

رشد سرمایه‌گذاری



با آثار و گفتاری از:

عزت‌الله اکبری تالارپشتی
مسعود برهمن
بهرام شکوری
بابک کریمخان
محمد رضا میرزایی
مهدی عبوری
سید رضا رفیعی
شهریار متوکل
محمد سجاده سجادی
علیرضا ماهیار
علی معایر
علی امام
میمنه بهرامی
پرستور شنو
آذر دوست محمدی
نارینه آزلبار

دکتر اسلامیان در میزگرد تخصصی صنعت مس مطرح کرد

توسعه زنجیره صنعت مس آینده‌نگری پر سود

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 إسلامیان في المائدة المستديرة المتخصصة لصناعة النحاس
يعتبر تطوير سلسلة صناعة النحاس احتمالاً مربحاً

دزیی

WORLD OF INVESTMENT

رشد صنایع گدزی



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

موصناعة 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 واگن
- تجهیز و توسعه تاسیسات حمل و نقل ریلی، دریایی، بندری 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 آرژانتین، خیابان احمد قاصیر، کوچه هجدهم، پلاک ۴، طبقه سوم
www.hamrahcompany.com ☎ ۰۲۱ ۸۶۱۲۰۶۳۱ - ۸۶۱۲۲۹۲۷
info@hamrahcompany.com ✉ ۰۲۱ ۸۶۱۲۲۶۴۸



شرکت سنگ آهن
گهر زمین
Goharzamin Iron
Ore Company



شرکت معدنی و
صنعتی آل کهر
Golgozar Mining &
Industrial Company



شرکت معدنی و
صنعتی چادرملو
Chadormalu Mining
& Industrial Co.



شرکت گروه معدنی و
سرمایه گذاری امید
Omid
Investment Group



شرکت معدنی توسعه
معادن و فلزات
Tajiri mines & metals
Development Co.



شرکت سرمایه گذاری
توسعه معادن و فلزات
Mines & Metals Develop-
ment Investment Company



شرکت پویش صنعت آریا

طرح احداث کارخانه هزارتنی کاتد مس راور کرمان

شماره تماس: ۸۸۹۵۳۶۱۲ - ۰۲۱ ۸۶۰۵۲۷۴۶

ایمیل: psarya@neda.net

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

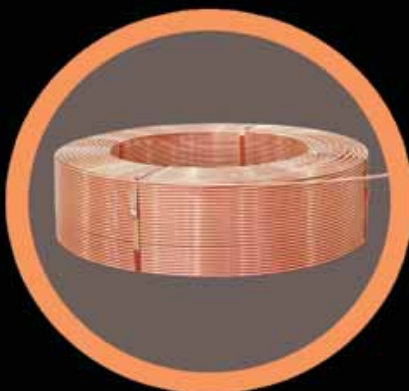


شرکت بابک مس ایرانیان

I R A N I A N B A B A K C O P P E R C O M P A N Y

IBCCO

تولیدکننده انواع لوله مسی



تهران، شهرک غرب، بلوار دامن، خیابان فخارمقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱
تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۹۱۰۷۰۸۰۰ (۰۲۱)

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com

گل گهر

رویش باورها در دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
GOL GOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

www.geg.ir

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

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

- 01 کسب تندیس بلورین از بیستمین جایزه ملی تعالی سازمانی
- 02 کسب رتبه ۳۹ در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران
- 03 صادرکننده برتر کشور
- 04 شرکت برگزیده و پیشرو در توسعه فن آوری و رشد اقتصادی از وزارت صمت
- 05 واحد نمونه صنعتی استان کرمان از خانه صنعت، معدن و تجارت استان کرمان
- 06 واحد نمونه جشنواره امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید استان کرمان
- 07 اخذ ISO17025 مدیریت کیفیت و ISO50001 مدیریت انرژی
- 08 کسب تندیس زرین یک ستاره از پنجمین جشنواره ملی صنعت سلامت محور



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

روابط عمومی

@tose.e_ahan_foolad www.gisdco.com



سیاس سپهر



ترکیب رو خودت بچین

- نرخ تسهیلات ۴ درصد
- افزایش سرمایه تا ۴ برابر
- حداقل مدت سپرده گذاری ۲ ماه
- کسب امتیاز روزانه براساس گردش حساب
- وام قرض الحسنه ۳ میلیارد ریالی یا تسهیلات ۱ میلیارد ریالی منعطف



نیم قرن دانایی به اعتماد ارزشمند شما

۱۳ آذرماه، سالروز تأسیس بیمه دانا گرامی باد

ارتباط با مشتری ۸۲۴۶۸ (۰۲۱)

Dana-insurance.com

ORIZZONTÉ

— Lubricant & Additives —





شرکت صنعتی پیگ افروز غرب

PEYKA FROOZ GHARB



www.peykafrooz.com



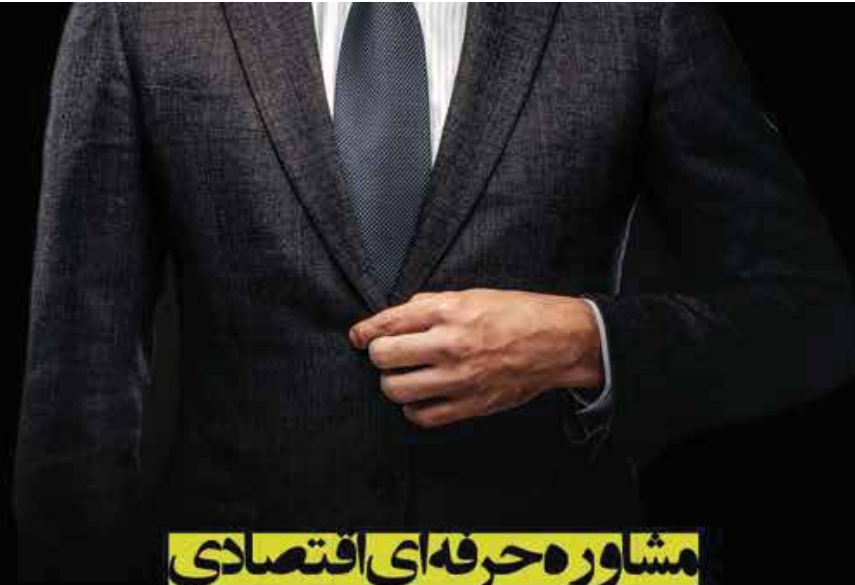
پا ما آسوده باش



۱۴ رتبہ زیر ۱۰۰

۹۰ رتبه برتر

[illegible]



مشاوره حرفه‌ای اقتصادی

enjoyArzine



ARZINE Persian Honor

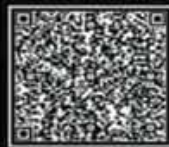
Engineering
Knowledge bonse
Accelerator
Developer

عضو هیئت علمی مرکز علوم و نشر دانش‌های کاربردی
عضو انجمن مدیران کیفیت ایران
منتخب جشنواره ملی هلدینگ‌های 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 & Engineerng Service
Investment Consulant
ITmana gement
Online Exchange

عضو اتحادیه صادر کنندگان 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



سازمان خودت باش
ARZINE.org

شرکت فنی مهندسی ارائه دهنده :

- خدمات فنی و مهندسی
- مشاوره سرمایه‌گذاری
- مدیریت فناوری اطلاعات
- صرافی آنلاین

تهران کیش مشهد
+۹۸۹۱۲۸۴۵۹۳۰۰ +۹۸۹۳۲۷۶۸۹۱۰۱ +۹۸۹۰۳۰۲۹۰۳۰۵

نمابر : ۰۹۸۷۶۴۴۴۵۵۸۴۴

تلفن : ۰۹۸۷۶۴۴۴۵۵۹۹۹

Arzineorg



ARZINE.org



Arzineorg



سکه سهیل



SEKEH SOHEIL

۰۹۱۲ ۳۲۲ ۴۷ ۳۳ ☎ ۰۲۱ ۲۶۶ ۴۵ ۴۲۵

📍 برج رز میرداماد، طبقه همکف، واحد ۱۰



گروه کارآفرینی اهری



SEKEHSOHEIL





RE/MAX

HALLMARK YORK GROUP REALTY LTD.
Brokerage, Independently Owned and Operated | RAISING THE BAR



سمانه 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



گروه هتل های آسمان

www.asemangrouphotels.com



هتل آسمان



اصفهان، خیابان مطهری



هتل سارو



اصفهان، میدان نقش جهان، خیابان حافظ



هتل یارک



اصفهان، خیابان امام خمینی



آسمان زوبار

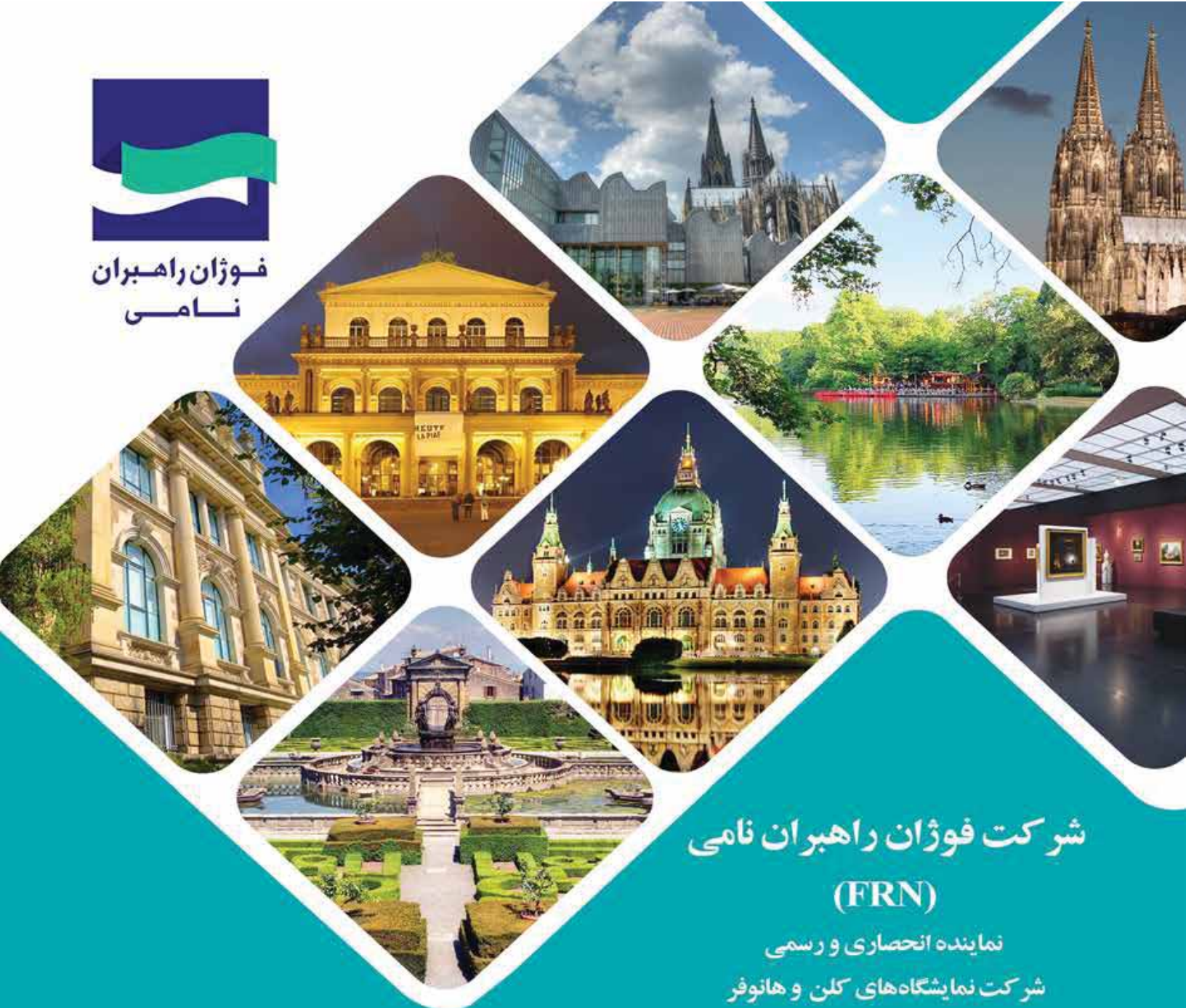


کیش، بلوار موج

به زودی...



فوژان راهبران
نامی



شرکت فوژان راهبران نامی (FRN)

نماینده انحصاری و رسمی
شرکت نمایشگاه‌های کلن و هانوفر
در ایران



09216919744



www.frn-co.com



[fujan_rahbaran_nami](https://www.linkedin.com/company/fujan_rahbaran_nami)



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

ایجاد ارتباط مابین متخصصین، تولید کنندگان، صنعتگران و
تجار ایرانی با برترین تولید کنندگان و نمایندگان 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.

طراحی
چاپ
بسته‌بندی

شرکت چاپ و بسته‌بندی دانش فر فیدار

دفتر مرکزی

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

چاپخانه

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

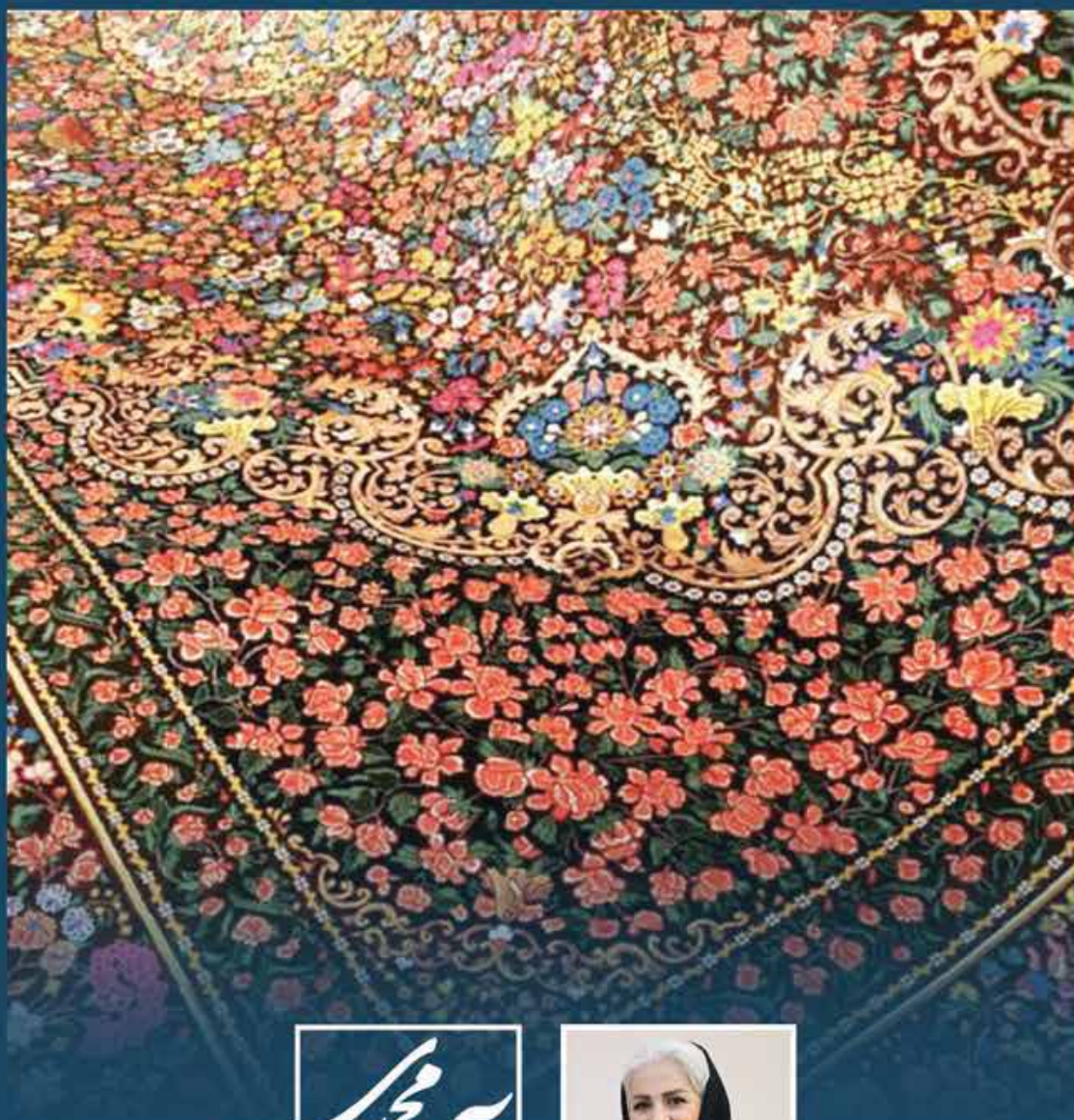
www.daneshfarprint.com
info@daneshfarprint.com



**Danesh
Far
Fidar**

Printing
and packaging
company

PRINT SERVICES / PACKAGING DESIGN



آزار محمد



@azar_dm



09015174313



09126232369



azar_dm@yahoo.com



مدیرعامل شرکت پیک افروز غرب

صنعت قطعه‌سازی نیازمند به‌روز رسانی است

۵۴

۱۰۲

موسس و مدیر گروه هنری آفرید

خلاقیت

راز درآمدهای

در رشته‌های هنری است



۳۲

کارآفرین نوآور شتاب‌دهنده

ارزینه

اولین صرافی

آنلاین متاورسی



دنیای صنعت
۶۲ تا ۷۶



دنیای خودرو
۵۴ تا ۶۰



دنیای انرژی
۴۶ تا ۵۲



پرونده ویژه
۳۴ تا ۴۴



اقتصاد بازار
۲۴ تا ۳۲

دنیای سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

مینم مخملی

اعضای هیات علمی:

- دکتر فریدون حسنوند رئیس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر علی اصغر عنایتی عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی
- دکتر پرویز محمدنژاد عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر حسین حسین‌زاده عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- مهندس احمد رویایی مدیر عامل شرکت گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو
- دکتر عزیز الله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر بهرام شکوری رئیس انجمن مس ایران
- مهندس حسن کریمی سنجر مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشکده پولی و بانکی
- دکتر مسعود مرادنی مشاور مدیر عامل کانون جهانگردی و اتومبیلرانی ج.ا.ا.
- دکتر امیرحامد رضایی مشاور امور بین الملل اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا
- دکتر محمد دامادی نماینده سابق مجلس شورای اسلامی
- مهندس آرشد محبی‌نژاد مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور
- دکتر بهمن آرمان اقتصاددان
- دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس کارگروه کسب و کارهای جاده‌پیش‌رو سازمان ملل - یونسکو
- مهندس مهدی حکیمیان کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد
- دکتر مهتاب خیاط‌فرهانی عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی
- مهندس سید محمد مقدسی عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، محمد جعفری
عرفان فغانی، ثمانه نادری، سعید عدالت‌جو
سپیدلاز مانی، احمد رضا صباغی

برای دریافت نسخه پستی ال‌اف ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:
www.dsarmaye.ir

نشانی:

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

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۴۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا

مطرح کرد

رویکرد مثبت دولت سیزدهم به مراودات تجاری ایران و آفریقا



عضو هیات مدیره و معاون اکتشافات و توسعه

معدنی شرکت ملی صنایع مس ایران

بهره‌برداری بهینه از ذخایر با استفاده از دانش روز



مدیر عامل شرکت سیهران ریل تاکید کرد

خصوصی‌سازی واقعی

و افزایش بهره‌وری

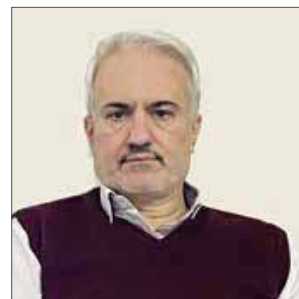
نیاز امروز صنعت ریلی



۸۴

از سوی مدیر چاپخانه قدیانی مطرح شد

افزایش سه برابری قیمت کاغذ بحران بزرگ صنعت چاپ



اقتصاد هنر
۱۰۹ تا ۱۰۲



اقتصاد کلان
۸۸ تا ۱۰۰



دنیای چاپ
۷۸ تا ۸۶

صادرات غیرنفتی ایران از ابتدای سال ۱۴۰۲ تاکنون تغییر چندانی نسبت به سال قبل نداشته است. بنا بر آمارهای انتشار یافته، صادرات کالاهای غیرنفتی کشورمان بالغ بر ۴۵ هزار و ۷۵۸ تن و به ارزش ۱۵ میلیارد و ۹۰۶ 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 ۶/۱۸ 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 چهار ماهه نخست سال ۱۴۰۲ سهم صادرات به کشورهای مختلف مانند چین ۲۹/۲۰ درصد به ارزش ۴ میلیارد و ۶۴۴ میلیون دلار، عراق ۱۸/۴۰ درصد به ارزش ۲ میلیارد و ۹۲۷ میلیون دلار، ترکیه با ۱۲/۵۷ درصد به ارزش ۲ میلیارد دلار، امارات متحده با ۱۱/۱۸ درصد به ارزش یک میلیارد و ۷۷۸ میلیون دلار و هند با ۳/۹۲ درصد به ارزش ۶۳۴ میلیون دلار بوده است.

با بررسی آمارهای موجود می توان دریافت؛ اگرچه وزن صادرات کالاهای غیرنفتی افزایش یافته، اما ارزش آن ها از نظر دلاری کاهش یافته و در مقابل، ارزش دلاری کالاهای وارداتی افزایش یافته است. با توجه به اینکه در چهار ماهه نخست سال جاری ۴۵ میلیون و ۷۵۸ هزار تن کالا به ارزش ۱۵ میلیارد و ۹۰۶ میلیون دلار از کشور صادر شده، ارزش هر تن کالای صادراتی از کشور در این مدت به طور متوسط حدود ۳۴۸ دلار بوده است. در حالی که با توجه به واردات ۱۱ میلیون و ۸۴۲ هزار تن کالا به ارزش ۱۹ میلیارد و ۵۳۹ میلیون دلار طی چهار ماهه 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 کالای می باشد. 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 بنیادین 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 کالاهای با ارزش افزوده پایین و مواد خام بوده است. حتی در مورد صنایعی مانند فولاد نیز با صادرات با ارزش 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 تخفیف های ارائه شده از سوی تولید کنندگان روسی رانیز باید به این عامل افزود. با توجه به آمارها و تحلیل ذکر شده، می توان گفت که وضعیت موازنه تجاری ایران، صادرات و واردات نیازمند اصلاح بنیادین و حرکت به سوی تولید کالاهایی با ارزش افزوده بالاتر و فاصله گرفتن از خام فروشی است. ■

«خام فروشی»

چالش صادرات کالاهای ایرانی



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

کریدورهای ناقص و ثروت‌های بر باد رفته



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

سال‌هاست که ایران به بهانه‌های مختلف با انواع تحریم‌های بین‌المللی روبه‌رو است و به دلیل برخی از ملاحظات، آثار شوم این تحریم‌ها انکار شده؛ اما واقعیت این است که تحریم‌ها، همچون سرطان بدخیم، تمام تار و پود اقتصاد را تحت الشعاع قرار داده و علاوه بر هدر رفت میلیاردها دلار ثروت، صدمات جبران‌ناپذیری 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 چهارراه عبوری آسیا و اروپا و همچنین دسترسی به کشورهای شمالی و آب‌های آزاد و خلیج فارس، همواره نقش پررنگی در بازرگانی و حمل‌ونقل کالا در سطح بین‌الملل داشته است. وجود مسیر و کاروانسرای متعدد در گوشه و کنار کشور، گواه بر این موضوع هستند که کریدورهای ایران، جزو ایمن‌ترین و نزدیک‌ترین مسیر برای حمل کالا برای بازرگانان بوده است. اکنون مجموع طول جاده‌های کشور بیش از ۲۲۱ هزار و ۳۵۳ کیلومتر برآورد می‌شود که از این میزان، بیش از ۸۸ 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 فرودگاه اتصال دارند که مجموع آن‌ها، ظرفیت مناسبی از شبکه حمل‌ونقل کشورمان را در سطح منطقه به نمایش می‌گذارند. هر چند ظرفیت حمل‌ونقل 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 ادوار گذشته، اهم کریدورهای ناقص مانده و این نقصان تمامی ظرفیت‌های کریدوری کشورمان را تحت الشعاع قرار داده‌اند. از جمله می‌توان به مسیر ریلی ناتمام رشت - آستارا به طول ۱۶۰ کیلومتر اشاره کرد که در کریدور شمال - جنوب قرار گرفته و به عنوان پل ارتباطی بین کشورهای اروپایی با اقیانوس 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 اقیانوس هند و جنوب شرقی آسیا متصل می‌کند. اکنون وجود نقصان در این مسیر، تمامی ظرفیت این کریدور را که گاهی به صورت حمل‌ونقل ترکیبی استفاده می‌شود، زایل و به دیگر معنا تباه کرده است. از دیگر موارد می‌توان از راه‌آهن ناتمام چابهار - زاهدان نام برد. سال‌هاست که بخشی از این مسیر به طول ۶۲۸ کیلومتر که یکی از طولانی‌ترین و اقتصادی‌ترین محورها 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 با کشور روسیه یا اختصاص بودجه از محل صندوق توسعه، اقداماتی جهت رفع این نواقص برداشته شده؛ اما به جرات می‌توان گفت که سود و ثروت بیکران این تملک‌ها به جیب رقبای منطقه‌ای سرازیر شده است. در واقع این اهمال‌کاری‌ها باعث شده تا کریدورهای رقیب، 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. تلاش‌ها جهت رفع این نواقص در حال انجام است؛ اما باید دانست که در بزنگاه تاریخ قرار داریم و این فرصت‌سوزی‌ها، تاوانی سخت برای منافع ملی‌مان در آینده‌ای نه چندان دور دارد؛ آینده‌ای که متعلق به فرزندان ایران است و همگی باید در قبال آن مسئول و پاسخگو باشیم. ■

با توسعه جهان برق محور، توسعه شهرنشینی و ثروتمندتر شدن مردم، پاسخگویی به تقاضای مس چالش برانگیز خواهد بود و به‌طور 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. مس به عنوان فلزی برقی‌رسان، گذشته و آینده را به هم متصل می‌کند، از همین رو سرمایه‌گذاری در ETFهایی که معدنکاری از ذخایر مس را ارائه می‌دهند، می‌تواند برای پرتفوی‌ها، کاملاً نیروبخش و موثر باشند و به سرمایه‌گذاران کمک کنند تا به فرصت‌های بالقوه‌فرد دست یابند.

در مورد ETF مس، سرمایه‌گذاران می‌توانند به‌طور غیرمستقیم با نگاه کردن به سرمایه‌هایی که در حوزه مس یا معدنکاری مس انجام شده، به بازار مس دسترسی پیدا کنند. در همین حال، بررسی قراردادهای آتی در مس که در بورس‌های جهانی فلزات گزارش می‌گردند، به سرمایه‌گذاران این فرصت را می‌دهد که در بازار به شیوه کم‌ریسک‌تری شرکت کنند. قراردادهای آتی به خریداران و فروشندگان این امکان را می‌دهد که دارایی خود را در قیمت شخصی ثابت کنند. این اطلاعات در مورد قراردادهای آتی که در بورس‌های جهانی گزارش می‌گردند، همچون یک شبکه ایمنی سرمایه‌ده در بازار اثر می‌کند. در نهایت، سهامی از دارایی‌های مس است که می‌تواند ریسک داشته باشد، اما این یکی از مستقیم‌ترین مسیرها به بازار و نیز استراتژیک است. سرمایه‌گذاران می‌توانند سهام شرکت‌های درگیر در استخراج، فرآوری و اکتشافات مس را خریداری و از عملکرد این شرکت‌ها و قیمت مس استفاده کنند. معمولاً شرکت‌های پیشرفته‌تر در مقایسه با شرکت‌های جوان‌تر ریسک کمتری دارند.

قرارداد آتی مس یک توافق بین معامله‌گران برای فروش یا خرید مس در یک تاریخ مشخص در آینده است. برای خرید قراردادها در بورس، معامله‌گران آتی از اهرم قدرت نفوذ استفاده می‌کنند. اگر قیمت‌ها کاهش یابد، معامله‌گر باید وجوه اضافی (مارجین) را برای بازنگه داشتن موقعیت ارائه کند. زمانی که قرارداد آتی منقضی می‌شود، معامله‌گران باید بین پذیرش تحویل فیزیکی کالا یا انتقال موقعیت به ماه بعد یکی را انتخاب کنند. معاملات آتی مس در بورس‌های جهانی به عنوان یک رویکرد پیچیده‌تر برای تجارت در نظر گرفته می‌شود، زیرا این امر مستلزم مدیریت فعال موقعیت، توسط معامله‌گر است.

اهمیت سرمایه‌گذاری در مس

مس یک فلز بسیار تجارت‌پذیر با الگوهای نموداری کاملاً مشخص است. با توجه به آنکه مس به دلار آمریکا قیمت‌گذاری می‌شود، ارزش دلار بر قیمت مس تأثیر گذار است.

در روش‌های معاملاتی مس از تحلیل‌های تکنیکال و... استفاده می‌شود. هنگامی که بازارهای نوظهور شکوفا می‌شوند، قیمت مس تمایل به افزایش دارد، زیرا تقاضا عمدتاً توسط ساختمان و ساخت‌وساز هدایت می‌شود.

روش‌های دیگر در تجارت مس

فلز مس به‌صورت فیزیکی: در این روش مقداری فلز مس را خریداری و آن را به عنوان دارایی نگه می‌دارید تا زمانی که آماده فروش آن شوید. قراردادهای متفاوت (CFD5): معاملات CFD به شما امکان این را می‌دهند که بدون خرید مس فیزیکی تغییرات قیمت را در زمان واقعی کنترل و تعیین کنید. از آنجایی که CFDها محصولات پرنفوذی هستند، می‌توانید با سرمایه‌گذاری مقدار کم در معرض تجارت اصلی قرار بگیرید. از آنجایی که سود یا زیان بر اساس مقدار کامل موقعیت تجاری تعیین می‌گردد، تقویت می‌شود. ■

«مس»

فلز پر تقاضای آینده



دکتر ابوالفضل صالح‌آبادی
دبیر انجمن مس ایران



گفت و گوی اختصاصی با محمد سجاد سجادی

در این بخش می خوانیم:

- حضور شرکت های متوسط در بازار سرمایه منوط به تسهیل قوانین
- ضرورت کاهش بروکراسی اداری برای افزایش سرعت فعالیت های عمرانی

مشاور حقوقی مدیر عامل گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه

ضرورت کاهش بروکراسی اداری برای افزایش سرعت فعالیت‌های عمرانی

مینا افتخاری

گروه ساختمانی بانک سپه پس از تجميع بانک‌های نظامی کشور و همچنین تجميع 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»، «اطلس ایرانیان» و سایر شرکت‌های زیرمجموعه مانند شرکت بازرگانی انصار، فراسوی شرق، کوثر آذربایجان، کوشا پایدار و افتخار خوزستان می‌باشد. ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» در گفت‌وگو با محمدسجاد سجادی، مشاور حقوقی مدیر عامل گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه، به بررسی فعالیت‌ها و اقدامات این گروه عمرانی پرداخته است. وی در راستای تحقق سرمایه‌گذاری‌های مطمئن، سودآور و عام‌المنفعه در پیشبرد و توسعه این شرکت مشغول به فعالیت است. همچنین مشاوره و حل مسائل حقوقی که جزو ناگزیر پروژه‌های عمرانی است و هدایت مسیر حقوقی پروژه‌ها در راستای مقررات سازمانی از دیگر فعالیت‌های این مدیر جوان به شمار می‌رود. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

در ساخت‌وساز 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 مناسبات علمی، مطالعه و بررسی پروژه‌های ساختمانی، انجام امور معاملاتی و بازرگانی و شرکت در مزایده‌ها 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 پروژه‌هایی را در حال بهره‌برداری و اجرا دارد؟

در حال حاضر پروژه‌های این گروه در ۱۲ استان کشور در حال بهره‌برداری و اجرا است. بیش از ۱۵۰ پروژه اداری و تجاری، بیش از ۳۰ پروژه مسکونی و بیش از ۳۰ پروژه شهرسازی و راه‌سازی از جمله فعالیت‌های این گروه و شرکت‌های تابعه است. کسب رتبه یک، از نظر شاخص بازدهی فروش در گروه انبوه‌سازی، املاک و مستغلات و رتبه سوم IMI-100 در گروه انبوه‌سازی، املاک و مستغلات از جمله افتخارات شرکت‌های تابعه این گروه است. شرکت‌های تابعه جزو ۱۰۰ شرکت برتر کشور بوده و افتخاراتی از جمله جایزه ملی بهره‌وری را در رزومه دارند. مایه مباحثات است که گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه ساخت بناهای ماندگار، برتر و مدرن در سراسر کشور که بسیاری از این ساختمان‌ها جزو به‌نام‌ترین ساختمان‌های کشور می‌باشند را با پایبندی به اقتصاد مقاومتی، معماری اصیل ایرانی اسلامی، مسئولیت‌پذیری، قانون‌پذیری و احترام به مشتری با بالاترین کیفیت و استاندارد ارائه داده است.



در خصوص عمده فعالیت‌های گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه توضیحاتی ارائه فرمایید.

فعالیت‌های عمرانی کلان در راستای توسعه فضای شهری و فضاهای بین‌شهری و همچنین ساخت زیرساخت‌های مناسب شهری، از عمده 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. پروژه‌های گروه عمرانی و ساختمانی بانک سپه به‌طور 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 برتر

گروه ساختمانی بانک سپه، عملیات‌های عمرانی پویایی را در سراسر کشور عزیزمان در دست اجرا دارد. از پروژه‌های خاتمه یافته این گروه می‌توان به مراکز خرید اطلس نیاوران، گاندی، تبریز، کیش، نمک‌آبرود، بم و کرمان، الماس هوم سنتر، مرکز خرید آرمان، مهر کوهسنگی مشهد، اطلس کلینیک کرمان، مرکز تجاری تفریحی سعدی شیراز، پارک ۴۲ هکتاری کیانپارس اهواز، پارک شهر محمدیه، پارک بسیجیان 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 پویایی 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 بالاترین 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 بازرگانی 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 مطمئنی داشته باشد. البته خصوصی‌سازی در دهه گذشته به‌پاگیری و رشد شرکت‌های عمرانی و ساختمانی مستقل کمک بسیاری کرده و امیدواریم که در آینده‌ای نزدیک، وظایف عمرانی به‌طور اختصاصی به این گروه‌ها واگذار و بانک‌ها صرف‌فادر مبادلات مالی و اقتصادی نقش داشته باشند و بستر فعالیت‌های اقتصادی کلیه امور از جمله امور ساختمانی باشند.

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

بنا به منویات مقام معظم رهبری (مدظله‌العالی)، تیم حقوقی گروه ساختمانی بانک سپه حداکثر اطمینان را برای فاصله‌گیری از فعالیت‌های «بنگاهداری» و انجام فعالیت‌های عمرانی پرسود از 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. ساختمان‌سازی، پل‌سازی، سدسازی، ایجاد فضای سبز از زیرساخت‌های مورد نیاز برای توسعه شهری است. این امر به جز گردش اقتصادی وسیعی که به وجود می‌آورد، با سوددهی بالایی که دارد، موجب اطمینان خاطر و اعتماد سپرده‌گذاران و تقویت نظام بانکی است که این امر نیز یکی از عوامل رشد اقتصادی به شمار می‌رود.

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

فعالیت‌های عمرانی کلان منوط به دریافت انواع مجوزها و تاییدیه‌های استاندارد است و به همین دلیل با انواع چالش‌های حقوقی روبه‌رو است. با توجه به مدیریت توانمند و تیم خبره فنی و حقوقی این گروه، تمامی پروژه‌ها با بالاترین استانداردها اجرا و احداث می‌شوند. مراتب پیچیده اداری، نیاز به هماهنگی‌های بازدید و بازرسی متعدد، در کنار بروکراسی اداری از عوامل کاهش سرعت پروژه‌های عمرانی است. ادغام بانک‌های نظامی، همسطح‌سازی استانداردهای شرکت‌های تابعه، مسائل پیش آمده میان شرکت‌ها، اختلافات حقوقی ساختاری و دسته‌بندی مسائل حقوقی جدید از جمله چالش‌هایی است که با توجه به تفکر مشترک خدمت به خلق در بین مدیران ارشد شرکت‌های تابعه در حال افزایش است.

سخت‌گیری در قوانین ساخت‌وساز 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 مسأله منافاتی با منافع و اهداف گروه نداشته و اتفاقاً جزو استانداردهای گروه است.

درخواست شما از دولت جهت تسهیل عملکرد و توسعه گروه ساختمانی بانک سپه و سایر شرکت‌های مشابه چیست؟

کاهش بروکراسی اداری با تجمیع تمام دستگاه‌های ذی‌ربط در صدور مجوزهای عمرانی در یک ارگان واحد که می‌تواند در افزایش سرعت فعالیت‌های عمرانی خرد و کلان نقش به‌سزایی 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 پیشبرد اهداف و پروژه‌های در دست اجرا و قانون‌گذاری، می‌تواند تاثیر مطلوبی در توسعه گروه‌های عمرانی و شرکت‌های مشابه داشته باشد. ■

کاهش بروکراسی
اداری با تجمیع
تمام دستگاه‌های
ذی‌ربط در صدور
مجوزهای عمرانی
در یک ارگان واحد
می‌تواند در افزایش
سرعت فعالیت‌های
عمرانی خرد و کلان
نقش به‌سزایی
داشته باشد

معاون توسعه کسب و کار گروه مالی فیروزه مطرح کرد

حضور شرکت‌های متوسط در بازار سرمایه منوط به تسهیل قوانین

سارا 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 گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» حرف‌های خواندنی در خصوص فعالیت‌های این گروه به ویژه در حوزه اقدامات و عملکرد شرکت‌های تامین سرمایه و شرکت‌های سیدگردان دارد. وی معتقد است که هیچ‌یک از زیرساخت‌های بازار سرمایه، سدراهی برای توسعه کسب و کارها نیستند و تمام شرکت‌هایی که وارد بازار سرمایه شده‌اند، از حضور خود انتفاع کسب کرده‌اند. به گفته بهشتی روی، برای شرکت‌های SME و کوچک و متوسط هم راهکارهایی در بازار سرمایه وجود دارد، اما در این میان حلقه مفقوده، عدم آگاهی یا اخذ مشاوره است و در عین حال رفع تحریم‌ها، حلقه مفقوده ارتباط کسب و کارهای ایرانی با کسب و کارهای کشورهای توسعه یافته به شماره می‌رود. محصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

عموما امور مربوط به تامین مالی شرکت و سیدگردان‌ها عموما مدیریت دارایی مشتریان را عهده‌دار می‌شوند.

آیا شرکت‌های سیدگردان در سود و زیان سرمایه‌گذار شریک هستند؟

شرکت‌های سیدگردان بسته به اینکه چه نوعی از مدیریت دارایی را بر عهده دارند، باید مورد بررسی قرار گیرند. به عنوان مثال، در آمد سیدگردان‌ها در سیدگردانی اختصاصی به دو بخش کارمزد ثابت و کارمزد متغیر تقسیم می‌شود. در کارمزد ثابت، شرکت سیدگردان 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 ضرب در ارزش روز دارایی سرمایه‌گذار تقسیم بر ۳۶۵، که این به صورت روزانه محاسبه و شناسایی شده و پس از تجمیع عموما در دوره‌های سه‌ماهه برداشت می‌شود. کارمزد متغیر نیز بر اساس مدلی که با سرمایه‌گذار توافق شده، محاسبه می‌گردد. برای مثال، سیدگردان 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 مابه‌التفاوت ۲۰ الی ۳۰ درصد) به عنوان کارمزد متغیر نصیب سیدگردان می‌شود.

همچنین در مدیریت صندوق‌ها نیز کارمزدی تحت عنوان کارمزد مدیریت صندوق وجود دارد که بسته به نوع دارایی تحت مدیریت صندوق (در سهام یا در ابزار با درآمد ثابت یا کالایی و ...) میزان این کارمزد متفاوت است که در امیدنامه تمام صندوق‌ها به تفصیل در این باره صحبت شده است. این کارمزد مدیریت صندوق‌ها عموما عددی در بازه نیم الی 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 ادوار تعیین شده برداشت و به حساب مدیر صندوق که عموما شرکت سیدگردان است، واریز می‌گردد. بنابراین چنانچه بخواهیم یک جمع‌بندی داشته باشیم، بسته به ابزار مدیریت دارایی (سید اختصاصی یا صندوق‌ها) قسمت عمده درآمد



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

تامین سرمایه‌ها، نهاد‌های مالی هستند که نقش و رسالت اصلی آن‌ها واسطه‌گری مالی است؛ یعنی اصطلاحا مازاد و چه عرضه کنندگان را به کسری و جوه تقاضا کنندگان وصل می‌کنند. در همین راستا کارهای بزرگی را در بازار سرمایه انجام می‌دهند و اصولا تامین مالی شرکت‌ها را بر عهده می‌گیرند. عموما این شرکت‌ها، مدیریت دارایی را نیز بر عهده دارند و همچنین خدمات مشاوره سرمایه‌گذاری را هم عرضه می‌کنند. در کنار شرکت‌های تامین سرمایه، شرکت‌های سیدگردان قرار دارند که جزو نهاد‌های مالی هستند و رسالت اصلی آن‌ها، مدیریت دارایی است. در واقع شرکت‌های سیدگردان، 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 زمره فعالیت‌های این شرکت‌ها گنجانده شده است، اما سیدگردان‌ها ذاتا نمی‌توانند خدمات تامین مالی مانند انتشار اوراق و عرضه و پذیرش را انجام دهند و این امر در شرکت‌هایی که مجوز مشاور سرمایه‌گذاری دارند (به مانند تامین سرمایه‌ها) صورت می‌پذیرد؛ لذا تامین سرمایه‌ها



سبذگردان‌ها از ایجاد بازدهی مثبت برای سرمایه‌گذار و برداشت بخشی از این بازدهی به عنوان کارمزد تحقق یافته و بخش اندکی (کارمزد مدیریت) نیز بابت پوشش هزینه‌های مدیریت دارایی تحت هر شرایطی از سرمایه‌گذار دریافت می‌شود. از این روش شرکت‌های سبذگردان سعی در حداکثرسازی بازدهی دارایی تحت مدیریت خود نموده تا درآمد خود را نیز افزایش دهند که در نهایت منافع سبذگردان و سرمایه‌گذار هم‌راستا با یکدیگر می‌باشد.

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

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 وام را ایفا می‌کند. (دارندگان واحدهای عادی صندوق) با کسب یک بازدهی حداقلی و حداکثری که در امیدنامه صندوق تعریف می‌شود، عمل‌انقش اهرم را برای کل منابع صندوق ایفا می‌کنند و دارایی تحت مدیریت صندوق طبق امیدنامه تأیید شده از سوی سازمان محترم بورس و اوراق بهادار ایران در ابزارهای تعریف شده بازار سرمایه، به ویژه سهام و حق تقدم سهام سرمایه‌گذاری می‌شود. (نصاب سرمایه‌گذاری مطابق با صندوق سهامی است؛ یعنی حداقل ۷۰ درصد باید در سهام و حق تقدم سهام سرمایه‌گذاری صورت پذیرد.)

حال چنانچه در روند صعودی بازار قرار بگیریم، افرادی که به نوعی به صندوق اعتبار داده‌اند، فقط آن بازدهی حداکثری که برایشان از قبل تعریف شده را دریافت می‌کنند و الباقی سود ایجاد شده، در اختیار صندوق قرار گرفته و بازدهی بیشتری را نصیب دارندگان واحدهای ممتاز (افراد که سرمایه‌گذاری پریسک انجام داده‌اند) می‌کند. همچنین مادامی که بازدهی و روند بازار خیلی خوب نباشد، دارندگان واحدهای عادی، سود حداقلی تعریف شده در امیدنامه صندوق را دریافت می‌کنند؛ لذا بازدهی صندوق چنانچه کم یا حتی منفی باشد، از منابع دارندگان واحدهای ممتاز، سود دارندگان واحدهای عادی پرداخت شده و عملاً دارندگان واحدهای ممتاز، نه تنها بعضی از اوقات بازدهی کسب نمی‌کنند، بلکه ممکن است که از اصل پول خود هم ضرر کنند.

در مرحله پذیرهنویسی باید ۵۰ میلیارد تومان در قسمت ممتاز صندوق اهرمی جذب شود که ۱۰ میلیارد تومان از این مبلغ متعلق به مدیران صندوق است که به واحدهای ممتاز نوع 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 ممتاز نوع دوم از نوع قابل معامله در بورس (ETF) بوده که با نماد «موج» در بازار سرمایه معامله می‌شوند.

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

تفاوت مهم این صندوق با سایر صندوق‌ها میزان اعتباری است که در این صندوق وجود دارد؛ یعنی همزمان دو نوع منابع از منظر ریسک سرمایه‌گذاری در یک صندوق وجود دارد؛ یعنی در حالت‌های صعودی می‌تواند سود خیلی بیشتری را نصیب 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 مورد نیاز بود که طی ۵ روز کاری باید تمام این رقم جمع می‌شد. در همین راستا در صندوق اهرمی موج فیروزه، موفق شدیم که طی دو روز کاری هفتم و هشتم آبان ماه پذیرهنویسی را به اتمام برسانیم و ۵۰۰ میلیارد تومان را جمع کنیم که در ادامه اقدام به اخذ مجوز فعالیت خواهیم کرد. پس از صدور مجوز فعالیت نیز می‌توانیم واحدهای عادی که همان منابعی است که نقش اهرم در صندوق ایفا می‌کند را جمع‌آوری کنیم که سقف آن هم ۱۰۰۰ میلیارد تومان است، ولی برای جذب آن محدودیت زمانی چندانی وجود ندارد.

یکی از مشکلات کنونی در توسعه کسب و کارهای متوسط یا SMEها دسترسی به منابع پولی و مالی است که هنوز این مجموعه‌ها نتوانسته‌اند با بازار سرمایه ارتباط 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 به زعم بنده، حلقه مفقوده اینکه شرکت‌ها از ابزارهای 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 ابزار و بازار استفاده و از مزایای آن بهره‌مند شوند. ما تأمین مالی‌های جمعی را داریم که مختص پروژه‌های کوچک است. در پلتفرم‌ها و سکوها 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 با اندازه متوسط را با احیای صورت مالی، می‌توانیم وارد بازار سرمایه کنیم؛ این شرکت‌ها بسته به اینکه شرایط کدام یک 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 جذاب مانند صرف سهام که در بازار سرمایه میسر است، استفاده کرده و تأمین مالی‌های بزرگ‌تری را انجام دهند. در مجموع روش‌ها و طرق‌های متفاوتی برای تأمین مالی وجود دارد، ولی عدم آگاهی لازم حلقه مفقوده این موضوع است.

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

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 انتفاع کسب کرده‌اند. این انتفاع از کسب تخفیف مالیاتی و روش‌های متعدد تأمین مالی تا افزایش 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 ورود به بازار سرمایه را برای ورود به برخی تابلوها تسهیل کنیم و ریسک معاملات در آن‌ها را نیز به سمع

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

پتانسیل بسیار زیادی در بازار سرمایه ایران وجود دارد که با رفع تحریم‌ها می‌توان شاهد رشد، شکوفایی و ارتباط گسترده‌تر میان بسیاری از شرکت‌های داخلی و خارج از کشور در صنایع گوناگون بود

و نظر سرمایه‌گذار برسانیم. بدین طریق توسعه کسب و کار بیشتری برای شرکت‌های کوچک‌تر یا حتی از جنس استارت‌آپی رقم خواهد خورد و آن‌ها نیز می‌توانند از مزایا و منافع بازار سرمایه منتفع شوند. به‌طور 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 می‌کنند و حتی در بازار سرمایه خودمان هم بعضاً اعلام می‌شود که سرمایه‌گذاری در این صندوق خاص یا دارای خاص از جنس بلندمدت‌تری است و ممکن است با ضرر و زیان‌هایی همراه باشد یا به‌طور کلی نقد شوندگی پایینی داشته باشد. چنانچه این موارد را به اطلاع سرمایه‌گذاران برسانیم، حتماً سرمایه‌گذاری وجود خواهند 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 کشورها توسعه یافته ارتباط داد تا منجر به استفاده از دستاوردهای طرفین نشود؟ (با تاکید بر نقش بازارهای مالی)

ما قوانینی 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 احیای برجام این اتفاق افتاد. البته از زمان خروج دولت آمریکا از برجام، عملاً منابع این صندوق‌های خارجی در بازار سرمایه ایران باقی مانده و متأسفانه منابع جدیدی از این طریق نمی‌تواند وارد بازار سرمایه ما شود، اما چنانچه روزی مجدداً این امر محقق شود، ما هم 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 سرمایه‌ای اتفاق خواهد افتاد؛ بنابراین به اعتقاد بنده، پتانسیل بسیار زیادی در بازار سرمایه ایران وجود دارد که با رفع تحریم‌ها می‌توان شاهد رشد، شکوفایی و ارتباط گسترده‌تر میان بسیاری از شرکت‌های داخلی و خارج از کشور در صنایع گوناگون بود.

با توجه به اینکه بازار سرمایه ایران متأثر 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 ژئوپلیتیک و حتی بلایای طبیعی هم بر بازارهای مالی تأثیرگذار هستند، اما تجربه نشان داده که در روندهای بلندمدت و در فواصل زمانی میان مدت تا بلندمدت، از وزن 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 برهه‌های زمانی کوتاه‌مدت نگاه کنیم، متوجه می‌شویم که روند سرمایه‌گذاری در آن بازه زمانی کوتاه، بعضاً بسیار تحت الشعاع 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 سرمایه آن‌ها هیچ گونه تضادی با منافع شرکت‌های تامین مالی و سبدگردان ندارد، چراکه بخشی از کارمزدها و منافع درآمدی ما به صورت ثابت است و در هر حالی دریافت می‌شود و بخشی هم اشتراک در منافع سرمایه‌گذار است؛ بنابراین نه تنها منافع ما، تعارض و تضادی با یکدیگر ندارد، بلکه هم‌راستا و هم‌سو با یکدیگر است. اگر بنده برای سرمایه‌گذار منافع ایجاد نکنم، نمی‌توانم در درآمد متغیری که معمولاً عدد محسوس‌تری هم است، دخیل و از آن منتفع شوم؛ لذا امنیت سرمایه سرمایه‌گذاران با منافع شرکت‌های سبدگردان یا شرکت‌های مدیریت دارایی در هم 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 مثابه یک هواپیمای دو موتور است که یک موتور آن سرمایه‌گذاری و موتور دیگر آن، سرمایه‌پذیری است و این هواپیما تجربه مدیریت بیش از ۲۲ هزار میلیارد تومان دارایی را در کارنامه خود دارد. سبدگردان توسعه فیروزه، قسمت سرمایه‌پذیری را بر عهده دارد و با بهره‌گیری از تجربه مدیران سرمایه‌گذاری ما که در بخش سرمایه‌گذاری فیروزه مشغول به فعالیت هستند، توانسته در خواست‌های متعدد سرمایه‌گذاران با ریسک‌پذیری‌های متفاوت را اجابت کرده و مدیریت سبدهای اختصاصی و صندوق‌های متعدد فیروزه را عهده‌دار شود. گروه مالی فیروزه به واسطه شرکت‌های زیرمجموعه خود، سرمایه‌گذاری‌های متعددی در شرکت‌های بورسی، استارت‌آپی، خصوصی و جسورانه داشته که از این طریق به رشد و توسعه آن‌ها کمک‌های شایانی کرده است. این تجربه اکنون به صورت متمرکز در مجموعه فیروزه وجود دارد و سبدگردان فیروزه نیز به واسطه ابزارهای متعدد مدیریت دارایی که در اختیار دارد، می‌تواند بستر رشد و گسترش شرکت‌ها را فراهم آورد و پس از رشد و گسترش فعالیت مشتریان خود به واسطه سایر شرکت‌های تابعه گروه می‌تواند پاسخگوی نیازهای تامین مالی، ارزش‌گذاری، مشاوره سرمایه‌گذاری، عرضه، پذیرش و... باشد و به‌طور کلی زنجیره بسیار کاملی از خدمات را در اختیار مشتریان خود قرار دهد. ■

اقتصاد بازار

یادداشت اختصاصی از عباس قلی زاده

در این بخش می خوانیم:

- ارزین؛ اولین صرافی آنلاین متاورسی
- بانکداری هوشمند؛ خیلی دور، خیلی نزدیک

ARZIN
ARZINE.COM
+98 90 30 290

ARZIN

گزارشی از برگزاری دهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک

بانکداری هوشمند خیلی دور، خیلی نزدیک

المیرا اکرمی

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

در آخرین روزهای آبان ماه امسال، دهمین همایش سالانه بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت در مرکز همایش‌های بین‌المللی صداوسیما برگزار شد. همایشی که «گذار به بانکداری هوشمند» را محور اصلی خود قرار داده بود، اما به اعتقاد تحلیلگران 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 کشورهای دنیا، بانکداری هوشمند را محقق کرده‌اند، اعتقاد برخی صاحب‌نظران این است که هنوز مافاصله زیادی با عملیاتی کردن آن داریم؛ هرچند که طیف دیگری از دست‌اندرکاران و کارشناسان، نگاه خوشبینانه‌تری به این موضوع دارند و معتقدند که در صورت رفع مشکلات و چالش‌ها، اجرای بانکداری هوشمند چندان هم دور نیست.

احتمال تحقق بانکداری هوشمند در آینده نزدیک

در حاشیه برگزاری این همایش، فریبا میراج، مشاور معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی در گفت‌وگو با «دنیای 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) ثبت، گردآوری، ذخیره، تحلیل و پردازش داده‌های مشتریان و ارائه خدمات مالی منحصربه‌فرد به آنان 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 امکان‌پذیر خواهد بود.

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

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 تدابیر 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، امکان‌پذیر خواهد بود.

میراج، پیش‌بینی دقیق در مورد زمان تحقق حدس‌ها را دشوار 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 تا سال‌های آینده، تکنولوژی هوش مصنوعی و بانکداری هوشمند به طور مداوم توسعه و بهبود یابد و ممکن است که در طول چند دهه آینده تغییرات قابل توجهی را در بانکداری به ارمغان آورد.

به گفته مشاور معاون بانک مرکزی، برای تحقق بانکداری هوشمند در کشور مشکلات متعددی از جمله طراحی روش‌های نوین بازاریابی 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 وجود دارد که حل هر یک از این مشکلات با همکاری بانک‌ها، بانک مرکزی و فین‌تک‌ها امکان‌پذیر است.

گارد بسته بانک‌ها نسبت به فین‌تک‌ها

علیرضا ماهیار، مدیرعامل 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 بیشتری هم در این رابطه دست پیدا خواهیم کرد. وی در خصوص حرف تا عمل بانکداری هوشمند گفت: اتفاقاً در بسیاری از حوزه‌ها دست برتر را داریم و در خیلی از ابزارها جلوتر هستیم، با اینکه

در بخش سخت‌افزار جلوتر هستیم، اما در حوزه فکر افزار و حوزه‌های نوآورانه، شکاف معناداری را به خصوص در برخی از حوزه‌های خاص داریم، چرا که در گیر ضوابط، مقررات و قوانینی شده‌ایم که خودمان وضع کرده‌ایم و به اصطلاح خودتحریمی می‌کنیم. این در حالی است که در جاهایی می‌توانیم از ظرفیت‌های قانونی استفاده کنیم و کار را جلو ببریم. مدیر عامل شرکت ملی انفورماتیک ایران با بیان اینکه در شرایطی این شکاف می‌تواند کمتر شود که خروجی عملی برای همایش‌هایی مانند بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت داشته باشیم، افزود: باید آنچه که در قالب پل، نشست، گفتار و کارگاه ارائه می‌شود، عملیاتی شود. به گفته ماهیار، شرکت ملی انفورماتیک در این همایش، خروجی عملیاتی را به نمایش عمومی در آورد و سعی کرد نشان دهد که دستیار هوشمند، شدنی است؛ بنابراین این امیدواری وجود دارد که بانک‌ها و مجموعه‌های آی تی بانک‌ها، تحرک لازم را داشته باشند تا در سال آینده دستاوردها و خروجی‌های بهتر تمام بانک‌ها را شاهد باشیم. وی با اشاره به اینکه برای تحقق بانکداری هوشمند مشکل خاصی وجود ندارد، تصریح کرد: در این رابطه با چند چالش مواجه هستیم که شاید بزرگ‌ترین چالش این باشد که همه از 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.

مدیر عامل شرکت ملی انفورماتیک ایران با تأکید بر اینکه باید تعاملات بین شرکت‌ها و فین‌تک‌ها افزایش یابد، گفت: بانک‌ها باید زمین بازی را باز کنند و نباید تا این اندازه گارد بسته نسبت به فین‌تک‌ها داشته باشند، زیرا از ظرفیت خوبی برخوردار هستند و می‌توانند منشا تحول بزرگ و جدی باشند؛ لذا تمام بانک‌ها باید از این ظرفیت استفاده کنند.

نیازمند تغییر رویکرد به مدیریت ریسک هستیم

در این میان، دیدگاه‌های فعالان بخش خصوصی در مورد بانکداری هوشمند و الزامات تحقق آن، شنیدنی 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، مدیر عامل انجمن بلاکچین ایران با بیان اینکه برای هوشمند شدن بانک‌ها مقداری زود است، گفت: البته تدریجاً جهانی در این زمینه موجود است و ما باید دیتاها را یکپارچه‌سازی کنیم. معمولاً هدف از برگزاری همایش‌هایی 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 ببینیم. وی با انتقاد از 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 ما به صورت مداوم از نوآوری صحبت می‌کنیم. این در حالی است که بانک‌ها ذاتاً مدیریت ریسک را نمی‌پذیرند و

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

به گفته مدیر عامل انجمن بلاکچین ایران، ترکیب این اتفاقات موجب می‌شود که بخش خصوصی در زمینه نوآوری اصلاح‌رشد 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 دید بسته سنتی قانون‌محور خشک، یا به صاحبان اصلی نوآوری و خلاقیت می‌گوید که حق ندارید کاری انجام دهید و بنابراین نوآوری را نابود می‌کند یا می‌گوید 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 صد به جای دیدگاه مدیریت ریسک، نپذیرفتن خلاقیت و ترس بیش از حد در نوآوری باعث شده که حرف‌های زیبایی بزنی، اما تاکنون شاهد نوآوری واقعی نبوده‌ایم. اگر خواهان نوآوری جهانی هستیم، باید رویکردمان 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 رویکرد رگولاتور باشیم.

بانکداری هوشمند، نیازمند اصلاح زیرساخت‌ها

مصطفی طهماسبی، مدیر عامل 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 یا اینکه ۱۰ تا ۲۰ سال طول بکشد و در نهایت هم هیچ اتفاقی رخ ندهد.

وی با تأکید بر اینکه برای رسیدن به بانکداری هوشمند، باید بانک‌ها به سطح بالایی از بلوغ برسند، تصریح کرد: در حال حاضر عمده بانک‌ها این مشکل را دارند که نمی‌توانند سرویس‌ها را به صورت آی پی ارائه دهند. نکته بعدی زیرساخت‌های رگولاتوری است؛ به این معنا که این زیرساخت‌ها باید به حدی پویا شود تا متناسب با نیاز بازار به‌روز شود. مدیر عامل شرکت سنباد با تأکید بر اینکه با تهیه و تدوین یک سند در حوزه نوآوری، نمی‌توان پیشرفتی را در زمینه بانکداری هوشمند حاصل کرد، گفت: در دنیای امروز، عمر مفید تکنولوژی‌ها بسیار کوتاه شده و زمانی که چرخه عمر تکنولوژی کم می‌شود، باید چرخه عمر زیرساخت قانون‌گذاری هم کاهش یافته و در دوره‌های مختلف به‌روزرسانی شود. در مجموع به نظر می‌رسد، 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. ■

فریبمیراج:

با توجه به رشد بالای فناوری و کشش تقاضای زیاد از سمت مشتریان برای محصولات و خدمات غیر حضوری، گذراژ بانکداری الکترونیک به سمت بانکداری هوشمند با سرعتی زیاد امکان‌پذیر خواهد بود

ارزیننه

اولین صرافی آنلاین متاورسی

عباس قلی‌زاده
کارآفرین نوآور شتاب‌دهنده



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

۳۲

مآخذ: دنیای سرمایه‌گذاری
آبان ۱۴۰۳، شماره ۸۴

و صرافی‌های رمزارزی، وعده‌های بزرگی دارد. یکی از این وعده‌ها، امکان ادغام فناوری بلاکچین در دنیای متاورسی 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 متاورسی بهره‌مند خواهند 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 متاورسی 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 معامله شوند که باعث پیشرفت بازار دارایی‌های دیجیتالی خواهد شد. ج. سیستم‌های اجتماعی و اقتصادی غیر متمرکز: دنیای متاورسی می‌تواند سیستم‌های اجتماعی و اقتصادی غیر متمرکزی را میزبانی کند که در آن کاربران در محیطی بدون نیاز به اعتماد، تعامل، معامله و انجام معاملات اقتصادی می‌کنند.

چالش‌ها و مسائل قابل ملاحظه

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

ب. امنیت و حریم خصوصی: دنیای متاورسی و هم صرافی‌های رمزارزی دارای دارایی‌های دیجیتال هستند. اطمینان از اتخاذ تدابیر امنیتی قوی و حفظ حریم خصوصی اهمیت دارد.

ج. هم‌کاری: ایجاد تعاملات بی‌درنگ بین پلتفرم‌های متاورسی مختلف و صرافی‌های رمزارزی، نیازمند استانداردسازی و راه‌حل‌های هم‌کاری است.

نتیجه‌گیری: تلاقی دنیای متاورسی 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 هم‌کاری برای بهره‌برداری از تمام ظرفیت این تلاقی امری ضروری است. در عین حالی که فناوری به‌طور مداوم در حال تکامل است، انطباق با این تلاقی تحولی انقلابی و شگرف را در راستای یک آینده دیجیتالی بر پایه اقتصاد دیجیتال به همراه خواهد داشت. ■

صعود فناوری‌های دیجیتال، مفهوم‌های نوآورانه‌ای مانند دنیای متاورسی (Metaverse) و صرافی‌های رمزارزی، روش‌های تعامل با دنیای مجازی و مدیریت دارایی‌های دیجیتال را ایجاد کرده است. دنیای متاورسی، فضایی مجازی و مشترکی است که امکان تعامل کاربران با یکدیگر و اشیاء دیجیتالی در زمان واقعی را فراهم می‌آورد. همچنین صرافی‌های رمزارزی به عنوان پلتفرم‌های آنلاین، معاملات و تبادل ارزهای دیجیتالی را به صورت ساده فراهم می‌کنند. در این مقاله به بررسی دنیای اشتراکی دنیای متاورسی و صرافی‌های رمزارزی پرداخته‌ایم و فرصت‌ها و چالش‌هایی که این اشتراک در منظومه اقتصاد دیجیتال رو به رشد را ارائه می‌دهد، برجسته‌تر ساخته‌ایم.

دنیای متاورسی ترکیبی از واقعیت مجازی، دنیای افزوده و ترکیبی است که به فضای دیجیتالی پایدار و تعاملی اشتراکی منتهی می‌شود. این فرصت نوپدید این امکان را به کاربران می‌دهد که با اوتارها 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 متاورسی و صرافی‌های رمزارزی می‌پردازیم و نشان می‌دهیم که چه فرصت‌ها و چالش‌هایی این تداخل در منظومه نوظهور اقتصاد دیجیتال ایجاد می‌کند.

دنیای متاورسی: ظهور یک جهان دیجیتالی است. دنیای متاورس به عنوان یک مفهوم آینده‌نگرانه، جایی که کاربران می‌توانند خود را در جهان‌های مجازی غوطه‌ور کنند، با اوتارها تعامل داشته باشند و در فعالیت‌های مختلف شرکت کنند، توجه زیادی به خود جلب کرده است. با ظهور فناوری بلاکچین، برنامه‌هایی بر پایه دی‌آپ‌های متمرکز در دنیای متاورسی روز به روز رواج پیدا می‌کنند و امکان مالکیت ایمن و معامله دارایی‌های مجازی را فراهم می‌آورند.

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

تلاقی دنیای متاورسی و صرافی‌های رمزارزی: تلاقی دنیای متاورسی

پرونده ویژه

گفت و گوی اختصاصی با مهندس محمدرضا 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 آینده‌نگری پر سود

سارا نظری

موضوع سیاست‌گذاری برای تکمیل زنجیره ارزش مس در کشور از مباحث بسیار مهم و تاثیرگذار در آینده این صنعت و چگونگی توسعه صنایع پایین‌دستی آن است. نوآوری‌ها و فناوری‌های جدید ما را از سوخت‌های فسیلی بی‌نیاز می‌کند و همین موضوع باعث می‌شود، تقاضا برای برخی از فلزات غیر آهنی مانند مس در دنیا افزایش پیدا کند که این امر اهمیت تکمیل زنجیره را دوچندان خواهد کرد. از آنجایی که ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» در هر شماره یکی از موضوعات مهم در حوزه صنایع معدنی را پیگیری 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 مطرح‌شده بپردازند. مشروح این میزگرد به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع مس ایران معتقد است: با وجود چالش‌های موجود در صنعت کشور، ورود تکنولوژی غیر ممکن نیست. بخش خصوصی برخی از ماشین‌آلات را بومی‌سازی 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 فعال بخش صنعت و معدن با بیان اینکه مشکل اصلی صنعت مس، صادرات 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، شیرآلات و... دارد، ولی بخش صادرات آن مغفول مانده است.

اسلامیان اظهار کرد: روزانه با قوانین خلق‌الساعه‌ای در بخش صادرات روبه‌رو هستیم و قوانین بدون مطالعه وضع شده و در زمان کوتاه، دیگر قابلیت اجرایی ندارند. اگر قوانین با مشورت با تشکل‌های بخش خصوصی وضع شوند، به مشکل نخواهیم خورد. تمامی تولیدکنندگان باید ارز خود را به حوزه تولید بازگردانند یا کالای سرمایه‌ای وارد کنند، اما قوانین موجود، مانع از انجام این کار می‌شود.

وی ادامه داد: در صورت حمایت از تولیدکنندگان، سرمایه‌ها به سوی دلالی نخواهند رفت و به سمت تولید سوق پیدا می‌کنند.

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع مس ایران معتقد است: تمامی مواد معدنی به خصوص مس، آلومینیوم، نقره، طلا و... برای سرمایه‌گذاری جذابیت داشته و برگشت سرمایه آن‌ها سریع‌تر و تضمین‌شده 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 هیات‌مدیره انجمن صنایع مس ایران با بیان اینکه زنجیره ارزش مس مغفول مانده و در صنایع میانی و پایین‌دستی مس کار اساسی انجام نشده است، افزود:



از سال ۱۳۵۷ میزان ظرفیت کاتد از ۶۰ هزار تن به ۳۰۰ هزار تن رسیده که در سال‌های آینده به ۴۰۰ هزار تن خواهد رسید. باید به این نکته اشاره داشت که افزایش ظرفیت، نیازمند تامین زیرساخت‌ها است. وی با اشاره به اینکه ایران در خط مس قرار دارد، عنوان کرد: بسیاری از معادن دست‌نخورده هستند و اکتشاف آن‌ها نیازمند سرمایه بسیار است.

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع مس ایران عنوان کرد: تا سه 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 فوق‌تبدیل به محصولات پایین‌دستی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

اسلامیان با اشاره به افزایش میزان مصرف مس در دنیا گفت: به‌طور متوسط ۵۰ درصد مس در ساخت‌وساز، ۲۰ تا ۳۰ درصد در ماشین‌سازی، حمل‌ونقل سریع‌السیر، الکتروموتور و کارخانه‌ها و ۱۰ درصد نیز در صنایع تجدیدپذیر مصرف می‌شود.

وی با تاکید 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 محصولات‌های تک، ارزش افزوده بالایی برای کشور ایجاد خواهد شد. این محصولات قابل‌باز یافت نیز هستند و باز هم ارزش افزوده ایجاد می‌کنند.

دکتر وحید اسلامیان:

بسیاری از معادن دست‌نخورده هستند و اکتشاف آن‌ها نیازمند سرمایه بسیار است

حرکت به سمت اکتشافات جدید



دکتر بهرام شکوری، رئیس انجمن صنایع مس ایران با اشاره به اینکه صنعت مس آینده خوبی دارد، چرا که دنیا در مصرف سوخت کربن سخت گیر تر شده است، گفت: نوآوری های جدید، صنعت را از

کربن بی نیاز و مصرف مس را افزایش می دهد. توسعه تکنولوژی سبز در حوزه مس، محرک خوبی برای این صنعت در ابعاد جهانی بوده است. به نظر من، در آینده، مس ارزش طلا پیدا خواهد کرد و سرمایه گذاری در آن جذاب خواهد بود.

وی افزود: طبق گفته اتحادیه اروپا تا سال ۲۰۵۰ میلادی ۸۰ درصد مصرف کربن کاهش پیدا خواهد کرد، بر همین اساس دنیا به سمت کاهش مصرف سوخت های فصلی پیش خواهد رفت.

این فعال بخش معدن اظهار کرد: پیش بینی شده تا سال ۲۰۳۰ میلادی، میزان تولید مس باید ۴ برابر شود تا جوابگوی نیاز تکنولوژی نوین باشد. شکوری با بیان اینکه ایران ۵۵ میلیون تن فلز محتوا دارد، 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 معضلات اصلی کارخانه ها است و باید سهم استخراج را به نسبت میزان ذخایر افزایش دهیم. با توجه به اینکه در حال حاضر این نسبت در کشور زیر یک درصد بوده و در دنیا نرمال این نسبت، بین ۳ تا ۵ درصد است، باید بتوانیم استخراج را به نسبت میزان ذخایر افزایش دهیم تا هدف رسیدن به ارزش آوری ۱۰ میلیارد دلاری در این حوزه را محقق کنیم.

رئیس انجمن صنایع مس ایران اظهار کرد: در حال حاضر میزان سرمایه گذاری دنیا در حوزه مس سیر صعودی به خود گرفته، به طوری که حتی کشورهای آفریقایی با بیش از ۲۷ میلیارد دلار سرمایه گذاری که در اکتشاف صورت داده اند، ده ها برابر ایران در این حوزه سرمایه گذاری کرده اند.

وی عنوان کرد: در حال حاضر اکتشافات در دنیا عمیق تر و این امر باعث شده، میزان استخراج و عیار 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 سرمایه گذاری در صنایع های تک پیش برود، زیرا دنیا نیازمند این صنعت است و ارزش افزوده و ارزش آوری آن از تولید چندین تن محصول دیگر مانند مس و فولاد بیشتر است.

شکوری با توجه به پیش بینی تولید یک میلیون تن کاتد در کشور گفت: با توجه به میانگین تولید در دنیا، در صورت انجام حدود ۱۵ میلیارد دلار سرمایه گذاری، در دهه ای که در آن واقع هستیم، دستیابی به تولید یک میلیون تن کاتد مس میسر خواهد شد.

این مقام صنفی معتقد است: مس می تواند ارزش آوری ۱۰ میلیارد دلاری برای کشور به دنبال داشته باشد و حتی می توانیم سالانه بیش از یک میلیون تن کاتد تولید کنیم.

وی خاطر نشان کرد: در این راستا همت بالایی را از سوی شرکت ملی مس شاهد هستیم و در کنار آن، بخش خصوصی نیز فعالیت خوبی را آغاز کرده، به طوری که در تولید کاتد، سهم بخش خصوصی هر روز در حال افزایش است.

رئیس انجمن صنایع مس ایران تاکید کرد: در راستای این سرمایه گذاری، نیاز است تا طراحی معادن بخش مس کشور تغییر کند، اندازه ماشین آلات مورد استفاده عوض شود و سنگ شکن ها نیز بر مبنای ماشین آلات یاد شده تغییر کنند که البته همراهی دولت را نیز می طلبد.

شکوری با اشاره به کمبود سرمایه گذاری در بخش معدن گفت: کل سرمایه گذاری از بدو معدنکاری تا به امروز در بخش خصوصی و دولتی کشور، حدود ۵۰ میلیارد دلار بوده است. این در حالی است که در دوران ریاست جمهوری احمدی نژاد، حدود ۶۰ میلیارد دلار نفت به فروش رسیده که از این میزان ۵۰ میلیارد دلار هم در معدن هزینه نشد.

این فعال بخش معدن اظهار کرد، یکی از جاذبه های سرمایه گذاری در صنعت، بخش معدن به خصوص مس است. سرمایه گذاری در این حوزه با توجه به بهای تمام شده، ذخایر معدنی و آینده آن، بسیار سودآور است، اما باید برای آن استراتژیک تعیین شود، فعالان اقتصادی باید در این حوزه تلاش کنند و در نمایشگاه های پتانسیل را به دنیا نشان دهند. دولت نیز باید در صدد هموار کردن مناسبات بین المللی بر آید.

وی با انتقاد از عملکرد دولت و با بیان اینکه باید موانع سرمایه گذاری بخش معدن بررسی شود، گفت: یکی از موانع، فربه بودن دولت و نگاه داری آن است که این امر باعث می شود، تمام درآمد دولت صرف هزینه هایش شود؛ در نتیجه دولت کسری بودجه خود را از طریق مالیات، حقوق دولتی و... تامین می کند. تازمانی که مشکلات از ریشه حل نشود و دولت در صنعت تصدی گر باشد، این بخش رشد نخواهد کرد.

شکوری ادامه داد: دولت باید مناسبات خود را با دنیا تغییر دهد، زیرا معادن نیازمند ارتباط با دنیا است. اگر می خواهیم این پتانسیل ها به رشد اقتصادی منجر شود، باید با دنیا ارتباط داشته باشیم.

نگاه ویژه به بخش اکتشاف



مهندس محمدرضا میرزایی، مدیرعامل شرکت بابک مس ایرانیان به معرفی فعالیت های این شرکت پرداخت و گفت: شرکت بابک مس ایرانیان از زیرمجموعه های شرکت مادر

تخصصی هلدینگ توسعه معادن و صنایع معدنی خاور میانه می د کو است و دو کارخانه کاتد مس به ظرفیت ۵۰ هزار تن و کارخانه لوله مسی به ظرفیت ۱۲ هزار تن در این شرکت مشغول به کار می باشد.

وی معتقد است: صنعت مس در کشور مغفول مانده و باید به بخش اکتشاف به صورت ویژه و عملی نگاه کرد.

دکتر بهرام شکوری:

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 معضلات اصلی

کارخانه ها است و باید

سهم استخراج را به

نسبت میزان ذخایر

افزایش دهیم

دکتر ابوالفضل صالح آبادی:

برای همگام شدن
با دنیا و حفظ سهم
موجود در تولید
جهانی مس باید
به تولید یک میلیون تن
کاتد دست پیدا کنیم
ولی با توجه به
مشکلات موجود
تحقق این میزان
تولید تا سال ۱۴۰۹
محتمل نیست

این فعال معدنی اظهار کرد: دولت می‌تواند با تسهیلات کم‌بهره، به تولیدکنندگان در تامین نقدینگی کمک کند. در حال حاضر کشوری مانند چین به صنایع پایین‌دستی تسهیلات ارائه می‌کند. از طرفی، دولت باید در سیاست‌گذاری خود نسبت به بازار سازی و تقویت صنایع و کارخانه‌هایی که مصرف‌کننده فلز استراتژیک مس هستند، مساعدت لازم را انجام دهد. به‌طور 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.

میزبایی با بیان اینکه تکمیل زنجیره مس نیازمند کار بسیار است، اظهار کرد: در حوزه کابل، لوله مسی و مفتول کارهایی انجام شده، اما محصولات های تک دارای ارزش افزوده بیشتری هستند.

مدیرعامل شرکت بابک مس ایرانیان با بیان اینکه مواد اولیه صنعت مس گران است، عنوان کرد: بخش عمده بهای تمام‌شده مس، ناشی از فلز کاتد است. این امر نیازمند گردش مالی بسیار است و برای حل این مشکل، مساعدت دولت بسیار تأثیرگذار خواهد بود.

وی در خصوص مشکلات صنعت مس با اشاره به اینکه یکی از مشکلات این صنعت، تامین مواد اولیه با ارز آزاد و فروش کاتد با قیمت نیمایی در بورس است، بر این نکته تأکید کرد که در حال حاضر قوانین باید به نحوی اصلاح گردند تا موضوع مهم صادرات به راحتی انجام شود.

کیفیت مس ایران در حد استانداردهای جهانی

دکتر ابوالفضل صالح آبادی، دبیر انجمن مس ایران گفت: محتوای مس در ذخایر کشف‌شده جهان تاکنون ۲/۱ میلیارد تن است که پیش‌بینی می‌شود به ۲/۸ میلیارد تن افزایش یابد. این میزان مس پایه یک تجارت ۴/۲ دلاری را



رقم زده که کشورهای تولیدکننده در رقابت تنگاتنگ در تصاحب سهم بیشتری از آن هستند. با توجه به اهمیت جایگاه مس در رتبه صنعتی و توسعه زیرساخت‌های آینده، پیش‌بینی می‌شود که میزان تقاضای مس در جهان، دو برابر کل محتوای این فلز در دنیا باشد.

وی عنوان کرد: صنعت مس را در دو بخش «مس از گذشته تا به امروز» و «از امروز تا به آینده» می‌توان مورد بررسی قرار داد. صنعت مس ایران از گذشته دور تا دهه‌های اخیر همواره همگام با جهان پیش‌رفته است، اما در حال حاضر می‌توان گفت که ایران در این حوزه از دنیا عقب خواهد ماند. به دلیل تحریم‌ها به‌رغم دسترسی به دانش فنی روز و کارآمد، زیرساخت‌های توسعه و ابزارهای هوشمندسازی و تکنولوژی‌های به‌روز در اختیار فعالان این بخش به صورت گسترده و موثر قرار ندارد. و این امر در کیفیت بهره‌وری عملیات و میزان تولید تأثیر مستقیم دارد. صالح‌آبادی با اشاره به میزان تولید مس در ایران گفت: با توجه به اینکه کیفیت مس ایران در حد استانداردهای جهانی است، در حال حاضر سالانه کمی بیش از ۳۰۰ هزار تن مس در کشور تولید می‌شود که بیش از نیمی از آن در صنایع داخلی مورد استفاده قرار می‌گیرد و مابقی هم صادر می‌شود.

دبیر انجمن مس ایران با اشاره به مشکلات سرمایه‌گذاری در بخش مس گفت: سرمایه‌گذاری در بخش اکتشافات مس ریسک بالاتری دارد، به همین دلیل در کشورهای پیشرفته معدنی، بعضاً تا ۹۰ درصد صنایع از طریق بانک‌ها با نرخ بهره پایین‌تر تامین می‌شود؛ بنابراین این حوزه برای بخش خصوصی در ایران جذابیت ندارد.

این فعال حوزه معدن افزود: به‌رغم اینکه ایران در کمر بند جهانی مس قرار دارد، اما متوسط عیار ماده معدنی ایران نسبت به دنیا پایین و هزینه‌های سربار حوزه معدن (مخصوصاً معادن بزرگ و دولتی) بالا است که این امر جذابیت سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد.

وی افزود: به ازای هر پنج سال کارکرد ماشین‌آلات در معادن استرالیا، ۶۰ درصد بهره‌وری آن‌ها کاهش می‌یابد، این در حالی است که قوانین موجود برای واردات ماشین‌آلات و تحریم‌ها مانع از ورود ماشین‌آلات به‌روز و نو به کشور شده است، در نتیجه بهره‌وری کاهش پیدا می‌کند.

چنین موضوعاتی باعث کاهش جذابیت سرمایه‌گذاری می‌شود. دبیر انجمن مس ایران معتقد است: برای همگام شدن با دنیا و حفظ سهم موجود در تولید جهانی مس باید به تولید یک میلیون تن کاتد دست پیدا کنیم، ولی با توجه به مشکلات موجود، تحقق این میزان تولید تا سال ۱۴۰۹ محتمل نیست.

صالح‌آبادی بیان کرد: مزیت نسبی اقتصاد ایران در صنایع نفت و معدن است. با توجه به حرکت جهانی به سمت دنیای بدون کربن طبیعتاً کشور باید برای آینده اقتصادی خود توجه بیشتری به معدن داشته باشد و بنابراین بخش معدن اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. در این بین مس جایگاه اول را در تولیدات فلزی معدنی دارد. به سرمایه‌گذاری که علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در معدن هستند، توصیه می‌کنم که در مس سرمایه‌گذاری کنند، زیرا این حوزه به دلیل مزیت زمین‌شناسی و ویژگی‌های متالوژی ایران، ریسک پایین‌تری دارد. در حال حاضر تکنولوژی موجود در کشور در حدی است که بتوان در بازارهای جهانی سهم داشت.

وی با بیان اینکه ایران به لحاظ اقلیمی، کشور خشکی است و باید به سمت صنایع و تکنولوژی‌های کم‌آب حرکت کرد، گفت: سرمایه‌گذاری باید با نگاه به آینده باشد؛ یعنی به سمت بهره‌برداری حرکت کند، چراکه ذخایر مس روزبه‌روز شکل پیچیده‌تری به خود می‌گیرد؛ در نتیجه باید برای آن همواره برنامه‌ریزی کرد.

ایران ارتباط موثر با مراکز علمی و اکتشافی دنیا ندارد

مهندس هادی محمد دوست، رئیس مهندسی اکتشاف شرکت ملی صنایع مس ایران با اشاره به چالش‌های اکتشاف گفت: بسیاری از ابزارهای حوزه اکتشاف در ایران وجود ندارد. استفاده از تصاویر ماهواره‌ای با کیفیت



یا سنسورهای تصویربرداری هواپرسپکترا (Hymap) با دقت مکانی بالا که در شناسایی کانی‌ها و دگرسانی‌ها کاربرد دارد، با چالش‌هایی در ایران همراه است. همچنین در ژئوفیزیک هواپرسپکترا استانداردهای روز دنیا فاصله داریم. کشور استرالیا در حدود ۴۰ میلیون

کیلومتر خطی برداشت ژئوفیزیک هواپرد 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 هواپرد گزارش شده از سال ۱۳۵۳ کمتر از ۲ میلیون کیلومتر خطی است.

وی به دیگر مشکلات اکتشاف اشاره کرد و گفت: عدم ورود برخی از تکنولوژی‌های نوین نیز موضوع مهمی است که متأسفانه 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 معدنی و همچنین عدم تعامل مناسب میان ارگان‌های متولی صدور مجوزهای معدنی با فعالان این حوزه اشاره کرد.

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

محمد دوست با بیان اینکه ارتباط موثر و تعامل دوجانبه با مراکز 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 معدن و اکتشاف، سال‌ها در زمینه مدل‌سازی کانسارها و ارائه الگوهای استاندارد اکتشافی، مطالعه و فعالیت داشته‌اند و مراکز تحقیقاتی مجهزی را راه‌اندازی و به پیشرفت‌های زیادی دست پیدا کرده‌اند و همچنین به سمت اکتشاف کانسارهای پنهان حرکت نموده‌اند. همچنین استفاده از هوش مصنوعی برای تلفیق اطلاعات و مدل‌سازی داده‌ها به تدریج در حال به دست آوردن جایگاه خود در جهان است که در ایران نیز برخی از کارها 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 نداشتند و به آن به عنوان یک سرمایه‌گذاری سودآور نگاه نمی‌کردند، چرا که در ابتدای اکتشاف سرمایه‌گذاری قابل توجهی نیاز است و نسبت به صنایع دیگر، بازگشت سرمایه در حوزه اکتشاف و معدنکاری زمان‌بر است. خوشبختانه اخیراً دیدگاه‌ها تغییر کرده و به این بخش اهمیت بیشتری داده شده که این امر موجب رشد قابل توجه شناسایی ذخایر معدنی در سال‌های اخیر گردیده است.

سخت‌گیری دولت در واگذاری معادن

مهندس 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.

وی اظهار کرد: خوشبختانه دیدگاه شرکت مس به مقوله اکتشافات بسیار مثبت بوده و با محاسبات دقیق کارشناسی و در نظر گرفتن ملاحظات آنی که به کاهش ریسک 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 ۲۲۰ 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 با اشاره به متراژ حفاری به عنوان یکی از شاخص‌های فعالیت‌های اکتشافی افزود: میزان حفاری اکتشافی استرالیا در سال ۲۰۲۰ 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 خوشبینانه‌ترین حالت کمتر از چند صد هزار متر در سال می‌باشد.

این فعال معدنی افزود: شرکت ملی مس، با نوسازی و تجهیز ناوگان حفاری خود به دستگاه‌های حفاری که امکان دسترسی تا اعماق بیش از یک هزار و ۵۰۰ و ۲ هزار متر را میسر می‌کند، 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) مانند کانسار B سرچشمه (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، ارتقای 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. ■

مهندس هادی محمد دوست:

سرمایه‌گذاری در بخش

اکتشاف در ایران

در حد استانداردهای

جهانی نیست زیرا

در گذشته

برخی از مدیران

اعتقاد به صرف

هزینه برای بخش

اکتشاف نداشتند



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

بهره‌برداری بهینه از ذخایر با استفاده از دانش روز

عرفان فغانی

شرکت ملی صنایع مس ایران بر اساس شرح اساسنامه و رسالت ذاتی خود، با رویکرد توسعه فعالیت‌های اکتشافی به عنوان کلید توسعه پایدار در محدوده‌های مستعد معدنی، به‌ویژه کمر بند متالوژنی 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 جهت ایجاد برکت و ثروت، برنامه‌ریزی و عملیاتی کرده و به‌رغم ریسک بالای عملیات اکتشافی و در سایه تمامی محدودیت‌های فنی، اجتماعی، سیاسی و قانونی، گام‌های موثری در توسعه ذخایر معدنی شرکت به عنوان سرمایه اصلی و محور فعالیت‌های تولیدی این شرکت برداشته است. به منظور بررسی بیشتر فعالیت‌ها و اقدامات انجام‌شده این شرکت، گفت‌وگویی با شه‌ریار متوکل، عضو هیات مدیره و معاون اکتشافات و توسعه معدنی شرکت ملی صنایع مس ایران انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

که به‌رغم بهره‌گرفتن از دانش و ابزارهای پیشرفته روز جهت کاهش ریسک و افزایش اثربخشی فعالیت‌های اکتشافی، درصد کسب موفقیت در آن نسبت به صنایع دیگر پایین است، از این‌رو باید همواره به آخرین یافته‌های متخصصان در حوزه دانش و تکنیک‌های اکتشاف، ابزارهای مطالعاتی، نرم‌افزارهای تلفیق، مدل‌سازی و تعبیر و تفسیر نتایج و... مجهز باشیم تا نرخ موفقیت در یافتن کانسارهای جدید بالا تر رود. شرکت ملی صنایع مس ایران در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری و هدف‌گذاری ویژه‌ای 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 آغازین فعالیت‌های معدنی در سنوات اخیر مورد توجه ویژه مدیریت ارشد شرکت قرار گرفته و فصل‌نویس برنامه‌های توسعه‌ای شرکت ملی صنایع مس ایران در حوزه اکتشاف منابع جدید معدنی از سال ۱۳۹۷ با تدوین استراتژی‌های اکتشافی به‌روز و کارآمد آغاز گردیده و تا به امروز نتایج درخشان به همراه داشته است. در این راستا افزایش کمی و کیفی عملیات 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 ملی صنایع مس ایران را در زمینه فعالیت‌های اکتشافی تشکیل می‌دهد. مقایسه مترائ حفاری‌های انجام‌شده در سال‌های اخیر، نشان از تداوم خیره‌کننده رشد حفاری‌های اکتشافی در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۳۹۷ در شرکت ملی صنایع مس ایران است. به گونه‌ای که برنامه سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۳۹۷ از رشد تقریباً ۷ برابری و نسبت به سال گذشته از افزایش حداقل ۵۰ درصدی حکایت دارد. در سال جاری برنامه‌ریزی جهت دستیابی به رکورد بالاترین میزان حفاری‌های اکتشافی سالانه در تاریخ شرکت ملی صنایع مس ایران با رشد ۵۰ درصدی عملیات حفاری نسبت به سال قبل و رسیدن به میزانی بیش از ۳۰۰ هزار متر انجام‌شده، در حالی که بالاترین رکورد مربوط به سال ۱۴۰۱ به میزان ۲۰۰ هزار و ۳۳۲ متر بوده است. رکورد حفر عمیق‌ترین گمانه اکتشافی تاریخ اکتشافات معدنی کشور به عمق ۲۰۳۶ متر در سایت میدوک در شهر بورم‌راه سال جاری (سال ۱۴۰۲) به ثمر رسیده که نتایج حاصل از این حفاری بسیار امیدبخش بوده است.

مقایسه مطالعات سطحی در یک دهه اخیر اعم از زمین‌شناسی، ژئوشیمی،



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

بر صاحب‌نظران و فعالان حوزه معدن پوشیده نیست، حلقه اول فرایند 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 متضمن توسعه پایدار این صنعت مادر مهم در دنیا است. اکتشاف مواد معدنی اصلاً کار آسانی نیست و در واقع پیچیدگی‌های 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 در یک نگاه واقع‌بینانه، نرخ موفقیت در اکتشاف آن قدر پایین است که برای برخی از مواد معدنی از جمله طلا، مس و بعضی از فلزات پایه تخمین زده می‌شود که در حدود ۵ درصد از مناطق امیدبخش به مرحله اکتشافات پیشرفته یا تفصیلی و حفر چند گمانه‌شناسایی برسند و تقریباً یک در هزار، هدف اکتشافی بالقوه، به مرحله معدنکاری تجاری (در بهترین حالت) می‌رسد. بنابراین در اکتشاف با چالش‌هایی روبه‌رو هستیم

ژئوفیزیک و توپوگرافی نیز رشد قابل ملاحظه را نشان می‌دهد. بررسی مطالعات سطحی مطابق برنامه سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۳۹۷ حاکی از رشد ۴ برابری و نسبت به سال ۱۴۰۱ دارای رشد ۳۰ درصدی است. مطالعات سطحی در سال ۱۳۹۷ بالغ بر ۶۰۰ کیلومتر مربع بوده که در سال ۱۴۰۱ به رقم ۱۱۰۰ کیلومتر مربع رسیده و براساس برنامه پیش‌بینی شده برای سال ۱۴۰۲، به ۱۵۰۰ کیلومتر مربع خواهد رسید. در نتیجه مطالعات انجام‌شده، منابع زمین‌شناسی این شرکت (شامل منابع اندازه‌گیری‌شده، شناسایی‌شده و استنباط‌شده) با در نظر گرفتن آستانه عیار ۱۵/۰ درصد مس با رشد حدود ۱۲۸ 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 کانسارهای جدید و افزایش میزان ذخایر قابل استخراج اقتصادی در معادن فعال، با چالش‌های اجرایی راه‌اندازی معادن جدید یا توسعه فعالیت‌های معدنکاری در معادن فعال روبه‌رو هستیم. در این زمینه طراحی مناسب معادن، تامین تجهیزات و نیروی انسانی مورد نیاز در کنار چالش اخذ مجوزهای قانونی و مشکلات معارضین محلی و تملک، مسائل اصلی معدنکاری محسوب شده و با توجه به برکاتی که راه‌اندازی هر معدن یا طرح‌های توسعه در معادن فعال در ایجاد تنوع اقتصادی، گردش مالی و اشتغال ایجاد می‌نماید، نیازمند عزم ملی و یاری تمامی ارکان و دستگاه‌های مربوطه می‌باشد.

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، بخش هوافضا، بخش سلامت و... وضعیت تامین 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 امتیازی بزرگ باشد. توسعه زیرساخت شهری در دنیای مدرن و الزامات رسیدن به انرژی پاک و کربن صفر، در گرو افزایش تولید مس بوده و به‌طور طبیعی دارندگان منابع مس در دنیا محدود هستند. در این شرایط با توجه به زمان‌بر بودن دوره اکتشاف و راه‌اندازی معادن مس باید برنامه‌ریزی لازم جهت تحقق محصول در زمان مناسب صورت پذیرد. در همین راستا طرح‌های توسعه معدنی در سطح شرکت ملی صنایع مس ایران تعریف شده و در جریان می‌باشند. به این ترتیب، شرکت ملی صنایع مس ایران درصدد تثبیت نام خود به عنوان یکی از ارائه‌دهندگان اصلی مس در بازار جهانی این شرکت در حوزه تحقیق و توسعه فعال بوده و درصدد پیاده‌سازی فرآیندهای مدرن تولید مس و بهینه‌سازی عملیات استخراج در جهت مدیریت هوشمندانه منابع می‌باشد.

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 تعدیل و تعطیلی نیست. شرکت‌ها باید با در نظر داشتن کاهش عیار متوسط معادن، افزایش مخاطرات معدنکاری به دلیل عمیق‌تر شدن معادن، کاهش بازدهی و مواردی از این قبیل، بتوانند جای پای خود را

برای تداوم تولید معادن محکم ساخته و بیش از پیش 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 بسیار مثبتی را برای شرکت ملی صنایع مس ایران به همراه داشته و وجود زیرساخت‌های مناسب نیز باعث شده تا زمان بهره‌برداری به حداقل کاهش یابد. همچنین شرکت ملی صنایع مس ایران با استفاده از لایه‌های اطلاعاتی پایه، تصاویر ماهواره‌ای با کیفیت و تولید مستمر لایه‌های اطلاعاتی تکمیلی در مقیاس‌های مختلف ناحیه‌ای تا محلی، سعی در تکمیل مطالعات اکتشافی، معرفی منابع جدید زمین‌شناسی و امکان‌سنجی ذخایر کشف‌شده 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 معادن 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 پیش رو پیش‌بینی شده است؟

توسعه فعالیت‌های اکتشافی و افزایش ذخایر شناخته‌شده مس کشور به عنوان مهمترین چشم‌انداز استراتژیک حوزه اکتشافات و توسعه ذخایر معدنی شرکت ملی صنایع مس ایران به شمار می‌رود. در همین راستا با 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 ارائه 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 شناخته‌شده (Brown Field Exploration) در دستور کار این امور قرار دارد و از این رهگذر چشم‌انداز اکتشافی بسیار مثبتی برای شرکت ملی صنایع مس ایران و ارتقاء در میزان ذخایر شناخته‌شده جهانی را در نظر داریم.

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

در اکتشاف با
چالش‌هایی روبه‌رو
هستیم که به‌رغم
بهره‌گرفتن از
دانش و ابزارهای
پیشرفته روز جهت
کاهش ریسک و
افزایش اثربخشی
فعالیت‌های
اکتشافی، درصد
کسب موفقیت در
آن نسبت به صنایع
دیگر پایین است

بررسی و توسعه ذخایر معدنی مس و بهره‌برداری بهینه از آن‌ها یکی از راه‌هایی است که می‌تواند به افزایش تولید مس و ایجاد ارزش افزوده بیشتر کمک کند. استفاده از فرایندهای پیشرفته فرآوری مس، سبب افزایش کیفیت شده و خلوص مس تولیدی را بهبود می‌بخشد. این اقدام می‌تواند به افزایش قیمت فروش مس و افزایش سهم صادرات ایران در بازار جهانی کمک کند. همچنین ایجاد و توسعه صنایع فرعی مرتبط با صنعت مس، مانند تولید محصولات فرآوری شده مس، ایجاد ارزش افزوده بیشتری را به همراه دارد. این محصولات شامل آلایزهای مس، کابل‌های برق، لوله‌های مسی، قطعات الکترونیکی و غیره می‌شود. سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه فناوری‌های پیشرفته در صنعت مس، می‌تواند بهبود روش‌های استخراج، فرآوری و تولید مس را ممکن سازد. این بهبودها می‌تواند به کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری و کیفیت و نیز ایجاد فرصت‌های جدید برای ایجاد ارزش افزوده کمک کند.

سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه فناوری‌های پیشرفته در صنعت مس، سبب بهبود روش‌های استخراج، فرآوری و تولید مس خواهد شد و این بهبودها به کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری و کیفیت و نیز ایجاد فرصت‌های جدید برای ایجاد ارزش افزوده کمک خواهد کرد. جست‌وجو و پیگیری بازارهای جدید برای صادرات محصولات مس ایران، در تکمیل زنجیره ارزش و افزایش فروش مس تولیدی مؤثر است. این بند شامل جست‌وجوی مشتریان جدید در بازارهای خارجی، توسعه روابط تجاری و صادرات و ایجاد توافقات تجاری بلندمدت می‌شود. استفاده بهینه از منابع موجود از جمله آب، انرژی و مواد معدنی می‌تواند به کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری در صنعت مس کمک کند. استفاده از فناوری‌های سبز و مدیریت پایدار نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. یکی دیگر از راهکارهای پیشنهاد شده، جذب سرمایه‌گذار داخلی و خارجی است. به رغم اینکه ایران یکی از کشورهای مطرح معدنی 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 کشور به واسطه عدم سرمایه‌گذاری کافی و به موقع در تمام حلقه‌های زنجیره در این حوزه است.

صنعت مس کشورمان با چه مشکلاتی مواجه است؟

در سال‌های اخیر شاهد افزایش شدیدی در حقوق دولتی معادن 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 معادن که ۱۱ درصد فروش کنسانتره و ۱۰ درصد فروش کاتد را برای شرکت ملی صنایع مس ایران در نظر گرفته‌اند، بخش مهمی از سودآوری شرکت تحت الشعاع قرار می‌گیرد 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 فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدید و توسعه کارخانه‌های شرکت ملی صنایع مس ایران که در راستای تولید حداکثری سیاست‌گذاری شده‌اند را با چالش روبرو کند. شایسته است، نرخ حقوق دولتی را که می‌تواند فرصت‌های سرمایه‌گذاری و توسعه را بهبود بخشد، با الگوبرداری از کشورهای پیشرو در صنایع معدنی محاسبه یا با

است. خوشبختانه حوزه اکتشافات و توسعه معدنی شرکت ملی صنایع مس ایران با تکیه بر دانش نوین و بهره‌مندی از نیروهای متخصص در زمینه اکتشاف به ذخایر جدید دیگری نیز دست یافته است. همچنین با تکمیل حفاری‌ها و شناخت ابعاد اصلی چند کانسار جدید شناسایی شده و تخمین دقیق این ذخایر در طی سال‌های آتی می‌تواند در ارتقاء جایگاه کشور از لحاظ ذخایر شناخته شده تأثیر داشته باشد.

در راستای افزایش ظرفیت تولید شرکت ملی صنایع مس ایران و بنابه صلاح دید 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 هم‌راستا با نقشه استراتژی شرکت ملی صنایع مس ایران و در راستای صیانت از ذخایر معدنی شرکت مهم‌ترین وظایف آن نظارت بر ارائه طرح‌های توسعه معدنی و نحوه بهره‌برداری از معادن به عنوان سرمایه شرکت است، از این رو کلیات اولیه طرح بلندمدت جامع در بخش معدن شرکت ملی صنایع مس ایران مبتنی بر میزان عملیات استخراج ماده معدنی و باطله مورد نیاز سالانه از معادن مختلف به منظور تأمین کانسنگ مورد نیاز جهت تحقق افزایش ظرفیت تولید، تهیه شده تا مشاور طرح جامع مس با توجه به واقعیت‌های میدانی و شرایط اجرایی کانسارهای شرکت نسبت به به‌روزرسانی این طرح و برنامه‌ریزی جهت تحقق اهداف آن اقدام نماید.

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

ایران با دارا بودن ۵۴ میلیون تن مس محتوی و تولید ۳۴۵ هزار تن مس محتوی در سال ۱۴۰۱، پنجمین کشور دارای بیشترین میزان ذخیره مس محتوی در جهان بوده و از نظر تولید مس محتوی در رتبه چهاردهم دنیا قرار دارد؛ لذا با توجه به نسبت ذخیره به میزان استخراج سالانه مس محتوی کشور در مقایسه با سایر کشورها، ایران فرصت افزایش ظرفیت استخراج سالانه مس محتوی را دارد که به شک این امر نیازمند تدوین استراتژی قابل اجرا و واقع‌بینانه می‌باشد. در جهت دستیابی به این هدف در مرحله اول باید عملیات اکتشافی به منظور افزایش دسترسی به منابع و ذخایر معدنی و پشتیبانی از تولید پایدار بعد از رسیدن به هدف مورد نظر، تسریع شود. همچنین باید به بحث نوسازی و توسعه زیرساخت‌ها، کارخانه‌های فرآوری و فرایندهای ذوب و تصفیه پرداخته شود. دستیابی به این هدف نیازمند تحقیقات گسترده در بخش استفاده از دانش و تکنولوژی‌های پیشرفته و راه‌اندازی ابزارهای هوشمندسازی و انقلاب صنعتی نسل چهارم در عملیات اکتشاف منابع معدنی، استخراج مواد معدنی، فرآوری و مدیریت فروش و ایجاد ظرفیت همکاری دولت خصوصاً در بحث تسهیل روند اخذ مجوزهای زیست‌محیطی و بهره‌برداری و همچنین فرهنگ‌سازی در راستای همکاری مردم با صنعت معدنکاری است. در صورت فراهم آمدن زیرساخت‌های تأمین آب و انرژی، صدور مجوزات مربوطه، رفع معارضین محلی و رفع محدودیت‌های ارزی و سایر پیش‌نیازها، می‌توان با تکیه بر ذخایر موجود در راستای توسعه طرح‌های معدنی و گسترش ظرفیت استخراج معادن به اهداف ترسیم شده دست یافت.

برای تکمیل زنجیره ارزش در صنعت مس چه راهکاری پیشنهاد می‌کنید؟

متأسفانه بخشی
معادن سهم بسیار
ناچیزی از تولید
ناخالص داخلی
(GDP) کشور را به
خود اختصاص داده
که نشان دهنده ضعف
در نگاه توسعه‌ای
به معادن کشور
به واسطه عدم
سرمایه‌گذاری کافی
و به موقع در تمام
حلقه‌های زنجیره در
این حوزه است

توجه به افزایش هزینه‌های گراف مواد و قطعات و تولید این نرخ تعدیل شود تا اثر کت ملی صنایع مس ایران را در راستای اجرای طرح‌های توسعه یاری کند. تداوم اکتشافات جدید و افزایش میزان منابع زمین شناسی شرکت ملی صنایع مس ایران به عنوان بزرگترین بنگاه اقتصادی مکتشف و دارنده توان مالی - لجستیکی مناسب، مستلزم اخذ مجوزهای جدید جهت انجام عملیات بهره‌زین و پرریسک اکتشافی در مقیاس ناحیه‌ای، پهنه و محدوده اکتشافی است، از این رو 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 با ارزش و اقتصادی مس در کشور باشد. با توجه به شناسایی محدوده‌های پرتانسیتیل متعدد، به دلیل وجود سقف امتیاز صلاحیت فنی و مالی و از سوی دیگر، افزایش دوبرابری 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 مزایات محدوده‌های معدنی فراهم نیست که قطعاً تداوم این امر منجر به کند شدن و توقف فعالیت‌های اکتشافی و مانع آغاز پروژه‌های جدید خواهد شد. همچنین در زمینه اخذ مجوز ثبت محدوده‌های اکتشافی و گسترش محدوده پروانه‌های بهره‌برداری معادن و اخذ مجوزهای مربوطه از ادارات کل منابع طبیعی و آبخوانداری و سازمان حفاظت محیط زیست استان‌ها نیز شرکت ملی صنایع مس ایران در معادن و محدوده‌های بسیاری با مشکلات زیادی مواجه شده که رفع محدودیت‌های می‌تواند باعث تسریع طرح‌های توسعه شود. یکی دیگر از مشکلات عدیده‌ای که شرکت ملی صنایع مس ایران با آن مواجه است، چالش با معارضین محلی است که در اطراف معادن به طرق مختلف، بخش‌های اکتشاف، استخراج و توسعه را تحت الشعاع قرار داده و موجب کندی فعالیت‌های معدنی می‌شوند و باید تسریع قانونی در رفع مشکل تملک در محدوده‌های معدنی و همچنین تملک مربوط به انباشتگاه‌های باطله و کم‌عیار اطراف معادن انجام شود. در پایان نیز چالش‌های مرتبط با تأمین آب و بعضاً انرژی که آینده صنایع معدنی کشور و همین‌طور صنعت مس را تهدید می‌کند نیز 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 با فعال سازی هر چه بیشتر بخش معدن صورت گرفته است. یکی از موانعی که سال‌ها گریبان گیر شرکت ملی صنایع مس ایران و اغلب فعالان حوزه معدن است، اخذ مجوزهای ثبت محدوده‌های اکتشافی و گسترش محدوده پروانه‌های بهره‌برداری معادن و استعلامات از سازمان‌های ذی ربط است. تعدد سازمان‌ها و ارگان‌های مورد استعلام و تداخلات قانونی و استناد سازمان‌ها به قوانین درون سازمانی که اغلب ناهمسو با یکدیگر هستند موجب شده تا روند اخذ یک پروانه اکتشاف که از مجوزهای اولیه اکتشاف محسوب می‌گردد، مدت‌ها به طول انجامد. معادن به نوعی بخش مهمی از منابع طبیعی خدادادی محسوب شده که در اختیار آحاد مردم بوده و باید انتفاع و بهره‌برداری از آن‌ها در همکاری موثر با سازمان‌های منابع طبیعی و محیط زیست در کمترین زمان ممکن صورت پذیرد. بدیهی است،

در مطالعات معدنی و بهره‌برداری از یک معدن سیاست‌های بازگرداندن محیط از نظر زیست محیطی به شرایط قبلی باید در دستور کار قرار گیرد، این در حالی است که عملاً این گونه نیست و سازمان منابع طبیعی و متقاضیان مجوزهای معدنی اعم از زیرمجموعه‌های وزارت صمت و بخش خصوصی همواره دچار چالش‌های اساسی با یکدیگر هستند. امیدواریم با توجه به تأکیدات چندین باره مقام معظم رهبری در چند سال اخیر در زمینه پر رنگ سازی نقش معادن در اقتصاد، شاهد رویکرد جدید و نگاهی نو در سازمان‌های دخیل در ارائه مجوزها به ویژه منابع طبیعی در کنار تشدید قوانین زیست محیطی و الزام معدنکار به پرداخت هزینه‌های بازگرداندن محیط به شرایط قبلی یا بهتر از آن باشیم. همچنین لازم است، در شرایطی که مس به عنوان یک فلز بحرانی در سطح جهانی مطرح شده است، مواد ۲۴ مکرر قانون معادن در عمل به اجرا درآید. تشکیل کارگروه‌های رفع موانع، با همکاری و هم‌اندیشی تمام سازمان‌های متولی امر می‌تواند گام مهمی برای رفع مشکلات و کاهش تصمیمات و قوانین ناهمسو باشد و منجر به نگاه همه‌جانبه و آینده نگرانه 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 سرمایه گذاری در آموزش و توسعه مهارت‌های لازم برای صنعت معدنی، نیروی کار متخصص 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 محدودتر دارید؟

اولین توصیه به همکاران محترم بخش خصوصی که در جبهه مشترک با شرکت‌های بزرگ معدنی و در جهت تحقق یک هدف واحد که همانا رونق هر چه بیشتر اقتصاد معدنکاری است، تلاش می‌کنند این است که با استفاده از دانش روز، تکنولوژی و نیروی انسانی مجرب و متخصص در جهت بهره‌برداری بهینه از ذخایر موجود گام بردارند. با توجه به پیشرفت‌های روزافزون جهانی در تمام زمینه‌های معدنکاری، شرکت‌ها باید با به کارگیری فناوری‌های نوین معدنی مانند استخراج هوشمند و بهینه‌سازی فرآیندهای استخراج، استراتژی‌های مناسب برای بهره‌برداری بهینه و پایدار از این ذخایر را تعیین کنند. همچنین این شرکت‌ها می‌توانند با استراتژی‌های همچون پژوهش و تحقیق در جهت کشف منابع جدید، همکاری با سایر شرکت‌ها و افراد مرتبط و تشکیل کنسرسیوم‌های 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 تنوع 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، سرمایه گذاری در آموزش و توسعه مهارت‌های کارکنان و تربیت متخصصان ماهر و با تجربه است که می‌تواند تأثیر شگرفی در بهبود عملکرد و بهره‌وری شرکت داشته باشند. ■

در سال‌های اخیر
شاهد افزایش
شدیدی در حقوق
دولتی معادن مس
در مقایسه با سایر
کشورها بوده ایم
که موجب تحمیل
هزینه‌های بیشتر به
شرکت ملی صنایع
مس ایران و افزایش
هزینه‌های طرح‌های
توسعه معدنی شده
است

نقش صنایع فولاد در تامین برق کشور

مولود غلامی
روزنامه‌نگار اقتصادی



شرکت‌های ۱۴ واحد نیروگاهی معادل ۱۳۴۶۹ مگاوات برق را وارد شبکه سراسری کنند.

حالا با گذشت حدود دو سال از انعقاد تفاهم‌نامه مذکور و در آستانه سومین سال مسئولیت دولت سیزدهم، نه تنها هیچ‌یک از واحدهای نیروگاهی در صنایع فولادی و معدنی به اتمام نرسیده است، بلکه برخی از شرکت‌های فوق‌الذکر که تفاهم‌نامه امضا کرده‌اند، طرح اجرایی برای احداث نیروگاه برق حرارتی در واحدهای خود ندارند. در چنین شرایطی، اخیراً توافق 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.

با نگاهی به آمارهای منتشر شده از سوی فولادسازان، 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. پیامدهای این خسارت‌های سنگین افزون بر صنایع، دامن گیر سهامداران و حتی دولت است و کاهش تولید، صادرات و ارزآوری این صنعت را تحت الشعاع قرار می‌دهد. کاهش ارزآوری در سال‌هایی که کشور با تشدید تحریم‌های نفتی روبه‌روست و سیاست کاهش اتکا به صادرات نفت را در پیش گرفته است، روی بودجه سالانه تأثیر می‌گذارد و کسری بودجه را تشدید می‌کند. با توجه به خسارت‌های وارد شده به صنعت فولاد و همچنین اقتصاد غیر نفتی 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 ترغیب می‌کند. کمبود منابع انرژی و قطع برق طی سال‌های اخیر به یکی از چالش‌های بزرگ صنایع به ویژه صنایع انرژی‌بر مانند فولاد تبدیل شده است. البته قطعی گاز در زمستان هم در دسر دیگری برای صنایع تولیدی محسوب می‌شود که بر میزان تولید، فروش و صادرات‌شان تأثیر منفی می‌گذارد. بر همین اساس و برای تأمین 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 امضا رساند.

تفاهم‌نامه ساخت ۱۴ نیروگاه برق حرارتی در ۱۹ مهرماه ۱۴۰۰ در حالی امضا شد که قرار بود با سرمایه‌گذاری 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، آلومینیوم المهدی، شرکت ملی صنایع مس ایران، معدنی چادرملو، گل‌گهر سیرجان، ایراکو، آلومینیای ایران، توسعه آب‌آسیا، پویا انرژی، فولاد خوزستان، ایمیدرو و فولادسترگ شرق، این تفاهم‌نامه مشترک را با وزارت نیرو و صنعت و معدن امضا کردند و قرار شد تا سال ۱۴۰۴ این

با نگاهی 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 و وارد شبکه سراسری کنند. احداث نیروگاه برق به زیرساخت‌ها و تجهیزات زیادی نیاز دارد. سرمایه‌گذاری واحدهای صنعتی و معدنی با هدف تامین برق پایدار نیازمند سرمایه‌گذاری‌های بزرگی است.

با نگاهی 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 و کمبود برق به‌ویژه در فصل تابستان به حداقل برسد. به این ترتیب، مشکل کاهش 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 پخش صنعت، در مجموع به میزان ۳۶۶ مگاوات در تابستان امسال وارد مدار شوند که تاکنون انجام نشده یا خبری مبنی بر اتمام این پروژه‌های نیروگاهی منتشر 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 فولاد مبارکه، آلومینیوم المهدی، گل‌گهر، لامرد، سمنان و فولاد خوزستان نیز صادر و گروه مپنا به عنوان پیمانکار احداث واحدهای نیروگاهی نیز تاکنون ساخت بیش از ۱۵۰۰ مگاوات از کل سهم صنایع را متعهد شده است.

● نیروگاه سیکل ترکیبی ۹۱۳ مگاواتی لامرد در استان فارس، منطقه ویژه صنایع انرژی مشتمل بر ۲ واحد گازی و یک واحد بخار از سال ۱۳۹۱ تاکنون در دست احداث است. پست‌های ۴۰۰ و ۲۳۰ کیلوولت 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 شرکت 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 مدیریتی مجرب 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 کمترین 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 ۴۰ مگاواتی را به صورت EPC در مجموعه ذوب و پالایش خاتون آباد، واقع در مجتمع مس شهر بابک (کرمان) احداث کند. ساخت این پروژه نیروگاهی شرکت ملی مس، از طریق مناقصه به شرکت پیمانکار واگذار خواهد شد.

با جمع‌بندی موارد فوق، این گونه استنتاج می‌شود که با گذشت حدود ۲ سال از امضای تفاهم‌نامه ساخت نیروگاه توسط شرکت‌های بزرگ صنعتی، معدنی و فولادی کشور، هنوز هیچ شرکتی نتوانسته به تعهدات خود در این زمینه به صورت کامل عمل کند. این در حالی است که شرکت مادر تخصصی توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه، میدکو، به‌رغم اینکه در میان ۱۴ شرکت فولادی که برای ساخت نیروگاه برق حرارتی متعهد 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 را احداث کند و به شبکه سراسری متصل شود.

به این ترتیب، میدکو بدون کمک گرفتن از شرکت‌های پیمانکار مجری ساخت نیروگاه مانند شرکت مپنا توانسته تمامی مراحل طراحی، ساخت، واردات تجهیزات و راه‌اندازی نیروگاه ۴۵۰ مگاواتی خود را اجرا کند و به بهره‌برداری برساند. بر همین اساس، میدکو 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



چشم انداز روشن صنعت مس ایران

سعید عدالت‌جو



محصولات مسی نظیر کاتد، اسلب، بیلت و مقتول می‌باشد. بخش عمده سرمایه‌گذاری هانیز در سه معدن مس بزرگ کشور شامل مس سرچشمه و میدوک در استان کرمان و معدن سونگون در استان آذربایجان شرقی متمرکز شده است.

شرکت ملی صنایع مس ایران در سال ۱۴۰۲ نیز برای نخستین بار توانست با اجرای کارخانه فلو تاسیون سرباره کوره‌های ذوب و سرباره‌های دور ریز مجتمع مس سرچشمه را بهره‌برداری 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 می‌رسد، با وجود تلاش‌های بسیار شرکت ملی صنایع مس ایران، تحول بنیادین این صنعت جز از راه دستیابی به فناوری‌های جدید به ویژه در زمینه اکتشاف و بهره‌برداری از ذخایر و همچنین در مرحله فرآوری و تولید محصولات با ارزش افزوده بالا امکان‌پذیر نیست. صنعت مس ایران از نظر تجهیزات و فناوری‌های 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 ظرفیت علمی و دانشگاهی کشور در این صنعت به شکلی که میان نهادهای پژوهشی و صنعتی ارتباطی دوسویه شکل بگیرد نیز از جمله اموری است که می‌توان گفت، بدون توجه به آن به سختی بتوان به توسعه پایدار در زمینه صنعت مس دست یافت.

پیش‌بینی شده که با ظهور خودروهای برقی، صنعت مس، رونقی قابل ملاحظه را تجربه خواهد کرد. ایران نیز در صورتی می‌تواند از این رونق بهره‌برد که زیرساخت‌های لازم به ویژه در زمینه ارتقای صنعت کنونی و توسعه صنایع تولیدکننده کالاها با ارزش افزوده بالا در صنعت مس را به شکلی جدی دنبال کند. استفاده از توان بخش خصوصی و توجه به تجربیات گران‌قدر بخش دولتی در صنعت مس نیز از دیگر شرایط ضروری برای توسعه این صنعت مهم در کشور است. ■

ایران با دارا بودن ۳۶/۵ میلیون تن ذخیره مس، معادل ۴/۲ درصد مس جهان، از نظر حجم ذخایر در رتبه هفتم قرار دارد. علاوه بر این، شرکت ملی صنایع مس ایران با سابقه‌ای بیش از نیم 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 بالا است. شرکت ملی صنایع مس ایران، سال ۱۴۰۴ را افق 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 جدید با هدف افزایش حجم فروش صادراتی صورت خواهد گرفت. بر اساس اطلاعات منتشر شده، چشم‌انداز کنسانتره مس در پایان برنامه ششم با اضافه شدن ۴۱۵ هزار تن کنسانتره از چهار معدن بزرگ دره‌زار، دره‌آلو، دره‌زرشک و چاه فیروزه و ۱۸۰ هزار تن از معدن‌های کوچک به بیش از یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن می‌رسد. از طریق این افزایش تولید است که جهش 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 یک میلیون تن کاتد به ارزش ۱۰ میلیارد دلار و سود خالص ۵ میلیارد دلاری تا سال ۱۴۰۶ را در دستور کار خود قرار داده که برای تحقق این چشم‌انداز، اجرای طرح‌های توسعه با سرمایه‌گذاری ۱۵ میلیارد دلار ضروری است.

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

شرکت ملی صنایع
مس ایران، سال
۱۴۰۴ را افق 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 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 فرآورده های نفتی و پتروشیمی با نگاه توسعه محور
- ارتقاء مناسبات اقتصادی ایران با کشورهای منطقه با راه اندازی مکاپروژه پتروشیمی کیان

در گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت دهنار تک مطرح شد

سیاسی کاری 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 بازگردد، درست است، ولی اینکه چگونه و با چه مکانیزم و قیمتی، راهکار درست و مشخصی ندارد. قاچاق 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 خلق الساعه و بدون پشتوانه، 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 پابرجا خواهد بود. به منظور بررسی بیشتر این موضوع، گفت‌وگویی با سید مرتضی هاشمی، مدیرعامل شرکت دهنار تک انجام داده‌ایم. وی از ابتدا در شرکت‌هایی که متعلق به خودش نبود و مدیرعاملی 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 اجبار دو شرکت دیگر را به ثبت رساندیم. البته تمامی شرکت‌ها یک کار مشخصی را انجام می‌دهند، ولی به دلیل اعمال محدودیت‌ها و تعیین سقف و سهمیه برای واردات، شرکت‌های دیگری را تاسیس می‌کنند تا به واسطه آن از بانک مرکزی ارز دریافت کنند، چرا که ارز نیمایی به واردات مواد اولیه اختصاص پیدا می‌کند و برای استفاده از این ارز و ماندگاری در بازار، باید این کار انجام شود. به عبارت دیگر؛ مبنای قیمت‌گذاری بازار، ارز نیمایی است و از آنجا که رقبا از ارز نیمایی استفاده می‌کنند، باید شرکت‌های جدید تاسیس تا از قابلیت ارزی آن استفاده کنیم که خوشبختانه در این مسیر موفق بوده‌ایم.

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

بازار داخل، بسیار بزرگ است و این بازار هم بخش‌بندی 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 یا سازمان است. در بخش خصوصی که شرکت‌های تحت مدیریت بنده نیز در آنجا فعال هستند، باز هم چند بخش وجود دارد که حجم تولیداتشان در یک سطح خاصی است، برنند خارجی دارند، تحت لیسانس فعالیت می‌کنند یا برنند داخلی هستند که در سطح کشور بسیار قوی کار می‌کنند. بخش دیگر مربوط به شرکت‌هایی است که ضعیف‌تر و منطقه‌ای کار می‌کنند؛ یعنی در حد یک استان یا یک شهرستان فعال هستند. برخی هم شرکت‌هایی هستند که اسم برندهای دیگر را روی محصولات خود می‌زنند که داستان متفاوتی دارند.



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

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

در بخش صادرات چه اقداماتی انجام داده‌اید و چه موانعی مانع پیشرفت این کار شده است؟

در بخش صادرات، محصولات By-product مانند پارافین، روغن پایه پالایشگاهی و ریسایکل را صادر می‌کنیم، اما به لطف قوانینی که بانک مرکزی برای ارز گذاشته، تقریباً صادرات ما به صفر رسیده است. صادرات مأمودتا به کشورهای هندو امارات است که روغن ریسایکل در امارات طرفداران خاص خود را دارد. بخش اعظمی از روغن ریسایکلی که توسط ایران وارد امارات می‌شود، توسط همین کشور به کشورهای آفریقایی صادر می‌شود که بیش از ۸۰ درصد بازار هدف آن‌ها را تشکیل می‌دهد. اینکه ریسایکل به عنوان یک محصول نیمه‌خام، چرا توسط خودمان به صورت مستقیم به آفریقا صادر نمی‌شود، داستان بلندی دارد. طبق قوانین بسیار دست و پاگیر استاندارد، صادرات محصولات نهایی عملاً کار بسیار سختی است و ارزش افزوده ناشی از تولید کالای نهایی از تولیدکنندگان ایرانی سلب و به جیب تولیدکنندگان اماراتی و هندی می‌رود که هیچ‌گونه قوانین دست و پاگیر و بدون منطقی ندارند؛ اینجاست که چگونگی جلوگیری از خام‌فروشی، حرکت به سمت فروش محصول نهایی و ایجاد ارزش افزوده مطرح می‌شود. در این میان، کشور هند نیز محصولات ما را با ایجاد ارزش افزوده و تبدیل به یک محصول نهایی، به بازار آفریقا و شرق آسیا صادر می‌کند.

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

در بدو ورود به این بازار، نیازمندی‌هایی وجود داشت که توسط تعدادی از افراد برطرف می‌شد. ورود به چنین بازار جدیدی، مستلزم این است که از افراد حاضر در آن سهم بازار بگیرند. در واقع استراتژی ورود به بازارمان، استراتژی ارضانایز ارضانشده بازار بوده؛ یعنی ما از این طریق وارد بازار شدیم و سهم بازار را گرفتیم. در بخش صادرات هم به همین منوال بود؛ البته بحث بازار صادرات با بازار دامستیک کاملاً متفاوت است. بازار صادرات نیازمند بازاریابی و اعتمادسازی است، زیرا قوانین صادراتی شرکت‌های ایرانی با شرکت‌های سایر مناطق دنیا متفاوت است، چرا که تامین مالی و رد و بدل کردن پول در آن‌ها کاملاً متفاوت است و همه چیز نقد انجام می‌شود 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 رد و بدل کردن پول به صورت دریافت نقدی در کشور امارات انجام می‌شود و طرف باید خیلی به شما اعتماد داشته باشد که باری را از شما خریداری کند که نمی‌داند، چیست و چه دیتایی دارد. به طور کلی فقط اعتبار تاجر است که کار می‌کند؛ البته به شرط آنکه استفاده درستی از اعتبار خود داشته باشد.

این گونه برداشت می‌شود که فعالیت در این حوزه برای شرکت‌هایی مانند شرکت دهنار تک، بسیار سخت است. نظر شما چیست؟

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

تجارت محدودیت‌هایی را برای واردات اعمال کرده‌اند. به عنوان مثال بر این نکته اشاره داشته‌اند، شرکت‌هایی که در سال قبل و سال‌های قبل‌تر از آن، واردات بیشتری داشته‌اند، در سال بعد از آن، حق واردات ۸۵ درصدی را دارند و برای هراچ‌اس کد سهمیه‌ای قرار داده‌اند که این سهمیه‌ها سریع پر می‌شود. این مساله برای شرکت‌های نوپا، گرفتاری‌هایی را به وجود آورده و برای شرکت‌هایی مانند ما که افزایش فروش داریم، به معنای بن‌بست کامل است. از سوی دیگر، پیشنهاد وزارت صمت این است که در قبال صادرات، اقدام به واردات کنید که اگر بخواهیم این کار را با ارز ۵۰ هزار تومانی انجام دهیم، چگونه باید این دوگانگی را به مشتریان خود توضیح دهیم؟ ولی وزارت صمت اصلاً به این موضوعات فکر نمی‌کند. در بخش واردات، قوانین عجیب و غریبی وجود دارد و هیچ مبنای فکری و عقلی ندارد. این قوانین، روزانه صادر می‌شود و متأسفانه افرادی که هیچ‌گونه ارتباطی با صنعت ندارند، راجع به آن تصمیم‌گیری می‌کنند.

این موضوع در بخش صادرات چگونه است؟

از چند سال پیش دولت از یک برهه‌ای تلاش کرد که ارز حاصل از صادرات را قانونمند کند. تا قبل از آن شرکت‌های صادرکننده کالا را صادر می‌کردند و ارز آن را هم در بازار آزادی فروختند؛ بنابراین دولت، تصمیم‌های درستی را گرفت. از طرفی، واردکننده کالای قاچاق هم، ارز خود را از بازار آزاد تهیه می‌کند 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 باتوجه به حجم بالای قاچاق به کشورمان، این تصمیم که ارز زیر نظر بانک مرکزی قرار بگیرد، کار بسیار درستی است و این موضوع باید زودتر از این‌ها انجام می‌شد.

چه نظری در خصوص سیاست‌های ارزی بانک مرکزی دارید؟

گزارشی که به تازگی منتشر شده، نشان می‌دهد که دوباره، تراز تجاری منفی شده که به معنای از بین رفتن صادرات است. چه بخواهیم و چه نخواهیم یک کشور نفت‌خیز هستیم و اقتصاد وابسته به نفت داریم و به ناچار باید مانند بسیاری از کشورهای نفت‌خیز دنیا، فرآورده‌های 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 نیمایی تالار دوم این اتفاق بیافتد، خود دولت هم پاسخ این سوال را نمی‌داند. بنده به دلیل مشکلات موجود، مدتی است که صادرات را رها کرده‌ام. به عنوان مثال، در حال حاضر صادرات غیرنفتی، نسبت به مدت مشابه سال گذشته به میزان زیادی کاهش پیدا کرده و همان‌طور که شاهدیم، کسری تراز تجاری نسبت به پار سال افزایش معنی‌داری پیدا کرده است.

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

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

طبق قوانین بسیار دست و پاگیر استاندارد، صادرات محصولات نهایی عملاً کار بسیار سختی است و ارزش افزوده ناشی از تولید کالای نهایی از تولیدکنندگان ایرانی سلب و به جیب تولیدکنندگان اماراتی و هندی می‌رود

در خصوص قیمت فرآورده‌های نفتی چه سیاست‌هایی را باید جلو ببریم؟

این وضعیت قیمت اصلا منطقی نیست و هیچ منطقی ندارد، ولی از طرفی کاری هم نمی‌توان انجام داد. تصمیمی در خصوص افزایش سالانه قیمت بنزین گرفته شده بود که کار بسیار منطقی‌ای بود، ولی همه چیز در این کشور سیاسی کاری می‌شود و هر دولتی برای خودنمایی دست به تصمیمات هزینه‌بر برای کشور می‌زند. همه چیز به سیاست وصل می‌شود و این غلط است. اصولا چرا باید قیمت فرآورده به سیاست وصل شود؟ این نگاه سیاسی به تمام موضوعات اقتصادی، کار را به اینجا کشانده که دولت نمی‌تواند به قیمت بنزین دست بزند.

از سوی دیگر، حاکمیت درآمدهای مردم را افزایش نداده؛ بنابراین نمی‌تواند هزینه سوخت‌ها را بالا ببرد. البته هزینه‌ها در بسیاری از بخش‌ها ارتقاء یافته و این هم یک ناترازی در اقتصاد خانوار به وجود آورده است؛ در نتیجه اغلب مردم درآمدهای خیلی ضعیفی دارند، اما مخارج خود را بر اساس دلار آزاد انجام می‌دهند.

اگر بخواهید مشکلات و چالش‌های شرکت‌های مشابه خود را تجزیه و تحلیل کنید، آیا علت را فقط در سیاست‌های دولت و بانک مرکزی می‌دانید؟

مادر سه بخش از جمله "سیاست‌گذاری"، "اجرا" و "کنترل" با مشکلاتی مواجه هستیم. واقعیت این است که سیاست‌گذاری از مجلس تا دولت، اغلب غلط و غیر کارشناسی شده است. تعداد ۲۷۰ نماینده در مجلس شورای اسلامی حضور دارند و قاعدتا این تعداد نماینده، روی تمام موضوعات تخصصی دانش ندارند، ولی در دولت داستان کاملا متفاوت است. هر بخش متولی خود را دارد، ولی متاسفانه توسط افراد غیر کارشناس و غیر مرتبط اداره می‌شود. در واقع در بخش قانون‌گذاری به شدت مشکل داریم و افرادی قانون‌گذار هستند که اصلا سواد، تخصص و کارشناسی لازم را در حوزه‌های اقتصادی و سایر حوزه‌ها ندارند. از طرفی، قوانین پشت سر هم می‌آید. یک تحقیق نشان می‌دهد که عمر دستورالعمل‌هایی که در ایران از سازمان‌های دولتی صادر می‌شود، ۵۵ ساعت است. همچنین قوانین جدیدی صادر می‌شود که دزدگیر است و قوانینی که به ظاهر مبنایش این است که جلوی قاچاقچی، فاسد و رانت‌خوار را بگیرند، اما قوانین به گونه‌ای هستند که افراد سالم را از دور خارج می‌کند.

و سخن آخر...

تقریبا همه افراد جامعه از تمامی مواردی که در بالا ذکر شد، مطلع هستند، چرا که با این مشکلات مواجه و با تمام وجود آن را درک کرده‌اند و اکنون نوبت اصلاح و اقدام و اجرا است. دولت مردان باید هرچه سریع‌تر نسبت به اصلاح امور و مانند انتصابات شایسته، قوانین و دستورالعمل‌های تسهیل‌کننده، بانک‌های حامی و کمک‌کننده، حرکت به سوی اقتصادی پویا و توسعه پایدار سازمان‌هایی از جنس پیشران، نه از جنس پیاگیر و... اقدام کنند. ■

شده و هر روز قوانین خلق الساعه‌ای به تصویب می‌رسد. برای مثال، زمانی که مسئولان نتوانستند جلوی قاچاق گازوییل را بگیرند، صادرات فرآورده با فلکسی را ممنوع کردند. سوال ما این است که اصلا مگر چنین چیزی می‌شود؟ اصلا مگر در مدت دو ماهی که ممنوع شده، قاچاق گازوییل کمتر شده است؟ حرف بنده این است، قوانینی که در ایران وضع می‌شود؛ اعم از قوانین صادر شده در مجلس شورای اسلامی و دستورالعمل‌هایی که توسط دولت صادر می‌شود، در جهت جلوگیری از دزدی و فساد است، ولی متاسفانه دستورالعمل‌های مربوط به حفظ، توسعه، ارتقا و گسترش یک کسب و کار انجام نمی‌شود.

بنا به چه دلایلی قاچاق فرآورده‌های نفتی افزایش یافته است؟



یکی از دلایل آن به اختلاف قیمت داخل و خارج بازمی‌گردد. به عنوان مثال، اگر قیمت گازوییل به ۴۵ هزار تومان برسد، آیا باز هم قاچاق صورت می‌گیرد؟ مبنای قاچاق، اختلاف قیمت است. دومین دلیل آن هم قوانینی است که سرمایه‌گذاری، کاسی و اقتصاد را ضعیف کرده است. به اعتقاد بنده، قیمت سوخت حداقل باید به عددی مطابق با نرخ‌های جهانی برسد که در همه جای دنیا این اتفاق رخ داده، ولی مادر کشورمان نمی‌توانیم به قیمت‌ها دست بزنیم، چرا که این موضوع، سیاسی است و هزاران مساله جانبی دارد. در حال حاضر در کشورهای اطراف، بنزین و گازوییل هم قیمت هم هستند، ولی در کشور ما، بنزین با قیمت ۳ هزار تومان و گازوییل، ۳۰۰ تومان عرضه می‌شود. این در حالی است که سوخت سهمیه‌ای ارزان‌تر است و در این میان، این اختلاف، فسادآور است و جایگاه‌دار و پالایشگاه و تمام مرز نشینان را فاسد می‌کند. مرز نشینان کاری و چاره‌ای به جز قاچاق سوخت ندارند؛ بنابراین قاچاق از علایم اقتصاد فشل است و آخر ماجرا این است که بازداشت و جریمه می‌شود، اما او آن قدر سود کرده که اصلا جریمه برایش مهم نیست.

کاهش وابستگی کشور به فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی با نگاه توسعه‌محور

عبدالرسول جوادى بالاچاده

رئيس اداره ارتباطات و روابط عمومى شرکت پتروشیمی کيان



ضرورت توجه به راهبرد رهبر فرزانه انقلاب در توسعه زنجیره‌ای ارزش افزوده طرح‌های بزرگ پتروپالایشگاه‌ها، مگا پروژه کيان تجسم عینی راهبرد مقام معظم رهبری، نیاز به حمایت همه‌جانبه دولت دارد. مقام معظم رهبری در ماه‌های اخیر بارها به‌طور مستقیم به اهمیت توسعه پتروپالایشگاه‌ها با هدف تکمیل زنجیره ارزش افزوده و بازیکرد جلوگیری از خام‌فروشی و تولید فرآورده‌های نفتی در صنایع زیردستی پتروشیمی تاکید و دولت را مکلف به پیگیری این مهم کردند. این راهبرد زیرساختی؛ نگاه عمیق و توسعه‌محور، افزایش تولید در جهت خودکفایی و کاهش وابستگی‌های کشور به فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی و استفاده بهینه از ظرفیت‌های طبیعی و انسانی عظیم موجود در کشور را می‌طلبد. در چنین شرایطی؛ عملاً توانمندی‌ها، تخصص‌های نیروهای انسانی و منابع معدنی کشور هرز نمی‌رود و توسعه صنایع، به‌دست آوردن بازارهای بین‌المللی در بخش محصولات پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی را حاصل می‌شود. غفلت دولت‌های پیشین در باب توجه و حمایت از طرح‌های بزرگ پتروشیمی، موجب سرگردانی سرمایه‌گذاران طرح‌ها، تداوم روحیه خام‌فروشی و رکود صنایع پتروشیمی شده است. ممانعت از اجرای قانون پتروپالایشگاه‌ها با توجه به تأکیدات مقام معظم رهبری و عدم پاسخگویی شفاف و تعلل‌های سازمانی در دولت، موجب بروز مشکلات اساسی در سرمایه‌گذاری طرح‌های بزرگ همچون «پتروشیمی کيان» شده است.

یکی از راهبردی‌ترین و مهمترین طرح‌های پتروشیمی در کشور و خاورمیانه حسب مصوبات دولت و آغاز فعالیت آن توسط رئیس دولت وقت در سال ۱۳۹۸ در منطقه عسلویه، شرکت پتروشیمی کيان است که دارای ویژگی‌های خاص در صنعت پتروشیمی است. اجرای طرح الفین ۱۲ و آروماتیک ۵ در دو فاز و در ۵ پلن توسط شرکت پتروشیمی کيان، می‌تواند تحقق راهبرد رهبر فرزانه انقلاب اسلامی در توسعه زنجیره‌ای ارزش افزوده طرح‌های پتروپالایشگاه باشد.

دست‌آورد مجتمع پتروشیمی کيان در صورت تکمیل پروژه، تولید بیش از ۳/۵ میلیون تن از محصولات پتروشیمی در سال خواهد بود. از سوی دیگر، پس از تکمیل پروژه‌ها، اشتغال ۱۵ هزار نفر به‌طور مستقیم و ۷۰ هزار نفر غیرمستقیم می‌تواند گره‌گشای مهمی در اشتغال و تولید کشور باشد. مجتمع پتروشیمی کيان در شرایطی قرار دارد که با یک نگاه و توجه ویژه دولت در رفع موانع پیشرفت پروژه مانند سرمایه‌گذاری خارجی در قالب طرح فایناس و مساعدت ویژه

با تخصیص منابع اعتباری و ارزی از صندوق توسعه ملی می‌تواند فرآیند بهره‌برداری را نزدیک‌تر و موانع تولید محصولات مهم و کاربردی در سایر صنایع همچون الفین، التین و... را مرتفع کند. انتظار می‌رود، با توجه به تأکیدات رهبر معظم انقلاب اسلامی برای به حرکت آمدن پروژه پتروشیمی کيان و رفع مشکلات موجود، با همراهی سهامداران شرکت پتروفرهنگ و پارس‌یان گام‌های مهمی برداشته شود. ■

یکی از
راهبردی‌ترین و
مهمترین طرح‌های
پتروشیمی در کشور
و خاورمیانه حسب
مصوبات دولت و
آغاز فعالیت آن
توسط رئیس دولت
وقت در سال ۱۳۹۸
در منطقه عسلویه،
شرکت پتروشیمی
کيان است



باید با عزم و همت
مضاعف در پیشرفت
امور مدیریتی و رفع
موانع تکمیل پروژه
حرکت کرد و در
این میان، شرکت
سرمایه گذاری
غدیر در جهت
تحقق برنامه های
توسعه ای مگا پروژه
پتروشیمی کیان
تسهیل کننده
خواهد بود

ارتقاء مناسبات اقتصادی ایران با کشورهای منطقه باراه اندازی مگا پروژه پتروشیمی کیان

مصطفی حاتمی

دکتر مهدی عبوری، مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری غدیر در دیدار با اعضای هیات مدیره، مدیر عامل و قائم مقام شرکت پتروشیمی کیان، مگا پروژه پتروشیمی کیان را یکی از ظرفیت های بسیار خوب اقتصادی و تولیدی کشور برشمرد.

وی به اهمیت جایگاه شرکت کیان به عنوان مگا پروژه پتروشیمی و تولید محصولات استراتژیک و مورد نیاز کشور و منطقه و... پرداخت و تاکید کرد: باید با عزم و همت مضاعف در پیشرفت امور مدیریتی و رفع موانع تکمیل پروژه حرکت کرد و در این میان، شرکت سرمایه گذاری غدیر در جهت تحقق برنامه های توسعه ای مگا پروژه پتروشیمی کیان تسهیل کننده خواهد بود.

مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری غدیر، با اهمیت خواندن پروژه کیان برای اقتصاد و باروری صنایع پتروشیمی در راستای تحقق راهبردهای رهبری فرزانه انقلاب اسلامی در پتروپالایشگاه ها، تولید و فرآوری محصولات در مقابله با خام فروشی، افزود: تلاش و سیاست شرکت سرمایه گذاری غدیر، مساعدت و همراهی با سهامداران پروژه پتروشیمی کیان برای تکمیل و بهره برداری این پروژه ملی است.

مهندس عبدالله یآوری، عضو هیات مدیره و مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان نیز، گزارشی از اقدامات و فرایندها، توسعه مجتمع کیان، ضرورت تسهیل گری در تامین منابع اعتباری ورود سرمایه گذاری خارجی و همچنین تسهیل در تضامین و شرایط پذیرش فایناسور برای تکمیل و بهره برداری پروژه کیان ارائه داد و به امتیازات خاص پروژه پتروشیمی کیان از لحاظ زیر ساخت ها، نوع محصولات پتروشیمی و... اشاره کرد.

**ضرورت تسریع در ساخت و بهره برداری 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 ابتدا به صورت یک مجتمع پتروپالایشگاهی شامل یک واحد پیش تفکیک خوراک، آروماتیک و الفین به همراه تعدادی واحد پایین دستی تعریف شده بود. پیرو عدم قطعیت اختصاص خوراک میعانات گازی به طرح، امکان اجرای تعدادی از واحدها شامل واحد پیش تفکیک خوراک و واحد آروماتیک وجود نداشته؛ 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 واحدهای پایین دستی نیز با مبنای حداکثر وفاداری به طرح مصوب اولیه دست خوش تغییرات گردیدند. با توجه به مطالعات انجام شده و وضعیت محصولات پتروشیمی در بازارهای داخلی و بین المللی در سال های آتی و امکان تامین دانش فنی واحدهای پایین دستی و زمین اختصاص یافته به طرح، واحد الفین با در نظر گرفتن خوراک گاز مایع به همراه واحدهای استخراج بنزن، بوتادین و هیدرو دی آلکیلایسیون در بالادست و تعدادی واحدهای پایین دستی در شاخه های اتیلن، پروپیلن و بنزن شامل واحدهای اتیل بنزن، استایرن مونومر، پلی اتیلن سنگین، پروپیلن اکساید و اکسوالکل به عنوان ساختار نهایی مجتمع 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 بهره برداری کامل یکی از بزرگترین مجتمع های پتروشیمی کشور خواهد بود.

**مگا پروژه پتروشیمی کیان یکی از ظرفیت های خوب
اقتصادی و تولیدی کشور**



راه اندازی مگا پروژه پتروشیمی کیان با سیاست های حمایتی شرکت سرمایه گذاری غدیر



مهندس عبدالله یآوری، مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان با تشریح فرآیند اجرای برنامه ها در جهت توسعه و پیشرفت، به ظرفیت ها و مزایای این شرکت در افق تکمیلی و توسعه ای پرداخت.

وی با بیان مهمترین اقدامات زیرساختی شرکت کیان، تحویل ۷۵ هکتار زمین تملیکی، آماده سازی، استحصال مقاوم سازی، حصار کشی و احداث دیوارهای حائل و مهمتر از آن ساخت سازه های مخازن از طریق شرکت های داخلی دانستند.

یآوری با تقدیر و تشکر از حمایت های همه جانبه سهامداران شرکت کیان (پترو فرهنگ و گسترش نفت و گاز پارسیان) به مشکلات پیش روی سرمایه گذاری خارجی از طریق فایناسور و موضوعات حقوقی مرتبط همچون تضامین از سوی شرکت و سهامداران شرکت های پترو فرهنگ 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 سرمایه گذاری داشت.

مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان اهمیت این پروژه را برای اقتصاد کلان کشور و باروری صنایع پتروشیمی در تحقق راهبردهای مقام معظم رهبری در جلوگیری از خام فروشی و تکمیل چرخه تولید و فروش بسیار با اهمیت خواند و اعلام کرد: 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 را هم تامین کند.

وی اظهار کرد: راه اندازی و تکمیل این پروژه می تواند پای کشور های منطقه را به فناوری ها و تخصص های تولید فرآورده های نفتی به ایران باز نماید و فصل جدیدی را در مناسبات اقتصادی در صادرات محصولات پتروشیمی بازگشایی کند.

مهندس یآوری، مگا پروژه پتروشیمی کیان را تکمیل کننده سایر پتروپالایشگاه ها و شرکت های تولیدی دانست و سرمایه گذاری در تکمیل پروژه هایی 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 سرمایه گذاری غدیر با حضور در منطقه ویژه عسلویه و بازدید از پروژه در دست احداث پتروشیمی کیان، از نزدیک در جریان روند اجرایی اقدامات انجام شده قرار گرفت و خواستار افزایش سرعت اجرا، برنامه ریزی تامین مالی و تعیین وضعیت شرکتی پروژه شد. وی با تاکید بر اهمیت تسریع در ساخت و به بهره برداری 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 باقی مانده قدم بردارند و با افزایش سرعت اجرا، در خصوص تامین مالی پروژه بر اساس سیاست های غدیر و تعیین وضعیت شرکتی اقدام نمایند.

مگا پروژه پتروشیمی کیان یک پروژه بسیار ارزشمند در کشور است



دکتر اسماعیل قنبری، مدیر عامل شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان در بازدید از سایت کیان در عسلویه، پروژه پتروشیمی کیان را یک مگا پروژه بسیار مهم در صنعت و تولید کشور دانست. وی مهمترین اقدام حمایتی در سال جاری را اخذ مجوز برای خوراک 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 ضرورت های 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 قنبری در پایان به شرایط تامین منابع مالی شرکت پتروشیمی کیان اشاره کرد و برای تامین منابع مالی در سقف سهم مشارکت پارسیان قول مساعد داد.

راه اندازی و تکمیل این پروژه می تواند پای کشور های منطقه را به فناوری ها و تخصص های تولید فرآورده های نفتی به ایران باز نماید و فصل جدیدی را در مناسبات اقتصادی در صادرات محصولات پتروشیمی بازگشایی کند

مهندس عبدالله یوری، عضو هیات مدیره و مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان در حکمی «عبدالرسول جوادى بالا جاده» را به سمت «مشاور مدیر عامل و رییس اداره ارتباطات و روابط عمومی» منصوب کرد.

مهندس یوری در این حکم آورده است: نظر به شایستگی، تجارب ارزنده و مفیده موجب این ابلاغ به عنوان «مشاور مدیر عامل و رییس اداره ارتباطات و روابط عمومی شرکت پتروشیمی کیان» منصوب می شود. وی در این مراسم به تعامل و همفکری با سایر مدیران شرکت و ارتباط موثر با سهامداران و اصحاب رسانه در جهت معرفی ظرفیت اقتصادی شرکت کیان را مورد تاکید قرار داد.

مدیر عامل شرکت پتروشیمی کیان، روابط عمومی را حلقه مستحکم ارتباط مدیران با همکاران و سهامداران دانست و معرفی ظرفیت های اقتصادی این مگا پروژه در کشور و بین الملل را بسیار تاثیر گذار خواند و در ادامه، همکاری همه ارکان مدیریتی شرکت را در جهت اجرای برنامه های حوزه ارتباطات و روابط عمومی شرکت پتروشیمی کیان را خواستار شد.

انتصاب مدیر سایت و مدیر افسایت



مهندس عبدالله یوری، در جلسه شورای مدیران شرکت پتروشیمی کیان، در احکامی «مهندس ساسان صفوی» را به عنوان «مدیر سایت» و «مهندس یزدانجو» را به عنوان «مدیر افسایت» این شرکت منصوب کرد. مهندس یوری در این احکام، برنامه ریزی مناسب، نظارت بر عملکرد پیمانکاران و پیگیری امور محوله را از مهمترین راهبردهای 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 پی داشته باشد.

وی در بخشی از سخنان خود، به نقش بسیار موثر و راهگشای سهامداران به ویژه توجه شرکت سرمایه گذاری غدیر در پیشرفت و تکمیل این پروژه اشاره و ابزار امیدواری کرد: با سیاست های برنامه های این شرکت و در سایه آن، حمایت های شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان، مگا پروژه پتروشیمی کیان به زودی راه اندازی و به 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 ارزشنامه از سوی کمیته علمی ششمین اجلاس سراسری شده است.

با تبریک این افتخار فرهنگی و اجتماعی به مدیران و کارکنان، شرکت پتروشیمی کیان بابرنامه 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 سهامداران گام خواهد برداشت.

انتصاب مشاور مدیر عامل و رییس 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 را هم تامین کند

دنیای خودرو



در این بخش می‌خوانیم:

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

مدیرعامل شرکت پیک افروز غرب

صنعت قطعه سازی نیازمند به روز رسانی است

مصطفی حاتمی

با توجه به تاخیر خودروسازان در پرداخت مطالبات قطعه سازان که با احتساب تورم، هزینه زیادی را به این شرکت ها تحمیل می کند، چالش های زیادی در این حوزه مطرح است که البته با همت و تلاش فعالان این صنعت تا حد زیادی مرتفع شده است، با این حال انتظار می رود، دولت به منظور تسریع در روند تولید و پیگیری هرچه بهتر چالش های این حوزه، قوانین و شرایط ساده تری تدوین کند. دکتر بابک کریمخان، مدیرعامل شرکت پیک افروز غرب در گفت و گو با ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» بر این نکته اشاره دارد که «میزان مطالبات سررسید شده قطعه سازان از خودروسازان حدود ۲۴ هزار میلیارد است، اما نکته اعتراضی این است که زمانی که تورم به این اندازه نبود، خودروسازان در قراردادهای تسویه حساب ۱۲۰ روزه را تعیین کردند. در حالی که با تورم های ۴۰ درصدی سالیانه، ۱۲۰ روز؛ یعنی یک سوم سال و کاهش ۱۳ درصدی ارزش پول قطعه ساز» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

باید طرح قبلی تسهیم سفت کن بازنگری می شد. بهبود این خودرو با فرمان برقی، گیربکس اتومات و توربو شارژ نیازمند ایجاد گشتاور بیشتر روی مجموعه اکسسوری بود؛ لذا ایجاد تغییراتی در مجموعه درایو ضرورت داشت. با توجه به اینکه در فرآیند اجرا اشکالات و ضروریات کار روشن می شود، شرکت پیک افروز غرب طراحی تسهیم سفت کن ها را به گونه ای تغییر داد که در نهایت مورد رضایت مشتری قرار گرفت.

در خصوص طراحی های جدید تسهیم سفت کن چه اقداماتی انجام داده اید؟

این شرکت با ۲۵ سال سابقه در تولید قطعات خودرو و فعالیت ۱۵ ساله در زمینه تولید تسهیم سفت کن های موتور، اولین شرکت در این حوزه بوده که قطعات مربوطه را خود کفا کرده است. پیک افروز غرب، با سابقه و تجربه زیادی که از جزئیات قطعات و طراحی آن ها دارد، قادر است که با دریافت مشخصات فنی سیستم درایو یک موتور؛ تسهیم سفت کن، غلطک ها و قطعات مورد نیاز مربوطه را طراحی و تولید نماید؛ به مانند همان کاری که برای خودروی شاهین انجام شده است. اقدام جدید شرکت پیک افروز غرب، اجرای طرحی جدید برای ایران خودرو است که در خصوص تسهیم سفت کن ها در سیستم درایو اکسسوری موتورهای TU3 و TU5 انجام داده است. از آنجایی که طرح قبلی که در پژو ۲۰۶ استفاده می شد، از ابتدا مشکل داشته و حتی از مدل های جدید شرکت پژو هم حذف شده بود، طرح جدیدی از طرف این شرکت پیشنهاد و اجرا گردید که مورد استقبال قرار گرفته و هم اکنون نیز روی خودروها نصب می گردد. در موتور EF7 هم تامین داخلی مجموعه غلطک ها و تسهیم سفت کن های آن به صورت تک سورتس توسط این شرکت تامین می شود. البته در این موتور هم اضافه شدن فرمان برقی نیازمند تغییر در غلطک های آن بود که توسط این شرکت طراحی و اجرا گردید.

شرکت پیک افروز غرب به منظور رفع ایراد قطعات چه تدابیری اتخاذ کرده است؟

در رابطه با سیستم درایو موتور در تولید سایر قطعات باید یک سری



لطفا در خصوص مهمترین اقدامات انجام شده در شرکت پیک افروز غرب توضیحاتی ارائه فرمایید.

سال گذشته در زمینه فروش محصولات اقدامات خوبی صورت گرفت و سه محصول جدید در بخش تسهیم سفت کن ها را برای ایران خودرو و مگا موتور و چهار مجموعه جدید در ارتباط با موتور J4 مانند ریل های هدایت زنجیر، زنجیر سفت کن، زنجیر، پولی های سر میل لنگ و پمپ آب را برای شرکت کادک موتور زیر مجموعه کرمان موتور عرضه کردیم. خط تولید این مجموعه ها در سال گذشته آماده شد و تاییدیه آن ها نیز دریافت گردید و از سال ۱۴۰۲ نیز کار تولید انبوه این محصولات در حال انجام است. هر چند که در تولید انبوه برخی از محصولات با مشکلاتی همراه بوده ایم، ولی این اقدامات با کمک همکاران عملیاتی شده و امیدوارم در این مسیر سهمی از خود کفایی موتورهای j4، EC5 در شرکت های خودروسازی داشته باشیم. بازنگری در طرح جدید تسهیم سفت کن شاهین و تولید به صورت انبوه برای شرکت مگا موتور انجام شده است. تغییرات در موتور شاهین و اجزاء اضافه شده، محدودیت هایی را در پی داشته و به فراخور آن



تولرانس هایی رعایت شود تا ایرادها از قطعه ای به قطعه دیگر منتقل نشود؛ در غیر این صورت خطاهای قطعات دیگر بر قطعات فداشونده که تسمه سفت کن ها جزو آن هستند، سرریز شده و باعث تخریب آن ها می شود. حال اینکه چگونه می توان از این فرآیند جلوگیری کرد، موضوعی است که مدت ها در خصوص آن بحث و گفت و گو داشته ایم. برخی از قطعات در محدوده تولرانسی مجاز نبوده؛ لذا در زنجیره تولرانسی محدودیت های تولرانس های بسته تری را به قطعات ما تحمیل می کند. به رغم اینکه تولید در محدوده بسته تولرانسی هزینه تولید بیشتری دارد، ما موفق به حل مشکل شدیم. شرکت پیک افروز غرب همیشه این احساس مسئولیت را داشته که وقتی یک مشتری برای تولید قطعات به او اعتماد می کند، باید تمام تلاش خود را به کار گیرد تا محصولات به بهترین شکل ممکن تولید و رضایت مشتری به نحو مطلوب حاصل گردد. در قطعات تک سوری معمولاً این فشار روانی بیشتر می شود، چرا که اگر چنین اتفاقی صورت نگیرد، برند مشتری زیر سوال خواهد رفت و اعتمادش را نسبت به ما سلب خواهد کرد. هر چند که ما تلاش خود را کرده ایم، اما اگر در تامین مشتریان به دلایل میسر نشدن نقدینگی در زمان مناسب تاخیر هایی صورت گرفته، پوزش می طلبیم و امیدوارم در آینده با حل مشکل نقدینگی صنعت خودرو، این مشکل نیز مرتفع شود.

کیفیت در تولید محصولات این شرکت تا چه اندازه مورد توجه قرار گرفته 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 بلبرینگ های وارداتی وابسته است و آن ها از قطعات کلیدی در محصولات ما هستند که از بهترین برندهای کشور چین وارد می شوند. طبیعتاً کیفیت آن ها در کیفیت محصول بسیار موثر است و اشکال در آن ها محصول را دچار معضل می کند، از این رو تلاش بر این است تا محصولات از بهترین مواد اولیه تولید شوند. وجود تحریم ها و عدم ورود مواد اولیه و بلبرینگ های اروپایی، قطعات کیفیت نهایی قطعات تأثیر گذار خواهند بود. اگر این قطعه، همان طور که در گذشته وارد می شد، از یک برند معروف اروپایی تامین شود، دغدغه ها کمتر خواهد بود. امیدواریم که روزی با تولید بلبرینگ ها در شرکت پیک افروز غرب، از واردات آن بی نیاز شویم. استفاده از تجهیزات اتوماتیک در تولید و مونتاژ و بهره گیری از تجهیزات تست در هر مرحله، از جمله فعالیت هایی است که این شرکت آن را در تولیدات خود جاری ساخته است.

چه ظرفیت هایی برای تولید بلبرینگ در کشورمان وجود دارد؟

با توجه به تجربه ۱۵ ساله شرکت پیک افروز غرب، امکان تولید این محصول وجود دارد، اما این بلبرینگ ها به شدت خاص هستند و طبیعتاً عدم نشتی گریس و نویز در دورهای بالا بسیار مهم است و باید رعایت شود. همچنین در صورت خرابی این قطعات، تأثیرات منفی آن روی موتور، ده ها برابر ارزش آن خسارت به همراه دارد، از این رو حساسیت روی این قطعات بسیار بالاست. بر همین اساس ما در شرکت پیک افروز غرب توجه ویژه ای به این موضوع داریم. از سوی دیگر، تولید بلبرینگ به سرمایه، دانش فنی و تجهیزات پیشرفته نیاز دارد و طبیعتاً اگر سرمایه گذاری لازم

آن فراهم شود، می توان بلبرینگ های با کیفیت تولید کرد. به هر حال تولید این قطعه ملزومات فنی خاص خود را می طلبد. 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 شرکت های دانش بنیان چه برنامه هایی در نظر دارید؟

در استان کرمانشاه به دلیل وجود صنعت خودروسازی این انتظار ایجاد شده تا شرکت ها در زمینه قطعه سازی هم توسعه پیدا کرده و MRP قابل توجهی را در منطقه تامین نمایند تا هزینه لجستیک قطعات منفرجه که به کرمانشاه منتقل می شود، به حداقل برسد. از شرکت پیک افروز غرب با سابقه ۳۲ ساله در استان انتظار می رود 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 تربیت نیروی انسانی کارآمد، باید ارتباط بین دانشگاه و صنعت برقرار شود. ریاست دانشگاه علمی و کاربردی کرمانشاه در جلسه هیات مدیره انجمن خودرو در خواست داشتند تا برای توسعه قطعه سازی در استان کرمانشاه یک مرکز آموزشی خاص در صنعت خودرو دایر شود که در همین راستا قرار شد، شرکت پیک افروز غرب به عنوان پیشگام در ایجاد دانشگاه جامع علمی و کاربردی امکانات لازم را برای تحقق این واحد آموزشی تخصصی ایجاد کند که قطعا با راه اندازی فازهای توسعه شرکت های قطعه ساز یشتوانه ای قابل اتکایی برای نیروی متخصص در این استان خواهد بود. علاوه بر این، شرکت پیک افروز در سال گذشته به مجموعه شرکت های دانش بنیان استان در زمینه تجهیزات آزمایشگاهی پیوسته و هم اکنون در زمینه تولید محصولات دانش بنیان فعال و امیدوار است، با توجه به ظرفیت های موجود، به جایگاه مناسب دست یابد.

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

بنده به عنوان عضو هیات رییس و رئیس کمیته قطعات یدکی انجمن همگن نیروی محرکه و قطعه سازی کشور، جلساتی را با وزارت صمت و تولید کنندگان در اتحادیه توزیع کنندگان لوازم یدکی به منظور انجام پروژه ردیابی و ثبت کدگذاری و شناسایی قطعات یدکی داشتیم. در خصوص بازار لوازم یدکی، بحث استاندارد سازی و گارانتی نیز مطرح است. امسال اداره استاندارد برنامه ریزی سنگینی را برای تدوین استاندارد برای یک هزار قطعه از قطعات حساس خودرو را در برنامه دارد. شرکت پیک افروز غرب، قطعات دینامیکی ای تولید می کند که عمر مشخصی داشته و در چارچوب زمانی مشخصی باید تعویض شوند که در این زمینه می تواند پالوت خوبی در بازار لوازم یدکی باشد. این شرکت به عنوان تولید کننده داخلی از اعتبار خوبی برخوردار شده و محصولات خود را با برند (PAG) به بازار لوازم یدکی عرضه می کند. همچنین شرکت پیک افروز غرب در قالب شرکت های توزیع قطعات یدکی خود رولان نظیر ایساکو و سایپا یدک و شرکت های خصوصی توزیع و شبکه نمایندگان خود، خدمات پس از فروش سه ساله داشته و در این زمینه قراردادهایی منعقد کرده است. محصولات ما در بازار لوازم یدکی از جمله کالاهای پرفروش است. البته مشکلاتی هم وجود دارد که بسیاری از آن ها، ناشی از بلوکه شدن نقدینگی

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

سهم نیروی انسانی در قیمت تمام شده در صنایع مختلف متفاوت است. در برخی از صنایع مانند صنایع غذایی، این درصد کمتر از ۷ درصد است، در حالی که در صنایع قطعه سازی این میزان به ۳۰ درصد هم می‌رسد

در شرکت‌های خودروساز است که روند کار را کند کرده است، اما در بازار لوازم یک فضای باز تر، فروش روان تر و گردش نقدینگی سریع تر می‌باشد. فروش در OEM اعتبار شرکت‌های قطعه سازی را بالا می‌برد. در این راستا، شرکت پیک افروز غرب به عنوان تولید کننده معتبر OEM در تولید خیلی از قطعات، به صورت تک سورت فعالیت دارد و این یک افتخار بزرگی است که باعث شده مورد اعتماد مشتریان خود باشد و بتواند مانند گذشته در شمار تولید کنندگان OEM با تولید قطعاتی با کیفیت باشد.

نظر شما در خصوص نیروهای به کار گرفته شده در صنایع کشور چیست؟

بحث نیروی انسانی یکی از معضلات پیچیده کشور شده است. امروز نیروی انسانی بیکار زیادی در استان‌ها خصوصا در کرمانشاه وجود دارد که با افزایش تولید، به این نیروها نیاز خواهد بود و مانیز در پی اشتغال زایی و جذب نیروی های جدید در سطوح مختلف تخصصی در شرکت پیک افروز غرب هستیم. تلاش ما بر این بوده که نسبت به جذب نیروها مازای و بهره‌تری را ایجاد کنیم تا انگیزه‌های افراد را در فعالیتهای صنعتی تقویت کنیم، ولی از آنجایی که سطح تورم کشور با سطح افزایش دستمزدها انطباق نداشته و قدرت خرید به یک سوم تا یک چهارم کاهش پیدا کرده، این اتفاق در توانمندی نیروی کار هم تاثیر گذاشته است. البته بسیار مشهود است که اختلاف تصاعدی بین هزینه‌های جاری و درآمد، موجب دل زدگی نیروی کار نسبت به استخدام‌های جدید شده است. از سوی دیگر، با توجه به سخت تر شدن شرایط اقتصادی با حقوق ماهانه، امکان از دواج و تشکیل خانواده و نیز تهیه ملزومات اولیه زندگی هم امکان پذیر نیست. خرید مسکن و خودرو دست نیافتنی به نظر می‌رسد و تمایل نیروی کار برای فعالیتهای صنعتی کاهش یافته و در صدد پیدا کردن شغلی با حقوق بیشتر و کار کمتر است، به طوری که بسیاری از افراد جذب شغل های مجازی، معاملات رمزارز و اشتغال در اسنپ و تپسی شده و آن را به مشاغل رسمی ترجیح می‌دهند، از این رو مافزایش دستمزدها را فراتر از قانون وزارت کار تعیین کرده ایم و مانند بسیاری از کسب و کارهای صنعتی دستمزدها را تا ۴۵ درصد افزایش داده ایم.

به نظر شما چگونه می‌توان پتانسیل نیروهای انسانی را مورد سنجش قرار داد؟

سهم نیروی انسانی در قیمت تمام شده در صنایع مختلف متفاوت است. در برخی از صنایع مانند صنایع غذایی، این درصد کمتر از ۷ درصد است، در حالی که در صنایع قطعه سازی این میزان به ۳۰ درصد هم می‌رسد، بر این اساس می‌توان پتانسیل جذب نیروی انسانی را در صنعت بر اساس این شاخص؛ یعنی سهم دستمزد در هزینه تمام شده سنجید. علاوه بر این، یک فضای رقابتی بین صنایع برای جذب نیروها فراهم می‌شود که شرایط را برای تولید کنندگان دشوار می‌کند، بر این اساس با توجه به مهاجرت خیل عظیم افراد تحصیل کرده و ماهر و حتی افراد با مهارت‌های کمتر به نظر می‌رسد که در آینده با بحران بیشتری در جذب نیروی انسانی روبه‌رو خواهیم بود. موضوع قابل توجه اینک، هم اکنون نیروهای انسانی از کشورهای تاجیکستان و افغانستان وارد کشور می‌شوند و تمام تلاش خود را برای نمایش بهترین عملکرد به منظور تامین امنیت شغلی خود انجام

می‌دهند، از این رو شرکت‌ها از کار آنان راضی بوده و به جذب آن‌ها اقدام می‌کنند؛ نیروهایی که فعلا سطح توقع کمتری داشته و از راندمان بالاتری برخوردار هستند. دولت نیز در حال تنظیم قوانینی است تا شرایط برای جذب آنان راحت تر شود، ولی باید بدانیم که بی توجهی به برنامه ریزی اشتغال می‌تواند زنگ خطری برای آینده اشتغال جوانان کشور باشد.

مطالبات قطعه سازان از خودروسازان چه خسارت‌هایی را به همراه داشته است؟

هم اکنون میزان مطالبات سر رسید شده قطعه سازان از خودروسازان حدود ۲۴ هزار میلیارد است، اما نکته اعتراضی این است که زمانی که تورم به این اندازه نبود، خودروسازان در قراردادهای تسویه حساب ۱۲۰ روزه را تعیین کردند. در حالی که با تورم‌های ۴۰ درصدی سالیانه، ۱۲۰ روز؛ یعنی یک سوم سال و کاهش ۱۳ درصدی ارزش پول قطعه ساز که با سوددهی قطعه ساز سازگار نبوده و مجموعه قطعه سازان را روز به روز ضعیف تر می‌کند. از سوی دیگر، با توجه به نگرانی بی اساس دولت و اعمال نظر نسبت به قیمت‌های دستوری خودرو، صنعت خودرو و با زیان مواجه شده است، در حالی که دولت می‌تواند با تدوین برخی از سیاست‌ها مانند تنظیم عرضه و تقاضا، دلالی را حذف و شرایط را بهتر کند. در حال حاضر که انحصار خودرو با موافقت با واردات خودرو و حتی واردات خودروی دست دوم شکسته شده، دیگر بحث رانت و انحصار در این صنعت بسیار کمرنگ است، از این رو قیمت گذاری باید آزاد باشد. اگر خودرویی قادر به رقابت نیست، باید حذف شود. این شرایط را باید آزاد کرد تا دست شرکت‌های خودرو ساز باز شده و فشار مضاعفی به شرکت‌های قطعه ساز وارد نکنند. با توجه به مباحث جدید مانند واردات خودروی برقی که وزیر فعلی تعریف کرده اند، دوباره بازار به روی کشور چین باز می‌شود و بدون اینکه زیرساخت‌های آن را فراهم کنند، می‌تواند با تصمیمات هیجانی و بدون برنامه ریزی بلندمدت، لطامت جدیدی به صنعت خودرو وارد سازد. خیلی از شرکت‌ها از جمله شرکت پیک افروز غرب باید به این فکر کنند که با چرخش به سمت خودروی برقی و حذف موتورهای احتراق داخلی، صنعت آن‌ها در حال تغییر است، چرا که تمام تولید کنندگان قطعات موتوری باید به فکر جایگزینی قطعات و تولیدات جدید باشند، در غیر این صورت در بلندمدت، ادامه کار سخت تر خواهد شد. مطابق با هدف گذاری کشورها برای تولید صد درصدی خودروی برقی تا سال ۲۰۳۰ میلادی، دیر یا زود این خودروها به بازار کشورمان وارد خواهد شد، بر این اساس قطعه سازان باید خود را با شرایط جدید هماهنگ و قطعات جدید را جایگزین نمایند.

و سخن آخر...

در شرایط سخت و بحرانی، کشور همیشه چشم امید به کار آفرینانی واقع بین و مثبت اندیش دوخته است که فارغ از چالش‌ها؛ موفقیت خود، شرکت و کشورشان اولویت اولشان باشد. تلاش آن‌ها بر این است که فعالیت موثری داشته باشند. بنده دست تمام افرادی که این وظیفه را بر عهده گرفته اند، می‌فشارم. امیدوارم سایه این افراد به عنوان سرمایه‌های اصلی کشور برقرار ماند و همیشه با انرژی و انگیزه همیشگی خود و به دور از شرایط محیطی سخت و متلاطم به تلاش و فعالیت موثر خود ادامه دهند. ■

مدیر بازرگانی شرکت پیک افروز غرب مطرح کرد

ایجاد فرصت‌های جدید تجاری با گسترش 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 از قبیل شرکت‌های GISP، عظام، جهان پارت آریا، اتحاد طلایی و... به بازار مصرف عرضه می‌شوند. طاهایی تصریح کرد: برای ایجاد جذابیت بیشتر و نیز با هدف ایجاد رضایت‌مندی بالاتر برای مصرف‌کنندگان 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 بازخوردهای مثبت مصارف این کیت و قیمت‌های رقابتی آن در مقایسه با رقبای سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص خواهیم داد. در خصوص ایجاد فرصت‌های تجاری جدید نیز، سعی در گسترش و توسعه محصولات در زمینه‌های کاری مشابه که با فعالیت‌های فعلی ما سنخیت بیشتری دارند و همچنین ایجاد زمینه‌های صادرات و معرفی برند خود به بازارهای جهانی داریم و امیدواریم که این پله از اهداف را نیز با موفقیت پشت سر بگذاریم.

به گفته وی، پیک افروز غرب، پیرامون توسعه برند و برندسازی اقدامات خوبی انجام داده که از آن جمله می‌توان به شرکت در نمایشگاه‌های داخلی قطعه‌سازی به‌طور مستمر و حضور در نمایشگاه‌های اتومبیلیتی روسیه اشاره کرد. همچنین نیازسنجی 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 هدف‌گذاری کرده‌ایم و امیدواریم که در سال آتی میزان فروش را تا دو برابر افزایش دهیم.

مدیر بازرگانی شرکت پیک افروز غرب گفت: پیشنهاد بنده به افتخار دوازدهم به این حوزه این است که شناسایی زیرساخت‌های اولیه، تقویت خود در آن حوزه‌ها و سپس کسب تجربیات تئوری و عملی در موارد مرتبط با زمینه کاری مورد نظر متقاضیان را مورد توجه قرار دهند، چرا که پس از آن، مسیر برای ورود به این حوزه هموارتر خواهد بود. ■

شرکت پیک افروز غرب، پیرامون ایجاد توسعه در امور بازرگانی در حوزه خرید، با شناسایی و ارتقای تامین کنندگان به منظور ایجاد توسعه در تامین و همچنین شناسایی بازارها و محصولات جدید در حوزه فروش و افزایش سهم بازار فعالیت داشته و این موارد را در دستور کار خود قرار داده است. این شرکت در ابتدای فعالیت در بازار افرمارکت به صورت مونوپل محصولات خودرویی را به شرکت سایپو عرضه می‌کرد، اما پس از درخواست‌های بسیار از سایر مشتریان بر آن شد تا محصولات خود را با برند خود (PAG) به بازار عرضه کند. از آنجایی که این محصولات در خطوط خودروسازان استفاده می‌شد، در بازار افرمارکت 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 برند مارکتینگ بیشتر مورد استفاده قرار می‌گیرند.

مهندس سید محسن طاهایی، مدیر بازرگانی شرکت پیک افروز غرب در خصوص چگونگی آغاز به کار خود در این شرکت گفت: در ابتدا مدتی در واحد کنترل کیفیت شرکت پیک افروز غرب به عنوان بازرس قطعات و تامین کنندگان در تهران فعالیت داشتیم و بعد از یک سال در واحد بازرگانی در قسمت امور قطعات خودرویی (OEM) مشغول به کار شدم. این شرکت در آن زمان دارای دو فاز از جمله "تولید تجهیزات جوشکاری و برشکاری" و "قطعات و اقلام خودرویی" بود که با شرکت‌های سایپو و ایران خودرو همکاری داشت. بعد از حدود ۴ سال، مسئولیت‌های هر دو فاز در واحد بازرگانی به بنده محول شد و سال ۱۳۸۷ با عنوان مدیر بازرگانی در این مجموعه به ادامه فعالیت پرداختم.

وی با اشاره به اینکه در بخش بازرگانی این شرکت ۵ نفر به صورت تمام‌وقت و یک نفر هم‌پارموقت 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 بازرگانی و تسلط نسبی اجرای این امور باشند. نیروهای این واحد طبق نیازمندی‌های مذکور پس از گزینش، ضمن آموزش‌های اولیه، کار با نرم‌افزارهای مربوطه را فرا می‌گیرند و در ادامه، با آشنایی و استفاده از دندور لیست شرکت، در حوزه تامین کنندگان و مشتریان در فعالیت‌های مرتبط مشغول به کار می‌شوند.

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

مدیر کارخانه و تضمین کیفیت شرکت پیک افروز غرب عنوان کرد عدم ورود کالاهای خارجی با افزایش کیفیت تولیدات ایرانی

رضا افغانی

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 پیک 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 خودروسازان به خوبی به ایفای نقش بپردازد. مهندس سیروس امامی منش، مدیر کارخانه و تضمین کیفیت شرکت پیک افروز غرب در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» به تشریح اهم اقدامات این شرکت پرداخته که ماحصل آن را می‌خوانیم.

به برنامه‌ریزی دقیق و محاسبه آنالیز (نیروی انسانی و مواد اولیه)، جذب نیروی انسانی ماهر و متعهد، آموزش پرسنل (افزایش سطح مهارت)، ارتقای سطح تکنولوژی، استفاده از ماشین‌آلات جدید، به کارگیری سیستم‌های مدیریت کیفیت و به روز دنیا، ایجاد انگیزه در پرسنل (پرداخت اکوردهای تولید و مناسب‌های ویژه)، تجزیه و تحلیل فعالیت‌های سطح شرکت و شکایات مشتری و همچنین تجزیه و تحلیل عوامل خرابی چه داخلی و چه خارجی، کاهش هزینه‌های خرابی و افزایش کارایی و اثربخش نمودن فعالیت‌ها اشاره کرد.

در جهت افزایش ظرفیت تولید در این شرکت چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟ تولید محصولات پیک 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، پیک افروز غرب اقدام به افزایش ظرفیت تولید می‌کند. شایان ذکر است، افزایش تولید به نسبت سال‌های گذشته فقط وابسته به تعداد نبوده، بلکه این شرکت در خصوص تنوع محصول (سبد کالا) نیز اقدامات خوبی از جمله تولید قطعات برای شرکت‌های خودروسازان (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.

هم‌اکنون 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 پیک افروز غرب شروع به فعالیت کرده‌اید و در حال حاضر به عنوان مدیر کارخانه و تضمین کیفیت چه وظایفی را بر عهده دارید؟

حدود ۲۸ سال به عنوان مدیر کارخانه و تضمین کیفیت در شرکت پیک 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، ایمنی و بهداشت، حراست و نگهداری وجود دارد که هر کدام از این واحدها به بخش‌های مجزایی تقسیم می‌شوند. مدیریت کارخانه به کلیه فرآیندهایی که در این واحدها جریان دارد، نظارت دارد و 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 کنترل های هر اپراتور توسط مسئولان قسمت ها باز کنترل می شوند.

سطح ۳) کنترل توسط بازرسان کنترل کیفیت همچنین واحد کنترل کیفیت در کلیه مراحل کنترل کالای ورودی، قطعات نیم ساخته، مونتاژ، کنترل نهایی و بسته بندی مطابق با دستورالعمل ها، نقشه و طرح کنترل را (CP) انجام می دهد. شرکت پیک افروز غرب به منظور دستیابی به کنترل مورد نظر، بیشتر به تحت کنترل بودن فرایندها تاکید داشته و تلاش می کند که قابلیت فرایند (CPK) به بالای ۱/۳۳ برسد. ناگفته نماند، به منظور بهینه سازی ارزیابی کار، زمان و مواد، بررسی انجام و تمام فعالیت ها و میزان مواد مصرفی، تحت نرم افزارهای خاص مورد ارزیابی و تجزیه و تحلیل قرار می گیرد. واحد کنترل کیفیت با نظارت و اجرای دقیق و صحیح کلیه الزامات مشتریان در قالب نقشه ها، مستندات و الزامات استاندارد IATF مطابق دستورالعمل های تعریف شده عمل کرده و با توجه به اختیاری که تفویض شده است، هر کجا فرایندی دارای مغایرت بود، توقف تولید اعلام شده و مانع از تولید بدون کیفیت یا ضایعات می شود. به منظور اجرای این مهم، سازمان از روش های نوین (نرم افزارهای تحت وب) کلیه فعالیت های بازرسان و پرسنل مرتبط را رصد و تمامی عوامل عدم انطباق یا انحراف از نقشه ها و مدارک را بررسی، تجزیه و تحلیل می کند و در صورت لزوم جلسه واکنش سریع تشکیل می دهد.

و سخن آخر...

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

اسمی (سه شیفت کاری)، تولید کلیه سفارش های واحد فروش، افزایش بهره وری و کارایی پرسنل و ماشین آلات، کاهش و حذف ضایعات تولید و افزایش سطح کیفیت محصولات می باشد.

به منظور جذب نیروی انسانی متخصص چه برنامه هایی دارید؟

شرکت پیک افروز غرب در خصوص جذب نیروهای متخصص اقدامات بسیار مناسبی انجام داده که از مهمترین آن ها می توان به ارتباط با خانه صنعت و معدن، مراکز آموزش فنی و حرفه ای، دانشگاه ها، سازمان های کارایی، استفاده از اپلیکیشن های اجتماعی و... اشاره کرد که به مادر پشبرد اهداف مورد نظر یاری رسانده است.

طراحی، نظارت و بهینه سازی محصولات تولیدی پیک افروز غرب بر چه اساسی انجام می شود؟

طراحی در شرکت به دو صورت انجام می شود:
حالت اول: مطابق با نقشه فانتکشنال مشتری و مهندسی معکوس محصولات، تهیه کلیه مستندات، نقشه های اجزاء و الزامات استاندارد، SURVEY PLAN و دیگر الزامات مشتری، نمونه های CKD، طراحی فرایندها و اجزاء انجام می شود.

حالت 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 عملکرد، نیازهای مشتری را بهتر پاسخگو خواهد بود.

یکی از عوامل مهم در افزایش کیفیت محصولات، کنترل کیفیت است. در این زمینه چه تدابیری اتخاذ کرده اید؟

نظارت و کنترل در شرکت بر اساس مدارک تهیه شده توسط واحد مهندسی صورت می گیرد.

کنترل هادر شرکت در سه سطح انجام می شود:

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



مدیر واحد فنی مهندسی شرکت پیک افروز غرب

پروژه خودکفایی تولید بلبرینگ در دستور کار قرار دارد

مهدیه شهسواری



معمولاً شرکت‌هایی که بر پایه دانش استوار نباشند و تولیدات آن‌ها خواسته‌های اولیه مشتری را به طور کامل مرتفع نکند، جایگاه واحد تحقیق و توسعه در آن‌ها کم رنگ خواهد بود

۶۰

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
آبان ۱۴۰۳ • شماره ۸۴

همچنین به منظور ساخت دستگاه‌های اندازه‌گیری، پارامترهای مورد نظر مشتری شرکت پیک افروز غرب همواره پیشرو و صاحب نظر است. احمدی با تاکید بر اینکه برای پایداری موفقیت در هر واحد از یک شرکت تولیدی، همواره باید در به روز رسانی دانش و اطلاعات فردی کوشا بود، اذعان کرد: یکی از ویژگی‌های مهم افراد، مسئولیت‌پذیری نسبت به وظایف محول شده و حتی احساس مسئولیت نسبت به مسائل غیر محوله اما بارز برای شرکت است.

وی به نقش واحد فنی مهندسی در پیوستن شرکت پیک افروز به مجموعه شرکت‌های دانش بنیان استان در زمینه تجهیزات آزمایشگاهی اشاره کرد و افزود: تهیه و ارائه مدارک مربوطه در این زمینه و همچنین پیگیری این پروژه تا به سرانجام رسیدن آن بر عهده این واحد بوده است.

مدیر واحد فنی مهندسی شرکت پیک افروز غرب در پاسخ به این سوال که "به منظور تولید فناوری‌های جدید و افزایش بهره‌وری در این شرکت، واحد فنی مهندسی چه تدابیری اتخاذ کرده است؟" گفت: خودکفایی در زمینه قطعات زیر مجموعه همیشه در این واحد از اهمیت بالایی برخوردار بوده، به طوری که ابتدا تولید فنرهای استفاده شده در مجموعه تسمه سفت‌کن‌ها به خودکفایی رسیده و هم‌اکنون پروژه خودکفایی تولید بلبرینگ نیز در دستور کار قرار دارد.

احمدی با اشاره به اینکه برخی از شرکت‌ها آن‌طور که باید به واحد تحقیق و توسعه اهمیتی نمی‌دهند، گفت: معمولاً شرکت‌هایی که بر پایه دانش استوار نباشند و تولیدات آن‌ها خواسته‌های اولیه مشتری را به طور کامل مرتفع نکند، جایگاه واحد تحقیق و توسعه در آن‌ها کم رنگ خواهد بود.

وی به برنامه‌های مورد نظر واحد فنی مهندسی شرکت پیک افروز غرب اشاره کرد و گفت: پروژه خودکفایی تولید بلبرینگ در دستور کار این واحد قرار گرفته که در این راستا زمینه‌ای برای احداث خط تولید خریداری شده و هم‌اکنون در حال ساخت سوله است. به منظور خرید خطوط سنگ‌زنی و مونتاژ نیز در حال بررسی شرکت‌های سازنده ماشین‌آلات هستیم.

مدیر واحد فنی مهندسی شرکت پیک افروز غرب در پایان افزود: در یک واحد تولیدی برای حرکت در جهت پیشرفت همواره باید تمامی پرسنل نسبت به وظایف خود احساس مسئولیت داشته و به صورت یک تیم یکپارچه و هماهنگ فعالیت‌های خود را انجام دهند. ■

شرکت پیک افروز غرب با ۲۵ سال سابقه در تولید قطعات خودرو و فعالیت ۱۵ ساله در زمینه تولید تسمه سفت‌کن‌های موتور، اولین شرکت در این حوزه بوده که قطعات مربوطه را خودکفا کرده و با سابقه و تجربه زیادی که از جزئیات قطعات و طراحی آن‌ها دارد، قادر است که با دریافت مشخصات فنی سیستم درایو یک موتور؛ تسمه سفت‌کن، غلطک‌ها و قطعات مورد نیاز مربوطه را طراحی و تولید نماید. در این میان، نمی‌توان فعالیت‌ها و اقدامات واحد فنی مهندسی شرکت پیک افروز غرب در دستیابی به اهداف مورد نظر را نادیده گرفت.

مهندس محمد احمدی، مدیر واحد فنی مهندسی شرکت پیک افروز غرب و فوق‌لیسانس مکانیک دانشگاه تهران با بیان اینکه از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود در شرکت پیک افروز غرب را آغاز کرده، گفت: در حال حاضر نظارت بر واحدهای دستگاه‌سازی و قالب‌سازی شرکت و همچنین ارتباط با شرکت‌های ساپکو، ایران خودرو، مگاموتور، سایپا و کادک را بر عهده دارم.

به گفته وی، در واحد فنی مهندسی شرکت پیک افروز غرب ۱۰ نفر به صورت مستقیم و حدود ۱۵۵ نفر به صورت غیرمستقیم (پیمانکاران خارجی) و در واحد تحقیق و توسعه شرکت نیز ۴ نفر در تهران و ۶ نفر در کارخانه مشغول به فعالیت هستند. همچنین با توجه به زمینه فعالیت همکاران در واحد فنی مهندسی، آموزش‌های لازم مانند دوره‌های نرم‌افزار (سایلد و برنامهنویسی B و...) دوره‌های مربوط به استانداردهای ISO یا DQS مانند خطاناپذیرسازی و... و همچنین دوره‌های سخت‌افزاری مانند جوشکاری آرگون و... صورت می‌گیرد. شایان ذکر است، به پرسنلی که استعداد و علاقه بیشتری در برخی از فعالیت‌ها دارند، تا حد امکان اجازه آزمون و خطا داده شده است.

مدیر واحد فنی مهندسی شرکت پیک افروز غرب با اشاره به اینکه فعالیت اصلی شرکت در زمینه ساخت تسمه سفت‌کن‌ها و هرزگردهای خودرویی است، اظهار کرد: در جهت بهبود عملکرد قطعات فوق‌معمولاً تسمه سفت‌کن‌هایی که در خودروهای به روز دنیا استفاده می‌شود، مورد بررسی قرار می‌گیرد. در این راستا طرح جدیدی برای تسمه سفت‌کن خودروی ۲۰۶ طراحی و ساخته شد و پس از اخذ گواهی ثبت اختراع به ایران خودرو ارائه گردید که هم‌اکنون به عنوان جایگزین قطعه اصلی استفاده می‌شود.



در این بخش می خوانیم:

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

مدیرعامل شرکت راهسازی و عمران ایران تاکید کرد

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

احمد رضا صباغی

آزادراه شاهچراغ (شیراز-اصفهان) که در تاریخ ۲۰ مهر ماه سال ۱۴۰۲ با حضور حجت الاسلام والمسلمین ابراهیم رئیسی، ریاست جمهوری اسلامی ایران افتتاح شد، یکی از مهمترین و شاخص ترین پروژه های عمرانی کشور است که نقش به سزایی در کوتاه کردن مسیر شیراز به اصفهان هم به لحاظ رفت و آمد مسافر و هم از نظر ترانزیتی و جابه جایی کالا دارد. به منظور بررسی دقیق فعالیت های این پروژه مهم با دکتر علی معایر، مدیرعامل شرکت راهسازی و عمران ایران و مجری اصلی اجرای آزادراه شاهچراغ، گفت و گویی انجام داده ایم که ماحصل آن را می خوانیم.

حدود ۶ ساعت و ۳۰ دقیقه است که با بهره برداری از این آزادراه حدود ۲ ساعت در زمان سیر صرفه جویی خواهد شد. از دیگر مزایای این طرح می توان به کاهش مصرف سوخت که در برآورد اولیه در متوسط دوره، تقریباً بالغ بر ۱۳۰ میلیون لیتر است، کم شدن تصادفات جاده ای و تلفات انسانی، کاهش استهلاک خودرو، افزایش ظرفیت گردشگری در طول مسیر از این درخواست تاسده به طول ۱۰۷ کیلومتر مانند قلعه ساسانیان سد ۲ هزار ساله ایزدخواست در سرحد استان فارس، دریاچه و سد ملاصدرا، بخش دوم سده به تنگه خیاره بعد از سد رودخانه کر به موازات آزادراه به طول ۸۰ کیلومتر، جنگل های بنا بلوط، آبشار تنگه براق، آبشار مارگون، دریاچه و سد دوروزن اشاره کرد. فارغ از مزیت های اشاره شده، از دیگر ظرفیت های سرمایه گذاری در مسیر آزادراهی می توان به احداث ۱۰ نقطه برای ارائه خدمات رفاهی در حال ساخت و ۷ نقطه گردشگری ساخته شده، اشاره کرد.

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

این آزادراه دارای 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 ساختمان های خاص نظارتی مانند پلیس، اورژانس، امکانات خدماتی و انتظامی که تقریباً بالغ بر ۶ هزار مترمربع ساختمان برآورد می 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 منحصراً به فرد بودن این آزادراه را به لحاظ اقلیمی نشان می دهد. در موضوع ابنیه فنی، تقریباً ۶۸۴ دستگاه پل های تیپ و همسان داریم، ۵۷ دستگاه پل های خاص و تقاطع های غیر همسطح با توجه به دسترسی هایی که در شهرهای نزدیک داریم که از آن ها استفاده می کنند و تقریباً ۳۵ کیلومتر دیوار حائل که به عنوان حداقل هادر حوزه فنی و مهندسی ساخته شده است.

در موضوع فعالیت های شاخص، با احتساب قطعه هفتم بالغ 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 بتن ریزی برای ابنیه فنی داشتیم که به همین جهت



لطفاً در خصوص کلیات اجرای پروژه آزادراه شاهچراغ (شیراز-اصفهان) و مزیت های آن توضیح دهید.

از نظر بنده، آزادراه شاهچراغ را می توان در ۵ بخش بررسی کرد که شامل مزایای کلی طرح، ماهیت وجودی پروژه، فنی-مهندسی و اجرای پروژه، گردشگری و رفاهی، قراردادی و حقوقی و پیمانی می شود. این آزادراه تکمیل کننده کریدور شمال به جنوب کشور خواهد بود و از کریدورهای اصلی شبکه آزادراهی کشور است که بخش اعظم آن در سال های 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 دریای شمال به دریای جنوب متصل خواهد شد. از دیگر مزایای اجرای این پروژه، کاهش کیلومتر موجود زیربار ترافیک محور شیراز به اصفهان است که به صورت چهار خطه در دست بهره برداری قرار دارد و تقریباً حدود ۴۷۰ کیلومتر در قسمت شمال شرق استان فارس و شهر شیراز تعریف شده است. با بهره برداری از این آزادراه، میزان مسافت محور شیراز-اصفهان به ۳۴۰ کیلومتر کاهش پیدا کرده که تفاضل کیلومتر از حال حاضر با بهره برداری از این آزادراه تقریباً ۱۳۰ کیلومتر خواهد بود. هم اکنون زمان مسیر بین شهرهای شیراز تا اصفهان

این آزادراه نسبت به سایر آزادراه‌های کشور شاخص شد. البته نباید از ذکر این نکته مهم غافل شویم که طولانی‌ترین روسازی بتنی در کشور از نظر طول و سطح را در این آزادراه انجام دادیم که شامل یک میلیون و ۵۰۰ هزار مترمربع در سطح و ۵۰ 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 را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

هوشمندی در موضوع مطالعات بازرگاری و تعامل بسیار خوبی بین ارکان پروژه از پیش‌نهادهای پیمانکار تا تأیید مشاور و ابلاغ کارفرما انجام شده است. این تعاملات منجر به ایجاد هماهنگی و هم‌سویی شده تا بتوانیم مهندسی ارزش را در این پروژه اجرایی کرده و به نوعی آن را به صورتی اقتصادی - عملیاتی کنیم. در بحث مطالعات و بازرگاری تقریباً ۵ دستگاه تونل بالغ بر ۶ هزار متر طول حذف تونل و بالغ بر سه دستگاه ابنیه فنی خاص داشتیم. وجه تمایز 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، ظرفیت‌های خوبی را شناسایی کنیم. 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 (شیراز - 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 ماشین‌آلات و تجهیزات در این آزادراه مورد استفاده قرار گرفته که مهمترین آن‌ها شامل ۱۳ دستگاه سنگ‌شکن و ۹ دستگاه کارخانه اسفالت 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 غیرمستقیم در این پروژه فعال بودند که در بین آن‌ها تنوع قومیتی از نقاط مختلف کشور مشاهده می‌شود. در حوزه اجرایی، پل خاص شهید سلیمانی در این آزادراه با روسازی بتنی که دارد، بسیار شاخص است و رکوردمناسب و توان مهندسی بالایی برای ساخت این پل ثبت شد. طول این پل ۲۶۴ متر است و تا به امروز مرتفع‌ترین پل آزادراهی کشور لقب دارد که از کف رودخانه تاروی عرشه ۱۱۰ متر ارتفاع این پل است. در این پل به صورت تک پایه سگمنتال کار انجام شده و باروش شاریواز صفر تا ۱۰۰ این پروژه بومی‌سازی شده است. ناگفته نماند، تا قبل از ساخت این پل، ادوات و خودروهای مصالح‌بر مورد نیاز برای ساخت آزادراه حدود ۲۷ کیلومتر از جاده خاکی عبور می‌کردند.

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

در مسیر این آزادراه ۷ نقطه گردشگری شامل سد ملاصدرا و دوروزن، آبشار تنگ‌براق، مارگون، بهشت گمشده، دشت و باغ بیضا و دشت کامفیروز قرار دارد. همچنین جنگل‌های بلوط، رودخانه‌های متعدد و کوه‌های پوشیده از برف، بخش دیگری از اماکن گردشگری در مسیر آزادراه شاهچراغ است.

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

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

شرکت راهسازی و عمران ایران و شرکت سد پارس گستر، جزو شرکت‌های تراز اول راهسازی کشور و مورد وثوق وزارت راه و شهرسازی هستند. در واقع 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، ۱۳۹۰ و ۱۳۹۲ بود. باید اشاره کرد که نظارت بر اجرای کار پیمانکاری توسط دو مجموعه مهندسی مشاور صورت گرفت که در بخش اول، مهندسی مشاور فرادید و در بخش دوم، مهندسین مشاور پل رود، راهبری کنترل و نظارت داشتند. برآورد کل مالی برای اجرای این طرح حدود ۸ هزار میلیارد تومان است که ۶ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان تا به امروز هزینه شده و تنها یک هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان باقی مانده که شامل تحقق ۵۰ سهم دولتی، ۴۰ سهم وزارت دفاع و ۱۰ سهم شرکت صدر است. البته نباید از ذکر این نکته مهم غافل شد که اگر بخوایم امروز پروژه را به‌روز کنیم، ارزش آن بالغ بر ۲۵ هزار میلیارد تومان است. به طور قطع 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 ثبت پلاک خواهد بود. در این آزادراه، ۱۲ دوربین نظارتی و کنترلی داریم که در ۴ نقطه برای راهدارخانه‌ها و ۳ نقطه برای پلیس راه تعریف شده است. البته ۷ نقطه هم برای موضوع اورژانس در این آزادراه در نظر گرفته شده است.

و سخن آخر...

مجدداً 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 متمادی استفاده خواهد کرد و بنده امیدوار هستم که روز به روز شاهد افتتاح طرح‌های زیرساختی و زیربنایی در کشور عزیزمان باشیم. کلام خود را با این بیت شعر به پایان می‌رسانم که:

((خدا یا چنان کن سرانجام کار تو خشنود باشی و ما رستگار)) ■

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



مدیر عامل شرکت سپهران ریل تاکید کرد

خصوصی سازی واقعی و افزایش بهره‌وری نیاز امروز صنعت ریلی

عرفان فغانی

دهمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل و صنایع ریلی تهران اخیراً در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد که حضور شرکت‌های فعال در صنعت ریلی کشور در این دوره از نمایشگاه نسبت به سال‌های گذشته پررنگ‌تر بود. یکی از شرکت‌های فعال ریلی در این دوره از نمایشگاه، شرکت سپهران ریل بود که به منظور بررسی و قیاس نمایشگاه امسال با سال‌های گذشته و همچنین مطلع شدن از دستاوردهای این شرکت ریلی، گفت‌وگویی با مهدی جمشیدیان، مدیر عامل این شرکت انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

همچون محوطه‌های ریلی به منظور عملیات تخلیه، بارگیری و انبارش گام برداشته است.

با توجه به اتمام دهمین نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل و صنایع ریلی، شیوه برگزاری و میزان مشارکت فعالان ریلی در این نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در نمایشگاه امسال، شاهد افزایش تعداد سالن‌ها و غرفه‌ها نسبت به سال گذشته بودیم که نشان‌دهنده حضور شرکت‌های داخلی و خارجی بیشتر نسبت به سال قبل است. همچنین حضور بازدیدکنندگان خارجی از کشورهای جدیدی مانند هند، پاکستان و کشورهای حاشیه خلیج فارس، نسبت به سال گذشته رشد چشمگیری داشت. در این نمایشگاه تفاهم‌ها و تعاملات بیشتری نسبت به سال گذشته برای شرکت سپهران ریل اتفاق افتاد، به‌طوری که چندین تفاهم‌نامه و قرارداد بین‌دو طرفه در طول مدت برگزاری نمایشگاه منعقد شد. از سوی دیگر، حضور کمرنگ شرکت‌های لوکوموتیوی در این دوره از نمایشگاه کاملاً مشهود بود که باید برای برطرف کردن این نقص در دوره‌های آتی نمایشگاه، برنامه جامع و کاملی تدوین شود. در نمایشگاه امسال شاهد حضور بیشتر و فعال‌تر ذی‌نفعان از جمله شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی، صاحبان کالا، تولیدکنندگان، شرکت‌های تعمیر و نگهداری و سایر ارائه‌دهندگان خدمات وابسته بودیم. مهمترین شاخصه در نمایشگاه امسال، تاکید بر مشوق‌های سرمایه‌گذاری در بخش صنعت بوده است.

مهمترین دستاورد شرکت در سال ۱۴۰۱ و ۶ ماه نخست سال ۱۴۰۲ چه بوده است؟

افزایش ناوگان ملکی به ۳۰۰ عدد و رشد سهم در حمل ریلی داخلی و ترانزیت، حضور فعال در ترانزیت با بهره‌مندی از واگن‌های ویژه حمل کانتینر با طول بارگیری ۸۰ فوت و راهاندازی بخش فورواردری و



در خصوص چگونگی آغاز به کار شرکت سپهران ریل توضیح دهید.

این شرکت به عنوان بازوی ریلی یکی از شرکت‌های حمل‌ونقل لجستیکی بین‌المللی در ایران ثبت و فعالیت خود را از سال ۱۳۹۹ آغاز کرده است. شرکت سپهران ریل با انعقاد قرارداد ۶۰۰ دستگاه واگن با تولیدکنندگان داخلی، نسبت به انجام عملیات فورواردری بر پایه ریل با بهره‌مندی از امکانات، تجربه و تخصص سایر شرکت‌های هم‌گروه خود اقدام کرده است. بخش اول قرارداد مذکور شامل طراحی و تولید ۵۰ دستگاه واگن ویژه حمل کانتینر با طول بارگیری ۸۰ فوت و به وزن ۶۶ تن بوده که این مهم برای اولین بار با سرمایه‌گذاری سپهران ریل و به دست توانمند طراحان و تولیدکنندگان کشور عزیزمان ایران انجام شد و نقطه عطفی در تولید واگن‌هایی با کاربری خاص، حمل تخصصی کانتینر و محمولات طولی از طریق ریل بوده است. این شرکت در ادامه در زمینه سرمایه‌گذاری در بخش زیرساخت‌هایی





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

چه چشم اندازی برای توسعه صنعت ریلی در کشور متصور هستید؟

با شرایط فعلی و عملکرد راه آهن کشور در سال های اخیر، متأسفانه صنعت ریلی رشد قابل توجهی نداشته و باید این مساله را جبران کرد و حرکت رو به جلو آغاز شود. باید در برخی از بخش های اصلی این صنعت بازنگری هایی انجام شود. در بخش توسعه ناوگان می توان به تسهیلات

دولتی از جمله ماده ۱۲، تبصره ۱۸ و ۱۹ و همچنین تضامین شرکتی به منظور اخذ تسهیلات اشاره کرد. در بخش زیرساخت ها به دلیل کاهش بودجه های نگهداری خط، هر روز شاهد پایین آمدن سرعت بازرگانی و حتی افزایش سوانح هستیم که لازمه آن، تامین بودجه کافی و واگذاری کار به پیمانکاران واجد صلاحیت است.

در شرایط کنونی صنعت ریلی کشور با چه چالش هایی مواجه است و مهمترین نیاز این صنعت برای توسعه و پیشرفت را چه می دانید؟

کاهش علاقه به سرمایه گذاری در این صنعت به دلیل بازدهی پایین سرمایه گذاری و محقق نشدن تسهیلات اشاره شده در سوال قبل از آن جمله می باشد، عدم تعامل موثر راه آهن با بخش خصوصی به خصوص در سال های اخیر که امید است با حسن ظن و تغییر رویکرد مدیران ارشد راه آهن، روابط بهبود یابد، نزول هر روزه چرخه سیر به دلیل نبود لوکوموتیو کافی و ترافیک بالا در مسیرهای تک خطه که علاوه بر کاهش درآمد شرکت های حمل ریلی، افزایش زمان سیر بازرگانی و عدم

رضایت صاحبان کالا در بخش حمل ریلی داخلی و ترانزیت را به همراه خواهد داشت، از جمله چالش هایی است که صنعت ریلی کشور با آن مواجه است. شایان ذکر است، سرمایه گذاری در بخش نیروی کشش و همچنین واگن های جدید، دوخطه کردن مسیرهای پر ترافیک جهت افزایش بهره وری سیر واگن ها، حضور شرکت های جدید و چابک 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 بهره وری ایجاد خواهد شد که سرمایه گذاری بیشتری را به دنبال خواهد داشت. وقتی سرعت رشد صنعت بالاتر خواهد رفت که رابطه بر اساس منطق و برد-برد باشد و منافع یک طرف موجب خسارت طرف دیگر نشود که جز با تعامل بر پایه حسن ظن و رفتار عقلایی محقق نخواهد شد؛ تغییرات مثبت چندماهه گذشته نیز در نتیجه چنین تعاملی است. ■

در بخش
زیرساخت ها
به دلیل کاهش
بودجه های
نگهداری خط، هر
روز شاهد پایین
آمدن سرعت
بازرگانی و حتی
افزایش سوانح
هستیم که لازمه آن،
تامین بودجه کافی
و واگذاری کار به
پیمانکاران واجد
صلاحیت است



رئیس هیات مدیره شرکت مهندسی رازمان کبیر تاکید کرد

کمبود نقدینگی

مهمترین چالش صنعت ریلی کشور

احمد رضا صباغی

دهمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل و صنایع ریلی تهران در تاریخ ۴ الی ۷ مهر امسال در محل دائمی نمایشگاه‌های بین المللی تهران برگزار شد که شرکت رازمان کبیر به عنوان یکی از شرکت‌های خصوصی موفق و پیشرو در صنعت ریلی ایران با حضور در این نمایشگاه، بار دیگر برخی از دستاوردهای خود را به معرض نمایش گذاشت. این شرکت با سابقه ۲۲ سال فعالیت در صنعت ریلی کشور در حوزه سیگنالینگ کارنامه درخشانی دارد. به منظور بررسی شرایط کنونی این شرکت و مطلع شدن از وضعیت نمایشگاه ریلی در سال ۱۴۰۲، گفت‌وگویی با مهندس آرژ زمانی‌راد، رئیس هیات مدیره شرکت مهندسی رازمان کبیر که فارغ التحصیل رشته مهندسی برق - مخابرات است، انجام داده‌ایم که ماحصل آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

یکی از مهمترین پروژه‌های این فهرست که حاصل بیش از دو دهه تحقیق و توسعه در حوزه اتوماسیون صنعتی (سیگنالینگ) می‌باشد، پروژه طراحی، ساخت و نصب و راه اندازی تجهیزات سیگنالینگ مترو گلشهر، شهر جدید هشتگرد (مهرستان) در ادامه خط ۵ متروی تهران و همچنین پیاده‌سازی سیستم کنترل مرکزی CTC برای پایش و نظارت بر خط این محور بوده است. از دیگر قراردادهای این شرکت در خطوط مترو می‌توان به پروژه تولید تجهیزات سیگنالینگ برای خط ۵ مترو تهران و تعمیر و نگهداری سیستم‌های سیگنالینگ در کلیه متروها و راه آهن جمهوری اسلامی ایران اشاره کرد. مهمترین دستاورد شرکت مهندسی رازمان کبیر در بازه زمانی عنوان شده، طراحی و تولید یک سیستم جدید مدار راه با قابلیت ارسال کدهای دیجیتال برای سیستم‌های On Board قطار می‌باشد.

با توجه به اتمام دهمین همایش صنعت ریلی، شیوه برگزاری و میزان مشارکت فعالان ریلی در این نمایشگاه را چطور ارزیابی می‌کنید؟

دهمین نمایشگاه صنعت ریلی نسبت به سال گذشته افت داشته است، چرا که در نمایشگاه پیشین، سالن‌های بیشتری به صنعت ریلی اختصاص داده شده بود، ولی امسال تعداد این سالن‌ها با کاهش مواجه شد که این امر نشان دهنده کاهش میزان مشارکت شرکت‌های مهم در زمینه صنعت ریلی است. از دیدگاه بنده و بررسی‌های آماری بازدیدکنندگان غرفه ما و دیگر غرفه‌های مجاور، تعداد بازدیدکنندگان اعم از مدیران، متخصصان و ذی‌نفعان این صنعت، کاهش داشته است. به طور کلی استقبال کمی، هم از نظر مشارکت کنندگان و هم از نظر بازدیدکنندگان صورت گرفته بود. به نظر بنده، این مهم باید توسط مسئولان امر مورد توجه قرار گرفته و برای رشد و تعالی هر چه بیشتر این صنعت حیاتی، اقدامات اساسی انجام شود. شاخصه مشترک تمامی نمایشگاه‌ها، نزدیکی بیشتر مشارکت کنندگان با مدیران صنعت، ذی‌نفعان و کارفرمایان است که دست‌اندرکاران نمایشگاه سعی در اجرای این هدف داشته‌اند.



در خصوص چگونگی تاسیس شرکت مهندسی رازمان کبیر توضیح دهید.

از سال ۱۳۷۴ فعالیت خود را در حوزه سیستم‌های سیگنالینگ (کنترل سیر و حرکت سیستم‌های ریلی) مترو و راه آهن آغاز کرده‌ام. در سال ۱۳۷۶ با همکاری جمعی از همکاران و متخصصان امر، شرکتی در حوزه تخصصی سیگنالینگ تاسیس کردیم که از سال ۱۳۸۰ با عنوان شرکت مهندسی رازمان کبیر، توسعه یافت و از آن زمان تاکنون نیز در صنعت ریلی مشغول به کار و توسعه خدمات فنی هستیم. شایان ذکر است، عمده فعالیت‌های ما طراحی، ساخت، تامین، نصب و راه اندازی و تعمیر و نگهداری تجهیزات سیگنالینگ می‌باشد. در پیشینه فعالیتی این شرکت، پروژه‌های متعددی در راه آهن و مترو، اجرا و عملیاتی شده که بیش از ۷۰ قرارداد از این فهرست، مربوط به قراردادهایی به کارفرمایی راه آهن جمهوری اسلامی ایران بوده است.

این شرکت چه پروژه‌هایی 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، تزریق نقدینگی در پروژه‌ها برای بهسازی و به‌روزرسانی سیستم‌های سیگنالینگ در خطوط موجود و همچنین ساخت و تولید این سیستم‌ها در خطوط جدید در راه‌آهن و مترو است. توسعه صنعت ریلی یکی از الزامات پیشرفت کشور بوده که فواید زیادی در بخشی از زندگی مردم خواهد داشت و قصور در این توسعه، باعث عقب‌افتادگی جامعه گردیده و نیاز به توجه ویژه و تلاش تمام‌قد 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 انباشته شدن مطالبات شرکت‌ها بخشی از فهرست بلند چالش‌ها و مشکلات این صنعت می‌باشد. علاوه بر این، مشکلات زیادی در مسیر توسعه حمل‌ونقل ریلی وجود دارد و بیشتر مراکز عمده بار کشور که اغلب در شهرهای بندری وجود دارند، به شبکه ریلی متصل نیستند و اتصال دادن این شهرها به شبکه راه‌آهن سبب توسعه و شکوفایی این بندرها خواهد شد. همچنین مشکلات و چالش‌های دیگری نظیر قدیمی بودن تعداد زیادی از ایستگاه‌های راه‌آهن، فرسوده بودن برخی واگن‌ها و خطوط راه‌آهن، کمبود لوکوموتیو و عدم وجود شبکه ریلی سریع‌السیر و غیره... در سیستم حمل‌ونقل راه‌آهن کشور وجود دارد که 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 یا احداث و راه‌اندازی در شهرهای جدید، از دیگر چالش‌های این صنعت است. البته این امر که مردم یک شهر و یا منطقه، پروژه کلنگ خوردن‌های را در محل زندگی خود ببینند که نزدیک به یک دهه از محل بودجه کشور و بیت‌المال خرج آن شده، ولی به بهره‌برداری نرسیده و گره‌ای از زندگی آن‌ها باز نمی‌کند، اصلاً خوشایند نیست و باعث دلسردی، بروز مشکلات و تبعات اجتماعی و اقتصادی می‌شود.

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

یکی از بخش‌های مهم سیستم حمل‌ونقل در اغلب کشورها که نقش زیربنایی و غیر قابل‌انکاری در توسعه پایدار و عرصه‌های گوناگون ایفا می‌کند، حمل‌ونقل ریلی است. این سیستم به دلیل مزایای نسبی که در مقایسه با دیگر بخش‌های حمل‌ونقلی مانند جاده‌ای، هوایی و دریایی دارد، سهم خاصی را در بخش حمل‌ونقل مختص خود کرده است. در اکثر کشورهای توسعه‌یافته و بیشتر کشورهای در حال توسعه، راه‌آهن یک مکانیزم مهم و کارآمد در زمینه حمل‌ونقل درون‌شهری و برون‌شهری محسوب می‌شود. در گذشته حمل‌ونقل بار در خطوط ریلی ۳ درصد مجموع حمل‌ونقل 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 زمره صنایع ریلی قابل‌اعتنای منطقه قرار داد که



به‌طور یقین درآمذایی ارزی قابل توجهی به ارمغان آورده و می‌تواند چرخ توسعه صنعت ریلی را در بخش بار و مسافر به خوبی و با سرعت به حرکت درآورد. شرایط امروز دنیای رقابتی است و برای ماندن و رقابت کردن باید فناوری به‌روز، سرعت در ساخت و قیمت تمام‌شده مناسب، احراز استانداردهای قابل قبول و کیفیت بالا در دستور کار برنامه‌ریزان و بهره‌برداران سیستم‌های ریلی قرار گیرد. در دو یا سه سال گذشته انتظار می‌رفت که شرایط اقتصادی کشور رو به بهبود حرکت کند، اما امسال به دلایل مختلف از جمله تحریم‌ها، کاهش سرمایه‌گذاری‌های خارجی، عدم تزریق بودجه کافی و...، شرایط فعالان صنعت ریلی وخیم‌تر شده و ادامه فعالیت خصوصاً برای بخش خصوصی سخت 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 مطرح‌شده، نشان از پتانسیل بالای صنعت ریلی در کشورمان دارد که با نامهربانی و مشکلات متعددی دست به گریبان است. از دیدگاه یک فعال بخش خصوصی عرض می‌کنم که در حال حاضر معدود 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. ■



توسعه صنعت ریلی
یکی از الزامات
پیشرفت کشور
بوده که فواید
زیادی در بخشی از
زندگی مردم خواهد
داشت و قصور در
این توسعه، باعث
عقب‌افتادگی
جامعه گردیده و
نیاز به توجه ویژه
و تلاش تمام‌قد
مسئولان دارد

بررسی چالش‌های حمل و نقل و لجستیک صنایع معدنی و فلزی

علی چنگیزی
مدیر حمل و نقل و انبارهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

برخوردار است. صنعت فولاد در کشور با سرعت قابل توجهی در حال توسعه است، از این رو 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 معادن و صنایع معدنی در کشورهای توسعه یافته، متناسب با نیاز این بخش توسعه پیدا می‌کنند. در واقع تولیدکنندگان با دسترسی به یک روش حمل و نقل مناسب، می‌توانند علاوه بر دریافت اقتصادی و پایدار مواد اولیه، با سرعت بیشتر و هزینه پایین‌تری محصولات خود را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهند. گفتنی است، در زنجیره فولاد منطقه گل گهر با توجه به اینکه حمل ماده اولیه از محل معادن تا واحدهای فولادسازی، فرآیندی با حجم بسیار بالاست، حمل و نقل و لجستیک از اهمیت به‌سزایی برخوردار است.

ضرورت توسعه خطوط ریلی

از آنجا که صنایع معدنی و فلزی در ایران پیشرفت چشمگیری داشته‌اند، برخوردار 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 جابه‌جایی آن از چه طریقی انجام شود، می‌تواند به سودآوری سازمان، مدیریت هزینه‌ها و زمان کمک بزرگی کند. به جز کارخانه‌هایی که در مجاورت یکدیگر قرار دارند می‌توانند با ایجاد پل‌تفرم نوار نقاله و انتقال مواد، بخشی از خوراک اولیه کارخانه‌ها را تامین کنند، در میان سیستم‌های مختلف حمل و نقلی، جابه‌جایی 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 راه آهن کشور ۱۴ هزار و ۲۶۸ 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 یک هزار 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 راه آهن باید رشد سالانه‌ای در



ناگفته پیداست که بخش حمل و نقل و لجستیک از چه اهمیت بالایی در صنایع مختلف برخوردار است. تصور 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 دو چندان جلوه می‌کند. بی‌تردید حمل حجم بالای مواد اولیه و محصولات این صنعت، به بخش لجستیک قدرتمندی نیاز دارد، اما شاید نخستین موضوع، وجود زیرساخت‌های مناسب و توسعه یافته باشد. شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر از جمله شرکت‌هایی است که با توجه به توسعه نامتوازن زیرساخت‌های حمل و نقل در مقایسه با توسعه پر سرعت صنعت فولاد کشور، چالش‌های متعددی را تجربه می‌کند که از لزوم توجه ویژه به توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل کشور و به خصوص حمل و نقل ریلی حکایت دارد.

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



حدود ۱۹ 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 می شود. با این حال، ارزیابی هانشان می دهد که سرعت سیر حمل ریلی در کشور می تواند بهتر از شرایط فعلی باشد. با توجه به سهم حدود ۷۰ درصدی بخش معادن و فلزات از کل حمل و نقل ریلی کشور، سرعت سیر فعلی بسیار پایین است. از آنجا که شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر بخشی از محصولات خود را صادر می کند و با توجه به اینکه ظرفیت حمل جاده ای محدود است و زیرساخت های جاده ای توان پاسخگویی به این حجم از حمل بار را ندارند، این شرکت در برهه هایی از سال با چالش ارسال و حمل بار به بندر عباس مواجه می شود.

از جمله دغدغه ها و چالش های حمل بار به بندر عباس می توان به همزمان شدن فروش بار صادراتی شرکت های منطقه گل گهر در یک بازه زمانی و محدود بودن ظرفیت ناوگان جاده ای اشاره کرد. علاوه بر آن، در صورت واردات مواد غذایی به کشور، رانندگان پس از حمل بار شرکت های منطقه به اسکله، ترجیحاً از آن نقطه بارگیری به سایر شهرهای کشور را در برنامه قرار می دهند و تا زمان برگشت مجدد به منطقه گل گهر و حمل بار، زمان زیادی از دست خواهد رفت. همچنین از آنجا که ناوگان ریلی محدود است و امکان توقف چندروزه در مسیر وجود دارد، حمل بار آهن اسفنجی توسط ریل باریسک بالایی همراه است و صرفاً باید از طریق جاده حمل شود. همچنین سایر محصولات فلزی نیز به دلیل ریسک دمو راژ کشتی، با این چالش مواجه هستند.

اهمیت اولویت بخشی

راهکار اصلی برون رفت از چالش های کنونی بخش حمل و نقل، پوشش دادن و تحقق اهداف پیش بینی شده برای توسعه زیرساخت های ریلی

کشور است. با توجه به تعدد طرح های توسعه در منطقه گل گهر و در راس آن، کارخانه فولادسازی و تولید ورق شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر که بخش زیادی از این تولید نیز صادر خواهد شد، ایجاد خط ریلی جدید و یا حتی انحصاری برای گل گهر از سیرجان به بندرعباس ضرورت دارد. البته باید توجه داشت، احداث هر کیلومتر راه آهن، بسته به شرایط جغرافیایی (زمین کوهستانی یا مسطح) و بسترسازی مورد نیاز، بین یک تا ۲ میلیون یورو سرمایه گذاری نیاز دارد. بهبود و ارتقای بهره وری خطوط راه آهن (لوگوموتیوها) و واگن های 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 تامین این لوگوموتیوها که صرفاً به صورت خرید خارجی نیز خواهد بود، در برنامه قرار گیرد.

از سوی دیگر، واگن های حمل کنسانتره، گندله، نرمه، آهن اسفنجی و ورق متفاوت هستند و به این موضوع نیز باید توجه ویژه ای داشت. همچنین با بزرگ شدن شهر سیرجان نیاز است که در بخش جاده ای، مسیرهای کمربندی و تردد کامیون ها به سمت بندرعباس و شهرهای مرکزی و شمالی کشور تغییر کند تا از حجم ترافیک درون شهری نیز کاسته شود. از طرفی، باید توجه داشت که اولویت اجرای طرح های توسعه و ارتقای ظرفیت های ریلی کشور، از منظر صنعت باید به مناطق دارای معادن و کارخانه های فولاد و همچنین گلوگاه های ترافیکی برای واگن ها و لوگوموتیوها (شامل بنادر، تعمیرگاه ها و ایستگاه ها) اختصاص یابد. در مجموع، حل مشکل زیرساختی در صنایع معدنی و فلزی کشور نیازمند سرمایه گذاری در بخش ریلی و تصمیم گیری و شجاعت در اجرای کار است که البته منطقه گل گهر در حال حاضر، از مدیران شجاع و تصمیم گیر برخوردار است و در خصوص رفع این چالش نیز می تواند اقدامات مهمی صورت گیرد. ■

بی تردید حمل
حجم بالای مواد
اولیه و محصولات
این صنعت، به
بخش لجستیک
قدرتمندی نیاز دارد،
اما شاید نخستین
موضوع وجود
زیرساخت های
مناسب و
توسعه یافته باشد





مدیرعامل بخش حمل و نقل مپنا اعلام کرد

قطار مترویی و تولید انبوه لوکوموتیو MAP30 دستاورد جدید مپنا

احمد رضا 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 «دنیای سرمایه‌گذاری»، گفت و گویی با دکتر علی امام، مدیرعامل بخش حمل و نقل مپنا و مدیرعامل سابق 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 خوانندگان 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 زیر مجموعه‌های 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 جهت تولید ۲۸۰ دستگاه واگن ۶ محوره، ۱۰۰ دستگاه واگن لیه کوتاه و ۵ دستگاه واگن مسافری، انجام مذاکرات اولیه برای ساخت واگن باری و صادرات آن به کشور لهستان جهت به کارگیری آن‌ها در خطوط ریلی اروپای شرقی، انعقاد تفاهم نامه با شرکت پیشگامان یزد و فولاد خراسان برای حمل کالا، رونمایی از ترمز 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 و ریلی برای گروه حمل و نقل مپنا بوده است.

حضور مسئولان ارشد و مدیران برجسته در غرفه شرکت مپنا در نمایشگاه ریلی امسال را چطور ارزیابی می‌کنید؟

وزیر محترم راه و شهرسازی به همراه مدیرعامل راه آهن کشور ضمن بازدید از توانمندی‌های شرکت‌های زیرمجموعه مپنا در بخش حمل و نقل، بر رسیدگی به دغدغه‌های فعالان صنعت ریلی و لزوم توجه هر چه بیشتر به موضوع ساخت داخل و بهره‌گیری از توانمندی‌های شرکت‌های ریلی خصوصاً مجموعه‌های دانش بنیانی همچون گروه مپنا و حمایت حداکثری از تولیدات این شرکت‌ها تاکید کردند. بنده در نشست که با وزیر راه و شهرسازی و مدیرعامل راه آهن کشور داشتم، قول مساعد برای حمایت از محصولات تولیدی، دانش بنیان و با کیفیت داخلی را گرفتم. امیدوار هستم، نمایشگاه ریلی نویدبخش توانمندی‌های شرکت‌های داخلی بوده و با کوشش همه ارکان‌های دولتی و غیر دولتی ضمن پوشش نیاز داخل کشور، زمینه‌های صادرات محصولات ریلی به کشورهای خارجی فراهم شود.

شرکت مپنا حضور پررنگی 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 شرکت داشته است؟

در ۴ روز برگزاری نمایشگاه صنعت ریلی حدود ۱۰ تفاهم نامه امضا شد و در شرایط کنونی تولید لوکوموتیو MAP 30 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 نگهداشت هستند که باید ضمن دارا بودن توان تخصصی، در خصوص تامین هزینه‌های تعمیرات و بازسازی آن‌ها نیز تدابیر مشخص اتخاذ شود.

بخش حمل و نقل مپنا در دهمین دوره نمایشگاه بین المللی حمل و نقل و ریلی، چه قراردادها و تفاهم نامه‌هایی 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 متقاضیان و صاحبان بار و همچنین مسافران ریلی در هر زمانی که قصد جابه‌جایی و استفاده از زیرساخت‌های ریلی را داشته باشند، امکان این جابه‌جایی‌ها در زمان مطلوب متقاضیان نیست که دلیل اصلی آن، کمبود لوکوموتیو و نیروی کشش است. بدیهی است که تداوم این شرایط موجب آسیب رسیدن به کشورمان، ضعف و اشکال در پیش و نوع نگرش به حمل و نقل ریلی مشهود است، در حالی که همان گونه که در سیاست‌های کلان اکثر کشورهای توسعه یافته تدوین گردیده، هر چقدر به توسعه زیرساخت‌های ریلی، ارائه سرویس‌های مختلف باری و مسافری و همچنین تسهیل‌گری‌های مناسب قانونی در صنعت ریلی در حوزه بار، لجستیک و جابه‌جایی مسافر درون شهری و برون شهری کمک کنیم، ضمن افزایش رفاه و توسعه شهرگراگی اصلی اقتصادی کشور، شاهد کاهش تقاضای حمل و نقل جاده‌ای و متعاقب آن، کاهش بار معابر برون شهری و درون شهری کلان‌شهرها خواهیم بود.

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

وقوع این تغییر پارادایم ترافیکی و انتقال بار و مسافر از جاده به ریل، تاثیر به‌سزایی در حل مسایل زیست‌محیطی، آلودگی‌های صوتی و آب‌وهوایی خواهد داشت. سالانه حدود ۲۰ هزار نفر در جاده‌های کشور بر اثر تصادفات جاده‌ای جان خود را از دست می‌دهند که این آمار برای کشوری همچون ایران بسیار بالاست، همان گونه که اثرات بی‌بدیل توسعه حمل و نقل ریلی در افزایش ایمنی بر کسی پوشیده نیست. اگر بتوانیم حمل و نقل ریلی را در نقاط مختلف کشور توسعه داده و به خصوص در کلان‌شهرها پاسخگوی نیاز مردم به لحاظ جابه‌جایی در صنعت حمل و نقل ریلی باشیم، به‌طور قطع تعداد کشته‌شدگان 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 خودروسازان هم‌ضررده باشند، باز هم شاهد افزایش تعداد خودروها 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 سنوات گذشته کشور نشان می‌دهد که صنعت حمل و نقل ریلی در حوزه برون شهری و درون شهری با حمایتی از سوی مسئولان روبه‌رو نیست. به‌طور 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، تامین هزینه‌های ایجاد سامانه‌های ریلی تا سقف ۵۰ درصد به دولت واگذار شده است و همچنین در حوزه حمل و نقل ریلی درون شهری نیز در سنوات گذشته تامین ناوگان درون‌شهری ریلی بر عهده دولت افتاد که در این خصوص شورای محترم اقتصاد مجوزهای تسهیل‌گری 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

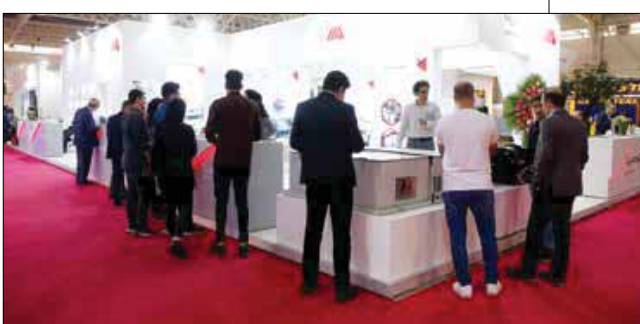
محل فاینانس خارجی با تضمین دولت برای تامین ۲ هزار دستگاه واگن برای کلان شهرها صادر کرده است که متأسفانه این قوانین به طور کامل و مطلوب اجرا نشده است. عدم تامین ناوگان ریلی درون شهری برای کلان شهرها موجب شده که همان زیرساخت‌های ریلی درون شهری احداث شده نیز با حداکثر بهره‌وری کار نکنند و مجموع این اتفاقات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

کدام طرح‌های شاخص و مهم ریلی در شرکت مینا در حال اجرا و عملیاتی شدن هستند؟

طرح‌های شاخص ریلی در گروه مینا در حال اجرا شدن است که شامل تولید لوکوموتیو جدید MAP30 با توان ۴ هزار اسب بخار که تا قبل از پایان سال جاری آماده بهره‌برداری و تولید انبوه می‌شود 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 متروبی به مدار، شاهد حضور جدی گروه مینا در حوزه انبوه‌سازی تولید ناوگان ریلی درون شهری در کشور خواهیم بود. رویکرد گروه مینا حرکت به سوی مفهوم موبیلیتی است که در همین راستا، نام بخش ریلی به بخش حمل و نقل در گروه مینا تغییر کرد.

بخش حمل و نقل مینا 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 امضای قرارداد همکاری با شهرداری تهران برای تامین اتوبوس‌های برقی و ایستگاه‌های شارژ خودروهای برقی انجام شده است. با توجه به نیاز شدید کشور به توسعه زیرساخت و به‌روزرسانی تجهیزات در زمینه حمل و نقل و اتخاذ تصمیم جدی جهت توسعه زیرساخت‌های جدید در راستای استفاده از حمل و نقل پاک، برنامه‌ریزی‌های متعددی در بخش حمل و نقل گروه مینا انجام گرفته که در این برنامه‌ریزی‌ها، داشتن برنامه‌ای مدون و عملیاتی به منظور تامین منابع مالی مورد نیاز الزامی است. تلاش در جهت جذب سرمایه‌گذاران خصوصی، استفاده از ابزارهای جدید تامین مالی و بسترسازی در خصوص امکان بهره‌مندی بخش حمل و نقل از فرصت‌های داخلی و خارجی از جمله اهداف این بخش در راستای تحقق منابع مالی مورد نیاز پروژه‌ها است. ■





گفت‌وگوی اختصاصی با خانم دکتر آذر دوست محمدی

در این بخش می‌خوانیم:

- فرش‌های ایرانی با نام کشور ترکیه صادر می‌شود
- استفاده از طرح‌های متنوع شرط موفقیت در بازار جهانی

مدیر عامل برند نیلینو مطرح کرد

استفاده از طرح‌های متنوع شرط موفقیت در بازار جهانی

محمد جعفری

از گذشته‌های دور تاکنون فرش‌ها و تابلو فرش‌های زیادی توسط بافنده‌های فعال کشور تولید شده که مخاطبان زیادی از سراسر کشور و بازار بین‌المللی داشته و درآمد ارزی خوبی را هم نصیب کشور کرده است، اما طی چند سال اخیر بی‌توجهی به این صنعت و محدودیت‌های 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 بین‌المللی عرضه می‌شود. خانم دکتر آذر دوست‌محمدی، مدیر عامل برند نیلینو و فارغ‌التحصیل دکتری مدیریت کسب‌وکار از دانشگاه تهران در گفت‌وگویی با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» به تشریح این موضوع پرداخته که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

سایت آمازون در دستور کار قرار گرفت، چراکه فروش فیزیکی بسیار سخت شده و یکی از اقدامات به منظور جبران این مشکل، عرضه فرش از طریق سایت آمازون به دنیا است.

به منظور توسعه فعالیت‌های خود و همچنین پاسخ به درخواست مشتریان چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

بنده و همکارم خانم بهرامی، یک کارگاه بافندگی در تهران، چندین بافنده در تبریز و شهرهای دیگر داریم و تولیدات ما اعم از قالی و قالیچه و انواع گلیم است که در بازار بزرگ تهران عرضه می‌شود. البته گاهی مشتریان، تقاضاهای اختصاصی دارند که ما به صورت مجزا آن را پاسخ می‌دهیم. برای مثال، مشتری می‌گوید که به طرح خاصی علاقه دارد و یا اینکه تمایل 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 از آن توسط بافنده‌ها به تابلو فرش تبدیل می‌شود. در این فرآیند هم تولید و هم تامین فرش توسط برند نیلینو صورت می‌گیرد. شایان ذکر است، همکاری‌هایی با اتاق بازرگانی گیلان، اتاق بازرگانی ایران و امارات و همچنین اتاق بازرگانی ایران و گرجستان صورت گرفته و دوستانی نیز در کشورهای کویت، امارات و عمان پیدا کرده‌ایم تا نمایندگی فروش این محصولات را متقبل شوند.

روند تولید فرش در نیلینو به چه صورت انجام می‌شود؟

روند تولید فرش در این برند بر اساس اصول و استانداردهایی انجام می‌شود که گویای صداقت و پاک‌نیتی است. بسیار اتفاق می‌افتد که قالی‌کهنه و کار کرده به جای قالی نو صادر می‌شود، اما اصول اخلاقی نیلینو بر صداقت و بیزینس پاک استوار است، بر همین اساس تصمیم نو بودن فرش، قیمت مناسب و همچنین رفوی رایگان آن به عنوان گارانتی وجه تمایز برند نیلینو به شمار می‌رود تا مشتریان در بلندمدت نیز به محصولات ما اعتماد داشته باشند. با توجه به این موضوع ابریشم مورد استفاده در فرش‌ها نیز از شهر قم تهیه می‌شود 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 بزرگ‌تر 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 تا مقطع کارشناسی ارشد روانشناسی بود و پس از اینکه روان‌درمانگر شدم، در پی آشنایی با یکی از دوستانی 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 تخصصی‌تر با این حرفه آشنا شده و با شرکت او فعالیت‌های گسترده‌تری در پیش گرفتم. یک‌سال از تاسیس برند نیلینو؛ یعنی از زمانی که فروش آنلاین فرش از طریق سایت‌های داخلی استارت خورد، می‌گذرد، اما فروش حضوری ما در بازار بزرگ تهران قبل از تولد برند نیلینو بود. در همین راستا کار طراحی یک پتل کاربری برای فروش محصولات نیلینو در



مرکز ابریشم باکیفیت و مرغوب است. علاوه بر این، همه محصولات تولیدی این برند شناسنامه‌دار می‌باشد.

تابلوفرش‌های سنتی ایرانی چه جایگاهی در بازار بین‌المللی دارند؟

فرش و تابلوفرش ایرانی از قدیم پیشرو بازار بوده، اما طی چند سال گذشته کشورهای بی‌این 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 ۷ درصد از صادرات فرش دستباف را در اختیار داشته و در جایگاه پنجمین کشور صادرکننده فرش باشد.

صنعت فرش دستباف کشورمان با چه تهدیدهایی روبه‌رو است؟

همان‌طور که اشاره شد، یکی از چالش‌ها ضعف رقابتی فرش سنتی در موضوع قیمت با فرش ماشینی است که دلیل آن نیز به تأثیرپذیری 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 هزینه‌چندانی ندارد و با قدرت خرید مردم سازگارتر است و همین مسأله، تهدید بزرگی برای صنعت فرش دستباف در بازار داخلی است. علاوه بر این، ورود جدی ترکیه به بازار فرش در بازار بین‌المللی نیز برای عرضه فرش دستباف ایرانی که با تحریم‌ها درگیر 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 تأمین بیمه بافنده‌ها داده که اگرچه مثبت است، اما مشکل اصلی بازار فرش یعنی فروش، عرضه و صادرات را حل نمی‌کند.

برای غلبه بر مشکلات موجود چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟

با توجه به تحریم‌ها و موانع تبادلات ارزی، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی بسیار سخت شده و تعداد گردشگران خارجی نیز ۶۰ درصد کمتر شده است، به همین دلیل در راستای دور زدن این محدودیت‌ها، در صدد راه‌اندازی یک پنل در سایت آمازون هستیم تا این محصول همه جای دنیا حضور داشته باشد. البته به این منظور اقداماتی برای رفع محدودیت‌های ارزی نیز صورت گرفته و زیرساخت‌های پنل مورد نظر نیز آماده شده، اما هنوز به‌طور کامل راه‌اندازی نشده است. با توجه به تحریم‌ها در حال حاضر اکثر مشتریان محصولات برند نیلینو اشخاص هستند و کمتر از سوی شرکت‌ها تقاضایی برای خرید وجود دارد. از سوی دیگر، از آنجایی که قیمت ابریشم ارتباط مستقیمی با

قیمت دلار دارد، کمتر کسی در بازار داخل توان خرید آن را در خود می‌بیند. هرچند که ورود تابلوفرش‌های ماشینی به بازار که عمدتاً کیفیت 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 شناخته شده هستند؟

سررود 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 تفاوت‌چندانی با هم ندارند. به عنوان مثال، فرش قم با همان کیفیت در اصفهان و تبریز بافته می‌شود و بافنده‌های 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 به‌طور کل صنعت فرش و تابلوفرش قابلیت سرمایه‌گذاری بلندمدت و کوتاه‌مدت را داشته و در سمت مثل خرید دلار، ریسکی به همراه ندارد، چراکه با گذشت زمان، نه‌تنها چیزی از سود و قیمت‌گذاری آن کاسته نشده، بلکه ارزش آن نیز بیشتر می‌شود. مصداق آن هم این جمله است: "فرش سنتی بخیریم تا نوه‌های مان هم از آن سود ببرند."

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

باید دانست که با پیشرفت تکنولوژی، تغییرات زیادی در سبک و سلیقه مشتریان ایجاد شده که بی‌توجهی به آن خسارت‌بار است. بسیاری از بافنده‌های 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 تأکید کرد، اگر صنعت فرش و تابلوفرش به صورت سنتی به فعالیت خود ادامه دهد، آینده روشنی در پیش نخواهد داشت. در مسیر استفاده از تکنولوژی‌های جدید باید از تجربه موفق کشورهای بلژیک، ترکیه و پاکستان به عنوان کشورهای پیشرو کمک 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 بافنده‌ها سرچشمه می‌گیرد، زیرا اکثر آنان در زمان بافت فرش، شعرها و دعا‌های زیبایی دارند که زیر لب زمزمه می‌کنند و این حس و انرژی مثبت را در دل هر گره می‌دمند. بسیاری از آن‌ها موقع بافتن فرش وضو می‌گیرند و از کلمات بسیار زیبایی استفاده می‌کنند که به فرش دستباف 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 یاد بگیرند، در بازار جهانی حرف‌های خیلی زیادی در این حوزه خواهیم داشت. ■

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

فعال حوزه قالبیابی فرش های ایرانی با نام کشور ترکیه صادر می شود

ثمانه نادری



معمولا فرش ها به دلیل محدودیت ها به اسم کشور ترکیه به کشورهای دیگر صادر می شود، با این حال اگر تحریم ها برداشته شده و صادر کنندگان توان صادرات مستقیم کالا را داشته باشند، این مشکل پیش نمی آید

از دیرباز تولید فرش و صادرات آن در کشورمان رونق داشته و نام و جایگاه ایران در این عرصه برای بسیاری از کشورها شناخته شده است، اما متأسفانه محدودیت های ارتباطی چند سال اخیر موجب شده تا تولید کنندگان داخلی، کمتر فرصتی برای معرفی محصولات خود به کشورهای دیگر داشته باشند. از همه مهمتر اینکه این محصولات معمولا به دلیل بی ثباتی قیمت ها، در بازار داخلی نیز مشتریان مورد انتظار خود را ندارد. میمنه بهرامی، مالک قالبیابی و دارای ۱۴ سال سابقه در حوزه تولید فرش به ویژه ابریشم در گفت و گویی به چرایی این موضوع می پردازد که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می گذرد.

در خصوص شیوه فعالیت خود توضیح دهید.

بنده مصالح فرش مانند نخ، نقشه، چله، تقسیم بندی، طرح و... را طبق نظر مشتریان تهیه کرده و بعد از آن به بخش رنگرزی ارسال می کنم تا در پروسه بعدی بافنده آن را تولید کرده و در نهایت به دست پرداخت کار، سرویس کار و تاجران برسد. البته به دلیل شرایط نامطلوب بازار در این بخش نیز چالش هایی زیادی داریم، با این حال باز این محصول به ویژه فرش ابریشم مشتریان خاص خود را دارد. از آنجایی که ابریشم یک محصول جهانی است و بالاترین سطح کیفی را در میان فرش ها دارد، همچنان جایگاه خود را در سطح جهان حفظ کرده و با دلار معامله می شود. متأسفانه قیمت ها به قدری افزایش داشته که قشر کمتری از جامعه توان خرید فرش را دارند. در حال حاضر نیز افراد خاص قادر به خرید فرش بوده و مردم عادی توان تهیه آن را ندارند. در شرایط فعلی قیمت ها به طور روزانه در حال تغییر است و مشکلات زیادی برای ما به وجود آورده که یک مورد آن تغییر قیمت مواد اولیه است.

هم اکنون مشغول انجام اقداماتی برای پاسخ گویی به سفارش های مشتریان هستیم، اما انتظار می رود که مسئولان از این بخش برای جلوگیری از فشار های بیشتر به آن حمایت کنند. گرانی موجب شده تا افراد فرصت کمتری برای خرید مصالح فرش داشته باشند، از این رو معمولا به سمت ما می آیند و همین امر موجب شده که متقاضیان محصولات ما چه در داخل و چه خارج از کشور قابل توجه باشد. در حال حاضر بسیاری از خانه دار ها این کار را به صورت سفارشی از ما می گیرند و در قبال آن دستمزدد دریافت می کنند.

گرایش خانم های ایرانی به سمت فرش بافی را چگونه ارزیابی می کنید؟

با بحران شدن شرایط اقتصادی برخی از خانم ها به سمت فرش بافی روی آورده تا از این مسیر درآمدزایی کنند. مانیز جزئیات این کار را به طور کامل آموزش می دهیم که با استقبال زیاد آن ها نیز روبه رو شده است. برخی نیز سفارش کار را از ما می گیرند و تمام مراحل آن را مستقلا انجام می دهند؛ یعنی به صورت دستمزدی کار می کنند. امروز شهر های قم و کاشان حرف اول را در تولید فرش ابریشمی در بسیاری از کشورهای دنیا می زنند و معمولا فرش ها به دلیل محدودیت ها به اسم کشور ترکیه به کشورهای

دیگر صادر می شود، با این حال اگر تحریم ها برداشته شده و صادر کنندگان توان صادرات مستقیم کالا را داشته باشند، این مشکل پیش نمی آید.

مهمترین ویژگی فرش ابریشم نسبت به سایر فرش ها چیست؟

همان طور که در میان عموم نیز مطرح است، فرش ابریشم معمولا با گذر زمان به سختی از بین می رود و معمولا تا بیش از ۵۰ سال ماندگاری دارد. از طرفی، از آنجایی که فرش ابریشم تازه در بازار های جهانی جا افتاده، به نظر می رسد که آینده و افق مثبتی را در پیش روی خود داشته باشد.

آیا در بخش خرید و فروش فرش نیز فعالیت دارید؟

بنده معمولا تمایلی به خرید و فروش ندارم و تنها سفارش کار را می گیرم و مصالح آن را عرضه می کنم. با این حال کار جوان این حوزه به سازمان فنی و حرفه ای معرفی می شوند تا طی گذراندن دوره های آموزشی، مجوز این کار را دریافت کنند. پایین هر فرش نیز یک لوگوی خاصی به اسم همان فرد بافنده وجود دارد که گویای معرفی آن شخص به مشتریان است.

سرمایه گذاری در این حوزه تا چه اندازه مقرون به صرفه است؟

در صورتی که افراد مهارت و تخصص کافی داشته یا بر فنون سرمایه گذاری مسلط باشند، سرمایه گذاری در این حوزه بسیار سودآور است؛ کما اینکه بسیاری از افراد از این طریق به درآمدزایی زیادی رسیده اند. در گذشته شیراز، اصفهان، تبریز و... از گر های خاصی استفاده می کردند، اما اکنون همه یکی شده و تشخیص اینکه این نقشه برای کدام شهر است، تا حد زیادی دشوار خواهد بود. از طرفی، نقشه ها کامپیوتری شده و معمولا همه به سمت استفاده از این نقشه ها گرایش دارند.

و سخن آخر...

از دولت تقاضا داریم، شرایط اقتصادی را بهتر کند تا مردم برای خرید فرش گرایش بیشتری داشته باشند، چرا که مساله اصلی کاهش فروش در شرایط فعلی است. قطعا در بازار فرش نیز مافیاهایی وجود دارد، اما بنده چندان به این موضوع توجهی نداشته ام. در حال حاضر ایده های بسیار جدیدی در این حوزه مطرح است و فرش هایی بافته شده که هنوز هم در دنیا هم ندارند، اما متأسفانه برای معرفی این بخش به خارج از کشور هیچ اقدامی صورت نگرفته و موانع صادرات و حتی واردات فرش نیز کمالات برقرار است. ■

گفت و گوی اختصاصی با دکتر نیما دانشفر

در این بخش می خوانیم:

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

مدیر عامل شرکت پوشان پلاستیک

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 عمدتاً بر اساس فناوری‌ها و تکنولوژی‌های روز تولید شده‌اند، بر این اساس در صورت اصلاح روند سیاست‌گذاری‌های کنونی و عبور از برخی چالش‌ها و مسائل پیچیده در بخش چاپ می‌توان به آینده این بخش و رونق صادرات آن امیدوار بود؛ 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 گفت‌وگویی داشتیم. وی در کارنامه خود سوابقی همچون مدیریت بازرگانی شرکت پوشان پلاستیک، معاونت توسعه کسب‌وکار این هلدینگ، رییس هیات مدیره تعاونی چاپخانه‌داران تهران و مشاوره و تدریس حوزه چاپ را دارد. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

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

این شرکت در سال ۱۳۸۰ تاسیس شد تا در تامین 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 این رو امروز با ۸ 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 صداست تا در آینده بخش بیشتری از محصولات خود را به خارج از کشور صادر کند.

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

اگرچه موضوع موفقیت امر نسبی است، اما خیلی از اهداف شرکت پوشان پلاستیک محقق شده است، با این حال باید گفت که عوامل غیر مترقبه‌ای مثل تحریم‌ها و تورم، خواه‌ناخواه در روند فعالیت‌های این شرکت به ویژه در مسیر واردات مواد اولیه و افزودنی‌ها اثرگذار بوده است. با این حال خوشبختانه به دلیل حضور نیروهای کاربلد و متخصص در این شرکت در همه سطوح از پایین‌دست تا بالادست و تمرکز مدیران و صاحبان سهام، دستاوردهای خوبی داشته‌ایم. عمده درآمد گروه صنعتی پما، صرف توسعه و گسترش فعالیت‌های این بخش شده است، به طوری که مجموع نیروی آن از ۳۰ نفر در ابتدای فعالیت، هم‌اکنون به حدود ۸۰۰ نفر رسیده؛ هر چند که 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 باز شو و وکیوم، بسته‌بندی ضد بخار، بسته‌بندی محافظتی از کالاهای خاص و... است.

مدیران ارشد گروه صنعتی پما، چه طرحی برای توسعه شرکت‌ها در نظر گرفته‌اند؟



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

اولین شرکت این گروه تولیدی در سال ۱۳۷۶ با هدف تامین بسته‌بندی تجهیزات پزشکی کشور تاسیس شد و بعد از آن در سال ۱۳۷۸ در شهر صنعتی اشتهارد، شرکت پلاستیک ماشین‌الوان و در سال ۱۳۸۰ نیز شرکت پوشان پلاستیک در شهر شکوهیه راه‌اندازی گردید. به دلیل تامین فیلم‌های پلیمری مورد نیاز در صنعت چاپ، توسعه در صنعت بسته‌بندی انعطاف‌پذیر در شرکت‌ها ادامه پیدا کرد تا اینکه در سال ۱۳۹۴ شرکت پادالوان پاک به منظور تولید بسته‌بندی تتراپک و آخرین مجموعه این گروه نیز در مسیر توسعه بسته‌بندی در سال ۱۳۹۹ به نام کاغذ پاپیروس کاوه در شهر صنعتی کاوه برای تامین مقوای مورد استفاده در صنعت بسته‌بندی تشکیل شد که زمینه اصلی فعالیت آن به تولید لفافه‌های 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، تاثیر گذار و به عنوان یک صنعت B2B تامین مواد اولیه، تقریباً طی دو دهه گذشته رشد و توسعه خوبی در حوزه بسته‌بندی‌های پلیمری داشته است. با توجه به اینکه در کشورمان، پتروشیمی‌های با ظرفیت خوب ایجاد شده، مواد اولیه خیلی از فیلم‌های پلیمری که شاید تا اوایل دهه هشتاد از خارج وارد می‌شده، داخلی سازی شده و همین موضوع ارزش افزوده زیادی را در این بخش به همراه داشته است. با توجه به این موضوع بیشترین تنوع 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 آلودگی زیست محیطی نمی‌شود؟

صنعت چاپ و بسته‌بندی کشور در بخش کاغذ و مقوا سابقه زیادی دارد و از طرفی اقلیم کشور به گونه‌ای است که محصولات پلیمری در صورت عدم مدیریت صحیح، آلاینده خطرناکی به حساب می‌آیند. هر چند پلیمر قابل بازیافت بوده و با شکل‌گیری شبکه منظم جمع‌آوری صنایعی زیادی به این منظور شکل گرفته است. در این راستا هفته گذشته از رئیس جمهور و از مجلس شورای اسلامی به مابقی تذکر داده شده که جداسازی زباله‌ها در مبدا صورت بگیرد. از آنجایی که بسط و توسعه صنعت پلیمری منجر به حذف بخشی از صاحبان صنایع کاغذ و سلولزی می‌شود، باید به تفاوت قیمتی آن نیز دقت داشت. به نظر بنده از آنجایی که کشورمان ظرفیت تولید پلیمر را دارد، باید فرهنگ استفاده از این محصول آموزش داده شود. هر چند که محصولات پلیمری و سلولزی گاه‌ها در مسیر رشد تکنولوژی و یا رقابت حذف می‌شوند.

شرایط سرمایه‌گذاری در این صنعت تا چه اندازه فراهم است؟

بسترهای 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. به‌طور 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 توجهی در این بخش روبه‌رو نبوده‌ایم. هر چقدر در این حوزه سیاست‌گذاری‌های درست‌تری تدوین شود، شاهد رونق صادرات خواهیم بود، اما امروز تحریم موجب شده تا از مسیرهای جانبی واسطه‌ها کمک بگیریم که هزینه زیادی دارد. اگر به‌مانند 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 بنا به اذعان خیلی از مراکز آماری بعد از صنایع نظامی و دارویی، سومین صنعت مهم دنیا به شمار می‌رود که دلیل آن پویایی و تکاپوی آن است. امید است که از این ظرفیت با وجود زیرساخت خوب محصولات پتروشیمی به طرز ملموس‌تری استفاده کرد.

از آنجایی که این گروه، چشم‌انداز و افق دید مشخصی را ترسیم کرده، مدیران ارشد هلدینگ به سبب توانایی، استراتژی‌هایی تعریف و نقشه راهی برای تحقق اهداف توسعه‌ای به تناسب ظرفیت شرکت‌ها تدوین کرده‌اند تا در کنار آن نیازهای صادراتی، جذب نیرو و... برطرف شود. از آنجایی که عمده 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 منابع 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. به‌طور 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 تکنولوژی روز 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 آنتی‌باکتریال 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 یا دانش فنی بالا به سبد محصولات اضافه شود. به‌طور 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 پنجه نرم می‌کنند؟

متأسفانه ناهنجاری و ناگواری اقتصادی تاثیر دوجانبه دارد، با این حال مشخصاً برخی از شرکت‌ها به دلیل مسائلی مانند کرونا از بازار حذف شده و دیگر توان ادامه فعالیت ندارند. از سوی دیگر، شرکت‌های حوزه چاپ نیز مدام با چالش‌های مختلف روبه‌رو هستند که برای آن‌ها مشکلات متفاوتی ایجاد کرده که برای این صنعت بسیار تلخ و ناگوار است. برای مثال، حدود ۴۵ روز پیش در بورس کالا قیمت محصولات پتروشیمی طی یک هفته از پایه 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 خیلی از شرکت‌های مشتری تعهد کرده‌ایم و پیش‌فاکتور داده و متعهد به تامین بازار داخل و صادرات کالا بودیم. در این شرایط نمی‌توان توقع داشت که مشتریان داخلی و خارجی با شرایط ما کنار بیایند؛ 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 کناره‌گیری 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 وابستگی به نیروی انسانی را به حداقل برسانیم که البته این کار در کشوری که نرخ بالای بیکاری دارد، بحران بزرگ‌تری است. ایجاد خدمات رفاهی، قطعا ابزاری برای افزایش سطح رضایت‌مندی نیروی انسانی است که باید مورد توجه قرار گیرد.

مدیرعامل شرکت چاپ و بسته‌بندی دانش فر فیدار مطرح کرد

هوش مصنوعی بازویی برای صنعت چاپ

عارف فغانی

صنعت چاپ کشورمان از صنایع پیشرو و خلاق به حساب می‌آید و در سال‌های اخیر به موفقیت‌های خوبی دست پیدا کرده، اما به‌مانند 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 دست‌به‌گریبان است. با وجود این مسایل، برخی از شرکت‌های فعال در صنعت چاپ تلاش کرده‌اند که به کار خود ادامه داده و متوقف نشوند و تا جایی که در توان دارند، روند توسعه‌ای را در پیش بگیرند. یکی از این شرکت‌های فعال، شرکت چاپ و بسته‌بندی دانش فر فیدار، به مدیرعاملی 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 مقطع کارشناسی نیز تحصیل کرده و دوره‌ای حدوداً یک و نیم ساله در رابطه با صنعت چاپ را در کشور انگلستان گذرانده است. آنچه در ادامه می‌خوانید، ماحصل گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای 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 ۱۰۰ در نظر بگیریم، ما با حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد از این مجموعه‌ها کار می‌کنیم و دلیل اینکه فعلاً سراغ سایر مجموعه‌ها نمی‌رویم، این است که توان تولید خود را بالا ببریم؛ چرا که یکی از اصلی‌ترین 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. همچنین 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 ۶ ماهه 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، راهاندازی بخش شکایت و رضایت مشتریان را در دستور کار قرار داده‌ایم. در این زمینه فرم‌هایی برای آن‌ها ارسال 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 بهبود عملکرد و رضایت مشتریان اتفاق بیفتد.

به منظور توسعه فعالیت‌ها چه اهداف و استراتژی‌هایی دارید؟



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

این چاپخانه در سال ۱۳۸۴ تاسیس شد و حوزه اصلی فعالیت ما در زمینه چاپ و بسته‌بندی اقلام دارویی، آرایشی و بهداشتی است. در طول این سال‌ها همواره تلاش ما بر این بوده تا جایی که امکان دارد، شرکت را هم از نظر دانش روز و هم به لحاظ تکنولوژی، به‌روز نگه داریم و علمی‌تر به فعالیت بپردازیم. به‌طور کلی شرکت‌های چاپ، کالاهای سفارشی تولید می‌کنند که روال کار ما هم همین است. در حال حاضر استعمال 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. متأسفانه به‌رغم 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 بدبینانه 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 بگویم 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. قاعدتاً 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 آینده با استفاده از این موضوع و 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 تولید کننده، 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 برنده نمی شویم؛ اگر هم افزایشی را در نظر بگیریم و یک مرتبه یک روز صبح ببینیم 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 خلف وعده نکنیم و نام و اعتبار شرکت را حفظ کنیم، با ضرر و زیان کار را تحویل مشتری داده ایم؛ قطعاً با این شرایط هیچ تولید کننده ای نمی تواند راضی باشد.

صنعت چاپ کشورمان 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 تولید کننده 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 وضعیت بهتری دارد.

بسته بندی های کاغذی و مقوایی نسبت به بسته بندی های انعطاف پذیر، در چه شرایطی قرار دارند؟

بسیاری از صنایع و تولید کنندگان، 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 و استراتژی 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 ورق هستیم که اقدامات اولیه آن صورت گرفته و اگر مساعدت های لازم انجام شود، این دستگاه در جهت 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 کرده ایم و برنامه ریزی ها 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 ببینیم 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؟

تحریم ها، از اصلی ترین و اساسی ترین موانع است. شاید این امکان وجود داشت که مسئولان کشور با درایت 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 تفکر و تمرکز خود را روی توسعه فعالیت بگذارد و به دنبال یافتن راه حل ها و تکنیک های جدید باشد، همیشه باید به این فکر کند که چگونه می تواند این مسایل و گپ های قانونی موجود را مرتفع کند؛ عملاً تمام وقت ما صرف مدیریت این مسایل می شود. شاید اگر فراق بال بیشتری داشتیم و همه این موارد طی روال مشخصی 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 نشده 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، اجرا و پیاده سازی کنند؛ اما این کار روند ساده و راحتی نیست و در این مسیر همیشه با چالش هایی روبه رو هستیم.

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

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



مدیر بازرگانی شرکت بالیای آبادان

سالانه با ۲۰ هزار تن ضایعات خرما روبه‌رو هستیم

مهدیه شهسواری

خرما یکی 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 شرکت بالیای آبادان که در زمینه بسته‌بندی خرما فعالیت دارد، گفت‌وگویی داشتیم. وی بعد از ورود به فعالیت‌های بسته‌بندی و سپس تولید خرما، وارد عرصه تولید مشتقات هسته خرما شد که اتفاقاً باز خورد خوبی به همراه داشت و بخش زیادی از آن صادر شد. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

و تولید و صادرات به کشورهای همسایه است که قطعاً سودآوری خوبی به همراه دارد. از سوی دیگر، در صدر راه‌اندازی سایتی به منظور مشاوره هستیم تا به منظور تولید و فرآوری در صنعت خرما خدمات‌رسانی کنیم. البته باید گفت، در بخش فروش نیز محصولاتمانند شکر دارویی، شکر قهوه و... وجود دارد که ظرفیت عرضه داشته و می‌توان از طریق آن سبد عرضه محصولات جنوب کشور را متنوع کرد. در طرفی، در شرایط کنونی از محصول خرما، لواشک هم تولید می‌شود 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 دارید؟

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 رقابتی کارگاهی زیادی وجود دارد، اکثراً مایل به صادرات هستند که سود بیشتری نسبت به عرضه در بازار داخل دارد، با این حال باید گفت که از ۱۰ مدل خرما تنها ۵ مدل در کشور بسته‌بندی می‌شود که به وفور یافت نشده و باید در طول یک زنجیره پخش تا به دست مصرف‌کننده برسد که همین موضوع باعث افزایش قیمت آن می‌شود. متأسفانه هزینه‌های پخش نیز تا ۴۰ درصد افزایش پیدا کرده و در قیمت نهایی اثر دارد. هر کس به اندازه وسع و توان خود در این عرصه مشغول به کار بوده و اشتیاق زیادی به توسعه آن دارد، با این حال باید گفت که این محصولات عمدتاً به مصرف کارگاهی رسیده و کیفیت آن شرط اصلی عرضه و سودآوری آن به شمار می‌رود، از این رو اگر متقاضیان سمت کالایی می‌روند، قطعاً اولویت آنان در خرید توجه به کیفیت است. شایان ذکر است، محصولات این شرکت هم‌اکنون نمایندگی‌هایی در سطح شهرستان داشته و از طرف کارخانه‌ها نیز خریدار دارد. کشورهای مصر، عربستان و مراکش در حوزه بسته‌بندی به‌روزتر فعالیت می‌کنند. این کشورها در شرایط تحریمی، کالاهای صادراتی ما را دریافت کرده و با اسم خود ارسال می‌کنند. قطعاً بسته‌بندی نیاز به زمان و فعالیت زیادی

شرکت بالیای 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 هر چه بیشتر فعالیت‌های آن در دستور کار قرار گرفت. طی یک هفته اخیر نیز شرکت بالیای آبادان دستگاه‌های جدیدی برای خرمای شکلاتی مغزدار وارد کرده و در صد فروش رقابتی است. از جمله محصولات تولیدی این شرکت می‌توان به شیر و خمیر خرما، خرما با مغز پسته و بادام، میوه‌های خشک مثل کیوی، موز و آرد هسته خرما، قهوه هسته خرما، چیپس خرما، پودر گوشت خرما یا پودر شکر خرما و... اشاره کرد و در آینده نیز در صد 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 به‌زودی انجام می‌شود. ناگفته نماند، شرکت بالیای آبادان روز اول فعالیت خود را با سرمایه ناچیز و با حداقل سه کارگر شروع کرد و بعد از آن، قدم در مسیر توسعه گذاشت، با این وجود این شرکت در نظر دارد تا طی دو سال آینده، تعداد نیروها و میزان تولید خود را تادو برابر افزایش دهد.

چه طرحی برای توسعه فعالیت‌های این شرکت در نظر گرفته‌اید؟

شرکت بالیای آبادان در بحث مارکتینگ و تبلیغات تا حدی ضعیف عمل کرده، با این حال با به‌روزرسانی تجهیزات و برندسازی در صد تقویت این بخش است تا مشتریان به تفاوت این محصولات با محصولات دیگری پی ببرند. علاوه بر این، در سال جدید از ماشین‌آلات به‌روزی استفاده شده و چنین برنامه‌ریزی شده که این برند توسعه پیدا کند، از این رو برنامه‌هایی برای فعالیت آن در فضای مجازی تدارک دیده شده است. علاوه بر این، نقدی کردن سرمایه در گردش به منظور تحقق اهداف صادراتی و آماده‌سازی پک‌های شب‌عید از دیگر برنامه‌های تعیین شده است. از دیگر اهداف شرکت بالیای آبادان، فرآوری محصولات محلی در همان شهر



نهادهای مرتبط
با این بخش باید
اقدامات اثربخشی
در حمایت از تولید
مانند برگزاری
نمایشگاه‌ها به
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 زیربنای، کمک به فرآیند تولید است که موجب می‌شود حتی واسطه‌ها نیز به سمت فرآوری خرما روی آورند که طبیعتاً باعث اشتغال‌زایی و ایجاد ارزش افزوده در این محصول می‌شود. همچنین برگزاری نمایشگاه‌ها در شهرهای مختلف در نمایش برندها و جذب مخاطبان به سمت فعالان اقتصادی در رونق تولید اثرگذار خواهد بود. مدیران شهر آبادان به اندازه‌ای که ما از آن‌ها درخواست داشته‌ایم، حمایت کرده‌اند. 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 به طور کلی از اقدامات مدیران این شهر رضایت داشته‌ایم. هر چند که باید گفت، هم‌اکنون از کل ۵ استان خرماخیز، تنها اصفهان 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 تشنگی 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 جهش زیادی داشت، اما امسال با ۲۰ هزار تن ضایعات خرما روبه‌رو هستیم که دلیل آن به طمع عرضه کنندگان برای تاخیر در عرضه خرما به منظور بالا رفتن 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 دارد تا از این طریق در بلندمدت درآمدزایی 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 خرما، کشور مان، هسته گرافین ایجاد کرد که ۵۰۰ برابر مس‌رسان‌تر بوده 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 اثر بخشی در حمایت از تولید مانند برگزاری نمایشگاه‌ها به منظور عرضه دستاوردهای این بخش انجام دهند تا در صد ضایعات تولید کمتر شده و مسائل آن‌ها برطرف شود. امیدوارم دولت و مسئولان در صدد عرضه یابی بوده و راهکارهایی را برای حل چالش‌های این حوزه اتخاذ کنند. همان‌طور که ذکر شد، اگر بتوانیم از علم روز و شرکت‌های دانش‌بنیان استفاده کنیم، نتیجه خوبی حاصل می‌شود. ما قدم‌های کوچکی برمی‌داریم تا خسته نشویم، اما باید گفت که در این مسیر در ست قدم برداشتن و عمل‌گرایی اهمیت دارد. ■

دارد که نیازمند حمایت ارگان‌هاست، اما متأسفانه تشکلهای و سندیکا‌های کشور مان، 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، سرمایه حرف اول را می‌زند و این موضوع در سایر مراحل توزیع نیز حائز اهمیت است. به عنوان مثال، تولیدکننده برای خرید مواد اولیه باید پول نقد به کشاورز بدهد و در سایر بخش‌ها نیز نیازمندان کار است، از این رو باید باتدوین طرح‌های توجیهی و تعیین تسهیلاتی به منظور پرداخت به تولید، این مساله را حل کرد. امروز بسیاری از تولیدکنندگان با ظرفیت ۴۰ درصد تولید می‌کنند، اما فروش محصول مساله مهمی است که قطعا ارتباط زیادی با کیفیت آن دارد. از آنجایی که با فراوانی خرما در کشور روبه‌رو هستیم، کمتر به ارزش این محصول توجه می‌شود و عمدتاً به جای برندینگ در این حوزه به سمت فله‌فروشی رفته‌اند، در حالی که کشورهای آلمان، مجارستان و ترکیه با بسته‌بندی‌های مجهز این محصول را عرضه می‌کنند. به اعتقاد بنده، تا چالشی وجود نداشته باشد، رشدی صورت نمی‌گیرد، چرا که این موضوع موجب تضاد در شرکت‌ها شده و همین مساله مسیر توسعه را هموار می‌کند. به عنوان مثال، در فصل گرما با مشکل برق روبه‌رو بودیم، به همین دلیل برخی از همکاران به منظور پیشبرد کارها، در شیفت شب فعالیت داشتند. دوستانی هم داریم که شب‌ها فعالیت دارند تا هم با قطعی برق روبه‌رو 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 کنونی نگاه مردم به سمت بسته‌بندی زیبا و باکیفیت است که در ذائقه آن‌ها اثرگذار باشد. در این شرایط باید راه‌های ساده‌تر فروش و به کارگیری خلاقیت را پیدا کرد و در این مسیر شاید ارتباط با شرکت‌های دانش‌بنیان بسیار کمک‌بخش باشد. در دنیای امروز بسیاری از فعالان اقتصادی، افراد با تجربه‌ای هستند که اگر تجربه آن‌ها در کنار دانش و سواد قرار گیرد، دستاوردهای بی‌نظیری را در بخش تولید رقم خواهد زد. با تکیه بر همین دانش و سواد می‌توان به جای خام‌فروشی هزاران تن سیب زمینی، محصولات با ارزش افزوده بیشتری مانند پوره یا خلال سیب زمینی 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 جدی‌تر و قوی‌تر به فعالیت پرداخته و در حوزه‌های دیگر نیز مشغول به کار شوند. البته در این شرایط تولیدکنندگان باید با برنامه‌ریزی مشخصی پیش روند و از فناوری‌های نوین نیز بهره بگیرند. همان‌طور که یک آهنگ جدید بعد از مدتی فراگیر می‌شود، یک نوآوری در صنعت نیز همه گیر خواهد شد و برای عقب‌نماندن 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

ثمنانه نادری

گرفتاری‌های موجود در بخش اقتصادی و تولیدی کشورمان، دامن‌گیر صنایع مختلف شده و کمتر صنعتی را پیدا می‌کنیم که فعالان آن از چالش‌ها و مشکلات متعدد صحبت نکنند که قاعدتاً صنعت چاپ و چاپخانه‌داران هم از این موضوع مستثنی نیستند. به همان نسبت که صنعت چاپ با چالش‌هایی در بخش توزیع مواجه است، در درون خود نیز مشکلاتی را پیش رو دارد. قوانین و مقررات دست‌وپاگیر که معضلی برای چاپخانه‌داری است و همچنین عمر بالا، فرسودگی ماشین‌آلات و هزینه بالای نوسازی این ناوگان، موانعی برای فعالان این حوزه به شمار می‌روند. تمام این‌ها در حالی است که فرسودگی ماشین‌آلات، راندمان و کیفیت کار چاپخانه را پایین می‌آورد و تأثیرات مستقیمی بر کارکرد، زمان و نیروی انسانی دارد. در همین حال بنا به گفته فعالان صنعت چاپ، در دو سال اخیر قیمت کاغذ سه برابر شده که به نوعی چالش‌های دیگری را پیش روی فعالان این صنعت قرار می‌دهد. در گفت‌وگو با مسعود قدیانی، مدیر چاپخانه قدیانی که تحصیلات خود را در رشته مهندسی مکانیک جامدات به پایان رسانده و تا سال ۱۳۸۰ یکی از مدیران ارشد صنایع هواپیمایی بوده، ابعاد و زوایای صنعت چاپ مورد بررسی قرار گرفته که ماحصل آن را در ادامه می‌خوانید.

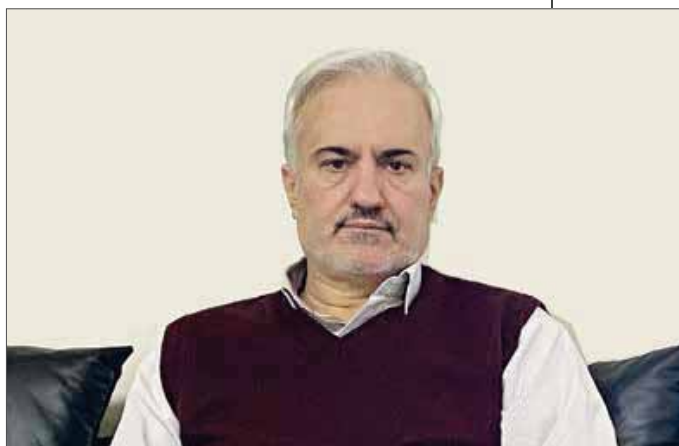
است. ما مشتری نداریم، بلکه انتشارات قدیانی به ما سفارش می‌دهد و ما طبق آن، با اولویت‌بندی تعیین‌شده، پیش می‌رویم. قابل ذکر است، تا قبل از سال ۱۳۹۴ تعداد ۲۰ نفر در این چاپخانه فعالیت داشتند، ولی با تعدیل نیرویی که در همان سال داشتیم، هم‌اکنون ۲۰ نفر مشغول به فعالیت هستند.

به منظور توسعه فعالیت‌های خود چه برنامه‌هایی دارید؟

متأسفانه برنامه خاصی نداریم. با توجه به اینکه همیشه با تولید یکنواختی سر و کار داشتیم و هیچ‌وقت احساس کمبود تولید هم نداشتیم، همان فرآیند قبلی خود را ادامه می‌دهیم. در واقع بعد از سال ۱۳۹۴ با یک فرآیند طبیعی و سرعت متوسط، کار کرده‌ایم و همیشه همین شیوه ادامه داشته است و امسال هم افزایش خاصی نداشتیم. در واقع با توجه به بعضی از مسائلی که نمی‌توان عنوان کرد، تمایلی برای گسترش کار نداشتیم. چاپخانه قدیانی با توجه به اینکه کارهای انتشار قدیمی را انجام می‌داده، همیشه یک فرآیند عادی را طی کرده که به اعتقاد بنده، مزایای این فرآیند عادی بیش از معایب آن است.

آیا از فضا، بازار و شرایط کنونی کار رضایت دارید؟

یکی از اشکالات بزرگ در ایران، این است که وقتی کارمان کمی توسعه پیدا می‌کند، معمولاً به دنبال ایجاد شاخه‌های مختلف می‌رویم، ولی برادر بنده هیچ‌گونه شاخه جانبی را ایجاد نکرده و تمام تمرکز و سرمایه‌گذاری را روی یک کار گذاشته است. البته باید این رضایت را تعریف کرد؛ معمولاً ۹۰ درصد مردم، رضایت را در اقتصاد می‌بینند، نه اینکه اقتصاد مهم نباشد، زیرا اگر بنگاه اقتصادی نباشد، به هیچ عنوان نمی‌تواند به کار خود ادامه دهد. در هر صورت ما از این صنعت پول درآورده و توسعه پیدا کرده‌ایم و هم‌چنان هم در حال ادامه هستیم؛ بنابراین مقرون به صرفه است. البته شاید این تعریف بنده را بسیاری از افراد قبول نداشته باشند. به نظر من، مشکلات و معضلاتی که وجود دارد، بیشتر غیر اقتصادی است تا اقتصادی. اگر



در خصوص فعالیت چاپخانه قدیانی توضیحاتی ارائه فرمایید.

با توجه به فعالیت برادر بنده در حوزه نشر، جهت کمک به وی در سال ۱۳۸۰ چاپخانه قدیانی را راه‌اندازی کردم. در ابتدا با ماشین‌آلات کمی شروع به کار کردیم و نسبت به نیازهای انتشارات، به مرور در صدد تجهیز ماشین‌آلات برآمدیم. در ابتدا این فعالیت با استفاده از دستگاه چاپ دو ورقه دو رنگ استارت خورد و با توجه به اینکه کارهای مارنگی است، در سال‌های بعد ماشین‌آلات چهار رنگ را نیز به این چاپخانه اضافه کردیم. در ادامه با توجه به اینکه کتاب با صحنه‌های سر و کار دارد، خط لاین مفتول و چسب گرم را هم راه‌اندازی کردیم. ناگفته نماند، چاپخانه‌ها با تخصص‌های متفاوتی فعالیت می‌کنند و تخصص چاپ قدیانی در زمینه کتاب است که به صورت ویژه اقدام به انتشار رمان و کتاب‌های مخصوص کودکان زیر ۱۰ سال می‌کند که تاکنون کارهای خوبی را ارائه

مسئولان، معضلات دیگر را حل کنند، با خیالی آسوده به فعالیت خود ادامه خواهیم داد.

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

بنده تاکنون خیلی مشکل خاصی نداشتم، ولی سایر ارگان‌ها مانند شهرداری، تامین اجتماعی و اداره مالیات بعضاً برای فعالان این عرصه، مانع تراشی می کنند. یکی از این مشکلات، شفاف نبودن است. به عنوان مثال، بنده بر مبنای درصد مشخص شده در قانون، مبلغی را پرداخت می کنم، اما در مراحل دیگر، به اجبار مبالغ دیگری را هم می پردازم که مبهم است و جای سوال دارد. با وجود اینکه تمام سعی ما بر رعایت کامل قوانین است، مشکلاتی از سوی شهرداری، تامین اجتماعی و مالیات به وجود می آید. متأسفانه در چند سال اخیر موردی در خصوص کمک یا حمایت از ناشران یا چاپخانه‌دار مشاهده نشده است. البته مدتی است که اتحادیه به دنبال اعطای وام‌های صنعتی است تا چاپخانه‌داران، ماشین آلات فرسوده خود را به‌روز کنند.

کیفیت کتاب‌ها نسبت به سال‌های گذشته چه تغییری داشته است؟

در مورد زمان در بیشتر موارد خوب بوده، کیفیت افزایش یافته و مترجم‌های به‌روزتری آمده‌اند، ولی در کنار همه این‌ها اصطلاحاً کپی برداری و ترجمه سطحی هم در بازار داشته‌ایم. متأسفانه در مورد زمان‌های خوب، کپی برداری انجام می‌شود و تمام زحمات 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، ترجمه خوبی دارد، با یک سری تغییرات خیلی جزئی کتاب را با اسم مترجم دیگری چاپ می‌کنند، این در حالی است که از وقتی اقتصاد کاملاً جنبه مادی به خود گرفت، دیگر در کتاب که حداقل باید خیلی از حریم‌ها در مورد آن رعایت شود، این اتفاق نمی‌افتد و احتمال دارد که زحمت چندین ساله یک فرد، همان یک کتاب یارمان باشد.

آیا این موضوع که به دلیل بی‌علاقه 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 کار می‌کنیم، این موضوع را می‌بینیم که پدرها و مادرها به خصوص در حوزه کتاب کودکان نقش خوبی را بازی می‌کنند؛ بنابراین به نظر من این گونه نیست که کتاب، تبدیل به ضایعات شود و این موضوع که کتاب زیاد تولید می‌شود و فروش نمی‌رود را خیلی قبول ندارم؛ 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 مجموعه‌هایی شبیه شما که در کار چاپ کتاب و زمان هستند، آیا رکود وجود دارد؟

به‌طور حتم وجود دارد، زیرا برخی این کار را صرفاً یک کار اقتصادی می‌بینند 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. هم‌اکنون با چالش‌های توزیع مواجه هستیم و ناشرانی که کمی ضعیف‌تر هستند و تعداد کتاب‌هایشان کمتر است، قاعداً با چالش‌های بیشتری هم مواجه می‌شوند. معمولاً کسانی که کار توزیع را انجام می‌دهند، تمایل دارند که تعداد کتاب‌ها بیشتر باشد. هر کاری چالش‌های خود را دارد و آن‌هایی که حرف‌هایی برای گفتن دارند، می‌مانند و کسانی که سطحی‌تر وارد شده‌اند و مباحث را راحت‌تر دیده‌اند، حذف خواهند شد و این طبیعت هر کار بنگاه‌داری است.

به منظور استفاده از ماشین‌آلات جدید چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

در هشت سال اخیر واردات ماشین‌آلات صنعت چاپ، بسیار کم بوده و قبل از آن دستگاه‌های دست‌دوم و کم کار وارد می‌شد، اما به دنبال افزایش قیمت ارز، واردات ماشین‌آلات کم شده که دلیل آن فقدان صرفه اقتصادی است؛ یعنی اگر چاپخانه‌ها قصد به‌روز کردن ماشین‌آلات خود را داشته باشند، نیاز به سرمایه‌گذاری جدید دارند و این معضل بسیار اساسی است. در حال حاضر ماشین‌آلات چاپخانه‌ها عمر 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

رئیس هیات مدیره شرکت آروین مهر فجر تاکید کرد

ضرورت تکمیل زیر ساخت ها در نمایشگاه شهر آفتاب

عارف فغانی



غفاری رهبر با اشاره به اینکه این نمایشگاه در بدترین نقطه تهران دایر شده و روزهای پنجشنبه و جمعه به خاطر حضور افراد در بهشت زهرا (س) و کارهای کارگاهی که در آنجا دایر است، ترافیکی بیشتر از بزرگراه چمران دارد، اذعان داشت: هم اکنون بهترین اقدام در مورد نمایشگاه شهر آفتاب این است که زیر ساخت ها اصلاح شود، حمل و نقل عمومی توسعه یابد و تغییر ساختار سالن ها انجام گیرد.

وی به برگزاری نمایشگاه آذرماه و برنامه های آن اشاره کرد و گفت: پیش بینی می شود که امسال حدود ۳۰ کلاس آموزشی دایر شود و میزبان حدود ۵۰ تا ۶۰ هیأت تجاری باشیم.

این فعال نمایشگاهی با تاکید بر اینکه مهمترین دستاورد نمایشگاه این است که بازدیدکننده و غرفه دار بهره لازم از آن ببرند، افزود: در کنار نمایشگاه مادو سالن به دو موضوع دیگر اختصاص داده اند؛ در صورتی که اگر کل نمایشگاه را به ما می دادند، می توانستیم به ۱۶۰ شرکت حاضر در این نمایشگاه، فضای اختصاص دهیم.

رئیس هیات مدیره شرکت آروین مهر فجر در ادامه اظهار داشت: ما هر سال پیگیر استفاده از تکنولوژی جدید در این نمایشگاه هستیم، با این حال یک سری از شرکت های خارجی به دلیل تحریم اصلا در این نمایشگاه حضور پیدا نمی کنند، به طوری که در سال های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ میزان حضور خارجی ها صفر بود.

به گفته غفاری رهبر، تقاضا برای نمایشگاه خیلی زیاد است و تا این لحظه در این ۶ سال هیچ بازاریابی برای غرفه ها انجام نداده ایم و همه ثبت نام ها خودجوش بوده است؛ بنابراین شرکت ها به خاطر دستاوردهای خود، در نمایشگاه شرکت می کنند.

وی با بیان اینکه تکنولوژی نسبت به سال های گذشته تغییر داشته، بر همین اساس باید قدرت مالی ما آن قدر زیاد باشد که بتوانیم آن تکنولوژی را وارد کنیم، گفت: در صنعت چاپ باید آن قدر تیراژ داشته باشیم که در صورت سرمایه گذاری باید جوابگو باشد. وقتی تیراژ یک کتاب حداکثر ۳۰ هزار است، وارد کردن تکنولوژی به صرفه نیست.

رئیس هیات مدیره شرکت آروین مهر فجر به شرایط ثبت نام اشاره کرد و گفت: هر سال در اردیبهشت ماه پیش ثبت نام را آغاز می کنیم و مبلغی هم به عنوان بیعانه از درخواست کنندگان دریافت می کنیم و در ماه های مرداد و شهریور شروع به ثبت نام قطعی می کنیم، البته در حال حاضر نمایشگاه آذرماه فقط به بازدیدکننده نیاز دارد و همه غرفه ها تکمیل شده است. ■

در کشور ما شرکت های برگزار کننده نمایشگاه ها، گلایهایی نسبت به ساختار نمایشگاهی دارند و معتقدند که مجریان و ساختارهای نمایشگاهی، مشکلاتی را در برگزاری نمایشگاه ها به وجود می آورند و بر این عقیده هستند که نمایشگاه شهر آفتاب هم از نظر زیر ساختی وضعیت چندان جالبی ندارد و باید اقدامات اساسی در این خصوص انجام شود.

جلیل غفاری رهبر، رئیس هیات مدیره شرکت آروین مهر فجر که در زمینه اجرای نمایشگاه های بین المللی فعالیت دارد، با اشاره به اینکه این مجموعه حدود ۶ سال است که نمایشگاه برگزار می کند، افزود: در ماه گذشته نمایشگاه کیف و کفش را برگزار کردیم و در آذرماه نیز نمایشگاه چاپ و بسته بندی را برگزار می کنیم.

وی با بیان اینکه فعالیت این شرکت با کیف و کفش و چاپ مرتبط است و بحث های اجرایی نمایشگاه را از صفر تا صد برگزار می کند، اظهار کرد: البته در این خصوص مشکلات بسیاری وجود دارد که یکی از مهمترین آن ها، خود مجری ها و ساختار نمایشگاهی است. به عنوان مثال، در هیچ جای دنیا نمایشگاه ها به صورت سوله و تک تک نیستند، بلکه به صورت پیوسته است.

رئیس هیات مدیره شرکت آروین مهر فجر در ادامه با تاکید بر اینکه بزرگترین مشکل، خود ساختار نمایشگاه است که متأسفانه کاری انجام نشده و راه اندازی شهر آفتاب هم نتوانست 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 امکان برگزاری در آنجا وجود ندارد.

گفت و گوی اختصاصی با دکتر مسعود پرهمن

در این بخش می خوانیم:

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

رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا مطرح کرد

رویکرد مثبت دولت سیزدهم به مراودات تجاری ایران و آفریقا

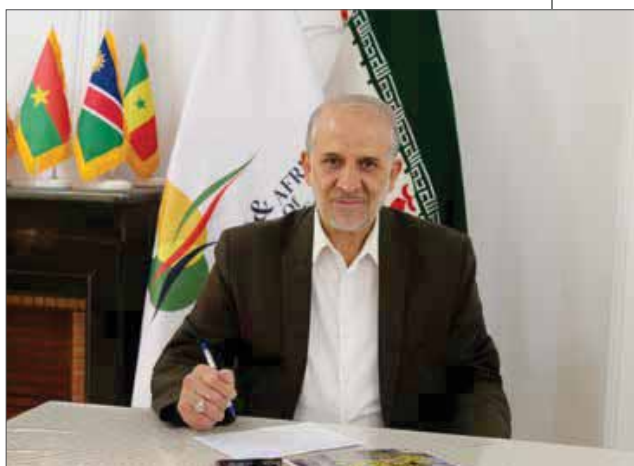
سارا نظری

در بازار کشور آفریقا ظرفیت‌های زیادی برای خرید کالاهای ایرانی وجود دارد که با تعاملات گسترده‌تر و تدوین راهکارهای دقیق، می‌توان از آن بهره برد. البته در این مسیر نمی‌توان منکر نقش و اهمیت سازمان توسعه تجارت، وزارت صمت و اتاق‌های بازرگانی شد که به عنوان متولی و کمک بخش فعالان اقتصادی، تسهیل‌گر روابط تجاری به شمار می‌روند. دکتر مسعود برهمن، رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» به چگونگی روابط تجاری مناطق پرداخته که مشروح آن از نظر خوانندگان عزیز می‌گذرد.

راستاستندوق‌های ضمانت صادرات به منظور تضمین سرمایه‌گذاری‌ها می‌تواند به این حوزه ورود کند. البته پیشنهادهایی به مسئولان بانکی داده شده تا تفاهم‌نامه‌هایی بین دو کشور منعقد شود تا بر اساس آن، روابط تجاری تضمین شده و در این پروسه پولی رد و بدل نشود. برای مثال، اگر کشور مقصد از ما کالایی همچون فرش می‌خواهد، تاجر این کالای می‌تواند در زمینه پرداخت، تضامین کافی را بدهد یا در این فرآیند از قراردادهایی با تکیه بر شیوه تهاتر استفاده کند. اگر مراودات تجاری از سوی دولت مورد ساماندهی قرار گیرد، قطعاً انگیزه برای افزایش مبادلات بیشتر خواهد شد. متأسفانه در حال حاضر حجم پایین مبادلات تجاری ما با قاره آفریقا نشان می‌دهد، هم ما از این بازار بی‌اطلاع هستیم و هم کشورهای آفریقایی شناخت دقیقی از بازار ما ندارند، اما خوشبختانه با اقدام خوب سازمان توسعه تجارت مبنی بر برگزاری نمایشگاه‌ها و پذیرش هیات‌های تجاری از دیگر کشورها، شرایط تا حدی در حال بهتر شدن است.

سفر اخیر رئیس‌جمهور به کشورهای آفریقا چه پیامدهایی به همراه خواهد داشت؟

سفر رئیس‌جمهور به سه کشور آفریقایی از جمله اتفاقات مهم ۱۲ سال اخیر بود که قطعاً زمینه‌ساز گشایش مراودات تجاری جدید و ایجاد ظرفیت‌های خوب تجاری خواهد شد. در این سفر ۲۱ تفاهم‌نامه در زمینه‌های مختلف از جمله تولید زامپاد، صادرات دارو، حذف رجیستری دارو، واردات گوشت از قاره آفریقا و... به امضا رسید و به دنبال این امر، اولین محموله گوشت از کنیا هم وارد کشور شد. همچنین در بخش‌هایی مانند معدن، دارو، تجهیزات پزشکی، تجهیزات و ادوات کشاورزی، کشت فراسرزمینی، اکتشاف، فرآوری، بهره‌وری، صنایع تبدیلی، فرآورده‌های نفتی و مشتقات آن و... ظرفیت‌های خوبی برای تعاملات تجاری با کشور آفریقا وجود دارد. برای مثال، در سال‌های گذشته این کشورها خریدار بخش عمده فرآورده‌های نفتی ما بوده‌اند. همچنین طی سال‌های اخیر کشورهای زیادی در بخش زیرساخت‌های قاره آفریقا مانند، ساخت و ساز، نیروگاه و معادن مشغول سرمایه‌گذاری هستند. در قاره آفریقا حدود ۱۵۰۰ میلیارد دلار گردش مالی وجود دارد که بخشی از آن در زمینه کالا و بخشی هم در زمینه



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

این اتاق، مشابه اتاق‌های مشترک دیگر برای توسعه روابط اقتصادی بین جمهوری اسلامی ایران و قاره آفریقا حدود ۲۰ سال پیش تشکیل شد و هدف اصلی آن، حل مشکلات ارتباطی کشورمان همچون تحریم، جابه‌جایی پول، نبود امنیت، جنگ و... بود. با گذشت چندین سال از شروع کار این اتاق به دلیل ضعف‌های زیرساختی مانند نامنظم بودن حرکت کشتیرانی و حمل و عدم پروازهای مستقیم، هنوز آن‌طور که باید ارتباطات تسهیل نشده، به همین جهت هزینه‌های مربوطه را افزایش داده است. از سوی دیگر، تنها راه حمل و نقل ارزان از طریق پروازها عمدتاً به کالاهای تاریخ مصرف کوتاه اختصاص دارد که باید در زمان کوتاهی به مقصد تحویل داده شود. موضوع دیگر به مسائل مالی و جابه‌جایی پول بازمی‌گردد که به دلیل تحریم‌های ایجاد گردیده و موجب شده که برای حل آن به صرافی‌ها یا شرکت‌های واسطه‌ای عمانی و اماراتی یا تهاتر روی آوریم که این موارد مشکلاتی را به همراه دارد. تضامین بین بانکی هم یکی دیگر از مشکلات است که در این

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 ما قابل صادرات به این قاره است. قاره آفریقا پولی ندارد، اما بخش زیادی از طلا، اورانیوم و محصولات 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 دامپروری و کشاورزی آن نیز بهره گرفت. امروز دولت، رویکرد جدیدتری به قاره آفریقا پیدا کرده و با پیگیری‌هایی 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 به‌طور کامل به قاره آفریقا اختصاص پیدا کرده و همچنین توسط اتاق آفریقا یک نقشه‌راه 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 اثرات وضعی خوبی خواهد داشت. همچنین بانک مرکزی باید هرچه زودتر نسبت به ایجاد روابط بانکی یا تهاثر 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؟

تادو سال پیش رویکرد دولت‌ها به قاره آفریقا چندان خوب نبود، هر چند در زمان ریاست جمهوری آقای احمدی‌نژاد 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 نویدبخش تعاملات جدی با قاره آفریقا است. با اطمینان از این موضوع ما یک نقشه راهی تهیه کرده‌ایم که افق این روابط را ترسیم می‌کند. قاره آفریقا برخلاف گذشته که از اعتماد به نفس کافی برخوردار نبود، دنبال یک رابطه برپرد با کشورهای است و ما هم با اقدامات خوبی که دولت وقت انجام داده، در این مسیر با بررسی راه‌های رفته دیگر کشورها، قدم‌های لازم را برخواهیم 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 معدن، صادرات دارو، احداث صنایع تبدیلی، صادرات ادوات و ماشین‌آلات 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 شرکت‌ها در شرایط رکودی به سر می‌برند و با کاهش ارزش پول ملی و تورم، فروش هم‌پایین آمده که چاره‌ای برای حل آن جز از طریق صادرات نیست. دولت می‌تواند با یک برنامه کوتاه‌مدت و میان‌مدت از تاجران حمایت کند که آن‌ها در مسیر خود موفق‌تر عمل کنند.

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

در همه دنیا سفارتخانه‌ها نقش مهمی در روابط تجاری دارند. سفارتخانه‌ها باید با ماهیت اقتصادی فعالیت کنند تا مسیر مبادلات سیاسی، فرهنگی و تجاری نیز تسهیل گردد. قطعاً زمانی که خدمات و کالای یک کشور صادر می‌شود، به همراه آن فرهنگ نیز مبادله خواهد شد. سفرای امروز باید با نگاه 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 تأیید همه طرف‌های داخل تصویب شود، اهداف و برنامه‌های تجاری ما طی مدت کوتاه‌تری محقق خواهد شد. البته باید در نظر داشت، قاره آفریقا با توجه به شرایط موجود، پذیرای همه نوع کالای صادراتی ما می‌باشد. همچنین صدور ماشین‌آلات و دانش تولید نیز مورد استقبال این کشورها قرار می‌گیرد. به لطف 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 از آن 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، لوازم و تجهیزات خانگی و... است. شرکت شیرین عسل در تمام قاره آفریقا نمایندگی دارد و شرکت‌های میهن، کاله، پگاه و سن ایچ نیز در صدد سرمایه‌گذاری و ورود به این بازار هستند که بستر آن نیز در این کشور با 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 صانیر، مپنا، ایمیدرو و... در زمینه خدماتی و مهندسی بسیار عالی بوده است.

و سخن آخر...

به شرکت‌ها و واحدهای دارای ظرفیت صادراتی توصیه می‌کنم، به بازار کشورهای آفریقا ورود کنند تا نتیجه مثبت آن را در کوتاه‌مدت ببینند. در این راستا، اتاق بازرگانی ایران و آفریقا در کنار آن‌ها است و با ارائه خدماتی مانند پذیرش هیات‌های تجاری، برپایی نمایشگاه‌ها، اعزام هیات‌های تجاری و... همه جوره به آن‌ها خدمات‌رسانی خواهد کرد. با هماهنگی سفارتخانه‌های آفریقایی و سفارتخانه‌های خودمان در آفریقا اتاق‌های بازرگانی هر دو کشور، در صدد راه‌اندازی 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

مدیرعامل شرکت فوژان راهبران نامی

تخصص شرکت‌های نمایشگاهی معرفی توانمندی صنعت و تولید

سعید عدالت‌جو

آلمان کشوری نمایشگاهی در زمینه صنایع مختلف است و شهرهای کلن و هانوفر از موفق‌ترین و بزرگ‌ترین شرکت‌های نمایشگاهی جهان هستند و نقش پررنگی در معرفی شرکت‌ها و کسب‌وکارهای برتر جهان در عرصه اقتصاد و تولید دارند. سالانه بالغ بر ۱۰ میلیون نفر از صاحبان بزرگ‌ترین کسب‌وکارها و کارآفرینان اقتصادهای جهان به همراه سرمایه‌گذاران از نمایشگاه‌های کلن و هانوفر دیدن می‌کنند. برای بررسی بیشتر این موضوع، گفت‌وگویی با خانم نارینه آزلبار، مدیرعامل شرکت فوژان راهبران نامی، نماینده رسمی و انحصاری شرکت نمایشگاه‌های کلن و هانوفر در ایران انجام داده‌ایم. به گفته وی، ویژگی خاص این مجموعه در این سال‌ها، کسب تجربیات و اندوخته‌های فراوان در رابطه با برگزاری نمایشگاه‌های صنعتی، تجاری و خدماتی است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

طی بیش از یک دهه فعالیت، چندین نمایشگاه در آلمان از جمله نمایشگاه آنوگا (مواد غذایی کلن)، نمایشگاه بیوتکنولوژی هانوفر، نمایشگاه دمو تکس فرش و کفپوش در هانوفر، شانگهای و استانبول و همچنین نمایشگاه سبیت حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات در هانوفر؛ پیاپی برای رسمی ایران را برپا کرده‌ایم. البته در سال‌های اخیر به دلیل عدم صدور ویزای شنگن توسط سفارت آلمان با چالش‌های فراوانی روبه‌رو بوده‌ایم. فوژان راهبران در سال ۲۰۱۰ میلادی تاسیس و از اواسط سال فعالیت خود را به عنوان نماینده انحصاری شرکت نمایشگاه‌های آلمان آغاز کرد و تاکنون عهده‌دار نمایندگی نمایشگاه‌های آلمان در ایران و پل ارتباطی میان تجارت و تولیدکنندگان ایرانی با برگزارکنندگان رویدادهای پیشرو در هانوفر و کلن هستیم.

به منظور توسعه فعالیت‌های خود چه اهدافی را دنبال می‌کنید؟

بزرگ‌ترین هدف این مجموعه، تسهیل حضور تولیدکنندگان، صنعت‌گران و دست‌اندرکاران ایرانی در رویدادهای بین‌المللی و تراز اول آلمان است، بر همین اساس شرکت‌ها می‌توانند محصولات و نوآوری‌های خود را در یک پلتفرم جهانی عرضه کنند و در پیچه‌ای به سمت دنیای کسب‌وکار، تجارت و افزایش صادرات بگشایند. در زمینه‌های مختلفی هم‌مانند انواع فرش دستباف و ماشینی، محصولات خشکبار و صنایع غذایی، شیرینی، شکلات و صنایع وابسته و حتی ماشین‌آلات و ادوات صنعتی که ایران پتانسیل صادرات دارد، موقعیت‌های چشمگیری در زمینه جذب غرفه‌گذار داشته‌ایم.

برای حضور شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه‌های آلمان چه خدماتی ارائه می‌کنید؟

در سال گذشته کاهش چشمگیر حضور ایرانیان را در نمایشگاه فرش هانوفر (دموتکس) به دلیل عدم صدور ویزا داشتیم؛ لذا تولیدکنندگان ایرانی برای جبران توقف نمایشگاه‌ها در دوران کووید پس از آن با مشکلات عدم صدور ویزا، توانستند با شرکت در شعب آسیایی نمایشگاه‌های دمو تکس



در خصوص فعالیت‌های خود به ویژه شرکت فوژان راهبران نامی توضیحاتی ارائه فرمایید.

از سال ۲۰۰۶ میلادی تاکنون در اتاق بازرگانی ایران و آلمان، نمایندگی نمایشگاه‌های آلمان را بر عهده دارم و از سال ۲۰۱۱ نیز، نمایندگی نمایشگاه‌ها به شرکت خصوصی واگذار و بنده مدیریت آن را عهده‌دار شدم. سال‌ها تجربه در برگزاری امور نمایشگاهی، ما را بر آن داشت تا با تاسیس یک شرکت مشاور-اجرایی، گامی موثر در مسیر رونق اقتصادی کشور برداریم و تجار، بازرگانان و صنعتگران کشور را در دسترسی آسان به قطب‌های اقتصادی بزرگ دنیا همراهی کنیم. شرکت «فوژان راهبران نامی» با بهره‌گیری از مدیران و مشاوران مجرب خود با افتخار اعلام می‌کند، آماده همکاری با متخصصان، صنعتگران و تولیدکنندگان ایرانی برای حضور در نمایشگاه‌های تخصصی و پیشرو در هانوفر و کلن است.

از ابتدای فعالیت تاکنون، چه نمایشگاه‌هایی را برگزار کرده‌اید؟



[illegible]

 مستندات آمایشگاههای بین‌المللی و تخصصی دامپزشکی				
Documents	11/14/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره	11/14/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره
Documents (Share)	15/01/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره	15/01/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره
Documents And Online Policy	08/01/13/1393	تصمیمات هیأت مدیره تخصصی آموزش دامپزشکی (پیش‌گفته)	08/01/13/1393	تصمیمات هیأت مدیره تخصصی آموزش دامپزشکی (پیش‌گفته)
Part 1 (Share)	09/09/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی	09/09/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی
Documents (Share)	01/01/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی	01/01/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی
Documents	03/10/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی	03/10/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی
Documents (Share)	10/11/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی	10/11/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی
Documents	04/01/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی	04/01/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی
Documents	09/08/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی	09/08/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی
Documents	01/06/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی	01/06/13/1393	مستند بر اساس تصمیم هیأت مدیره تخصصی

خارجی به مذاکرات کنونی ایران و کشورهای طرف توافق برجام ارتباط دارد که شاهدنوسان‌هایی در مبادلات بین طرفین هستیم.

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

در سال ۱۴۰۲ بزرگ‌ترین رویداد صنعت غذایی آتوگا ۲۰۲۳ در کلن آلمان و در مهرماه برگزار شد که پاپوین رسمی جمهوری اسلامی ایران با بیش از ۳۰ شرکت تولید کننده و البته چندین شرکت انفرادی از ۱۷ الی ۱۱ اکتبر محصولات خود را عرضه کردند. در سال ۱۴۰۲ پروژه دموتکس شرکتیه را با بیش از ۳۰ شرکت فرش ماشینی و دستتاف به عنوان غرفه گذار، نمایشگاه دموتکس شانگهای را با پاپوین ملی ایران و بیش از ۲۰ شرکت ایرانی تولید کننده به عنوان مشارکت کننده به پایان رساندیم. همچنین بازدید هیات رسمی ایرانی شامل بیش از ۵۰ دست‌اندرکار در نمایشگاه صنعت ترکیه WIN را در کارنامه امسال خود داشتیم. نمایشگاه دموتکس آلمان در دی ماه ۱۴۰۲ نیز با استقبال خوبی جهت شرکت مواجه بوده و امیدواریم در این دوره، کارکنان شرکت‌های ایرانی ویزی خود را جهت حضور در این گرده‌های دریافت کنند. ■

(شانگهای و آنتالیا) جبران مافات کنند. بزرگ‌ترین حضور ایرانی‌ها در بین تمامی نمایشگاه‌های آلمان، در نمایشگاه فرش و کفپوش هانوفر (مونکس) رخ می‌دهد. در آخرین دوره بیش از ۴ هزار مترمربع فضای خالص به ایران اختصاص داشت. شرکت فوزان به‌عنوان نماینده رسمی و انحصاری شرکت‌های نمایشگاهی هانوفر و کلن در ایران و ارمنستان، هر گونه خدمات لازم جهت نمایشگاه‌ها برای آشنایی با تکنولوژی‌ها و نوآوری‌های روز دنیا را فراهم می‌سازد. ما برای ایجاد تسهیل و رفع موانع، اقدام به اجرای پایوبون ایران در نمایشگاه‌های منتخب آلمانی با هماهنگی سازمان‌های دولتی ایران می‌کنیم. اعزام هیات‌های تجاری ایرانی به نمایشگاه‌ها، ارائه کارت‌های ورودی با نرخ ریال، ارائه اطلاعات خدمات گردشگری، معرفی شرکت‌های سازنده غرفه‌ها... در دیگر خدماتی است که به متقاضیان شرکت در نمایشگاه‌ها ارائه می‌کنیم.

خدمات ویژه غرفه گذاران

- مشاوره و انجام هماهنگی جهت مشارکت و اخذ غرفه در نمایشگاه‌های موردنظر
- رزرو وقت مصاحبه از سفارت آلمان جهت اخذ وادید شنگن
 - اطلاع‌رسانی در خصوص نحوه ارائه مدرک به سفارت آلمان
 - ارائه مدرک و غرفه گذاری و معرفی نامه به غرفه گذاران نمایشگاه‌های موردنظر
 - اجرای پایوبن ایران در نمایشگاه‌های منتخب آلمانی با هماهنگی سازمان‌های دولتی ایران
 - مشاوره در خصوص 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 نمایشگاه‌ها ارائه می‌دهید؟**
- از مهمترین خدمات ویژه به بازدید کنندگان می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

- اطلاع رسانی و ارائه پروشورهای نمایشگاه‌ها
 - ارائه کارت‌های ورودی نمایشگاه‌های مورد نظر بانرخ ریالی
 - خدمات اخذ وقت مصاحبه از سفارت آلمان
 - کنترل مدارک متقاضیان درخواست صدور روادیدشنگن نمایشگاهی
 - ارائه اطلاعات گردشگری شهر
 - معرفی به اژانس‌های مسافرتی به منظور اخذ خدمات اقامتی و پرواز
- حضور شرکت کنندگان در نمایشگاه‌ها به چه روالی صورت می‌گیرد؟**

قبل از برگزاری نمایشگاه‌ها از طریق رسانه‌ها اطلاع‌رسانی و برای برخی از شرکت‌ها که در سالیان گذشته سابقه حضور در نمایشگاه‌ها را داشته‌اند، دعوتنامه ارسال می‌کنیم. با توجه به برخی از مشکلات کنونی در کاهش سطح مبادلات تجاری با اروپا بر اثر تحریم‌ها در سالیان اخیر متأسفانه میزان شرکت کنندگان ایرانی در نمایشگاه‌های آلمان کاهش چشمگیری داشته و تولیدکنندگان و تجار ایرانی در تلاش هستند تا خلا شرکت در نمایشگاه‌های اروپایی و آمریکایی را با شرکت در نمایشگاه‌های منطقه‌ای و محلی یا کشورهای آسیایی و همسایه پر کنند؛ هر چند سطح مبادلات

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی

ضرورت استفاده بیشتر از ظرفیت بخش خصوصی برای توسعه اقتصادی

رضا فغانی

ظرفیت‌های داخلی به‌ویژه جوانان مستعد و شرکت‌های دانش‌بنیان، استفاده بهینه کرد تا رشد 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 روز به 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 می‌یابد. دکتر اکبری تالارپشتی با تاکید بر اینکه، با وجود ظرفیت‌ها و منابع مناسب اقتصادی، مردم در تامین معیشت خود با مشکل روبه‌رو هستند، افزود: از رئیس‌جمهور محترم تقاضای می‌شود 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 مسایل 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 اصلاح شود، عطش خریدوفروش خودرو و به عبارت دیگر، دلالی 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 برقی در کشور، منوط به استفاده از ظرفیت بخش خصوصی و شرکت‌های دانش‌بنیان است که هم جابک بوده و هم توان بسیار بالایی دارند و در راستای رشد خود از هیچ تلاشی فروگذاری نمی‌کنند. از سوی دیگر، این بخش برای تحقق اهداف خود معطل 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: سرمایه‌گذار مانند کبوتری است که هر جا دانه باشد، 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 خواهند 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 تحقق، آثار بسیار مثبتی برای تحول‌آفرینی 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 گفت‌وگوی اختصاصی با «دنیای 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 خواهند شد، چراکه این حوزه جزو بخش‌های اصلی اقتصاد کشور است، از این رو 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. هر چند که لازم است، در حکمرانی اجرایی در کشور پوست‌اندازی شود و از



یادداشت اختصاصی از ایمان مصدري

در این بخش می خوانیم:

- نظام بانکی کشور نیازمند تحول ساختاری
- چالش ها و راهکارهای سرمایه گذاری در ایران
- مقررات دولتی؛ مانع بخش خصوصی برای توسعه بازارهای صادراتی

چالش‌ها و راهکارهای سرمایه‌گذاری در ایران

ایمان مصدري
رئیس سازمان متخصصین و مدیران ایران

سال‌های اخیر باعث می‌شود تلاش‌های ایران به نتیجه درخور توجهی نائل نشود 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 با اتخاذ رویکرد اقتصادی تعاملی و مناسب با جوامع بین‌المللی می‌توان این اطمینان را برای سرمایه‌گذار ایجاد کرد که امنیت سرمایه‌اش در کشور تامین و تضمین می‌شود؛ در نتیجه ارائه بسته‌های ویژه سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی به همراه تسهیل‌گری 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 که در این بازار موفق خواهند بود که توانان از اهرم فناوری و منابع انسانی بهره‌برند 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 مافرایندها و عملیات سرمایه‌گذاری خارجی تحت عنوان قانون حمایت و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی تدوین شده که وزارت اقتصاد اجراکننده این قانون است. سرمایه‌گذاران داخلی در بوروکراسی شدید اداری و در پیچ‌وخم‌های قوانین دستگاه‌های مختلف گرفتار هستند و باید قانون سرمایه‌گذاری داخلی نیز تدوین و دستگاه مجری مشخص شود که البته باید از مردمی باشد که در حوزه کارآفرینی و سرمایه‌گذاری صاحب تجربه و علم هستند؛ لذا باید بنیاد سرمایه‌گذاری و کارآفرینی مجری قوانین ایجاد شده باشند و دولت (دستگاه‌های متولی) نیز نظارت و بازرسی‌ها را انجام دهند.

ب - تعدد قوانین و تبصره‌های 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 برای رسیدن به رشد و شکوفایی اقتصادی برای کشور میزبان است، وجود آثار مثبت فراوان بر شاخص‌های کلان و خرد اقتصادی و تاثیرات مثبت در سطح بنگاه‌های سرمایه‌پذیر نظیر دسترسی به بازارهای صادراتی جدید، ارتقای سطح رقابت‌پذیری، انتقال دانش فنی و مدیریتی، ایجاد امنیت اقتصادی و اشتغال‌زایی گواهی بر این کارایی و کارآمدی است. این امر را به‌طور 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 زیرساخت‌ها 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 از آن جاذبه ایجاد 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 بالایی اتفاق بیفتد 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

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

ج- وجود دستگاه‌های موازی در کشور که اکثراً با هدف توسعه کارآفرینی و سرمایه‌گذاری ایجاد شده‌اند، به دلیل ماهیت دولتی، کندی و غیر چالاک‌ی در عمل نتوانسته‌اند در رسیدن به هدف اصلی موفق باشند و اغلب سرمایه‌گذاران و کارآفرینان، دستگاه‌های موازی را مانع فرآیندهای سرمایه‌گذاری می‌دانند. به عنوان مثال، دستگاه‌های مختلف مثل وزارت خانه‌های صمت، کشور، اقتصاد، جهاد کشاورزی، کار و امور اجتماعی، سازمان‌های نظام‌مهندسی، 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- پراکندگی دستگاه‌های صدور مجوز و خدمات کارآفرینی و سرمایه‌گذاری در دولت هر ساله موجب ایجاد یک‌راه حل شده که مثلاً در سال ۱۴۰۰ با ایجاد پنجره واحد در وزارت اقتصاد، قصد حل مساله شده، اما باز هم به دلیل ماهیت دولتی بودن، این پنجره نتوانسته مشکلات را حل کند و در ادامه هم نمی‌تواند صدور مجوزها را تسهیل نماید.

ه- برخی از کسب و کارها در آمار مستند وزارت کشور به عدد ۲ هزار ۴۰۰ می‌رسد که در کشور را کدمانده و هر ساله دولت برای برون‌رفت از این مشکل به‌نچار به تخصیص منابع و حل مساله مالی می‌پردازد. این در حالی است که برخی از کسب و کارها به دلیل ضعف در ایده اولیه راه‌اندازی عملاً شکست خورده است. به عبارتی تاکنون در دولت هیچ‌گونه فرآیند موفقیت‌آمیزی برای آموزش و مشاغل به ثبت نرسیده است، چرا که 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، بستر ورود صاحبان علم تجربه و دانش ایجاد می‌شود.

• اشکالات بین‌المللی

الف- تحریم‌های بین‌المللی توانستند گرایش سرمایه‌گذاران خارجی به سمت ایران را دچار تزلزل کنند که باید برای این موضوعات راه‌حلی اساسی در نظر گرفت.

ب- تحریم‌های بانکی مسیرهای مالی و پولی سرمایه‌گذاران را دچار بن‌بست 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 تراکنش‌ها و فعل و انفعالات مالی سرمایه‌گذاری که قصد انتقال سرمایه به ایران را دارند زیر نظر گرفته‌اند و برای این دسته از افراد جرایم خاصی را ایجاد می‌کنند.

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 عملاً عدم چابکی، ذره‌ای در جذب سرمایه‌های خارجی موفق نبوده است، چرا که شرایط برای جذب سرمایه‌گذار فراهم نیست. به عنوان مثال، پیش‌بینی می‌شود که فقط در کشور امارات متحده عربی بالغ بر ۵۰ میلیارد دلار سرمایه‌های دپوزیت شده و قابل هدایت برای ایرانیان ثبت شده و تاکنون حتی یک‌بار هم رویدادی برای هدایت و تبیین سرمایه‌گذاری در داخل اتفاق نیفتاده است؛ لذا می‌توان با تصویب نامه در هیأت وزراء، مراکز خدمات کارآفرینی که از نخبه‌ها و جوانان مستعد حوزه‌های کارآفرینی تشکیل شده را به بازوی توانمند دولتی سرمایه‌گذاری تبدیل کرد تا هم زمینه هدایت سرمایه اتفاق بیفتد و هم بساط دلال‌ها و فسادهای درون سیستمی از بین برود.

• اصلاح اساسنامه سازمان سرمایه‌گذاری، ایجاد چارت جدید منابع انسانی و همچنین تشخیص رادیو و بودجه بیشتر به سازمان قابل توجه است که کارکنان آن در قیاس با سایر نهادها از کمترین حقوق و مزایا برخوردارند و همین‌مورد، زمینه‌ساز عدم خلاقیت و گمراهی بافرآیندهای سرمایه‌گذاری شده است.

• حذف نهادهای اداری و مالی، دادن ویزای بی‌شمار و اعطای مجوز کسب و کار باعث شده تا سرمایه‌گذار خودش در سیستم بوروکراسی به دنبال اخذ مجوز و استعلامات اداری باشد که خود این امر می‌تواند زمینه ناامیدی سرمایه‌گذار را فراهم 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 به‌زای هر ۳۰۰ هزار دلار سرمایه و ثبت سرمایه صدور مجوز بی‌نام برای کسب و کار مشابه فعال

• اصلاح آیین‌نامه اجرایی سرمایه‌گذاری خارجی و به‌فورت تصویب در هیأت وزراء

• تصویب طرح سفیر سرمایه‌گذاری در هیأت وزراء که در این طرح برای هر کشور یک نفر معتمد دارای صلاحیت به صورت رسمی وظیفه هماهنگی جذب سرمایه آن کشور را در زیر وزارت اقتصاد و سازمان سرمایه‌گذاری انجام دهد.

• وزارتخانه‌ها 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 پایین‌ترین سطح ممکن رسیده است.

• یکی از رسالت‌های سازمان متخصصان و مدیران ایران به‌عنوان 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 متشکل از نخبگان و فعالان اقتصادی در سازمان متخصصان و مدیران ایران شکل می‌گیرد. ■

تحریم‌های بانکی
مسیرهای مالی و
پولی سرمایه‌گذاران
را دچار بن‌بست 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

در میزگرد تخصصی صادرات مطرح شد مقررات دولتی، مانع بخش خصوصی برای توسعه بازارهای صادراتی

سارا نظری

صادرات بخش مهمی از اقتصاد هر کشور را تشکیل می‌دهد، از این 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 بنگاه‌های اقتصادی حائز اهمیت است. در یک اقتصاد سالم، واردات و صادرات نشان‌دهنده یک اقتصاد پایدار و قوی است و هنگامی که این دو مقوله نامتعادل می‌شوند، مازاد تجاری 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 ضرورت‌ها و ظرفیت‌های مهم این بخش پرداخته شود. در این زمینه از مدیران و صاحب‌نظران دعوت شد تا در میزگردی در دفتر این نشریه، به ارائه نظرات خود در خصوص موارد مطرح‌شده بپردازند که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

رییس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا در بخش دیگری از صحبت‌های خود تاکید کرد: رویکرد 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 مرادات اقتصادی در دنیا ۲۵ هزار میلیارد دلار است؛ ایران کجای این تجارت است؟ وزارتخانه‌های اقتصادی باید بستر تجارت را مهیا کنند و زمینه حضور بهتر و بیشتر فعالان اقتصادی را فراهم نمایند.

بر همین با بیان اینکه باید در سفر تخته‌ها روی بخش خصوصی باز باشد، گفت: بیشتر جلسات سفر تخته باید مربوط به رفت و آمد هیات‌های اقتصادی باشد. همچنین باید مناقصات، نمایشگاه‌های بین‌المللی و فرصت‌های سرمایه‌گذاری شناسایی و در اختیار تجار قرار گیرد. در سفرهای خارجی وزرا و رئیس‌جمهوری محترم، فعالان اقتصادی باید حضور پررنگ داشته باشند.

وی با بیان اینکه باید ظرفیت‌های اتاق‌های بازرگانی را در اختیار اعضا قرار دهیم، فرصت‌های تجاری را منتقل و کمیسیون‌های حرفه‌ای راه‌اندازی کنیم، افزود: به عنوان نماینده بخش خصوصی وظیفه داریم که مطالبه‌گری از دولت را بر عهده گرفته و چالش‌ها را شناسایی و راهکارهای مناسبی ارائه دهیم. 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، یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار می‌باشد که این موضوع نشان‌دهنده این است که ما نقشه راه درستی برای گرفتن سهم مناسب خود از این بازارها را 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 تجاری در اولویت وزارت امور خارجه باشد

دکتر مسعود برهمن، رییس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا معتقد است: نباید تنها از دولت برای حل مشکلات انتظار داشت. اتاق بازرگانی، اتاق اصناف و اتاق تعاون 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 کسبه صنفی دارد که از این 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.

رییس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا تاکید کرد: دولت باید سر در تمامی وزارتخانه‌ها این تابلو را نصب کند «وظیفه وزارتخانه: هدایت، حمایت و نظارت است، نه دخالت». بخش خصوصی زمانی می‌تواند قوی عمل کند که دولت پای خود را از بسیاری از صحنه‌های اجرایی کنار بکشد.

برهمن با اشاره به اینکه هوش مردم ایران چیزی از دنیا کم ندارد، گفت: جوانان ما با دست خالی ۸ سال جنگ را پیش بردند و پس از آن نیز آغاز دوران سازندگی بود. دنیا به این نتیجه رسیده که هر چه ایران را محدود کند، بیشتر رشد خواهد کرد، چرا که شاهد اتفاق‌های مثبت‌زایی در این کشور بوده‌اند. وی اظهار کرد: ایران تخصص و شرایط پیشرفت را دارد، اما مشکل اصلی در اجرا است. بخش خصوصی در ایران باید منسجم‌تر حرکت کند و اگر برنامه خود را بر اساس منافع ملی تنظیم کند و پای آن بایستد، قطعاً به نتیجه خواهد رسید. در دنیا اصناف و اتحادیه‌ها در تصمیم‌گیری‌ها تاثیر گذار هستند.

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 یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار می‌باشد

ضرورت پرتوده‌ی محصولات کشاورزی برای صادرات



دکتر سیدرضا رفیعی، عضو هیات ریسه اتاق مشترک ایران و روسیه، بنیان‌گذار و رییس هیات مدیره شرکت شارپرتوایرانیان عنوان کرد: تجربه و مذاقه در نتیجه عملکرد گذشته ثابت کرده که طی سال‌های هیات‌هایی از روسیه به ایران و از

ایران به روسیه سفر می‌کنند، اما در نهایت دستاورد قابل ملاحظه‌ای به همراه ندارند. هیات‌های روسیه در ایران بالاتکلیف هستند، زیرا بخش خصوصی رسیدگی هدفمندی به درخواست‌ها ندارد.

وی ادامه داد: گله‌مندی از بخش خصوصی در این است که شایسته و بایسته فعالیت ندارد. به نظر، بخش خصوصی به مراتب از بخش دولتی ضعیف‌تر عمل می‌کند. هر بخشی مشکلات خود را دارد. بخش خصوصی باید در این شرایط اقتصادی و با وجود تحریم‌ها و خودتحریمی‌ها، راه‌برون‌رفت از مشکلات را پیدا کند.

رفیعی معتقد است: دانشگاه‌ها خروجی اجرایی مناسبی 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 تامین بخش عمده هزینه خود از صنعت، تولید و بازار باشد، وضعیت بهتر خواهد شد. به عنوان مثال، در برخی از کشورهای صنعتی اروپایی مثل آلمان ۹۰ درصد از هزینه‌های دانشگاه‌ها از محل درآمد‌های دانشگاه تامین می‌شود و ۱۰ درصد باقی‌مانده نیز از هزینه‌های عمومی و شهریه! این یعنی بی‌توجهی دانشگاه به معضلات اقتصادی، اجتماعی و صنعتی جامعه.

عضو هیات ریسه اتاق مشترک ایران و روسیه به مشکلات صادرات در بخش‌های مختلف از جمله خشکبار و میوه اشاره کرد و افزود: جابه‌جایی آفات، محدودیت مصرف سموم و همچنین افزایش ماندگاری محصولات در انبار‌ها، از موانع اصلی و جدی پیش روی صادرات است که با پرتوده‌ی می‌توان به سادگی بر آن چیره شد و رفع معضل 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. امروزه فائو استفاده از سموم شیمیایی برای انبارداری را ممنوع و پرتوده‌ی را ترویج می‌کند.

وی اظهار کرد: ایران سالانه بیش از یک میلیون تن ضایعات سیب‌زمینی و بیش از ۳۰۰ هزار تن ضایعات پیاز دارد، این در حالی است که برای جبران نیاز صنعتی کشور هر سال پودر پیاز از چین، تایلند و ویتنام وارد می‌شود.

عدم ثبات قوانین، مهمترین مشکلات بخش صادرات



مهندس حسن حسینی، رییس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی در خصوص 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 کارشناسی ابلاغ می‌شود. عموماً تولیدکنندگان مجبور هستند که به اصطلاح کفش آهنین به پا کرده و اقدام به رفع مشکلات کنند. متأسفانه بیشتر قوانین و دستورالعمل‌ها، بدون مشورت با کارشناسان اصناف و اتحادیه‌ها وضع می‌شود.

رییس 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.

حسینی اظهار کرد: کم‌کاری برخی از مسئولان باعث شده، کشور با کمبود حامل‌های انرژی مواجه باشد و این امر در توسعه صنعت بسیار تأثیرگذار است. این در حالی است که تنها ۸ درصد از برق کشور در صنایع مصرف می‌شود. هیچ‌یک از 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 معاف نیستند و هر روز بری که انتخاب می‌شود، بنا به تحصیل و عنوان شغلی قبلی خود، نوع قوانین را تغییر می‌دهد.

این فعال بخش معدن با اشاره به قوانینی همچون ممنوعیت ورود ماشین‌آلات گفت: این دستگاه‌ها پس از مدتی مستهلک و راندمان آن کاهش پیدا می‌کند. پس از ممنوعیت، با پیگیری‌های مستمر در نهایت اجازه ورود ماشین‌آلات معادن بزرگ‌مقیاس را دادند و اعلام کردند که از ماشین‌آلات تولید داخل استفاده شود، این در حالی است که تولیدکنندگان داخلی توانایی تولید چنین دستگاه‌هایی را ندارند.

رییس اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های سرب و روی با بیان اینکه ایران در تولید و صادرات سرب و روی با دنیا قابل مقایسه نیست، گفت: ایران ۱۰ درصد از مواد معدنی دنیا را 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 و کیل، نایب‌رییس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات معدنی با انتقاد از تصمیمات خلق‌الساعه دولت عنوان کرد: قوانین موجود مانع از پیشرفت و صادرات هستند و

تولیدکنندگان هر روز با تصمیمات 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 سیدرضا رفیعی:

ایران سالانه بیش از یک میلیون تن ضایعات سیب‌زمینی و بیش از ۳۰۰ هزار تن ضایعات پیاز دارد، این در حالی است که برای جبران نیاز صنعتی کشور هر سال پودر پیاز از چین، تایلند و ویتنام وارد می‌شود

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 فرآورده‌های نفتی اختصاص داشته و تنها ۵۶۰ میلیون دلار مربوط به صنایع منسوجات و پوشاک بوده است

داشته باشد، تقاضا برای محصولات معدنی ایران بسیار خواهد بود. از طرفی، تا وقتی که دولت در تمامی امور دخالت کند، اقتصاد توسعه پیدا نمی‌کند.

رییس اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان محصولات معدنی با بیان اینکه قوانین موجود مانع از توسعه صنایع معدنی می‌شود، اظهار کرد: قوانینی همچون افزایش عوارض صادراتی، پرداخت نیم درصد به شرکت‌های دانش بنیان، سهمیه بندی واردات و... باعث شده که این صنعت در بازارهای دنیا سهمی نداشته باشد.

این فعال حوزه معدن معتقد است: متأسفانه بیشتر قوانین کشور مانع از تولید کنندگان بوده و ایران را به جزیره تبدیل کرده است. دولت بدون مشورت با بخش خصوصی قوانین وضع می‌کند و تا مادامی که قوانین بدون نظر کارشناسی وضع و زیرساخت‌ها درست نشود، اقتصاد پیشرفت نخواهد کرد.

رونق صنعت نساجی و پوشاک با رفع تعهد ارزی

دکتر مجتبی شجاعی، رییس کار گروه نساجی و پوشاک اصناف کشور معتقد است: تولید کنندگان معمولاً از شرایط موجود غله مند هستند و برای حل مشکلات موجود باید راهکارهای مناسبی ارائه شود.



وی با اشاره به خام‌فروشی در صنایع گفت: میانگین هر تن کالای صادراتی در سال ۱۴۰۱ حدود ۴۳۶ دلار و میانگین هر تن کالای وارداتی حدود یک هزار و ۶۰۴ دلار بوده که این موضوع نشان دهنده خام‌فروشی گسترده در محصولات صادراتی و وارد کردن کالاهای پایین دستی و با ارزش افزوده بالا بوده که عمدتاً در کشور مان تکنولوژی تولید آن وجود ندارد.

رییس کار گروه نساجی و پوشاک اصناف کشور با اشاره 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 فرآورده‌های نفتی اختصاص داشته و تنها ۵۶۰ 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 از پاکستان در صنعت نساجی به ۲ میلیارد دلار رسیده که البته نیمی از آن مربوط به نخ پنبه است.

شجاعی با بیان اینکه لجستیک و رفع تعهد ارزی تأثیر به سزایی در رونق صنعت نساجی و پوشاک دارد، گفت: بیشتر صادر کنندگان حوزه پوشاک تمایلی به صادرات رسمی ندارند و ترجیح می‌دهند که این کار به صورت غیر رسمی انجام شود.

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

و همه کار می‌کنند، اما در ایران همه فکر می‌کنند و یک نفر غیر ایرانی (افغان) کار می‌کند.

این فعال صنعت پوشاک بیان کرد: بر اساس تحقیقات انجام شده در دانشگاه‌ها، به این نتیجه دست یافته‌ایم که در سه سال گذشته، ورودی دانشجویان به صنعت نساجی کاهش پیدا کرده، زیرا انگیزه‌ای برای فعالیت ندارند.

رییس کار گروه نساجی و پوشاک اصناف کشور پیشنهاد کرد: برای رشد صنعت نساجی و پوشاک، باید منابع انسانی را تقویت کرد و علاوه بر آن، باید به ایجاد مراکز مد و لباس توجه ویژه‌ای داشت. ترکیه با استفاده از سریال‌های خود، به معرفی صنعت پوشاک و نساجی می‌پردازد و ایران هم بایداز برندهای معتبر در سریال‌ها استفاده کند.

شجاعی با اشاره به بازدید کم نمایشگاه‌های تخصصی که در کشور های مقصد اجرامی شود، اظهار کرد: معمولاً در این نمایشگاه‌ها به دلیل تبلیغات ضعیف و اجرای تنها یک نمودار از نمایشگاه، بازدید کمی روبه روستیم، در حالی که نمایشگاه‌های تخصصی کشور های مقصد به مانند نمایشگاه پوشاک CPM در روسیه، به دلیل تبلیغات بسیار مناسب، دستاوردها و موفقیت‌های خوبی داشته و بازدید کنندگان زیادی نیز دارد، به طوری که شرکت‌های ایرانی با حضور در نمایشگاه مورد نظر، از نظر کیفی و قیمتی دستاوردهای خوبی کسب کرده‌اند.

وی با بیان اینکه متأسفانه دولت هیچ گونه حمایتی از تولید کنندگان ندارد، گفت: دولت باید برای تولید کنندگان یارانه و تسهیلات حمایتی در نظر بگیرد، همان طور که امروز در کشورهای دیگر، حمایت‌های ویژه‌ای از آن‌ها به منظور حضور در نمایشگاه‌های خارجی و یا صادرات، انجام می‌شود.

رییس کار گروه نساجی و پوشاک اصناف کشور معتقد است: البته برای حل مشکلات نباید منتظر حمایت‌های دولت بود، بلکه اتحادیه‌ها و انجمن‌ها 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، رییس اسبق اتحادیه آجیل و خشکبار معتقد است: مشکل اصلی اقتصاد کشور، نبود بستر مناسب برای سرمایه‌گذاران 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 مغزها مثل بادام درختی، بادام هندی و... به ایران قاچاق می‌شود که برای حل این مشکل، هزینه گمرک باید کاهش پیدا کند.

رییس اسبق اتحادیه آجیل و خشکبار با انتقاد از شیوه انتخابات اتحادیه‌ها گفت: اطلاعات و ایده‌های برخی از کاندیداهای اتحادیه‌ها، به روز و جهانی

نیست و همان مسیرهای قدیمی چندین دهه پیش را ادامه می دهند، بر همین اساس قادر به توسعه و تغییرات مثبت در صنف خود نیستند؛ در صورتی که اتحادیه ها قسمت مهمی از زنجیره اقتصاد را تشکیل می دهند. حسینی به فعالیت های بخش کشاورزی اشاره کرد و گفت: متأسفانه در حال حاضر کشاورز با روش ۸۰ سال پیش کشاورزی می کند که این امر باعث شده، محصولات مشابه ما مثل گردو، بادام، فندق، پسته، بادام زمینی و تخمه در کشورهای ترکیه، چین و آمریکا با حجمی سنگین تولید شوند و بازارهای جهانی را تصاحب کنند که متأسفانه ایران توان رقابت با آن ها را ندارد.

وی ادامه داد: ایران در بخش سموم با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می کند و واردات این محصول بسیار سخت است. کشاورزان از سموم بی کیفیت استفاده می کنند و گاهی باغداران پسته باید چندین مرتبه سم پاشی کنند که هم به ریشه درختان آسیب می زند و هم در کیفیت محصول تاثیر گذار است.

رئیس اسبق اتحادیه آجیل و خشکبار با بیان اینکه دولت باید مشکلات بخش کشاورزی را ببیند و از لحاظ مالی، آن ها را با وام های کم سود یا بدون سود تامین کند و روند تجهیز آن ها به ماشین آلات روز کشاورزی را تسهیل ببخشد، اذعان داشت: کشاورزان بر این باور هستند که اگر تولید افزایش پیدا کند، قیمت کاهش پیدا می کند، اما با مشکلاتی مانند نبود سم و... روبه رو هستند.

حسینی در ادامه افزود: آجیل خشکبار ایران یکی از متنوع ترین و باکیفیت ترین نوع در سطح جهان است، اما متأسفانه بنا به دلایلی تولید آن در داخل و صادرات آن، روبه نزول و قیمت آن ها صعودی است.

وی با اشاره به اینکه پسته، شاخص ترین خشکبار ما است و این ادعا را داریم که بهترین نوع پسته جهان در ایران تولید می شود، گفت: با نگاهی به حجم صادرات این محصول، در خواهیم 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، اصلاً مناسب نیست.

رئیس اسبق اتحادیه آجیل و خشکبار با بیان 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 داشته اند، گفت: با این اوصاف کشور آمریکا به تنهایی دو برابر بیشتر از سه کشور تامین 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 با اشاره به اینکه اگر سیستم تولید، برداشت و بسته بندی تغییر پیدا نکند، به زودی کشور آمریکا باقی مانده سهم بازار جهانی را نیز تصاحب خواهد کرد، گفت: البته این موضوع نه صرفاً برای محصول پسته، بلکه در ارتباط با اکثر اقلام خشکبار هم صدق می کند. برای مثال، در حال حاضر گردوی موجود در کشور از نظر قیمتی و کیفیتی قادر به تامین نیاز بازار نیست، در حالی که یک هزار تن گردو از سایر کشورهای وارد ایران شده که با وجود کیفیت نسبتاً خوب، ارزش آن ترا از گردوی ایرانی است. همین وضعیت در خصوص محصولاتی مانند بادام زمینی، تخمه آفتابگردان، فندق، تخمه، کدو و بسیاری از کالاهای دیگر صدق می کند.

وی در خصوص چرایی این مسأله نیز خاطر نشان کرد: قطعاً در این موضوع تولید کننده، فروشنده، صادر کننده و شرایط تحریمی سهم دارد. برای مثال، به دلیل تحریم ها و مشکلات دیگر، زعفران ایران با اسم دو کشور اسپانیا و افغانستان در بازارهای جهانی عرضه می شود و بسیاری دیگر از محصولات نیز وضع مشابهی دارند.

رئیس اسبق اتحادیه آجیل و خشکبار با ذکر اینکه بخش کشاورزی باید از پایه تغییر کند تا تحول آفرین باشد، اظهار داشت: هنوز مشکلات زیادی مانند اتخاذ شیوه های سنتی در بخش بسته بندی وجود دارد که مانع از ورود به بازارهای جهانی است. سخت گیری های دولت برای صادرات در بخش عوارض گمرکی و موارد مشابه نیز باعث ایجاد ترس در تاجر و صادر کننده برای بازگرداندن ارزش صادراتی شده است، در حالی که باید به گونه ای از صادر کنندگان و تولید کنندگان حمایت کرد که موجب چند برابر شدن عشق درونی آن ها به این فعالیت ها شود.

حسینی با اشاره به اینکه در صورت تغییر تفکر، این فرآیندها نیز تغییر کرده و به رونق صادرات منجر می شود، گفت: باید یک خوشحالی دسته جمعی برای همه از کشاورز گرفته تا فعالان بخش بسته بندی، خریدار و صادر کننده، رانندگان و فعالان حمل و نقل و کارگران زحمت کش ایجاد کرد تا با هماهنگی زنجیره دولتی نیز اهداف اشتغال زایی و صادرات به خوبی محقق 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 ترخیص کالا از کشوری مانند امارات حداقل دو روز زمان می برد، در حالی که این امر در بنادر 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 بنا به دلایلی تولید آن در داخل و صادرات آن، روبه نزول و قیمت آن ها صعودی است



نظام بانکی کشور نیازمند تحول ساختاری

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



بیش از ۸۰ درصد
از تسهیلات بانکی
به مراکز و واحدهای
خدماتی و اقتصادی
پرداخت می شود که
همین برجسته بودن
نقش بانک ها در
اعطای تسهیلات
بیانگر نقدینه محور
بودن تسهیلات
است

۱۰۰
ماهنامه دنیای سرمایه گذاری
آبان ۱۴۰۳ شماره ۸۴

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

سایه سنگین اقتصاد دولتی روی دوش بانک ها

همان طور که می دانیم، بانک های ما ابزاری در راستای پوشش مشکلات اقتصاد دولتی هستند و این ابزار در زمان نیاز به نقدینگی، وارد عمل می شوند. در حقیقت یکی از دلایل تورم در کشور، افزایش پایه پولی و ایجاد نقدینگی است که بانک ها عامل و نقش اصلی در این روند به شمار می روند. هرگاه دولت ها در ایجاد اشتغال، افزایش تولید، مهار تورم و... دچار کاستی و ناکارآمدی شوند، به جای ابزارهای واقعی، از ابزارهای غیر واقعی استفاده می کنند. دولت ها در به کارگیری ابزار واقعی اقتصاد در اقتصاد دولتی عموماً ناتوان هستند، چون نمی توانند شرایط رقابت را در بازار حاکم کنند و به نوعی خودشان در منافع و رانت ها شریک هستند و به عبارتی خودشان برای خودشان کار می کنند.

در اقتصاد دولتی در درجه اول، بازده و نتیجه فعالیت ها در راستای تامین حقوق و پاداش مدیران و کارکنان دولتی است و راندها و بهره‌وری در درجه بعدی قرار دارد. مکانیسم عرضه و تقاضا بر بازار حاکم نیست، بلکه قیمت ها بر اساس دستور و بخشنامه ابلاغ می شود.

بانک محور بودن تامین تسهیلات بانکی واحدهای تولیدی و اقتصادی یکی دیگر از مشکلات عمده نظام بانکی ما است. بیش از ۸۰ درصد از تسهیلات بانکی به مراکز و واحدهای خدماتی و اقتصادی پرداخت می شود که همین برجسته بودن نقش بانک ها در اعطای تسهیلات، بیانگر نقدینه محور بودن تسهیلات است. اگر تسهیلات و نقدینگی مورد نیاز از طریق بازارهای مالی تامین شود، مشکلات ایجاد نقدینگی به طور محسوسی کنترل می گردد. یکی از قدرتمندترین شبکه های تامین نقدینگی واحدهای تولیدی، بازار سرمایه یا بازار بورس است که یک نهاد تامین منابع مالی و پولی است و به طور درون زادون ایجاد نقدینگی عمل می کند. در آخر باید به این نکته اشاره داشت، اگر بازار بورس بر اساس مکانیسم های واقعی عمل کند و دخالت نهادهای دولتی در آن محدود شود، بهترین عملکرد را برای تامین منابع کسب و کارها ایجاد می کند. ■

نظام بانکی کشور مهمترین رکن بخش مالی است که از طریق تجهیز منابع، تدارک نقدینگی، ارائه ابزار پرداخت، اعطای تسهیلات، ایجاد تعامل بین سرمایه گذاری و پس انداز و همچنین ایجاد تعادل در بخش خارجی بر عملکرد کل اقتصاد تاثیر می گذارد. اگر به بانک ها قدرت خلق پول داده شود، ولی نظارت 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 نقدینگی خواهد بود.

طبق مصوبه شورای عالی پول و اعتبار، یک سیاست تکلیفی وجود دارد که بانک ها را موظف می کند تا تسهیلات خود را به طور منطقی به بخش های کشاورزی، صنعت، بازرگانی و مسکن اختصاص دهند. 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 سیاست های باثبات، معتبر و منضبط مالی، پولی و ارزی برای ایجاد فضای مناسب کلان، جهت رشد اقتصادی، خنثی کردن اثرات منفی بار توزیعی تورم و تخصیص بهتر منابع سرمایه ای و ارزی است.

نظام بانکی در ایران باید در خدمت بخش مولد کشور باشد و پشتیبانی بخش مولد و حذف سود، کارایی در تخصیص منابع و ثبات در نظام اقتصادی شبکه بانکی، به توسعه کشور کمک می کند. تخصیص منابع به فعالیت های غیرمولد، پرداخت تسهیلات رانتی و نابرابری و ناکارآمدی نحوه تخصیص تسهیلات، از عوامل اصلی انحراف پول در نظام بانکی است. حدود ۷۵ درصد سپرده ها متعلق به ۴ درصد سپرده گذاران است و عملاً خلق پولی که در این سیستم رخ می دهد، باعث ایجاد ثروت برای آن ۴ درصد و افزایش شدید نابرابری می شود. خدمت پول به تولید و سرمایه گذاری؛ یعنی ساختن اقتصاد کشور، به همین دلیل نظام بانکی نقشی مهم و تاثیر گذار در پشتیبانی از تولید، تامین مالی آن و تامین سرمایه در گردش بنگاه های تولیدی دارد. نظام بانکی ما هنوز با نظام 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



گفت و گوی اختصاصی با
بانوی هنرمند پرستو رشنو

موسس و مدیر گروه هنری آفرید

خلاقیت راز درآمذزایی در رشته‌های هنری است

مصطفی حاتمی

از همان نگاه اول پیداست که اعتماد و باور خاصی نسبت به حرفه هنری‌اش دارد و مقتدرانه از مزایای هنر نقاشی و نمایشگاه‌گردانی صحبت می‌کند؛ هنری که اگرچه در جامعه امروز آن‌طور که باید مخاطب و علاقه‌مندان زیادی ندارد و به نوعی با تکیه بر آن شاید تامین معیشت دشوار باشد، اما هنوز هنرمندانی دارد که صبورانه و عاشقانه، برای رقم زدن فردایی بهتر به مسیر خود ادامه می‌دهند. بانوی هنرمند پرستو رشنو، نقاش، موسس و مدیر گروه هنری آفرید و برگزارکننده نمایشگاه‌های هنری داخلی و بین‌المللی، از جمله این هنرمندان خوش‌ذوق و خوش‌سلیقه است که در گفت‌وگویی که با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» داشته، ما را با فضای تازه‌ای از دنیای هنر و سختی‌های برگزاری نمایشگاه‌های هنری آشنا کرده که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

داشتند، ولی به دلیل برخی از مشکلات، در حال حاضر این آموزش‌ها به صورت مجازی از طریق شبکه‌های مجازی به ویژه اینستاگرام (@parastoo.painter) صورت می‌گیرد. شایسته است که از استادان خود، آقایان محمد معصومی و حسن کارگری که در این مسیر هنری کمک‌های زیادی داشته‌اند، تشکر کنم.

می‌دانیم که شما به عنوان مدیر گروه هنری آفرید، نمایشگاه‌هایی برای معرفی هنرمندان و آثار آن‌ها برپا می‌کنید. این حرفه را از چه سالی و با چه هدفی آغاز کرده‌اید؟

از سال ۱۳۹۸ به صورت اختصاصی در این حوزه مشغول به کار شدم و از سال‌های قبل نیز به صورت مشارکتی با کیوریتورها (نمایشگاه‌گردان‌ها) و هنرمندان دیگر همکاری داشتم. تاکنون به منظور معرفی هنرمندان و آثار آن‌ها، بیش از ۵۰ نمایشگاه برگزار کرده‌ام که ۲ نمایشگاه آخر در مهر ماه امسال با نام «هاریکا» در گالری آیریک و نمایشگاه عکاسی «سپه‌ستن» در گالری ابتدا برگزار شد که خوشبختانه مورد استقبال زیادی هم قرار گرفت. البته از تعداد ۵۰ نمایشگاه، ۲ مورد به صورت مجازی در کشورهای آرژانتین و چین و ۲ مورد هم به صورت حضوری در کشورهای ایتالیا و ارمنستان برگزار شده‌است. با مرور زمان و بعد از برگزاری چندین نمایشگاه، تصمیم گرفتم تا هنر برگزاری نمایشگاه‌ها را به دیگران هم آموزش دهم و از آنجایی که دوره کیوریتوری را به صورت حرفه‌ای در مدرسه ایده، تحت نظر استاد سلطانی آموزش دیده و مدرک مرتبط را دریافت کرده بودم و همچنین با توجه به نیاز آن به زمان کم، به سرعت در مسیر انجام این کار قرار گرفتم و این موضوع باعث شد تا گروه هنری آفرید را تأسیس کنم. به طور کل تاکنون به ۱۶ نفر آموزش داده‌ام که در حال حاضر ۸ نفر از آن‌ها به صورت مستقل به عنوان کیوریتور و حتی کیوریتور بین‌المللی فعالیت دارند که توسعه و گسترش فعالیت کار آن‌ها همواره باعث خوشحالی من بوده است. البته باید به این نکته اشاره داشته باشم که هنرمندان معمولاً افراد گوشه‌گیر و درون‌گرا هستند، از این رو گروه هنری آفرید تأسیس شد تا با برگزاری نمایشگاه‌های هنری، به دیده شدن هنرمندان کمک کند.



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

ریشه این امر به دوران بچگی و سابقه خانوادگی‌ام در هنر نقاشی بازمی‌گردد. پدرم، نجار بود و در زمینه نقاشی هم فعالیت داشت. برادرم هم که به عنوان مشوق اصلی‌ام به شمار می‌آید، به عنوان خوش‌نویس و نقاش، از دوران کودکی به من آموزش می‌داد. در دورانی که همه بچه‌های هم‌سن و سال من مشغول بازی بودند، من یک قلم و کاغذ در دست داشتم و نقاشی می‌کشیدم. این فعالیت تا سن ۱۸ سالگی ادامه داشت تا اینکه به درخواست یکی از هنرمندان، اولین نمایشگاه انفرادی خود را در جزیره کیش برگزار کردم. این موضوع باعث فروش بخش زیادی از آثارم شد و انگیزه‌ام برای ادامه فعالیت را دوچندان کرد تا اینکه بعد از گذراندن دوره آموزشی رنگ روغن، فعالیت در هنر نقاشی را ادامه دادم. پس از مدتی و البته با کسب تجربه‌های فراوان، آموزشگاهی را به نام سونر به معنی «هنر» دایر کردم که هنر جوان زیادی در دوره‌های آموزشی شرکت



۱۰۲

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
آبان ۱۴۰۳ • شماره ۸۴

بر خلاف دیگر
کشورها، در زمینه
حضور اقشار
مختلف در گالری‌ها
برای بازدید از
آثار هنرمندان،
فرهنگ‌سازی مناسب
و تأثیرگذاری در
کشورمان انجام
نشده است



بازی می‌گردد، ولی با تمام مشقت‌هایی که این کار داشته، خوشبختانه تاکنون همه نمایشگاه‌ها به شکل مطلوب برگزار شده و با رضایت کامل شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان همراه بوده است. به عنوان مثال، در نمایشگاه برج میلاد که در شهریور ماه امسال برگزار شد، ۱۱۰ هنرمند حضور داشتند که ۸۵ مورد از آثار مربوط به کارهای نقاشی و خوش‌نویسی و مابقی هم به صنایع دستی تعلق داشت که اتفاقاً با بازدید بسیار خوب و حتی فراتر از انتظاری روبه‌رو شد. در این نمایشگاه برخی از هنرمندان به ویژه در بخش صنایع دستی، تمام آثار خود را فروخته و بعضی هم با فروش بسیاری از آثار هنری خود از 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 مواقع به تعداد دو نمایشگاه در ماه نیز می‌رسد که به موازات آن، امسال قرار است، یک نمایشگاه گروهی در یکی از بهترین گالری‌های کیش در رشته‌های 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 کمک 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 نباشد، 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 ویژه افراد تازه‌کار برای معرفی خود و آثارشان است. علاقه‌مندان به یادگیری کیوریتوری 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.

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

منظور از کیوریتور همان نمایشگاه‌گردان است که وظیفه این افراد، جمع‌آوری آثار هنری و عرضه آن به مخاطبان و گالری‌ها و مهمتر 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 کیوریتوری در چند جلسه به صورت خصوصی آموزش می‌بینند و بعد از فراگیری این حرفه، در برگزاری 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 موفقیت یک کیوریتور کمک می‌کند؟

از مهمترین این فاکتورها می‌توان به ارتباط درست با هنرمندان و صبوری کیوریتورها اشاره کرد، چراکه این کار بر عکس ظاهری که دارد، کار دشواری بوده و داوطلب یادگیری آن باید با تکنیک‌ها و فنون آن آشنایی کامل پیدا کند. به عبارتی دیگر؛ صداقت، دقت نظر و حساسیت بر کار اجرایی و نوع برخورد و روابط عمومی در این مسیر اهمیت زیادی دارد تا کیوریتور، 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 "آیین دوست‌یابی" است تا بعدها با مشکلی روبه‌رو نشده و به درستی فعالیت خود را ادامه دهند.

در حوزه فعالیت‌های هنری بیشتر بر چه بخشی تمرکز دارید؟

بیشتر زمان من به نمایشگاه‌گردانی اختصاص دارد و در صورت سفارش، به کار نقاشی می‌پردازم. معمولاً در همه سبک‌ها هم نقاشی می‌کنم. در ابتدای کار شاید چیزی در ذهنم نباشد، اما حس نقاشی مرا به یک دنیایی می‌برد که گویی از خودی خود شده‌ام و این نیز یکی از زیبایی‌های 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 از کپی‌برداری از کارهای دیگران هستند، ولی پس از گذراندن دوره‌های حرفه‌ای نقاشی، باید از سبک و شیوه خاص خود پیروی کنند.

با چه سختی‌ها و چالش‌هایی در مسیر برگزاری نمایشگاه مواجه بوده‌اید؟

یکی از سختی‌های این کار به هماهنگی‌ها و تدارکات نمایشگاه

تخصصی مخصوص هنرمندان با نام "هنرهای تجسمی و صنایع دستی" با همکاری ماهنامه بین‌المللی "دنیای سرمایه‌گذاری" که به ۳ زبان "فارسی، انگلیسی و عربی" منتشر می‌شود، منعقد شده تا هنرمندان ارزانده کشور بتوانند با ایجاد یک برندسازی حرفه‌ای در داخل و کشورهای حوزه خلیج فارس، در قالب مصاحبه، به معرفی فعالیت‌ها و رشته‌های هنری خود بپردازند. شایان ذکر است، این ویژه‌نامه تا قبل از برگزاری نمایشگاه کیش و ایران مال به چاپ خواهد رسید و در دسترس علاقه‌مندان قرار خواهد گرفت. در همین راستا مقرر شد، در نمایشگاه ایران مال، فضایی به این نشریه اختصاص داده شود تا با همکاری گروه هنری آفرید که از این پس با نام "گروه هنری - رسانه‌ای آفرید" به کار خود ادامه خواهد داد، از برنامه‌های شگفتانه آن برای هنرمندان رونمایی شود.



معمولاً بازدید کنندگان گالری‌ها از قشر جامعه هنری هستند. چه اقداماتی برای حضور دیگر اقشار جامعه برای بازدید از نمایشگاه‌ها باید انجام شود؟

متأسفانه برخلاف دیگر کشورها، در زمینه حضور اقشار مختلف در گالری‌ها برای بازدید از آثار هنرمندان، فرهنگ‌سازی مناسب و تاثیرگذاری در کشورمان انجام نشده است. در حال حاضر انجام این کار بر عهده کیوریتور و گالری‌داران است تا به جز افراد هنردوست، بستر حضور مردم عادی برای حضور در نمایشگاه‌ها را فراهم کنند. متأسفانه شرایط اطلاع‌رسانی کیوریتور و هنرمند برای حضور افراد مختلف جامعه در نمایشگاه‌ها محدود است و مطمئناً در مدت زمان کم نمی‌توان همه را از رویدادهای مختلف هنری مطلع ساخت. بر همین اساس، می‌توان از طریق تبلیغات و همکاری با رسانه‌ها، فرهنگ‌سازی مناسبی در این زمینه ایجاد کرد.

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

این وضعیت با توجه به گرانی مواد اولیه و فروش ناچیز هنرمندان در شرایط کنونی اسفناک است. متأسفانه هیچ بهایی به هنرمندان و آثار هنری داده نمی‌شود، از این رو بنده به عنوان مدیر گروه هنری آفرید، از

هیچ تلاشی برای دیده شدن هنرمندان و آثارشان دریغ نخواهم کرد. اگر در جامعه هنری و در سطح کلان، مسئولیتی را بر عهده داشتیم، شرایطی را فراهم می‌کردم تا از همان ابتدا در مهد کودک‌ها و مدارس، به توسعه هنر و فرهنگ ایرانی اهمیت ویژه‌ای داده شود، ولی در شرایط کنونی در مدارس به این موضوعات توجه نمی‌شود. حتی به رسمیت و گوهایی که بامدیران دبستان فرزندم را دین، برای آموزش این بخش به عنوان نوازش دهنده روح انسان داشتیم، هیچ اقدامی صورت نگرفت. زمانی که در مدارس هیچ تلاشی برای این بخش صورت نمی‌گیرد، معمولاً خانواده‌ها دست به کار شده و سعی بر کشف خلاقیت و هنر فرزندان خود می‌کنند و در این مسیر از آموزشگاه‌های خصوصی بهره می‌گیرند.

یکی از موضوعات مهم، شیوه درآمدزایی هنرمندان از آثارشان است. آیا واقعا این افراد می‌توانند با فروش آثار خود، از نظر اقتصادی تامین شوند؟

برخلاف باور عمومی که هنر را رشته فقیری معرفی می‌کند، به نظر بنده این طور نیست و اگر هنرمندان اعتماد به نفس داشته باشند، می‌توانند از این مسیر به درآمدهای خوبی برسند که این مهم میسر نمی‌شود، جز با آموزش دیدن، آموزش دادن و سپس فروش آثار هنری. قطعاً برای درآمدزایی از این رشته، خلاقیت حرف اول را می‌زند. از سوی دیگر، فروش آثار هنری ارتباط مستقیمی با خاص بودن و جدید بودن آن دارد. برخی از هنرمندان نوباً انتظار دارند که آثارشان در نمایشگاه به فروش برسد، در حالی که نمونه‌های کپی هنرمندان برای مخاطبان جذابی نیست. نمایشگاه‌های بین‌المللی هم این امر به طور جدی 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 تشویق می‌کند. در ایران، هنرمندان انگشت‌شماری مثل آغداشلو وجود دارند که حتی نامشان به عنوان یک برند محسوب می‌شود. قطعاً اگر یک هنرمند تخصص خود را بیشتر کند و به طور دائم آموزش ببیند، مسیر رشد این هنر تا انتها ادامه خواهد داشت. بنده آموزش‌های دوره NFT که یکی از شرایط آن، تسلط کامل بر زبان انگلیسی است را گذرانده‌ام و از این طریق هم می‌توان به فروش آثار هنری پرداخت، ولی متأسفانه هنرمندان کشورمان اطلاعات زیادی از آن ندارند.

بانوان کشورمان چه فرصت‌هایی برای عرض اندام در بخش هنری دارند؟

در شرایط کنونی با وجود فضای گسترده مجازی، بانوان عزیز فرصت بسیار زیادی برای فعالیت و به نمایش گذاشتن توانمندی‌های خود دارند؛ حتی اگر فعالیت آن‌ها محدود به خانه باشد و فرصتی برای بیرون رفتن نداشته باشند. خوشبختانه تاکنون بسیاری از خواسته‌ها و آرزوهای هنری من برآورده شده و اگر بار دیگر فرصت انتخاب پیش آید، باز هم هنر را انتخاب می‌کنم؛ همان طور که پیش از این با وجود تجربه رشته‌های مختلف هنری از جمله پرستاری، باز هم هنر انتخاب نهایی‌ام بوده است. ■

غیر از هنر که تاج سر آفرینش است دوران هیچ منزلتی پایدار نیست



گفت و گوی اختصاصی با
میلاد نقوی

مدیرعامل گروه آموزشی انرژی نوین

کارآمدی نیروی انسانی

در گروی تلفیق آموزش با مهارت آموزی است

عرفان فغانی

یکی از دلایل مهم عدم ارتباط بازار کار و دانشگاه، بی توجهی سیاست گذاران به این موضوع بوده است، بر این اساس با وجود پیشرفت های مهم کشورمان در بخش آموزشی، توجه به موضوع ارتباط این بخش در حیطه شغلی مغفول باقی مانده و بسیاری از فارغ التحصیلان دانشگاهی قادر به استفاده از اطلاعات دانشگاهی خود در محیط کار نیستند. به منظور بررسی این موضوع به سراغ میلاد نقوی، مدیرعامل گروه آموزشی انرژی نوین رفته و با وی به گفت و گویی پرداختیم که مشروح آن در ادامه می آید.

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

گروه آموزشی انرژی نوین در حوزه المپیاد کنکور، مشاوره تحصیلی و آموزش های تخصصی دروس در مقاطع ابتدایی، متوسطه اول و متوسطه دوم و مهارت آموزی و... فعالیت می کند و خدمات گسترده ای را به صورت حضوری و مجازی به مخاطبان خود ارائه می دهد. همچنین نگاه ویژه این مجموعه به کارآفرینی، سبب شده تا با شناسایی و پرورش استعداد آینده سازان این مرز و بوم، در مسیر توسعه و رشد جامعه تلاش کنیم و با ایجاد شرایط مناسب، زمینه را برای ورود فارغ التحصیلان به دنیای شغلی متناسب با توانمندی ها و استعدادهای خودشان ایجاد نماییم. در حال حاضر این گروه آموزشی در سه مرکز در سه شهر مختلف مشغول به ارائه خدمات به مخاطبان به صورت حضوری و مجازی است و این ارائه خدمات و حوزه فعالیت در حال گسترش داخلی و بین المللی می باشد.

آیا تفاوت خاصی میان آموزش شگاه ها از نظر نوع کیفیت خدمات وجود دارد؟

بدون شک رقابت های بسیاری در بین مراکز آموزشی متعدد وجود دارد و هر کدام در جهت رشد سیستم و افزایش بهره وری خود، اقدامات و برنامه های متعددی را اجرا خواهند کرد. در گروه آموزشی انرژی نوین، در فرآیند پس از آموزش دروس و برنامه های اصلی آموزشی، پشتیبانی و پیگیری کامل نیازهای آموزشی مخاطب و همراهی با دانش آموزان و خانواده ها را تا رسیدن به نتایج مطلوب دنبال می کنیم. در بخش مشاوره تحصیلی پوشش کامل برنامه های آموزشی همراه با شناسایی اختلالات و مشکلات مربوط به حوزه تحصیل با بهره مندی از توانمندی مشاوران مجرب مرکز و یا رجوع به متخصصان درمانی، با مخاطبانمان همراه هستیم و همچنین شناسایی و پرورش استعدادهای شاخه های مختلف از جمله المپیاد یا حوزه های پژوهشی و مهارتی و... را به طور جدی دنبال می کنیم. همراه بودن با آموزش ها و تکنولوژی های روز دنیا، نگاه



گروه آموزشی انرژی نوین در چه زمینه ای فعالیت دارد؟

این گروه آموزشی با هدف فرهنگ سازی و گسترش موضوع آموزش و با نگاه به توسعه فرآیند کارآفرینی که بتواند بخش زیادی از جامعه هدف را تحت پوشش آموزش و همچنین ورود به عرصه فعالیت در این حوزه قرار دهد، پا به عرصه ظهور نهاد. این آموزشگاه در ابتدا فعالیت خود را از قطب آموزش شمال کشور آغاز کرده و سیر توسعه و گسترش این فرهنگ را در شهرها و استان های دیگر دنبال کرده و می کند. نگاه تلفیق تخصص و تجربه استادان تراز اول و صاحب نام در کنار نیروی بالنگیزه و استعداد نخبگان جوان در بوم هر شهر و استان توانست مجموعه را به مرحله ای برساند که در تمام بخش های نرم افزاری و سخت افزاری به خودکفایی برسد. این نگاه هر ساله با ورود فارغ التحصیلان این گروه آموزشی به درون سیستم، تحت تعلیم و رهنمودهای اساتید ارزشمند، آموزش های تخصصی گروه آموزشی انرژی نوین در سیر توسعه هر چه بیشتر قرار دارد. این گروه آموزشی بر پایه توانمندسازی و تعهد سرمایه های انسانی خود افق های روشن تر و گسترده تری را هدف گذاری کرده است.



کار آفرینی و آماده‌سازی افراد برای ورود به عرصه شغلی و اجتماعی و فعالیت‌های تخصصی حوزه استعدادی و علاقه‌مندی آن‌ها و نیز، به کارگیری خلاقیت‌ها و توانایی‌های جوانان یکی از مزیت‌های ویژه گروه آموزشی انرژی نوین است.

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

علت اصلی آن را می‌توان در ساختار آموزش، اهداف سیستم‌ها و نحوه ارائه خدمات جست‌وجو کرد. در تمام دنیا ساختار آموزشی، ساختاری مولد است که می‌تواند علاوه بر آموزش، مسیر پرورش 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، پرورش استعدادها، افزایش توانمندی در ارتباط با دیگران و در نهایت، رشد و توسعه جامعه نماید. هر چقدر مجموعه‌ها تلاش کنند تا میان آموزش‌های ارائه‌شده توسط آن‌ها و نیازمندی‌های افراد و جامعه تناسب درستی 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 بتوانند با شناسایی درست‌نیازهای جامعه، سیاست‌های صحیح و تاثیرگذار و همچنین نظارت‌های دقیق و مستمر را برای فعالیت مراکز تخصصی هموار نمایند تا خدمات درست و متناسب بارشد جامعه در اختیار مخاطبان قرار گیرد.

وجود مراکز آموزشی متعدد تا چه اندازه ضرورت دارد؟

واقعیت این است که در تمام دنیا مراکز آموزشی درست و استاندارد در بخش خصوصی، بخش بزرگی از رسالت فرهنگ‌سازی و آموزش را به 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 خواهند شد.

آموزشگاه‌های داخلی در رقابت با دیگر کشورها چه شرایطی دارند؟

قطعا نمی‌شود به طور دقیق این مقایسه را انجام داد، چون در فاکتورها و شاخص‌های آموزش در جوامع مختلف تفاوت‌های زیادی وجود دارد. در برخی از حوزه‌های آموزشی، خصوصا در شاخه‌های فناوری اطلاعات، علوم پزشکی، نانو تکنولوژی، 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. بعضا حتی می‌توانند در سطح بین‌المللی پیش‌تاز باشند، اما در برخی از حوزه‌ها همچنان روند کند و دور از انتظارات جامعه و پیشرفت‌های بین‌المللی پیش می‌رود که باید بازنگری و توجه ویژه‌ای به آن‌ها صورت گیرد.

چه توصیه‌ای به مجموعه‌های آموزشی موجود و 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 انشاالله مجموعه‌ها بتوانند بسترهای مناسب برای ظهور و بروز این پتانسیل‌ها را ایجاد نمایند. هر چقدر مراکز و نظام آموزشی، نقش مولد بودن و سازنده بودن را بهتر و بیشتر ایفا کنند و اقدامات و برنامه‌ریزی‌ها در جهت شناسایی و پرورش استعدادها متمرکز شود، توان مجموعه و همچنین توان افراد جامعه در تمام بخش‌های اقتصادی، علمی، پژوهشی، صنعتی و علوم روز به صورت چشمگیری افزایش یافته و تاثیرات شگرفی در رشد جامعه داخلی و بین‌المللی خواهد داشت. امیدوارم با همراهی هر چه بیشتر مراکز آموزشی از جمله مدارس، دانشگاه‌ها، آموزشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها و مراکز گسترش علوم و پارک‌های فناوری، قدم‌های بزرگ و ارزشمندی برای آینده و آینده‌سازان برداریم.

چه انتظاراتی از مسئولان در بخش آموزش شگاه دارید؟

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 تاثیرگذار و آینده‌نگرانه در بحث آموزش، تضمین‌کننده و تأمین‌کننده موفقیت 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



استاد ابراهیم باجالانلو تاکید کرد

چگونگی معرفی آثار هنری دغدغه عمومی هنرمندان

ابوالفضل علیزاده

هر چند سن و سالی از او گذشته، اما هنوز با همان عشقی که از دوران جوانی همراهش بوده و حکایت از استعداد و قریحه 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 برجسته، ساعت‌ها فعالیت دارند و می‌دانند که این هنر زمان و مکان مشخصی نمی‌طلبد. استاد ابراهیم باجالانلو، نقاش هنرمند، پیرو راه پدر بزرگوارشان، پای 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 ارجمند و هنر دوست می‌رسد.

شروع جدی هنر نقاشی شد. آثار من با استفاده از کاردک و رنگ روغن انجام می‌شود و در حال حاضر نیز تعدادی هنرجو دارم.

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 گلدر آقاسی و مدبر علاقه‌مند شدم. بنده هم در چهارراه 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 تصویری در ذهنم مجسم می‌شود و بر این مینا کار نقاشی انجام خواهد شد. به ندرت اتفاق می‌افتد که وسیله‌ای با خود به طبیعت ببرم و نقاشی کنم؛ اکثر آثارم معمولاً با الهام از تصویری است که قبلاً از طبیعت دیده‌ام. البته هم‌اکنون در حال خلق آثاری هستم که بر گرفته از ایران باستان است و بر اساس عکس‌های موجود نقاشی می‌شود. در کنار هنر نقاشی، توانمندی‌هایی در عرصه مجسمه‌سازی هم دارم که بهترین هنرمند آن ودود مودن زاده اردبیلی ساکن باکو است.

آیا نقاشی با آب‌رنگ و سیاه‌قلم را هم تجربه کرده‌اید؟

گاهی اوقات با آب‌رنگ و مدادرنگی نقاشی می‌کنم، اما به رنگ روغن علاقه بیشتری دارم. همان‌طور که اشاره شد، همه نقاشی‌های من بدون طراحی بوده و بر گرفته از تصویر ذهنی است؛ یعنی قبل از کشیدن نقاشی در ابتدا کل تصویر را در ذهنم تصور می‌کنم. در این مسیر تنها کسی که در این عرصه مرا بسیار تشویق کرد، پدرم بود؛ هر چند که از تشویق‌های اساتیدم نیز بهره‌مند بوده‌ام. در حال حاضر پسر من 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 آموزش این سبک هنری به هنرجویان تازه‌وارد وجود دارد؟



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

بنده فرزند استاد حاج اسماعیل باجالانلو هستم که حدود ۷۰ سال قبل اولین گالری نقاشی را در تبریز دایر کرد. با مرور زمان، دیدن نقاشی‌های پدر در کودکی، من را به هنر نقاشی علاقه‌مند کرد. در آن زمان اساتید این هنر آقایان شهریار و عبدالحسن خان اقبال آذر به خانه ما می‌آمدند و من هم از آن‌ها پذیرایی می‌کردم. با توجه به آنکه در آن زمان به کار مجسمه‌سازی مشغول بودم، استاد شهریار و پدرم اصرار داشتند که حرفه نقاشی را ادامه دهم و از این موقعیت استفاده کنم. پس از آن با تشویق این اساتید کار نقاشی را آغاز کردم و بعد از آنکه فعالیت‌های نقاشی‌ام بیشتر شد، فرزندان، خواهر و برادرانم نیز به این هنر روی آوردند، به‌طوری 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 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

ماهانماه دنیای سرمایه‌گذاری
آبان ۱۴۰۳ • شماره ۸۴

این سبک تاحدی سخت است و نمی توان آن را به افراد نوپا آموزش داد، اما تمام کار آموزان به آن علاقه دارند و با دیدن زیبایی های آن برای انجام کار بیشتر تشویق می شوند. نقاشی های آن ها نیز با استفاده از قلم انجام می شود؛ مثلاً یک مدلی همچون دریا را نشان می دهند و سعی می کنند همان را ترسیم کنند که البته مورد تشویق خانواده آن ها قرار گرفته و روز به روز هم روند فعالیت آن ها بهبود پیدا می کند.

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

به نظر بنده، نقاشی یک هنر جاودانه است و کسانی که به این کار روی می آورند، معمولاً تمایل دارند که هر روز هفته به این کار مشغول باشند، هر چند که در شرایط کنونی، این فعالیت برای جوانان به عنوان یک سرگرمی و منبع درآمدی به شمار می رود. در کشورمان هم برخی تمایل دارند که تابلوهای بدون امضاء خریداری کنند تا در فرصت مناسب آن اثر را به فروش برسانند و از این راه کسب درآمد کنند. شایان ذکر است، اخیراً یک نمایشگاه دایر کردیم که ۲۰ درصد فروش آن صرف کمک به امور خیریه شده است.

آیا در فرآیند انجام این کار دچار خستگی می شوید؟

تا کار نقاشی هایم به پایان نرسد، احساس آرامش ندارم. باور دارم که کاری که شروع می کنم، باید به اتمام برسانم. وقتی حواس آدم به یک کاری متمرکز است، نمی تواند سراغ کار دیگری برود؛ حتی اگر این کار غذا خوردن یا نوشیدن یک چای باشد، به همین دلیل معمولاً به همسرم می گویم که در این مواقع برای من چای هم نیاورد؛ روال کاری من همیشه همین بوده است.

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

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



کنید که هنرمندی قصد راه اندازی یک گالری دارد، ولی متأسفانه به دلیل هزینه بالا ممکن نیست. دولت می تواند به این منظور مکانی را مشخص کند تا هنرمندان دغدغه ای برای معرفی خود و آثارشان نداشته باشند. وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و حتی خانواده ها می توانند فرهنگ سازی مناسبی در این زمینه انجام دهند، چرا که این موضوع، موجب تشویق مردم به سمت هنر و هنر دوستی خواهد شد.

و سخن آخر...

در حال حاضر نقاشان بسیار خوبی داریم که از کارشان بسیار لذت برده و برای دیدن این آثار توسط مردم ضمن روحیه بخشی به آنان، برنامه ریزی می کنند. هر کس به نوعی با شرکت در نمایشگاه یا فروش تابلو سعی در جبران هزینه ها دارد، چرا که نمی توان با نقدینگی کم، آثار هنری خلق کرد. با توجه به این موضوع از دولت تقاضا دارم که در این مورد دست هنرمندان را بگیرد و برای آن ها ملزومات را فراهم کند. به اعتقاد بنده، با توجه به گرانی رنگ، قلم و بوم، افراد تصمیم گیر و مسئول کشور باید فضایی را فراهم کنند تا افراد علاقه مند به هنر بتوانند بدون هیچ دغدغه ای به کار هنری بپردازند. امروز خرید یک وسیله هنری، کلی هزینه دارد، در حالی که دولت می تواند آن ها را فراهم کرده و در اختیار افراد علاقه مند قرار دهد. امید است، این اتفاق بیفتد تا تمام جوان های کشورمان به جای اینکه به راه های نادرست بروند، به سمت هنر سوق پیدا کنند. ■



الاختـيار

رئيس لجنة الصناعات والمناجم 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 دهنار تك
القرارات ذات التفضيل السياسي تسبب صعوبة للاقتصاد



اقترح مدير أعمال شركة بيك أفروز غرب
خلق فرص عمل جديدة من خلال توسيع وتطوير المنتجات



مدير مطبعة القدياني
لقد تضاعف سعر الورق ثلاث مرات في العامين الماضيين



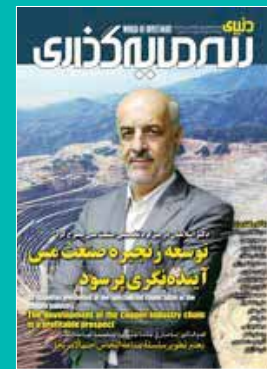
المستشار القانوني للرئيس التنفيذي لمجموعة بنك سبه للإنشاء والتعمير
ضرورة الحد من البيروقراطية الإدارية من خلال توحيد جميع المؤسسات ذات الصلة



الرئيس التنفيذي لمعهد انرجي 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



عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنى التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذكي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحًا ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنبًا 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 شهريًا باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء يمكنكم التواصل معنا لإدراج محتوكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

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

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٨٤٢

رقم الفاكس: +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٧٨٦

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

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

«مبيعات المواد الخام» تحدي تصدير البضائع الإيرانية



مرتضى فغاني
عضو غرفة تجارة طهران

منذ بداية عام ٢٠٢٣، لم تتغير صادرات إيران غير النفطية كثيراً مقارنة بالعام السابق. وبحسب الإحصائيات المنشورة، بلغت صادرات بلادنا السلع غير النفطية ٤٥ ألفاً و٧٥٨ طناً بقيمة ١٥ ملياراً و٩٠٦ ملايين دولار، مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، ارتفعت هذه الكمية بنسبة ٢٨,٥٦٪. أما من

حيث قيمة الدولار فقد انخفضت بنسبة ٢٧,٩٧٪ من ناحية أخرى، ارتفعت كمية واردات البلاد بنسبة ١٨,٦٪ في المائة إلى ١١٨٤٢ طناً وبلغت قيمتها ١٩ ملياراً و٥٣٩ مليون دولار. وبحسب الإحصائيات المنشورة، في الربع الأول من عام ٢٠٢٣، تبلغ حصة الصادرات إلى دول مختلفة مثل الصين ٢٢,٢٩٪ بقيمة ٤ مليارات ٦٤٤ مليون دولار، العراق ١٨,٤٠٪ بقيمة ٢ مليار ٩٢٧ مليون دولار، تركيا ١٢,٥٧٪ بقيمة ٢ مليار دولار والإمارات العربية المتحدة بنسبة ١١,١٨٪ بقيمة مليار ٧٧٨ مليون دولار، والهند بنسبة ٢٣,٩٢٪ بقيمة ٦٢٤ مليون دولار.

ومن خلال التحقق من الإحصائيات المتوفرة، يمكننا الحصول على؛ ورغم ارتفاع وزن صادرات السلع غير النفطية، إلا أن قيمتها بالدولار انخفضت، ومن ناحية أخرى، ارتفعت القيمة الدولارية للسلع المستوردة. وباعتبار أنه تم في الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري تصدير ٤٥,٧٥٨,٠٠٠ طن من البضائع بقيمة ١٥,٩٠٦,٠٠٠,٠٠٠ دولار من البلاد، فقد بلغ متوسط قيمة كل طن من البضائع المصدرة من البلاد خلال هذه الفترة حوالي ٣٤٨ دولاراً. ومع اعتبار استيراد ١١ مليوناً و٨٤٢ ألف طن بضائع بقيمة ١٩ ملياراً و٥٣٩ مليون دولار خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الجاري، بلغت قيمة كل طن من السلع المستوردة نحو ١٦٥٠ دولاراً، بينما ستبلغ قيمة كل طن من البضائع المستوردة عام ٢٠٢٣ نحو ٤٢٥ دولاراً، ما يعني انخفاضاً قدره ٨٨ دولاراً لكل طن من البضائع. ومن ناحية أخرى، تبلغ قيمة كل طن من البضائع المستوردة إلى البلاد حوالي ثلاثة أضعاف قيمة البضائع المصدرة.

وينبغي اعتبار العامل الأكثر أهمية في هذا الخل هو الفرق الأساسي بين السلع المصدرة والمستوردة؛ وبما أن غالبية واردات إيران تشمل 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، فإننا 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. ■

الممرات المحتملة والثروة الناجمة



فرهاد أميرخاني
رئيس التحرير

تواجه إيران منذ سنوات طويلة كافة أنواع العقوبات الدولية تحت ذرائع مختلفة، ولبعض الاعتبارات تم إنكار الآثار الشديدة لهذه العقوبات؛ لكن الواقع هو أن العقوبات، مثل السرطان الخبيث، قد ألفت 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. فرص الممر الإيراني في المنطقة. ويقدر الآن إجمالي طول الطرق في البلاد بأكثر من ٢٣١ ألفاً و٣٥٣ كيلومتراً، منها أكثر من ٨٨ ألفاً و٨٧٣ كيلومتراً مرتبطة بالطرق بين المدن. كما يوجد في بلادنا حوالي ١٥ ألف كيلومتر من خطوط السكك الحديدية، منها حوالي ١٣ ألف كيلومتر مخصصة للخطوط الرئيسية. وترتبط جميع هذه الطرق، سواء الطرق البرية 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 وتقليص 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 ١٦٠ كم، والذي يقع في الممر الشمالي الجنوبي وله أهمية خاصة كجسر بين الدول الأوروبية مع المحيط الهندي والخليج الفارسي. كما يربط هذا الممر دول شمال 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 أحياناً كوسيلة نقل مشتركة. ومن بين الحالات الأخرى، يمكننا أن نذكر خط السكة الحديدية غير المكتمل بين تشابهار وزاهدان. لسنوات عديدة، ظل جزء من هذا الطريق الذي يبلغ طوله ٦٢٨ 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، بزاهدان 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 اللامحدودة لهذه المظلة كانت لصالح المنافسين الإقليميين. المستقبل ملك لأطفال إيران وعلينا جميعاً أن نكون مسؤولين عنه ومحاسبين عليه. ■

«نحاس» المعدن الأكثر طلباً في المستقبل

مع زيادة كهرية العالم، وتطور التوسع الحضري، وزيادة ثراء الناس، فإن تلبية الطلب على النحاس سيكون أمراً صعباً وربما يعزز سعر المعدن. وفي الوقت نفسه، فإن تنفيذ التقنيات المبتكرة في مجال الاستخراج والمعالجة، ودعم الاستثمارات والسياسات في صناعات إعادة تدوير المعادن سوف يساهم في تحقيق إنجازات جديدة في هذا المجال. باعتبار معدناً مثيراً للكهرباء، فإن النحاس يربط بين الماضي والمستقبل، لذا فإن الاستثمار في صناديق الاستثمار المتداولة التي توفر تعدين رواسب النحاس يمكن أن يكون أمراً نشطاً وفعالاً للمحافظ الاستثمارية، 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 تمنح المستثمرين الفرصة للمشاركة في السوق بطريقة أقل خطورة. تسمح العقود الآجلة للمشتريين والبائعين بإصلاح الأصل بسعر محدد. هذه المعلومات حول العقود المستقبلية التي يتم الإعلان عنها في البورصات العالمية، تعمل بمثابة شبكة أمان لرأس المال في السوق. أخيراً، هناك أسهم من أصول النحاس التي يمكن أن تكون محفوفة بالمخاطر، ولكن هذا يعد أحد أكثر الطرق المباشرة إلى السوق وهو أيضاً طريق استراتيجي. يمكن للمستثمرين شراء أسهم الشركات العاملة في مجال تعدين ومعالجة واستكشاف النحاس والاستفادة من أداء هذه الشركات وسعر النحاس. عادة ما تكون الشركات الأكثر تقدماً أقل مخاطرة مقارنة بالشركات الأصغر سناً.

عقد النحاس الأجل هو اتفاق بين المتداولين لبيع أو شراء النحاس في تاريخ محدد في المستقبل. لشراء العقود في سوق الأسهم، يستخدم متداولو العقود الآجلة الرافعة المالية. إذا انخفضت الأسعار، يجب على المتداول توفير أموال إضافية (هامش) للحفاظ على المركز. عند انتهاء صلاحية العقود الآجلة، يجب على المتداولين الاختيار بين قبول التسليم الفعلي للسلعة أو تهديد المركز إلى الشهر التالي. يعتبر تداول العقود الآجلة للنحاس في البورصات العالمية نهجاً أكثر تعقيداً للتداول لأنه يتطلب إدارة نشطة للموقف من قبل المتداول.

أهمية الاستثمار في النحاس يعد النحاس معدناً قابلاً للتداول بشكل كبير وله أنماط بيانية محددة جيداً. وبالنظر إلى أن النحاس مسعر بالدولار الأمريكي، فإن قيمة الدولار تؤثر على سعر النحاس.

التحليل الفني و... 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 المادي: 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 المادي. نظراً لأن العقود مقابل الفروقات هي منتجات ذات رافعة مالية، يمكنك التعرف على الأعمال الأساسية من خلال استثمار مبلغ صغير. نظراً لأنه يتم تحديد الربح أو الخسارة بناءً على القيمة الكاملة لمركز التداول، يتم تضخيمها.



أمين سر جمعية النحاس الإيرانية
أبو الفضل صالح آبادي

المستشار القانوني للرئيس التنفيذي لمجموعة بنك

سبه للإنشاء والتعمير

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



تم تسمية مجموعة إنشاءات بنك سببه كأكبر مجموعة بناء في البلاد بعد توحيد البنوك العسكرية في البلاد وتوحيد شركات البناء والتشييد لهذه البنوك في بنك سبه. في محادثة مع محمد سجاد سجادي، المستشار القانوني للرئيس التنفيذي لمجموعة بنك

سبه للإنشاء والتعمير، قمنا بفحص أنشطة وأعمال مجموعة البناء هذه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

ومن بين الأنشطة الرئيسية لهذه المجموعة أنشطة البناء الرئيسية التي تتماشى مع تطور الفضاء الحضري والمساحات بين المدن، فضلاً عن بناء البنى التحتية الحضرية المناسبة. تتم العديد من أنشطة البناء لهذه المجموعة بالتعاون مع البلديات في جميع أنحاء إيران، ووزارة الطرق والتنمية الحضرية، والمنظمات الإدارية والهيئات العسكرية. باختصار، تشمل مشاريع مجموعة الهندسة المدنية والبناء التابعة لسببه بنك تصميم وبناء المجمعات السكنية والتجارية والإدارية وبناء السدود وبناء الطرق وإنشاء الحدائق والمنزهات وتشبيد المباني للتنظيمات الإدارية للهيئات العسكرية. كما تحاول هذه المجموعة، باستخدام الموارد المالية والبشرية والمتخصصة للشركات التابعة لها، الحصول على مكانة متفوقة في مجال البناء إلى جانب رضا العملاء على المستوى الوطني؛ بالإضافة إلى: تنمية الموارد البشرية وتوظيف الموظفين المتخصصين وتدريب الموظفين وتدريب المديرين المتخصصين بما يتماشى مع النهج الرئيسي والاستراتيجي للمجموعة؛ أي أن التفكير الاستراتيجي هو إدارة قائمة على المعرفة أدت إلى أحداث ناجحة ونتائج محمودة.

ويتم حالياً تشغيل وتنفيذ مشاريع هذه المجموعة في ١٢ مقاطعة في البلاد. أكثر من ١٥٠ مشروعاً إدارياً وتجارياً وأكثر من ٣٠ مشروعاً سكنياً وأكثر من ٣٠ مشروعاً لإنشاء المدن والطرق هي من بين أنشطة هذه المجموعة والشركات التابعة لها. الحصول على المرتبة الأولى من حيث مؤشر كفاءة المبيعات في مجموعة الإنتاج الضخم والعقارات والعقارات والمرتبطة الثالثة في IMI-١٠٠ في مجموعة الإنتاج الضخم والعقارات والعقارات من بين توكيم الشركات التابعة لهذه المجموعة. تعد الشركات التابعة من بين أفضل ١٠٠ شركة في البلاد وتحظى بجوائز مثل جائزة الإنتاجية الوطنية في سيرتها الذاتية.

الحد من البيروقراطية الإدارية من خلال توحيد كافة المؤسسات ذات الصلة بإصدار تراخيص البناء في جهة واحدة يمكنها أن تلعب دوراً كبيراً في زيادة سرعة أنشطة البناء الصغيرة والكبيرة، وإنشاء بنية تحتية افتراضية لإصدار جميع التصاريح والطلبات من خلال الفصل بين المشاريع الكبيرة والصغيرة، بالإضافة إلى أن ثقة الرؤساء التنفيذيين يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي على تطوير مجموعات البناء والشركات المماثلة من أجل زيادة متانة وطول عمر إدارتها من أجل تعزيز الأهداف والمشاريع قيد التنفيذ والتشريعات.

أرزينه، أول منصة تبادل متافرس عبر الإنترنت في العالم



عباس فثي زاده

مسرّع رواد الأعمال المبتكرين

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 ومشتركة تتيح للمستخدمين التفاعل مع بعضهم البعض ومع الكائنات الرقمية في الوقت الفعلي. كما توفر منصات

تبادل العملات الرقمية، حيث توفر المنصات عبر الإنترنت المعاملات وتبادل العملات الرقمية بطريقة بسيطة. في

هذه المقالة، استكشفنا العالم المشترك لبورصات متافرس والعملات المشفرة وسلطان الضوء على الفرص والتحديات التي تمثلها هذه المشاركة في الاقتصاد الرقمي المتنامي.

• عالم متافرس: ظهور العالم الرقمي. مع ظهور تقنية سلسلة الكتل، أصبحت البرامج المستندة إلى DAPs المركزية أكثر شيوعاً في عالم متافرس، مما يتيح الملكية الآمنة وتداول الأصول الافتراضية.

• بورصات العملات المشفرة: السوق العالمية للأصول الرقمية أصبحت بورصات العملات المشفرة سوقاً مزدحماً يشبه أسواق الأسهم، حيث يجذب المستثمرين والتجار والمتحمسين 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 وتداولها بشكل آمن. الفرص والتحديات:

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 ترميز الأشياء الافتراضية النادرة والقيمة وتداولها 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 ويتعاملون ويجرون المعاملات الاقتصادية في بيئة دون الحاجة إلى الثقة.

• 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 والعملات 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 حلولاً للتوحيد القياسي وقابلية التشغيل البيئي.

الخلاصة: إن تقاطع عالم متافرس وبورصات العملات المشفرة يخلق فرصاً جذابة لعصر 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 المتأصلة. من أجل مزيد من التحقيق في الأنشطة والإجراءات التي اتخذتها هذه الشركة، أجرينا مقابلة مع شهياري 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 دائماً متابعة أحدث ما توصل إليه الخبراء في مجال المعرفة والتقنيات. الاستكشاف وأدوات الدراسة وبرامج التكامل والنمذجة وتفسير النتائج وما إلى ذلك، لتكون مجهزة لزيادة معدل النجاح في العثور على رواسب جديدة. بالإضافة إلى ذلك، فإن الاستغلال الأمثل للاحتياطيات 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 استمراراً مذهلاً لنمو الحفر الاستكشافي في عام ٢٠٢٣ مقارنة بعام ٢٠١٨ في الشركة الوطنية لصناعات النحاس الإيرانية. بحيث تشير خطة ٢٠٢٣ إلى نمو بنحو 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 ٢٠٢٣ ٢٠٠ ألف و٣٣٢ متراً.

تحاول شركة صناعات النحاس الوطنية الإيرانية ترسيخ اسمها كأحد الموردين 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 بكفاءة. 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 التنقيب بشكل خاص وعملي.

جودة النحاس الإيراني تتوافق مع المعايير الدولية

وقال دكتور أبو الفضل صالح آبادي، أمين سر جمعية النحاس الإيرانية: إن محتوى النحاس في الاحتياطات المكتشفة في العالم يبلغ حتى الآن ١,٢ مليار طن، ومن المتوقع أن يرتفع إلى ٢,٨ مليار طن. هذه الكمية من



النحاس هي أساس تجارة بقيمة ٢,٤ 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 محتوى هذا المعدن في العالم.

ولا تتمتع إيران بعلاقة فعالة مع المراكز العلمية والبحثية في العالم

وقال المهندس هادي محمد دوست، رئيس هندسة التنقيب في شركة صناعات النحاس الوطنية الإيرانية، في إشارة إلى تحديثات التنقيب: لا يوجد الكثير من أدوات التنقيب 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 والتغيرات المتكررة في مجال قوانين وإرشادات التعدين، فضلاً عن عدم وجود تفاعل سليم بين الهيئات المسؤولة عن إصدارها. تراخيص التعدين والناشطين في هذا المجال. فعل

لقد جعلت الحكومة شروط تسليم الألغام صعبة

وقال المهندس مجيد خسرجري، مدير الاستكشافات في الشركة الوطنية لصناعات النحاس الإيرانية، فيما يتعلق بمشاكل التنقيب في إيران: إن بعض المنظمات الحكومية والمرتبطة بالحكومة جعلت من الصعب للغاية إصدار تراخيص



نقل مناطق التنقيب لدرجة أن العديد من الناشطين في ويعاني هذا الحقل وكذلك الشركة الوطنية لصناعات النحاس في إيران من مشاكل. وقال: "لحسن الحظ فإن شركة النحاس لديها نظرة إيجابية للغاية في مجال الاستكشاف وتقوم بالاستثمارات اللازمة في هذا المجال بحسابات خبراء دقيقة ومراعاة 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، تمت 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 الكاثود وارتفعت الكمية من ٦٠ ألف طن إلى ٢٠٠ ألف طن. وسيصل المستقبل إلى ٤٠٠ ألف طن. وتجدر 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.

وعلياً أن نتحرك نحو الاكتشافات الجديدة

وأشار دكتور بهرام شكوري، 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



والنحاس غير الضروريين. استهلاك. لقد كان تطور التكنولوجيا الخضراء في مجال النحاس محرراً جيداً لهذه الصناعة على نطاق عالمي. في رأيي، 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 ومكسبها من العملة أكثر من إنتاج عدة أطنان من المنتجات الأخرى مثل النحاس والصلب.

وينبغي النظر إلى الجزء الاستكشافي بطريقة خاصة وعملية

وقال المهندس محمد رضا ميرزايي، الرئيس التنفيذي لشركة باباك للنحاس الإيرانية، بالتعريف بأنشطة هذه الشركة وقال: شركة النحاس باباك الإيرانية هي شركة تابعة لشركة ميدكو الشرق الأوسط للتعدين



وتطوير التعدين القابضة، وتمتلك مصنعين لكاثود النحاس بطاقة ٥٠

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

القرارات ذات التفضيل السياسي تسبب صعوبة للاقتصاد



وبحسب ناشطين في القطاع الخاص، فإن الصادرات واجهت صعوبات في العديد من القطاعات، كما يشكل تهريب القوود تحدياً مهماً لبلادنا. من أجل مزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع سيد مرتضى هاشمي، الرئيس التنفيذي لشركة دهنار تك. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة..

بدأت هذه الشركة نشاطها منذ عام ٢٠١١ بتوريد المواد الأولية لشحومات 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 جداً وهذا السوق له تجزئة خاصة. في قطاع التصدير، نقوم بتصدير المنتجات الثانوية مثل البارافين والزيوت الأساسية وإعادة التدوير. تتجه صادراتنا بشكل أساسي 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 نلصق الأسعار في بلادنا، لأن هذه القضية سياسية ولها آلاف القضايا الجانبية.

إننا نواجه مشاكل في ثلاثة مجالات هي "صنع السياسات" و"التنفيذ" و"المراقبة". والحقيقة هي أن عملية صنع السياسات من البرلمان إلى الحكومة غالباً ما تكون خاطئة وغير مهنية. ويبلغ عدد النواب في المجلس الإسلامي ٢٧٠ نائباً، والقاعدة أن هذا العدد من النواب لا يملكون المعرفة في كل المواضيع المتخصصة، لكن القصة مختلفة تماماً في الحكومة. كل قسم لديه وصي خاص به، ولكن للأسف تتم 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 المختصة، وتسهيل القوانين والمبادئ التوجيهية، ودعم ومساعدة البنوك، والتحرك نحو اقتصاد ديناميكي وتنمية مستدامة. ■

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 ٢٣٠٪ من صافي الإنتاج القومي. وبحسب الإحصائيات الرسمية فإن القيمة المضافة لصناعة الصلب تصل إلى ٢٠ مليار دولار سنوياً، وتستهلك صناعات الصلب ٢٠ مليار كيلووات/ساعة من الكهرباء سنوياً لخلق هذا القدر من القيمة المضافة. إن وجود محطة طاقة بقدرة ٦٠٠٠ ميغاوات 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 سلباً على إنتاجها ومبيعاتها وصادراتها. وعلى هذا الأساس ومن أجل توفير جزء من الكهرباء التي تحتاجها الصناعات، في خريف عام ١٤٠٠هـ، قررت الحكومة الثالثة عشرة إيجاد حل، ووقعت بالتعاون مع وزارة الصناعة والطاقة والصناعات الفولاذية مذكرة تفاهم لإنشاء ١٤ محطة للطاقة الحرارية بقدرة ١٠ آلاف ميغاوات من الكهرباء.

ثالث عشر، لم يقتصر الأمر على عدم اكتمال أي من وحدات محطات توليد الكهرباء في صناعتي الصلب والتعدين، بل إن بعض الشركات المذكورة التي وقعت على المذكرة ليس لديها خطة تنفيذية لبناء محطة كهرباء حرارية في وحداتها.

وبالنظر إلى خطط بناء محطات توليد الطاقة من قبل الوحدات الصناعية والتعدينية في السنوات الأخيرة، يمكننا أن نأمل أنه خلال العام أو العامين المقبلين سيتم إنتاج جزء من الكهرباء التي تستهلكها الصناعات من قبل الشركات وسيتم تقليل نقص الكهرباء بشكل خاص. في فصل الصيف. وبهذه الطريقة، سيتم أيضاً حل مشكلة خفض الإنتاج والمبيعات والصادرات للوحدات الصناعية والتعدينية وشركات صناعة الصلب.

الشركة المتخصصة في تطوير المناجم والصناعات المعدنية بالشرق الأوسط ميدكو، رغم أنها ليست من بين ١٤ شركة للصلب التزمت ببناء محطة للطاقة الحرارية، إلا أنها تمكنت في عام ١٤٠١هـ من استخدام الطاقة الداخلية لمصانعها الشركات التابعة لبناء وحدة لتوليد الطاقة بالدورة المركبة بقدرة ٤٥٠ ميغاوات. بناء 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 ميغاوات دون مساعدة مقاولي بناء محطات الطاقة مثل ميناء. ومن هذا المنطلق، ينبغي اعتبار ميدكو بمثابة المظهر الكامل لصناعة الصلب في البلاد في تنفيذ شعارات الاكتفاء الذاتي وزيادة الإنتاج وخلق فرص العمل والاعتماد على المعرفة. ■

تقليل اعتماد الدولة على المنتجات البترولية والبتروكيماوية من خلال منظور تنموي



عبد الرسول جوادى بالإحاده
رئيس قسم الاتصال والعلاقات العامة
لشركة كيان للبتروكيماويات

ضرورة الاهتمام باستراتيجية القائد الحكيم للشورة في تطوير سلسلة القيمة المضافة للمشاريع الكبرى لمصافي النفط، مشروع كيان العملاق، التجسيد الملموس للاستراتيجية الموجهة نحو الإنتاج، يحتاج إلى الدعم الشامل من جانب الحكومة. حكومة. خلال العقد الماضي، أكد كبار المسؤولين في البلاد بشكل مباشر على أهمية تطوير مصافي النفط بهدف استكمال سلسلة القيمة

المضافة واتباع نهج منع بيع النفط الخام وإنتاج المنتجات النفطية في الصناعات البتروكيماوية التابعة لها، وألزموا الحكومة بمتابعة هذا الأمر. استراتيجية البنية التحتية هذه: إن النظرة العميقة والموجهة نحو التنمية تتطلب زيادة الإنتاج في اتجاه الاكتفاء الذاتي وتقليل اعتماد البلاد على المنتجات النفطية والبتروكيماوية والاستغلال الأمثل للقدرات الطبيعية والبشرية الهائلة في البلاد. في هذا النوع من الظروف؛ وعملياً لا تضيق قدرات وخبرات القوى البشرية والثروات المعدنية للبلاد ويتحقق تطوير الصناعات والوصول إلى الأسواق العالمية في مجال المنتجات البتروكيماوية والمنتجات البترولية.

وأدى إهمال الحكومات السابقة في الاهتمام والدعم بمشاريع البتروكيماويات الكبيرة إلى شرد المستثمرين في المشاريع واستمرار روح بيع المواد الأولية وركود الصناعات البتروكيماوية. عقلة تنفيذ قانون المصافي النفطية، بسبب تشديد المرشد الأعلى وعدم وجود مساهمة واضحة وتأخيرات تنظيمية في الحكومة، تسببت في مشاكل كبيرة في استثمار المشاريع الكبيرة مثل «كيان للبتروكيماويات».

من أهم المشاريع البتروكيماوية الإستراتيجية والأهم في الدولة والشرق الأوسط بحسب موافقات الحكومة وبدء نشاطها من قبل رئيس الحكومة آنذاك عام ٢٠١٨، هي شركة كيان للبتروكيماويات والتي قامت بالخصائص المميزة في صناعة البتروكيماويات. إن تنفيذ مشروع أوليفين ١٢ وأروماتيك ٥ على مرحلتين وفي ٥ خطط من قبل شركة كيان للبتروكيماويات يمكن أن يكون تحقيقاً لاستراتيجية القائد الحكيم للثورة الإسلامية في تطوير سلسلة القيمة المضافة لمشاريع البتروكيماويات.

وسيحقق مجمع كيان للبتروكيماويات في حال اكتمال المشروع إنتاج أكثر من ٣,٥ مليون طن من المنتجات البتروكيماوية سنوياً. ومن ناحية أخرى، بعد الانتهاء من المشاريع، يمكن أن يكون توظيف ١٥ ألف شخص بشكل مباشر و٧٠ ألف شخص بشكل غير مباشر حلاً مهماً للتوظيف والإنتاج في البلاد. إن مجمع كيان للبتروكيماويات في وضع حيث يحظى بنظرة واهتمام خاصين من الحكومة في إزالة العقبات التي تعترض تقدم المشروع مثل الاستثمار الأجنبي في شكل خطة فيناس والمساعدة الخاصة من خلال تخصيص موارد الائتمان والعملية من صندوق التنمية الوطنية، يمكنه تقريب 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 بتروفارنج وبارسيان، بحسب تأكيد أعلى سلطة في البلاد لبدء مشروع كيان للبتروكيماويات وحل المشاكل القائمة. ■

تحسين علاقات إيران الاقتصادية مع دول المنطقة من خلال إطلاق مشروع كيان للبتروكيماويات العملاق

تأسست شركة كيان للبتروكيماويات في عام ٢٠١١ كمشغل لمشروع أوليفين ١٢ وأروماتيك ٥. تم تعريف مشروع كيان للبتروكيماويات في البداية على أنه مجمع بتروكيماوي يشتمل على وحدة ما قبل الفصل للأعلاف والعطريات والأولييفينات بالإضافة إلى عدد من الوحدات النهائية. وفقاً للدراسات التي تم إجراؤها ومكانة المنتجات البتروكيماوية في الأسواق المحلية والدولية خلال السنوات القادمة وإمكانية توفير المعرفة الفنية لوحدة المصب والأرض المخصصة للمشروع وحدة الأوليفين مع الأخذ في الاعتبار تغذية الغاز السائل، إلى جانب وحدات استخلاص البنزين والبنزين والهيدرودين الأثقل في المنبع وعدد من الوحدات النهائية في فروع الإيثيلين والبروبيلين والبنزين بما في ذلك وحدات إيثيل بنزين ومونومر ستايرين والبولي إيثيلين الثقيل وأكسيد البروبيلين وكحول أوكسو كالهيكال النهائي لل معقد.

اعتبر الدكتور مهدي عبوري الرئيس التنفيذي لشركة غدير للاستثمار في لقاء مع أعضاء مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي ونائب رئيس شركة كيان للبتروكيماويات مشروع كيان للبتروكيماويات الضخم أحد القدرات الاقتصادية والإنتاجية الجيدة جداً من البلاد.

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة غدير للاستثمار، معتبراً أهمية مشروع كيان للاقتصاد وخصوصية الصناعات البتروكيماوية بما يتماشى مع تحقيق استراتيجيات فرزانة القيادية للثورة الإسلامية في مصافي النفط وإنتاج ومعالجة المنتجات مقابل مبيعات الخام. : جهود وسياسات شركة غدير للاستثمار، المساعدة والرفقة مع المساهمين في مشروع كيان للبتروكيماويات هم المسؤولون عن إنجاز وتشغيل هذا المشروع الوطني. كما قدم المهندس عبدالله يابوري عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة كيان للبتروكيماويات تقريراً عن إجراءات وعملية النمو والتطوير لمجمع كيان، وضرورة تسهيل توفير مصادر الائتمان للاستثمار الأجنبي، و تسهيل ضمانات وشروط قبول الممول لإنجاز وتشغيل مشروع كيان، مشيراً إلى المزايا الخاصة لمشروع كيان للبتروكيماويات من حيث البنية التحتية ونوعية المنتجات البتروكيماوية.

واعتبر الدكتور إسماعيل قنبري، الرئيس التنفيذي لشركة بارسيان لتطوير النفط والغاز، خلال زيارة لموقع كيان في عسلوية، مشروع كيان للبتروكيماويات مشروعاً ضخماً مهماً للغاية في الصناعة والإنتاج في البلاد. واعتبر الحصول على تصريح لـ ٩٠٠ ألف طن من العلف من شركة الغاز الوطنية أهم إجراءات الدعم هذا العام، وفي جزء من كلمته قدم تقريراً عن تصرفات وأداء شركة بارسيان لتطوير النفط والغاز في توفير الموارد واحتياجات الدعم في حدود حصة الشركة في المشروع.

واعتبر الرئيس التنفيذي لشركة كيان للبتروكيماويات أهمية هذا المشروع للاقتصاد الكلي للبلاد وخصوصية صناعة البتروكيماويات في تحقيق استراتيجيات المرشد الأعلى في منع مبيعات الخام واستكمال دورة الإنتاج والمبيعات، وأعلن: يمكن لمنتجات هذا المشروع أن تحرر البلاد من التبعية وأن استيراد المنتجات البترولية في المنتجات الإستراتيجية مثل الأوليفين والعطريات وغيرها غير ضروري بل ويزود السوق العالمية للمنطقة وآسيا. ■



صناعة قطع الغيار تحتاج إلى تحديث



ونظراً لتأخر شركات صناعة السيارات في دفع مطالب مصنعي قطع الغيار، مما يفرض تكاليف كبيرة على هذه الشركات بما في ذلك التضخم، فقد ناقشنا هذه المسألة في حوار مع الدكتور بابك كريمخان، الرئيس التنفيذي لشركة بيك أفروز غرب. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

مع ٢٥ عامًا من الخبرة في إنتاج قطع غيار السيارات و١٥ عامًا من النشاط في مجال شهادات أحزمة المحرك، كانت هذه الشركة أول شركة في هذا المجال تحقق الاكتفاء الذاتي في الأجزاء ذات الصلة. يستطيع بيك أفروز غرب، الذي يتمتع بالكثير من التاريخ والخبرة في تفاصيل الأجزاء وتصميمها، الحصول على المواصفات الفنية لنظام القيادة للمحرك؛ تصميم وإنتاج حزام الشد والبكرات والأجزاء المطلوبة ذات الصلة؛ فيما يتعلق بنظام 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 أننا تمكنا من حل المشكلة.

يعتمد جزء من منتجات بيك أفروز غرب على جودة المحامل المستوردة، وهي أجزاء أساسية في منتجاتنا 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؛ لن نحتاج إلى استيرادها. يعد استخدام المعدات الأوتوماتيكية في الإنتاج والتجميع واستخدام معدات الاختبار في كل مرحلة من الأنشطة التي نفذتها هذه الشركة في إنتاجها.

يتطلب إنتاج المحامل رأس المال 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 تتمكن 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 صناعها تتغير من خلال التحول إلى السيارات الكهربائية وإزالة محركات الاحتراق الداخلي، لأن جميع الشركات المصنعة لأجزاء السيارات يجب أن تفكر 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. ■

اقترح 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 وترويج 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 طاهيبي 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 وتقوم بتوريد منتجات حصرية لخطوط إنتاج شركات السيارات، لقد قمنا بذلك وحالياً 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 طاهيبي: من أجل خلق المزيد من الجاذبية وبهدف خلق رضا أعلى للمستهلكين وكذلك زيادة الحصة السوقية، اتخذت هذه الشركة مؤخراً إجراءات في مجال إنتاج وتوريد الأحزمة المتعلقة بالمنتجات وخاصة بيع 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 علامتنا التجارية إلى الأسواق العالمية، ونأمل أن نحقق ذلك بنجاح مستوى الأهداف، فلنتركه 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 استهدفنا 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: اقترحي 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 المتقدمون في الحصول عليه. يبحثون عنه، لأنه بعد ذلك، سيكون مسار الدخول إلى هذا الحقل أكثر سلاسة. ■

مشروع الاكتفاء الذاتي من إنتاج المحامل مطروح على جدول الأعمال

مع ٢٥ عامًا من الخبرة في إنتاج قطع غيار السيارات و١٥ عامًا من النشاط في مجال شهادات أحزمة المحرك، كانت شركة بيك أفروز غرب أول شركة في هذا المجال تحقق الاكتفاء الذاتي في الأجزاء ذات الصلة ولها تاريخ طويل. والخبرة في تفاصيل الأجزاء وتصميمها.



هذه الشركة قادرة على الحصول على المواصفات 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 أحمد مدير الوحدة الهندسية الفنية لشركة بيك أفروز غرب، تناولنا وضع هذه الشركة.

ووفقاً له، هناك ١٠ أشخاص يعملون بشكل مباشر و١٥ شخصاً بشكل غير مباشر (مقاولين أجانب) 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 افروز غرب لافتاً إلى أن النشاط الرئيسي للشركة هو في المجال

وأكد أحمدى أنه من أجل استدامة النجاح في كل وحدة من وحدات الشركة الصناعية، يجب على المرء دائماً أن يكون مجتهداً في تحديث 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 هذا المشروع حتى اكتماله.

وأشار إلى الخطط المرجوة 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 التصرك في اتجاه التقدم، يجب أن يشعر جميع الموظفين دائماً بالمسؤولية عن واجباتهم وأداء أنشطتهم كوحدة

موحدة ومتكاملة و فريق منسق ■

عدم دخول البضائع الأجنبية عن طريق زيادة جودة المنتجات الإيرانية



اليوم، تعتمد زيادة الإنتاج على زيادة طلبات الشراء من العملاء، وزيادة المبيعات هي نتيجة عوامل مثل الجودة العالية 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. قرأناها. 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 الطلب من العميل ووفقاً 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 أيضاً إجراءات جيدة فيما يتعلق بتنوع المنتجات (سلة المنتجات)، مما في ذلك إنتاج قطع الغيار شركات السيارات سايبا (مكوماتو) و كرمان خورود ؛ ولذلك نرى في بعض المنتجات الجديدة زيادة في الإنتاج بنسبة ١٠٠٪، وفي باقي المنتجات نرى زيادة في الإنتاج بحوالي ٢٠٪.

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 العكسية للمنتجات، يتم إعداد جميع الوثائق وخرائط المكونات والمتطلبات 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 وخطة 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 ■

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة عمران ايران

طريق شاه جراح السريع (شيراز-أصفهان) هو مظهر من مظاهر الروائع التقنية والهندسية

يعد طريق شاه جراح السريع (شيراز - أصفهان) أحد أهم وأبرز المشاريع الإنشائية في البلاد، والذي يلعب دوراً كبيراً في اختصار الطريق من شيراز إلى أصفهان، سواء من حيث حركة الركاب أو حركة العبور والبضائع. من أجل



دراسة أنشطة هذا المشروع المهم عن كثب، أجرينا محادثة مع الدكتور علي معاير، الرئيس التنفيذي لشركة عمران ايران للإنشاء الطرق والمدير التنفيذي الرئيسي لطريق شاه جراح السريع. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

وسيكون هذا الطريق السريع مكماً للممر بين شمال البلاد وجنوبها، وهو أحد الممرات الرئيسية لشبكة الطرق السريعة في البلاد، والتي تم إنشاء معظمها في السنوات الماضية، وسيتم إضافة الجزء الجديد إلى هذا الممر. وبالطبع يبقى قسم شيراز لبوشهر، وفي حال الإسراع في تنفيذ المشروع سيتم ربط مسار بحر الشمال ببحر الجنوب.

يحتوي هذا الطريق السريع على ٤ حارات، ٢ حارة أمامية و٢ عودة، وتبلغ السرعة القصوى له ١٢٠ كم/ساعة. وبحسب احتياجات المشروع، يوجد ٤٦ موقفًا للسيارات ومباني مراقبة خاصة مثل مرافق الشرطة والطوارئ والخدمات وإنفاذ القانون، والتي تقدر مساحتها بحوالي ٦٠٠٠ متر مربع. ونظراً للظروف المناخية، فإن ٤٧٪ من الطريق جبلي، و٢٦٪ جبلي، و٢٧٪ سهل، مما يدل على تفرد هذا الطريق السريع من حيث المناخ. ومن حيث البنية التحتية التقنية، لدينا ما يقرب من ٦٨٤ جسراً من نفس النوع، و٥٧ جسراً خاصاً وتقاطعات غير مستوية حسب المداخل المتوفرة لدينا في المدن المجاورة التي تستخدمها، وحوالي ٣٥ كيلومتراً من الجدران الاستنادية، وهي الحد الأدنى في المجال الفني والهندسي.

وفيما يتعلق بالأنشطة الرئيسية، بما في ذلك القطعة السابعة، تم تنفيذ إجمالي ٦١ مليون متر مكعب من الأعمال الترابية، وهو ما يعادل ضعف حجم سد الكرخة تقريباً. لقد تم صب حوالي ١,٤٠٠,٠٠٠ متر مكعب من الخرسانة للمبنى الفني، ولهذا السبب أصبح هذا الطريق السريع بارزاً مقارنة بالطرق السريعة الأخرى في البلاد. ولا يفوتنا بالطبع أن نذكر النقطة المهمة وهي أننا قمنا بعمل أطول رصف خرساني في البلاد من حيث الطول والسطح على هذا الطريق السريع الذي تبلغ مساحته مليون و٥٠٠ ألف متر مربع سطحياً وطوله ٥٠ كيلومتراً، والذي يقع في القسم الأول. ■

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة سبهران للسكك الحديدية

إن الخصخصة الحقيقية وزيادة الإنتاجية هي حاجة صناعة السكك الحديدية اليوم



أقيم معرض طهران الدولي العاشر لصناعات النقل والسكك الحديدية في الفترة من ٤ إلى ٧ أكتوبر من هذا العام في الموقع الدائم لمعارض طهران الدولية، وكان حضور الشركات النشطة في صناعة السكك الحديدية في البلاد أكثر بروزاً في هذه الفترة من المعرض منه في السنوات السابقة. في محادثة مع مهدي جمشيدان، الرئيس التنفيذي لشركة سبهران للسكك الحديدية، استعرضنا حالة المعرض وإنجازات شركة السكك الحديدية هذه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

هذه الشركة مسجلة كذراع السكك الحديدية لإحدى شركات النقل اللوجستي الدولية في إيران وتعمل منذ عام ٢٠٢١.

بدأ من خلال إبرام عقد لشراء ٦٠٠ عربة مع الشركات المصنعة المحلية، بدأت شركة سكك حديد سبهران عمليات الشحن على أساس السكك الحديدية من خلال الاستفادة من المرافق والخبرة والخبرة للشركات الأخرى في مجموعتها. وتضمن الجزء الأول من العقد المذكور تصميم وإنتاج ٥٠ عربة حاويات خاصة بطول تحميل ٨٠ قدم ووزن ٦٦ طناً، وفي إنتاج العربات ذات الاستخدام الخاص تم تخصيص نقل الحاويات والطويلة. البضائع بالسكك الحديدية. واصلت هذه الشركة الاستثمار في البنية التحتية مثل ساحات السكك الحديدية لعمليات التفريغ والتحميل والتخزين.

وقد شهدنا في معرض هذا العام زيادة في عدد القاعات والأشكال مقارنة بالعام الماضي، مما يدل على وجود عدد أكبر من الشركات المحلية والأجنبية مقارنة بالعام الماضي. كما زاد حضور الزوار الأجانب من دول جديدة مثل الهند وباكستان ودول الخليج العربي بشكل ملحوظ مقارنة بالعام الماضي. وفي هذا المعرض، تمت المزيد من التفاهات والتفاعلات لشركة سكك حديد سبهران مقارنة بالعام الماضي، بحيث تم إبرام العديد من مذكرات التفاهات والعقود بين الجهات المعنية خلال المعرض.

ويعد الاستثمار في قطاع طاقة الجر وكذلك العربات الجديدة، وازدواج الطرق ذات الحركة المرورية العالية لزيادة كفاءة العربات، ووجود شركات جديدة ورشيقة، فضلاً عن تسهيل إصدار التراخيص، من أهم احتياجات القطاع. صناعة السكك الحديدية في البلاد في الوضع الحالي من أجل التنمية والتقدم.

من وجهة نظر شركة سكك حديدية مثل سبهران للسكك الحديدية، مع التغيير في الهياكل الحالية وتقليص ملكية السكك الحديدية، سيكون من الممكن للقطاع الخاص أن يكون أكثر نشاطاً ويزيد الإنتاجية، الأمر الذي سيؤدي إلى المزيد من الاستثمار. ■

وأكد رئيس مجلس إدارة شركة راجمان الكبير الهندسية

يعد نقص السيولة التحدي الأكثر أهمية لصناعة السكك الحديدية في البلاد



أقيم معرض طهران الدولي العاشر لصناعات النقل والسكك الحديدية في الفترة من ٤ إلى ٧ أكتوبر من هذا العام في الموقع الدائم لمعارض طهران الدولية. وأظهر إنجازاته. في حوار مع المهندس آرشد زمانى راد رئيس مجلس إدارة شركة راجمان كبير، الذي تخرج في مجال الهندسة الكهربائية والاتصالات، قمنا بالتعرف على أنشطة هذه الشركة. لقد فعلنا ذلك، ويبدو أن النتيجة موضع تقدير من قبل القراء.

أنشطتنا الرئيسية هي تصميم وتصنيع وتوريد وتركيب وتشغيل وصيانة معدات الإشارات. في خلفية نشاط هذه الشركة، تم تنفيذ وتشغيل العديد من المشاريع في السكك الحديدية ومترو الأنفاق، وكان أكثر من ٧٠ عقدًا 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 الموجودة على متن القطار.

إن أهم احتياجات صناعة السكك الحديدية في البلاد في الوضع الحالي هو ضخ السيولة في مشاريع تحسين وتحديث أنظمة الإشارات في الخطوط الحالية وكذلك بناء وإنتاج هذه الأنظمة في خطوط جديدة في السكك الحديدية و مترو. إن تطوير صناعة السكك الحديدية هو أحد متطلبات تقدم البلاد، الأمر الذي سيكون له عواقب كثيرة 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 ٣٠٪، فيمكن القول أن صناعة السكك الحديدية في إيران أصبحت من أهم صناعة السكك الحديدية. الصناعة 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 أجل البقاء والمنافسة، يجب أن تكون التكنولوجيا الحديثة والسرعة في البناء والسعر النهائي المناسب، وتلبية المعايير المقبولة والجودة العالية على جدول أعمال مخططي ومشغلي أنظمة السكك الحديدية. إذا لم يتم إعطاء أهمية خاصة للمشاكل العديدة التي تواجه صناعة السكك الحديدية ولم يتم تغيير روتين العمل، فلن نرى مستقبلًا إيجابيًا لتطوير صناعة السكك الحديدية.

نظرة على تحديات النقل والخدمات اللوجستية للصناعات المعدنية والمعدنية



علي جنكيزي

مدير النقل والمستودعات لشركة

جل جهر لتطوير الحديد والصلب

وغني 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.

في سلسلة الصلب في منطقة جل جهر، وبالنظر إلى أن نقل المواد الخام من المناجم إلى وحدات صناعة الصلب هو عملية كبيرة الحجم للغاية، فإن النقل والخدمات اللوجستية لها أهمية كبيرة.

نظرًا لأن الصناعات المعدنية والمعدنية في إيران قد حققت تقدمًا كبيرًا، 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، يعد التنقل عبر خطوط السكك الحديدية ذا أهمية خاصة في الصناعات المعدنية والتعدينية بسبب التكلفة الأكثر ملائمة. ونظرًا لقدرته العالية وتكلفتها 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 ٧٠٪ من قطاع التعدين والمعادن 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 جيلغار في فترة من الزمن والقدرة المحدودة للأسطول البري. إن السبيل الرئيسي للخروج من التحديات الحالية لقطاع النقل هو تغطية وتحقيق الأهداف المتوقعة لتطوير البنية التحتية للسكك الحديدية في البلاد. بالنظر إلى عدد خطط 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 سرجان إلى بندر عباس ضروري. وبالطبع تجدر الإشارة إلى أن إنشاء كل كيلومتر من السكة الحديد، حسب الظروف الجغرافية (الأرض الجبلية أو المسطحة) والبنية التحتية المطلوبة، يتطلب استثمارًا يتراوح بين ١ و ٢٠ مليون يورو. بعد تحسين وتعزيز إنتاجية خطوط السكك الحديدية (القاطرات) والعربات الجديدة حلاً آخر لتحسين ظروف النقل في البلاد، مما سيؤدي إلى زيادة السرعة النسبية للقطارات؛ ولذلك، لا بد من التخطيط لتوريد هذه القاطرات، والتي لن تكون إلا على شكل مشتريات أجنبية.

ومن ناحية أخرى فإن عربات نقل المركبات والكريات والحديد الناعم والإسفنجي والصفائح مختلفة وينبغي إيلاء اهتمام خاص لهذه المسألة.

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة مبنا للنقل

يعد قطار المترو والإنتاج

الضخم لقاطرة PAM ٣٠

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 مبنا، باعتبارها إحدى الشركات الرائدة في صناعة النقل بالسكك الحديدية في البلاد، إنجازاتها في القاعة ٨ و٩ من هذا المعرض عرضت على الجمهور. في مقابلة مع الدكتور علي إمام، الرئيس التنفيذي لقسم نقل مبنا والرئيس التنفيذي السابق لشركة مترو طهران، استعرضنا تطورات صناعة السكك الحديدية في البلاد، ونحن نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في ٤ أيام من إقامة معرض صناعة السكك الحديدية تم توقيع حوالي ١٠ مذكرات تفاهم، وفي الوضع الحالي يعد إنتاج ٣٠ قاطرة MAP ودخول دائرة قطار المترو من أهم إنجازات شركة مبنا في المعرض العاشر لصناعة السكك الحديدية في البلاد. تعد زيادة عدد القاطرات الساخنة المتداولة في البلاد من أهم المؤشرات الرئيسية في مجال النقل بالسكك الحديدية، ولهذا السبب يحتاج عدد كبير من القاطرات في صناعة السكك الحديدية في البلاد إلى الإصلاحات وإعادة البناء والصيانة، وهو ما يجب القيام به مع توفر القدرة المتخصصة على تغطية تكاليف الإصلاحات والصيانة، ويجب اتخاذ تدابير محددة لاستعادتها. إن حدوث هذا التغيير في نموذج حركة المرور ونقل البضائع والركاب من الطريق إلى السكك الحديدية سيكون له تأثير كبير على حل قضايا البيئة والضوضاء وتلوث الطقس. لكن للأسف فإن الأفضلية في إيران لأسباب مختلفة، منها السياسات التي تحكم أسعار الوقود وتعريفات الشحن وغيرها، هي نقل السيارات، ومهما تكبدت شركات تصنيع السيارات خسائر، ما زلنا نرى زيادة في عدد السيارات على طرق البلاد.

ويجري تنفيذ مشاريع السكك الحديدية الكبرى في مجموعة مبنا، والتي تشمل إنتاج قاطرة MAP٣٠ الجديدة بقوة ٤٠٠٠ حصان، والتي ستكون جاهزة للتشغيل والإنتاج الضخم قبل نهاية العام الحالي، وهو حدث قيم آخر في هذا المجال. قاطرات الشحن هو العطاء ومن ناحية أخرى، مع دخول قطار المترو إلى المدار، سنشهد الحضور الجاد لمجموعة مبنا في مجال الإنتاج الضخم لأسطول السكك الحديدية داخل المدن في البلاد. إن منهج مجموعة مبنا هو التوجه نحو مفهوم التنقل، وفي هذا الاتجاه تم تغيير اسم قسم السكك الحديدية إلى قسم النقل في مجموعة مبنا.

إن محاولة جذب مستثمري القطاع الخاص واستخدام أدوات تمويل جديدة وخلق منصة لإمكانية استفادة قطاع النقل من الفرص المحلية والأجنبية هي من أهداف هذا القطاع لتحقيق الموارد المالية التي تحتاجها المشاريع. ■



اقترحت الرئيسة التنفيذية للعلامة التجارية نالينو

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 الدولية، وقد زودوا البلاد بدخل جيد من النقد الأجنبي. في المقابلة مع دكتورة آذر دوست محمدي، الرئيسة التنفيذية لعلامة نالينو التجارية، شرحنا هذه المسألة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

مرور عام على تأسيس ماركة نالينو؛ وهذا يعني أنه قد مر وقت طويل منذ أن بدأت مبيعات السجاد عبر الإنترنت من خلال المواقع الداخلية، ولكن مبيعاتنا المباشرة في البازار الكبير بطهران كانت قبل ميلاد علامة نالينو التجارية. وفي هذا الصدد تم وضع العمل على تصميم لوحة مستخدم لبيع منتجات نالينو 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 نالينو. ومن الجدير بالذكر أننا تعاوننا مع غرفة تجارة جيلان وغرفة تجارة إيران والإمارات العربية المتحدة بالإضافة إلى غرفة تجارة إيران وجورجيا ووجدنا 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 نالينو هم من الأفراد

وعلى الرغم من عدم وجود استثمارات كبيرة في هذا القطاع، إلا أن صناعة السجاد والسجاد ككل لديها القدرة على الاستثمار طويل الأجل وقصير الأجل، ومثل شراء الدولارات، فإنها لا تحمل أي مخاطر، لأنه مع مرور الوقت الوقت، وليس فقط الربح وتوسيعه لم تنخفض. لكن قيمتها تزداد أيضاً. مثال على ذلك هذه الجملة: "دعونا نشترى سجادة تقليدية حتى يستفيد منها أحفادنا".

ويجب أن نعلم أنه مع تقدم التكنولوجيا حدثت العديد من التغييرات 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 متنوعة. 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. ■



الفعالة في السوق السجاد

ويتم تصدير السجاد الإيراني تحت اسم تركيا

لقد شهد إنتاج السجاد وتصديره ازدهاراً في بلادنا منذ فترة طويلة واسم إيران ومكانتها في هذا المجال معروفة لدى العديد من البلدان، في حديث مع ميمينة 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 أجزاء من هذه المقابلة.

ونظراً لظروف السوق غير المواتية، لدينا العديد من التحديات في هذا القطاع، إلا أن هذا المنتج، وخاصة السجاد الحريري، له زبائنه الخاصون. وبما أن الحرير منتج عالمي ويتمتع بأعلى مستوى من الجودة بين السجاد، فإنه لا يزال يحتفظ بمكانته في العالم. واليوم تعد مدينتا قم وكاشان الأولى في إنتاج السجاد الحريري في العديد من دول العالم، وعادة ما يتم تصدير هذه السجاد إلى دول أخرى بسبب القيود باسم تركيا، ولكن إذا تم رفع العقوبات و لدى المصدرين القدرة على تصدير البضائع مباشرة. يكون، لا تحدث هذه المشكلة.

كما هو معروف بين العامة، عادة ما يكون من الصعب تدمير السجاد الحريري مع مرور الوقت، وعادة ما يستمر لأكثر من ٥٠٠ عام. ومن ناحية أخرى، بما أن السجادة الحريري قد رسخت مكانتها للتو في الأسواق العالمية، فيبدو أن أمامها مستقبل وأفق إيجابي. نحن نتخذ حالياً خطوات للاستجابة لطلبات العملاء، ولكن من المتوقع أن تدعم السلطات الإدارة لتجنب المزيد من الضغط عليها. لقد تسبب الغلاء في تقليل فرص الناس لشراء مواد السجاد، لذلك يأتون إلينا عادة، وقد أدى هذا إلى زيادة الطلب على منتجاتنا بشكل كبير داخل وخارج البلاد.

إذا كان لدى الأشخاص المهارات والخبرة الكافية أو أتقنوا تقنيات الاستثمار، فإن الاستثمار في هذا المجال يكون مربحاً للغاية؛ لأن الكثير من الناس قد حققوا دخلاً كبيراً بهذه الطريقة.

نطالب الحكومة بتحسين الأوضاع الاقتصادية حتى يميل الناس أكثر لشراء السجاد، لأن المشكلة الأساسية هي انخفاض المبيعات في الوضع الحالي. حالياً يتم طرح العديد من الأفكار الجديدة في هذا المجال ويتم 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.



في حوار مع نائب رئيس تطوير الأعمال في مجموعة فيروزه المالية

إن الوجود الواسع النطاق للشركات المتوسطة في سوق رأس المال يعتمد على تخفيف القوانين



تتمتع مجموعة فيروزه 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 بهشتي روي، نائب رئيس تطوير الأعمال في مجموعة فيروزه المالية، قمنا بالتحقيق في أنشطة هذه المجموعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. صندوق فيروزه موج للرافعة المالية هو الصندوق الاستثماري التاسع الذي تقدمه مجموعة فيروزه 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 الاستدانة يلعب بطريقة ما دور الائتمان والقروض. الآن، إذا كنا في الاتجاه التصاعدي للسوق، فإن الأشخاص الذين منحوا الائتمان للصندوق بطريقة ما سيحصلون فقط على الحد 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 تمويل 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 فيروزه المالية، من خلال شركاتها التابعة، بالعديد من الاستثمارات في الشركات المدرجة والناشئة والخاصة والجريئة، مما ساهم بشكل كبير في نموها وتطورها. وتتركز هذه الخبرة الآن في مجموعة فيروزه، ويمكن لشركة فيروزه لإدارة رأس المال أن توفر منصة لنمو وتوسع الشركات من خلال أدوات إدارة الأصول العديدة التي تمتلكها.

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



ونظراً لدخول الشركات قطاع التعبئة والتغليف والاهتمام بهذه الفئة، نرى توريد العديد من المنتجات المتنوعة في هذا القطاع والتي يتم إنتاجها بشكل أساسي بالاعتماد على التقنيات الحديثة. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا مقابلة مع حميد رضا طاهري أشستاني، الرئيس التنفيذي لشركة بوشان للبلاستيك؛ نحن 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 النايلون، 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 وتوسع السوق اتجهت إلى زيادة الإنتاج وخلقت سوقاً جيدة في هذا القطاع. تمتلك شركة بوشان للبلاستيك استراتيجية وأهداف محددة وتنوي تصدير المزيد من منتجاتها إلى الخارج في المستقبل.

حالياً، يتم إنتاج أكثر من ٢٠ مجموعة من المنتجات في هذه الشركة، بما في ذلك التغليف المعقم، والتشكيل الحراري، والفتح السهل والتعبئة الفراغية، والتعبئة المضادة للبخر، والتعبئة الواقية للمنتجات الخاصة، وما إلى ذلك.

وبما أن هذه المجموعة قد رسمت رؤية وأفلاً محدداً، فقد قام كبار مديري الشركة بتحديد الاستراتيجيات ووضع خارطة طريق لتحقيق أهداف التنمية بما يتناسب مع قدرة الشركات نظراً لقدرتها، بالإضافة إلى احتياجات التصدير، التوظيف... يتم حلها نظراً لأن معظم منتجات هذه الشركة هي B2B، فإن لديها عملاء 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 أرمينيا و...

وهذا القطاع هو رائد التحول ويجلب المعرفة والتكنولوجيا المطلوبة. اليوم، يتم إنتاج أكياس الصرف الصحي في بلدنا، ولإنتاجها، يجب توفير فيلم مضاد للبكتيريا للعملاء، الأمر الذي يتطلب استخدام التقنيات الجديدة. وعليه، فمن متطلبات مجلس الإدارة أن يتم إضافة منتجين جديدين على الأقل سنوياً وإضافتهما إلى محفظة المنتجات ذات المعرفة التقنية العالية. بشكل عام، لقد تميزنا بين الشركات في هذا المجال بسبب القيام بأشياء جديدة واستخدام المعرفة الحديثة.

لقد نمت صناعة التعبئة والتغليف باعتبارها صناعة رائدة ومؤثرة وصناعة B2B لتوريد المواد الخام وتطورت بشكل جيد في مجال تعبئة البوليمر على مدى العقدين الماضيين. ■

المدير التجاري لشركة باليا آبادان

نحن أمام ٢٠ ألف طن من مخلفات التمر



وتعد 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 المقابل مع مهدي آقا محمدي، المدير التجاري لشركة باليا آبادان الناشطة في مجال تعبئة التمور تحدثنا عن الوضعية هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

ومن المنتجات التي تنتجها هذه الشركة، يمكن أن نذكر عصير ولب التمر، والتمور بالفسق واللوز، والفواكه المجففة مثل الكيوي والموز ودقيق نواة التمر، وقهوة نواة التمر، ورقائق التمر، ومسحوق سكر التمر وغيرها. المستقبل نحن أيضاً بصدد إنتاج زيت نواة التمر، والذي تتبعه خطط التصدير لهذا المنتج وفقاً لطلبات العملاء في البلدان الأخرى. كما تم التفاوض مع اتحاد مربّي الثروة الحيوانية لتزويدهم بالمنتجات الحيوانية الجيدة من مخلفات التمور وبساتين النخيل، وهو ما سيتم قريباً.

قامت شركة آبادان باليا بإعداد خطط لأنشطتها في الفضاء الافتراضي من حيث التسويق والإعلان.

من أصل ١٠ موديلات تمر، يتم تعبئة 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 حداثة. 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 يلجأون 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 ويمتدح 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. نحن نتخذ خطوات صغيرة حتى لا نتعب، ولكن يجب القول أنه من المهم اتخاذ الخطوات الصحيحة وأن تكون عملية. ■

لقد تضاعف سعر الورق ثلاث مرات في العامين الماضين



بقدر ما تواجه صناعة الطباعة تحديات في قطاع التوزيع، فإنها تواجه أيضًا مشاكل داخل نفسها. في مقابلة مع مسعود قدياني، 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 تدريجيًا 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 جهدنا 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 المطابع. وبطبيعة الحال، كان الاتحاد يبحث منذ بعض الوقت عن قروض صناعية حتى تتمكن دور الطباعة من تحديث أجهزتها البالية. عندما يكون لكتاب ترجمة جيدة، مع سلسلة من التغييرات الطفيفة جدًا، يتم نشر الكتاب تحت اسم مترجم آخر، هذا على الرغم من أنه بما أن الاقتصاد قد اتخذ جانبًا ماديًا تمامًا، فيجب أن يكون هناك على الأقل الكثير من الخصوصية في الكتاب. إذا تمت ملاحظة ذلك، فلن يحدث هذا، ومن الممكن أن تكون السنوات العديدة التي قضاه الشخص في العمل الشاق مثل كتاب أو رواية.

في رأيي، كانت عملية الدراسة إيجابية؛ وبطبيعة الحال، هذا لا يعني أنني أعتبره مقبولاً. وبما أننا نعمل في قطاع كتب الأطفال، نرى أن للأهالي دوراً جيداً، خاصة في مجال كتب الأطفال، لكن للأسف تضاعف سعر الورق ثلاث مرات في العامين الأخيرين، مما خلق ظروفاً صعبة لصناعة الطباعة ولقد أنشأ الناشر.

في السنوات الثماني الماضية، كان استيراد الآلات لصناعة الطباعة منخفضاً جداً، وقبل ذلك، تم استيراد الآلات المستعملة والمنخفضة الأداء. أي أنه إذا كانت دور الطباعة تنوي تحديث أجهزتها، فإنها تحتاج إلى استثمارات جديدة، وهذه مشكلة أساسية للغاية. حالياً، يبلغ عمر آلات الطباعة أكثر من ٢٠ عامًا وحتى ٣٠ عامًا، مما يقلل من كفاءة المطبعة وله تأثيرات مباشرة على التشغيل والوقت والقوى العاملة وكفاءة وجودة العمل. ■

اقترح الرئيس التنفيذي لشركة دانشر فيدار للطباعة والتغليف

الذكاء الاصطناعي ذراع لصناعة الطباعة



تعتبر صناعة الطباعة في بلادنا من الصناعات الرائدة والإبداعية وقد حققت نجاحاً كبيراً في السنوات الأخيرة؛ إحدى هذه الشركات النشطة هي شركة دانشر فيدار للطباعة والتغليف، تحت إدارة الرئيس التنفيذي نعمة دانشر. 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 تتمثل في إبقاء الشركة على اطلاع دائم بكل ما هو جديد من حيث المعرفة والتكنولوجيا الحالية والعمل بشكل أكثر علمية. بشكل عام، تنتج شركات الطباعة سلعة مخصصة، وهذا هو روتين عملنا. حالياً تأتي الاستفسارات من شركات الأدوية، ونشارك في المناقصات، وإذا فزنا، ننتج علبة مخصصة للأدوية ومستحضرات التجميل والنظافة، وليس كأن لدينا إنتاجاً دون طلب. لسوء الحظ، على الرغم من الجهود العديدة التي بذلناها للحفاظ على عملية التطوير والنمو لهذه المجموعة، أحد شعاراتنا وقيمنا الرئيسية هو عدم تغيير جودة المنتجات أبداً وتقديم أفضل جودة للعملاء في الوقت المناسب. وبالطبع، وفقاً لخطة التطوير المخطط لها لهذا العام، إذا أضفنا 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 جهدنا هو أن نكون مستجيبين 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 استثناء 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 الموارد البشرية، وربما في المستقبل، باستخدام هذا الموضوع وبمساعدة الروبوتات، ستخفف حاجة دور الطباعة للموارد 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. ■

وأكد رئيس مجلس إدارة شركة أروين مهر فجر

ضرورة الاهتمام بالبنية التحتية لمعرض شهر آفتاب



في بلدنا، الشركات المنظمة للمعارض لديها شكاوى حول هيكل المعرض وتعتقد أن مقدمي العرض وهياكل المعرض يسببون مشاكل في إقامة المعارض ويرون أن معرض شهر آفتاب ليس مثيراً للاهتمام من حيث البنية التحتية ونطاق تشيئنا وينبغي اتخاذ التدابير الأساسية. القيام به في هذا الصدد.

وأشار جليل غفاري رهبر، رئيس مجلس إدارة شركة أروين مهر فجر النشطة 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 أروين الخاصة، قمنا بافتتاح مهر فجر من نفس المكان وخلال هذه الفترة قمنا أيضًا بإقامة معرض للحقائب والأحذية الشهر الماضي، وآخر 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 فريدة، بل مستمرة. ومضى رئيس مجلس إدارة شركة أروين 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 شئ. أقامه شهر آفتاب، لكن معرض الطباعة كبير جدًا بحيث لا يمكن إقامته هناك.

واعترف غفاري 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 نوفمبر وبرامجه وقال: من المتوقع أن يقام هذا العام نحو ٣٠ حصة تعليمية وسنستضيف نحو ٥٠ إلى ٦٠ وفدًا تجاريًا.

مؤكدًا أن أهم إنجاز للمعرض هو أن يستفيد منه الزوار والعارضون، وأضاف الناشط في المعرض: بالإضافة إلى معرضنا، تم تخصيص قاعتين لموضوعين آخرين؛ إذا أعطينا المعرض بأكمله، فيمكننا تخصيص مساحة

لـ ١٦٠ شركة حاضرة في هذا المعرض. ■

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 برهمان، 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 والقارة الأفريقية، قبل حوالي ٢٠ عامًا. ولأسوء الحظ، في الوقت الحالي، يُظهر انخفاض حجم تبادلاتنا التجارية مع القارة الأفريقية أن كلا من البلدين 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 الـ ١٢ الماضية، والتي ستكون بالتأكيد الأساس لفتح علاقات تجارية جديدة وخلق قدرات تجارية جيدة. 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، والطب، 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 اللازمة 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 جيدًا جدًا، أما اليوم فقد تغيرت نظرة الحكومة إلى القارة تمامًا. بالإضافة إلى ذلك، تم بناء قدرات جيدة من شأنها أن تقلل من ضغط العقوبات في هذا القطاع. وخلال العامين الماضيين، تم تنفيذ تخطيط جديد يشتر 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، وسنستخذ 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 اللازمة لفترة مناسبة، فإن ذلك سيحقق بالتأكيد نتائج اقتصادية جيدة. ■

الرئيسة التنفيذية لشركة فوجان راهبران نامي

وخبرة شركات المعرض هي

التعريف بقدرات الصناعة والإنتاج



تعتبر ألمانيا دولة المعارض في مجال الصناعات المختلفة، وتعد مدينتا كولونيا وهانوفر من أنجح وأكبر المعارض في العالم وتلعبان دوراً بارزاً في التعريف بأهم الشركات والأعمال العالمية في مجال الاقتصاد والإنتاج. لمزيد من التحقيق في هذه المسألة، أجرينا مقابلة مع السيدة نارينه أزالبار، الرئيسة التنفيذية لشركة فوجان راهبران نامي للمعارض، الممثل الرسمي والحصري لشركة كولونيا وهانوفر للمعارض في إيران. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

منذ عام ٢٠٠٦، كنت ممثلاً للمعارض الألمانية في غرفة التجارة الإيرانية الألمانية، ومنذ عام ٢٠١١، أكلت تمثيل المعارض إلى شركة خاصة وكنت مسؤولاً عن إدارتها. سنوات من الخبرة في إقامة المعارض قادتنا إلى اتخاذ خطوة فعالة في الازدهار الاقتصادي للبلاد من خلال إنشاء شركة استشارية تنفيذية ومرافقة التجار والتجار والحرفيين في البلاد في سهولة الوصول إلى المراكز الاقتصادية الرئيسية في العالم. باستخدام مديريها 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 وميونخ والمعرض الدولي المتخصص لصناعة الألعاب في نورمبرغ، المعرض هو المعرض الدولي المتخصص لقرطاسية نورمبرغ والمعرض الدولي المتخصص للآلات المستعملة في ألمانيا.

الهدف الأكبر لهذه المجموعة هو تسهيل تواجد المنتجين والحرفيين والحرفيين الإيرانيين في الأحداث الدولية ومن الدرجة الأولى في ألمانيا. وبناء على ذلك، يمكن للشركات تقديم منتجاتها وابتكاراتها على منصة عالمية وفتح نافذة على العالم. الأعمال والتجارة وزيادة الصادرات.. ومن أجل تسهيل وإزالة العوائق، نقوم بتنفيذ جناح إيران في معارض ألمانية مختارة بالتنسيق مع المنظمات الحكومية الإيرانية. إن إرسال وفود الأعمال الإيرانية إلى المعارض، وتوفير بطاقات الدخول بأسعار الريال، وتوفير معلومات عن الخدمات السياحية، والتعريف بالشركات التي تبني الأكشاك، وما إلى ذلك، هي من بين الخدمات الأخرى التي نقدمها للمتقدمين للمشاركة في المعارض.

خدمات خاصة للمعارضين

• تقديم المشورة والتنسيق للمشاركة والحصول على جناح في المعارض المرغوبة

• حجز موعد للمقابلة في السفارة الألمانية للحصول على تأشيرة شغن

• معلومات حول كيفية تقديم المستندات إلى السفارة الألمانية

• تقديم إثبات المعرض وخطاب التعريف للمعارضين بالمعارض المرغوبة

• تنفيذ الجناح الإيراني في معارض ألمانية مختارة بالتنسيق مع المنظمات الحكومية الإيرانية

• الاستشارات فيما يتعلق ببناء الجناح وشحن بضائع المعرض

• تقديم المترجمين في ألمانيا

• التعريف بوكالات السفر للحصول على خدمات الإقامة والطيران ■

رئيس لجنة الصناعات والمناجم بالبرلمان

الحاجة إلى استخدام المزيد
من قدرات القطاع الخاص
لتحقيق التنمية الاقتصادية



لقد كان اهتمام الحكومة بالقطاع الخاص أحد المطالب الجادة لمجلس النواب في السنوات القليلة الماضية، والذي إذا تحقق سيكون له آثار إيجابية للغاية على تحول صناعة البلاد وحل تحدياتها مثل التضخم وعدم الاستقرار الحالي.

عزت الله أكبري تالارباشي في حوار خاص مع مجلة عالم الاستثمار، لافتاً إلى ذلك وقال رئيس لجنة الصناعات والمناجم بالبرلمان إن البرلمان اتخذ إجراءات جيدة في هذا الصدد والوضع يتحسن يوماً بعد يوم. ومع ذلك، يجب التأكيد على أن السعر النهائي للسيارة يخضع لتكاليف الإنتاج، والتي تزيد لأسباب تشمل التكاليف العامة. وأكد الدكتور أكبري تالارباشي أنه على الرغم من القدرات 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 القدرات على النحو الأمثل، فمن المؤكد أنه لن يكون هناك ما يدعو للقلق بشأن حل المشاكل المقبلة.

وفيما يتعلق باستيراد السيارات المستعملة من أجل ضبط سعر السوق المحلي قال أيضاً: الحقيقة أن استيراد السيارات قد لا يحتاج إلى صياغة قانون وتوقع على عاتق الحكومة تنفيذ هذا القانون في أسرع وقت. قدر الإمكان لمساعدة السوق. وإذا تم تعديل السياسات المتعلقة بصناعة السيارات اليوم، فإن التعطش لبيع وشراء السيارات، أو بمعنى آخر الوساطة فيها، سيقل، وذلك بسبب انخفاض تدخل الجهات الحكومية في سوق السيارات.

وأضاف رئيس لجنة الصناعات والمناجم بالبرلمان: إن إنتاج السيارات الكهربائية في البلاد يعتمد على استغلال قدرات القطاع الخاص والشركات القائمة على المعرفة، والتي تتمتع بالمرونة والقدرة العالية، ولا تستسلم أي جهود في اتجاه نموها. 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؟ وقال: المستثمر كالحمامة، تهبط حيثما وجدت البذرة، وإذا تركناها تهرب لا أحد يعلم إلى أين ستهرب. إذا كان هناك تنسيق قوي في الحكومة، بالتأكيد، باستثناء طفرة الاستثمار، فإن أداء جميع المديرين الحكوميين سيكون أفضل وسيقدم اقتصاد البلاد بسلاسة أكبر. ■

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 والمبادئ التوجيهية دون استشارة خبراء النقابات والنقابات.

القوانين الحالية تمنع التطوير والتصدير

وانتقد كامران وكيل، نائب رئيس اتحاد منتجي ومصدري المنتجات المعدنية، قرارات الحكومة وقال: القوانين الحالية تعيق التقدم والصادرات، والمنتجون يواجهون قرارات جديدة كل يوم.



وأضاف: عدم استقرار القوانين جعل المستثمرين والمشتريين الأجانب لا يأتون إلى إيران، بينما إذا كان هناك استقرار للقوانين في إيران، فإن الطلب على المنتجات المعدنية الإيرانية سيكون مرتفعاً. 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

ويرى الدكتور مجتبي شجاع، رئيس مجموعة عمل النسيج والملابس في نقابات البلاد، أن المنتجين عادة ما يشكون من الظروف القائمة ويجب تقديم الحلول المناسبة لحل المشاكل القائمة.



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 مرتفع، ويرجع ذلك أساساً إلى عدم وجود تكنولوجيا إنتاج في بلدنا.

المشكلة الرئيسية لاقتصاد البلاد هي الإدارة

ويعتقد سيد حسن حسيني، الرئيس السابق لاتحاد المكسرات والفواكه المجففة، أن المشكلة الرئيسية لاقتصاد البلاد تكمن في عدم وجود منصة مناسبة للمستثمرين الأجانب والمحليين 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 المصدرين، وأضاف: أيضاً في قطاع الاستيراد معظم المكسرات مثل شجرة اللوز والكاجو وغيرها. يتم تهريبها إلى إيران، ومن الممكن حل هذه المشكلة أن يتم تخفيض الرسوم الجمركية. ■

يعد التصدير جزءاً مهماً 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 برهمي، رئيس غرفة التجارة الإيرانية الإفريقية، أنه لا ينبغي أن يتوقع من الحكومة أن تحل المشاكل. كما يجب على الغرفة التجارية وغرفة النقابات وغرفة التعاونيات أن تلعب دورها بشكل جيد بما يتماشى مع التنمية الاقتصادية والازدهار في البلاد.



وقال: إن إيران تمتلك الخبرة والظروف اللازمة للتقدم، لكن المشكلة الأساسية تكمن في التنفيذ. الجزء وذكر أنه يجب علينا توفير قدرات الغرف التجارية للأعضاء ونقل فرص الأعمال وتشكيل اللجان المهنية، مضيفاً: كممثل للقطاع الخاص، من واجبنا تقديم مطالب للحكومة وتحديد التحديات والتحديات. تقديم الحلول المناسبة. لكي أعطي

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 الوفود السفر



من روسيا إلى إيران ومن إيران إلى روسيا خلال العام. لكن في النهاية، لا يحققون نتائج مهمة. أما الوفود الروسية في إيران فهي غير حاسمة، لأن القطاع الخاص لا يتعامل بشكل هادف مع الطلبات. وتابع: «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.

يعد عدم استقرار القوانين من أهم المشاكل في قطاع التصدير

وقال المهندس حسن حسيني، رئيس اتحاد مصدري الرصاص والزنك، عن حجم صادرات الرصاص في البلاد: تصدر إيران ١٥٠ ألف طن من سبائك الرصاص بقيمة ٣٠٠ مليون دولار، بشكل أساسي إلى تركيا ودي،



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 أفريد آرت

الإبداع هو سر الكسب في المجالات الفنية



في حوار مع السيدة برستو رشنو، الرسامة ومؤسسة ومديرة مجموعة أفريد 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 طفلاً، 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 معرضان 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 أفريد للفنون. في المجمل، قمت بتدريب ١٦ شخصاً، ويعمل حالياً ٨ منهم بشكل مستقل كقيمين فنيين وحتى كقيمين دوليين. يمكن لأولئك المهتمين بتعلم فن التنظيم ومعرفة كيفية إقامة معارض مجموعة أفريد الذهاب إلى (@afarid.art.group) للتواصل معي مباشرة.

يشير مصطلح "أمين المعرض" إلى مدير المعرض الذي تتمثل مهمته في جمع الأعمال الفنية وتقديمها 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 أسئلة 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 الخليفة، لا توجد كرامة أبدية. ■

تحديات وحلول الاستثمار في إيران

المسعودي

يعد 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 والمذكرات المختلفة في الحكومات المختلفة والغموض والازدواجية والتناقضات الكثيرة في عمليات ريادة الأعمال والاستثمار.

• العيوب الهيكلية

أ- وزارة العمل واتباعها يكاد يكون وكيل الجامعة لريادة الأعمال هو المسؤول عن شؤون وعمليات ريادة الأعمال والاستثمار، وهي لا تستطيع إدارة عمليات هذا المجال لطبيعته الحكومية.

ب- بسبب العوائق القانونية والهيكلية والوظيفية. ولا يجوز لأصحاب رأس المال والمعرفة المشاركة في عمليات الاستثمار. وبعبارة أخرى، لا يمكن أن تنعكس 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، ونظراً 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، ويتعين على الحكومة كل عام تخصيص الموارد وحل المشكلة المالية للتغلب على هذه المشكلة. لكن حتى الآن لم يتم تسجيل أي عملية ناجحة للتدريب 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 المصرفية في طريق مسدود في المسارات المالية والنقدية للمستثمرين، وهو ما يمكن حله بشكل جذري من خلال تشكيل مؤسسة إيران للاستثمار والتمويل والاستعانة بالنخب الجهادية. الخطة التشغيلية والحلول المتاحة

• إنشاء مراكز خدمة ريادة الأعمال مكونة من النخب والشباب الموهوبين في المجالات الريادية

• تعديل النظام الأساسي للمنظمة الاستثمارية وإنشاء مخطط جديد للموارد البشرية وكذلك الاعتراف بالإذاعة والمزيد من التمويل للمنظمة • إنشاء صندوق ائتماني (تحالف بين عدة شركات تنتج سلعاً مماثلة ولها 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 ■



إيمان مصدري

رئيس منظمة الخبراء والمدراء في إيران

تعد كيفية تقديم الأعمال الفنية من الاهتمامات العامة للفنانين



في مقابلة مع إبراهيم 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 عامًا. ومع مرور الوقت، جعلتني رؤية لوحات والدي عندما كنت طفلًا مهتمًا بفن الرسم. كان حضور المعرض في إيطاليا واسطنبول والنمسا بمثابة البداية الجادة لفن الرسم. تتم أعمالي باستخدام الملعقة والطلاء الزيتي، ولدي حاليًا عدد من الطلاب. جميع أعمالي أصلية ومستوحاة من الطبيعة. بالطبع، بهذه الطريقة يتم تصور الصور في ذهني وسيتم الرسم على هذا الأساس. ل أحيانًا أرسم باستخدام الألوان المائية وأقلام الرصاص الملونة، لكنني أحب الزيت أكثر. كما ذكرت، كل لوحاتي بدون تصميم ومستمدة من الصورة الذهنية؛

في رأيي الرسم فن 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 مؤخرًا بإقامة معرض حيث تم التبرع بـ ٢٠٪ من المبيعات للأعمال الخيرية.

إن إنشاء صالات العرض يكلف الكثير، ويمكن للحكومة أن تحدد مكانًا لهذا الغرض حتى لا يضطر الفنانون إلى القلق بشأن التعريف بأنفسهم وأعمالهم. ويمكن لوزارة الثقافة والإرشاد الإسلامي وحتى الأسر القيام ببناء الثقافة الصحيحة في هذا المجال، لأن هذا الموضوع سيشتج الناس على الفن وحسب الفن.

في رأيي، نظرًا لارتفاع تكلفة الطلاء والقلم والقماش، يجب على أصحاب القرار والمسؤولين في البلاد توفير مساحة حتى يتمكن الأشخاص المهتمون بالفن من القيام بالعمل الفني دون أي قلق. اليوم، يعد شراء القطع الفنية أمرًا مكلفًا للغاية، في حين يمكن للحكومة توفيرها وإتاحتها للأشخاص المهتمين. ■

الرئيس التنفيذي لمعهد 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. وعليه، وعلى الرغم من التقدم المهم الذي حققته بلادنا في قطاع التعليم، فقد تم إهمال الاهتمام بمسألة ارتباط هذا القطاع بالمجال الوظيفي. ذهبنا إلى ميلاد نقوي، الرئيس التنفيذي لمعهد انرجي نوين التعليمي وأجرينا محادثة معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

جاءت هذه المجموعة التعليمية إلى الوجود بهدف صناعة الثقافة والتوسع في موضوع التعليم وعين على تطوير العملية الريادية التي يمكن أن تغطي جزءًا كبيرًا من المجتمع المستهدف تحت غطاء التعليم ودخول المجال أيضًا من النشاط في هذا المجال. انطلاقًا من يمكن والتزام مواردها البشرية، استهدفت هذه المجموعة التربوية آفاقًا أكثر إشراقًا وأوسع.

تعد مواكبة التعليم والتقنيات الحالية والنظرة 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 للأشخاص في كافة المجتمعات يمكن أن يؤهلهم لإدارة حياتهم الشخصية والمهنية، وتنمية المواهب، وزيادة قدرتهم على التواصل مع الآخرين، وأخيرًا نمو المجتمع وتطوره. ومهما حاولت المجموعات خلق التوازن الصحيح بين التدريب الذي تقدمه واحتياجات الأفراد والمجتمع، فإن مستوى رضا الجمهور سيرتفع بلا شك. وبالطبع فإن هذا الأمر المهم يتطلب النظرة الصحيحة للمنظومة التعليمية وأصحاب القرار في هذا المجال حتى يتمكنوا من تهيئة سياسات صحيحة وفعالة والإشراف الدقيق والمستمر على نشاط المراكز المتخصصة من خلال التحديد الصحيح لاحتياجات المجتمع. المجتمع بحيث تتوفر الخدمات المناسبة للجمهور بما يتوافق مع نمو المجتمع. يتم وضعها

والحقيقة هي أن المراكز التعليمية الصحيحة والمعيارية في القطاع الخاص، في جميع أنحاء العالم، مسؤولة عن جزء كبير من مهمة خلق الثقافة والتعليم، وتتخذ خطوات تتماشى مع أهداف وسياسات الجزئي والكل. المجتمع في اتجاه التقدم والتميز لبلادهم.

كلما زاد عدد المراكز والنظام التعليمي الذي يلعب دور الإنتاج والإنتاج وتتركز الإجراءات والخطط في اتجاه تحديد ورعاية المواهب والقوة الجماعية وكذلك قوة أفراد المجتمع في جميع المجالات الاقتصادية والعلمية. لقد زادت الأبحاث والصناعات والعلوم اليوم بشكل كبير وسيكون لها آثار هائلة على نمو المجتمع المحلي والدولي. ■

فرم اشتراك ساليانه

دنيای سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراك:

نام شركت: نوع فعاليت: سال تاسيس:
نام و نام خانوادگی:
.....

نشانی کامل پست:

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:
دورنگار: تلفن همراه:
نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

آیا تمایل به دریافت نسخه pdf ماهنامه از طریق پست الکترونیک را دارید؟

☐ بله ☐ خیر

به همراه ارسال نخستین شماره ماهنامه کد اشتراك شما اعلام خواهد شد

واحد اشتراك: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

- ۱- واریز مبلغ ۲,۴۰۰,۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ و یا شماره کارت ۶۰۳۷-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۹۳۱۴ و یا شماره شبا ۰۴-۰۲۹۰-۰۱۹۶۵-۰۱۰۰۰۰-۰۱۷۰-۰۱۴۹ IR بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فخانی.
- ۲- ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به شماره ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶
- ۳- هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی است.
- ۴- هزینه فوق برای اشتراك ۱۲ شماره از مجله (هر ماه یک نسخه) است.



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



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



[@dsarmaye_ir](https://www.instagram.com/dsarmaye_ir)



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. be placed

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■

Founder and director of Afarid Art Group

Creativity is the secret of earning in artistic fields



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 Afarid 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 Afarid 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

Foreign investment is one of the most efficient and effective ways to achieve economic growth and prosperity for the host country. Scientific challenges in Iran's investment path

• Legal issues

A- Absence of specific law on the way to create a business unit

B- The multitude of different laws and notes in different governments and the ambiguity, duality and many contradictions in 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■

World of INVESTMENT

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 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 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 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. ■



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. ■

CEO of Pooshan Plastic Company

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



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 Tafareshi
Chairman of the UN-UNESCO
Silk Road Business Working
Group

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. is to give 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.■

The CEO of Nalino brand suggested The use of various designs is a condition for success in the global market



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 It 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 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. ■

**CEO of Sepahran Rail Company
emphasized**

Real privatization and productivity increase is the need of today's rail industry



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, Sepehran 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 Sepehran 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 Afrooz 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 Afrooz 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%.

Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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.■



The business manager of Peyk Afrooz Gharb company suggested Creating new business opportunities by expanding and developing products



Peyk Afrooz 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 Afrooz Gharb Co., tells about the business situation of this company.

The commercial manager of Peyk Afrooz Gharb Company stated that the main nature of Peyk Afrooz 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 Afrooz 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. ■

CEO of Peyk Afrooz Gharb Company

The parts industry needs an update



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 Afrooz 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 Afrooz 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 Afrooz 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.■

**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



Engineer Mohammadreza Mirzaei, CEO of Iranian Babak Copper Company, introduced the activities of this company and said: Iranian Babak Copper Company is a subsidiary of Midco Middle East Mining and Mining Development 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. ■



Abolfazl Saleh Abadi
Secretary of the Iranian
Copper Association

“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 (CFD5): 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.■

**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.■

“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 South-east 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 its unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors. “World of Investment” seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the “World of Investment” magazine.

“World of Investment” is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

Selected Topics In This Number



The 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 Afrooz 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 Golgozar 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**

پوشاک نانو مهیار

Nano Mahyar Garment

تولیدکننده انواع جوراب و لباس زیر آنتی باکتریال

حوله و دستکش - تی شرت ورزشی

با نخ climacool (خنک کننده)

و تی شرت کلاسیک

تولیدکننده انواع مواد نانویی

با خاصیت آنتی باکتریالی

و ضد آب و لک

(نانو کلویید نقره/

نانو اکسید روی/

نانو کیتوسان/

نانو مواد آب گریز)

دارای تاییدیه از ستاد فناوری نانو

و مجوز وزارت بهداشت

Mahyarsocks
Nano_Mahyar
T.me/Mahyarco

www.mahyarco.com



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

کدپستی: 4513358585 دفتر: ۹-۰۹۸۲۴-۳۳۵۶۷۵۷۶ کارخانه: ۳-۰۹۸۲۴-۳۳۲۳۳۱۶۲



مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی

گلها®
۱۳۸۱



دارنده گواهینامه یگمید سال
افتدیت از یونسکو در ایران



استعلام کنید
گلها
باشگاه مشتریان

یک قرن از مزرعه تا سفر با گلها

golhaco



30th

Printing, Packing & Related Machinery EXHIBITION

TEHRAN13th- 16th DEC, 2023

Venue: Tehran International Permanent Fairground

(IPP)
IRAN PACK PRINT

چاپ، بسته بندی و ماشین آلات وابسته
سی امین نمایشگاه بین المللی



۲۲ لغایت ۲۵ آذرماه ۱۴۰۲

محل دائمی نمایشگاههای بین المللی تهران

مجری: شرکت نمایشگاهی اروین مهر فجر
اتحادیه های چاپخانه دارن تهران و ایران، صحاف و
انجمن مدیران صنایع کارتن و ورق

شماره مجوز: ۱۴۰۱/۳۲۰/۴۵۳۱۸

تاریخ مجوز: ۱۴۰۱/۱۱/۰۳

تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۵۶۵۶۰


تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۱۴۷۶۸

نمابر: ۰۲۱-۷۷۶۲۵۲۲۷

همراه: ۰۹۰۲۶۷۴۵۶۴۱

www.Arvinmehrfajr.com

یک عدد خرما کیکاب با مغز بادام باروکش شکلات نسکافه ای (۴۰ گرم)



انرژی	۸۰ kcal
چربی	۲۰ gr
نمک	۰ gr
اسیدهای چرب اشباع	۰ gr

سازمان غذا و دارو
شماره پروانه بهداشتی سلامت
۶۴ / ۱۰۳۴۱

در مکان خشک و خنک نگهداری شود.

تاریخ انقضا: یکسال پس از تولید

شرکت سرزمین غذایی شمس الشموس ارونه
خرما کیکاب با مغزی بادام درختی با روکش شکلات نسکافه ای
مواد تشکیل دهنده: خرما، بادام، شکلات نسکافه ای
آدرس: آبادان، خضر نبی، روبری قدمگاه
شماره تماس: ۰۹۱۶۶۸۲۱۷۲۶ ساخت ایران
واحد فروش: ۰۹۳۰۴۹۷۰۱۲۱ وزن خالص: ۵۰ ± ۲۵۰
سری ساخت:
تاریخ تولید:



Date covered Nescafe chocolate

Ingredients: Dates, Almonds, Nesvafe 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 مغپی شوکولاته نسکافه

المكونات: تمر، لوز، شوکولاته نسکافه

الهاتف: ۰۹۸۹۱۶۶۸۲۱۷۲۶

وحدة المبيعات: ۰۹۸۹۳۰۴۹۷۰۱۲۱

الوزن الصافي: ۲۵۰±۵۰ صنع في إيران

تاریخ انتهاء الصلاحية: سنة واحدة بعد الإنتاج

خزن في مكان جاف وبارد.



POOSHAN PLASTIC CO.

شرکت پوشان پلاستیک

تولید کننده انواع فیلم های پلی اتیلن چند لایه

جهت چاپ و بسته بندی

(شرینگ، استرچ صنعتی، استرچ علوفه و استرچ 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)



۰۲۱-۴۲۳۱۸۲۳۱



۰۹۰۲۲۰۱۳۴۶۶