoid further pressure on it. Expensiveness has caused people to have fewer opportunities to buy carpet materials, so they usually come to us, and this has caused the demand for our products to be significant both inside and outside the country.

If people have enough skills and expertise or master investment techniques, investing in this area is very profitable; because many people have achieved a lot of income in this way.

We request the government to improve the economic conditions so that people are more inclined to buy carpets, because the main problem is the decrease in sales in the current situation. Currently, many new ideas are being proposed in this area and carpets have been woven that still have no equal in the world, but unfortunately, no action has been taken to introduce this sector abroad and the barriers to export and even import of carpets are still in place.■

The country's banking system needs structural transformation

The country's banking system is the most important pillar of the financial sector, which affects the performance of the entire economy by providing resources, providing liquidity, providing payment instruments, granting facilities, creating interaction between investment and savings, and also creating balance in the foreign sector. If banks are given the power to create money, but their performance is not properly monitored, the result will be a lack of financial resources in the production sector on the one hand, and an unbridled growth of liquidity on the other hand.

The banking system in Iran should serve the productive sector of the country, and with the support of the productive sector and elimination of profit, efficiency in the allocation of resources and stability in the economic system of the banking network, it helps the development of the country. Allocation of resources to non-productive activities, payment of rent facilities and inequality and inefficiency of the allocation of facilities are the main factors of money diversion in the banking system. About 75% of deposits belong to 4% of depositors, and practically the creation of money that occurs in this system creates wealth for that 4% and a sharp increase in inequality.

serving money to production and investment; That is, building the country's economy, for this reason, the banking system plays an important and influential role in supporting production, financing it, and providing working capital for production enterprises. Our banking system is still far from the Islamic banking system. Islamic banking should be the main field in the transformation of the country's banking system. Transformation in the pillars of the country's monetary system, transformation in the field of banking operations, structural and institutional transformation and the competitiveness of the money market, as well as transformation in the process of establishing an integrated banking system are among the main axes of transformation in the country's banking system. Bank-oriented provision of banking facilities to production and economic units is another major problem of our banking system. More than 80% of bank facilities are paid to service and economic centers and units, which is the prominent role of banks in granting facilities, which indicates that the facilities are cash-oriented. If the required facilities and liquidity are provided through the financial markets, the problems of creating liquidity will be noticeably controlled. One of the most powerful liquidity supply networks for production units is the capital market or the stock market, which is an institution providing financial and monetary resources and operates endogenously without creating liquidity. Finally, it should be noted that if the stock market operates based on real mechanisms and the interference of government institutions is limited, it creates the best performance for providing business resources.■



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

The CEO of Nalino brand suggested
The use of various designs is a condition for success in the global market



**CEO of Mapna Transport announced
Metro train and mass production of MAP30 locomotive is the new achievement of MAPNA**



The 10th International Exhibition of Transportation and Rail Industries was held from October 4 to 7 this year at the permanent location of Tehran International Exhibitions, and Mapna, as one of the leading companies in the country's rail transportation industry, presented its achievements in halls 8 and 9 of this exhibition. put on public display. In an interview with Dr. Ali Imam, CEO of MAPNA Transportation Department and former CEO of Tehran Metro Company, we have reviewed the developments of the country's rail industry. We are reading parts of this interview.

During the 4 days of the rail industry exhibition, about 10 memorandums of understanding were signed, and in the current situation, the production of 30 MAP locomotives and the entry of a metro train into the circuit are among the most important achievements of MAPNA company in the 10th rail industry exhibition of the country. The increase in the number of hot locomotives in circulation in the country is one of the most important key indicators in rail transportation, for this reason, a large number of locomotives in the country's rail industry need repairs, reconstruction and maintenance, which should be done while having specialized ability to cover the costs of repairs and maintenance. Specific measures should be taken to restore them.

The occurrence of this traffic paradigm change and the transfer of cargo and passengers from road to rail will have a significant impact on solving environmental issues, noise and weather pollution. But unfortunately, due to various reasons, such as the policies governing fuel prices, freight tariffs, etc., car transportation is preferred in Iran, and no matter how much the car manufacturers are making losses, we still see an increase in the number of cars on the country's roads.

Major railway projects are being implemented in Mapna Group, which includes the production of the new MAP30 locomotive with a power of 4,000 horsepower, which will be ready for operation and mass production before the end of this year, which is another valuable event in the field of freight locomotives. On the other hand, with the entry of a metro train into the orbit, we will witness the serious presence of Mapna Group in the field of mass production of the intra-city rail fleet in the country. The approach of Mapna Group is to move towards the concept of mobility, in this direction, the name of the rail sector was changed to the transport sector in Mapna Group.

Trying to attract private investors, using new financing tools and creating a platform for the possibility of the transportation sector benefiting from domestic and foreign opportunities are among the goals of this sector in order to realize the financial resources needed by the projects.■

Since the distant past, many carpets and tapestries have been produced by the active weavers of the country, which have a large audience from all over the country and the international market, and have provided the country with a good foreign exchange income. In the interview with Dr. Azar Doostmohamadi, CEO of Nalino brand, we explained this issue. We read parts of this interview.

One year since the establishment of Nalino brand; It means that it has been a while since the online sales of carpets started through internal websites, but our face-to-face sales in Tehran's Grand Bazaar were before the birth of the Nalino brand. In this regard, the work of designing a user panel for selling Nalino products on the Amazon site was put on the agenda, because physical sales have become very difficult and one of the measures to compensate for this problem is to supply carpets to the world through the Amazon site.

In this process, carpets are produced and supplied by the Nalino brand. It is worth mentioning that we have cooperated with Gilan Chamber of Commerce, Iran and UAE Chamber of Commerce as well as Iran and Georgia Chamber of Commerce and we have also found friends in Kuwait, UAE and Oman to sell these products.

We are trying to set up a panel on the Amazon site so that this product can be present all over the world. Currently, most of the customers of Nalino brand products are individuals

Although no significant investment has been made in this sector, the carpet and carpet industry as a whole has the capability of long-term and short-term investment, and just like buying dollars, it does not carry any risk, because with the passage of time, not only the profit and its pricing have not decreased. But its value also increases. An example is this sentence: "Let's buy a traditional carpet so that our grandchildren can benefit from it."

It should be known that with the advancement of technology, there have been many changes in the style and taste of customers, which is harmful to ignore. Many carpet weavers still work in a miniature style and have limited designs, while entering the global market depends on using a variety of designs.

With this description, it should be emphasized that if the carpet industry continues to operate in a traditional way, it will not have a bright future. In the way of using new technologies, the successful experience of leading countries should be used.■

**Chairman of the Board of Directors
of Rajman Kabir Engineering
Company emphasized**

Lack of liquidity is the most important challenge of the country's railway industry



The 10th Tehran International Exhibition of Transport and Rail Industries were held on October 4-7 this year at the permanent location of Tehran International Exhibitions. He showed his achievements. In a conversation with engineer Arash Zamanirad, the chairman of the board of directors of Rajman Kabir, who graduated from the field of electrical and telecommunication engineering, we investigated the activities of this company. We have done it, and the result seems to be appreciated by the readers. Our main activities are design, manufacture, supply, installation, commissioning and maintenance of signaling equipment. In the activity background of this company, numerous projects in railways and subways have been implemented and operated, and more than 70 contracts from this list were related to contracts with the employer of the Islamic Republic of Iran Railways.

The most important achievement of Rajman Kabir Engineering Company in the mentioned period of time is the design and production of a new track system with the ability to send digital codes for on-board train systems.

The most important need of the country's railway industry in the current situation is the injection of liquidity in the projects to improve and update the signaling systems in the existing lines, as well as the construction and production of these systems in new lines in the railway and metro. The development of the railway industry is one of the requirements for the country's progress, which will have many consequences in a part of people's lives, and negligence in this development has caused the backwardness of the society, and it needs special attention and full effort from the authorities.

In the past, freight transportation on railway lines was 3% of the country's total transportation, but now this amount has reached 7%, and if it reaches 30%, it can be said that Iran's rail industry has become one of the most important rail industries in the region. The certainty of generating significant foreign currency income and can move the development wheel of the railway industry in the cargo and passenger sector well and quickly. The conditions of today's world are competitive, and in order to stay and compete, up-to-date technology, speed in construction and appropriate final price, meeting acceptable standards and high quality must be on the agenda of planners and operators of rail systems. If special importance is not given to the many problems of the railway industry and the work routine is not changed, we will not see a positive future for the development of the railway industry. ■

A look at the challenges of transportation and logistics of mineral and metal industries

It goes without saying that the transportation and logistics sector is very important in various industries. Golghar Iron and Steel Development Company is one of the companies that, due to the uneven development of transportation infrastructure compared to the rapid development of the country's steel industry, is experiencing many challenges, which indicates the need to pay special attention to the development of the country's transportation infrastructure, especially rail transportation.

In the steel chain of Golghar region, considering that the transportation of raw material from the mines to the steelmaking units is a very high volume process, transportation and logistics are of great importance.

Since the mineral and metal industries in Iran have made significant progress, having a transportation system with a suitable capacity to carry cargo seems to be a necessary issue. Also, supplying raw materials to factories is one of the most important concerns of this industry. Among the different transportation systems, moving through railway lines is especially important in metal and mining industries due to the more appropriate cost. Due to its high capacity and low cost, the rail transportation system is considered the best method of transporting materials and products in the mining sector. However, evaluations show that the speed of rail transportation in the country can be better than the current situation. Considering the share of about 70% of the mining and metals sector in the entire rail transport of the country, the current speed is very low.

Among the concerns and challenges of transporting cargo to Bandar Abbas, we can mention the simultaneous sale of export cargo by Golghar region companies in a period of time and the limited capacity of the road fleet. The main way out of the current challenges of the transportation sector is to cover and realize the anticipated goals for the development of the country's rail infrastructure. Considering the number of development plans in Golghar region and at the head of it, the steel factory and sheet production of Golghar Iron and Steel Development Company, which will export a large part of this production, the creation of a new or even exclusive rail line for Golghar from Sirjan to Bandar Abbas is necessary. Of course, it should be noted that the construction of each kilometer of the railway, depending on the geographical conditions (mountainous or flat land) and the required infrastructure, requires an investment between 1 and 2 million euros. Improving the efficiency of railway lines (locomotives) and new wagons is another solution to improve the country's transportation conditions, which will increase the relative speed of trains; Therefore, it is necessary to plan the supply of these locomotives, which will only be in the form of foreign purchases.

On the other hand, wagons for transporting concentrate, pellets, soft, sponge iron and sheets are different and special attention should be paid to this issue. ■



Ali Changizi
**Manager of transportation
and warehouses of Golghar
Iron and Steel Development
Company**

CEO of Sepahran Rail Company emphasized

Real privatization and productivity increase is the need of today's rail industry



CEO of Omraniran Road Construction Company of Iran emphasized

Shahcheragh Freeway (Shiraz-Isfahan) is a manifestation of technical-engineering masterpieces



Shahcheragh Freeway (Shiraz-Isfahan) is one of the most important and prominent construction projects in the country, which plays a significant role in shortening the route from Shiraz to Isfahan, both in terms of passenger traffic and transit and goods movement. In order to closely examine the activities of this important project, we have conducted a conversation with Dr. Ali Ma'yer, the CEO of Omraniran Road Construction Company and the main executive of the Shahcheragh Freeway, the results of which we are reading.

This freeway will complement the country's north-south corridor and is one of the main corridors of the country's freeway network, most of which have been built in the past years, and the new part will be added to this corridor. Of course, the Shiraz section is left to Bushehr, and if the implementation of the project is accelerated, the route of the North Sea will be connected to the South Sea.

This freeway has 4 lanes, 2 forward lanes and 2 return lanes, with a maximum speed of 120 km/h. According to the needs of the project, there are 46 parking lots and special surveillance buildings such as police, emergency, service and law enforcement facilities, which are estimated to be approximately 6,000 square meters. Due to the climatic conditions, 47% of the route is mountainous, 26% is hilly, and 27% is plain, which shows the uniqueness of this freeway in terms of climate. In terms of technical infrastructure, we have approximately 684 bridges of the same type, 57 special bridges and non-level intersections according to the accesses we have in nearby cities that use them, and approximately 35 kilometers of retaining walls, which are the minimum in the technical and engineering field. It was made.

In terms of key activities, including the 7th plot, a total of 61 million cubic meters of earthworks have been carried out, which is almost 2 times the size of the Karkheh dam. We had about 1,400,000 cubic meters of concrete poured for the technical building, which is why this freeway became prominent compared to other freeways in the country. Of course, we should not neglect to mention the important point that we made the longest concrete pavement in the country in terms of length and surface on this freeway, which includes one million and 500 thousand square meters in surface and 50 kilometers in length, which is located in section one.■

The 10th Tehran International Exhibition of Transportation and Rail Industries was held from October 4 to 7 this year at the permanent location of Tehran International Exhibitions, and the presence of companies active in the country's rail industry was more prominent in this period of the exhibition than in previous years. In a conversation with Mehdi Jamshidian, CEO of Sepahran Rail Company, we have reviewed the status of the exhibition and the achievements of this rail company. We read parts of this interview.

This company has been registered as the rail arm of one of the international logistics transport companies in Iran and has been operating since 2021.

has started. By concluding a contract for 600 wagons with domestic manufacturers, Sepahran Rail Company has started forwarding operations based on rail by benefiting from the facilities, experience and expertise of other companies in its group. The first part of the said contract included the design and production of 50 special wagons for carrying containers with a loading length of 80 feet and a weight of 66 tons. In the production of wagons with special use, it has been the specialized transportation of containers and long cargoes by rail. This company has continued to invest in infrastructure such as railway yards for unloading, loading and storage operations.

In this year's exhibition, we saw an increase in the number of halls and booths compared to last year, which indicates the presence of more domestic and foreign companies than last year. Also, the presence of foreign visitors from new countries such as India, Pakistan and Persian Gulf countries has grown significantly compared to last year. In this exhibition, more understandings and interactions took place for Sepahran Rail Company than last year, so that several memorandums and contracts were concluded between the stakeholders during the exhibition.

Investing in the traction power sector as well as new wagons, double-tracking high-traffic routes to increase the efficiency of wagons, the presence of new and agile companies, as well as facilitating the issuance of licenses, are among the most important needs of the country's rail industry in the current situation for development and progress.

From the point of view of a railway company such as Sepahran Rail, with the change in the current structures and the reduction of railway ownership, it will be possible for the private sector to be more active and increase productivity, which will lead to more investment.■

Factory manager and quality assurance of Peyk Afroz Gharb Company

Non-entry of foreign goods by increasing the quality of Iranian products



Today, the increase in production depends on the increase in purchase requests from customers, and the increase in sales is the result of factors such as high quality, reasonable prices, and after-sales services. In a conversation with engineer Siroos Emami Manesh,

the factory and quality assurance manager of Peyk Afroz Gharb Company, we investigated the activities of this company. We read parts of this interview. We read it.

By providing conditions such as high quality products, reasonable prices and after-sales services, this company has been able to create very suitable and favorable sales conditions. On the other hand, with the increase in demand from the customer and according to the type of product and the current capacity, Peyk Afroz Gharb is increasing the production capacity. It is worth mentioning that the increase in production compared to previous years is not only dependent on the number, but this company has also taken good measures regarding product variety (product basket), including the production of parts for Saipa (Megamotor) and Kerman Khodro (Kadec) automobile companies; Therefore, in some new products, we see a 100% increase in production, and in the rest of the products, we see an increase in production by about 20%.

Afroz Gharb Courier Company has taken very appropriate measures regarding the recruitment of specialized personnel, the most important of which is the connection with the House of Industry and Mining, technical and vocational training centers, universities, job search organizations, the use of social applications, etc. It has helped us in advancing the desired goals.

The design in the company is done in two ways:

First mode: In accordance with the customer's functional map and reverse engineering of the products, the preparation of all documentation, component maps and standard requirements, SURVEY PLAN and other customer requirements, CKD samples, process and component design are done.

The second mode: design according to the conditions in order to modify the customer's initial plan, which is important, considering the problems in the initial plan, by changing the design in components and functions, it will better respond to the customer's needs.

The quality control unit performs control of incoming goods, semi-finished parts, assembly, final control and packaging in accordance with the instructions, drawing and control plan (CP) at all stages.

In the end, I must point out that among the objectives of Peyk Afroz Gharb Company; Increasing the efficiency and effectiveness of production processes, increasing quality, reducing waste, increasing the satisfaction of personnel, increasing the skill of personnel, increasing the safety and health conditions and welfare facilities, increasing the amount of production and job creation, not entering similar foreign goods for the country.■

Manager of Technical Engineering Unit of Peyk Afroz Gharb Company

The project of self-sufficiency in the production of bearings is on the agenda

With 25 years of experience in the production of car parts and 15 years of activity in the field of engine belt tensioners, Peyk Afroz Gharb Company was the first company in this field to be self-sufficient in the relevant parts and with a lot of history and experience in the details of parts and their design. This company is able to receive the technical specifications of the drive system of an engine; Design and produce the tightening belt, rollers and related required parts. Meanwhile, the activities and actions of Peyk Afroz Gharb Company's technical engineering unit in achieving the desired goals cannot be ignored.

In a conversation with engineer Mohammad Ahmadi, manager of the technical engineering unit of Peyk Afroz Gharb Company, we have examined the situation of this company.

According to him, there are 10 people working directly and 15 people indirectly (foreign contractors) in the technical engineering unit of Peyk Afroz Gharb Company, and 4 people are working in the research and development unit of the company in Tehran and 6 people are working in the factory.

Director of technical engineering unit of Peyk Afroz Gharb Company, pointing out that the main activity of the company is in the field

Ahmadi emphasized that for the sustainability of success in each unit of a manufacturing company, one should always be diligent in updating individual knowledge and information, and acknowledged: one of the important characteristics of people is responsibility towards assigned tasks and even a sense of responsibility towards non-assigned issues. But it is valuable for the company.

He pointed to the role of technical engineering unit in joining Peyk Afroz Company to the knowledge-based companies of the province in the field of laboratory equipment and added: this unit was responsible for preparing and presenting relevant documents in this field as well as following up this project until its completion.

He pointed to the desired plans of the Technical Engineering Unit of Peyk Afroz Gharb Company and said: The project of self-sufficiency in the production of bearings is on the agenda of this unit. In order to buy grinding and assembly lines, we are also investigating machinery manufacturing companies.

In the end, the manager of the technical engineering unit of Peyk Afroz Gharb Company added: in a production unit, in order to move in the direction of progress, all personnel should always feel responsible for their duties and perform their activities as a unified and coordinated team.■



CEO of Peyk Afroz Gharb Company

The parts industry needs an update



The business manager of Peyk Afroz Gharb company suggested Creating new business opportunities by expanding and developing products



Peyk Afroz Gharb Company has been active in developing commercial affairs in the field of purchasing by identifying and promoting suppliers in order to develop supply and also identify new markets and products in the field of sales and increase market share, and these items are on its agenda. Has set.

Engineer Seyed Mohsen Tahayi, commercial manager of Peyk Afroz Gharb Co., tells about the business situation of this company.

The commercial manager of Peyk Afroz Gharb Company stated that the main nature of Peyk Afroz Gharb Company is production and it is in the OEM category and supplies exclusive products for the production lines of automobile companies. We have done and currently the distribution is in the form of giving representation in the cities in the work policy and sales plan, and part of the products are offered to the consumer market in cooperation with prominent brands in the field of auto parts distribution.

Tahayi stated: In order to create more attractiveness and with the aim of creating higher satisfaction for consumers as well as increasing the market share, recently this company has taken measures in the field of producing and supplying belts related to products and especially selling items in the form of a complete kit, and we believe that with the positive feedback of the use of this kit and its competitive prices compared to competitors, we will take a larger share of the market. In terms of creating new business opportunities, we are trying to expand and develop products in similar work fields that are more similar to our current activities, as well as creating export fields and introducing our brand to global markets, and we hope to successfully achieve this level of goals. Let's leave it behind.

According to him, Peyk Afroz Gharb Courier has taken good actions regarding brand development and branding, among which it can be mentioned that it participates in internal component manufacturing exhibitions continuously, and attends Russian automobile exhibitions, as well as measuring the needs of customer market traction while maintaining sales share. We have targeted the lines of automobile companies as well as the sales development program and increasing the share of the Aftermarket with the PAG brand, and we hope to double the amount of sales in the coming year.■

Due to the delay of car manufacturers in paying the demands of parts manufacturers, which imposes a lot of costs on these companies, including inflation, we discussed this issue in a conversation with Dr. Babak Karimkhan, the CEO of Peyk Afroz Gharb. We read parts of this interview.

With 25 years of experience in the production of car parts and 15 years of activity in the field of engine belt tensioners, this company was the first company in this field to be self-sufficient in the relevant parts. Peyk Afroz Gharb, with a lot of history and experience in the details of parts and their design, is able to receive the technical specifications of the drive system of an engine; design and produce the tightening belt, rollers and related required parts;

Regarding the motor drive system, in the production of other parts, a series of tolerances must be observed so that defects are not transferred from one part to another; although production within the tolerance package is more expensive, we managed to solve the problem.

Part of Peyk Afroz Gharb's products depends on the quality of imported bearings, and they are key parts in our products, which are imported from the best brands in China. Naturally, their quality is very effective in the quality of the product

We hope that one day with the production of bearings in Peyk Afroz Gharb Company; we will not need to import them. The use of automatic equipment in production and assembly and the use of testing equipment at each stage are among the activities that this company has implemented in its production.

Bearing production requires capital, technical knowledge and advanced equipment, and naturally, if the necessary investment is provided, quality bearings can be produced. However, the production of this part requires its own technical requirements. It is hoped that in our country we can pioneer in this field and produce parts so that customers can consume high-quality Iranian products without worrying.

Many companies, including Peyk Afroz Gharb, should think that their industry is changing by turning to electric cars and removing internal combustion engines, because all manufacturers of motor parts should think about replacing new parts and products, in Otherwise, it will be more difficult to continue working in the long run. According to the goal of the countries to produce 100% electric cars by 2030, sooner or later these cars will enter the market of our country, based on this, the parts manufacturers must adapt to the new conditions and replace the new parts.■

Improving Iran's economic relations with the countries of the region by launching the Kian Petrochemical megaproject

Kian Petrochemical Company was established in 2011 as the operator of Olefin 12 and Aromatic 5 projects. Kian petrochemical project was initially defined as a petrochemical complex including a feed, aromatic and olefin pre-separation unit along with a number of downstream units. According to the studies conducted and the status of petrochemical products in the domestic and international markets in the coming years and the possibility of providing technical knowledge to the downstream units and the land allocated to the project, the olefin unit, considering the liquid gas feed, along with the benzene, butadiene and hydrodiene extraction units Alkylation in upstream and a number of downstream units in ethylene, propylene and benzene branches including ethylbenzene units, styrene monomer, heavy polyethylene, propylene oxide and oxo alcohol were selected as the final structure of the complex.

Dr. Mehdi Oboori, the CEO of Ghadir Investment Company, in a meeting with the members of the board of directors, the CEO and vice president of Kian Petrochemical Company, considered the mega project of Kian Petrochemical as one of the very good economic and production capacities of the country.

The CEO of Ghadir Investment Company, considering the importance of the Kian project for the economy and fertility of petrochemical industries in line with the realization of Farzaneh's leadership strategies of the Islamic Revolution in petro-refineries, production and processing of products against crude sales, added: the efforts and policies of Ghadir Investment Company, assistance and companionship with The shareholders of the Kian Petrochemical Project are responsible for the completion and operation of this national project.

Engineer Abdullah Yavari, member of the board of directors and CEO of Kian Petrochemical Company, also presented a report on the actions and process of the growth and development of the Kian complex, the need to facilitate the provision of credit sources for foreign investment, and also to facilitate the guarantees and conditions of acceptance of finasor for the completion and operation of the Kian project. He pointed out the special privileges of the Kian petrochemical project in terms of infrastructures and the type of petrochemical products.

Dr. Ismail Qanbari, the CEO of Parsian Oil and Gas Development Company, during a visit to the Kian site in Asalouye, considered the Kian petrochemical project to be a very important megaproject in the country's industry and production.

He considered obtaining a permit for 900,000 tons of feed from the National Gas Company as the most important support measure this year, and in a part of his speech, he presented a report on the actions and performance of the Parsian Oil and Gas Development Company in providing resources and support needs to the limit of the company's equity share for the project. Kian paid.

The CEO of Kian Petrochemical Company considered the importance of this project for the macro economy of the country and the fertility of the petrochemical industry in realizing the strategies of the Supreme Leader in preventing crude sales and completing the production and sales cycle, and announced: the products of this project can free the country from dependence and The import of petroleum products in strategic products such as olefin, aromatic, etc. is unnecessary and even supply the global market of the region and Asia.■

Reducing the country's dependence on petroleum and petrochemical products by a development-oriented perspective

The need to pay attention to the strategy of the leader of the revolution in the development of the chain of added value of large projects of petrorefineries, the Kian megaproject, the concrete embodiment of the production-oriented strategy, needs the comprehensive support of the government. During the last decade, the country's highest officials directly emphasized the importance of developing petrorefineries with the aim of completing the added value chain and with the approach of preventing the sale of crude oil and the production of petroleum products in the subordinate petrochemical industries, and obliged the government to follow up on this matter. This infrastructure strategy; A deep and development-oriented view requires increasing production in the direction of self-sufficiency and reducing the country's dependence on oil and petrochemical products and optimal use of the huge natural and human capacities in the country. In this kind of circumstances; Practically, the capabilities, expertise of human forces and mineral resources of the country are not wasted and the development of industries, obtaining international markets in the field of petrochemical products and petroleum products is achieved. Negligence of previous governments regarding the attention and support of large petrochemical projects has led to the wandering of project investors, the continuation of the spirit of selling raw materials and the stagnation of petrochemical industries. Obstruction of the implementation of the Petrorefineries Law, due to the emphasis of the Supreme Leader and the lack of clear accountability and organizational delays in the government, has caused major problems in the investment of large projects such as "Kian Petrochemical".

One of the most strategic and important petrochemical projects in the country and the Middle East, according to the approvals of the government and the start of its activity by the head of the government at the time in 2018, is the Kian Petrochemical Company, which has special characteristics in the petrochemical industry. The implementation of the Olefin 12 and Aromatic 5 project in two phases and in 5 plans by Kian Petrochemical Company can be the realization of the leader's strategy in the development of the added value chain of petrochemical projects.

The achievement of Kian Petrochemical Complex, if the project is completed, will be the production of more than 3.5 million tons of petrochemical products per year. On the other hand, after the completion of the projects, the employment of 15,000 people directly and 70,000 people indirectly can be an important solution to the country's employment and production. The Kian Petrochemical Complex is in a situation where with a special look and attention of the government in removing the obstacles to the progress of the project, such as foreign investment in the form of the Finas plan and special assistance by allocating credit and currency resources from the National Development Fund, it can bring the exploitation process closer and the obstacles to the production of important products and improve application in other industries such as olefin, aluminum, etc.

It is expected that important steps will be taken with the support of the shareholders of Petrofarhang and Parsian, according to the emphasis of the country's highest authority to start the Kian petrochemical project and solve the existing problems.■



Abdol Rasool Javadi Balajadeh
Head of Communication and
Public Relations Department of
Kian Petrochemical Company



Movlud Gholami
Economic journalist

The role of steel industry in power supply of country's power plants

Steel industries are considered one of the largest and most important production sectors of the country and account for about 30% of the net national production (GDP). According to official statistics, the added value of the steel industry reaches 20 billion dollars annually, and steel industries consume 20 billion kilowatt-hours of electricity annually to create this amount of added value. The presence of a 6,000 megawatt power plant capacity in the steel industry encourages large private and quasi-government companies in this area to produce electricity and reduce the energy burden from the government. Lack of energy sources and power outages have become one of the major challenges of industries, especially energy-intensive industries such as steel, in recent years. Of course, gas outage in winter is another problem for manufacturing industries, which has a negative impact on their production, sales and exports. On this basis and in order to supply a part of the electricity needed by the industries, in the fall of 1400, the 13th government decided to find a solution and, in cooperation with the Ministry of Industry, Power and Steel Industries, signed a memorandum of understanding for the construction of 14 thermal power plants with a capacity of 10,000 megawatts of electricity. Thirteenth, not only none of the power plant units in the steel and mining industries have been completed, but some of the aforementioned companies that have signed the memorandum do not have an executive plan to build a thermal power plant in their units.

Looking at the power plant construction plans by industrial and mining units in recent years, we can hope that in the next one or two years a part of the electricity consumed by the industries will be produced by the companies and the electricity shortage will be minimized especially in the summer season. In this way, the problem of reducing production, sales and exports of industrial and mining units and steelmakers will also be solved.

The specialized company for the development of mines and mineral industries of the Middle East, MIDCO, although it is not among the 14 steel companies that have committed to build a thermal power plant, but in 1401 it was able to use the internal power of its subsidiaries to build a 450 MW combined cycle power plant unit. Build a modern one in class F and connect to the national network. In this way, MIDCO was able to implement and put into operation all stages of design, construction, equipment import and commissioning of its 450 MW power plant without the help of power plant construction contractors such as MAPNA. Based on this, MIDCO should be considered as the full manifestation of the country's steel industry in implementing the slogans of self-sufficiency, increasing production, job creation and knowledge-based.■

It was brought up in a conversation with the CEO of Dehnar Tech

Decisions with political preference cause difficulty for the economy



According to private sector activists, exports have faced difficulties in many sectors and fuel smuggling is also an important challenge for our country.

In order to further investigate this issue, we have conducted a conversation with Seyed Morteza Hashemi, the CEO of Dehnar Tech Company. We read parts of this interview. From the point of view of the honorable readers, it passes.

This company has started its activity since 2011 by supplying the raw materials of motor grease and has added export to the side sector. Since the beginning, this company has specialized in the supply of raw materials for the industrial lubricants industry and is completely private.

The domestic market is very large and this market has its own segmentation. Part of the market in possession

In the export sector, we export by-products such as paraffin, refinery base oil and recycling. Our exports are mainly to India and the UAE, where recycled oil has its own fans in the UAE. Most of the recycled oil imported by Iran to the UAE is exported by the same country to African countries, which constitutes more than 80% of their target market.

In my opinion, the price of fuel should at least reach a number in line with global rates, which has happened all over the world, but we cannot touch the prices in our country, because this issue is political and has thousands of side issues.

We are facing problems in three areas including "policy making", "implementation" and "control". The fact is that policy-making from the parliament to the government is often wrong and unprofessional. There are 270 representatives in the Islamic Council, and as a rule, this number of representatives do not have knowledge on all specialized subjects, but the story is completely different in the government. Each department has its own trustee, but unfortunately it is managed by non-expert and unrelated people. And the last word.

Almost all the people in the society are aware of all the things mentioned above, because they are facing these problems and have understood them with all their heart, and now it is the turn of correction, action and implementation. Government men should act as soon as possible to correct matters such as competent appointments, facilitating laws and guidelines, supporting and helping banks, moving towards a dynamic economy and sustainable development.■

Arzineh, the world's first online Metaversi exchange



Abbas Gholizadeh
Accelerator Innovative Entrepreneur

The rise of digital technologies has created innovative concepts such as the Metaverse and cryptocurrency exchanges, ways to interact with the virtual world and manage digital assets. Metaverse world is a virtual and shared space that allows users to interact with each other and digital objects in real time. Also, cryptocurrency exchanges as online platforms provide transactions and exchanges of digital currencies in a simple way.

In this article, we have explored the shared world of Metaverse and cryptocurrency exchanges and highlighted the opportunities and challenges this sharing presents in the growing digital economy.

- Metaverse world: the emergence of a digital world. With the advent of blockchain technology, programs based on centralized DAPs are becoming more and more popular in the metaverse world, enabling secure ownership and trading of virtual assets.
- Cryptocurrency Exchanges: The Global Market for Digital Assets Cryptocurrency exchanges have become a buzzing marketplace similar to stock markets, attracting investors, traders and enthusiasts from around the world.
- The intersection of the world of Metaverse and cryptocurrency exchanges: The intersection of the world of Metaverse and cryptocurrency exchanges has great promises. One of these promises is the possibility of integrating blockchain technology into the world of metaverse, which allows users to securely own and trade their virtual assets.

Opportunities and applications:

a. Virtual Real Estate: Ownership of land and virtual real estate in the metaverse world can be displayed using blockchain-based tokens, creating a new market for virtual real estate.

b. Virtual goods and objects: Rare and valuable virtual objects can be tokenized and traded on cryptocurrency exchanges, which will advance the digital asset market.

J. Decentralized social and economic systems: The world of Metaverse can host decentralized social and economic systems where users interact, transact and conduct economic transactions in an environment without the need for trust.

• Considerable challenges and issues

a. Regulatory frameworks and regulations: The dynamic nature of the world of Metaverse and cryptocurrency exchanges creates challenges for authorities to protect consumers and prevent illegal activities.

b. Security and privacy: The world of Metaverse and cryptocurrencies have digital assets. It is important to ensure that strong security and privacy measures are in place.

J. Interoperability: Establishing real-time interactions between different Metaverse platforms and cryptocurrency exchanges requires standardization and interoperability solutions.

Conclusion: The intersection of the world of Metaverse and cryptocurrency exchanges creates attractive opportunities for a new era of digital economy and social interactions. However, managing configuration, security, and interoperability challenges is essential to harnessing the full potential of this confluence. While technology is constantly evolving, adapting to this intersection will bring about a revolutionary and dramatic transformation towards a digital future based on the digital economy. ■

World of INVESTMENT

Member of the Board of Directors and Vice President of Mineral Exploration and Development of the National Copper Industries Company of Iran

Optimum exploitation of reserves using current knowledge

The National Copper Industries Company of Iran operates with the approach of developing exploratory activities based on the description of the statute and the basis of its inherent mission. In order to further investigate the activities and measures taken by this company, we have conducted an interview with Shahriar Motovakkel, a member of the board of directors and vice president of mineral exploration and development of the National Copper Industries Company of Iran. We are reading parts of this interview.

In exploration, we are facing challenges that despite the use of advanced knowledge and tools to reduce risk and increase the effectiveness of exploration activities, the percentage of success in it is low compared to other industries, so we must always follow the latest findings of experts in the field of knowledge and techniques. Exploration, study tools, integration software, modeling and interpretation of results, etc., to be equipped to increase the success rate in finding new deposits. In addition to this, the optimal exploitation of copper reserves is possible only by using modern technology.

In recent years, the National Copper Industries Company of Iran has put investment and special targeting for the development of exploratory studies and increasing the effectiveness of exploration in the areas available to the National Copper Industries Company of Iran.

In recent years, it shows the stunning continuation of the growth of exploratory drilling in 2023 compared to 2018 in the National Copper Industries Company of Iran. In such a way that the 2023 plan indicates an almost 7-fold growth compared to 2018 and at least a 50% increase compared to last year. In this year, plans have been made to achieve the record of the highest amount of annual exploratory drilling in the history of the National Iranian Copper Industries Company with a 50% increase in drilling operations compared to the previous year and reaching an amount of more than 300 thousand meters, while the highest record for the year 2022 was 200 thousand and 332 meters.

Iran's National Copper Industries Company is trying to establish its name as one of the main providers of copper in the world market. In another measure, this company is active in the field of research and development and is trying to implement modern copper production processes and optimize mining operations in order to manage resources intelligently.

Fortunately, the field of mineral exploration and development of Iran's National Copper Industries Company, relying on new knowledge and benefiting from expert forces in the field of exploration, has also achieved other new reserves. Also, by completing the excavations and knowing the main dimensions of several new deposits, accurate estimation of these reserves in the coming years can have an effect on improving the country's position in terms of known reserves. ■



Dr. Islamian presented at the specialized round table of the copper industry

The development of the copper industry chain is a profitable prospect

The investment world's monthly magazine discussed the important needs and capacities of this sector in a round table entitled "Investigation of the copper chain in the country". Based on this, managers and experts in this field were invited to present their opinions on the issues raised by attending the office of this publication. We read parts of this round table.



Dr. Vahid Islamian, a member of the board of directors of the Iranian Copper Industries Association, stated that the copper value chain has been neglected and no major work has been done in the middle and downstream copper industries, adding: since 1978, the cathode capacity has increased from 60,000 tons to 200,000 tons. The future will reach 400 thousand tons. It should be noted that the increase in capacity requires the provision of infrastructure. Pointing out that Iran is located on the copper line, he said: Many mines are untouched and their discoveries require a lot of capital.

We must move towards new discoveries



Dr. Bahram Shakoori, the head of the Iranian Copper Industry Association, pointed out that the copper industry has a good future, because the world has become stricter in the consumption of carbon fuel, and said: New innovations will increase the industry from unnecessary carbon and copper consumption. The development of green technology in the field of copper has been a good driver for this industry on a global scale. In my opinion, in the future, copper will gain the value of gold and it will be attractive to invest in it.

This mining sector activist emphasized: The country should move towards investing in hi-tech industries, because the world needs this industry and its added value and currency gain is more than the production of several tons of other products such as copper and steel.

The exploration part should be looked at in a special and practical way



Holding, and has two copper cathode factories with a capacity of 50,000 tons and a copper pipe factory in The capacity of 12 thousand tons is working in this company. He believes that the copper industry in the country has

been neglected and the exploration sector should be looked at in a special and practical way.

The quality of Iranian copper is up to international standards



Dr. Abolfazl Salehabadi, the secretary of the Iran Copper Association, said: The copper content in the world's discovered reserves is 1.2 billion tons so far, which is expected to increase to 2.8 billion tons. This amount of copper is the basis of a trade of 2.4 dollars, of which the producing countries are in a tight competition to acquire a larger share. Due to the importance of copper in the industrial ranking and the development of future infrastructure, it is predicted that the amount of demand for copper in the world will be twice the total content of this metal in the world. Iran does not have an effective connection with the scientific and research centers of the world



Engineer Hadi Mohammad-doust, Head of Exploration Engineering of the National Copper Industries Company of Iran, referring to the challenges of exploration, said: There are not many exploration tools in Iran.

The non-entry of some new technologies is also an important issue, which unfortunately cannot be used due to sanctions. Another problem of the country is self-sanctions, which, for example, can be referred to the category of shortcomings and frequent changes in the field of mining laws and guidelines, as well as the lack of proper interaction between the bodies in charge of issuing mining licenses and activists in this field.

The government has made the conditions for handing over mines difficult



Engineer Majid Khosrovjerdi, Director of Explorations of the National Copper Industries Company of Iran, regarding the problems of exploration in Iran, said: Some government and government-affiliated organizations have made it so difficult to issue licenses for the transfer of exploration areas that many activists in this field as well as the National Copper Industries Company Iran is in trouble.

He said: "Fortunately, Copper Company has a very positive view of exploration and makes the necessary investments in this field with accurate expert calculations and taking into account considerations that help reduce investment risk." ■

It was brought up in a conversation with the vice president of business development of Firouzeh Financial Group

Lack of knowledge; the missing link of the presence of SMEs in the capital market



Firouzeh Financial Group, as one of the leading groups in capital market, financial and investment services, has a strong and effective presence in the capital market of our country. In the 19 years that have passed since the activity of this

group in the capital market of Iran, in a conversation with Namdar Beheshti Rooy, Vice President of Business Development of Firouzeh Financial Group, we have investigated the activities of this group. We read parts of this interview.

Firouzeh Movj Leverage Fund is the ninth investment fund offered by Firouzeh Financial Group. This fund is a stock type and in fact it is a leveraged stock fund. Its difference from other equity funds is that part of the resources in the leveraged fund somehow plays the role of credit and loans.

Now, if we are in the upward trend of the market, people who have given credit to the fund in some way will only receive the maximum return that is defined for them in advance, and the rest of the generated profit will be given to the fund, and more returns will be given to the holders of premium units. (People who have made risky investments)

Lack of knowledge; the missing link is the presence of SMEs in the capital market. They are not aware of the tools available in this market for their development.

We have crowd funding for small projects. In crowd funding platforms and platforms, financing is done from the public for small plans and projects, which is exactly the platform of this platform through the capital market. Also, we can bring some medium-sized companies into the capital market by reviving the financial statement; these companies can enter the capital market and benefit from the services of this market, depending on which of the stock and OTC boards they meet.

In my opinion, there is a lot of potential in Iran's capital market, and with the lifting of sanctions; we can witness the growth, prosperity and broader communication between many domestic and foreign companies in various industries.

Firouzeh Financial Group, through its subsidiaries, has made numerous investments in listed, start-up, private, and daring companies, which has greatly contributed to their growth and development. This experience is now concentrated in the Firouzeh Group, and Firouzeh Capital Management Company can provide a platform for the growth and expansion of companies through the many asset management tools it has.■

"World of Investment "
examines the transition to smart banking

Smart banking; Far or near?

In the last days of November this year, the 10th annual electronic banking conference was held with the theme of "Transition to Smart Banking", but according to analysts and experts, in order to achieve smart banking, electronic banking must first be fully realized. The possibility of realizing smart banking in the near future

On the sidelines of this conference, Fariba Miraj, the deputy advisor for new technologies of the Central Bank, in an interview with "Investment World" answered the question, "How far are we from a realistic view to the realization of electronic banking and smart banking in our country?" He said: Smart banking is recording, collecting, storing, analyzing and processing customer data and providing unique financial services to them. The advancement of technology has caused the financial industry of our country to undergo significant changes that have brought many benefits to customers.

The conservative view of banks towards fintechs Alireza Mahiar, CEO of Iran's National Informatics Company, has a relatively optimistic view on the realization of smart banking and believes that: we are not far from the realization of smart banking in our country and soon we will achieve better and more progress in this regard.

We need to change the approach to risk management In the meantime, the views of private sector activists about smart banking and the requirements for its realization can be heard. They believe that innovation in the real sense has not happened in the banking system; In addition, there are serious problems in the infrastructure, which is a big obstacle for the realization of smart banking.

Abbas Ashtiani, the CEO of Iran Blockchain Association, stated that it is too early for banks to become smart, and said: Of course, there is a global trend in this field and we must integrate data. Usually, the purpose of holding conferences like electronic banking is to highlight the issue so that it remains like a nudge in the mind of the country's banking system and maybe we will see its result in the future.

Smart banking requires infrastructure reform

Mostafa Tahmasabi, the CEO of Sanbad Company, also believes that until the infrastructure is modified and prepared, there will never be anything related to smart banking. This issue also depends on the efforts of the relevant officials and managers, whether this happens in a short-term plan or whether it takes 10 to 20 years and finally nothing happens.

He pointed out that currently most banks have the problem that they cannot provide services in the form of API. The next point is the regulatory infrastructure; In the sense that these infrastructures should be dynamic enough to be updated according to the needs of the market.■

Legal advisor to the CEO of Bank Sepah Construction and Construction Group

The need to reduce administrative bureaucracy by consolidating all relevant institutions



Bank Sepah Construction Group, after the consolidation of the country's military banks and the consolidation of the construction and construction companies of these banks in Bank Sepah, was named as the largest construction group in the country.

During the conversation with Mohammad Sajad Sajjadi, the legal advisor of the CEO of Sepah Bank Construction and Construction Group, we have examined the activities and actions of this construction group. We read parts of this interview.

Major construction activities in line with the development of urban space and intercity spaces, as well as the construction of suitable urban infrastructures, are among the main activities of this group. Many of the construction activities of this group are in cooperation with municipalities across Iran, the Ministry of Roads and Urban Development, administrative organizations and military bodies. In short, the projects of Bank Sepah's civil engineering and construction group include the design and construction of residential, commercial, administrative complexes, dam construction, road construction, park and garden construction, and construction of buildings for administrative organizations of military bodies. Also, this group, using the financial, human and specialized resources of its subsidiaries, is trying to gain a superior position in construction along with customer satisfaction at the national level; Furthermore; Development of human resources, recruitment of specialist staff, training of staff and training of specialist managers in line with the main and strategic approach of the group; That is, strategic thinking is knowledge-based management that has led to successful events and commendable results. Currently, the projects of this group are being operated and implemented in 12 provinces of the country. More than 150 administrative and commercial projects, more than 30 residential projects and more than 30 urban and road construction projects are among the activities of this group and its subsidiaries. Obtaining the first rank in terms of sales efficiency index in the mass production, real estate and real estate group and the third rank of IMI-100 in the mass production, real estate and real estate group are among the honors of the subsidiaries of this group. Subsidiary companies are among the top 100 companies in the country and have honors such as the National Productivity Award in their resume.

Reducing the administrative bureaucracy by consolidating all relevant institutions in issuing construction permits in a single body that can play a significant role in increasing the speed of small and large construction activities, establishing a virtual infrastructure for issuing all permits and requests by separating large and small projects, and also trusting CEOs can have a favorable effect on the development of construction groups and similar companies in order to increase the durability and longevity of their management in order to advance the goals and projects under implementation and legislation.■

“copper” The most demanding metal of the future

As the world becomes more electrified, urbanization develops, and people become richer, meeting the demand for copper will be challenging and potentially boost the price of the metal. At the same time, the implementation of innovative technologies in extraction and processing, supporting investments and policies in metal recycling industries will contribute to new achievements in this field. As an electrifying metal, copper connects the past and the future, so investing in ETFs that offer mining of copper deposits can be quite invigorating and effective for portfolios, helping investors tap into tomorrow's potential opportunities. find

In the case of copper ETFs, investors can gain exposure to the copper market indirectly by looking at investments made in copper or copper mining. Meanwhile, a review of copper futures contracts reported on global metal exchanges gives investors the opportunity to participate in the market in a less risky manner. Futures contracts allow buyers and sellers to fix an asset at a specific price. This information about the future contracts that were reported in the world stock exchanges, acts as a capital safety net in the market. Finally, there are shares of copper assets that can be risky, but this is one of the most direct routes to the market and also strategic. Investors can buy shares of companies involved in mining, processing and exploration of copper and use the performance of these companies and the price of copper. Usually, more advanced companies have less risk compared to younger companies.

A copper futures contract is an agreement between traders to sell or buy copper at a specified date in the future. To buy contracts on the stock market, futures traders use leverage. If prices decline, the trader must provide additional funds (margin) to maintain the position. When the futures contract expires, traders must choose between accepting physical delivery of the commodity or rolling the position to the next month. Copper futures trading on global exchanges is considered a more complex approach to trading as it requires active position management by the trader.

The importance of investing in copper

Copper is a highly tradable metal with well-defined graph patterns.

Considering that copper is priced in US dollars, the value of the dollar affects the price of copper.

Technical analysis and... are used in copper trading methods.

When emerging markets flourish, copper prices tend to rise, as demand is driven primarily by building and construction.

Other methods in copper trade

Physical copper metal: In this method, you buy some copper metal and hold it as an asset until you are ready to sell it.

Contracts for Difference (CFD): CFD trading allows you to monitor and determine price changes in real time without buying physical copper. Since CFDs are leveraged products, you can gain exposure to the underlying business by investing a small amount.■



**Abolfazl Saleh Abadi
Secretary of the Iranian
Copper Association**

“Sales of raw materials” the challenge of exporting Iranian goods



Morteza Faghani
Member of Tehran Chamber of Commerce

Since the beginning of 2023, Iran's non-oil exports have not changed much compared to the previous year. According to the published statistics, the export of non-oil goods of our country amounted to 45 thousand 758 tons and the value of 15 billion 906 million dollars, which compared to the same period of the previous year, this amount has increased by 28.56%, however, in terms of the value of the dollar has decreased by 7.97%. On the other hand, the amount of country's imports increased by 18.6 percent to 11,842 tons and reached 19 billion and 539 million dollars in terms of value. According to published statistics, in the first quarter of 2023, the share of exports to various countries such as China is 20.29% worth 4 billion 644 million dollars, Iraq 18.40% worth 2 billion 927 million dollars, Turkey with 12.57% worth 2 billion dollars, the United Arab Emirates with 11.18% worth 1.778 billion dollars and India with 3.92% worth 624 million dollars.

By checking the available statistics, we can get; Although the export weight of non-oil goods has increased, their value in terms of dollars has decreased, and on the other hand, the dollar value of imported goods has increased. Considering that in the first four months of this year, 45,758,000 tons of goods worth 15,906,000,000 dollars were exported from the country, the average value of each ton of goods exported from the country during this period was about 348 dollars. While considering the import of 11 million 842 thousand tons of goods worth 19 billion 539 million dollars during the first four months of this year, the value of each ton of imported goods was about 1650 dollars; While in 2022, the value of each ton of imported goods will be around 435 dollars, which indicates a decrease of 88 dollars per ton of goods. On the other hand, each ton of goods imported into the country has a value of about three times that of exported goods. The most important factor in this imbalance should be considered the fundamental difference between exported and imported goods; As the majority of Iran's imports include machinery and goods with high added value, and on the other hand, the majority of Iran's export goods are low value-added goods and raw materials. Even in the case of industries like steel, we are facing exports with low added value and imports of high quality alloy steels with higher added value. On the other hand, the decrease in the value of Iran's export goods such as steel due to the discounts offered by Russian producers should also be added to this factor. According to the mentioned statistics and analysis, it can be said that the state of Iran's trade balance, export and import needs a fundamental reform and move towards the production of goods with higher added value and distance from the sale of raw materials.■

Possible corridors and the resulting wealth



Farhad Amirkhani
Chief Editor

For many years, Iran has been facing all kinds of international sanctions under various pretexts, and due to some considerations, the sinister effects of these sanctions have been denied; But the reality is that the sanctions, like a malignant cancer, have overshadowed the entire economy and in addition to the

waste of billions of dollars of wealth, they have caused irreparable damage to our country's economy, which can be attributed to the historical loss of Iran's corridor opportunities in the region. Now, the total length of the country's roads is estimated to be more than 221 thousand 353 km, of which more than 88 thousand 873 km are related to intercity roads. Also, there are about 15,000 kilometers of railway tracks in our country, of which about 13,000 kilometers are dedicated to main lines. All of these routes, whether road or rail, are connected to seaports or airports, which together show the proper capacity of our country's transportation network at the regional level. Although the transportation capacity of our country seems admirable at first sight in terms of length and scale; But with a little reflection, it becomes clear that due to the continuation of sanctions, the reduction of financial resources and the inattention of managers in the past periods, the main corridors have remained incomplete and this deficiency has overshadowed all the corridor capacities of our country. Among others, we can mention the unfinished Rasht-Astara rail route, 160 km long, which is located in the north-south corridor and is of particular importance as a bridge between European countries with the Indian Ocean and the Persian Gulf. Also, this corridor connects the countries of Northern Europe, Scandinavia and Russia to the countries of the Persian Gulf, Indian Ocean and Southeast Asia through Iran. Now, the lack of this route has destroyed the entire capacity of this corridor, which is sometimes used as a combined transportation. Among other cases, we can mention the incomplete Chabahar-Zahedan railway. For many years, a part of this 628 km long route, which is one of the longest and most economical railway axes in the country, has remained unfinished. A corridor that, upon its completion, will connect the country's only ocean port, Chabahar, to Zahedan and from the provincial capital to the national rail network. Although recently by signing a contract with Russia or allocating funds from the development fund, measures have been taken to eliminate these deficiencies; But it can be safely said that the infinite profit and wealth of these procrastinations have been for the benefit of regional competitors. The future that belongs to the children of Iran and we must all be responsible and accountable for it.■



"World of Investment" A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to it unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors. "World of Investment" seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the "World of Investment" magazine.

"World of Investment" is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

Selected Topics In This Number



The head of the Iran-Africa Chamber of Commerce proposed
The current government's positive approach to Iran's trade relations with Africa



CEO of Peyk Afroz Gharb Company
The parts industry needs an update



CEO of Sepahran Rail Company
emphasized Real privatization and productivity increase is the need of today's rail industry



Manager of transportation and warehouses of Golgohar Iron and Steel Development Company
A look at the challenges of transportation and logistics of mineral and metal industries



CEO of Fujan Rahbaran Nami
The expertise of the exhibition companies is to introduce the capabilities of industry and production



Founder and director of Afarid Art Group
Creativity is the secret of earning in artistic fields



It was brought up in a conversation with the vice president of business development of Firouzeh Financial Group
Lack of knowledge; the missing link of the presence of SMEs in the capital market



Commercial manager of Abadan Balia Company
We are facing 20 thousand tons of date waste

Concessioner and Chief Executive Officer:

Morteza Faghani

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh Alley, Shahid Mofatteh Ave. Tehran,Iran

Zip Code:1588866344

Tel:+9821 -88864842

Fax:+9821 -88864786

To receive the full version of the monthly, please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail:d.sarmayeh@gmail.com



A.H.A MAHYAR

پوشک نانو مهیار

Nano Mahyar Garment

تولیدکننده انواع جوراب و لباس زیرآنتی باکتریال
 حوله و دستکش - تی شرت ورزشی
 با ناخ climacool (خنک کننده)
 و تی شرت کلاسیک
 تولیدکننده انواع مواد نانویی
 با خاصیت آنتی باکتریالی
 و ضد آب و لک
 (نانو کلوبید نقره /
 نانواکسید روی /
 نانو کیتوسان /
 نانومواد آب گریز)

دارای تاییدیه از ستداد فناوری نانو
 و مجوز وزارت بهداشت

[Mahyarsocks](#)
[Nano_Mahyar](#)
[T.me/Mahyarco](#)

www.mahyarco.com



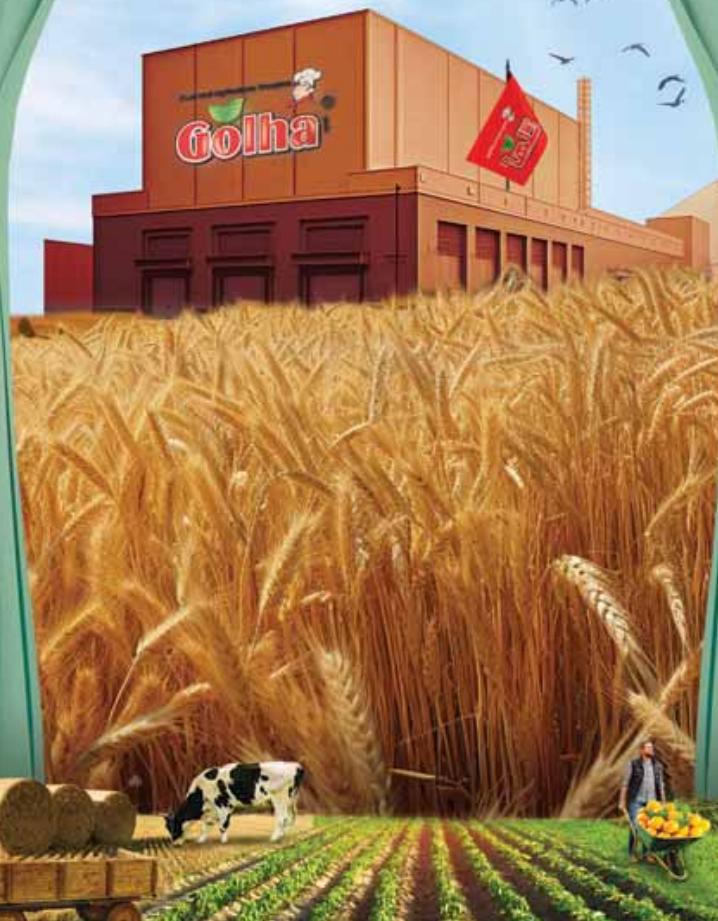
زیجان - شهرک صنعتی نشماره یک - بیست سایت بانوان - خیابان شفاقیق ۲ - قطعه ۵۶۲
 کد پستی: ۴۵۱۳۳۵۸۵۸۵ - دفتر ۹ - ۰۹۸۲۴-۳۳۵۶۷۵۷۹ + ۰۹۸۲۴-۲۲۲۲۳۱۶۲-۳



مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی



گلها



دارنده گواهینامه یکمدم سال
قدامت از یونسکو در ایران



اسکن کن
باشگاه مشتریان

یک قرن از میراث تاریخی گلها

@@@ in golhaco



30th

Printing, Packing & Related Machinery EXHIBITION

TEHRAN 13th- 16th DEC , 2023

Venue: Tehran International
Permanent Fairground

(IPP)
IRAN PACK PRINT



۱۴۰۲۵ آذرماه ۲۲

محل دائمی تعاونستکارهای بین المللی تهران

مجری: شرکت نمایشگاهی آرین مهر فجر
 اتحادیه های چاچانه دارن تهران و ایران صاف و
 اجمن مدیران صنایع کارتون و ورق



شماره مجوز: ۱۴۰۱/۳۲۰/۴۵۳۱۸

تاریخ مجوز: ۱۴۰۱/۱۱/۰۳

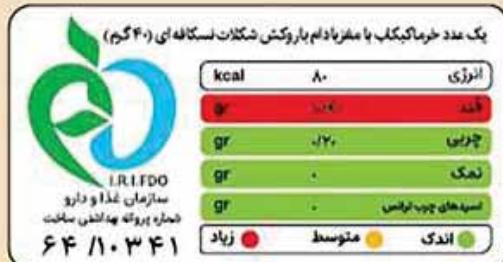
تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۵۶۵۶

تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۱۴۷۶۸

نملبر: ۰۲۱-۷۷۶۲۵۲۲۷

همراه: ۰۹۰۲۶۷۴۵۶۴۱

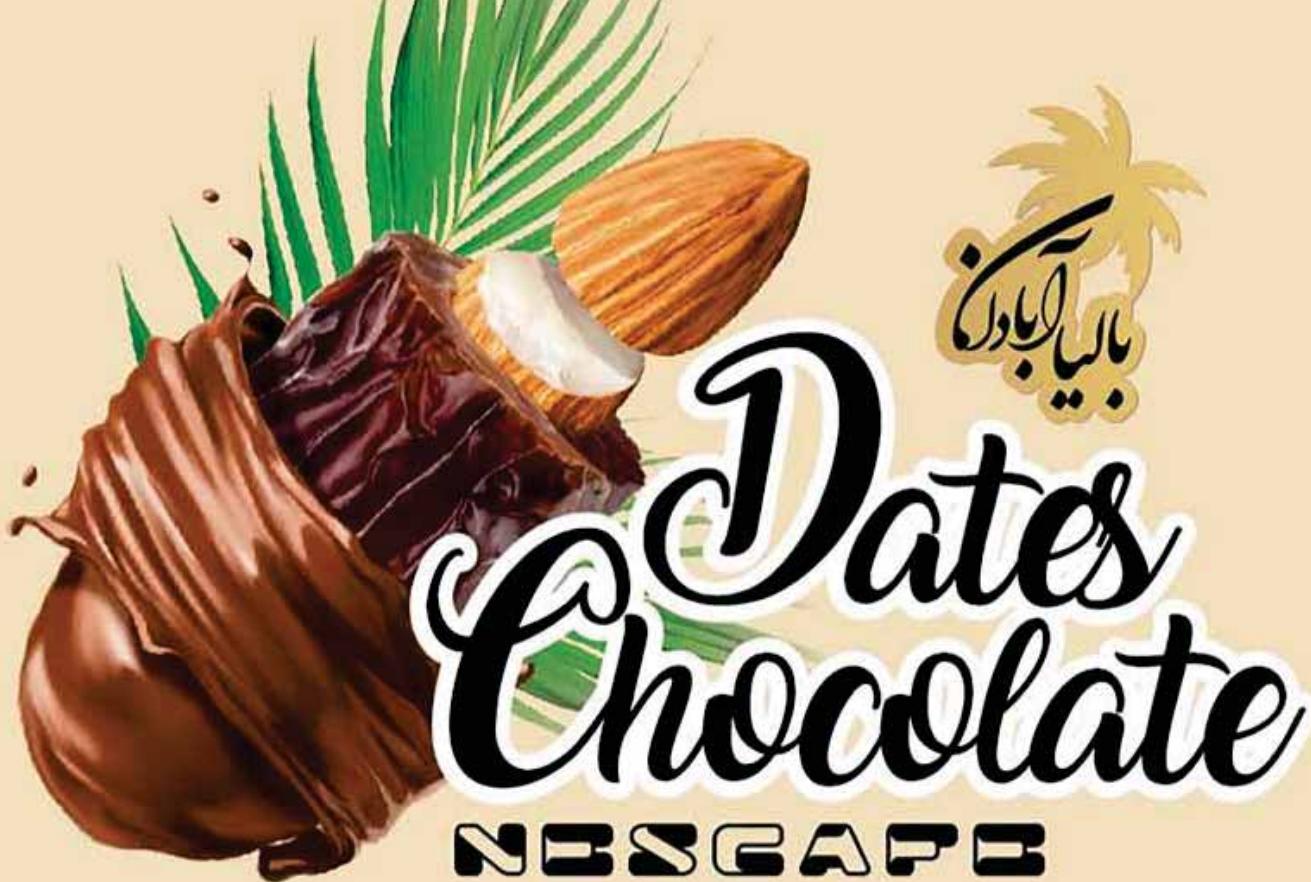
www.Arvinmehrfaejr.com



در مکان خشک و خنک نگهداری شود.

تاریخ انقضا: یکسال پس از تولید

شرکت سرزمین غذایی شمس الشموس اروند
خرماکبکاب با مغزی بادام درختی با روکش شکلات نسکافه ای
مواد تشکیل دهنده: خرما، بادام، شکلات نسکافه ای
آدرس: آبادان، خضرابی، روبری قدمگاه
شماره تماس: ۰۹۱۶۸۲۱۷۲۶
واحد فروش: ۰۹۳۰۴۹۷۰۱۲۱
سری ساخت:
تاریخ تولید:



Date covered Nescafe chocolate

Ingredients: Dates, Almonds, Nescafe Chocolate

Factory: Khuzestan, Iran

Phone: +98 916 682 17 26

Sales unit: +98 930 497 01 21

Net weight: 250±50 Made in Iran

Expiration date: one year after production

Store in a dry and cool place.

تمر مغطی شوکولاتة نسکافه

المكونات: تمر، لوز، شوكولاتة نسكافه

الهاتف: +۹۸۹۱۶۸۲۱۷۲۶

وحدة المبيعات: +۹۸۹۳۰۴۹۷۰۱۲۱

الوزن الصافي: ۲۵۰±۵۰ صنع في إيران

تاریخ انتهاء الصلاحية: سنة واحدة بعد الانتاج

хранение в сухом и прохладном месте.



POOSHAN PLASTIC CO.

شرکت پوشان پلاستیک

تولید کننده انواع فیلم های پلی اتیلن چند لایه

جهت چاپ و بسته بندی

(شرینک، استرج صنعتی، استرج علوفه و استرج خانگی)



PMA
PMA Industrial Group
گروه صنعتی پما



www.pooshanplastic.com



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



[Linkedin.com/company/pooshanplastic-co/](https://www.linkedin.com/company/pooshanplastic-co/)



۰۲۱-۴۲۳۱۸۳۳۱



۰۹۰۲۲۰۱۳۴۶۶