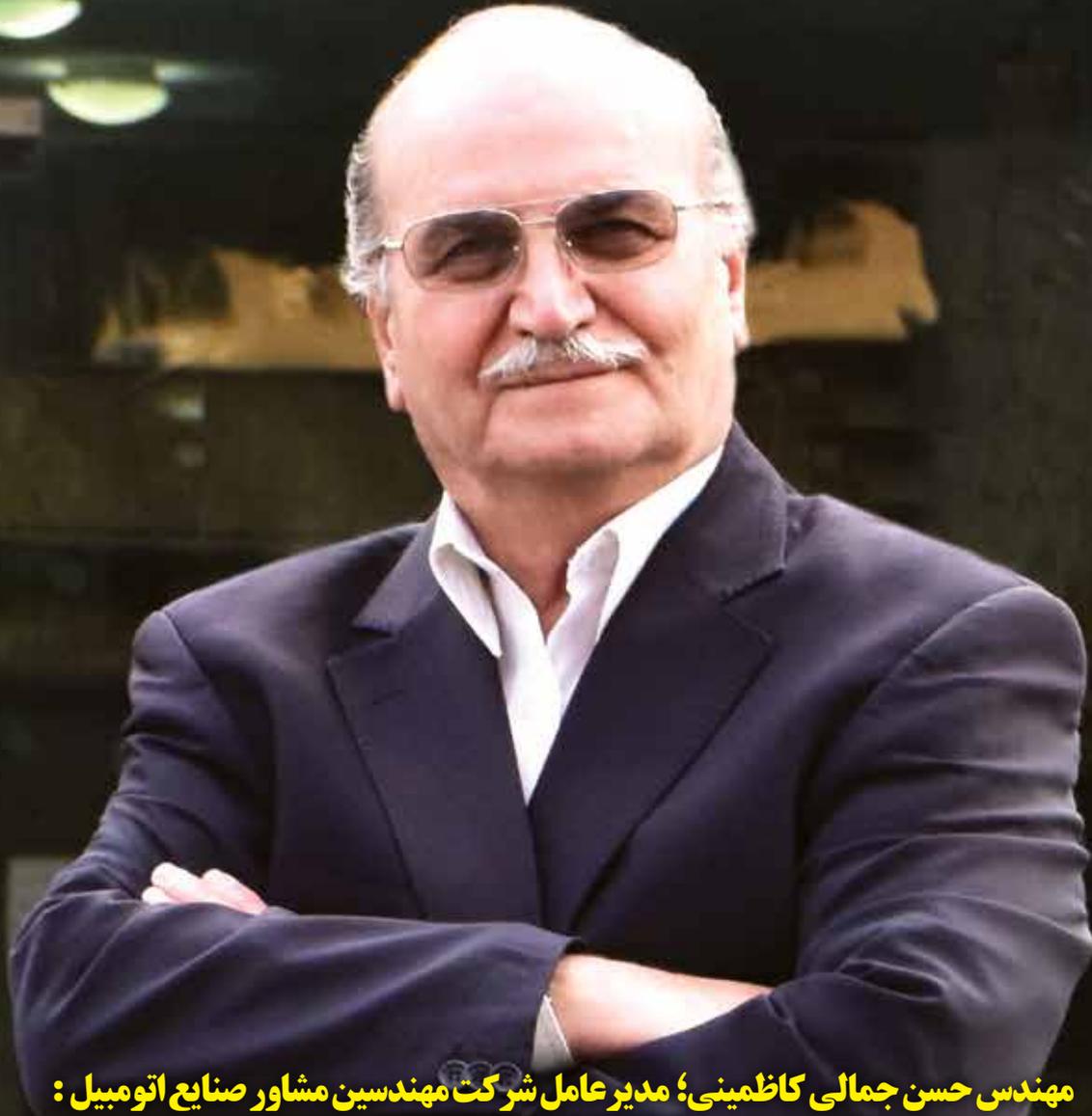


سرمایه‌گذاری



مهندس حسن جمالی کاظمینی؛ مدیر عامل شرکت مهندسين مشاور صنایع اتومبیل:

رفع مشکلات قطعه سازان با همدلی مسئولان

The CEO of "Automotive Industry Consulting Engineers" Company:

Solving The Problems of Component Makers By
The Empathy of The Officials

الرئيس التنفيذي لشركة «مهندسو استشاريون للصناعة السيارات»:

حل مشاكل مصنعي قطع غيار مع تعاطف المسؤولين

با آثار و گفتاری از:

شهرام آدم‌نژاد
مهدی جمشیدی دانا
احمد رضا ضرابیه
سیدعلی لاجوردی
علیرضا اقصایی
مصطفی رهگذر
احمد پارسا نژاد
رضا خیری
رضا امیدوار تجربشی
صادق صالحی
ماتیاس لنتز
محمد حدادی پور
عباسعلی حقانی نسب

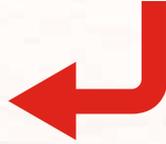


زندگی به سبک سلوا

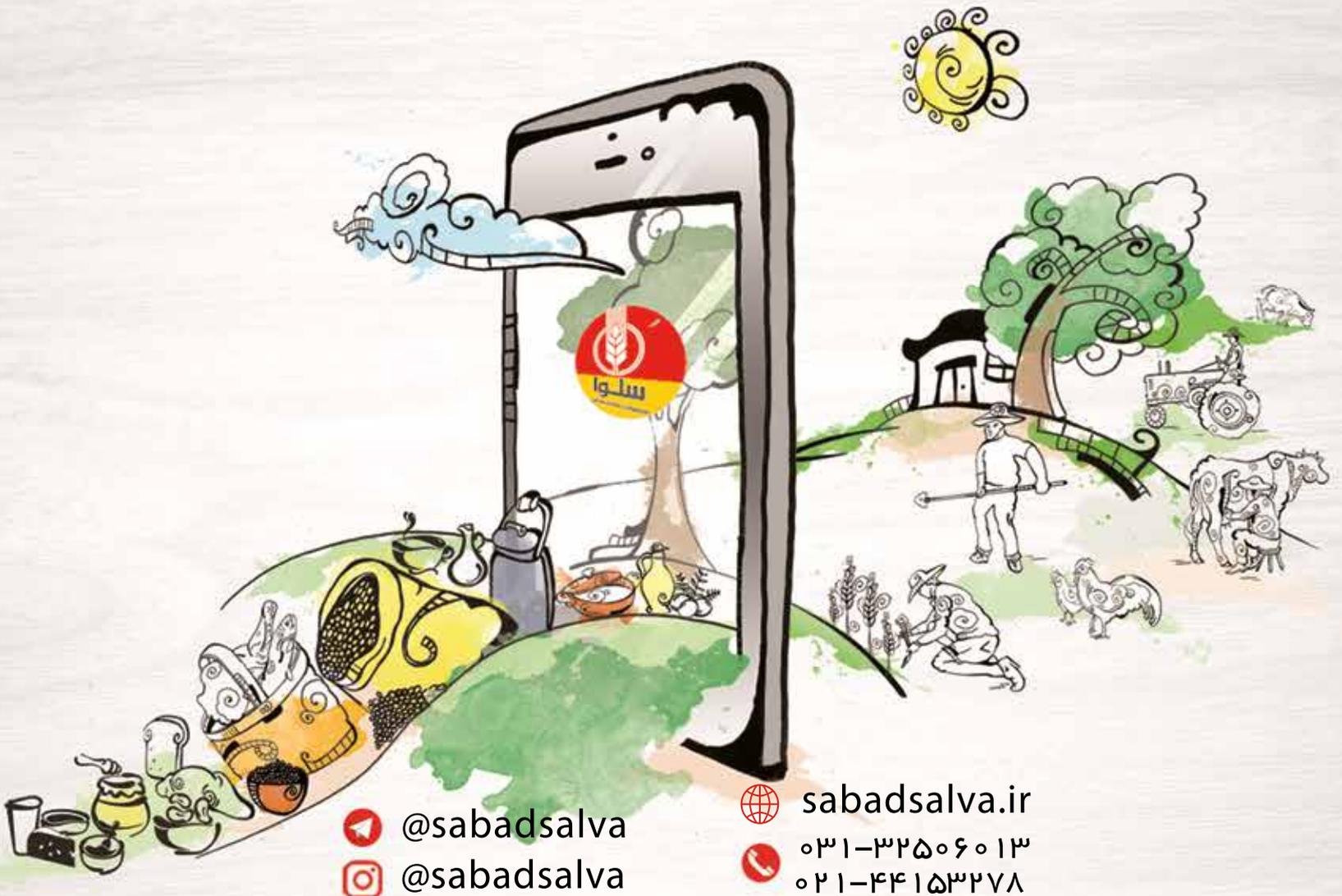
سلامتی از اینجا آغاز می شود!



اپلیکیشن
سلوا



اولین اپلیکیشن فروش محصولات سالم و روستایی



@sabadsalva
@sabadsalva

sabadsalva.ir
۰۳۱-۳۲۵۰۶۰۱۳
۰۲۱-۴۴۱۵۳۲۷۸

با خرید از سلوا در رونق اقتصادی بیش از ۲۰۰
کسب و کار خانگی، روستایی و خرد سهمیر شوید.
کد تخفیف ۱۳۰ هزار تومانی برای خرید اول: salva100



Who we are?

Arat is one of Iran's leading producer suppliers of dried fruits. Since it was founded in 1995, the company has been delivering quality products to high end global markets.

Maintaining high standards in goods, services and trade ethics, Arat through its three purpose built manufacturing plants, now delivers over 16, 000 tons of various dried fruits specially Dates and Raisins-every year to many bakeries,confectionaries,food processor,packers and wholesales all over the world.

Quality

Arat is committed to provide constant high quality products to its clients and understands the demand increasingly stringent standards of Good Manufacturing Practices. With current BRC, HACCP, ISO,KOSHER and HALAL certificates, Arat has continues control over incoming raw materials,on-line production and finish product is carried out by highly qualified and skilled staffs,also technological advances in washing and sorting machinery have enabled Arat to offer "Ready To Use" Products to its clients.

Vision & Mission

Our vision is to be our client's first choice supplier, sustainable growth on exportation and maintaining and constantly improving the quality of our production.We strive to be the pioneer and leader dried fruits producer and exporter company in the region in terms of quality of the goods and services we offer. Arat company is based on the idea of entrepreneurship and profitability through completing food the supply chain. Our mission is to complete the supply chain through processing Raisins and Dates and to be a link between farmers and food processing Raisins and Dates and to be a link between farmers and food processing plant. This indicates our benefits towards our suppliers and clients and our guiding light which motivates and runs our business core engine.



www.aratcompany.com

Contact Details:

Tel: +98 (21) 88752333 +98 (21) 88751909

Fax: +98 (21) 88753058

Email: info@aratcompany.com

Address: No.61, Mir Emad Ave, Tehran, IRAN.

Post Code: 1587853545

Opening Hours: Saturday to Thursday.

Phone lines are open from 8:30 am to 5:30 pm (UTC/GMT +3:30 hours)



معاون وزیر راه و شهرسازی:

راه آهن خواف - هرات شاهره راه توسعه شرق کشور

۲۴

۲۰

مدیر عامل شرکت حمل و نقل صنایع روغن بار گلزا:

ضرورت اصلاح قوانین
برای توسعه
صنعت حمل و نقل



۱۴

مدیر عامل شرکت بیمه سامان بیان کرد

تحقق سیاست‌های اقتصاد
مقاومتی با صادرات
خدمات بیمه‌ای



دنیای صنعت
۴۲ تا ۶۰



دنیای خودرو
۳۴ تا ۴۰



دنیای انرژی
۲۸ تا ۳۲



پرونده ویژه
۱۸ تا ۲۶



اقتصاد بازار
۱۰ تا ۱۶

صاحب امتیاز:

مرتضی فغانی

مدیر مسئول:

حمید اسدی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

علی کیوانی - علیرضا تقوی

اعضای هیات علمی:

- دکتر مرتضی بانک دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی
- دکتر محمد بیگدلی مدیرعامل بانک ملت
- دکتر غلامرضا سلیمانی رئیس کل بیمه مرکزی ایران
- دکتر علی صحرایی مدیرعامل بورس تهران
- دکتر محمدابراهیم پورزند استاد دانشگاه و مدیر بازار سرمایه
- دکتر محمد دامادی معاون حقوقی و پارلمانی وزارت صمت
- دکتر غلامرضا ارجمندی کارشناس ارشد بازار پول و سرمایه
- دکتر عزیزالله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه هنلداران کشور
- دکتر امیرحامد رضایی مدیر امور بین‌الملل بورس اوراق بهادار تهران
- مهندس تورج زارع مدیرعامل شرکت آومینای ایران
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشگاه پولی و بانکی
- مهندس محمد کلانتری مدیرعامل شرکت صیانور
- مهندس آرش مجیدی‌نژاد دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور
- دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس هیات مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان تهران
- مهندس مصطفی خدابخنده معاون پارلمانی شرکت فولاد مبارکه

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، محمد جعفری
عرفان فغانی، سعید عدالت‌جو، سهیلا زمانی

نشانی:

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

صندوق پستی: ۸۹۱۵ - ۱۵۸۷۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲-۸۸۸۶۴۸۴۱

بخش آگهی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵-۷

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

وبسایت: WWW.DSG-M.COM

پست الکترونیک: D.SARMAYEH@GMAIL.COM

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مهدی جمشیدی دانا خیر داد

آمادگی شرکت انتقال گاز برای گذر ایمن از فصل سرما



سختگوی انجمن تولیدکنندگان

لوازم خانگی ایران:

تقویت ارزش پول ملی در گروهی رونق تولید است



سفیر سوئد در تهران:

بازار ایران برای شرکت‌های سوئدی اهمیت دارد



۴۲

مدیرعامل شهرک صنعتی غیر دولتی صفادشت:

اعتلای بخش خصوصی نیاز به حمایت واقعی دولت دارد



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۶۸ تا ۷۱



اقتصاد کلان
۶۲ تا ۶۶

پس از امضای برجام، صنعت نفت ایران که در دوره رکود ناشی از تحریم‌های بین‌المللی به سر می‌برد، به سرعت فعالیت خود را توسعه بخشید و صادرات نفت کشورمان از یک میلیون بشکه به ۳ میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه در روز رسید، اما پس از وضع تحریم‌ها توسط دولت ترامپ با هدف صفر کردن صادرات نفت ایران، درآمد نفتی کشور در سال ۱۳۹۸ به طور چشمگیری افت کرد. در سال ۱۳۹۹ نیز تاکنون آمارهای مختلفی بیان می‌شود، اما منابع رسمی در دولت به دلیل تلاش آمریکا برای کشف مقاصد صادراتی ایران و توقف آن، از اعلام میزان دقیق اطلاعات خودداری می‌کنند، با این حال گفته می‌شود که صادرات نفت ایران پس از افت تا ۵۰۰ هزار بشکه در روز، به حدود ۱/۵ تا ۱/۷ میلیون بشکه در روز افزایش یافته که این عدد حاکی از آن است که صنعت نفت ایران در صورت رفع تحریم‌ها از آمادگی کامل برای بازگشت سریع به وضعیت قبل از تحریم‌ها و رساندن صادرات به بیش از ۲ میلیون بشکه در روز را دارد.

پس از پیروزی بایدن در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، زمزمه‌های زیادی از رفع سریع تحریم‌ها و بازگشت آمریکا به برجام به گوش می‌رسد، با توجه به این وضعیت می‌توان گفت که صادرات ۲/۳ میلیون بشکه نفت که در لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ توسط دولت پیشنهاد شده است، دور از انتظار نیست. اگرچه این امر مستلزم مذاکرات جدیدی می‌باشد که به سختی می‌توان به نتیجه مطلوب در کوتاه‌مدت امیدوار بود.

درآمد نفتی ایران در سال ۲۰۲۱ علاوه بر میزان صادرات، تابع قیمت جهانی نیز خواهد بود. تقاضای جهانی در بازار نفت که مهمترین عامل تعیین کننده قیمت آن می‌باشد، به طور عمده متأثر از شیوع بیماری کروناست. در ابتدای شیوع این بیماری تقاضای جهانی برای خرید نفت ۲۵ درصد در ماه آوریل سال ۲۰۲۰ کاهش یافت، اما این کاهش به سرعت جبران شد و در نهایت به ۸ درصد رسید. با توجه به آغاز واکسیناسیون کرونا، پیش‌بینی می‌شود که در سال ۲۰۲۱ تقاضا برای نفت بهبود یافته و حدود ۵/۹ میلیون بشکه در روز افزایش یابد؛ اما تقاضا در بازار جهانی باز هم به میزان پیش از شیوع کرونا نخواهد رسید و پیش‌بینی می‌شود که این مقدار با وجود بهبود باز هم بین ۴ تا ۸ درصد نسبت به قبل از شیوع کرونا کاهش داشته باشد. همچنین برآورد می‌شود که قیمت نفت خام برنت در سال ۲۰۲۱ به ۴۹ دلار برسد که به طور متوسط ۱۴ درصد افزایش نشان می‌دهد.

تحقق افزایش صادرات نفت ایران از نظر حجم و قیمت، تنها تابع عوامل اقتصادی نیست و متأثر از عوامل دیگری از قبیل شرایط پیچیده سیاسی و روند کنترل شیوع بیماری کرونا در جهان نیز خواهد بود، امری که با وجود آغاز واکسیناسیون در سطح جهان، با توجه به جهش این ویروس در حاله‌ای از ابهام قرار دارد. لذا سیاست‌گذاران اقتصادی کشور باید نسبت به امکان افزایش سریع صادرات، فروش نفت و درآمد حاصل از آن، با احتیاط بیشتری عمل کرده و سرنوشت کشورمان را به آن گره نزنند، بنابراین ضروری است که طرح‌های جایگزین نیز برای مواجهه با موقعیت‌های مختلف از هم‌اکنون تدوین گردد. ■

چشم‌انداز صادرات نفت ایران

در سال ۲۰۲۱



حمید اسدی
مدیرمسئول

همزمان با آغاز فصل سرد سال، معاون رییس‌جمهور لایحه بودجه ۴۸۰ هزار میلیارد تومانی دخل و خرج کشور برای سال ۱۴۰۰ را تقدیم مجلس شورای اسلامی کرد. این بودجه متفاوت‌ترین بودجه دولت نسبت به چند سال گذشته است؛ زیرا با توجه به تحریم‌ها، کرونا و کاهش شدید درآمدهای نفتی، برخی از منابع درآمدی حذف و رویکرد جدیدی برای تامین بودجه سال آینده پیش‌بینی شده است. انتقادهای نسبت به لایحه بودجه پیشنهادی کم نیستند؛ اما آنچه شایان توجه است، اهتمام دولت نسبت به توسعه زیرساخت‌ها، به‌رغم تمامی تنگناها و محدودیت‌ها، جهت دستیابی به درآمد پایدار برای سال‌های متمادی است. به‌طور مثال، امسال بودجه آبر و زارخانه‌ای همچون وزارت راه و شهرسازی که اهمیت فعالیت آن مربوط به ایجاد زیرساخت و بسترهای توسعه است، نسبت به سال گذشته، نه تنها کاهش، بلکه حدود ۲۴/۸ درصد افزایش داشته است. امسال دولت برای وزارت راه و شهرسازی به عنوان متولی صنعت حمل و نقل کشور، صرف‌نظر از نقش وزارت صمت در نوسازی و توسعه ناوگان که عمدتاً بر عهده بخش خصوصی است، بودجه‌ای به میزان ۱۲ هزار و ۳۹۳ میلیارد تومان پیشنهاد کرده است. در لایحه ارائه شده، برای بخش حمل و نقل ریلی ۳ هزار و ۹۷۰ میلیارد تومان، بخش حمل و نقل جاده‌ای ۷ هزار میلیارد و ۴۷۱ میلیون تومان، بخش حمل و نقل هوایی ۴۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون و بخش حمل و نقل دریایی ۸۷ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان بودجه پیشنهاد شده که عمده این منابع مالی صرف فعالیت‌های عمرانی و ایجاد زیرساخت‌ها خواهد شد. آنچه در این برهه از سوی دولت پذیرفتنی و ستودنی است، تلاش نظام اجرایی کشور جهت رهایی از مدل ویرانگر اقتصاد دولت-نفت است. مدلی که جز ایجاد یاس و نومیدی، فرار نخبگان، تخریب تولید، رواج قاچاق و خام‌فروشی حاصلی برای کشور نداشته است. حال که دولت در مسیر صحیح قرار گرفته و در صدد است تا با توسعه زیرساخت‌ها، مدل جدیدی در اقتصاد برای کشور تعریف، طراحی و پیاده‌سازی کند، نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی نیز از رویکرد سازنده دولت حمایت کرده و نه تنها نسبت به تصویب بودجه پیشنهادی اقدام نموده؛ بلکه با کاهش موارد غیر ضروری، بر میزان بودجه توسعه‌ای در بخش‌های عمرانی و زیرساخت‌ها بیش از پیش بیافزایند؛ زیرا عمده ظرفیت‌های طلایی و خفته اقتصاد ایران در حوزه‌هایی مانند سواحل شمالی خزر، سواحل جنوبی به ویژه سواحل مکران، بنادر چند وجهی از جمله بندر شهید بهشتی چابهار، کریدور شمال-جنوب، کریدور غرب-شرق، شبکه ریلی متصل به همسایگان، توقفگاه‌های فرودگاهی و در یک کلام «ترانزیت» نهفته است که در نتیجه سرمایه‌گذاری بهینه و توجه ویژه به این بخش‌ها، می‌توان در آینده‌ای نه‌چندان دور، شاهد رونق اقتصاد و تولید در کشور باشیم.

از خاطر نبریم که بعد از نفت، صنعت حمل و نقل است که می‌تواند با تحولی اساسی در زیرساخت‌ها در حوزه‌هایی همچون گردشگری، پتروشیمی و بازرگانی در داخل و ترانزیت، لجستیک و همکاری‌های منطقه‌ای به عنوان یک هاب اثرگذار در خارج، پیش‌ران اقتصاد کشور باشد. صنعت حمل و نقل در صورت تقویت و حمایت همه‌جانبه، به عنوان «کانون طلایی کریدور» این ظرفیت عظیم را دارد تا همچون موتور محرک، اقتصاد کشور را به سوی افق‌های تازه به پیش براند و در آینده‌ای نزدیک، ایران را به الگویی موفق و امیدبخش در منطقه و جهان تبدیل کند. ■

صنعت حمل و نقل پیش‌ران اقتصاد ایران



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

بخش تولید در کشور که از آن به عنوان قلب تپنده در اقتصاد، رونق و شکوفایی یاد می‌شود، همواره در کانون توجه مسئولان و سیاست‌گذاران قرار داشته که البته شکوفایی و توسعه این بخش نیازمند توجه به سه مولفه اصلی شامل دانش فنی، ماشین‌آلات و مواد اولیه می‌باشد؛ اما در حال حاضر در هر سه مولفه، تولیدکنندگان با مشکلات بزرگی مواجه هستند. متأسفانه دانش فنی در قالب سرمایه‌های انسانی با مهاجرت نخبگان در حال خروج از کشور است و در زمینه ماشین‌آلات و تجهیزات نیز با توجه به رقابت فزاینده در سطح جهان، ضروری است که این تجهیزات به‌طور متداوم به‌روزرسانی شوند که برای دست‌یابی به این مهم، دسترسی به بازارهای جهانی امری حیاتی است؛ اما به دلیل تحریم‌ها دست‌یابی شرکت‌های ایرانی به بازار جهانی بسیار دشوار است. در خصوص تأمین مواد اولیه نیز مشکلات متعددی وجود دارد و برخی از مواد تولیدشده در داخل، با افزایش شدید قیمت مواجه گردیده و مواد اولیه خارجی نیز نایاب شده و امکان تهیه آن برای تولیدکنندگان وجود ندارد.

در این میان، تنها راه دولت و سیاست‌گذاران اقتصاد کشور برای حل معضلات تولید و تقویت آن در داخل، حمایت کامل از سه مولفه مذکور است که در ابتدا به آن اشاره داشتیم. در کنار توجه به این عوامل باید به قوانین دست و پاگیر، بروکراسی فرساینده و بخشنامه‌های متعددی که در زمینه واردات، قوانین گمرکی و ترخیص کالا صادر می‌شود و واردکننده مواد اولیه را در تنگنای شدید قرار می‌دهد، اشاره کرد که مانع بسیار بزرگی بر سر راه شکوفایی تولید در کشور محسوب می‌شود. اقتصاد ایران به خاطر سال‌ها اتکا به نفت آسیب دیده و وفور درآمدهای نفتی باعث شده تا اقدامات اساسی در راستای تقویت تولید در کشور انجام نشود و در نتیجه، سرمایه‌گذاری مناسبی صورت نگیرد. موضوع قابل توجه اینکه تولید صنعتی در ایران برای سالیان متمادی، معادل مونتاژ دستگاه‌های خارجی یا کپی برداری از آن‌ها بدون توجه به شرایط خاص کشور بوده است. در چند سال اخیر فشار تحریم‌ها و قطع درآمدهای نفتی، باعث تقویت بخش تولید کشور شده و تولیدکنندگان داخلی تلاش کرده‌اند تا با تکیه بر ظرفیت‌های بومی، دانش فنی و همچنین با وجود مشکلات فراوان، اقدام به تولید کالاهای مختلفی کنند. در شرایط کنونی اگرچه تولید در اقتصاد کشور اهمیت بسیاری دارد، اما متأسفانه سیاست‌گذاری‌های کلی و قوانین و مقررات همچنان در تناسب با یک اقتصاد نفتی و غیرمولد می‌باشد و چنانچه بر نامه جامع و منطقی در حمایت از این تولیدکنندگان وجود نداشته باشد، در سال ۱۴۰۰ بسیاری از واحدهای تولیدی، ناچار به تعطیلی کارگاه‌ها و کارخانه‌ها یا تعدیل نیروهای انسانی خود خواهند شد. سال ۱۳۹۹ با تمام فراز و نشیب‌ها در حال سپری شدن است و واحدهای تولیدی با تمام مشکلات موجود و البته با تلاش فراوان تا حدودی از این بحران خارج شده‌اند، با این حال اگر اقدامی جدی برای حمایت از تولید در سال ۱۴۰۰ صورت نگیرد، این بخش آسیب جبران‌ناپذیری خواهد خورد. ■

حمایت از تولید با تصویب قوانین مناسب



مهندس بابک شکورزاده
مدیرعامل شرکت صنایع هیدرولیک ایرانیان

اقتصاد بازار



در این بخش می خوانیم:

- پیش بینی بازارهای مختلف تا پایان سال ۱۳۹۹
- نقطه تقابل بازار سرمایه؛ محوریت بانک‌ها در اقتصاد است
- مشارکت ۵۸ دانشگاه کشور در جشنواره کارآفرین دانشگاهی

مشارکت ۵۸ دانشگاه کشور در جشنواره کارآفرین دانشگاهی

عرفان فغانی

سرمایه‌گذاری، هلدینگ‌های صنعتی، پارک‌های علم و فناوری، اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان به رقابت پرداختند.

اهدای جایزه نقدی

معاون فناوری پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس با بیان اینکه برگزارکنندگان جشنواره ۲۰۰ میلیون تومان جایزه نقدی به تیم‌های برتر در قالب کمک هزینه توسعه فناوری پرداخت می‌کنند، افزود: سهم سه تیم نخست به ترتیب ۲۵،۳۰ و ۲۰ میلیون تومان خواهد بود. همزمان با برگزاری مراحل داوری، تیم‌هایی که در مرحله شتاب‌دهی قرار داشته یا نیاز به جذب سرمایه دارند، توسط شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران همکار جشنواره مورد حمایت قرار می‌گیرند.

معرفی برترین‌های جشنواره به عنوان شرکت‌های خلاق

ابراهیمی، پذیرفته شدن استارپوزال توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به عنوان مبادی معرفی شرکت‌های خلاق را یکی از امتیازات حضور استار تاپ‌های دانشگاهی در جشنواره عنوان کرد. وی در پایان اظهار امیدواری کرد که با پررنگ‌تر شدن نقش اساتید کارآفرین در دانشگاه‌ها بتوان نسبت بیشتری از اعضای هیات علمی را به حوزه کارآفرینی و تعریف پایان‌نامه‌های با قابلیت تجاری شدن هدایت کرد.

رویداد جانبی دومین جشنواره ملی کارآفرین دانشگاهی (استارپوزال ۲۰۲۰)

رفع نیاز فناورانه گروه خودروسازی سایپا

مهندس عطیه سادات میرعباسی، دبیر اجرایی جشنواره استارپوزال عنوان کرد: نظر به هدف اصلی جشنواره مبنی بر کاربردی و تجاری‌سازی پایان‌نامه‌های دانشگاهی و همچنین عمل به عنوان حلقه واسط میان دانشگاه و صنعت به منظور بهره‌گیری از توانمندی‌های علمی-تخصصی جامعه آکادمیک کشور عزیزمان ایران جهت رفع نیازها و چالش‌های موجود در صنایع، در راستای تبیین هر چه بهتر رسالت جشنواره، جشنواره ملی استارپوزال با همکاری گروه خودروسازی سایپا، رویداد رفع نیازهای فناورانه گروه خودروسازی سایپا (ریورس پیچ) را برگزار می‌کند. وی افزود: با توجه به تعاملات صورت گرفته با گروه خودروسازی سایپا، رویداد ریورس پیچ به منظور رفع نیاز فناورانه مجموعه سایپا به



۴۳۷ طرح از ۵۸ دانشگاه کشور در دومین جشنواره کارآفرین دانشگاهی (استارپوزال ۲۰۲۰) شرکت کردند. این جشنواره با هدف ترویج رویکرد کارآفرینی در فعالیت‌های علمی- پژوهشی دانشگاه‌ها و همچنین تقویت جایگاه اعضای هیات علمی کارآفرین، توسط پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس و به صورت سراسری برگزار می‌شود.

به گفته مهندس حامد ابراهیمی، رییس این جشنواره، "در حال حاضر بیش از ۷۴۰ هزار دانشجوی در مقاطع تحصیلات تکمیلی دانشگاه‌های کشور مشغول به تحصیل هستند و اگر پایان‌نامه و رساله دانشجویان تحصیلات تکمیلی با هدف تولید محصول یا ارائه خدمت فناورانه تعریف و انجام شود، به رفع نیاز داخل و حل چالش‌های تولید و صنعت کشور کمک خواهد کرد. جشنواره کارآفرین دانشگاهی برای فرهنگ‌سازی تحقق این امر برگزار می‌شود."

برگزاری جشنواره در شرایط کرونایی

معاون فناوری پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس افزود: گام‌های ابتدایی برگزاری جشنواره از بهمن ماه سال ۱۳۹۸ و همزمان با شیوع بیماری کرونا آغاز شد که این موضوع، فعالیت دانشگاه‌ها را تحت‌الشعاع قرار داد، اما با در نظر گرفتن تدابیر لازم، مخاطبان جشنواره حدود ۷ هزار نفر ساعت از رویدادهای آموزشی و دوره‌های توان‌افزایی در زمینه تجاری‌سازی به صورت وینار استفاده کردند. با اعلام فراخوان دریافت طرح در شهر یورماه؛ ۴۳۷ طرح از ۵۸ دانشگاه و ۲۵ استان ایران در وبگاه جشنواره به ثبت رسید.

سه مرحله داوری ایده‌ها

رییس جشنواره استارپوزال گفت: پس از انجام فرآیند پایش اولیه، ۱۹۵ ایده دارای پتانسیل تجاری شدن به مرحله اول داوری راه یافتند. داوری مرحله اول جشنواره ملی کارآفرین دانشگاهی (استارپوزال) با رویکرد بررسی جنبه‌های علمی-پژوهشی طرح‌ها، توسط اعضا هیات علمی دانشگاه در آبان ماه ۱۳۹۹ انجام شد و ۴۰ طرح به مرحله دوم داوری راه پیدا کردند. تیم‌های راه یافته به مرحله دوم داوری در چهار حوزه فناوری‌های سلامت، کشاورزی و امنیت غذایی، ساخت و تولیدات صنعتی و فناوری‌های نرم و صنایع خلاق در ۴ روز و با حضور ۲۵ داور متخصص فعال در شتاب‌دهنده‌های تخصصی هر حوزه، صندوق‌های

عطیه سادات میرعباسی:

در این گونه رویدادها، نیاز به یک شرکت یا تیم استارت‌آپی با داشتن ایده نو و کسب و کار نیست، بلکه یک سازمان یا شرکت، چالش یا مساله‌ای را مطرح کرده و تیم‌های استارت‌آپی به حل آن می‌پردازند



صورت جداگانه در راستای اهداف جشنواره و توسط پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس تعریف شده است. دبیر اجرایی جشنواره استارپوزال با اشاره به اینکه ریورس پیچ، رویدادی نسبتاً جدید در فضای کارآفرینی است، گفت: این رویداد تا حدودی با سایر رویدادهای حوزه کارآفرینی متفاوت است. به زبان ساده در این گونه رویدادها، نیاز به یک شرکت یا تیم استارت‌آپی با داشتن ایده نو و کسب و کار نیست، بلکه یک سازمان یا شرکت، چالش یا مسأله‌ای را مطرح کرده و تیم‌های استارت‌آپی به حل آن می‌پردازند. به بیانی دیگر؛ جایگاه مخاطب و سرمایه‌گذار متفاوت است، به این صورت که میزبانان شامل سرمایه‌گذاران و شرکت‌های دارای چالش و مخاطبان هم تیم‌های استارت‌آپی هستند که به دنبال حل آن مسأله می‌روند. از اهداف این رویداد می‌توان به بهینه‌سازی انرژی جمعی، ایده، خلاقیت، برنامه‌ریزی و مدیریت زمان اشاره کرد. این چالش در دو حوزه مدیریت و انتقال دانش و حمل و نقل و لجستیک به شرح زیر برگزار می‌شود:

۱- تبیین زیرساخت‌های ارتباطی و نحوه یکپارچه‌سازی در نظام مدیریت دانش

- به طور کامل تر تسهیل در نحوه به کارگیری بهره‌برداری، ارزیابی و بازخورد از دانش‌های شناسایی شده (با استفاده از کانال‌های ارتباطی)
- افزایش و ارتقاء فرهنگ نشر دانش و نظام بازخورد انگیزشی
- یکپارچه‌سازی نظام دانشی و جلوگیری از اقدامات موازی در سطح سازمان (بین شرکت‌های گروه)
- ایجاد بستری مناسب برای مستندسازی، ارزیابی و به کارگیری مستمر و مکانیز تجارب‌سازی

۲- ارسال سفارشات به تجهیزات حمل و نقل از طریق منتورینگ تجهیزات بر پایه شناوری و عدم مراجعه به واحد متمرکز

- چابک‌سازی ناوگان لجستیک و تسریع در نقل و انتقالات سفارشات در خواستی خطوط تولید
- ممانعت از تجمع تجهیزات در یک منطقه و دست‌یابی دقیق به شاخص مسافت حمل و نقل
- علاقه‌مندان به شرکت در این رویداد می‌توانند با مراجعه به سایت جشنواره، ثبت‌نام در سایت و ایجاد حساب کاربری از طریق لینک زیر، RFP و راهنمای شرکت در جشنواره را دانلود و مطالعه کرده و طرح خود را در هر حوزه به ثبت برسانند.
- لازم به ذکر است، شرکت در این رویداد کاملاً رایگان بوده و برگزارندگان، از جوایز نفیس نقدی بهره‌مند شده و همچنین امکان عقد قرارداد و همکاری بلندمدت با گروه خودروسازی سایپا برای آنان وجود دارد.

لینک ثبت‌نام در رویداد:

<https://starposal.com/saipa>

میرعباسی، هم‌بنیان‌گذار شرکت رادمین افزود: برای ۱۰ تیم راه‌یافته به مرحله اختتامیه جشنواره و داوری مرحله ۳، ورکشاپ‌ها و آموزش‌های کاربردی با هدف توانمندسازی تیم‌ها در نظر گرفته شده که این آموزش‌ها توسط نماینده گروه‌های سرمایه‌گذاری حامی جشنواره ارائه خواهد شد و هدف از آن، توان‌افزایی برگزارندگان به منظور آموزش نحوه ارائه به سرمایه‌گذاران برای جذب سرمایه و موفقیت در داوری مرحله سوم است که در روز اختتامیه جشنواره و هفته آخر دی‌ماه برگزار خواهد شد.

شرکت راد مشاوران امین (رادمین) به عنوان مجری جشنواره آمادگی خود را برای برگزاری رویدادها و دوره‌های آموزشی متنوع در زمینه نوآوری و کسب و کار اعلام می‌دارد. با توجه به اینکه رسالت این مجموعه، رشد و آگاهی در زمینه کارآفرینی و کسب و کار است، شرکت رادمین تمرکز ویژه‌ای بر حوزه نوآوری باز، توسعه کسب و کار و ایده، رفع نیاز فناورانه و ایجاد نگرش‌های نوین در سازمان‌ها و شرکت‌های مختلف دارد. ■

مخاطبان جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند با شرکت رادمین (دبیرخانه جشنواره) تماس حاصل فرمایند.

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۸۲۱۰۰ داخلی ۲۰۱۲

اینستاگرام: starposal@

تلگرام: starposal@

ایمیل: info@starposal.com

حامد ابراهیمی:

با پررنگ‌تر شدن نقش اساتید کارآفرین در دانشگاه‌ها می‌توان نسبت بیشتری از اعضای هیات علمی را به حوزه کارآفرینی و تعریف پایان‌نامه‌های با قابلیت تجاری شدن هدایت کرد



رییس هیات‌مدیره شرکت سب‌گردان هدف:

نقطه تقابل بازار سرمایه محوریت بانک‌ها در اقتصاد است

ثمانه نادری

ورود افراد بدون تخصص به بازار سرمایه، نوسان در این بازار را تشدید کرده و کارشناسان معتقدند که برای حل این مشکل باید از سب‌گردان‌ها کمک گرفت، اما نظام اقتصادی کشور با محوریت بانک‌ها مانع حضور فعال این شرکت‌ها در بازار سرمایه کشور شده است. به منظور آشنایی بیشتر با نقش سب‌گردان‌ها در بازار سرمایه و همچنین راهکارهای موجود برای رفع بحران در این بازار مهم به سراغ عباسعلی حقانی نسب، رییس هیات‌مدیره شرکت سب‌گردان هدف رفتیم و با وی به گفت‌وگو نشستیم. این مجموعه از جمله سب‌گردان‌های پیشرو در کشور می‌باشد که با مجوز رسمی از سازمان بورس و اوراق بهادار در سال ۱۳۹۱ تاسیس شد و در حال حاضر نیز با چند شعار از جمله «هدف: همراه همیشگی شما در سرمایه‌گذاری»، «هدف: فرصت سودآوری بیشتر از سپرده بانکی، ارز، طلا، کالا و املاک» و «هدف: سرمایه‌گذاری هوشمند، دانش‌محور و فردا نگر» فعالیت می‌کند. ماحصل این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

آتی‌ه فرزندان تا سب‌دهای باز نشستگی طراحی و ارائه شده که مجموع این سب‌دها بیش از ۸۰ نوع می‌شود. باید تاکید کرد که سب‌گردان‌ها تنها ابزار سرمایه‌گذاری حرفه‌ای و مدت‌دار در بازار سرمایه می‌باشند و مردم عادی باید از طریق آن در بازار سرمایه، سرمایه‌گذاری کنند، در غیر این صورت، با توجه به نوسانات متعدد، سرمایه آن‌ها در معرض خطر بیشتری خواهد بود.

این شرکت تا چه اندازه در تحقق اهداف خود موفق بوده است؟

شرکت سب‌گردان هدف به منظور تخصیص و تجهیز بهینه منابع، شبکه تحلیل جامع هدف را راه‌اندازی کرده که بیش از ۵۰ کارشناس با نرم‌افزارهای مختلف در آن فعالیت دارند و به‌طور روزافزونی در حال توسعه می‌باشد. اگرچه این شرکت در تحقق اهداف خود تا اندازه زیادی موفق بوده، اما به‌طور کلی هدف اصلی از تاسیس و توسعه شرکت‌های مشابه، استفاده از سب‌سرمایه‌گذاری یعنی اختصاص ابزار سرمایه‌گذاری حرفه‌ای و مدت‌دار است که از طریق آن، سود بیشتری حاصل شده و فردا ریسک کمتری مواجه خواهد بود؛ اما متأسفانه بی‌توجهی به نقش و جایگاه سب‌گردان‌ها و همچنین ساختار غیر حرفه‌ای و نادرست بازار سرمایه، باعث ورود افراد عادی بدون تخصص و جامعیت به بورس گردیده و در نتیجه، این بازار با نوسان‌های شدید و بی‌سابقه مواجه شده است. یکی از مهمترین دلایل این بحران را می‌توان به عدم معرفی صحیح سب‌گردان‌ها به مردم دانست که این موضوع باعث شده تا در حال حاضر بسیاری از این شرکت‌ها، نقشی حاشیه‌ای داشته و نتوانند هدف کلی خود را به شکل کامل محقق سازند.

کارکرد کلی شرکت‌های سب‌گردان در بازار سرمایه چگونه است؟

در یک بازار حرفه‌ای این شرکت‌ها به عنوان حلقه واسط بین بازار سرمایه و مردم عمل می‌کنند و در سطح جهان با عنوان بانک‌های سرمایه‌گذاری شناخته می‌شوند. در کشور ما نیز کارکرد اصلی سب‌گردان‌ها، جذب و تجهیز منابع نقدی و غیر نقدی افراد و سرمایه‌گذاری به نام آن‌ها، متناسب با اهداف تعیین شده و سطوح ریسک‌پذیری است. در این شیوه، نه تنها



لطفاً اهم فعالیت‌های انجام شده توسط سب‌گردان هدف را توضیح دهید؟

این شرکت با سابقه‌ای طولانی در عرصه جذب و تجهیز منابع، خدمات متنوعی بر اساس سطوح ریسک‌پذیری و اهداف به مشتریان ارائه می‌کند. ما در این سب‌گردان، سرمایه‌گذاران را بر اساس سطح ریسک‌پذیری، میزان سود و نوع تقاضای آن‌ها طبقه‌بندی می‌کنیم و برای هر یک برنامه هدف مشخصی را در نظر داریم، نخستین سب‌ما، "سب‌مطمئن" نام دارد که با کمترین ریسک، مشابه صندوق‌های سرمایه‌گذاری عمل می‌کند. از دیگر سب‌دهای ارائه‌شده توسط شرکت سب‌گردان هدف می‌توان به سب‌اطمینان، آرامش، ابتکار، ابتکار سه سهمی، ابتکار دو سهمی، ابتکار تک سهمی، سب‌اهرمی و همچنین سب‌اهرمی سه سهمی، اهرمی دو سهمی و اهرمی تک سهمی اشاره کرد. در سب‌گردان هدف ضمن توسعه شعب، مفهوم واقعی ریسک‌پذیری توسعه یافته است، به این مفهوم که ریسک‌پذیری منطقی در اکثر اوقات به سود منتهی می‌شود، ولی اگر گاهی منجر به زیان یا عدم سود شود، فرد تاب تحملش را داشته باشد. همچنین بر اساس مدت سرمایه‌گذاری و اهداف ثانویه از سرمایه‌گذاری نیز در سب‌گردان هدف سب‌دهای یک‌ساله، ۲ ساله تا ۳۰ ساله و سب‌دهای

خطر افزایش نرخ تورم وجود ندارد، بلکه میزان تولید و اشتغال نیز افزایش می‌یابد. به اعتقاد بنده، سیدگردان‌ها می‌توانند شرکت‌های مدیریت‌داری را باشند که بستر سرمایه‌گذاری افراد در شرکت‌های خارج از بازار سرمایه را نیز فراهم سازند.

با توجه به بحران بازارهای مالی، چه تحلیلی از مشکلات فعلی اقتصاد کشور دارید؟

در اقتصاد هر کشوری دو عنصر اساسی به نام بخش تولید و نهادهای مرتبط و بخش مالی و نهادهای وابسته وجود دارد که اگر به نحو مطلوبی توسعه نیابد، اهداف رشد و توسعه اقتصادی نیز محقق نخواهد شد. این دو بخش مکمل همدیگر بوده و تحقق رشد و توسعه اقتصادی بدون توسعه متوازن این دو، امکان‌پذیر نیست. در کشور ما نیز مشکلات بنیادی اقتصاد، ناشی از ناکارآمدی دو بخش مذکور بوده و در نتیجه، شاهد افزایش نرخ تورم، تضعیف تولید و هدایت منابع به سمت فعالیت‌های سوداگرانه و غیر مولد بوده‌ایم که منجر به فساد و ناکارآمدی اقتصادی شده است. وظیفه اصلی هر ساختار مالی، جذب و تخصیص بهینه منابع است، اما متأسفانه در کشور ما به دلایل متعدد از جمله محوریت بانک‌ها در اقتصاد کشور، شاهد گسترش روزافزون بحران اقتصادی هستیم.

آثار منفی محوریت بانک‌ها در اقتصاد کشور چیست؟

محوریت بانک‌ها در اقتصاد کشور نقطه مقابل محوریت بازار سرمایه در این کشور است. تکیه بر بانک‌ها عامل اصلی تورم، یعنی خلق نامتوازن نقدینگی نسبت به تولید می‌باشد. بر اساس قانون نظام بانکداری، نرخ سود بانرخ بهره تلفیق شده و فعالیت سرمایه‌گذاری در کنار فعالیت بانکی قرار می‌گیرد. وقتی نظام بانکی به عنوان مهمترین متولی هدایت پول، به سمت سرمایه‌گذاری سوق پیدا می‌کند، نقدینگی نیز به شکل تصاعدی افزایش پیدا می‌کند. در این ساختار بانک‌ها قادر هستند تا ۱۰ برابر واحد پولی که توسط بانک مرکزی چاپ شده، نقدینگی خلق کنند و حجم منابع خود را در قالب سپرده و تسهیلات بانکی افزایش دهند. نقدینگی خلق شده معمولاً در بخش مبادلات پولی یا در جریان سرمایه‌گذاری بانک‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد. در صورتی که این نقدینگی تنها در بخش مبادلات مالی مورد استفاده قرار بگیرد، ضریب فزاینده آن بر اساس گردش پول محاسبه می‌شود که در این حالت، حتی اگر این پول به سمت تولید هدایت نشود، باز هم منجر به رشد نقدینگی خواهد شد؛ اما اگر این پول صرف سرمایه‌گذاری بانک‌ها شود، با توجه به اختیاراتی که این موسسات در افزایش ارزش سرمایه‌گذاری‌ها دارند، نقدینگی بسیار بزرگ‌تری در اقتصاد ایجاد خواهد شد و این در حالی است که تولید رشدی نداشته است. به عبارتی دیگر، نقدینگی از محل سود سرمایه‌گذاری و تسهیلات خلق می‌شود که متأسفانه رقم آن در کشور ما سالانه ۶۰۰ هزار میلیارد تومان بوده و همین موضوع، نرخ تورم و قیمت کالاها را افزایش داده است.

تأثیر افزایش نرخ سود بانکی در تضعیف تولید را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مهمترین نقش بانک‌ها، تجهیز و هدایت منابع به سمت تولید است که متأسفانه در کشور ما به دلیل نرخ سود بالا محقق نشده است. به عنوان مثال، در بسیاری از کشورهای دنیا طرح‌های سرمایه‌گذاری با ۲ درصد سود نیز از سوی بانک‌ها تأمین مالی می‌شود، در حالی که در کشور ما، مبنای پرداخت وام به طرح‌ها و پروژه‌ها، سود حداقل ۲۰ درصدی است. از این رو بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی کشور مشمول شرایط دریافت وام نمی‌شوند و از سوی دیگر، بخش عمده دریافت‌کنندگان تسهیلات نیز به دلیل نرخ سود بالای بهره، رغبتی به کارهای تولیدی ندارند. در واقع منشأ اصلی تضعیف تولید، سود بالای بانکی و ساختار نامناسب مالی با محوریت

بانک‌ها است که باعث سرازیر شدن منابع مالی به سمت فعالیت‌های سوداگرانه مثل خرید و فروش طلا، ارز، سکه و سایر بخش‌های غیر مولد شده است.

از نظر شما چه ارتباطی میان فساد اقتصادی و ساختار مالی کشور وجود دارد؟

فساد اقتصادی به طور عمده در نظام ناکارآمد بانکی کشور ریشه دارد. برای مثال، زمانی که یک فرد در بانک سپرده‌گذاری می‌کند، بانک به عنوان موکل او موظف است تا هم فرآیند سرمایه‌گذاری را به اسم او ثبت کند و هم او را در جریان میزان سودآوری سرمایه‌گذاری قرار دهد، در حالی که در عمل این گونه نبوده و بانک‌ها به دلیل تضاد منافی که با سپرده‌گذاران دارند، از این قانون تخلف می‌کنند. از سوی دیگر، این تضاد منافع در فعالیت‌های سرمایه‌گذاری و اعطای تسهیلات و اعتبارات بانکی نیز وجود دارد، در نتیجه این موسسات به جای انجام وظایف اصلی به سوی سرمایه‌گذاری گرایش یافته‌اند. در وضعیت کنونی بانک‌ها به عنوان نماینده ساختار مالی اقتصاد و نقطه اتصال بین سرمایه‌گذار و سرمایه‌پذیر، سرمایه‌ها را بر اساس میزان ریسک جذب نمی‌کنند و همین امر ریشه اصلی بسیاری از مشکلات اقتصادی فعلی به ویژه فساد است. تجربه مثبت و کارآمد ساختار اقتصادی مبتنی بر بازار سرمایه در کشورهای دنیا نشان داده که این بازار، تنها ابزار مهم در کاهش تورم، رشد اقتصادی و تخصیص بهینه منابع در اقتصاد می‌باشد. بازار سرمایه نه تنها نقدینگی خلق نمی‌کند، بلکه آن را کنترل می‌کند. این بازار فاقد هر گونه ارتباطی با چرخه خلق نقدینگی، یعنی نظام بانکی بوده و به همین دلیل مهمترین منبع به منظور تأمین مالی تولید در بلندمدت می‌باشد. البته باید تأکید کرد که موفقیت بازار سرمایه در این مسیر، منوط به ورود بخش عمده شرکت‌ها در بازار سرمایه است تا منابع به صورت مستقیم به سمت تولید برود و دارایی‌ها نیز به اسم سرمایه‌گذاران ثبت شود. همچنین برخلاف ساختار بانک‌محور، سرمایه‌گذاران اطلاعات کافی از اینکه سرمایه آن‌ها به کدام بخش هدایت شده را در اختیار دارند.

چه مشکلاتی در حال حاضر بازار سرمایه را تهدید می‌کند؟

مهمترین مشکلات بازار سرمایه، ایجاد مقرراتی برای تعیین دامنه نوسان و به حاشیه بردن سیدگردان‌ها است. ساختار توده‌ای بازار سرمایه موجب سرمایه‌گذاری ۷۰ درصدی عادی مردم در بورس شده، در حالی که بخش اعظم بازار سرمایه در کشورهای دنیا در اختیار افراد متخصص و حرفه‌ای قرار دارد. دومین مشکل این بازار را باید فقر تحلیل و همچنین آموزش ناقص برای فعالیت در این بازار دانست. مشکل مهم دیگر، دخالت نهادها و بازارهای دیگر به ویژه بازار پول در بازار سرمایه می‌باشد. به عنوان مثال، دخالت وزارت صنعت، معدن و تجارت در مورد نرخ‌گذاری محصولات شرکت‌های بورسی، مشکلات زیادی برای این بازار ایجاد کرده است، با این وجود باید تأکید کرد که بازار سرمایه همچنان بهترین روش برای سرمایه‌گذاری است و افراد را در فعالیت‌های اقتصادی و کسب و کارهای موفق شریک می‌کند.

وسخن آخر...

بازار سرمایه آینده بسیار درخشانی دارد. خوشبختانه دولت نیز طی سال‌های اخیر به اهمیت این بازار و نقش آن در تأمین مالی تولید پی برده و در صدد توسعه آن است. با تکیه بر این بازار می‌توان نقش تحریم‌ها را به حداقل رسانده و پاسخگویی و شفافیت مالی را افزایش داد. با توجه به پیش‌بینی‌های کارشناسان از کاهش نرخ ارز و طلا در آینده‌ای نزدیک، بازار سرمایه نقطه امید برای سرمایه‌گذاران خواهد بود. ■

وظیفه اصلی هر ساختار مالی، جذب و تخصیص بهینه منابع است، اما متأسفانه در کشور ما به دلایل متعدد از جمله محوریت بانک‌ها در اقتصاد کشور، شاهد گسترش روزافزون بحران اقتصادی هستیم

مدیر عامل شرکت بیمه سامان بیان کرد

تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی با صادرات خدمات بیمه‌ای

سارا نظری

وی با بیان اینکه مقام معظم رهبری سال‌ها بر لزوم کاهش نقش درآمدهای نفتی در بودجه عمومی کشور به عنوان یکی از محورهای مهم عمل به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی تاکید دارند، اظهار کرد: درآمد نفتی، پایدار نیست و بانوسان‌های مقطعی در میزان تولید و قیمت جهانی آن، نمی‌توان این منبع درآمدی را به عنوان تکیه‌گاه اقتصاد کشور به شمار آورد.

مدیر عامل شرکت بیمه سامان در ادامه افزود: در چنین شرایطی، تنها راه نجات اقتصاد کشور از تکانه‌های شدید و ریسک‌های احتمالی، توسل به توسعه درآمدهای غیر نفتی به ویژه صادرات خدمات است. ضرایب با اشاره به اینکه در نگاه عموم، صادرات غیر نفتی تنها به محصولات صنعتی یا کشاورزی محدود می‌شود، ادامه داد: بررسی‌ها نشان می‌دهد، صادرات خدمات فنی یا مبتنی بر دانش، علاوه بر اینکه به سرمایه‌گذاری چندانی نیاز ندارد، بازدهی چند برابری نیز به همراه خواهد داشت.

وی با بیان اینکه صنعت بیمه به عنوان یکی از مهمترین، فعال‌ترین و حرفه‌ای‌ترین حوزه‌های اقتصادی کشور، توان صادرات خدمات فنی به خارج از مرزها را دارد، گفت: بیمه‌گران ایرانی در بسیاری از حوزه‌های تخصصی فعالیت خود، بدون تردید جزو شاخص‌ترین و سرآمدترین متخصصان منطقه و حتی جهان هستند.

مدیر عامل شرکت بیمه سامان با اشاره به اینکه هم‌اکنون بسیاری از فعالان صنعت بیمه کشورمان، در بزرگ‌ترین شرکت‌های بیمه جهان مشغول به کار هستند، اظهار کرد: آمارهای موجود نشان می‌دهد که صنعت بیمه کشورمان دست‌کم در منطقه جایگاه بسیار مطلوبی دارد و این رتبه تنها به همت کارشناسان، فعالان و متخصصان این صنعت به دست آمده است؛ با این حال کشورهای همسایه ماز نظر توسعه صنعت بیمه، وضعیت مطلوبی ندارند و بالقوه ظرفیت بسیار مناسبی برای صادرات این خدمات هستند.

ضرایب افزود: شرکت بیمه سامان نیز با شناخت این شرایط و با هدف کمک به توسعه صنعت بیمه و همچنین ارزآوری از این محل به نفع کشور، فعالیت خود در خارج از مرزها را با ایجاد یک شعبه در کشور عراق آغاز کرده است.

وی خاطر نشان کرد: حضور در این کشور همسایه و دوست به ما نشان داد که تا چه اندازه می‌توان بر روی فعالیت‌های بیمه‌گری به عنوان راهکاری برای بزرگ‌تر کردن اقتصاد کشور و نیز راهی از بند اقتصاد نفتی با هدف تحقق اقتصاد مقاومتی، حساب کرد. ■



شرکت بیمه سامان در تاریخ ۱۳۸۳/۱۱/۲۷ به منظور ارائه خدمات بیمه‌های بازرگانی در رشته بیمه‌های اموال، مسئولیت و اشخاص با سرمایه ۲۰۰ میلیارد ریالی منقسم به ۲۰۰ میلیون سهم با ارزش اسمی یک هزار ریالی در سازمان ثبت شرکت‌ها با شماره ثبت ۳۴۱۰۵۹ ثبت شد و در تاریخ ۱۳۸۳/۱۲/۱۱ مجوز فعالیت خود را در رشته‌های زندگی، غیر زندگی و بیمه‌های اتکالی از بیمه مرکزی دریافت و به عنوان ششمین عضو گروه مالی سامان فعالیت خود را آغاز کرد. در این میان، اعضای هیات مدیره شرکت بیمه سامان به منظور جلب رضایت مشتریان و ارائه سرویس مطلوب به بیمه‌گذاران در انتخاب مدیران ارشد و میانی، اقدام به جذب نیروهای متخصص و مجرب در امور بیمه‌ای با هدف مشترک ایجاد خلاقیت و تمایز در ارائه محصولات و خدمات در صنعت بیمه کردند. مدیران بیمه سامان بر این باورند که با استفاده از آخرین دانش‌ها و ابزارهای حرفه‌ای و اعتقاد بر اصل مشتری‌مداری، تمامی نیازهای بیمه‌ای مشتریان را شناسایی کرده و بهترین خدمات را به مشتریان خود ارائه می‌دهند. احمد رضا ضرایب، مدیر عامل شرکت بیمه سامان، صادرات خدمات بیمه‌ای را از مصادیق مهم عمل به سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی دانست و گفت: راه نجات اقتصاد کشور از تکانه‌های پی در پی، قطع شریان‌های نفت و تکیه بر اقتصاد غیر نفتی حاصل می‌شود.



راهکارهای کاهش وابستگی به دلار

دکتر مهدی کریمی تفرشی

رئیس هیات مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان تهران



هم‌اکنون دلار یکی از شناخته‌شده‌ترین ارزهای بین‌المللی است که توانسته همچون زبان انگلیسی مرزها را در نوردد و به زبان اقتصادی واحدی برای اغلب کشورهای جهان تبدیل شود. فرآیندی که در عمل، وابستگی اقتصادی کشورها را به این ارز آمریکایی بیشتر می‌کند و تأثیرات مثبت و منفی آن نسبت به نوع اقتصاد هر کشور متغیر است. در این میان، اقتصاد ایران یکی از اقتصادهایی است که امکان دارد از نوسانات نرخ دلار به عنوان ارز مرجع آسیب ببیند، اما چرا دلار در اقتصاد ایران بیشتر از سایر اقتصادهای دنیا تأثیر گذار است و برای مدیریت وضعیت ارزی چه باید کرد؟ مقام معظم رهبری دهم آبان ماه ۱۳۹۶ در دیدار رئیس جمهور روسیه، همکاری برای مقابله مشترک با تحریم‌های آمریکا بر ضد ایران و روسیه را مفید خواندند و تأکید کردند: «هامی توانیم تحریم‌های آمریکایی‌ها را با روش‌هایی از جمله حذف دلار و جایگزین کردن پول ملی در معاملات اقتصادی دو یا چندجانبه بی‌اثر و آمریکارا منزوی کنیم.» البته تأکید رهبری بر ضرورت کاهش وابستگی به دلار آمریکا پیش از این نیز در ۲۸ شهریور همان سال بیان شده بود. به‌طور کلی میزان اثر بخشی تحریم‌ها علیه ایران به میزان وابستگی اقتصاد کشورمان به معاملات دلاری بستگی دارد، لذا اجرای اقدامات کوتاه‌مدت و میان‌مدت برای کاهش اتکا به دلار برای اقتصاد کشورمان ضروری است. در حال حاضر دلار آمریکا به‌طور وسیعی در معاملات و سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی مورد استفاده قرار می‌گیرد و در این میان، سهم دلار آمریکا از کل ذخایر ارزی بانک‌های مرکزی جهان حدود ۶۴ درصد، سهم یورو ۲۰ درصد و سهم یوان تنها ۲/۵ درصد است. مهمترین ملاک برای تبدیل شدن واحد پولی یک کشور به ارز جهانی، میزان تولید ناخالص داخلی و نقش اقتصاد آن کشور در تجارت بین‌المللی است و با توجه به رشد اقتصادی چین و تبدیل آن در آینده نزدیک به بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا، طبیعی است که ارز این کشور، اقبال بیشتری در تبادلات مالی جهانی پیدا کند، اما هنوز برای جایگزینی آن با دلار آمریکا راه‌دراز و پرچالشی در پیش دارد. با توجه به حرکت تدریجی قدرت‌های نوظهور اقتصادی همانند چین، هند و روسیه در حذف دلار از مبادلات تجاری، به خصوص در قراردادهای نفتی، هم‌اکنون ایران فرصت بسیار مناسبی پیش روی دارد تا از این امکان برای حذف دلار از مبادلات تجاری خود و

رونق تجارت با این کشورها استفاده کند. قابل ذکر است که ثبات در سیاست‌ها، مقررات صادرات و واردات و همچنین حفظ انسجام در سیاست‌های اقتصادی و پولی کشور، از پیش‌نیازها و شرط اصلی کارآمدی این راهکار است. در این میان، یکی دیگر از راهکارهای اساسی کاهش اتکا به دلار، استفاده دولت از پیمان‌های پولی و چندجانبه می‌باشد. حدود ۳۵ کشور دارای پیمان‌های پولی یک یا چندجانبه هستند که در حال حاضر ایران نیز با کشورهای ترکیه، روسیه، عراق و افغانستان پیمان دوجانبه پولی دارد که بانک مرکزی دو کشور طرف معامله، این مساله را مدیریت می‌کنند. از سوی دیگر، بستن پیمان‌هایی با کشورهایی با منافع مشترک، تطبیق با قوانین این کشورها و نیز تسهیل مقررات گمرکی از مهمترین راهکارهای تعریف یک واحد پولی مشترک و با ارزش برای مبادلات بین‌المللی است و اگر بتوان دلار را با یک ارز دیگر معامله کرد، طبیعتاً جذب سرمایه‌گذاری خارجی آسان‌تر خواهد بود. البته باید به این نکته اشاره داشت که تحقق این مهم، مستلزم یک عزم و اراده ملی، بهبود فضای کسب و کار، بازار آزاد و رقابتی، بهبود قوانین صادراتی و همچنین بهبود کیفیت محصولات می‌باشد. ■

پیش‌بینی بازارهای مختلف تا پایان سال ۱۳۹۹

علی حدیری
کارشناس اقتصاد



با در نظر گرفتن تحولات سیاسی بین الملل و رویکرد صحیح بانک مرکزی، در بهمن ماه با کاهش آرام قیمت‌ها و سپس تا شب عید نوروز، بازگشت مجدد قیمت‌ها را شاهد خواهیم بود

به خوبی می‌شناسند و همواره قربانی سیاست‌های غلط بوده است. سیاست‌مداران و سیاست‌گذاران حیطه اقتصادی که پیرو اقتصاد دستوری بوده‌اند، هر جا با شکست مواجه شده‌اند، سریع دلار را قربانی و هدف قرار داده‌اند. صداوسیما نیز همیشه مساله تورم را با گرانی مقایسه می‌کند و به جای ذکر «تورم و کاهش ارزش پول ملی» از عبارت «گرانی دلار» استفاده کرده و به دلیل همین اطلاع‌رسانی غلط که پوششی بر روی اشتباهات مدیریتی است، کلمه دلار در ایران جایگزین تورم شده است. با در نظر گرفتن همین آموزش اشتباه می‌توان پیش‌بینی کرد که دلار تا شب عید در محدوده قیمتی ۲۵ تا ۳۰ هزار تومان نوسان خواهد داشت.

پیش‌بینی سکه و طلا برای ۳ ماه آتی

سکه و طلا در ایران تابع نوسان قیمت اونس جهانی و قیمت دلار داخلی است. اونس جهانی در سه ماه آتی بیشتر در محدوده یکنواختی در حرکت است و قیمت دلار ایران هم قیمت یکسانی خواهد داشت، بنابراین سکه و طلا با کاهش موقت در بهمن ماه مجدداً به سمت افزایش آرام حرکت می‌کنند.

پیش‌بینی قیمت مسکن در ۳ ماه آتی

به گفته برخی از کارشناسان، مسکن حجم زیادی از سبد خانوار را در بر گرفته که آخرین آمار بانک مرکزی عدد ۲۵ درصد را نشان می‌دهد، ولی مسکن به خوبی ر کود تورمی اقتصاد را به تصویر کشیده و حال و روز اقتصاد را شفاف بیان می‌کند، از این رو تعداد خرید و فروش مسکن در شب عید با افزایش کمی همراه خواهد بود و شاید بدون کاهش قیمت خاص.

راه‌حل پیشنهادی

برای داشتن اقتصاد شفاف و بازار سرمایه سودآور، راه‌حل‌های زیر پیشنهاد می‌شود:

۱. نمایندگان مجلس شورای اسلامی، استقلال بانک مرکزی را به رسمیت بشناسند که با این کار حتی در شرایط تحریم هم دست بانک مرکزی در گفت‌وگوهای بین‌المللی و نیز اعمال مدیریت صحیح سیاست‌های پولی باز می‌شود. ۲. دولت، سیاست‌های مالی و بازرگانی خود را همسو با سیاست‌های پولی بانک مرکزی تنظیم کند که با این اقدام، آرامش نسبی اقتصادی را در بطن جامعه ایجاد می‌کند. ۳. حاکمیت به همراه نهادهای مجموعه خود، تعریف دقیقی از اقتصاد کلان ارائه نمایند و در این راه، ریل‌گذاری مناسبی را شکل دهند. پیشنهاد بنده اقتصاد آزاد است، چون می‌توان این رویکرد را بومی و محلی ساخت که البته در اکثر کشورها هم نتایج مناسبی داشته است.

سخن آخر...

زیربنای داشتن اقتصاد شفاف، داشتن مطبوعات آزاد و پیگیر است که به ثبات اقتصادی و شفافیت بازار سرمایه کمک‌ و الایی خواهد کرد. ■

نظام اقتصادی کشورهایمانند ایران، ترکمنستان، کویت و ونزوئلا به صورت ارزشی است؛ یعنی اعداد و ارقام معنادارند و اقتصاد، دستوری و از محیط بسته به بیرون صادر می‌شود، لذا این سیستم اقتصادی پر از «باید‌ها» و «نباید‌ها» می‌باشد، بنابراین ساختار اقتصادی از بالا به پایین تابع دستورات است. این ویژگی از سال ۱۳۵۰ خورشیدی در ایران شکل گرفت، به همین دلیل رویکرد سیاسی تحلیلیگر به علم اقتصادارجح شده است.

با در نظر گرفتن تئوری فوق، تا پایان سال ۱۳۹۹ شاهد تحول خاص داخلی در اقتصاد ایران نیستیم. البته بودجه سال ۱۴۰۰ خورشیدی در حال بررسی است که از نظر بنده، اصلاحات با کلمات جدید در حال جایگزینی است و آبی از این بودجه گرم نمی‌شود، مگر راهگشایی باشد برای انتخابات ریاست جمهوری بعدی! با این تفاسیر، تحولی در اقتصاد دستوری تا پایان امسال نداریم، از این رو سرمایه‌گذار به بیرون مرزها نگاه می‌کند و روی کار آمدن رییس‌جمهور جدید ایالات متحده و رویکرد او اثرات لحظه‌ای و حتی میان‌مدت بر اقتصاد می‌گذارد. با توجه به ایجاد خوش‌بینی‌ها در ایران نسبت به انتخابات ایالات متحده، می‌توان امید داشت که انتظارات تورمی کاهش می‌یابد و به همین دلیل بازار به دنبال کاهش قیمت‌ها است.

از سوی دیگر، عملکرد بانک مرکزی ایران در انضباط پولی، مدیریت صحیح و به کارگیری علم نوین در سیاست‌های پولی، باعث شده تا اقتصاد در حالت ایستا قرار گیرد. با در نظر گرفتن تحولات سیاسی بین‌الملل و رویکرد صحیح بانک مرکزی، در بهمن ماه با کاهش آرام قیمت‌ها و سپس تا شب عید نوروز، بازگشت مجدد قیمت‌ها را شاهد خواهیم بود.

پیش‌بینی ۳ ماه آتی سهام

با در نظر گرفتن مطالب فوق و اینکه بیشتر سهامداران از نوسان قیمت کسب سود می‌کنند، می‌توان گفت که به دنبال وضعیت اقتصادی، بازار سهام نیز با کاهش آرام قیمت‌ها همراه است، مگر اینکه سهام صادرات محور که به واسطه تسعیر نرخ ارز در صورت‌های مالی‌شان با احتمال سود همراه باشند. در این میان، بانک مرکزی در صورت کاهش احتمالی در نرخ بهره بانکی به ثبات بازار سهام کمک زیادی می‌کند و حتی از ریزش این بازار نیز جلوگیری خواهد کرد که به نظرم، این عمل بانک مرکزی پیامدهای تورمی را به همراه دارد، بنابراین احتمالاً دولت و بانک مرکزی به صورت کلامی و گفتاری، حمایت لازم را تا شب عید از بازار سهام خواهند داشت.

پیش‌بینی بازار ارز تا ۳ ماه آتی

بازار ارز در ایران یا همان دلار خودمان، شاخصی است که پیر و جوان

پرونده ویژه



گفت‌وگوی اختصاصی با مهندس رضا امیدوار تجربی

در این بخش می‌خوانیم:

- رونق اقتصادی کشور به رشد تولید وابسته است
- موانع داخلی ویرانگرتر از تحریم‌های بین‌المللی
- ضرورت اصلاح قوانین برای توسعه صنعت حمل‌ونقل

عضو هیات مدیره شرکت حمل و نقل فجر جهاد: رونق اقتصادی کشور به رشد تولید وابسته است

محمد جعفری

ورود شرکت‌های بزرگ خصوصی به عرصه صنعت حمل و نقل، نقش مهمی در پیشبرد اهداف این حوزه داشته، اما طی چند سال اخیر که مشکلات حاصل از تحریم و همچنین نوسانات نرخ ارز بر اقتصاد کشور سایه انداخته است، این صنعت نیز دچار چالش‌هایی شده که از مهمترین آن می‌توان به فقدان امکانات برای تجهیز و نوسازی ناوگان حمل و نقل اشاره کرد. به اعتقاد فعالان این حوزه اگر مشکلات موجود مرتفع شوند، کشور ما نه تنها ظرفیت کافی برای توسعه این بخش را دارد، بلکه توان تبدیل شدن به هاب لجستیک منطقه را نیز خواهد داشت. به منظور بررسی بیشتر این موضوع گفت‌وگویی با مهندس رضا امیدوار تجربی، عضو هیات مدیره شرکت حمل و نقل فجر جهاد که ریاست خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان ایران، ریاست مرکز توسعه روابط اقتصادی جوانان کشورهای اسلامی و... را در کارنامه خود دارد، انجام داده‌ایم که مشروح آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

شرکت فجر جهاد چه جایگاهی در صنعت حمل و نقل داخلی دارد؟

این شرکت جزو شرکت‌های بزرگ حمل و نقل کشور به شمار می‌رود و در حمل نهادهای دامی و کشاورزی، میعانات گازی، قیر و... خدمات گسترده‌ای ارائه داده است. به عنوان مثال، حمل و نقل قیر شرکت نفت پاسارگاد یا محصولات شرکت پتروشیمی جم و فولاد اکسین از جمله اقدامات مهم این مجموعه بوده است. همچنین ما جزو معدود برندهایی هستیم که به جذب شرکت‌های بخش خصوصی پرداخته و نخستین امداد خودروی ماشین‌جاده‌ای برای ماشین‌های سنگین نیز توسط این شرکت راه‌اندازی شده است.

تحقق شعار سال در صنعت حمل و نقل را منوط به اجرای چه برنامه‌هایی می‌دانید؟

با توجه به اتفاقات مثبتی که از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت برای واردات خودروی کار کرده به کشور روی داده و مقدمات اجرایی آن نیز فراهم شده است، باید طی سه ماه پایانی سال، شاهد تحقق جهش تولید در بخش حمل و نقل کشور باشیم. با این حال از ریزبان بازرگانی و سیاسیون کشور انتظار می‌رود که به منظور توسعه فعالیت‌های این بخش، باب مذاکره با کشورهای دیگر برای استفاده از مسیر ترانزیتی کشور را فراهم کرده و زیرساخت‌های اقتصادی را مهیا سازند.

از ظرفیت‌های ترانزیتی کشور چگونه می‌توان استفاده کرد؟

کشور ما به عنوان شاهراه آسیای شرقی به آسیای غربی، کشورهای اروپایی و شمال آفریقا، از دیرباز تاکنون، به عنوان مسیر بهینه ارتباطات اقتصادی شناخته می‌شده و از آنجایی که با ۱۵ کشور همسایه راه‌آبی و خاکی دارد، می‌توان از آن به عنوان هاب لجستیک منطقه یاد کرد، اما متأسفانه در این بخش نسبت به سایر حوزه‌ها، سرمایه‌گذاری کمتری



لطفاً در خصوص چگونگی ورود به این حوزه توضیحاتی ارائه فرمایید؟

با توجه به پتانسیل‌های موجود در صنعت حمل و نقل کشور و همچنین علاقه بنده به این حوزه، فعالیت در این عرصه را آغاز کردم. در گذشته حدود ۸ ماه به عنوان سرپرست در شرکت فجر جهاد فعالیت داشتم و در حال حاضر نیز در مقام عضو هیات مدیره غیر موظف این شرکت حضور دارم. با توجه به برنامه‌های بلندمدت شرکت برای خدمات‌رسانی به مردم، قراردادهای پروژه‌های کاری مهمی تعریف شده و بازار گسترده‌تری نیز در نظر گرفته شده است. اخیراً هم تعدادی از شعبات این شرکت فعال شده و هم‌اکنون با تأمین ۵۰ دستگاه مورد نیاز در صدد ایجاد مقدماتی برای سراسری کردن شبکه خدمات هستیم که بر اساس آن، بخش حمل و نقل جاده‌ای سراسری و ترانزیت بین‌المللی احداث خواهد شد.

صورت گرفته است. ناوگان کشور عموماً کهنه و فرسوده است و این موضوع طبیعتاً در کیفیت و بازدهی فعالیت‌های بخش حمل‌ونقل اثر منفی خواهد داشت. با نگاهی به موقعیت کشورهای همسایه در خواهیم یافت که بسیاری از آن‌ها شرایط حمل‌ونقل مناسبی ندارند و از موقعیت سوق الجیشی منطقه ما بهره‌مند نیستند، از این رو باید با سیاست‌ها و اتخاذ تدابیر درست، بستر کافی برای تحقق این ظرفیت‌ها را فراهم کرد.

عملکرد دولت در صنعت حمل‌ونقل کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به اعتقاد بنده، دولت فعلی با توجه به امکانات موجود و شرایط سیاسی و اقتصادی، عملکرد نسبتاً خوبی داشته است. در دوره وزارت آقایان آخوندی و اسامی، شاهد افتتاح آزادراه‌ها و همچنین خط‌های راه‌آهنی بودیم که بخش مهمی از نیاز کشور را تامین می‌کرد. اقدام مهم و مثبت دیگر دولت، اعطای مجوز واردات به خودروهایی با سه سال کارکرد بود که این موضوع، زمینه ورود این خودروها به گمرک را فراهم کرده و مجوز ترخیص آن نیز صادر شده که به نوسازی ناوگان حمل‌ونقل کشور کمک شایانی خواهد کرد.

رشد صنعت حمل‌ونقل کشور تا چه اندازه متوازن بوده است؟

زمان عقد قرارداد برجام که بستر واردات هواپیمای نو به کشور فراهم شد، تحولات مثبتی در حال اجرا بود که متأسفانه با بدعهدی کشور آمریکا متوقف شد. البته اخیراً نیز خبر ساخت چند کشتی نفت‌کش در کشور شنیده شده که با توجه به فرآیند ساخت کشتی، نشان از اتفاقات مثبت این حوزه دارد و برای چندین سال کشور را از واردات این کالا بی‌نیاز خواهد کرد. به‌طور کلی مسیر خوبی در این بخش ایجاد شده که با رفع تنگناهای مالی کشور می‌توان به سرعت آن را طی کرد. موضوع قابل توجه اینکه اکثر فعالیت‌های صنعت حمل‌ونقل در اختیار شرکت‌های بخش خصوصی قرار دارد و با توجه به فضای مناسبی که برای سرمایه‌گذاری در این بخش وجود دارد، بسیاری از آزادراه‌ها و همچنین فعالیت‌های این عرصه توسط بخش خصوصی انجام می‌شود.

چه انتظاری از مسئولان و نهادهای دولتی دارید؟

یکی از ملزومات اساسی صنعت حمل‌ونقل کشور، اصلاح زیرساخت‌ها و حمایت از شرکت‌های بزرگ و مطرح است. به اعتقاد بنده، دیدگاه راننده‌محوری دولت باید تغییر کند و شرایط کافی برای عرضه اندام شرکت‌های بزرگ این بخش فراهم شود که البته این امر به معنی نادیده گرفتن حقوق و مزایای رانندگان نیست. موضوع دیگر، نگاه غیرواقع‌بینانه بخش‌هایی مثل سازمان مالیات و سازمان تامین اجتماعی است. همه باید بدانند ما در شرایط عادی اقتصادی نیستیم، از این رو مطالبه‌گری‌های آنان از بخش خصوصی نباید به مانند گذشته ادامه یابد و با جرایم سنگین، هزینه تولید و خدمات را بالا ببرند.

با توجه به شعار دولت، موضوع جوان‌گرایی در بخش مدیریت حمل‌ونقل تا چه اندازه محقق شده است؟

حضور برندهایی مثل اسنپ، تپسی، اوبر و... نشان می‌دهد که بستر خوبی برای نیروی جوان و نخبه کشور فراهم شده و این مسیر با ورود ایده‌های جدیدتر ادامه پیدا خواهد کرد. مادر شرایط کرونایی به سر

می‌بریم که نقطه پایان مبهمی دارد، از این رو باید مسیر استفاده از ایده‌های نو جهت بهره‌گیری از خدمات آنلاین را فراهم سازیم. برندهایی مانند دیجی کالا طی مدت اخیر رشد زیادی را تجربه کرده‌اند و از طرفی، اپلیکیشن‌های زیادی جهت ارائه خدمات آنلاین به وجود آمده‌اند که ناشی از نگاه نوآور و جوان در عرصه صنعت است. البته از نظر بنده، نگاه نو وابسته به سن و سال نیست، بلکه ممکن است این نوآوری‌ها از جانب یک فرد میان‌سال باشد. آنچه مهم است، استفاده از این نگاه و تلاش برای تشکیل اتاق‌های فکری است که رویکرد سستی و جدید را در کنار هم قرار دهد.

رکود و مشکلات حاصل از تحریم چه تاثیری بر روند فعالیت شما داشته است؟

وقتی نوسانات نرخ دلار موجب افزایش قیمت پراید از ۲۰ میلیون تومان به ۱۲۰ میلیون تومان می‌شود، قطعاً می‌توان پیش‌بینی کرد که این تاثیر بر سایر بخش‌ها چگونه است. قطعات و ملزومات خودروهای ما وابسته به واردات است، در حالی که در این زمینه با محدودیت‌هایی روبه‌رو هستیم. از سوی دیگر، صنایع خودروسازی که تامین‌کننده خودروهای مورد نیاز شرکت ما هستند، به دلیل مسایل مالی، توانایی عرضه خودرو را ندارند. طبیعتاً این شرایط به اضافه گرانی مواد اولیه و همچنین رشد نجومی قیمت لاستیک، بر روند کاری ما نیز اثر منفی داشته است.

و سخن آخر...

توسعه اقتصاد کشورمان به رشد تولید وابسته است. نگاه‌های سنتی و قدیمی را باید تغییر داد و برای صنعت حمل‌ونقل رویکرد تازه‌ای ترسیم کرد تا فرصت استفاده از نیروی کار شایسته و توانا فراهم شود. مهم‌تر از آن، دولت باید با نگاه بهره‌ورانه به بخش خصوصی، به تولید و فعالیت‌های اقتصادی توجه ویژه‌ای داشته باشد تا در آینده نزدیک شاهد رشد و توسعه اقتصاد کشورمان باشیم. ■

همه باید بدانند ما در شرایط عادی اقتصادی نیستیم، از این رو مطالبه‌گری‌های سازمان مالیات و سازمان تامین اجتماعی از بخش خصوصی نباید به مانند گذشته ادامه یابد و با جرایم سنگین، هزینه تولید و خدمات را بالا ببرند



مدیر عامل شرکت حمل و نقل صنایع روغن بار گلزا: ضرورت اصلاح قوانین برای توسعه صنعت حمل و نقل

سارا نظری

افزایش هزینه‌های حمل و نقل، فرآیند انتقال بسیاری از کالاها از جمله محصولات استراتژیک و کالاهای اساسی کشور را با مشکلاتی روبه‌رو کرده است. به اعتقاد فعالان این حوزه، به دلیل سوء تدبیری که در روند سیاست‌گذاری‌های داخلی در صنعت حمل و نقل ایجاد شد، شرکت‌های فعال در این حوزه نیز انگیزه‌ای برای گسترش فعالیت‌های خود ندارند. این موضوع بهانه‌ای شد تا به سراغ مهندس رضا خیری، مدیر عامل شرکت حمل و نقل صنایع روغن بار گلزا برویم و با وی به گفت‌وگوی پیردایم که مشروح آن به نظر خوانندگان گرامی می‌رسد.

کالا و به‌ویژه دانه‌های روغنی و روغن خام برای صنایع مختلف به خصوص صنعت روغن خوراکی خدمات شایانی ارائه دهد و هم‌اکنون نیز در حال انجام تمام عملیات حمل انواع کالا می‌باشد.

چه خدمات ویژه‌ای را به مشتریان خود ارائه می‌دهید؟

با توجه به افزایش نرخ حمل و نقل در بخش صادراتی و ترانزیتی به‌ویژه در بخش سوخت، مشکلات موجود در بارگیری‌ها و همچنین گرانی‌های فعلی در تعمیر و نگهداری کامیون‌ها، انگیزه رانندگان کامیون برای حمل و نقل کالاها را داخلی به خصوص سیال کاهش یافته است. در این میان، شرکت بار گلزا برای ارائه بهتر خدمات حمل و نقل به صاحبان کالا و مشتریان ویژه خود، با رویکرد مرتفع کردن مشکلات مربوط به حمل روغن، بسته‌های تشویقی را برای رانندگان محترم در نظر گرفته تا روند فعالیت‌های آنان ادامه پیدا کند. اگرچه این کار هزینه‌های ما را افزایش داده و شرکت را از سودآوری خارج می‌سازد، اما در شرایط فعلی کمک شایانی برای ادامه فعالیت شرکت‌های تولیدی خواهد بود.

فرآیند حمل و نقل کشور به ویژه در حوزه حمل روغن خوراکی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این موضوع در بازه‌های زمانی مختلف در دو بخش حمل داخلی و خارجی قابل بررسی است که هر یک از این بخش‌ها به زیرگروه‌های مختلف تقسیم می‌شوند و تعاریف خاص خود را دارند. در سال‌های گذشته روند حمل و نقل کالاها نسبت به زمان حاضر بسیار مناسب‌تر بود و ممنوعیت‌ها و موانع کنونی وجود نداشت. از طرفی، دستورالعمل‌های دولتی، خلل چندانی در روند فعالیت شرکت‌ها ایجاد نمی‌کرد، اما هم‌اکنون با توجه به افزایش هزینه‌های حمل و نقل و وضع قوانین محدودکننده، شرایط کلی این صنعت به‌ویژه در انتقال و حمل روغن خوراکی دشوار شده است، با این حال بنده و تمام همکارانم در تلاش هستیم تا این موضوع به شکل مناسب‌تری انجام شود. در سه ماهه اخیر برای حمل هر تن بار از بندرعباس به ترمچین - اربیل در کشور عراق تا مبلغ ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان به راننده پرداخت شده که این موضوع هم بر دیگر مشکلات صاحبان کالا و کامیون‌داران حوزه داخلی افزوده است.



شرکت حمل و نقل صنایع روغن بار گلزا از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

سابقه تاسیس این مجموعه به دهه ۷۰ باز می‌گردد؛ زمانی که شرکت توسعه کشت دانه‌های روغنی ایران و شرکت‌های روغن‌کشی و روغن‌نیاتی، برای تحقق اهداف حمل و نقلی خود چه در بخش جامدات و چه مواد سیال، تاسیس یک شرکت حمل و نقل برای صنعت روغن‌کشی و روغن‌نیاتی را ضروری دانستند. در همین راستا شرکت حمل و نقل صنایع روغن بار گلزا در سال ۱۳۷۶ با هدف حمل کالاهای اساسی و غذایی، به‌ویژه دانه‌های روغنی، روغن خام و... توسط سهامدارانی متشکل از شرکت توسعه کشت دانه‌های روغنی ایران و شرکت‌های روغن‌نیاتی بهشهر، پارس، جهان و کشت و صنعت شمال تاسیس و شروع به فعالیت کرد. در ادامه انجمن‌های صنفی صنایع روغن‌نیاتی و روغن‌کشی کشور و شرکت تعاونی کارخانجات فرآوری روغن و دانه‌های روغنی ایران (فرادا) و دیگر شرکت‌های عضو و سهامداران انجمن‌ها و تعاونی‌ها و فردا به سهامداری شرکت بار گلزا اضافه گردیدند. این شرکت طی این مدت توانسته با ایجاد شعب و نمایندگی‌ها در نقاط مختلف کشور از جمله بنادر جنوبی و شمالی در زمینه حمل و نقل انواع



آیا برای نوسازی ناوگان حمل و نقل اقدامات مناسبی انجام شده است؟

یکی از مهمترین موانع موجود برای نوسازی ناوگان حمل و نقل کشور، محدودیت‌های مربوط به واردات کامیون بوده است. از سال ۱۳۹۷ سعی در واردات کامیون‌های دست دوم برای جابه‌جایی تمام کالاهای جمله مواد خوراکی به ویژه روغن داشتیم، ولی به دلیل محدودیت‌های موجود، موفق به انجام این کار نشدیم. از سوی دیگر، در ابتدای خردادماه امسال مجوز واردات تنها به چند گروه خاص مانند خودروسازان، شرکت‌های بازرگانی مرتبط و دارای مجوز، شرکت‌های توانمند و افرادی که قصد تبدیل خودروی فرسوده خود را داشتند، داده شد که موانعی را برای واردات شرکت‌ها به وجود آورد. هر چند شرایط نسبت به گذشته بهتر شده و شرکت حمل و نقل صنایع روغن بار گلزادر شمار شرکت‌های توانمند قرار خواهد گرفت، اما این محدودیت‌ها نباید برای شرکت‌های غیر توانمند هم وجود می‌داشت. به اعتقاد بنده، باید در سه سال اخیر موضوع واردات کامیون توسط تمام شرکت‌های حمل و نقل مجاز می‌شد و در حال حاضر باید روند اجرای آن، تسهیل و روان‌سازی شود و بروکراسی‌های مضاعف نیز حذف شود. به عنوان مثال، این شرکت تحت نظارت سازمان‌های ذی‌ربط سالانه حدود ۴۰۰ هزار تن روغن خوراکی حمل می‌کند که اگر فرآیند حمل آن با مشکل مواجه شود، معضلات بسیاری در حوزه ایمنی و امنیت غذایی در این بخش به وجود خواهد آمد و اثرات منفی آن، گسترده‌تر و بیشتر جامعه را درگیر خواهد کرد. طی چند سال اخیر، تحولات و نوسانات شدیدی در حوزه حمل و نقل به وجود آمده که روند توسعه و فعالیت شرکت‌ها را با مشکل روبه‌رو کرده است. حال با توجه به شرایط موجود، باید از مسئولان پرسید که چرا صنعت حمل و نقل که نقش اساسی در شبکه تامین، تولید و توزیع دارد، نهاد و متولی آن نباید برنامه‌های مدونی داشته باشد تا با این مشکلات مواجه نشود؟ ناگفته نماند که کامیون‌های مورد استفاده برای حمل و نقل کالا به کشورهای دیگر، نشانه اعتبار و آبروی ما هستند و نباید از کامیون‌هایی استفاده کنیم که به جایگاه اعتباری کشور صدمه بزند. بر اساس آخرین آمارها حدود ۸۳۰ هزار خودروی باری در کشور وجود دارد که کاملاً مشخص نیست چه تعداد از آنها فعال و چه تعداد غیر فعال هستند. با این حال، شرکت بار گلز اصمم است تا ناوگان خود را به تعداد ۱۵۰ دستگاه کامیون کشنده رسانده و آن‌ها را تجهیز و نوسازی کند تا بیش از پیش وظایف خود در بخش صنایع غذایی را به انجام برساند که البته در این راستا تمام سازمان‌های مرتبط تقاضای همکاری داریم.

فرآیند حمل کالا از کشورهای دیگر به داخل چگونه است؟

در حال حاضر شاهد انباشت کالاها در گمرکات و مبادی ورودی کشور هستیم که این مشکل ناشی از عدم حمل کالا از بنادر به داخل کشور است. از طرفی، عدم همخوانی و ناهمگونی نرخ حمل کالا برای دو بخش داخلی و خارجی موجب بی‌انگیزی رانندگان برای حمل در بخش داخلی شده است. به عنوان مثال، افزایش نرخ حمل کالاهای صادراتی سوختی از بندر عباس و بندر امام به مرزهای شرقی و غربی کشور، باعث کوچ کامیون‌های تانکری از حوزه حمل روغن خوراکی به حوزه نفت شده که این موضوع، کمبود این کالا در بازار را در پی داشته است. از سوی دیگر، شاهد حمل سوخت از بنادر به تهر چین -

اربیبل با کرایه حمل تا مبلغ ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان به ازای هر تن بوده‌ایم، در حالی که نرخ حمل روغن خوراکی بین ۴۱۵ تا ۴۵۰ هزار تومان به ازای هر تن بوده است. در این میان، دولت می‌تواند با بررسی و برنامه‌ریزی در تعداد و میزان خروج و همچنین تخلیه مرزهای مختلف و تعیین سهمیه مشخص برای آنان، از افزایش رسوب کامیون‌ها در مرز و خطرات احتمالی ناشی از آن جلوگیری کند و این روند را به منظور بهره‌وری بهتر و بیشتر از ناوگان باری کشور را اصلاح کند تا هر یک از پالایشگاه‌ها یا کارخانه‌ها به سهم مورد نظر خود دست پیدا کنند. متأسفانه ناهماهنگی مدیران و همچنین سیاست‌های نادرست موجب شده تا توجه ویژه‌ای به این بخش و ظرفیت‌های موجود در آن نشود.

تحریم‌ها چه تأثیری در روند فعالیت شرکت ایجاد کرده است؟

بسیاری از مشکلات ما پیش از آنکه حاصل تحریم باشد، ریشه در بی‌تدبیری مدیران در داخل کشور دارد. اگر مدیریت صحیحی در چرخه تامین، تولید و توزیع یا عرضه کالا در کشور وجود داشته باشد، تولید و عرضه به تناسب تقاضا صورت می‌گیرد و ما شاهد مازاد یا کمبود کالا و خدمات نخواهیم بود که البته این مساله متأسفانه به بخش روغن و صنایع استراتژیک کشور تسری پیدا کرده است. موضوع دیگر، به واردات کالا بازمی‌گردد که دسترسی بخش خصوصی به مواد مورد نیاز را دشوار کرده است. شرکت‌های حمل و نقلی باید کالاهای قطعاتی مورد نیاز خود را بدون مشکل وارد کنند تا در اختیار عوامل وابسته خود قرار دهند. به نظرم تحریم‌های اعمال شده علیه کشورمان، فقط ۳۰ درصد فعالیت‌های ما را دچار اختلال کرده، در حالی که بخش عمده مسایل به محدودیت‌های داخلی مربوط می‌شود.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در بخش تولیدات کشاورزی و روغن فراهم است؟

این سوال باید از صاحب‌نظران بخش اقتصاد و تولیدات کشاورزی و ترجیحاً کارشناسان حوزه دانه‌های روغنی و روغن خوراکی پرسیده

از سال ۱۳۹۷ سعی در واردات کامیون‌های دست دوم برای جابه‌جایی تمام کالاهای جمله مواد خوراکی به ویژه روغن داشتیم، ولی به دلیل محدودیت‌های موجود، موفق به انجام این کار نشدیم



در رفت و آمد عمومی نیز بیشتر خواهد شد. موضوع قابل توجه اینکه به دلیل بالا رفتن کرایه حمل‌های صادراتی و ترانزیتی به خصوص در بخش تانکری و کالاهای سیال، امکان حمل به موقع کالا در بخش داخلی وجود ندارد و به همین دلیل، هزینه‌ها و قیمت تمام‌شده خدمات حمل و نقل افزایش یافته و در مقابل نیز سودآوری شرکت‌ها کاهش پیدا کرده، به طوری که انگیزه آنان برای افزایش تولید کم شده که این مساله، مخالف سیاست شعار سال مبنی بر جهش تولید است.

و سخن آخر...

با نگاهی به تجربه دوران دفاع مقدس، در خواهیم یافت که بسیاری از موفقیت‌های ما مروهون تلاش صادقانه و همکاری‌های بی‌شائبه مردم با مدیران و هماهنگی متقابل با آنان بوده است، ولی متأسفانه از دهه ۸۰ به بعد، مسیر شکوفایی کشور متوقف شده و نگاه ملی‌گرایانه و به عبارتی تلاش برای منافع کشور و نه منافع افراد، از چهره و ذهن اکثر مدیران دور مانده و این موضوع باعث خروج منابع، فرار سرمایه‌ها و تاسف‌برانگیزتر از همه کوچ‌نخه‌های علمی و افراد متخصص شده است. بر همه واضح است که منابع انسانی در هر جامعه بشری، مهمترین منابع و بزرگ‌ترین سرمایه است که متأسفانه در کشور ما نگاه مثبتی به آن وجود ندارد، در صورتی که حضور چنین افرادی باعث توسعه و پیشرفت اقتصاد کشور خواهد شد. در حال حاضر فقط با به‌کارگیری بخشی از آن صداقت‌ها، انگیزه‌ها و تلاش‌های خالصانه، مطمئن می‌توان به اهداف و تحقق شعارهای اقتصاد مقاومتی دست یافت و باید بدانیم که موفقیت‌های کشور در دهه‌های گذشته، حاصل رویکردهای جمعی و ملی ما بوده است. از سوی دیگر، باید همواره منافع ملی و کشور به منافع فردی اولویت داشته باشد و با این دیدگاه است که به جهش تولید دست خواهیم یافت و دیگر نیازی به کشورهای دیگر نخواهیم داشت. ■

شود. بنده کارشناس این بخش نیستم، ولی می‌توان گفت که به دلیل ضعف‌های فرهنگی و نبود آموزش درست در خصوص چگونگی تولید، عرضه و مصرف محصولات غذایی، برنامه‌ریزی صحیح و سرمایه‌گذاری مناسب و مورد انتظاری در بخش کشاورزی انجام نشده است. به اعتقاد بنده، باید به بخش کشاورزی نگاهی تخصصی و ویژه داشت، چون گسترش این بخش، اشتغال‌زایی مناسبی را به همراه خواهد داشت و می‌تواند تامین‌کننده غذا در کشور باشد. بر این اساس باید مشکلات مربوط به این حوزه را مرتفع کرد و از نظرات درست علمی - کاربردی کارشناسان و متخصصان این بخش به منظور افزایش نرخ بهره‌وری از واحد سطح اراضی کشاورزی به تناسب وضعیت اقلیمی مناطق مختلف کشور استفاده و زنجیره تولید را ایجاد کرد.

صنعت حمل و نقل چه گامی برای تحقق جهش تولید برداشته است؟

برای همه واضح و روشن است که صنعت حمل و نقل گسترده‌ای با اثرگذاری بر همه فرآیندهای زندگی بشر است و افزایش قیمت تمام‌شده خدمات حمل و نقل، اثرات مستقیمی در قیمت تمام‌شده تامین، تولید، توزیع و در نهایت کالاها و خدمات را خواهد داشت، بنابراین به منظور دستیابی به جهش در تولید در ابتدا باید به فرآیندهای تاثیرگذار در آن پرداخت که حمل و نقل یکی از اصلی‌ترین شاه‌رگ‌های تولید و... است. به اعتقاد بنده، باید زیرساخت‌های کشور برای تولید کامیون، ناوگان و تجهیزات حمل و نقل اصلاح شده و تولیدات بومی آن افزایش پیدا کند، ولی متأسفانه به‌رغم وجود منابع انسانی و... در کشور، نه تنها چنین اقدامی صورت نگرفته، بلکه روند واردات کامیون، مواد و قطعات لازم برای داخلی‌سازی این وسایل نیز متوقف شده و تا زمانی که در ساخت صنعت خودروبی، تحول مثبتی ایجاد نشود، مشکلات همچنان پابرجا خواهد ماند. تمامی فرآیندهای بشری و زندگی همه افراد جامعه به نوعی به حمل و نقل وابسته است و اگر امکانات این بخش ضعیف باشد، هزینه‌ها افزایش و چالش‌های جامعه در بخش‌های مختلف به ویژه

در حال حاضر شاهد انباشت کالاها در گمرکات و مبادی ورودی کشور هستیم که این مشکل ناشی از عدم حمل کالا از بنادر به داخل کشور است. از طرفی، عدم همخوانی و ناهمگونی نرخ حمل کالا برای دو بخش داخلی و خارجی موجب بی‌انگیزگی رانندگان برای حمل در بخش داخلی شده است



مدیرعامل شرکت نشاط آبی دریا تاکید کرد

موانع داخلی ویرانگر تر از تحریم‌های بین‌المللی

عادل ملکی

در حال حاضر واردکنندگان کالا از مسیر حمل‌ونقل دریایی از عدم ثبات قیمت‌ها، نرخ بالای دموارژ، بی‌اطلاعی و کم‌اطلاعی از روند ارسال و رسیدن محموله گلایه دارند و البته نمایندگان شرکت‌های حمل‌ونقل نیز از هیچ تلاشی برای بهبود وضعیت سخت تحریمی و ضرورت آگاهی واردکننده از مقررات حمل‌ونقل و تخلیه برای کم شدن هزینه‌ها دریغ نمی‌کنند. از سوی دیگر، تداوم تحریم‌ها مشکلات جدی را برای این صنعت فراهم آورده و فعالان این حوزه امیدوارند که با بهبود وضعیت فعلی، فضای شفاف‌تری ایجاد شود تا هم صنایع وابسته به دریا و هم سایر شرکت‌ها به فعالیت‌های خود ادامه دهند. به منظور واکاوی بیشتر این موضوع به سراغ مهندس احمد پارساژاد، مدیرعامل شرکت نشاط آبی دریا که در زمینه تخلیه و بارگیری بار، انبارداری و... فعال است، رفته و با وی به گفت‌وگو پرداخته‌ایم که ماحصل آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.



آیا شرایط برای فعالیت شرکت‌های ایده پرداز در زمینه حمل‌ونقل فراهم است؟

متأسفانه شرکت‌های ایده‌پرداز و خلاق در شرایط کنونی، امکان پویایی و پیشرفت استعدادهای خود را ندارند و در این میان، اغلب مجموعه‌هایی که دارای رانت هستند، بیشترین سود را می‌برند. به عنوان مثال، در بندر امام که به عنوان یکی از مهمترین مبادی ورودی و خروجی کشور محسوب می‌شود، سالانه حدود ۲۵ میلیون تن کالاهای مورد نیاز صادر یا وارد می‌شود، ولی با نهایت تأسف، زمین‌های موجود در این بندر، به فعالیت‌هایی مانند کارگاه‌های ضد عفونی کننده کانتینر و کامیون اختصاص یافته که البته این مجموعه‌ها ارزش افزوده چندانی در حمل‌ونقل دریایی ایجاد نمی‌کنند و مهمتر از آن، نظارت مناسب و دقیقی هم بر استاندارد بودن این گونه شرکت‌ها وجود ندارد. به اعتقاد بنده، مسئولان کشور به منظور پیشرفت و توسعه صنایع مختلف به ویژه صنعت حمل‌ونقل، باید نظارت دقیقی بر نوع فعالیت شرکت‌ها داشته باشند؛ در غیر این صورت، باید منتظر فساد بیشتر و ورشکستگی شرکت‌ها باشیم.

وضعیت پهلوگیری کشتی‌ها در بندر چگونه است؟

در حال حاضر شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران، اجازه تاسیس و بهره‌برداری انبارهای جدید را ندارند و مسئولان ذی‌ربط بر این باور هستند که منطقه بندر امام اشباع شده، ولی شاهد آن هستیم که کشتی‌هایی در بندر پهلو می‌گیرند و انباری هم برای تخلیه بار خود پیدا نمی‌کنند، مگر اینکه با برخورداری از رانت، انبارهایی به آنان تعلق گیرد. این موضوع باعث می‌شود تا کشتی‌های دیگر، مدت زیادی در دریا منتظر بمانند و برای خالی کردن بار خود، هزینه‌های اضافی پرداخت کنند.

آیا جابه‌جایی بارهای معدنی در بندر به راحتی انجام می‌شود؟

حدود ۱۰ سال پیش دستگاهی را به منظور جابه‌جایی بارهای معدنی تولید کردیم که آلاینده‌گی بسیار پایینی دارد و از آلودگی محیط‌زیست جلوگیری می‌کند، ولی از همان زمان تولید تاکنون، بدون استفاده مانده

است. متأسفانه پیمانکاران فعال در این بندر، از ارائه کوچک‌ترین خدمات به کارگران جمله دستکش، لباس مناسب و ماسک سر باز می‌زنند و بارهای معدنی با آلاینده‌ترین حالت ممکن جابه‌جا می‌شوند که این موضوع خسارت‌هایی به زیرساخت بندر و اسکله وارد می‌کند و کارگران نیز دچار بیماری‌های ریوی و... می‌شوند. به اعتقاد بنده، مسئولان بندر امام باید توجه ویژه‌ای به این گونه مسایل داشته باشند و با سرکشی از شیوه فعالیت کارگران، شرایط اسفبار کنونی را تغییر دهند.

آیا سازمان بنادر حمایت‌های لازم را از شرکت‌های حمل‌ونقل دریایی انجام می‌دهد؟

بیشتر از تحریم‌ها، دو سازمان امور مالیاتی و تامین اجتماعی، مشکلات عدیده‌ای را برای فعالان حمل‌ونقل دریایی ایجاد کرده‌اند، به طوری که یکی از شرکت‌های فعال ورشکست شده و تمام اموال و دستگاه‌هایش نیز مصادره گردیده است. در این میان، سازمان بنادر باید با ارائه تسهیلات مناسب از شرکت‌هایی که با آن همکاری دارند، حمایت کند و با سازمان‌های بیمه یا امور مالیاتی وارد مذاکره شود تا راهکارهای مناسبی را به منظور جلوگیری از ورشکستگی و مصادره اموال شرکت‌ها ارائه دهد تا از این شرایط سخت عبور کنند. ■

معاون وزیر راه و شهرسازی:

راه آهن خواب-هرات شاهراه توسعه شرق کشور

رضا فغانی

پس از سال‌ها انتظار سرانجام در آذرماه امسال راه آهن خواب-هرات توسط رؤسای جمهوری ایران و افغانستان افتتاح شد و با بهره‌برداری از این طرح عظیم آرزوی دیرینه برای ارتباط دو کشور از طریق راه آهن تحقق یافت و گامی بلند در راستای شکوفایی اقتصادی و همچنین تحول در پیشرفت حمل‌ونقل به ویژه در کشور افغانستان برداشته شد. با استفاده از این مسیر مهم بخش عمده کالاهای تولیدشده در افغانستان قابلیت انتقال به بازارهای جهانی را یافته و همچنین با رونق مسیرهای ترانزیتی در شرق کشور، شاهد توسعه روزافزون این مناطق خواهیم بود. به منظور آشنایی بیشتر با پیشینه تاریخی و همچنین دستاوردهای حاصل از این طرح عظیم گفت‌وگویی با دکتر شهرام آدم‌نژاد، معاون وزیر راه و شهرسازی انجام داده‌ایم که در ادامه با هم می‌خوانیم.

شمال و جنوب از چین تا اروپا و افتخار تاریخی عبور راه ابریشم و شاخه‌ها و انشعابات آن از این سرزمین‌ها دارد. به طوری که بهره‌برداری از آن، خاطرات کهن دو کشور را در نزد ملت‌ها زنده خواهد کرد. در حال حاضر، تمامی بازیگران عرصه تجارت ایران و افغانستان، حتی فراتر از آن، ذی‌نفعان دیگر کشورها، چشم‌انداز امید به بهره‌برداری و توسعه مراحل آتی این پروژه در دل افغانستان دارند.

احداث راه آهن خواب-هرات چه مدت به طول انجامید؟

این راه آهن مشتمل بر چهار قطعه، به تفکیک دو قطعه در داخل ایران و دو قطعه در خاک افغانستان بوده که قطعات اول، دوم و سوم در تعهد ایران و قطعه چهارم در تعهد طرف افغانستانی می‌باشد. طبق برنامه‌ریزی صورت پذیرفته در آغاز عملیات اجرایی، پیش‌بینی شده بود که این خط طی سه سال احداث شود، لیکن به دلیل برخی از مشکلات غیرفنی و غیرمالی در احداث قطعه سوم، این پروژه با تأخیر روبه‌رو شد. به صورت مرسوم عملیات احداث تا بهره‌برداری باید به صورت همزمان از سوی دو کشور اجرا می‌شد، اما افغانستان مشکلاتی در تأمین سرمایه قطعه چهارم داشت، لذا تأمین بودجه و سرمایه‌گذاری مورد نیاز این قطعه، در دست پیگیری است.

این خط چه جایگاهی در توسعه حمل‌ونقل ریلی در کشور دارد؟

مطمئناً توسعه همه‌جانبه شبکه و حمل‌ونقل ریلی که یکی از برنامه‌های اولویت‌دار کشور است، مستلزم برقراری اتصال ریلی در مرز مشترک با همسایگان و تلاش حداکثری برای عمق بخشی به این اتصالات در شبکه ریلی داخلی این کشورها و فراتر از آن، کشورهای ثالث می‌باشد. به نحوی که امکان حمل‌ونقل بین‌المللی و ترانزیت ریلی به شکلی موثر فراهم شود. پروژه ریلی خواب-هرات که قطعات آن در خاک افغانستان، بخشی از برنامه وسیع‌تر این کشور در توسعه خط آهن است، تکمیل‌کننده بخشی از اتصال تمام ریلی کشورهای چین، قرقیزستان، تاجیکستان، افغانستان، ایران و سپس خلیج فارس و اروپا از مسیر کشورمان می‌باشد.



مختصری در خصوص پیشینه تاریخی و اهمیت راه آهن خواب-هرات توضیح فرمایید؟

طرح موضوع خط آهن ایران به هرات در غرب افغانستان به دهه هفتاد میلادی بازمی‌گردد، اما موانع متعددی مانع از اجرای آن شدند. در اوایل دهه هشتاد در چارچوب مذاکرات طرفین و برخی اسناد مبادله شده، نظیر قانون موافقت‌نامه مسیرهای حمل‌ونقل بین‌المللی ایران، افغانستان و ازبکستان، مصوب سال ۱۳۸۲، همچنین برنامه کمک‌های جمهوری اسلامی ایران به بازسازی افغانستان در آن مقطع زمانی، این پروژه مجدداً مطرح و در نهایت عملیات اجرایی آن، پیرو تفاهم بین وزارت راه و ترابری با وزارت فوائد عامه افغانستان، به‌عنوان یکی از پروژه‌های بزرگ با مسئولیت شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور آغاز گردید.

خاستگاه تاریخی مطرح شدن چنین پروژه‌ای، ریشه در نقش تاریخی ایران و افغانستان با توجه به موقعیت جغرافیایی منحصر به فرد دو کشور از دیرباز، به عنوان پل ارتباطی و چهارراه تلاقی تجارت شرق، غرب،

بهره‌برداری از این طرح چه دستاوردهایی را برای اقتصاد کشور دارد؟

این خط آهن، امکان حمل مقرون به صرفه اقتصادی کالاهای سنگین و حجیم را از مبادی داخلی سراسر کشور و مبادی ورودی نظیر مرز با کشورهای همسایه به ویژه همسایگان شمالی و غربی، بنادر شمالی و جنوبی به ویژه چابهار و شهید رجایی به افغانستان و بالعکس، در چارچوب عملیات صادرات، واردات و ترانزیت از خاک کشورمان فراهم می‌سازد. وجود سنگ آهن در ایران و افغانستان و همچنین امکان صادرات و واردات آن، برنامه توسعه صادرات نفتی و غیر نفتی و تنوع بخشی به کالاهای صادراتی کشور به ویژه میوه و تره‌بار، مواد غذایی، الیاف و منسوجات، کالاهای صنعتی و ساختمانی به افغانستان، موافقت‌نامه چابهار و امکان ترانزیت کالای هندی به خصوص گندم و شکر به مقصد افغانستان و ترانزیت کالای افغانستانی به ویژه مواد معدنی، خشکبار و میوه به مقصد هندوستان، ترانزیت کالا از مبدأ ترکیه و عراق به افغانستان و بالعکس، همچنین توسعه تبادلات تجاری کشورمان با کشورهای آسیای میانه از طریق ترانزیت کالا از سرزمین افغانستان، منظر لجستیک و زنجیره تامین، از عوامل پیشران افزایش مبادلات تجاری دو کشور محسوب می‌گردند که باید به نحو مطلوبی از آن‌ها استفاده کرد. یادآور می‌شوم که رسیدن به این اهداف، مستلزم اجرای اقدامات مشترک نرم‌افزاری نظیر روان‌سازی، الکترونیکی و دیجیتالیزه و مدرنیزه کردن فرآیندهای مرزی می‌باشد که به موازات توسعه زیرساخت‌های اتصالاتی دو کشور، در دستور کار بخش‌ها و دستگاه‌های ذی‌ربط، از جمله وزارت راه و شهرسازی قرار دارد.

بخش خصوصی کشور از چه جایگاهی در این پروژه برخوردار است؟

اساس و منطق جذب مشارکت بخش خصوصی در پروژه‌های حمل‌ونقل و لجستیک، شناسایی ریسک‌های پروژه و تقسیم مناسب آن‌ها بین دولت و بخش خصوصی می‌باشد. خوشبختانه با توجه به ظرفیت‌های قانونی موجود، نظیر قانون احداث پروژه‌های عمرانی بخش راه و ترابری از طریق مشارکت بانک‌ها و سایر منابع پولی کشور و آیین‌نامه اجرایی آن، قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی و همچنین تمهیداتی که در بودجه‌های سنواتی و برنامه‌های پنج‌ساله اتخاذ شده، ساز و کار مشخصی برای حمایت از بخش خصوصی و پوشش ریسک‌ها در بخش حمل‌ونقل فراهم است. کما اینکه در این زمینه، در سال‌های اخیر روند رو به رشدی را تجربه کرده‌ایم. از سوی دیگر، در زمینه بهره‌برداری از خط ریلی خواف-هرات، تامین ناوگان و ارائه خدمات و همچنین در بحث احداث و بهره‌برداری از زیرساخت‌های لجستیکی تحت تاثیر این پروژه، نظیر مراکز لجستیک و تجهیزات به ویژه تجهیزات حمل‌ونقل ترکیبی، آمادگی جذب سرمایه‌گذار داخلی و خارجی، به ویژه بخش خصوصی کشور افغانستان وجود دارد.

مهمترین مزایای این طرح در زمینه ارتباط میان دو کشور چیست؟

توسعه فراگیر روابط تجاری و اقتصادی از طریق تقویت همکاری‌های

دو کشور در زمینه حمل‌ونقل بین‌المللی و ترانزیت، با توجه به حسن همجواری و روابط ریشه‌دار و درهم‌تنیده طرفین، به ویژه ساکنان مناطق مرزی و تجار با سابقه، علاوه بر رونق کسب و کار و بهبود معیشت و اشتغال دو ملت دوست و برادر، چشم‌انداز امیدبخشی را در راستای هدفی متعالی تر که همان اختراع ملی به واسطه نقش آفرینی در تجارت منطقه‌ای و بین‌المللی است، برای مردم هر دو کشور ترسیم خواهد نمود. یادآور می‌شوم که در حافظه کهن هر دو سرزمین، مشابه این نقش آفرینی ژئوپلیتیکی در برهه‌های متعدد تاریخی ثبت شده است.

دستگاه دیپلماسی کشور چه نقشی در تکمیل این پروژه داشته است؟

قطعه سوم خط ریلی خواف-هرات به عنوان یکی از پروژه‌های برون مرزی در حوزه ریلی محسوب می‌گردد که تجربه‌های ارزشمندی از آن، برای مجموعه دست‌اندرکاران، اعم از دولت و مشاوران و پیمانکاران حاصل شده است. این پروژه یقیناً بدون حمایت سایر بخش‌ها و دستگاه‌ها از جمله دستگاه دیپلماسی کشورمان، مورد بهره‌برداری قرار نمی‌گرفت. لذا لازم می‌دانم که از تمامی عزیزانی که طی سالیان گذشته در این راستا تلاش نمودند، سپاسگزار می‌کنم. از حیث فنی، به پشتوانه تجربیاتی که در ساخت و توسعه شبکه راه آهن در اختیار داریم، مباحث فنی در قطعات مورد تعهد ایران، همچون سایر طرح‌ها و با استانداردهای بالا مد نظر قرار گرفته و اجرا شده‌اند. لیکن، این پروژه ابعاد دیگری را مشتمل بر ایجاد انسجام و اتحاد بین دستگاهی شامل می‌شود که با موفقیت به ثمر رسیدن آن از این بابت، در نوع خود منحصر به فرد است. انتظار داریم از این تجربیات، در پروژه‌های مشابه با این اندازه از اهمیت، به ویژه پروژه‌های ریلی اتصال به دیگر همسایگانمان، استفاده مؤثری شود.

ارزیابی شما از ظرفیت‌های توسعه خطوط راه آهن در افغانستان چیست؟

اداره راه آهن افغانستان در سال ۱۳۹۱ با هدف مدیریت توسعه و بهره‌برداری از خطوط ریلی موجود و آتی کشور و به منظور بهبود رشد اقتصادی، حمایت از توسعه منطقه‌ای و ارتقای سیر مسافران افغان تاسیس گردید. راه آهن افغانستان به دنبال سیر مطمئن و کارآمد منابع، کالا و مسافران در سراسر افغانستان از طریق توسعه خط‌مشی‌های پایدار و منسجم و ایجاد همکاری‌های بین‌المللی و منطقه‌ای است و در این مسیر، عضویت این کشور در اتحادیه بین‌المللی راه آهن‌ها یا به اختصار UIC در تاریخ ۱۲ سپتامبر ۲۰۱۳ میلادی به تصویب رسید و راه آهن افغانستان رسماً عضو این اتحادیه است. لذا در این چارچوب، افغانستان همچون ایران، به دنبال همسویی و هماهنگی با استانداردهای منطقه‌ای و بین‌المللی است. پیش از آغاز طرح راه آهن ملی، طول کلی خطوط آهن احداث شده در افغانستان ۱۳۵ کیلومتر بوده که یک بخش آن در بلخ و در سطح محدودی بهره‌برداری می‌شود، اما بخش دیگر آن در هرات، نیاز به اقداماتی داشت تا مورد استفاده قرار گیرد. با این حال، این کشور در سال‌های اخیر در تلاش

توسعه همه‌جانبه شبکه حمل‌ونقل ریلی که یکی از برنامه‌های اولویت‌دار کشور است، مستلزم برقراری اتصالات ریلی در مرز مشترک با همسایگان و تلاش حداکثری برای عمق بخشی به این اتصالات در شبکه ریلی داخلی این کشورها و فراتر از آن، کشور های ثالث می‌باشد

تاجیکستان اجرا خواهد شد. این خط ۴۰۰ کیلومتری که ۸۵ کیلومتر آن در خاک ترکمنستان ساخته خواهد شد و از این طریق امکان اتصال به دریای خزر فراهم می‌شود. از منطقه آتامراد ترکمنستان آغاز و در ولایات شمال افغانستان، به شبرغان در ولایت قندوز و در مرز با تاجیکستان ختم می‌گردد. با ساخت این خط، افغانستان از طریق کریدور شمالی خود به شبکه بین‌المللی راه‌آهن وصل می‌شود.

در مرز پاکستان، در پروژه‌های در دست ساخت، دو خط عریض ۱۶۷۶ میلی‌متری از مسیرهای خطوط ریلی پاکستان به تورخم می‌رسد. در سال ۲۰۱۰ میلادی، دو کشور یادداشت تفاهمی برای احداث مسیرهای جدید بین امضا کردند که طبق آن قرار است، خط ریلی پیش‌بینی شده از تورخم به جلال‌آباد و از آن‌جا به کابل، مجموعاً ۲۱۲ کیلومتر، متصل شده و از طریق سایر خطوط طراحی شده، افغانستان، پاکستان را به ترکمنستان متصل نماید. این خط آهن در پاکستان تا پیشاور و سپس به دو بندر مهم کراچی و گوادر متصل می‌شود. در چشم‌اندازی دورتر، خط تورخم به کابل می‌تواند با تکمیل شرق به غرب افغانستان و ساخت خط آهن کابل به هرات، اسلام‌آباد پایتخت پاکستان را از مسیر بسیار نزدیک‌تری به شمال کشورمان، تربت حیدریه متصل نماید. لذا همان‌گونه که اشاره شد، کشور افغانستان طرح مشخصی برای توسعه شبکه ملی و بین‌المللی راه‌آهن را دنبال می‌کند که این طرح، فرصتی ارزشمند و تاریخی برای دو کشور محسوب می‌گردد تا از طریق یکی از کلیدی‌ترین نقاط شبکه ملی راه‌آهن افغانستان، یعنی هرات و امتداد آن به سمت ایران، کشورهای آسیای میانه و چین، نقش آفرینی موثری را در ترانزیت و حمل‌ونقل بین‌المللی منطقه ایفا کنند.

اهمیت ترانزیت در توسعه مناطق شرقی کشور چیست؟

بدون شک ترانزیت و حمل‌ونقل بین‌المللی یکی از مولفه‌های مهم رونق اقتصادی، به ویژه در استان‌های شرقی کشور می‌باشد. استان‌های شرقی با ویژگی‌های منحصر به فرد که مجموعه‌ای از زیرساخت‌های حمل‌ونقلی بندری، ریلی و جاده‌ای را دارا هستند، در صورت بهره‌گیری مناسب از این خط ریلی، به ویژه در آینده‌ای نه‌چندان دور که سایر حلقه‌های اتصالی آن به شبکه بین‌المللی راه‌آهن از طریق کشورمان و افغانستان فراهم می‌گردد، استان‌های مرزی شرقی تبدیل به کانون‌های فعال اقتصادی و پیونددهنده روابط حسنه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی با کشورهای افغانستان خواهند شد. لذا صرفاً نباید به این مرحله از پیشرفت زیرساخت‌ها بسنده شود و سایر بازیگران عرصه تجارت و لجستیک، باید حضوری فعالانه و هوشمندانه در این مراودات داشته باشند.

و سخن آخر...

در پایان، مراتب سپاس خود را از تلاش‌های مستمر و اثربخش تمامی بخش‌ها و دستگاه‌های ذی‌ربط کشور، همکارانم در مجموعه وزارت راه و شهرسازی و در رأس آن‌ها، از اهتمام ویژه آقای مهندس اسلامی، وزیر محترم راه و شهرسازی به راهبری و هدایت آن تارسیدن به رویداد خجسته بهره‌برداری از این خط آهن ابراز می‌دارم. ■

است که شبکه ملی خود را سریع‌اً احداث نموده و به موازات، به شبکه بین‌المللی راه‌آهن‌ها بپیوندد. آهن و مس دو منبع عمده بار برای راه‌آهن در حال توسعه افغانستان به شمار می‌روند. طرح راه‌آهن ملی افغانستان پیش‌بینی کرده که بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۴۰ میلادی، ۷۵ درصد از ترافیک باری را به این مواد اختصاص دهد. همچنین برآورد شده، ظرفیتی معادل ۲۰ تا ۳۰ میلیون تن بار، در این شبکه فراهم شود. طول این شبکه طراحی شده که مطالعات آن‌ها تا پایان سال جاری میلادی به اتمام می‌رسد، ۵ هزار و ۵۵۰ کیلومتر می‌باشد که مقرر شده تا در فازها و بخش‌های مختلف تا سال ۲۰۲۷ میلادی احداث و بهره‌برداری شوند.

خط حیرتان-مزارشریف در شمال افغانستان از پل دوستی بندر حیرتان واقع در مرز با ازبکستان تا نایب‌آباد و فرودگاه مزارشریف به طول ۷۵ کیلومتر خط اصلی و ۶/۳۶ کیلومتر خط فرعی توسط شرکت راه‌آهن ازبکستان و با تامین هزینه بانک توسعه اسلامی در سال ۲۰۱۰ میلادی آغاز و در پایان همان سال به اتمام رسید. از سال ۲۰۱۱ میلادی تا این تاریخ، این خط تنها راه‌آهن فعال افغانستان می‌باشد و بخش عمده تجارت بین ازبکستان و افغانستان را بر عهده دارد. لازم به ذکر است، ایستگاه حیرتان، واقع در حیرتان که بندر خشک و رودخانه‌ای افغانستان است و حدود ۵۰ درصد از کالای ترانزیتی و تجاری افغانستان از این نقطه به کشور وارد می‌شود، به موازات احداث خط فوق‌بازسازی و مدرن شده است. در طرح راه‌آهن ملی افغانستان، خط حیرتان-مزارشریف بخشی از پروژه بزرگ‌تری است که از غرب با هرات و سپس ایران، از طریق اتصال به خط خواف-هرات و از شرق با تاجیکستان و از جنوب با پاکستان مرتبط خواهد شد.

پروژه دیگر که در مرحله مطالعات امکان‌سنجی می‌باشد، خط آقینه-آندخوی-مزارشریف-کندوز-بندر شبرغان است که در چارچوب توافق سال ۲۰۱۳ میلادی بین راه‌آهن‌های افغانستان، ترکمنستان و

خوشبختانه با توجه به ظرفیت‌های قانونی موجود، نظیر قانون احداث پروژه‌های عمرانی بخش راه و ترابری از طریق مشارکت بانک‌ها و سایر منابع پولی کشور، ساز و کار مشخصی برای حمایت از بخش خصوصی و پوشش ریسک‌ها در بخش حمل‌ونقل فراهم است



دنیای انرژی

گفت‌وگویی اختصاصی با دکتر صادق صالحی

در این بخش می‌خوانیم:

- استفاده از توان متخصصان داخلی برای توسعه کشور
- آمادگی شرکت انتقال گاز برای گذر ایمن از فصل سرما
- ساخت و تعمیر تجهیزات پالایشگاهی و نیروگاهی در کشور

عضو هیات مدیره شرکت توربین سازان نیکان خبر داد

ساخت و تعمیر تجهیزات پالایشگاهی و نیروگاهی در کشور

محمد جعفری

صنعت نفت و گاز کشور به عنوان قلب تپنده اقتصاد ایران یکی از مهمترین صحنه‌های جهاد متخصصان داخلی در تحقق خودکفایی صنعتی می‌باشد. پس از سه دهه تلاش نظام علمی کشور در پرورش کارشناسان زبده و دست‌یابی به دانش فنی و تخصصی، صنعت ایران امروز در حال برداشت ثمره این تلاش‌ها است. به منظور آشنایی بیشتر با اقدامات، ظرفیت‌ها و چشم‌انداز بخش خصوصی و دانشگاه‌های کشور در راستای رسیدن به خودکفایی در تجهیزات نیروگاهی و صنعت نفت و گاز به سراغ دکتر صادق صالحی، قائم‌مقام مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت توربین سازان نیکان رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

در کشور را بر عهده گرفته است. بخش مهمی از مشکلات صنایع نفت گاز کشور به دلیل نقص در تجهیزات نبوده، بلکه بیشترین ناشی از کمبود قطعات کلیدی می‌باشد. قطعات مورد نیاز در اورهال‌های مختلف باید تعویض شوند تا تجهیزات، کارایی مناسبی داشته باشند. با توجه به وارداتی بودن بسیاری از قطعات و همچنین اعمال تحریم‌ها، امکان تعویض آن‌ها فراهم نیست. شرکت توربین سازان نیکان در سال ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ حدود ۸۷ قطعه متعلق به توربین‌ها و ۶۰ قطعه مربوط به تجهیزاتی مانند کمپرسورها و موارد مشابه را در داخل کشور تولید کرده، به طوری که عملکرد این قطعات در تجهیزات نیروگاهی و پالایشگاهی به خوبی نمونه‌های خارجی بوده است. در حال حاضر این شرکت هیچ مشکلی در طراحی و ساخت قطعات فلزی نداشته و توانایی تولید قطعات با کیفیت را دارد.

بخش تحقیق و توسعه چه نقشی در موفقیت شرکت داشته است؟

نقش برجسته این بخش در شرکت توربین سازان نیکان در مقایسه با سایر شرکت‌های فعال در این حوزه، جایگاه ویژه‌ای را به شرکت ما بخشیده است. به دلیل بهره‌گیری از توان علمی دانشگاه علم و صنعت ایران که یکی از بهترین دانشگاه‌های فنی و مهندسی کشور در زمینه اجزاء دوار به شمار می‌رود، این شرکت یکی از قوی‌ترین و بهینه‌ترین بخش‌های تحقیق و توسعه در بین شرکت‌های دانش‌بنیان کشور را در اختیار دارد و ساخت قطعاتی که پیش‌تر ذکر شده، با استفاده از توان این بخش برای شرکت توربین سازان نیکان میسر شده است. در این میان، توان مالی محدود شرکت، ما را بر این واداشته تا در زمینه ساخت قطعات و طراحی مجموعه‌ها اقدام کنیم، چراکه هزینه بخش تحقیق و توسعه آن، نیازمند بودجه کم یا متوسطی است. از سوی دیگر، انجام پروژه‌هایی مانند ابزار دقیق و کنترلرها در بخش تحقیق و توسعه، نیازمند هزینه‌های قابل توجهی می‌باشد که در حال حاضر از توان شرکت خارج است.

مهمترین مشکلات پیش روی فعالیت کار شما چیست؟



شرکت توربین سازان نیکان در چه سالی تاسیس شد و در چه حوزه‌ای فعالیت می‌کند؟

این شرکت از سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان با گرید یک در زمینه بازسازی و نوسازی توربین‌های صنعتی، اعم از توربین گاز و توربین بخار تا توان ۵۰ مگاوات و همچنین اورهال، تامین قطعات و راه‌اندازی مجموعه‌ها آغاز کرد. شرکت توربین سازان نیکان از ابتدای تاسیس تاکنون بیش از ۸۴۰ پروژه مختلف را به انجام رسانده و هم‌اکنون دارای دپارتمان‌های تحقیق و توسعه، تعمیر و نگهداری، ساخت و بازرگانی می‌باشد. از سوی دیگر، یکی از مهمترین اعضای انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا) است و در اکثر پروژه‌های اصلی و درجه دوم صنایع نیروگاهی ایران و همچنین صنعت نفت ایران حضور فعال داشته است.

برای دست‌یابی به جهش تولید چه اقداماتی انجام داده‌اید؟
در سال جهش تولید، نهضت بزرگ قطعه‌سازی در کشور که پیش‌تر در حوزه صنایع نظامی آغاز شده بود، به صنایع نفت و گاز نیز تسری یافت و شرکت توربین سازان نیکان در این سال بخشی از این فعالیت گسترده

با توجه به توان صنعتی کشور در بخش ساخت قطعات تجهیزات مهندسی، باید تاکید کرد که این توان از طریق فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان و با استفاده از توان علمی مهندسان و دانشجویان ایرانی حاصل شده و به منظور استفاده بهتر از این توانمندی‌ها باید شرایط کار این شرکت‌ها را از نظر قوانین تسهیل کرد. از ابتدای انقلاب اسلامی تا اوایل دهه ۹۰ نظام دانشگاهی علمی کشور تمرکز خود را بر پرورش نیروهای علمی و دستیابی به دانش فنی قرار داده و با تاسیس دوره‌های مختلف در تحصیلات تکمیلی، پشتوانه علمی، فنی و پژوهشی بسیار خوبی برای کشور فراهم ساخت. در این میان، انتظار می‌رود که استفاده از این توان در حل چالش‌های صنعتی کشور، زمینه را برای تحقق یک تحول بنیادین در صنعت فراهم کند. البته بزرگ‌ترین مانع بر سر راه این تحول را باید قوانین دست و پاگیر مرتبط با کسب و کار دانست. در ابتدای فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان در کشور، قوانین بیمه و مالیات شرکت‌های عادی، بر این شرکت‌ها اعمال نمی‌شد، اما در حال حاضر هیچ تفاوتی میان آن‌ها وجود ندارد و قوانین دست و پاگیر در حوزه بیمه، مالیات و همچنین بروکراسی‌های فرساینده، توان علمی و صنعتی آن‌ها را کاهش داده است. به اعتقاد بنده، اگر فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان از نظر قوانین و بروکراسی تسهیل شود، شاهد تحولی گسترده در بخش‌های مختلف صنعت کشور خواهیم بود.

شرکت توربین سازان نیکان تاکنون در چه پروژه‌هایی حضور داشته است؟

بخش مهمی از یک توربین نیروگاهی برای نیروگاه تبریز شامل روتور، یاتاقان، پره‌های توربین و همچنین شافت روتور توسط این شرکت ساخته شده است که از این بخش‌ها به عنوان قلب توربین بخار و نیروگاه یاد می‌شود و با ساخت آن می‌توان ادعا کرد که در صورت لزوم، قادر به ساخت تمام بخش‌های تجهیزات نیروگاهی هستیم. همچنین شرکت توربین سازان نیکان در زمینه تعویض کنترلرهای توربین‌ها، ای‌سی‌یو و به روزرسانی موتور TB 2000 کاملاً موفق عمل کرده، به طوری که کارفرمایان نیز مراتب رضایت خود را به صورت مکتوب به این شرکت اعلام کرده‌اند. موتور Sulzer S7 یکی دیگر از توربین‌های گازی است که روتور اصلی آن در شرکت ما بازسازی شده است. هم‌اکنون بسیاری از تجهیزات تاسیسات نیروگاهی و پالایشگاهی ایران نسبت به حالت مطلوب بازدهی کمی دارند، زیرا این تجهیزات با توجه به شرایط آب‌وهوایی و سوخت موجود در ایران ساخته نشده است. با اصلاح و سازگار کردن این تجهیزات توسط شرکت توربین سازان نیکان و شرکت‌های مشابه، بازده این تجهیزات به شکل قابل توجهی افزایش خواهد یافت و می‌توان بازدهی توربین‌های نیروگاهی را از ۱۰ درصد به ۳۵ درصد رساند.

این شرکت در زمینه ساخت تجهیزات صنعتی از چه توانی برخوردار است؟

با توجه به وضعیت کشور از نظر گسترده‌ی وقوع حوادث غیر مترقبه، نیازمند ساخت نیروگاه‌های سیار هستیم که قابلیت اتصال به شبکه گاز یا استفاده از سایر منابع سوخت از قبیل گازوئیل، نفت سفید و غیره را دارند و با استفاده از تجهیزات ترابری به راحتی می‌توان به مناطق مختلف انتقال داد. شرکت توربین سازان نیکان از توان فنی و مهندسی لازم برای

طراحی و ساخت این تجهیزات برخوردار است و علاوه بر آن، توانایی ساخت توربو ژنراتورهای تولید برق با ظرفیت ۷۰ کیلووات تا ۳ مگاوات را دارد. از طرفی، این شرکت قادر به ساخت تجهیزات پرتابل برای تولید برق، آب گرم و بخار برای استفاده در مناطق روستایی، کشاورزی و سایر بخش‌های حومه‌ای و عشایری می‌باشد.

چه طرح‌های توسعه‌ای را برای سال آینده در نظر دارید؟

نخستین برنامه شرکت توربین سازان نیکان در سال آینده، ساخت توربو ژنراتوری با ظرفیت یک مگاوات است که قابلیت استفاده در مناطق مختلف را دارد و می‌تواند با بهره‌مندی از انواع مختلف سوخت فعالیت کند و در صورت اعلام آمادگی حامیان مالی، برنامه ساخت آن به سرعت آغاز می‌شود. از سوی دیگر، اگر منابع مورد نیاز از طریق مشتریان فراهم نشود، این شرکت با هزینه شخصی خود نسبت به طراحی و ساخت این دستگاه اقدام خواهد کرد. از دیگر برنامه‌های مورد نظر می‌توان به تداوم و گسترش نهضت قطعه‌سازی و استفاده از توان بخش تحقیق و توسعه به منظور حل چالش‌های صنعتی پیش روی کشور اشاره کرد.

شرکت توربین سازان نیکان چه ارتباطی با دانشگاه علم و صنعت دارد؟

در فروردین ماه امسال، دانشگاه علم و صنعت ایران در راستای تکمیل چرخه صنعت توربین گاز این دانشگاه، ۴۳ درصد از این شرکت را خریداری کرد، چرا که وزارت علوم و تحقیقات، با توجه به مقالات و سایر تولیدات علمی، در سال ۱۳۸۵ دانشگاه علم و صنعت ایران را به عنوان قطب توربین گاز کشور اعلام کرد. با خرید این بخش از سهام شرکت توربین سازان نیکان، این دانشگاه هم‌اکنون از امکان طراحی، تست، تعمیر و ساخت توربین‌های گازی به منظور استفاده در صنایع مختلف کشور برخوردار است و در واقع پشتوانه علمی و پژوهشی شرکت توربین سازان نیکان می‌باشد و با توجه به سابقه درخشان و ظرفیت علمی عظیم این دانشگاه، در آینده‌ای نزدیک شاهد شکوفایی قابل توجهی در این حوزه خواهیم بود.

چه چشم‌اندازی برای فعالیت شرکت متصور هستید؟

با توجه به منابع عظیم، تجهیزات و توان صنعتی قابل توجه در صنعت نفت و گاز، شاهد رشد خیره‌کننده‌ای در بخش ساخت تجهیزات مرتبط به توربین‌ها و انواع مختلف موتورها خواهیم بود، چرا که ساخت توربین‌ها به عنوان قله فناوری و پیشرفت در صنایع فلزی محسوب شده و در صورت تولید این تجهیزات، امکان ساخت انواع موتورهای پیستونی و سایر تجهیزات مرتبط به سهولت فراهم می‌شود. ایران به عنوان قطب مهم منطقه‌ای در زمینه تامین تجهیزات و خدمات مهندسی در حوزه صنایع نفت و گاز و همچنین نیروگاه‌ها از توانمندی بالایی برخوردار است و ضرورت دارد تا دستگاه دیپلماسی با معرفی ظرفیت‌های کشور در منطقه، شناسایی نیازهای صنایع در این کشورها و نیز استفاده از ظرفیت‌های صنعتی ایران، زمینه مناسبی را برای برطرف کردن این نیازها فراهم سازد. از سوی دیگر کشورهای سوریه، ترکمنستان، عراق و عمان می‌توانند به شکلی گسترده از خدمات مهندسی ایران استفاده کنند و در صورت تحقق این اقدامات، می‌توان امیدوار بود که فعالیت‌های شرکت توربین سازان نیکان و شرکت‌های مشابه، به‌طور قابل توجهی توسعه یابد. ■

ایران به عنوان قطب مهم منطقه‌ای در زمینه تامین تجهیزات و خدمات مهندسی در حوزه صنایع نفت و گاز و همچنین نیروگاه‌ها از توانمندی بالایی برخوردار است و ضرورت دارد تا دستگاه دیپلماسی با معرفی ظرفیت‌های کشور در منطقه و شناسایی نیازهای صنایع در این کشورها زمینه مناسبی را برای برطرف کردن این نیازها فراهم سازد

مدیر عامل شرکت آلومتک عنوان کرد

استفاده از توان متخصصان داخلی برای توسعه کشور

مهديه شهسواری

با توجه به ورشکستگی شرکت‌های دولتی و بیکاری گسترده نیروی کار آن‌ها، موضوع خصوصی سازی بر مبنای اصل ۴۴ قانون اساسی یکی از مهمترین راهکارهای دولت برای خروج این شرکت‌ها از زیان‌دهی بود. با این حال تغییر مدیریت و همچنین رویکردهای حاکم بر این مجموعه‌ها نیز در نحوه کارآمدی آن‌ها اثرگذار بوده و به بهبود شرایط و وضعیت شرکت‌های دولتی طی چند سال اخیر کمک کرده است. در همین خصوص با مهدی سهرابی، مدیرعامل شرکت آلومتک گفت‌وگویی را انجام داده‌ایم. وی در خصوص چگونگی به عهده گرفتن مدیریت این شرکت می‌گوید: «قبل از اینکه مدیریت شرکت آلومتک به بنده واگذار شود، در این مجموعه در سطوح مختلف کارشناسی، فروش و بازرگانی فعالیت می‌کردم و با توجه به سوابقی که وجود داشت، برای پذیرش سمت مدیریت شرکت دعوت شدم. از سال ۱۳۹۸ که این مسئولیت به بنده واگذار شد، تحولات مثبتی در آلومتک به وجود آمد و میزان تولید و سود شرکت افزایش یافت که امیدوارم این جریان با همراهی و همکاری تیم فعال و متخصص شرکت ادامه‌دار باشد.» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

کرده است. تصمیمات آلومتک بر اساس منافع بلندمدت اتخاذ شده و از آنجایی که متکی به نیروهای متخصص و برنامه‌ریزی‌های منسجم می‌باشد، رکورد ۱۰ ساله افزایش تولید را نیز به دست آورده است. البته باید تاکید کرد که شرکت آلومراد به عنوان یکی از شرکت‌های وابسته به آلومتک، در گذشته فقط مواد اولیه شرکت آلومتک را تامین می‌کرد و از نظر ظرفیت اسمی تولید با این شرکت برابر بود، اما از آنجایی که ظرفیت اسمی تولید آلومینیوم آن سالانه حدود ۳۵ هزار تن بود و بازار کشور به این حجم نیاز نداشت، مازاد تولید این بخش نیز به مانند شرکت آلومتک به سمت تامین مواد اولیه صنایع پایین دستی مثل مفتول آلومینیوم هدایت شد و در حال حاضر نیز مواد اولیه ۲۵ شرکت را تامین می‌کند. ناگفته نماند که با توجه به ظرفیت بالای تولید این شرکت که حدود ۴۰ هزار تن در سال است، حداقل باید ۲۰۰ نفر نیرو داشته باشیم تا تجهیزات این مجموعه مثل تاسیسات مکانیکی، واحدهای فنی و... را مدیریت کنند. هدف ما این است که در این صنعت پیشرو باشیم و در این عرصه از هیچ تلاشی دریغ نخواهیم کرد.

هیات مدیره شرکت به منظور توسعه فعالیت‌ها چه راهبردی را دارند؟

نخستین اقدامی که اعضای هیات مدیره برای تغییر در شرکت انجام دادند، بحث اعتمادسازی بود. در ادامه فعالیت‌های خود، در تمامی مناقصات و ارزیابی‌های کیفی که به موضوع اعتمادسازی کمک می‌کرد، شرکت کردیم و این امر در بلندمدت، ظرفیت تولید شرکت و گرایش بازار به آن را افزایش داد، به طوری که با گذشت زمان، تولید شرکت از ۲ هزار تن به حدود ۵ هزار تن و در مرحله به ۸ هزار تن رسید و این برنامه در شرکت آلومراد نیز دنبال شد. شایان ذکر است که این موفقیت‌ها مرهون دانش فنی و تکنولوژی بالای شرکت بوده که سود بلندمدتی را عاید این مجموعه کرده است.

چه برنامه‌های توسعه‌ای را برای شرکت در نظر دارید؟



شرکت آلومتک در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت به عنوان قدیمی ترین و بزرگ ترین شرکت هادی سازی در سال ۱۳۴۵ تاسیس شد و تا سال ۱۳۸۸ به صورت انحصاری توسط دولت، اداره و لوگوی وزارت نیرو نیز روی محصولات آن درج می‌شد، اما بعد از بروز برخی از مشکلات و زیان‌ده شدن شرکت، سیستم مدیریتی آن دچار تغییراتی شد و به بخش خصوصی واگذار گردید. این مجموعه تقریباً جزو نخستین شرکت‌های بورسی سیم و کابل است که به تولید مواد اولیه این ملزومات و همچنین تولید هادی‌های خطوط انتقال، هادی‌های با مغز فولاد و بدون مغز فولاد در سه سطح توزیع، فوق توزیع و خطوط انتقال می‌پردازد. در حال حاضر شرکت آلومتک از نظر سطح امکانات، تجهیزات و همچنین دانش تخصصی و تکنولوژی با فاصله زیادی از سایر رقبا پیشی گرفته و از مهمترین مزیت‌های آن می‌توان به افزایش سطح سهامداری مدیریتی گروه سرمایه گذاری ملی ایران اشاره کرد که البته به توسعه و پیشرفت شرکت کمک شایانی

تمرکز اصلی شرکت آلومتک بر تولید هادی‌های آلایزی است که بیشتر در خطوط شبکه توزیع از آن استفاده می‌شود، اما با توجه به ظرفیت‌های موجود، یکی از مهمترین برنامه‌های ما افزایش استفاده از هادی در خطوط انتقال در صنعت برق است تا این موضوع، سطح کاربرد محصولات شرکت را بالا ببرد. بخش دیگر برنامه توسعه‌ای ما فعالیت در عرصه پروفیل‌سازی است. همچنین این شرکت خط تولید بیلت را در اختیار دارد که با مصارف عمومی در ارتباط است و زمانی که فعالیت دولت در پروژه‌های عمرانی کاهش پیدا می‌کند، می‌توان از آن در پیشبرد این پروژه‌ها استفاده کرد. از دیگر برنامه‌های مورد نظر می‌توان به فعالیت در زمینه تولید محصولات منند سیم و کابل اشاره کرد و امیدواریم تا چند سال آینده به نتیجه برسیم.

در بخش صادرات چه اقداماتی را انجام داده‌اید؟

در حال حاضر ظرفیت کشور در تولید این محصول حدود ۱۵۰ هزار تن در سال است که تنها ۵۰ هزار تن آن به مصرف داخلی می‌رسد، از این رو شرکت‌ها خواسته یا ناخواسته به صادرات محصولات خود نیاز دارند. در همین راستا شرکت آلومتک ضمن قراردادهایی که با صنایع داخلی جهت توزیع محصولات خود منعقد کرده، برای به دست آوردن بازار کشورهای خارجی به ویژه بازارهای منطقه‌ای نیز اقداماتی را انجام داده است. کشورهای عراق، افغانستان و آذربایجان در زمینه تولید صنایع سیم و کابل بسیار ضعیف هستند و از خطوط تولید و ساختارهای لازم برای ذوب آلومینیوم و تبدیل آن به مفتول بی‌بهره می‌باشند. به اعتقاد بنده، اگر شرکت‌های فعال در این صنعت بر این موضوع مهم تمرکز کرده و سیاست‌های درستی اتخاذ کنند، با رشد صادرات و درآمدهای ارزی این بخش روبه‌رو خواهیم شد.

ایران در این صنعت چه جایگاهی در منطقه دارد؟

موضوع رقابت از دو منظر سیاسی، دانش فنی و تجهیزات قابل بررسی است. زمانی که شرکت‌ها بر اساس بالاترین استانداردهای تولیدی به فعالیت می‌پردازند و در این میان با محدودیت‌های مبادلاتی مواجه می‌شوند، طبیعتاً در عرصه تجارت خارجی حرفی برای گفتن نخواهند داشت. شرکت آلوتک نیز با توجه به مشکلات اشاره شده، به رغم ظرفیت‌های بالا و کیفیت محصولات، سهم واقعی خود در بازارهای خارجی را از دست داده است، در حالی که برخی از کشورهای حمله‌ترکیه و عربستان از این فرصت به خوبی استفاده کرده و جایگاه خود را در این بازارها به دست آورده‌اند.

سهام شرکت از چه وضعیتی در بازار سرمایه برخوردار است؟

خوشبختانه قیمت سهام شرکت آلومتک در سطح بالایی قرار دارد. البته زمانی که بازار دچار نوسان شد، قیمت سهم شرکت نیز تغییراتی کرد و رشد چندبرابری قیمت این سهم را تجربه کردیم. با این حال گزارش‌های مالی شرکت، نشان از عملکرد مثبت آن دارد که بر اساس آمارهای کاملاً شفاف ارائه می‌شود و از این نظر قابل اعتماد است.

با توجه به ارتباط شما با صنعت آلومینیوم، فعالیت این بخش را چگونه می‌بینید؟

تنها ۲۰ درصد مواد اولیه مورد نیاز برای تولید آلومینیوم از داخل کشور تامین می‌شود و مابقی آن وابسته به واردات است. یکی از انتقاداتی که شرکت‌های پایین‌دستی به صنایع آلومینیوم دارند، بر خورداری آن‌ها از سوبسیدهای عظیم است. از سوی دیگر، شرکت‌های فعال در صنعت آلومینیوم، برق دولتی دریافت می‌کنند و این موضوع سود عظیمی را نصیب آنان می‌کند.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در این صنعت مهیا است؟

با توجه به اینکه فعالیت‌های ما وابسته به صنعت برق است و این بخش نیز تحت نظر دولت قرار دارد، محصولاتمان عموماً به شرکت‌های دولتی عرضه می‌شود. موضوع قابل توجه اینک شرکت‌ها میزان کمی از این تولیدات را خریداری کرده و همین امر منجر به افزایش مازاد تولید می‌شود. کسانی که قصد سرمایه‌گذاری در این حوزه را دارند، باید به این موضوع توجه کرده و برنامه‌ای برای تامین بازار محصول خود داشته باشند، در غیر این صورت محصولات تولیدی خود را باید با قیمت بسیار پایین عرضه کنند که مطمئناً در بلندمدت مشکلاتی را برای آنان به وجود می‌آورد. به اعتقاد بنده، افرادی که قصد سرمایه‌گذاری در این صنعت را دارند، باید با نگاه صادراتی به این موضوع بپردازند و مبتنی بر تکنولوژی و فناوری‌های روز فعالیت کنند که در این صورت، مسیر رشد و پیشرفت را تجربه خواهند کرد.

و سخن آخر...

امیدوارم با اطلاع‌رسانی درست از معضلات موجود در بخش تولید، اقتصاد کشورمان در مسیر مناسبی حرکت کند. شرکت ما از تمامی سرمایه‌گذاران علاقه‌مند به این حوزه، فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و متخصصان استقبال خواهد کرد و با کمال میل خواهان استفاده از دانش تخصصی و فنی آنان است. ■

زمانی که شرکت‌ها بر اساس بالاترین استانداردهای تولیدی به فعالیت می‌پردازند و در این میان با محدودیت‌های مبادلاتی مواجه می‌شوند، طبیعتاً در عرصه تجارت خارجی حرفی برای گفتن نخواهند داشت



مهدی جمشیدی دانا خبر داد

آمادگی شرکت انتقال گاز برای گذر ایمن از فصل سرما

سهیلا زمانی

پیش‌بینی می‌شود که نشت‌یابی ۳۷ هزار و ۴۳۴ کیلومتر از خطوط لوله گاز پرفشار را تا پایان امسال به‌تمام برسانیم که تاکنون حدود ۸۰ درصد از این اهداف محقق شده است.

مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران بیان داشت: برای حفاظت از شریان‌های انتقال گاز و حضور به‌موقع نیروهای عملیاتی در شرایط ضروری، ۸۶ تاسیسات تقویت فشار گاز، ۶۱ مرکز بهره‌برداری مجهز به تجهیزات و ماشین‌آلات سنگین در حوزه استحفاظی فعال می‌باشد. همچنین از نظر آماری و مقایسه‌ای که برای مخاطب قابل‌تصور باشد، می‌توان گفت که تعداد ۳۱۸ توربین موجود در سطح شرکت انتقال گاز، معادل ۷۵ درصد ناوگان هواپیمایی کشور است که نشان از اهمیت موضوع و لزوم هوشیاری و فعالیت شبانه‌روزی همکاران عملیاتی دارد. جمشیدی دانا با اشاره به منحصر به فرد بودن گستردگی خطوط انتقال گاز در اقلیم‌های مختلف کشور گفت: هم‌اکنون ۳۷ هزار و ۴۴۹ کیلومتر خطوط انتقال فشار قوی در کشور وجود دارد که سه برابر طول قطر کره زمین است. وی به لزوم صیانت از سرمایه‌های ملی اشاره کرد و گفت: به منظور جلوگیری از خطرات احتمالی و افزایش ضریب ایمنی و اطمینان از پایداری انتقال گاز، حریم‌هایی برای خطوط فشار قوی در نظر گرفته شده که متراژ آن نسبت به قطر و فشار موجود متغیر است و این حریم که حریم قانونی شرکت انتقال گاز ایران بوده، نزدیک به ۱۴ هزار و ۱۰۱ کیلومتر مربع از مساحت کل کشور و برابر با یک درصد آن است. همکاران مادر مناطق ۱۰ گانه موظف هستند تا از این حریم مراقبت کرده و اجازه هرگونه ساخت‌وسازهای غیر مجاز در محدوده تعریف شده را نخواهند داد. مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران یادآور شد: شرکت عظیم انتقال گاز ایران به‌عنوان بزرگ‌ترین زیرمجموعه شرکت ملی گاز ایران با به‌کارگیری مستقیم بیش از ۱۱ هزار نفر سرمایه‌انسانی، وظیفه خطیر مدیریت، نگهداشت، تعمیرات و بهره‌برداری ۷۰ درصد دارایی‌های فیزیکی صنعت گاز کشور را به‌عهده دارد.

جمشیدی دانا در پایان افزود: شرکت انتقال گاز ماموریت خود را بر اساس انتقال پاک، ایمن، پایدار و بهره‌ور گاز طبیعی تعیین کرده و توان فنی و عملیاتی خود را به بهره‌برداری و بهینه‌سازی شبکه موجود و افزایش ظرفیت انتقال گاز کشور از طریق بهره‌برداری از خطوط لوله و تاسیسات جدید و استقرار سیستم‌های پشتیبانی در حوزه‌های مختلف معطوف داشته تا به چشم‌انداز تعیین شده تحت عنوان شرکتی سرآمد در تراز جهانی در افق ۱۴۰۴ ناآل آید. ■



مهدی جمشیدی دانا، مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران، از تداوم آمادگی این شرکت برای انتقال پایدار، ایمن و مطمئن جریان گاز در فصول سرد سال خبر داد.

وی با اعلام این خبر گفت: با پیش‌بینی و تمهیدات انجام‌شده، تاکنون هیچ مشکلی در روند انتقال بهینه و پایدار گاز طبیعی به وجود نیامده و به‌رغم بارش‌های اخیر و ورود هوا در کشور، به‌خصوص در مناطق سردسیر، پایداری انتقال گاز همچنان برقرار است.

مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران به میزان گاز انتقالی ۸ ماهه امسال اشاره کرد و افزود: در بازه زمانی یادشده، بالغ بر ۱۶۳ میلیارد مترمکعب گاز به مبادی مصرف منتقل کردیم که نسبت به مدت مشابه سال گذشته، رشد ۴ درصدی را نشان می‌دهد و طی این مدت، شاهد رشد میزان تزریق گاز به مخازن سراج و شوربچه بوده‌ایم که سهم سراج ۱۷ درصد و شوربچه نیز ۲۶ درصد می‌باشد.

جمشیدی دانا اظهار داشت: شرکت انتقال گاز با انتقال بالغ بر ۸۱۸ میلیون مترمکعب گاز در یک روز، برای نخستین بار رکورد انتقال گاز شیرین را شکست که در مقایسه با رکورد ثبت شده گاز شیرین در سال گذشته، معادل ۳ درصد رشد داشته است.

وی با بیان اینکه از ابتدای امسال تاکنون حدود ۲۹ هزار و ۲۱۸ کیلومتر نشت‌یابی خطوط سراسری انجام شده است، تصریح کرد: با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته و با همکاری تلاشگران عرصه انتقال،

۲۲

دنیای انرژی شماره ۹۹
مهرماه ۱۴۰۳

دنیای خودرو

گفت‌وگوی اختصاصی با مهندس علیرضا اقصایی

در این بخش می‌خوانیم:

- رفع مشکلات قطعه‌سازان با همدلی مسئولان
- عرضه کالاهای تقلبی در سایه بی‌توجهی نهادهای نظارتی
- افزایش میزان تولید و کیفیت محصول با استفاده از توان صنعتگران داخلی

مهندس حسن جمالی کاظمینی؛ مدیر عامل شرکت مهندسين مشاور صنایع اتومبیل :

رفع مشکلات قطعه‌سازان با همدلی مسئولان

مصطفی حاتمی

در حال حاضر فقدان نقدینگی، مهمترین چالش صنعت قطعه‌سازی کشور به شمار می‌رود که برای عبور از آن چاره‌ای جز همکاری بیشتر خودروسازان برای پرداخت مطالبات قطعه‌سازان وجود ندارد. از سوی دیگر استفاده از دانش و تکنولوژی‌های جدید، زمینه مناسبی را برای ورود سرمایه‌گذاران خارجی و همچنین افزایش کیفیت محصولات این صنعت به همراه خواهد داشت که البته این موضوع، به ارتباط با سایر کشورهای دنیا و صنایع خودروسازی بستگی دارد. با این حال صنایع کشور با اتکا به دانش بومی، از ادامه فعالیت سرباز زده و با وجود مشکلاتی از قبیل نقدینگی، مالیات، بیمه و گمرک پاسخ‌گوی نیاز بازار هستند. به منظور واکاوی بیشتر این موضوع، گفت‌وگوی صمیمانه‌ای با مهندس حسن جمالی کاظمینی، مدیر عامل شرکت مهندسين مشاور صنایع اتومبیل انجام داده‌ایم که ماحصل آن به نظر خوانندگان گرامی می‌رسد.

سیستم که "برک اسپس" نام دارد و برای خودروهای شاهین و SP100 مورد استفاده قرار می‌گیرد، ارتباطاتی را با کشور چین برقرار کردیم و هم‌اکنون نیز با آن‌ها همکاری داریم. سیستم‌های بسیار به روزتری در دنیا وجود دارند، اما به دلیل محدودیت‌های حاصل از تحریم، امکان دسترسی به آن وجود ندارد. شرکت مهندسين مشاور قدمتی ۳۰ ساله دارد و در حال حاضر با بهره‌مندی از ۱۲۰ نیروی شاغل، روزانه ۳۵۰ بوستر ترمز تولید می‌کند. قابل ذکر است که تامین و عرضه قطعات یدکی بازار، بخش دیگری از فعالیت‌های این شرکت است.

آیا برنامه‌ای برای افزایش تولید و تعداد کارکنان شرکت دارید؟

قانون بقای تولید، رشد و توسعه مداوم از اهمیت ویژه‌ای برای ما برخوردار است و با توجه به ر کودی که طی چند سال گذشته بر این شرکت حاکم شد، فعالیت‌های ما از حالت برون‌سپاری به درون‌سپاری تغییر کرد. در نظر داریم تا پایان امسال دو محصول جدید به تولیدات شرکت مهندسين مشاور صنایع اتومبیل اضافه کرده و در کنار عرضه محصول به شرکت‌های خودروسازی که در شرایط کنونی در حال انجام است، به سمت تامین نیاز بازار و توسعه دامنه تولیدات خودروی آوریم که مطمئناً به افزایش نقدینگی و مهمتر از آن، جذب نیروی بیشتر کمک خواهد کرد.

هم‌اکنون در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

مهمترین مشکلی که با آن مواجه هستیم، مربوط به مسایل مالی می‌شود. خودروسازان معمولاً توان پرداخت مطالبات قطعه‌سازان را ندارند، از این رو برای تامین قطعات مورد نیاز اقدام به سورش‌های موازی می‌کنند و این مساله صدمه زیادی به ما وارد می‌کند. قطعه‌سازان مشتریان محدودی دارند و به همین دلیل مجبور به سازگاری با شرایط آن‌ها هستند و در بدترین وضعیت به کار خود ادامه می‌دهند. از سوی



شرکت مهندسين مشاور صنایع اتومبیل در چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت در سال ۱۳۷۱ تاسیس شد و در زمینه تولید ترمز خودروهای سواری، سیستم بوستر ترمز، بک پلیت و شیر تقسیم فعالیت دارد که البته با رشد و توسعه فعالیت‌های شرکت، به روزتر و متنوع‌تر شده است. همچنین شرکت مهندسين مشاور صنایع اتومبیل، به عنوان پیمانکار رسمی شرکت سازه گستر سایپا و ساپکوی ایران خودرو محصولاتمانند ترمز پراید، تیبا، شاهین، آریسان و پژو ۲۰۶ را تولید می‌کند. موضوع قابل توجه اینکه محصولات ما بر اساس درخواست مشتریان، منطبق با طرح‌های تحقیق و توسعه شرکت و تحت لیسانس کاسکوی کشور کره جنوبی تولید می‌شود و همین موضوع باعث شد تا در سال‌های گذشته به عنوان پیمانکار شاخص شرکت سازه گستر سایپا انتخاب شویم. البته باید تاکید کرد، از آنجایی که روابط ما بعد از تحریم با کشور کره جنوبی بسیار محدود شد، برای انتقال دانش تولید آخرین

دیگر، وقتی تیراژ خودروسازان کاهش می‌یابد، بر میزان تولید و درآمد قطعه‌سازان نیز تاثیر گذار خواهد بود. ناگفته نماند که مسایلی مانند بیمه تامین اجتماعی، مالیات، گمرک، کمبود مواد اولیه، تغییرات نرخ ارز و همچنین موارد مرتبط با نیروی کار از دیگر مشکلاتی است که با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم. در شرایطی که اقتصاد کشور بایستی ثباتی مواجه باشد، قاعدتاً سرمایه‌گذاران امکان پیش‌بینی شرایط پیش‌روی خود را ندارند و به همین دلیل، سرمایه‌گذاران خارجی تمایلی به فعالیت در ایران نخواهند داشت. در داخل نیز بسیاری از فعالان اقتصادی از شروع یک سرمایه‌گذاری جدید سرباز می‌زنند و این یعنی در سرآشوبی افتادن صنعت کشور که وابسته به فعالیت‌های بخش خصوصی است.

چه موضوعی باعث شده تا صنعت خودروسازی کشور در وضعیت مطلوبی قرار نگیرد؟

خودروسازی صنعت خاصی است که به شرایط و عواملی همچون وجود دانش، سرمایه و رونق اقتصادی نیاز دارد. متأسفانه به دلیل محدودیت‌های حاصل از تحریم، دانش مورد نیاز صنایع به روز نشده و اکثر خودروسازان با دانش ۲۰ سال گذشته فعالیت می‌کنند؛ در حالی که کشوری مثل چین به‌رغم داشتن گرایش‌های کمونیستی، درهای ارتباطی خود را به روی شرکت‌های اروپایی باز کرده و همین امر، زمینه رشد صنعت خودروی این کشور را فراهم ساخته است. موضوع دیگر ضرورت وجود سرمایه کافی برای تکمیل فعالیت‌های اقتصادی است. کمبود نقدینگی موجب شده تا خودروسازان قادر به عرضه به موقع محصولات تولیدی خود به مردم نباشند و همین موضوع نیز ورود نقدینگی جدید به شرکت‌ها را متوقف می‌کند. مساله دیگر، رکود حاکم بر بازار کشور است که صنعت خودروسازی را بیش از ۱۰ سال گرفتار کرده است. در شرایط رکودی معمولاً دو راه حل برای افزایش قدرت تولید خودروسازان وجود دارد که نخستین آن، کمک به خودروسازان با افزایش توان ملی است که از طریق پیش‌فروش‌ها انجام می‌شود و دیگری، سرمایه‌گذاری خارجی است. البته هر چند پیش‌فروش خودروها انجام شده، اما هنوز بستر مناسبی برای سرمایه‌گذاری خارجی در کشور فراهم نشده است.

به نظر شما دلیل افزایش قیمت خودرو در کشور چیست؟

قیمت خودرو ارتباط مستقیمی با عرضه و تقاضا دارد و زمانی که عرضه کاهش و تقاضا زیاد شود، طبیعتاً قیمت خودرو نیز افزایش می‌یابد و با فعالیت دلان، بازار آشفته‌تر می‌شود. از سوی دیگر، سیستم مدیریت دولتی خودروسازان نیز بر دامنه این مشکلات افزوده است. ناگفته نماند، خودروسازان مبالغ سنگینی را از بانک‌ها گرفته و هنوز پرداخت نکرده‌اند تا در صورت نیاز مورد حمایت‌های مالی مجدد بانک قرار گیرند. موضوعاتی از این دست باعث شده تا خودروسازان با مشکلات زیادی مواجه شوند که مسئولان ذی‌ربط باید برای مرتفع کردن معضلات موجود، تدابیر مناسبی اتخاذ کنند.

به منظور داخلی سازی قطعات خودرو چه اقداماتی باید انجام شود؟

هر چند کشورمان با تکیه بر امکانات موجود، موفق به داخلی سازی شده،

اما این امر همه آن چیزی که از داخلی سازی انتظار می‌رود، نیست، چرا که این موضوع به دانش روز دنیا نیاز دارد؛ دانشی که بر پایه آن به روزترین و پیشرفته‌ترین محصولات وارد بازار شود. متأسفانه کشور ما به دلیل قطع روابط تجاری با کشورهای دنیا، از دسترسی به دانش روز محروم است و هر آنچه تاکنون تولید شده، مبتنی بر امکانات و تکنولوژی قدیمی بوده که انصافاً به نحو احسن مورد استفاده تولیدکنندگان قرار گرفته است.

تقویت ارتباط دانشگاه و صنعت چه تاثیری بر داخلی سازی قطعات خودرو دارد؟

داخلی سازی نیازمند دو مقوله اساسی است که نخستین آن به اطلاعات علمی موجود در دانشگاه‌های کشور مربوط می‌شود و دیگری، اطلاعاتی می‌باشد که هنوز در اختیار دانشگاه‌ها قرار نگرفته است. به اعتقاد بنده، اگر شرایط ارتباط صنعتگران با دانشگاهیان فراهم شود، امکان استفاده از اطلاعات مورد نیاز فراهم خواهد شد و نتیجه مطلوبی از آن عاید جامعه می‌شود. با این حال هنوز مکانیزم تعریف شده‌ای که حلقه ارتباط بین این دو بخش را فراهم آورد، وجود ندارد. از سوی دیگر، وزارت صنعت، معدن و تجارت به عنوان متولی این امر، هنوز برنامه و ساختار مشخصی برای حمایت از خودروسازان ندارد و بیش از آنکه استراتژی مشخصی برای صنایع مختلف کشور داشته باشد، متأسفانه نقش یک دستگاه تشریفاتی خنثی در زمینه تولید و صنعت را ایفا می‌کند.

چه چشم‌اندازی برای صنعت قطعه‌سازی ایران متصور هستید؟

صنعت قطعه‌سازی ارتباط مستقیمی با صنعت خودروسازی دارد. اگر دولت سیاست‌های حمایتی لازم برای رشد صنعت قطعه‌سازی را پیش‌بینی و اعمال کند و از طرفی، توجه ویژه‌ای به حذف قوانین دست و پاگیر داشته باشد، بسیاری از مشکلات صنعت قطعه‌سازی مرتفع خواهد شد و به تبع آن، صنعت خودروسازی نیز به رشد و توسعه خود ادامه خواهد داد، ولی متأسفانه به دلیل وجود محدودیت‌های فعلی، مشکلات گمرکی و وضعیت سیاسی، اقتصادی و اجتماعی که در جامعه حاکم شده، این امکان وجود ندارد. به اعتقاد بنده، درهای کشور باید به روی صنایع خودروسازی کشور باز شوند و سیاست کشورمان نیز از حالت انقباضی خارج شود، در غیر این صورت رشد و توسعه صنعت قطعه‌سازی را شاهد نخواهیم بود.

و سخن آخر...

حل مشکلات موجود به تشکیل مجمع یا شورایی بستگی دارد که در آن افراد موثر و سیاست‌گذار کشور حضور داشته باشند. مسایل اساسی صنعت خودرو باید به صورت بنیادی و ریشه‌ای مورد بحث و بررسی قرار گیرد و برای مرتفع کردن مشکلات موجود، باید عزم جدی و هماهنگی در افراد تصمیم‌گیر کشور وجود داشته باشد. استفاده از امکانات و توانایی متخصصان کشور، مطمئناً به رفع معضلات جاری در صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی کمک خواهد کرد، به شرط آنکه تمام دست‌اندرکاران، مسئولان و سازمان‌ها، همسو و متحد با یکدیگر در جهت رفع آن برآیند. ■

در شرایطی که اقتصاد کشور بایستی ثباتی مواجه باشد، قاعدتاً سرمایه‌گذار امکان پیش‌بینی شرایط پیش‌روی خود را ندارد و به همین دلیل، سرمایه‌گذاران خارجی تمایلی به فعالیت در ایران را نخواهند داشت

مدیرعامل شرکت لنت پارس تاکید کرد

عرضه کالاهای تقلبی در سایه بی توجهی نهادهای نظارتی

سید رسول جوادی بالاجاده

کیفیت مناسب خودرو وابسته به قطعات و تجهیزات مختلفی از جمله لنت ترمز است که تولید آن جذابیت زیادی برای سرمایه‌گذاران دارد. با توجه به روش‌های گوناگون تولید این محصول مانند روش دستی، اتوماتیک و نیمه اتوماتیک، کیفیت آن نیز متفاوت است و بر این اساس مشتریان خاصی هم دارد، اما متأسفانه برخی از این محصولات نیز به صورت زیرپله‌ای تولید و به بازار عرضه می‌شوند که فعالیت برندهای مطرح را زیر سوال می‌برد. در همین خصوص با مهندس سیدعلی لاجوردی، مدیرعامل شرکت لنت پارس که حدود ۳ هزار نوع لنت ترمز برای انواع خودروهای سبک، سنگین و ریلی تولید و بخش عمده‌ای از نیاز بازار داخل را تامین می‌کند، گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که ماحصل آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

واقعی، معتبر و دلسوز این محصول صدمه زده و متأسفانه به منظور مرتفع کردن چنین مشکلاتی، اقدامات مناسب و جدی از سوی مسئولان ذی‌ربط انجام نمی‌شود.

مهمترین مزیت محصولات تولیدی شرکت شما چیست؟

مهمترین مزیت محصولات شرکت لنت پارس، جدا از سابقه و تجربه کاری زیاد، استفاده از تکنولوژی مدرن و مواد اولیه مرغوب است که از زمان تاسیس تاکنون حدود ۲ بار به روز شده است. نخستین بار در سال‌های ابتدایی فعالیت شرکت، تکنولوژی مورد نیاز ما از کشور کانادا وارد شد و دومین بار نیز از کشور آلمان و اتریش خریداری گردید. از آنجایی که این تکنولوژی بسیار جدید و فوق مدرن بود، این کشورها از فروش آن به ما با این بهانه که شما قادر به استفاده از آن نیستید، امتناع می‌کردند، اما بعد از مدتی نه تنها با هوشیاری متخصصان و مهندسان شرکت به خوبی از این تجهیزات استفاده شد، بلکه فرآیند تعمیر، بازسازی و تجهیز آن با سرعت بیشتری نسبت به کشورهای مبدأ انجام گرفت.

محصولات لنت پارس چه سهمی از بازار داخل را دارد؟

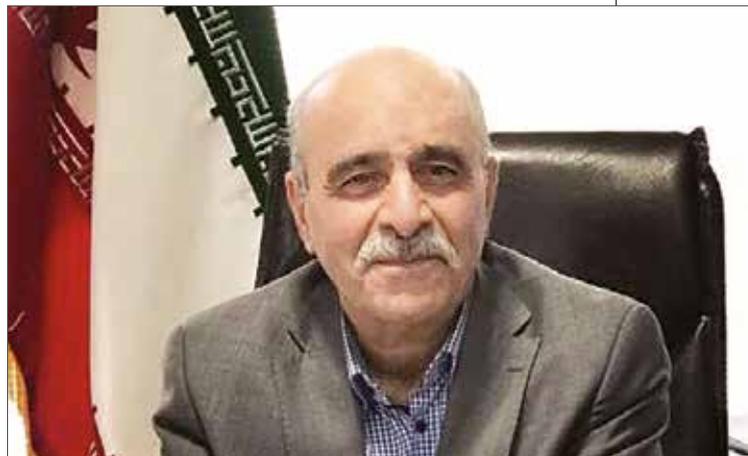
با توجه به کیفیت و تنوع زیاد، بخش زیادی از بازار داخل توسط محصولات لنت پارس تامین می‌شود، اما در کنار ما بیش از ۴۰ شرکت دیگر وجود دارند که در این زمینه فعالیت دارند و پاسخگوی نیاز بازار می‌باشند. موضوع قابل توجه اینک خوشبختانه امروز نه تنها نیاز به واردات نداریم، بلکه به دنبال پیدا کردن بازار صادرات هم هستیم.

این شرکت از ابتدای فعالیت تاکنون چه عناوینی کسب کرده است؟

شرکت لنت پارس، علاوه بر دریافت لوح تقدیر و جوایز از مسئولان ذی‌ربط در سال‌های مختلف، به صورت مستمر به عنوان تولیدکننده برتر کشور نیز شناخته شده است. از سوی دیگر، این شرکت نه تنها از استانداردهای معتبر ایران بهره‌مند است، بلکه از کشورهای مطرح اروپایی مانند آلمان، انگلستان و... نیز نشان استاندارد دریافت کرده و در بین شرکت‌های تامین‌کننده لوازم یدکی خودرو گردید A را به خود اختصاص داده است.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش روزانه نرخ ارز، شرکت‌های تولیدی به سختی و با متحمل شدن هزینه‌های گزاف خرید، حمل کالا و نیز



شرکت لنت پارس در چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت، نخستین تولیدکننده لنت ترمز در کشورمان است و به عنوان پدر صنعت لنت ترمز در ایران شناخته می‌شود. زمان تاسیس شرکت لنت پارس به سال ۱۳۶۲ برمی‌گردد که البته با گذشت زمان، در سال ۱۳۶۵ با تولید و عرضه انواع لنت ترمز، به تولید انبوه رسید و در حال حاضر نیز محصولاتمانند لنت ترمز خودروهای سواری، سنگین، واگن‌های ریلی، ماشین‌های کشاورزی و راه‌سازی و لنت ترمزهای خاص و سفارشی را برای ماشین‌های صنعتی و انواع جرثقیل تولید می‌کند.

آیا کیفیت محصولات لنت پارس با نمونه‌های خارجی قابل رقابت است؟

به جرات می‌توان گفت که کیفیت محصولات تولیدی این شرکت، نسبت به نمونه‌های مشابه خارجی برتری دارد و همین موضوع، باعث رضایت مصرف‌کنندگان و تمایل آنان برای خرید محصولات لنت پارس شده است. البته باید تاکید کرد که در این آشفته‌بازار، عده‌ای سودجو محصولات مشابه را در کارگاه‌های زیرپله‌ای تولید کرده و به نام برندهای مطرح به بازار عرضه می‌کنند که باعث سردرگمی مشتریان می‌شود. از آنجایی که این محصولات تقلبی برای مصرف‌کننده قابل شناسایی نیست و معمولاً با قیمت بالایی نیز به دست مصرف‌کننده می‌رسد، به اعتبار تولیدکنندگان

رساندن محموله‌های خود از مسیرهای مختلف و دور زدن تحریم‌ها، اقدام به تهیه مواد اولیه و قطعات مورد نیاز خود می‌کنند. محموله‌های خریداری شده با ریسک بسیار زیاد از مبدا حمل می‌شوند، اما پس از رسیدن به کشور با مشکلات عدیده‌ای در روند ترخیص مواجه می‌شوند که مهمترین آن، تخصیص ارز از سوی بانک مرکزی است. هر چند همکاری گمرک جمهوری اسلامی ایران و بانک مرکزی با صاحبان کالا به ویژه تولیدکنندگان به منظور رفع مشکلات ترخیص محموله‌های فراوان دپو شده در گمرکات کشور، همواره مورد تقدیر و تشکر واردکنندگان قرار گرفته، اما متأسفانه تدوین قوانین دست و پاگیر و در اکثر مواقع متناقض و بدون در نظر گرفتن شرایط موجود و امکانات واردات و انتقال ارز، صاحبان کالا را در ترخیص قطعی محموله‌ها و رفع تعهدات ارزی از بانک با مشکلات زیادی مواجه می‌سازد. برای مثال، چندی پیش فهرستی برای تعرفه‌های مشمول "تامین ارز از محل صادرات خود یا دیگران یا از محل حساب ارزی واردکننده یا دیگران" منتشر گردید که البته اشکالاتی هم به این فهرست وارد است. به عنوان مثال، صاحبان کالا یا تولیدکنندگان در برخی موارد به منظور جلوگیری از توقف تولید، بیکار شدن نیروی کار و همچنین فشارهای وارد شده از سوی تامین‌کنندگان خود برای دریافت وجه محموله‌های تولید و ارسال شده، امکان ارسال وجه از طریق سامانه نیما را ندارند. از سوی دیگر، تامین‌کنندگان به دلیل ترس از مشکلات ناشی از تحریم‌ها، حاضر به ارسال قانونی کالا از مبادی خود به نام یک شرکت ایرانی نبوده و ناگزیر اقدام به ارسال کالا و وجه از طریق یک کشور می‌کنند. بدیهی است که شرکت ثبت شده در کشور ثالث، تنها یک شرکت صوری است که امکان انتقال وجه به حساب اعلام شده وجود نداشته و ارز مورد نیاز فقط باید به صورت آزاد خریداری و به حساب ذی‌نفع ارسال گردد. تازمانی که بانک مرکزی، شرکت‌ها را ملزم به ارسال حواله‌ها از طریق سامانه نیما می‌کند یا عملیات ارزی "تامین ارز از محل حساب ارزی واردکننده" را محدود به گروه‌های کالایی و تعرفه‌های خاصی می‌سازد، چنین امکانی برای صد در صد محموله‌های خریداری شده شرکت‌ها میسر نمی‌باشد. در حال حاضر اغلب شرکت‌ها از جمله شرکت‌های تولیدی نیز با چنین مشکلی دست‌وپنجه نرم می‌کنند و متأسفانه برای بسیاری از محموله‌های خریداری شده، امکان ثبت عملیات ارزی به صورت تامین ارز از محل حساب ارزی واردکننده وجود ندارد. همان‌طور که گفته شد، شرکت‌ها به دلایل گوناگون ناگزیر به خرید بسیاری از محصولات خود به صورت آزاد هستند، لذا تقاضای صاحبان کالا، به ویژه شرکت‌های تولیدی از سازمان‌ها و مدیران امر این است که در تعیین تعرفه‌های مشمول تامین ارز از محل حساب ارزی، با در نظر گرفتن تمامی جوانب و محدودیت‌های شرکت‌ها در امر واردات و انتقال وجه، تجدید نظر کرده و گزینه‌های نوع عملیات ارزی را به گونه‌ای فراهم نمایند که امکان اجرایی شدن آن نیز وجود داشته باشد و نسبت به رفع این مشکل راه حل مناسبی اتخاذ کنند.

عمده‌ترین مشکلات صادراتی این شرکت چیست؟

محصولات تولیدی شرکت لنت پارس عمدتاً به کشورهای حوزه خلیج فارس صادر می‌شود که البته در این میان با مشکلاتی هم مواجه هستیم. به عنوان مثال، بسیاری از محصولات ما به کشورهای مانند عراق به صورت ریالی صادر می‌شود، در حالی که دولت از ما تقاضای بازگشت ارز صادراتی را دارد. از سوی دیگر، برای اثبات اینکه ارزی دریافت نشده نیز باید مراحل زیادی از مراجعه به بانک مرکزی گرفته تا سازمان‌های دیگر طی کرد که معمولاً با خستگی و اتلاف وقت زیادی همراه است و همین موضوع، انگیزه ما و سایر تولیدکنندگان را برای صادرات از بین می‌برد.

با توجه به روند افزایشی قیمت خودرو، چه پیشنهادی برای کاهش آن دارید؟

واقعی شدن قیمت خودرو منوط به خروج تولید خودرو از انحصار است و اگر در کنار تولیدکنندگان فعلی، افراد دیگری نیز در زمینه تولید یا واردات خودرو فعالیت داشته باشند، طبیعتاً فضای رقابتی در بازار شکل خواهد گرفت و قیمت‌ها نیز بر اساس واقعیت‌های بازار تعیین خواهد شد. به اعتقاد بنده، دولت باید با اعطای مجوز تولید خودرو به سایر تولیدکنندگان و همچنین واردات خودرو، چنین بستری را فراهم سازد، در غیر این صورت با وجود انحصار موجود در بازار خودرو و مشکلاتی که سدره تولیدکنندگان قرار دارد، امکان آزادسازی و رقابتی شدن قیمت‌ها وجود نخواهد داشت.

آیا کشورمان از امکانات لازم برای داخلی سازی قطعات خودرو برخوردار است؟

اغلب کشورهایی که ماشین‌آلات مدرن تولید می‌کنند، به واردات تجهیزات آن وابسته هستند، اما بعد از مدتی آن را مونتاژ کرده و تولیداتشان بر مبنای محصولات مونتاژی که ترکیبی از دانش فنی کشورهای مختلف است، صورت می‌گیرد. در کشور ما نیز اگر امکانات ضروری برای مونتاژ یا داخلی سازی قطعات خودرو وجود داشته باشد، قطعاً اولویت تولیدکنندگان حرکت در این مسیر خواهد بود. در حال حاضر عمده‌ترین مشکل کشور، بی‌ثباتی اقتصادی و موانع موجود برای تامین مواد اولیه است و نه تنها قیمت ارز مدام در حال افزایش است، بلکه بسیاری از مواد مورد نیاز برای تولید نایاب شده است.

چه چشم‌اندازی را برای این صنعت متصور هستید؟

از آنجایی که مهمترین اولویت مادر چرخه تولید، توجه ویژه به کیفیت است، اکثر مشتریان از محصولات ما رضایت کامل را دارند و همین موضوع نیز باعث سودآوری شرکت لنت پارس شده و آینده خوبی را برای آن رقم خواهد زد. از سوی دیگر، با توجه به افزایش تولید این محصول در کارخانه‌ها، آینده بسیار خوبی برای این صنعت قابل پیش‌بینی است.

تعامل میان خودروسازان و قطعه‌سازان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شرکت‌های خودروساز و قطعه‌ساز به یک ارتباط دو سویه نیاز دارند؛ به این معنی که در تعاملات خود منافع همدیگر را در نظر داشته و برای تامین نیازهای یکدیگر تلاش کنند، اما متأسفانه در حال حاضر نه تنها ارتباط و تعامل مناسبی میان این دو بخش وجود ندارد، بلکه قراردادهای فی‌مابین، کاملاً یک‌طرفه و به نفع خودروسازان نوشته می‌شود. از سوی دیگر، بسیاری از خودروسازان، بدهی قطعه‌سازان را پرداخت نکرده و نسبت به تعهدات خود بی‌توجه هستند. به عنوان مثال، شرکت لنت پارس حدود ۴ سال است که یک مبلغ جزئی را از یک شرکت خودروساز طلبکار می‌باشد، اما به منظور تسویه مطالبات خود، پاسخ مثبتی دریافت نکرده است، از این رو با توجه به نیاز و ارتباط تنگاتنگ این دو بخش در زمینه تولید خودرو، ضرورت دارد تا این مشکلات حل شده و ارتباطات خودروسازان و قطعه‌سازان، سمت و سوی بهتری پیدا کند.

و سخن آخر...

یکی از مهمترین دغدغه‌های تولیدکنندگان محصولات با کیفیت، عرضه کالاهای تقلبی در بازار است؛ محصولاتی که نه تنها باعث ایجاد رقابت منفی بین تولیدکنندگان شده، بلکه نارضایتی، آسیب جانی و مالی مشتریان را نیز به همراه داشته است. درخواست بنده از مسئولان، رسیدگی به این موضوع مهم و کلیدی است که باید با برنامه‌ریزی و اقدامات دقیق، چاره‌ای برای رفع این گونه معضلات بیابند.

در حال حاضر عمده‌ترین مشکل کشور، بی‌ثباتی اقتصادی و موانع موجود برای تامین مواد اولیه است و نه تنها قیمت ارز مدام در حال افزایش می‌باشد، بلکه بسیاری از مواد مورد نیاز برای تولید نایاب شده است

عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان خودروی تهران تاکید کرد

افزایش میزان تولید و کیفیت محصول با استفاده از توان صنعتگران داخلی

مصطفی حاتمی

در دو دهه اخیر صنعت قطعه‌سازی کشور به عنوان موتور محرکه تحول در صنعت خودروسازی کشور مطرح بوده و تلاش‌های شبانه‌روزی شرکت‌های قطعه‌سازی منجر به تحولی بنیادی در این بخش شده و ایران توانسته به یکی از کشورهای پیشرو منطقه در زمینه تولید خودرو تبدیل شود. با این حال در چند سال اخیر و پس از اعمال تحریم‌های گسترده علیه ایران، صنعت قطعه‌سازی با مشکلات متعددی از جمله کمبود منابع مالی، دشواری در تامین مواد اولیه، نرخ‌گذاری دستوری، تخصیص و انتقال ارز و همچنین معضلات مرتبط با ترخیص از گمرک مواجه شده، به طوری که دامنه این معضلات به اندازه‌ای گسترده بوده که بسیاری از فعالان این صنعت، نسبت به بروز بحرانی ویرانگر در صنعت قطعه‌سازی و به تبع آن، صنعت خودروسازی کشور هشدار داده‌اند. در این میان، صنعتگران ایرانی با وجود مشکلات متعدد از پاننشسته و با تلاش‌های فراوان مانع از توقف چرخ صنعت خودروی کشور شده‌اند. با پیگیری‌های مداوم فعالان این صنعت، بخشی از چالش‌های قطعه‌سازان از جمله پرداخت قسمتی از مطالبات توسط خودروسازان و همچنین مشکلات مرتبط با تخصیص و انتقال ارز برطرف شده؛ اما تا رسیدن به یک راه‌حل پایدار، هنوز فاصله زیادی باقی مانده است. به منظور آشنایی با وضعیت، مشکلات و همچنین اقدامات و راهکارهای پیشنهادی برای حل بحران صنعت قطعه‌سازی کشور، گفت‌وگویی با مهندس علیرضا اقصایی، عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان خودروی تهران انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

چه اقداماتی را به منظور رفع مشکلات موجود در این صنعت انجام داده است؟

با توجه به تحریم‌های اعمال شده علیه صنعت خودروسازی کشور، فشار مالی زیادی به این صنعت وارد آمد و همین موضوع، بدهی سنگین شرکت‌های خودروسازی به قطعه‌سازان را در پی داشت. با عدم پرداخت طلب قطعه‌سازان، صنعت قطعه‌سازی کشور نیز با معضلات بسیاری روبه‌رو شد و با تداوم آن، بخش عمده‌ای از قطعه‌سازان با مشکلات فراوانی از قبیل معوق شدن وام‌های بانکی، تاخیر در پرداخت حقوق پرسنل، بیمه و مالیات مواجه گردیدند و متأسفانه برخی از قطعه‌سازان به اجبار از چرخه تولید خارج شدند. در این میان، انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان خودروی تهران در کنار انجمن همگن کشوری، به منظور مرتفع کردن مشکلات فراوانی که وجود داشت، بر فعالیت‌های خود افزود و به صورت منظم، اطلاعات و راهکارهای لازم برای حل معضلات را جمع‌آوری و در اختیار مسئولان ذی‌ربط قرار داد. ناگفته نماند که در حال حاضر این انجمن به‌طور جدی پیگیر مطالبات قطعه‌سازان از خودروسازان می‌باشد و خوشبختانه در خصوص شناسایی و جهت‌دهی مطالبات قطعه‌سازان موفق عمل کرده است. در واقع تلاش‌های پیوسته و مداوم انجمن‌های استانی صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو باعث شد تا مسئولان مربوطه توجه بیشتری به چالش‌های موجود در این صنعت داشته باشند که در همین راستا، بخشی از مطالبات قطعه‌سازان از خودروسازان نیز پرداخت شد. از دیگر اقدامات این انجمن می‌توان به پیگیری و رفع موانع موجود در تخصیص سهمیه حداقلی مواد اولیه از طریق بورس کالا، پیگیری و رفع موانع تخصیص



لطفاً بفرمایید که انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان خودروی تهران در چه سالی و با چه هدفی شروع به کار کرد؟

این انجمن از اواخر سال ۱۳۹۶ به عنوان تشکل صنفی باهدف حمایت از قطعه‌سازان خودرو و توانمندسازی آنان در زمینه‌های تولید، فروش، ارتقاء کیفیت، کاهش ضایعات، فراهم کردن شرایط صادرات برای تولیدات اعضا و همچنین شناسایی و رفع مشکلات و موانع تولید قطعه‌سازان در زمینه‌های مرتبط با اداره کار، تامین اجتماعی، دارایی، بانک‌ها و موسسات مالی، گمرکات و شرکت‌های خودروسازی و... شروع به کار کرده و در حال حاضر با بیش از ۱۵۰ عضو در حال فعالیت می‌باشد.

ارز برای خرید مواد از خارج از کشور و قطعات ضروری تولید که در داخل کشور امکان تولید ندارد، اشاره کرد. از سوی دیگر، پیگیری اصلاح قیمت قطعات، به روز شدن قراردادهای قطعه‌سازان با خودروسازان، ارائه راهکار به مراجع نظارتی و تنظیم گر، پیگیری مستمر برای ترخیص مواد و قطعات دپو شده در گمرکات کشور و همچنین جلوگیری از توقف تولید قطعه‌سازان و خودروسازان با رفع موانع موجود در فرآیند ترخیص کالا از گمرکات کشور از دیگر برنامه‌های انجام شده توسط انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان خودروی تهران می‌باشد.

آیا تامین مواد اولیه مورد نیاز قطعه‌سازان به راحتی انجام می‌شود؟

در حال حاضر برای تامین مواد اولیه مورد نیاز از قبیل انواع ورق‌ها و فولادها، آلیاژهای آلومینیوم و سایر فلزات رنگین و نیز انواع مواد پتروشیمی و پلیمرها، مشکلات زیادی در سر راه تولیدکنندگان قطعات خودرو قرار دارد. از طرفی، افزایش قیمت جهانی مواد اولیه، بالا رفتن شدید نرخ ارز و رانت ایجاد شده در فرآیند عرضه، باعث افزایش قیمت مواد اولیه شده که این موضوع، شرکت‌های قطعه‌ساز را در زمینه تامین مواد اولیه با مشکل مواجه کرده است. عرضه مواد اولیه و مشکل دسترسی قطعه‌سازان به این مواد از طریق بورس، مشکل نقدینگی قطعه‌سازان به دلیل عدم دریافت مطالبات از خودروسازان که اکثراً با ۶ ماه تاخیر انجام می‌پذیرد، از دیگر چالش‌های قطعه‌سازان در تامین مواد اولیه به شمار می‌رود.

آیا قطعه‌سازان از روش تعدیل نیرو برای کاهش هزینه‌ها کمک گرفته‌اند؟

برخی بر این باور هستند که شرکت‌ها به راحتی می‌توانند تعدیل نیرو کنند و بر چالش‌های مالی شرکت فائق آیند، اما اگر به پرسنل یک سازمان به چشم‌داری و سرمایه‌ارزشمند آن نگاه کنیم، در این صورت تعدیل نیرو و اصلاح کار راحتی نخواهد بود. در واقع تعدیل حتی یک پرسنل که سال‌ها در یک شرکت مشغول به کار بوده، یعنی چشم‌پوشی از فعالیت‌های ارزش‌ترین دارایی و سرمایه‌سازمان به لحاظ اقتصادی و دانش فنی و مهمتر از آن، از نظر وابستگی‌های عاطفی و احساسی یکی از سخت‌ترین تصمیمات برای مدیران سازمان می‌باشد. با این حال قطعه‌سازان در شرایط دشوار کاهش تولید و عدم دریافت مطالبات خود از خودروسازان به دلیل نبود نقدینگی و عدم توانایی پرداخت حقوق، بیمه و مالیات و برای بقاء در چرخه تولید، مجبور به تعدیل نیروهای انسانی شده‌اند.

تا چه اندازه با موضوع آزدسازی واردات خودرو موافق هستید؟

ظرفیت تولید صنعت خودروسازی کشور سالانه بیش از ۱/۸ میلیون دستگاه می‌باشد که ظرفیت قابل قبولی است و در چنین شرایطی نیازی به واردات خودرو در کلاس خودروهای ساخت داخل نیست. بنده با واردات خودرو مخالف نیستم، به شرط آنکه تولیدکنندگان داخلی قیمت‌گذاری محصولاتشان را در اختیار داشته باشند و نهادهای نظارتی از قیمت‌های دستوری پرهیز نمایند. در چنین شرایطی هم صنعت خودروی داخلی رشد می‌کند و هم شاهد افزایش رضایت عمومی نسبت به خودروهای ساخت داخل خواهیم بود. ضمناً نباید با ممنوع کردن واردات خودروهای خارجی از توجه و رسیدگی به ضعف‌های صنعت خودروسازی کشورمان،

ارتقاء کیفیت خودروهای ساخت داخل و موضوع مهم داخلی‌سازی غافل شویم. همان‌طور که قطعه‌سازان داخلی، قطعات با کیفیت و قابل رقابت تولید می‌کنند، خودروسازان نیز این توانایی را دارند که با افزایش سطح کیفی محصولات و رعایت استانداردهای تعریف شده، در جهت عرضه خودروی با کیفیت و با قیمت مناسب و رقابتی گام بردارند.

رعایت چه پارامترهایی به رشد کیفی محصولات صنعت قطعه‌سازی کمک می‌کند؟

برای رشد کیفیت محصولات تولیدی باید به عوامل موثر در کیفیت به موازات کنترل کیفیت اهمیت داده شود. مجموعه عواملی همچون مواد اولیه با کیفیت، فرآیندهای مهندسی، ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن، ابزار مناسب، نیروی کار متخصص و مدیریت هوشمند، در کیفیت یک محصول اثرگذار می‌باشند که خوشبختانه قطعه‌سازان کشور با توجه به امکانات خود، در این زمینه موفق عمل کرده‌اند. از سوی دیگر، پذیرش بهای کیفیت هم یکی از عوامل تاثیرگذار در ارتقاء کیفیت قطعات تولیدی است. باید به این موضوع اشاره داشت که عدم پرداخت بهای کیفیت، امکان تولید قطعات بی کیفیت را فراهم می‌کند. البته در این میان، امکان عرضه قطعات بی کیفیت هم وجود دارد. به عنوان مثال، برخی از شرکت‌های بازرگانی با واردات قطعات بی کیفیت و عرضه آن به خودروسازان، موجب نزول کیفیت خودرو و ایجاد نارضایتی در مصرف‌کنندگان می‌شوند و متأسفانه نظارت مناسبی هم بر این فرآیند وجود ندارد. لازم به ذکر است، موضوع نحوه نظارت و کنترل نهادهای مسئول نیز تاثیر به‌سزایی در پذیرش یا عدم پذیرش قطعات با کیفیت پایین‌تر در خطوط تولید خودروسازی خواهد داشت.

شرکت‌های دانش‌بنیان و دانشگاه‌ها چه نقشی در توسعه صنعت قطعه‌سازی کشور دارند؟

طی سال‌های گذشته فاصله زیادی بین دانشگاه و صنعت وجود داشته و این دو بخش با هم بیگانه بودند، اما موضوعاتی از قبیل تحریم‌ها، افزایش نرخ ارز و همچنین اقتصادی نبودن واردات برخی از قطعات و توجه ویژه به داخلی‌سازی، باعث شده تا فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان و ضرورت همکاری دو بخش دانشگاه و صنعت بیش از گذشته شود، به طوری که اخیراً به دلیل محدودیت‌های ایجاد شده در واردات، همکاری با دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان مورد توجه صنعت خودروسازی قرار گرفته و فرصت مناسبی برای عرض اندام شرکت‌های خلاق و نوآور و حضور نخبه‌های دانشگاهی فراهم آمده است، با این حال این فعالیت‌ها هنوز به نتیجه مطلوب و نهایی نرسیده و باید به منظور رفع ضعف‌های تولید، اقدامات مناسبی از سوی این نهادها صورت گیرد. البته نباید با تغییر و تحولات سیاسی و همچنین گشایش‌های اقتصادی در آینده، دستاوردهای فعلی به فراموشی سپرده شوند و امیدواریم با رویکردی که رهبر معظم انقلاب اسلامی نسبت به موضوع تولید دارند، این مسیر ادامه پیدا کند و با رفع تحریم‌ها نیز شاهد رونق فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان باشیم.

به منظور رعایت استانداردهای زیست‌محیطی چه اقداماتی در صنعت قطعه‌سازی کشور انجام شده است؟

آلودگی‌های محیط‌زیست ناشی از عوامل مختلفی است که بخشی از آن به فعالیت صنایع مربوط می‌شود که باید بر آن نظارت داشت. به اعتقاد

قطعه‌سازان در شرایط دشوار کاهش تولید و عدم دریافت مطالبات خود از خودروسازان به دلیل نبود نقدینگی و عدم توانایی پرداخت حقوق، بیمه و مالیات و برای بقاء در چرخه تولید، مجبور به تعدیل نیروهای انسانی شده‌اند

قایق‌ها و جلیقه‌های نجات در اختیار قطعه‌ساز قرار نداد و به همین دلیل، تعدادی از قطعه‌سازان از چرخه تولید خارج شده‌اند. مشکل دیگری که تمامی قطعه‌سازان با آن مواجه هستند، تاخیرات سهوی و عمدی خودروسازان در تعدیل قیمت قراردادهای جاری و بعضاً قراردادهای خاتمه‌یافته قطعه‌سازان است که این موضوع، باعث پنهان ماندن مطالبات واقعی قطعه‌سازان شده و با دوندگی‌های فراوان و هدر دادن وقت مدیران و کارشناسان خودروسازی و بعد از گذشت یک‌سال، موفق به توافق در قیمت و صورت جلسه تعدیل قیمت می‌شوند و نهایتاً با گذشت ۱۲ تا ۱۶ ماه از زمان تحویل جنس، قیمت واقعی کالای تحویل شده در حساب قطعه‌ساز می‌نشیند که البته این موضوع در زمانی اتفاق افتاده که ارزش پول قابل دریافت به نصف و بعضاً بیشتر از نصف کاهش یافته است. از طرفی، معضل دریافت تسهیلات از بانک‌های کشور، مشکلات مواجهه با سازمان امور مالیاتی در حسابرسی‌های مالیات بر ارزش افزوده و مالیات عملکرد و نیز حسابرسی‌های تامین اجتماعی نیز، از مهمترین دغدغه‌های قطعه‌سازان می‌باشد که توضیحات بیشتر آن در این مجال نمی‌گنجد.

و سخن آخر...

صنعتگران کشور برای افزایش تولید محصولات با کیفیت، توانمندی‌های لازم را دارا می‌باشند و قادر به تحقق شعارهای مقام معظم رهبری که در چند سال اخیر بیشتر در خصوص توجه به تولید داخلی و اقتصاد مقاومتی بوده، هستند، اما باید تاکید کرد که این توانمندی‌ها در سایه وجود امکانات و زیرساخت‌های مناسب محقق می‌شود. در شرایط کنونی، نباید همه مشکلات را بر دوش تولیدکننده گذاشت یا با عینک بدبینی به آن‌ها نگاه کرد. تولیدکنندگان و به ویژه قطعه‌سازان خودروی کشور برای تامین نیازهای داخلی از هیچ تلاشی دریغ نمی‌کنند و همانند سربازان خط مقدم، در جنگ اقتصادی ناشی از تحریم‌های ناعادلانه، جانانه ایستادگی کرده‌اند که این اقدام در شرایط بحرانی کنونی، ستودنی است. به اعتقاد بنده، نهادهای اجرایی، نظارتی، تصمیم‌گیر و برنامه‌ریز و همچنین بانک‌ها و موسسات مالی، شرکت‌های خودروساز و... همگی باید به موازات تلاش قطعه‌سازان، برای حل چالش‌های تولید، آن‌ها را حمایت و پشتیبانی کنند که در این صورت، هم میزان تولید خودرو افزایش پیدا خواهد کرد و هم شاهد افزایش نامتعارف قیمت خودرو یا تشکیل صف‌های طولانی برای خرید آن نخواهیم بود. ■

بنده، دولت باید زیرساخت‌های لازم برای مقابله با آلودگی‌ها را فراهم کرده و مشوق‌های لازم برای ترغیب قطعه‌سازان به سرمایه‌گذاری در زمینه حذف آلاینده‌های ناشی از فعالیت صنایع را به منظور رفع چالش‌های محیط‌زیستی اختصاص دهد. صنعت قطعه‌سازی، آلایندگی به مراتب کمتری نسبت به دیگر صنایع در محیط‌زیست ایجاد می‌کند و بخش کثیری از قطعه‌سازان، تاسیسات لازم برای دفع آلاینده‌ها را دارا می‌باشند، با این حال اگر سازه‌ای توجیهی به رعایت استانداردها و دفع آلاینده‌ها نداشته باشد، به خود و نسل‌های آینده خیانت کرده است. از سوی دیگر، رعایت معیارهای حفظ محیط‌زیست به فرهنگ‌سازی، تبلیغ و بازرسی‌های مستمر نیاز دارد. با توجه به موارد اشاره شده، متأسفانه اقدامات مناسبی در خصوص بازنگری استانداردهای آلایندگی و نظارت بر فعالیت شرکت‌های تولیدی صورت نگرفته، در حالی که باید به این امر توجه ویژه‌ای داشت.

قطعه‌سازان خودروی کشور با چه مشکلات عمده‌ای مواجه هستند؟

همان‌طور که استحضار دارید، صنعت قطعه‌سازی ارتباط تنگاتنگی با صنعت خودروسازی دارد و هرگونه کاستی در منابع مالی خودروسازان، مستقیماً به قطعه‌سازان هم منتقل می‌شود. امروزه صنعت خودروسازی کشور تحت تاثیر تحریم‌های ظالمانه خارجی و بعضاً تحریم‌های ناآگاهانه داخلی قرار گرفته است. از سوی دیگر، سوء مدیریت‌های اتفاق افتاده در خودروسازها توسط مدیران قبلی و همچنین تحمیل قیمت‌های دستوری، زیان‌انباشته‌های هنگفتی را برای این صنعت در پی داشته که رقمی حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان تخمین زده می‌شود و در صورت عدم اصلاح روش قیمت‌گذاری خودرو، این زیان سیر صعودی خواهد داشت و به لحاظ نقدینگی تمام فشارها به قطعه‌ساز منتقل خواهد شد. آیا تاکنون شنیده‌اید که خودروسازان و شرکت‌های اقماری آن‌ها با مشکل پرداخت نکردن حقوق پرسنل مواجه شده باشند؟ آیا شنیده‌اید که مثلاً فلان خودروساز تعدیل نیرو داشته است؟ در صورتی که اندک قطعه‌سازی مشاهده خواهید کرد که بین ۲ تا ۶ ماه حقوق پرداخت نشده کاری نداشته باشد و هیچ شرکتی هم مشاهده نخواهید کرد که تلخی تعدیل نیرو را نچشیده باشد. به کرات شنیده می‌شود که خودروساز و قطعه‌ساز همه مسافران یک کشتی هستند و باید مراقب باشیم تا این کشتی غرق نشود، ولی موضوع مهم آن است که در مواجهه با خطر،

برخی از شرکت‌های بازرگانی با واردات قطعات بی کیفیت و عرضه آن به خودروسازان، موجب نزول کیفیت خودرو و ایجاد نارضایتی در مصرف‌کنندگان می‌شوند و متأسفانه نظارت مناسبی هم بر این فرآیند وجود ندارد



دنیای صنعت



در این بخش می خوانیم:

- نظام دلالی؛ چالشی برای تولیدکنندگان
- قوانین و مقررات موجود ضد تولید است
- استراتژی مشخصی برای صادرات در کشور وجود ندارد

مدیرعامل شهرک صنعتی غیر دولتی صفادشت:

اعتلای بخش خصوصی نیاز به حمایت واقعی دولت دارد

رضا فغانی

تحقق رشد صنعتی یکی از مهمترین گام‌ها در راستای توسعه پایدار کشور محسوب می‌شود که برای دست‌یابی به این هدف، برنامه‌های متعددی از سوی دولت جهت حمایت از شهرک‌های صنعتی به عنوان کانون تحقق توسعه صنعتی به اجرا درآمده که البته در کنار بخش دولتی، بخش خصوصی نیز در این عرصه وارد شده و اقدامات قابل توجهی را به انجام رسانده است. به منظور آشنایی با این فعالیت‌ها و همچنین کمبودها در شهرک‌های صنعتی به سراغ دکتر مصطفی رهگذر، مدیرعامل شهرک صنعتی غیر دولتی صفادشت رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. رهگذر که سابقه فعالیت در مناصب مختلف بخش خصوصی و دولتی از جمله حضور در صداوسیما، استانداری تهران، شرکت توسعه و نگهداری اماکن ورزشی کشور و همچنین شرکت‌های بزرگ بخش خصوصی از قبیل صنایع شیر تهران را داشته، معتقد است: «متأسفانه اعطای مجوز و روندهای اداری با دشواری و معمولاً با تاخیر همراه است، به طوری که بسیاری از واحدها، توسعه فعالیت خود را به دلیل عدم دریافت مجوزهای مرتبط متوقف کرده‌اند.» در ادامه این مصاحبه همراه ما باشید.

شهرک با وسعت ۸۰۰ هکتار و فعالیت بیش از ۴۵۰ شرکت و واحد فعال صنعتی، زمینه اشتغال مستقیم حدود ۱۵ هزار نفر را فراهم کرده و به دلیل نزدیکی به تهران و با توجه ظرفیت‌های خود، قادر به تامین بخش مهمی از نیازهای کلان شهرهای تهران و کرج است. قابل ذکر است که شهرک صنعتی غیر دولتی صفادشت، میزبان مجموعه‌های بزرگ از جمله تولیدکنندگان مواد غذایی، قطعات خودرو، صنایع چوبی، پارچه بافی و رنگرزی، شرکت‌های دانش‌بنیان و همچنین تولیدکنندگان مواد بهداشتی می‌باشد و علاوه بر این با استقرار بیش از ۱۵ مجموعه بزرگ صنعتی فعال در زمینه سازه‌های فلزی به عنوان قطب این صنعت در کشور شناخته می‌شود.

چه طرح‌های توسعه‌ای در این شهرک در دستور کار قرار دارد؟

هنگامی که هیات دولت در سال ۱۳۸۹ این شهرک را به عنوان یک شهرک صنعتی به رسمیت شناخت، وسعت مجموعه تنها ۲۹۵ هکتار بود، اما در سال ۱۳۹۴ با تصویب شورای توسعه و برنامه‌ریزی استان تهران، وسعت شهرک به ۸۰۰ هکتار افزایش یافت که هم‌اکنون حدود ۲۵۰ هکتار آن، زمین خالی است و به شکل چهار دیواری آماده احداث واحدهای جدید تولیدی می‌باشد. در صورتی که امکانات و زیرساخت‌های لازم فراهم شود، ۴۵۰ واحد تولیدی فعال در این مجموعه حداقل به ۸۰۰ واحد ارتقاء یافته و زمینه اشتغال برای ۱۰ هزار نفر دیگر در این شهرک فراهم خواهد شد که در صورت تحقق این امر، گام بزرگی در راستای رونق تولید و تحقق خودکفایی برداشته می‌شود.

مالکیت بخش خصوصی بر شهرک صنعتی غیر دولتی صفادشت چه اقداماتی را انجام داده است؟

شهرک‌های صنعتی خصوصی، تفاوت‌های عمده‌ای با شهرک‌های صنعتی دولتی دارند که از مهمترین آن می‌توان به نحوه اداره و مدیریت آن با انتخاب اعضای هیات مدیره و مدیرعامل توسط مالکان و مجمع عمومی شهرک اشاره کرد. به طور کلی، اداره شهرک از طریق سازوکارهای مبتنی بر انتخابات و دیگر رویکردهای کلی بخش خصوصی صورت می‌گیرد، از این رو این شهرک‌ها آزادی عمل و سرعت



شهرک صنعتی غیر دولتی صفادشت از چه زمانی آغاز به فعالیت کرده و اکنون در چه وضعیتی قرار دارد؟

محدوده‌ای که در حال حاضر این شهرک بر روی آن بنا شده، در ابتدا زمین کشاورزی بوده، ولی در دهه هفتاد به دلیل کمبود آب این زمین‌ها به مرور زمان تغییر کاربری داد و قرار بر این بود تا این زمین‌ها در قطعات ۵ هزار متری به فروش برسد و تبدیل به باغ و بلا شود؛ اما در عمل این تغییر انجام نشد و زمین‌های قطعه‌بندی شده به سرعت برای احداث کارخانه و سوله مورد استفاده قرار گرفت و پس از مدت کوتاهی یک مجموعه صنعتی در مکان کنونی ایجاد شد. در سال ۱۳۸۹ دولت با توجه به موقعیت و همچنین وسعت مجموعه و فعالیت واحدهای صنعتی، آن را در جلسه هیات وزیران در تاریخ ۱۳۸۹/۱۰/۲۵ به عنوان یکی از هشت شهرک صنعتی خصوصی کشور به رسمیت شناخت، با این حال در مصوبه دولت، امکان توسعه برای شهرک پیش‌بینی نشده بود، اما سرانجام در سال ۱۳۹۶ با تصویب هیات دولت این امکان با اجازه انتقال واحدهای صنعتی از تهران و کرج به این شهرک فراهم شد و شهرک صنعتی غیر دولتی صفادشت به عنوان بزرگ‌ترین شهرک صنعتی خصوصی در کشور به شکل کنونی درآمد. در حال حاضر این

بیشتری در مقایسه با شهرک‌های دولتی دارند، ولیکن متأسفانه در عمل، از مزایای شهرک‌های صنعتی دولتی در برخورداری از زیرساخت‌ها و دیگر مزایای مرتبط محروم هستند. با توجه به توان محدود بخش خصوصی، مشکلات بنیادی در زمینه تامین زیرساخت‌های کلان همچون آب، برق، گاز و مخابرات وجود دارد و بخش خصوصی ناچار است که به کمک‌های دولتی تکیه کند.

مهمترین درخواست مدیران شهرک صنعتی غیر دولتی صفاذست از دولت چیست؟

به عنوان مدیر عامل این شهرک صنعتی بزرگ باید تاکید کنم که این مجموعه هیچ‌گونه انتظار و درخواست ناپذیری از دولت ندارد و تنها خواسته ما این است که امتیازات و تسهیلات در نظر گرفته شده برای شهرک‌های صنعتی دولتی، برای شهرک‌های خصوصی نیز در نظر گرفته شود. برای مثال، در مصوبات پیشین دولت در زمینه شهرک‌های صنعتی و همچنین آیین‌نامه‌های اجرایی، تاکید شده که احداث واحدهای صنعتی در این شهرک‌ها نیاز به کسب مجوز جداگانه در دستگاه‌های مختلف ندارد و علاوه بر این به مجموعه‌های صنعتی، پروانه پایان کار رایگان تعلق می‌گیرد. همچنین دولت به منظور تحقق توسعه و شکوفایی صنعت، متعهد به تامین زیرساخت‌های اساسی از قبیل، برق، آب، گاز، شبکه فاضلاب و زیرساخت‌های ارتباطی می‌باشد که تامین این زیرساخت‌ها هزینه بسیار سنگینی را در پی دارد و از توان بخش خصوصی خارج است. در این میان، دولت در فراهم کردن این زیرساخت‌ها تعلل کرده و تامین آن را منوط به پرداخت هزینه‌های مرتبط می‌داند. به عنوان مثال، ایجاد شبکه فاضلاب با برآوردهای انجام شده در ابتدای سال ۱۳۹۹ بالغ بر ۱۵۰ میلیارد تومان هزینه در پی دارد. از سوی دیگر، دولت در اعطای مجوزهای مختلفی مانند حفر چاه یا احداث پست برق، مبالغ هنگفتی را طلب می‌کند که پرداخت آن از توان ما خارج است. پیشنهاد هیات مدیره به نمایندگی از تمام اعضای مجمع به دولت این است که در صدد تامین زیرساخت‌ها برآید، ولی هزینه فروش خدمات بعدی را با قیمت بالاتر از شرکت‌های مستقر در شهرک دریافت کند تا توسعه واحدها و شهرک متوقف نماند و بستر برای ایجاد اشتغال فراهم شود. همچنین امروزه توسعه فعالیت و تداوم شرکت‌ها نیازمند دریافت مجوزهایی از ادارات مختلف از قبیل محیط زیست، صنایع و... است، اما متأسفانه اعطای مجوز و روند‌های اداری در این ادارات با دشواری و معمولاً با تاخیر همراه است، به طوری که بسیاری از واحدها توسعه فعالیت خود را به دلیل عدم دریافت مجوزهای مرتبط متوقف کرده‌اند. همچنین به دلیل نبود زیرساخت‌های مناسب از قبیل آب و پست ۶۳ کیلو ولت برق، شاهد قطع آب و برق در مقاطعی در شهرک هستیم و برخی از واحدها نیز به صورت مقطعی ناچار به توقف فعالیت‌های خود شده‌اند.

شیوع بیماری کرونا چه تاثیری بر فعالیت این شهرک داشته است؟

با وجود تاثیر منفی کرونا بر فعالیت واحدهای صنعتی، این شهرک در سال جاری به شکل قابل توجهی شاهد افزایش و رونق فعالیت‌های تولیدی بوده و بسیاری از واحدها با رعایت کامل پروتکل‌های بهداشتی با ظرفیت مناسب در حال فعالیت هستند و خوشبختانه حدود ۵۰ واحد جدید هم در این شهرک آغاز به فعالیت کرده‌اند. در نتایج بررسی میدانی انجام شده اخیر، در ۲۷۳ شرکت فعال در شهرک صنعتی صفاذست، حدود ۱۲ هزار و ۷۱۸ نفر در این شرکت‌ها مشغول به کار هستند که در صورت رفع مشکلات، این واحدها آمادگی افزایش ۴۰ درصدی میزان اشتغال و فعالیت‌های خود را دارند. شرکت شهرک‌های صنعتی

استان تهران که شهرک صنعتی غیر دولتی صفاذست نیز تحت نظر و مورد حمایت آن است، به رغم تلاش‌های فراوان به تنهایی قادر به حل مشکلات شهرک‌ها نیست و فقط با اختصاص اعتبار از سوی بخش دولتی می‌توان امیدوار بود که معضلات موجود مرتفع شوند. البته اعتبار مورد نظر در مقایسه با بودجه‌های عمرانی دولتی مبلغ چندانی نیست، اما به شکل قابل توجهی مشکلات موجود واحدهای صنعتی را در شهرک‌های غیردولتی برطرف خواهد کرد.

به منظور تحقق شعار جهش تولید چه گام‌هایی برداشته شده است؟

مقام معظم رهبری با نام‌گذاری چند سال اخیر به عنوان اقتصادی مختلف، به صراحت اهمیت اقتصاد و بخش تولید را مورد توجه قرار داده‌اند و لزوم اهتمام همه‌جانبه برای توسعه آن را خاطر نشان کرده‌اند، از این رو تولیدکنندگان و دیگر فعالان بخش صنعتی نیز امید فراوانی به تحقق گام‌های اساسی در راستای حمایت از بخش تولید داشته‌اند. اگر چه حمایت‌ها تا حدودی صورت گرفته، اما از نگاه بخش تولیدی، حمایت‌های بیشتر و دامنه‌دارتری نسبت به وضعیت کنونی مورد نیاز است. واحدهای تولیدی در شهرک صنعتی غیر دولتی صفاذست تا اندازه زیادی در تحقق شعار جهش تولید موفق بوده‌اند و در حال حاضر بسیاری از کالاهای تخصصی مورد نیاز کشور در این شهرک تولید می‌شود. به عنوان مثال، تعداد دو کارخانه تخصصی تولید مواد بهداشتی و ضد عفونی در این شهرک فعالیت دارند که نیاز بخش عمده‌ای از بیمارستان‌های کشور را تامین می‌کنند. همچنین در ابتدای شیوع بیماری کرونا و با توجه به عدم آمادگی بسیاری از واحدهای صنعتی به منظور تولید مواد ضد عفونی کننده و ماسک، تعدادی از کارخانه‌های این شهرک به شکل شبانه‌روزی برای تولید این مواد فعالیت کردند که باعث شد تا در ماه‌های اولیه شیوع این بیماری با کمبود جدی در زمینه مواد ضد عفونی کننده و ماسک مواجه نباشیم. از سوی دیگر، در زمینه حفاظت از محیط زیست، اقدامات مناسبی توسط شهرک صنعتی غیر دولتی صفاذست انجام شده، به طوری که در سال گذشته در راستای توسعه فضای سبز شهرک حدود ۴ هزار اصله درخت کاشته شد. همچنین احداث شبکه آبیاری قطره‌ای، افزایش و تامین بخشی از آب مورد نیاز از طریق حفر چاه، توسعه شبکه آبرسانی، خرید ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز، احداث سردرب ورودی شهرک، ایجاد سیستم جمع‌آوری مکانیزه زباله و همچنین افزایش ضریب امنیتی و ایمنی شهرک از طریق محصورسازی کامل و نصب دوربین‌های مدار بسته، ایجاد بانک جامع اطلاعاتی، جدول‌گذاری معابر و بهسازی و آسفالت خیابان‌ها و بلوارها و نیز افزایش درآمدهای پایدار و پیگیری‌های اداری لازم از سازمان‌ها و دستگاه‌های ملی، استانی و شهرستانی از مهمترین اقدامات صورت گرفته در یک سال اخیر توسط موسسه عمران و نگهداری شهرک صنعتی غیردولتی صفاذست به عنوان بهره‌بردار قانونی و متولی شهرک صنعتی می‌باشد.

وسخن آخر...

در پایان ضمن تشکر و قدردانی از حمایت‌ها و زحمات مسئولان، به ویژه آقایان کریمی؛ شهردار محترم صفاذست، برنجی؛ فرماندار محترم ملارد و پرنیان و مدیرعامل محترم شرکت شهرک‌های صنعتی استان تهران، باید به این نکته اشاره داشته باشم که اگر دولت اقدامات حمایتی مورد نظر از این شهرک را به عمل آورد، با توجه به پتانسیل‌های موجود می‌توان شاهد شکوفایی بیش از پیش آن در سال‌های پیش رو بود. ■

در صورتی که امکانات و زیرساخت‌های لازم فراهم شود، ۴۵۰ واحد تولیدی فعال در این مجموعه حداقل به ۸۰۰ واحد ارتقاء یافته و زمینه اشتغال برای ۱۰ هزار نفر دیگر در این شهرک فراهم خواهد شد

مدیر عامل شرکت طرح و اجرای ایده‌های چوبی:

قوانین و مقررات موجود ضد تولید است

مهديه شهسواری

استفاده بشر از چوب برای تامین نیازهای مصرفی و خلق انواع هنرهای دستی، سابقه بسیار طولانی دارد، با این حال خطر نابودی جنگل‌ها و ذخایر طبیعی، باعث احتیاط بیشتر کشورهای دنیا در استفاده از این نعمت خدادادی شده است. از سوی دیگر، در کشور ما نیز به دلیل عدم فرهنگ‌سازی مناسب و همچنین مشکلات مالی، آن‌طور که باید از این ماده استفاده نمی‌شود. به گفته تولیدکنندگان، بسیاری از مردم توان تشخیص چوب با کیفیت را از صنایع مصنوعی چوبی ندارند و حتی از مزایای محصولات چوبی خریداری شده نیز بی‌خبر هستند. در گفت‌وگو با مجید اخوان، مدیر عامل شرکت طرح و اجرای ایده‌های چوبی به چرایی این موضوع پرداخته‌ایم. وی که فارغ‌التحصیل رشته حقوق و حدود ۴۰ سال است که در صنعت چوب فعالیت دارد، معتقد است: «از آنجایی که تحقق پیشرفت همه‌جانبه در کشور، نیازمند استفاده از افراد متخصص و صالح در مدیریت کشور و همچنین شایسته‌سالاری در مدیریت فرهنگی و اجرایی است، امیدوارم که رابطه‌سالاری جای خود را به شایسته‌سالاری داده تا بلکه در تحقق پیشرفت و تعالی این مرز و بوم قدم‌های موثری برداشته شود.» ماحصل این مصاحبه را با هم می‌خوانیم.

شرکت طرح و اجرای ایده‌های چوبی با برخورداری از ماشین‌آلات مدرن، تکنولوژی و دانش روز صنعت چوب، بهره‌مندی از نیروهای متخصص و همچنین استفاده از مواد اولیه مرغوب و درجه یک، محصولات تولیدی خود را متناسب با استانداردهای جهانی و کیفیت قابل رقابت به مشتریان خود عرضه می‌کند. مواردی که به آن اشاره کردم، به عنوان بارزترین ویژگی‌های کالاهای تولیدی مان نسبت به شرکت‌های دیگر فعال در این حوزه به شمار می‌رود.

در شرایط کنونی با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

با توجه به شرایط تحریم‌های مالی و اقتصادی و عدم تبادل با دیگر کشورها، تهیه مواد اولیه، لوازم و ماشین‌آلات این صنعت به سختی و با هزینه‌های گزاف قابل دسترس است که با توجه به کاهش شدید ارزش پول ملی و محدودیت سرمایه‌های تولیدکنندگان، تامین آن نیازمند زمان طولانی است. علاوه بر آن، قدرت خرید افراد جامعه و نیز گردش مالی در رده‌های خرده‌فروشی و عمده‌فروشی کاهش چشمگیری داشته که وقوع بحران کرونا هم به این موضوع دامن زده است.

آیا قوانین و مقررات موجود در کشور به نفع تولیدکنندگان است؟

امروزه فرآیند تولید، بسیار سخت و پیچیده است و انجام آن نیازمند برخورداری از روش و اطلاعات روز در زمینه‌های مختلف می‌باشد و البته گسترش و کسب موفقیت در تولید، نیاز به برنامه‌ریزی‌های دقیق و مناسبی در سطح کلان کشور دارد. به اعتقاد بنده، قوانین و مقررات موجود به هیچ‌وجه پاسخگوی نیازهای تولید و صنعت کشور نیست و باید قوانینی مانند کار و بیمه، مالیات، آیین‌نامه‌های آموزشی مربوط به متخصصان در صنایع، عملیات و سود بانکی، محدودیت‌های صادرات و واردات کالا، مواد اولیه و ماشین‌آلات مورد نیاز تولید، مورد بازنگری قرار گرفته و دچار تحولات اساسی گردد.



در خصوص چگونگی ورود به این حرفه توضیحاتی ارائه فرمایید؟

در سال ۱۳۶۰ از فضای بسیار کوچک ۴۰ متری و با تعداد کمی نیروی انسانی در زمینه تولید انواع مصنوعات چوبی از جمله مبلمان‌های خانگی و اداری، کمد و کابینت و درب و پنجره چوبی شروع به فعالیت کردیم. با افزایش دامنه تقاضا برای محصولات و توجه ویژه به کیفیت کالاهای تولیدی، ناگزیر به گسترش دامنه فعالیت‌های خود شدیم، به طوری که در حال حاضر در شهرک صنعتی صفادشت در زمینی به مساحت ۱۵ هزار متر مربع، ۸ هزار متر سالن‌های تولید و با بیش از یک صد نفر پرسنل مشغول به کار هستیم و به جرات می‌توان گفت که هم‌اکنون در زمره یکی از بهترین‌های این صنعت قرار داریم و خدمات خود را به پروژه‌های مختلف اداری، مسکونی، تجاری و مبلمان منازل ارائه می‌دهیم.

تولیدات شما چه ویژگی نسبت به دیگر محصولات دارد؟



به منظور دست‌یابی به جهش تولید چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟

از ابتدای فعالیت خود تاکنون به منظور دست‌یابی به شعار سال، همواره با افزایش فضای تولید، به روز کردن دانش و اطلاعات مورد نیاز، بهره‌گیری از نیروهای متخصص و همچنین تلاش در بالا بردن کیفیت محصولات اقدامات مناسبی انجام داده‌ایم و به‌رغم معضلات فراوان از جمله عدم حمایت‌های دولتی و قوانین غیر کارآمد تمام سعی خود را بر آن داشته‌ایم تا به حیات خود ادامه دهیم. موضوع قابل توجه اینکه لایه دلان و واردکنندگان و همچنین فروش تهراتری نفت دست‌بالا را در این زمینه داشته و متأسفانه تمایلی به وجود این تغییرات در مدیران و مسئولان مشاهده نمی‌شود. به اعتقاد بنده، هم‌اکنون قوای سه‌گانه باید با تغییرات مورد نیاز در جهت پیشرفت و جهش تولید کشورمان گام بردارند.

در زمینه صادرات محصولات خود چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

در گذشته به منظور صادرات محصولات خود فعالیت‌های محدودی را انجام داده‌ایم، ولی به دلیل تامین نیاز داخلی، وقوع تحریم‌ها، معضلات ناشی از عدم برخورداری از سیستم‌های مالی جهانی مانند سوئیفت و اعتبارات اسنادی خارجی با موانع جدی روبه‌رو هستیم که ادامه راه مستلزم حل این مشکلات می‌باشد.

این صنعت در کشورمان چه جایگاهی در دنیا دارد؟

وجود انواع محصولات چوبی در تمام مکان‌های کاری و زیستی بشر حاکی از اهمیت و جایگاه این صنعت در جهان است. هیچ‌کس نمی‌تواند کاری در جهان وجود ندارد که در آن از چوب و مصنوعات آن استفاده نشده باشد، لذا نیاز جهانی به این محصولات با توجه به افزایش جمعیت جهانی و استهلاک این محصولات، بازار بسیار قدرتمندی را در سطح جهانی فراهم آورده است.

فرهنگ استفاده از چوب و مصنوعات آن تا چه اندازه در کشور جا افتاده است؟

جسم و روح انسان با طبیعت مانوس است و استفاده از این محصولات خصوصاً در ساختمان‌ها و محیط‌های کاری که عمدتاً از آهن و بتن ساخته شده، قسمتی از این روح را به داخل خانه‌ها و محیط‌های کاری می‌آورد و علاوه بر زیبایی خارق‌العاده، به گرمی محیط نیز می‌افزاید. متأسفانه آگاهی‌های عمومی در این خصوص در سطح بالایی قرار ندارد و این موضوع علاوه بر اینکه موجب سوءاستفاده برخی افراد شده، استفاده نابجا از مواد اولیه مصرفی را نیز به دنبال داشته است. لازم به ذکر است که در زمینه استفاده از منابع جنگلی با توجه به موقعیت جغرافیایی ایران که در منطقه خشک و کم‌آب واقع است و همچنین محدودیت فضای جنگلی و سبز، باید از قطع درختان و گونه‌های جنگلی به‌طور جدی جلوگیری کرد. از سوی دیگر، افراد جامعه باید حساسیت بالایی نسبت به این مسأله داشته باشند تا دست‌زمین‌خواران از این اموال عمومی قطع گردد. همچنین لازم است با گسترش برنامه‌های جنگل‌کاری صنعتی، ضمن گسترش فضای سبز در جهت رفع نیازهای این صنعت قدم برداشت و این موهبت الهی را برای نسل‌های آینده حفظ کرد.

چه چشم‌اندازی برای این صنعت متصور هستید؟

صنعت چوب یکی از صنایع بسیار مهم در کشورمان است و طبق تحقیقات

انجام شده، درصد زیادی از اشتغال کشور را به صورت مستقیم و غیر مستقیم در اختیار دارد که این موضوع نویدبخش آینده بسیار خوبی برای فعالیت در صنعت چوب می‌باشد. از سوی دیگر، پیشرفت قابل توجهی از جهت دانش و تکنولوژی در این صنعت به وجود آمده و با حمایت‌های قانونی می‌تواند به رقیب بسیار قدرتمندی برای ترکیه که یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان منطقه‌ای این صنعت است، تبدیل شود.

و سخن آخر...

از آنجایی که تحقق پیشرفت همه‌جانبه در کشور، نیازمند استفاده از افراد متخصص و صالح در مدیریت کشور و همچنین شایسته‌سالاری در مدیریت فرهنگی و اجرایی است، امیدوارم که رابطه‌سالاری جای خود را به شایسته‌سالاری داده تا بلکه در تحقق پیشرفت و تعالی این مرز و بوم قدم‌های موثری برداشته شود. همچنین از قوای سه‌گانه تقاضا دارم تا توجه ویژه‌ای به روند قطع درختان، سوءاستفاده از حریم جنگل‌های ایران و نیز ایجاد گسترش فرهنگ جنگل‌کاری در مناطق مستعد داشته باشند و از تبدیل جنگل‌ها و منابع ملی به اراضی کشاورزی و ویلاسازی جلوگیری نمایند. ■

باید قوانینی مانند کار و بیمه، مالیات، آیین‌نامه‌های آموزشی مربوط به متخصصان در صنایع، عملیات و سود بانکی، محدودیت‌های صادرات و واردات کالا، مواد اولیه و ماشین‌آلات مورد نیاز تولید، مورد بازنگری قرار گرفته و دچار تحولات اساسی گردد



مدیر عامل شرکت خشکبار آرات:

استراتژی مشخصی برای صادرات در کشور وجود ندارد

عارف فغانی

امروزه شرط اساسی در صادرات محصولات غذایی، رعایت استانداردها و توجه ویژه به کیفیت آن‌ها است. از این رو تولیدکنندگانی در بازار جهانی موفق خواهند بود که محصولات با کیفیت و مطمئنی را عرضه کنند و به رعایت استانداردهای بین‌المللی پایبند باشند. این مساله در خصوص صادرات به کشورهای اروپایی که به عنوان بازارهای سخت شناخته می‌شوند و حساسیت نظارت بر سلامت مواد غذایی در آن‌ها جدی‌تر است، اهمیت شایانی دارد. در همین رابطه گفت‌وگویی با سیامک شهریاری، مدیر عامل شرکت خشکبار آرات که سابقه ۳۵ ساله در فعالیت‌های صنعتی و بازرگانی دارد، انجام داده‌ایم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

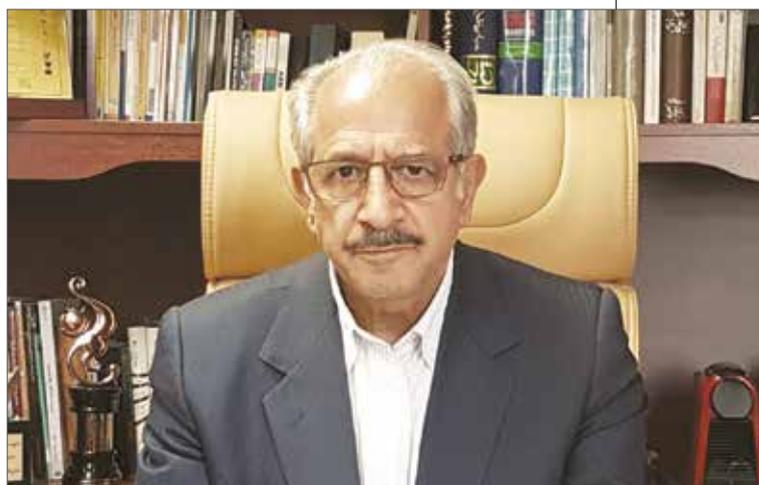
خوزستان قطب مهم کشور در تولید خرما به شمار می‌رود، محصول مورد نیاز برای تولیدات شرکت از این استان تامین شده و با ویژگی‌های منحصر به فرد و کاربرد صنعتی خاص به دست مشتریان می‌رسد. این محصول در صنعت شیرینی سازی قابلیت‌های خوبی دارد و به عنوان خرماي نیمه خشک که نیازی به سردخانه یا نگهدارنده ندارد، به بازار عرضه می‌شود. واحد فعال دیگر این مجموعه در تهران و در شهرک صنعتی صفادشت قرار دارد که عمده‌ترین فعالیت آن، فرآوری کشمش است. از سوی دیگر، چهار خط تولیدی دیگر نیز دایر شده که در زمینه تولید خمیر و شیره خرما فعالیت دارد. عرضه محصولات در بسته‌بندی کوچک و انجام تحقیقات اساسی برای فرآوری خرما و کشمش از دیگر فعالیت‌های شرکت خشکبار آرات است که به منظور صادرات و تامین نیاز بازار کشورهای خارجی به این محصول انجام می‌شود.

چه برنامه‌هایی برای توسعه فعالیت‌های شرکت دارید؟

واحد طرح، تحقیق و توسعه شرکت خشکبار آرات به‌طور جدی فعال است و هر ساله یک یا دو محصول به سبد محصولات شرکت افزوده می‌شود که سابقه تولید در کشور ندارند. از مهمترین نمونه این محصولات می‌توان به پودر و فلیک کشمش، خرما و همچنین تولید خرماي نواری و دایست اشاره کرد. علاوه بر این دو محصول، برای تولید انواع پوره از میوه‌های مختلف نیز برنامه‌هایی در دستور کار شرکت قرار گرفته است.

در زمینه تامین بازار داخل تا کون چه فعالیت‌هایی انجام داده‌اید؟

تمام فعالیت‌های شرکت بر صادرات متمرکز است، با این حال با توجه به برنامه‌هایی که برای استفاده شرکت‌ها از مواد شیرینی طبیعی در نظر داریم، موضوع تامین نیاز بازار داخل هم در حال پیگیری است. امروزه به دلیل مضرات شکر در تولید محصولات، استفاده از خرما و محصولات طبیعی به عنوان مواد اولیه شیرینی در کشورهای توسعه یافته رواج پیدا کرده و تولیدکنندگان کشورمان نیز در این مسیر قدم برداشته‌اند که البته یکی از رسالت‌های مهم شرکت خشکبار آرات هم پرداختن به این امر خواهد بود.



در خصوص اقدامات صادراتی شرکت خشکبار آرات توضیحاتی ارائه فرمایید؟

فعالیت اصلی این شرکت تهیه، فرآوری و بسته‌بندی محصولات مختلفی مانند خرما و کشمش و همچنین صادرات آن به کشورهای پیشرفته و صنعتی است و با توجه به اینکه این مقاصد، به عنوان بازارهای سخت صادراتی به شمار می‌آیند، اقدامات مناسبی به منظور ارتقای سطح کیفیت محصولات انجام شده که از مهمترین آن می‌توان به رعایت استانداردهای بین‌المللی تولید، انجام رفتارهای متناسب با نیاز و خواسته بازار صادراتی و مشتری‌مداری اشاره کرد. موضوع قابل توجه اینکه محصولات شرکت خشکبار آرات از کیفیت مناسبی برخوردار است و این موضوع برای مشتریان ما اطمینان‌بخش خواهد بود.

در حال حاضر چه واحدهایی در این شرکت مشغول کار می‌باشند؟

بخش‌های فعال این مجموعه شامل دو واحد تولیدی است که نخستین آن در شهرک صنعتی آبادان مستقر شده است. از آنجایی که استان

مهمترین استراتژی شما برای صادرات محصول چیست؟

این شرکت در مجموع بین ۸ تا ۱۰ هزار تن محصول به کشورهای کانادا، انگلستان، هلند، فرانسه، ایتالیا، استرالیا و نیوزلند صادر می کند که قبل از تحریم، کشور آمریکا را نیز شامل می شد. مهمترین استراتژی شرکت خشکبار آرات برای صادرات، تمرکز بر بازارهای سخت است. حدود ۸۰ درصد از محصولات غذایی کشور به حوزه خلیج فارس و کشورهای صادر می شود که متأسفانه نظارت های مناسبی بر آن صورت نمی گیرد. البته واحدهای استاندارد و سازمان غذا و داروی کشورهای مورد نظر صادراتی، توجه ویژه ای به استاندارد بودن محصولات دارند و قدرت آن ها در حد پلیس و اداره مالیات این کشورها می باشد و در صورت مواجهه با هر گونه مشکل مانند وجود باقی مانده سموم و فلزات سنگین در محصول و... با آن برخورد خواهند کرد. محصولات تولیدی شرکت خشکبار آرات از همه این مراحل نظارتی به راحتی عبور می کند و همین امر گویای سلامت کامل محصولات آن است.

هم اکنون با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

با توجه به محدودیت های حمل و نقل در زمان تحریم، مهمترین مانع ما به مسایل لجستیک مربوط می شود. شرکت های بین المللی، دیگر در بنادر کشتیرانی کشور حضور ندارند و عملیات بانکی و نقل و انتقال وجوه نیز با هزینه های بالا انجام می شود. از سوی دیگر، با توجه به این محدودیت ها و مقررات پول شویی، فرآیند تبدیل پول به سختی صورت می گیرد و صادرات محصولات با پیچیدگی هایی همراه است که حدود ۴۰ درصد از انرژی ما را هدر می دهد. به اعتقاد بنده، اگر تحریم ها ادامه دار باشد، شرایط به مراتب دشوارتری پیش روی ما خواهد بود.

برای گسترش بازارهای صادراتی با چه مشکلاتی

مواجهه هستید؟

یکی از ویژگی های مهم تجارت و تولید، رشد و توسعه است، در غیر این صورت فعالان اقتصادی از عرصه رقابت بازمانده و محصولات آنان به لحاظ کمی و کیفی مورد توجه بازار نخواهد بود. کشورهای زیادی مانند ترکیه، چین، پاکستان، عربستان و هند در زمینه صادرات مواد غذایی پیشرفت های مناسبی داشته اند و اگر ما توان رقابتی کافی با این کشورها را نداشته باشیم، در بازارهای خارجی حرفی برای گفتن نخواهیم داشت، از این رو باید تدابیری به منظور حذف موانع داخلی و خارجی اتخاذ شود تا توان فعالیت های صادراتی افزایش پیدا کند.

ایران در زمینه صادرات خشکبار چه جایگاهی در دنیا دارد؟

کشورمان بالاترین حجم صادرات خرما را در دنیا دارد، به طوری که در سال گذشته حدود ۲۴۰ هزار تن از این محصول صادر شده و پیش بینی می شود که این رقم تا پایان امسال از ۳۰۰ هزار تن عبور کند. در زمینه صادرات کشمش نیز دومین یا سومین صادر کننده در دنیا هستیم و با توجه به صادرات ۱۶۰ هزار تن کشمش تا آخر سال، این رتبه بهبود پیدا می کند.

در زمینه واردات چه فعالیت هایی انجام می دهید؟

با توجه به اینکه فعالیت اصلی ما صادرات است، کمتر به مسئله واردات پرداخته ایم. با این حال برخی از مواد اولیه شرکت به ویژه موافقی که این مواد در داخل کمتر عرضه می شود، از کشورهای دیگر وارد خواهد شد. برای مثال سال گذشته که محصول کشمش در داخل کم بود، از کشور افغانستان وارد کردیم.

تاکنون چه عناوین و افتخاراتی را کسب کرده اید؟

شرکت خشکبار آرات تاکنون سه بار به عنوان شرکت صادراتی نمونه انتخاب شده و در استان های خوزستان و تهران نیز جوایز صادراتی را دریافت کرده است. ناگفته نماند که در دهه هشتاد این جوایز به صورت نقدی و در رقم های قابل توجهی پرداخت می شد که به صادرکننده کمک می کرد، اما از سال ۱۳۸۹ به بعد، نه تنها روند پرداخت این جوایز تغییر کرد، بلکه در پرداخت رقم های تعیین شده نیز کوتاهی های زیادی صورت گرفت. به عنوان مثال، حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان پولی که شرکت ما بابت جوایز صادراتی از دولت طلب دارد، هنوز پرداخت نشده، در حالی که جوایز صادراتی باید به موقع و در رقمی مناسب پرداخت شود تا اثرگذار باشد.

مهمترین توقع شما از دولت چیست؟

آنچه که به صادرات، تجارت و تولید کمک می کند، ثبات قوانین است که در چنین شرایطی، شرکت ها قادر به برنامه ریزی مناسب خواهند بود، اما تا زمانی که بانک مرکزی و نهادهای ناظر به طور مرتب دستورالعمل و بخشنامه صادر می کنند، این ثبات شکل نخواهد گرفت. این بی نظمی ها و بی ثباتی ها، اقتصاد کشور را دچار آشفتگی می کند و توان برنامه ریزی های بلندمدت را از شرکت ها می گیرد. به اعتقاد بنده، مشکل اساسی دولت، فقدان استراتژی مشخص اقتصادی در زمینه صادرات است. همه فعالیت ها در اختیار دولت بوده و بخش خصوصی از جایگاه لازم بر خوردار نیست.

و سخن آخر...

امیدوارم شرایط اقتصادی و سیاسی کشور به نحو مطلوبی تغییر کند و موانع موجود از سراسر راه فعالان اقتصادی کشور برداشته شود تا بلکه شاهد مرتفع شدن مشکلات اقتصادی افراد جامعه باشیم و جوانان کشور نیز، فرصت های شغلی بیشتری در اختیار داشته باشند. پتانسیل های زیادی در کشورمان وجود دارد که به نحو مطلوب مورد استفاده قرار نمی گیرد و با استفاده از توان و تخصص بخش خصوصی باید از این ظرفیت ها استفاده کرد. ■

کشورهای زیادی مانند ترکیه، چین، پاکستان، عربستان و هند در زمینه صادرات مواد غذایی پیشرفت های مناسبی داشته اند و اگر ما توان رقابتی کافی با این کشورها را نداشته باشیم، در بازارهای خارجی حرفی برای گفتن نخواهیم داشت



مدیرعامل شرکت یاس شیمی مطرح کرد

نظام دلالی چالشی برای تولیدکنندگان

سعید عدالت‌جو

شیوع ویروس کرونا طی یک سال اخیر، مصرف بسیاری از محصولات آرایشی و بهداشتی را افزایش داده و به تبع آن، بهای این محصولات نیز تحت تاثیر قرار گرفته، اما از آنجایی که قیمت این کالاها تحت نظارت دولت است، این نوسانات قیمتی مشکل جدی را برای مصرف‌کننده نهایی به وجود نیاورده است، در حالی که اغلب تولیدکنندگان بر این موضوع تاکید دارند که نرخ مواد اولیه داخلی ۲۰۰ درصد افزایش داشته و متأسفانه نظارتی هم از سوی دولت وجود ندارد و این مساله باعث شده تا حاشیه سود تولیدکنندگان محصولات بهداشتی به شدت کاهش پیدا کند. به منظور واکاوی شرایط تولید و عرضه این محصولات، گفت‌وگویی با بهرام زندی، مدیرعامل شرکت یاس شیمی که حدود ۱۵ سال سابقه کار مدیریتی در حوزه تولید و عرضه محصولات شوینده و بهداشتی دارد، انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

حاضر حدود ۷۰ نفر در کارخانه یاس شیمی مشغول به فعالیت هستند و تعداد ۲۰ نفر هم به عنوان نیروهای ستادی در دفاتر مرکزی این شرکت در استان‌های مختلف فعالیت دارند. هم‌اکنون شرکت یاس شیمی حدود ۴۰ محصول مختلف تولید می‌کند که در صورت رفع تحریم‌ها و بهبود فضای اقتصادی برای سرمایه‌گذاری، این رقم افزایش خواهد یافت.

با توجه به شیوع بیماری کرونا، چه برنامه‌های توسعه‌ای را در نظر دارید؟

بعد از شیوع این بیماری مصرف مواد شوینده و به ویژه مواد ضدعفونی‌کننده و بهداشتی افزایش پیدا کرد و محدودیت‌های حاصل از کرونا باعث کاهش رفت‌وآمدها و ساعات‌های کاری شد و به همین دلیل تغییراتی در روند فعالیت‌های شرکت ایجاد گردید. از سوی دیگر، انتظار می‌رفت که دولت از شرکت‌های بخش خصوصی حمایت بیشتری داشته باشد، اما در عمل هیچ سازمان و نهاد دولتی مدافع تولید نبوده و این مجموعه نیز با تکیه بر توان و ظرفیت‌های داخلی به تحقق برنامه‌های خود پرداخته است. بر همین اساس اقدامات مثبتی در زمینه بازاریابی، بهسازی ماشین‌آلات و استفاده از تکنولوژی روز به عمل آمده و به دنبال آن برنامه‌های توسعه‌ای در نظر گرفته شده که نمونه آن، راه‌اندازی واحد پلاستیک‌سازی برای تامین قوطی‌های پلاستیکی مورد نیاز شرکت در سال گذشته بود. از سوی دیگر برنامه‌هایی هم به منظور تولید چند محصول جدید از جمله شامپو و نرم‌کننده لباس تدوین شده که به احتمال زیاد در آینده اجرا خواهد شد.

در زمینه صادرات محصولات خود با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

در حال حاضر کالاها تولیدی شرکت یاس شیمی به دو کشور عراق و افغانستان صادر می‌شود، اما پس از شیوع بیماری کرونا، با محدودیت‌هایی در زمینه حمل و نقل کالا مواجه شدیم و این موضوع باعث شد تا خروج کالاها از کشور دچار وقفه شود که البته این مساله،



فعالیت‌های شرکت یاس شیمی از چه سالی و با چه هدفی شروع شد؟

این شرکت از سال ۱۳۷۲ با توجه به شرایط نامناسب اقتصادی در شمار شرکت‌های زیان‌ده قرار گرفت و با توجه به بدهی‌های سنگین مالی و دولتی، به مجموعه ما واگذار شد و از سال ۱۳۹۲ فعالیت‌های خود را از سرگرفت و با تلاش مضاعف تمام اعضای مجموعه، بسیاری از مشکلات موجود مرتفع گردید. در حال حاضر نیز با تکیه بر اقدامات مهم انجام‌شده، بخش عمده‌ای از نیاز بازار به محصولات شوینده مانند مایع ظرف‌شویی و دست‌شویی، سفیدکننده، جوهر نمک، گاز پاک‌کن، محصولات پاک‌کننده و... توسط شرکت یاس شیمی تامین می‌شود. قابل ذکر است که تمرکز بر رعایت استانداردهای لازم و تولید متناسب با نیاز و خواسته مشتریان، از جمله مشخصات مهم فعالیت‌های این شرکت است. همچنین به منظور جذب مشتریان بیشتر و کسب اعتماد، پیشنهادها و تخفیفات ویژه‌ای برای آنان در فروشگاه‌های زنجیره‌ای و بزرگ در نظر گرفته شده که قابل توجه است. ناگفته نماند که در حال



تولیدکننده واقعی حق خرید مستقیم از بورس را ندارد، در حالی که بسیاری از شرکت‌های تقلبی با رانت، این فرصت را پیدا می‌کنند و در نهایت به عنوان رقیب مادر بازار سود کلانی به دست می‌آورند

مستقیمی با قیمت مواد اولیه دارد و باید نظارت مناسبی در خصوص عملکرد شرکت‌های تولیدکننده مواد اولیه وجود داشته باشد.

مهمترین خواسته شما از دولت چیست؟

راهکارهای مشخصی برای حل مشکلات اقتصادی کنونی وجود دارد که طبیعتاً دور از ذهن دولت‌مردان ما که در این حوزه تخصص دارند، نیست. یکی از اساسی‌ترین چالش‌های تولیدکنندگان، وجود نظام دلالی و واسطه‌گری در کشور است. تولیدکننده واقعی حق خرید مستقیم از بورس را ندارد، در حالی که بسیاری از شرکت‌های تقلبی با رانت، این فرصت را پیدا می‌کنند و در نهایت به عنوان رقیب مادر بازار سود کلانی به دست می‌آورند. همچنین نظارت دقیقی بر فرآیند قیمت‌گذاری، مالیات و عوارض پرداختی این شرکت‌ها وجود ندارد، اما واحدهای تولیدکننده شفاف، تحت نظارت شدید سازمان امور مالیاتی قرار دارند. به اعتقاد بنده، تمرکز دولت باید بر تولید و حمایت از تولیدکنندگان واقعی باشد؛ کسانی که با تلاش‌های فراوان و در شرایط دشوار امروز، مشغول به فعالیت هستند و سهم زیادی در اشتغال‌زایی کشور دارند.

وسخن آخر...

در حال حاضر شرکت یاس شیمی در شهرک صنعتی صفادشت واقع شده و با مشکلات عدیده‌ای مواجه است که از مهمترین آن می‌توان به مشکل دسترسی به آب و شبکه فاضلاب، تردد، جاده‌ها و آسفالت‌های کهنه و قدیمی و همچنین جدول‌بندی نامناسب اشاره کرد. به اعتقاد بنده، دولت باید با سیاست‌گذاری‌های درست، به حل این مسایل بپردازد و مانع از توقف فعالیت‌های تولیدکنندگان و بی‌انگیزگی آنان شود. ■

کاهش صادرات در بلندمدت را در پی داشت. امید است که با بهبود شرایط و تغییر وضعیت فعلی، مشکلات کنونی مرتفع شوند و ما نیز جایگاه اصلی خود در بازارهای خارجی را به دست آوریم.

شرکت یاس شیمی چند درصد از نیاز بازار داخلی را تامین می‌کند؟

به دلیل عدم شفافیت صورت‌های مالی شرکت‌ها و نبود یک مرکز آمار دقیق، نمی‌توان به قطعیت گفت که چند درصد از نیاز بازار داخلی را تامین می‌کنیم. با این حال ماهانه حدود یک‌هزار تن از محصولات آرایشی و بهداشتی توسط شرکت یاس شیمی تولید می‌شود و بر اساس اهداف مورد نظر، پیش‌بینی می‌شود تا این میزان افزایش پیدا کند.

تحریم چه مشکلاتی را برای شما به وجود آورده است؟

یکی از مشکلات جدی مادر زمان تحریم، نوسانات شدید قیمت‌ها در بازار و همچنین دسترسی دشوار به مواد اولیه است. به‌رغم اینکه مواد اولیه محصولات شوینده در داخل کشور تولید می‌شود، اما بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ درصد افزایش پیدا کرده و همین موضوع اثرات منفی را در هزینه‌های شرکت بر جای گذاشته است. از سوی دیگر، حاشیه سود شرکت‌های تولیدی مواد شوینده به شدت پایین آمده و بسیاری از کارخانجات بزرگ نیز از این وضعیت گلایه دارند. همچنین فرآیند انتقال مواد اولیه از کشورهای دیگر و ارتباطات بین‌المللی به دلیل تحریم‌ها سخت شده و برای انجام این کار معمولاً از تاجران یا شرکت‌هایی که در کشور ترکیه یا دبی مستقر هستند، کمک می‌گیریم که آنان نیز هزینه‌ای بابت انجام آن به ما تحمیل می‌کنند. همه این شرایط دست به دست هم داده تا شرکت‌های تولیدی در خصوص مدیریت هزینه‌ها با چالش جدی روبه‌رو باشند.

واردات محصولات شوینده چه تاثیری بر روند تولیدات داخلی دارد؟

حدود ۳۰ درصد اقلام وارداتی به محصولات آرایشی اختصاص دارد که به لحاظ قیمتی و از نظر حجم و اندازه، توجیه اقتصادی ندارد. در حال حاضر کیفیت محصولات شوینده داخلی افزایش پیدا کرده و در چند سال اخیر به سطح قابل قبولی رسیده که علاوه بر داخل، در بازارهای جهانی نیز مورد توجه قرار گرفته است.

قیمت مواد شوینده تا چه اندازه دچار نوسان شده است؟

از آنجایی که محصولات شوینده و بهداشتی در شمار کالاهای استراتژیک قرار دارد و تحت نظارت سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان است، قیمت این محصولات به صورت دستوری تعیین شده و هیچ تولیدکننده‌ای حق تخلف از آن را نخواهد داشت، به همین دلیل بر خلاف سایر محصولات، شاهد نوسان جدی قیمت مواد شوینده نخواهیم بود. قابل ذکر است که برخی از شرکت‌ها که تحت نظارت سازمان نبوده یا به صورت غیرقانونی فعالیت می‌کنند، از این امر مستثنی هستند که البته تعداد آن‌ها زیاد نیست. موضوع قابل توجه این‌که در حال حاضر بسیاری از شرکت‌های زیرمجموعه دولت که از مزایای ویژه و همچنین ارز دولتی بهره می‌برند، قیمت مواد اولیه را به شدت افزایش داده‌اند، در حالی که تولیدکنندگان ناگزیر از سرکوب قیمت‌های محصولات تولیدی خود هستند. بهای محصولات، ارتباط

اولین شرکت پروژه محور صنعتی آماده ورود به فرابورس

عرفان فغانی

چهار پروژه بزرگ شکل گرفته این شرکت‌ها:

- احداث کارخانه ۲/۵۲ میلیون تنی تولید کنسانتره سنگ آهن در منطقه سنگان (شرق فولاد خراسان) با پیشرفت ۲۴ درصدی
- احداث واحد کلاف‌سازی ۴۰۰ هزار تنی (با ۴۰ درصد پیشرفت) و کارخانه فولاد با ظرفیت ۶۰۰ هزار تن شمش (۳۵ درصد پیشرفت فیزیکی) (سرمد ابرکوه)
- طرح تولید یک میلیون تن آهن اسفنجی (سرمد ابرکوه)
- احداث کارخانه گندله‌سازی کردستان با ظرفیت ۹۲۰ هزار تن (صبا امید غرب خاورمیانه)

حضور بزرگان صنعت و مدیران با سابقه

دکتر امیر هامونی، مدیرعامل فرابورس ایران و عضو هیات پذیرش فرابورس با اشاره به اینکه بزرگان صنعت در شرکت تجلی در قالب سهامدار عمده حضور دارند و این موضوع به منزله ضمانت اجرای پروژه‌ها است، گفت: خوشبختانه مدیران توانمند و با سابقه‌ای به عنوان تیم اجرایی مسئولیت این کار را به عهده گرفته‌اند و باید این مدیران و سوابق آن‌ها به مردم معرفی شوند، چراکه این امر باعث اعتماد بیشتر آنان به جدی بودن کار و به ثمر نشستن پروژه‌ها خواهد شد که البته باید برای تامین اعتماد بیشتر مردم و تضمین سرمایه‌گذاری آنان، از ابزارهای مالی موجود در بورس به خوبی استفاده شود.

دکتر امیر تقی خان تجریشی، عضو دیگر هیات پذیرش فرابورس با بیان این موضوع که جای خالی این کار از مدت‌ها قبل احساس می‌شد، گفت: در همین راستا چند ابزار دیگر معرفی شده بود، اما هیچ کدام نتوانستند آن طور که شایسته است، نیاز بازار اولیه را در مورد تامین مالی پروژه‌ها مرتفع کنند. محمود زیدآبادی، معاون مالی و اقتصادی شرکت گل‌گهر نیز ضمن تاکید بر ارزشمند بودن این حرکت در سطح کشور گفت: این اقدام باعث می‌شود تا هم‌راستا با سیاست‌های کلان اقتصادی، پول در گردش کاهش پیدا کند و سمت و سوی این پول‌ها به سمت چرخه تولید حرکت کند، بنابراین این کار باید به نحو مطلوبی صورت گیرد تا بلکه حداکثر اعتمادسازی در مردم ایجاد شود، چراکه ادامه این حرکت، در شرکت‌های مختلف بزرگ معدنی و صنعتی کشور و زیرمجموعه‌های ایمن‌درو دنبال خواهد شد و قرار بر این است تا شرکت‌های مشابه دیگری وارد این عرصه شوند.

انتظار می‌رود، با پذیرش شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات در فرابورس و مشارکت عمومی مردم در قالب پذیرش نویسی سهام در کنار شرکت‌های بزرگی همچون هلدینگ سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، چادرملو و گل‌گهر حرکت نوینی در تامین مالی و پیشبرد پروژه‌های حوزه معدن و صنایع معدنی شکل گیرد. ■

جلسه بررسی پذیرش شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات در فرابورس با حضور اعضای هیات پذیرش و مدیران شرکت‌های مختلف معدنی و فولادی برگزار شد. این شرکت، نخستین شرکت پروژه محور سهامی عام در صنعت به شمار می‌رود که برای تسریع در روند اجرا و بهره‌برداری پروژه‌ها تاسیس شده و نقش به‌سزایی در مدیریت بهینه و تامین مالی طرح‌ها ایفا خواهد کرد. تجلی توسعه معادن و فلزات به همت هلدینگ «ومعادن» و حمایت ویژه ایمیدرو، وزارت صمت و سازمان بورس شکل گرفته و در مراحل بعدی، گول‌های بزرگ معدنی همچون چادرملو و گل‌گهر در آن مشارکت کرده‌اند. از طرفی، پروژه محور بودن این شرکت باعث می‌شود تا منابع مالی جذب‌شده مستقیماً وارد عرصه تولید شده و سودآوری و بهره‌وری بالاتری را برای سرمایه‌گذاران در پی داشته باشد.

بهترین روش تامین مالی پروژه‌ها

مرتضی علی‌اکبری، مدیرعامل شرکت تجلی گفت: روش‌های مختلفی برای تامین مالی پروژه‌ها وجود دارد، ولی این نکته قابل توجه است که بانک‌ها وام‌های بلندمدت نمی‌دهند و اصل، بهره و کارمزد در مدت نسبتاً کوتاهی باید بازپرداخت شود. از سوی دیگر، تامین مالی از ابزارهای بورس هم بهره‌بردار باید در مدت ۳ یا ۶ ماه پرداخت شود که این وضعیت با ماهیت پروژه‌ها که نوعاً به مدت زمان بیشتری برای رسیدن به سوددهی نیاز دارند، همخوانی ندارد. بنابراین مشارکت اشخاص در قالب پذیرش نویسی بورس بهترین گزینه برای پروژه‌ها محسوب می‌شود.

وی در ادامه افزود: حداقل ۵۱ درصد سهام شرکت تجلی در اختیار سه شرکت توسعه معادن و فلزات، چادرملو و گل‌گهر خواهد بود و در صورت موافقت فرابورس حداکثر تا سقف ۴۹ درصد سهام به صورت عمومی پذیرش نویسی خواهد شد.

علی‌اکبری تصریح کرد: برنامه شرکت تجلی برای افزایش سرمایه در مجموع ۶۰۰۰ میلیارد تومان است و بخشی از این سرمایه از محل مطالبات سهامداران تامین می‌شود.

مدیرعامل شرکت تجلی از حمایت‌های بی‌دریغ دکتر استی، مدیرعامل سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، مدیران سازمان بورس، ایمیدرو و وزارت صمت برای رفع موانع و تسریع شکل‌گیری این حرکت و همکاری تامین سرمایه‌امین در پیشبرد کار تقدیر و تشکر کرد.

وضعیت فعلی و پروژه‌های شرکت تجلی

در حال حاضر شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات مالکیت ۴۸ درصد شرکت آهن و فولاد سرمد ابرکوه، ۳۵ درصد شرکت تهیه و تولید شرق فولاد خراسان، ۳۲ درصد شرکت جاده، ریل، دریا (همراه) و ۳۰ درصد شرکت صبا امید غرب خاورمیانه را در اختیار دارد که از میان آن‌ها، شرکت آهن و فولاد سرمد ابرکوه برای پذیرش در بورس اقدام کرده و در حال طی مراحل قانونی و اداری برای حضور در بازار سرمایه است.

حداقل ۵۱ درصد سهام شرکت تجلی در اختیار سه شرکت توسعه معادن و فلزات، چادرملو و گل‌گهر خواهد بود و در صورت موافقت فرابورس حداکثر تا سقف ۴۹ درصد سهام به صورت عمومی پذیرش نویسی خواهد شد

مهندس
دکتر خالق یک



گفت‌وگوی اختصاصی با محمود قاسمی

در این بخش می‌خوانیم:

- مدیران دولتی حامی مخترعان نیستند
- تقویت ارزش پول ملی در گروی رونق تولید است
- پیشرفت صنعت بسته‌بندی ایران با همکاری شرکت‌های دانش‌بنیان

سخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی ایران:

تقویت ارزش پول ملی در گروی رونق تولید است

مصطفی حاتمی

در شرایطی که جولان برندهای تقلبی و خارجی در بازار طی سال‌های گذشته، عرصه را برای عرض اندام تولیدات داخلی تنگ کرده بود، برخی از تولیدکنندگان کشورمان بر این باور هستند که این شرایط با توجه به ممنوعیت‌های وارداتی و کاهش قاچاق، تغییرات مثبتی داشته و به همین دلیل شاهد افزایش تولید لوازم خانگی در ایران هستیم. از سوی دیگر، استقبال مردم از برندهای داخلی لوازم خانگی و همچنین اعتماد عمومی به این محصولات نیز انگیزه تولیدکنندگان را برای افزایش تولید بالا برده است. به منظور واکاوی بیشتر این موضوع و نیز آگاهی از وضعیت کنونی صنعت لوازم خانگی در کشور، گفت‌وگویی با مهندس حمیدرضا غزنوی، سخنگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی ایران داشته‌ایم که در ادامه با هم می‌خوانیم.

تولید محصولات لوازم خانگی به وجود آورده بود، اما در حال حاضر به لطف محدودیت‌های واردات، مسیر تولیدکنندگان هموارتر از قبل شده و میزان تولید نسبت به گذشته افزایش پیدا کرده، به طوری که بر اساس آخرین آمارهای منتشر شده توسط وزارت صمت، تولید کالاهایی همچون تلویزیون حدود ۶۵ درصد، لباسشویی ۵۸ درصد و یخچال فریزر نیز حدود ۲۹ درصد نسبت به سال گذشته افزایش داشته است. به طور کلی نیاز سالانه بازار داخل ۴ میلیون و ۳۰۰ هزار از انواع محصولات لوازم خانگی است که امید داریم با افزایش تولید از این میزان هم عبور کنیم. باید توجه داشت که لوازم خانگی دومین کالای استراتژیک کشور است و بسیاری از صنایع برای فعالیت‌های خود به آن وابسته هستند. برای مثال، در فرآیند تولید یخچال ساید بای ساید حدود ۷۰۰ قطعه نیاز است که به تبع آن صنایع مختلفی مانند فولاد، مس، پتروشیمی، آلومینیوم و... در این چرخه فعالیت خواهند داشت.

چه میزان از قطعات مورد نیاز صنعت لوازم خانگی در داخل کشور تولید می‌شود؟

میزان تولید قطعات در کشور به تولیدکننده و محصول بستگی دارد. هر کارخانه محصولی متفاوت تولید می‌کند و امکان دارد تا به تعداد کمتر یا بیشتری از قطعات نیاز داشته باشد. از سوی دیگر، میزان سرمایه‌گذاری برای ساخت داخلی یک محصول و همچنین تکنولوژی به کار گرفته شده، متفاوت است، به همین دلیل میزان واردات شرکت‌ها هم متفاوت خواهد بود. همان طور که آمارها نشان می‌دهد، در حال حاضر میزان واردات کاهش پیدا کرده و تولید محصولات داخلی نیز افزایش داشته است؛ به عبارت دیگر، به دلیل افزایش عمق داخلی‌سازی، نیاز به واردات مواد اولیه کمتر شده که نشانه خوبی برای اقتصاد کشور خواهد بود. باید بدانیم که این موفقیت بزرگ از دل تحریم‌ها برآمده و بسستر خوبی برای اشتغال و رونق تولید ایجاد کرده است. در شرایط کنونی و با توجه به مشکلات موجود، برخی از شرکت‌ها تا حدود ۳۰۰ درصد افزایش اشتغال داشته‌اند.



لطفاً خصوص فعالیت‌های این انجمن توضیحاتی ارائه فرمایید؟

انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان لوازم خانگی ایران در سال ۱۳۸۰ به ثبت رسید و مورد تایید وزارت کار، تعاون و رفاه اجتماعی قرار گرفت. مجموع اعضای این انجمن که عمدتاً در شمار تولیدکنندگان لوازم خانگی هستند، حدود ۸۰ نفر است و فعالیت اصلی آنان، تولید لوازم خانگی و قطعات مورد نیاز این صنعت است. موضوع قابل توجه اینک متأسفانه امروزه در خصوص تعریف لوازم خانگی تعارضاتی وجود دارد و باعث شده تا برخی از لوازم تزئینی و سایر وسایل خانگی در زمره این لوازم قرار گیرند، در حالی که در دیگر کشورهای دنیا لوازم خانگی صرفاً به دو دسته لوازم بزرگ مثل یخچال، اجاق گاز، بخاری، لباسشویی، ظرف‌شویی و لوازم کوچک به‌اتو، چرخ گوشت و... تقسیم‌بندی می‌شود.

رونق تولید لوازم خانگی و ممنوعیت واردات چه تاثیری بر اقتصاد کشور خواهد داشت؟

در سال‌های گذشته برندهای خارجی حدود ۷۰ درصد بازار داخلی کشور را در اختیار داشتند که این موضوع مشکلاتی را در زمینه رشد

هم اکنون تقاضا برای خرید محصولات داخلی بیشتر است یا محصولات خارجی؟

با توجه به کاهش تبلیغات خارجی، فرصت بسیار خوبی برای عرضه و تبلیغ محصولات ایرانی فراهم آمده و آگاهی و اعتماد افراد جامعه هم به تدریج به کیفیت محصولات داخلی بیشتر شده است. در واقع خرید کالای داخلی، یعنی حمایت از اقتصاد و اشتغال کشور و مردم باید به این موضوع مهم توجه ویژه‌ای داشته باشند و بر اساس آن برندهای مختلف در بازار را انتخاب نمایند. زمانی که تولید به خطر بیفتد، آسیب‌پذیری اقتصاد نیز بالا خواهد رفت و همین موضوع باعث کاهش ارزش پول ملی می‌شود. البته ارزش پول ملی به ذخایر طلا و مسکوکات نیست، بلکه در گرو رونق تولیدات داخلی است.

آیا هم اکنون بازار لوازم خانگی در کشور رقابتی است؟

حدود یک هزار و ۵۰۰ تولیدکننده لوازم خانگی در کشور مشغول به فعالیت هستند که در سه عنصر، کیفیت، کمیت و قیمت با هم رقابت دارند، از این رو بازاری کاملا رقابتی در خصوص محصولات لوازم خانگی در کشور ایجاد شده که بستر عرضه محصولات مناسب به بازار را فراهم کرده است. البته این موضوع باعث شده تا به رغم افزایش چند برابری نرخ ارز، قیمت لوازم خانگی تغییر آن چنانی نداشته باشد. برای مثال قیمت یک یخچال که در سال ۱۳۹۷، حدود ۷ میلیون تومان بوده، در حال حاضر به ۲۰ میلیون تومان رسیده که با توجه به افزایش ۳ برابری، قابل قیاس با افزایش ۸ برابری نرخ ارز نیست. ناگفته نماند که بخش عمده‌ای از این افزایش ۳ برابری هم به تامین قطعاتی باز می‌گردد که وارداتی هستند و موجب بالا رفتن قیمت تمام شده می‌شوند.

مهمترین موانع تولید در این صنعت چیست و چه پیشنهادی برای رفع آن‌ها دارید؟

یکی از عمده‌ترین موانع اصلی تولیدکنندگان لوازم خانگی، عدم مدیریت قیمت نهاده‌های تولید است که در همین راستا، دولت باید به گونه‌ای عمل کند تا مشکلات قطعه‌سازان این محصولات مرتفع شود و شیوه‌های توزیع، باعث ایجاد بازار سیاه نشود، ولی متأسفانه به دلیل سوء تدبیری برخی از مسئولان، قیمت برخی از مواد اولیه افزایش بسیار چشمگیری داشته و شرایط سختی را پیش پای تولیدکنندگان قرار داده است. به اعتقاد بنده، دولت و نهادهای نظارتی باید با برنامه‌ریزی و نظارت صحیح معضلات موجود را که هیچ ارتباطی با تحریم ندارد، مرتفع نمایند. از طرفی، دولت مردان آمریکایی تصور نکنند که با وجود تحریم، تولیدات ما با موانعی روبرو می‌شود و مطمئناً با همدلی و همراهی مسئولان ذی‌ربط، قطعاً آینده روشنی برای این صنعت رقم خواهد خورد که البته تجربه یک سال و نیم گذشته گواه این ادعا است.

برای جلوگیری از قاچاق لوازم خانگی چه تدابیری باید اتخاذ شود؟

کشورمان به یک اکوسیستم یکپارچه اقتصادی نیاز دارد که در آن همه به صورت متحد و مسئول عمل کرده و دولت هم نقش راهبردی را ایفا نماید. به عنوان مثال، مبارزه با قاچاق و فعالیت غیر قانونی واحدهای زیرپله‌ای و برندهای تقلبی در این چارچوب تعریف خواهد شد و در

صورتی که مطالبه‌گری وجود داشته باشد، دولت با مدیریت درست قادر به حل مسایل خواهد بود. ناگفته نماند که به منظور جلوگیری از ورود کالاهای قاچاق به کشور، اخیراً صدور کد رهگیری و شناسه برای محصولات لوازم خانگی در دستور کار قرار گرفته که این موضوع ضمن شناسایی کالاهای تقلبی از اصل، موجب افزایش اطلاعات و آگاهی مشتریان برای خرید کالاهای خواهد شد. از سوی دیگر، با درج برچسب بر محصولات مختلف، تشخیص کالای قاچاق از غیر قاچاق به راحتی قابل تشخیص است و طبیعتاً شفافیت بیشتری در بازار ایجاد می‌کند.

چه راهکاری برای تهیه مواد اولیه پیشنهاد می‌کنید؟

انجمن‌ها و رسانه‌ها باید دست به دست هم داده و شفاف‌سازی کنند تا مشکلات موجود سریع‌تر رفع شود. در صورتی که شیوه‌نامه جدید فولاد اجرایی شود، مابقی مشکلات نیز حل خواهد شد. از طرفی، اگر دستورالعمل‌های قانونی اجرایی شوند و بخش‌های دولتی نیز فعالیت‌های کارشناسی خود را به درستی انجام دهند، دیگر شاهد مشکلات موجود برای تامین مواد اولیه و انحراف سود تولید به سمت دلالت نخواهیم بود.

کشورمان در زمینه صادرات لوازم خانگی چه جایگاهی در منطقه و جهان دارد؟

متأسفانه در زمینه صادرات لوازم خانگی، جایگاه مطلوبی در دنیا نداریم، با این حال محصولاتی به کشورهای عراق، افغانستان، عمان و کشورهای C.I.S (مشترک المنافع) صادر می‌کنیم که البته چندان چشمگیر نیست که مهم‌ترین دلیل آن هم به میزان تولید و نسبت آن با نیاز قابل توجه بازار داخلی برای این محصولات باز می‌گردد. به عنوان مثال، سالانه حدود یک میلیون از دواج در کشور صورت می‌گیرد که طبیعتاً این افراد نیازمند تهیه لوازم خانگی هستند و این موضوع فرصت بسیار خوبی را برای عرضه داخلی این محصولات فراهم کرده است. به اعتقاد بنده، صادرات نیاز به برندسازی و مقدماتی دارد که برای دست‌یابی به این مهم، دولت باید از ورود کالای قاچاق به کشور جلوگیری کند و علاوه بر این، انجام تحقیقات لازم، بازار یابی و همچنین تبلیغات نیز به حمایت و کمک دولت نیاز دارد. در بسیاری از کشورهای پیشرو مانند ترکیه، کره، چین و... دولت به کمک تولیدکننده می‌آید و هزینه فعالیت شرکت‌ها برای رشد صادرات را تقبل می‌کند. لوازم خانگی ارتباط مستقیمی با موضوع خدمات پس از فروش دارد و گاهی اوقات یک تولیدکننده، خدمات مادام‌العمری را به مشتری ارائه می‌دهد که در انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی ایران بر این مقوله تأکید بسیاری شده است.

و سخن آخر...

سابقه فعالیت‌های دولت در سال‌های گذشته، نشان از صرف هزینه‌های زیاد برای واردات کالای مصرفی دارد، در حالی که صنعت ما به واردات ماشین‌آلات و کالای واسطه‌ای نیازمند است. دولت باید از تجربه این روزهای تلخ و فشاری که به تولیدکنندگان وارد شده، عبرت بگیرد، در غیر این صورت باید شاهد فلج شدن بخش عظیمی از اشتغال و همچنین تبعات منفی آن برای اقتصاد کشور باشیم. ■

دولت باید به گونه‌ای عمل کند تا مشکلات قطعه‌سازان لوازم خانگی مرتفع شود و شیوه‌های توزیع، باعث ایجاد بازار سیاه نشود، ولی متأسفانه به دلیل سوء تدبیری برخی از مسئولان، قیمت برخی از مواد اولیه افزایش بسیار چشمگیری داشته است

مدیرعامل شرکت آریا تکنولوژی فردا:

مدیران دولتی حامی مخترعان نیستند

محمد جعفری

یکی از موضوعات مهم اقتصاد مقاومتی تاکید بر داخلی‌سازی و همچنین خودکفایی اقتصادی با حمایت از بخش‌های تولیدی است که برای تحقق این مهم لازم است تا از صاحبان ایده‌های نو یا مخترعان حمایت گردد تا اهداف تولید محقق شود. در همین خصوص با محمود قاسمی، مدیرعامل شرکت آریا تکنولوژی فردا و همچنین مخترع «درپوش ایزوله سیول» که مهمترین خاصیت این محصول جلوگیری از ورود بوی بد و حشرات موذی به ساختمان‌ها است، گفت‌وگویی داشتیم که در ادامه می‌خوانید.

باکتری است، به همین دلیل استفاده از آن در بیمارستان‌ها حکم ایزوله کردن محیط را دارد. نمونه‌های کوچک این محصول برای پارکینگ و مکان‌هایی که آب کمتری مورد استفاده قرار می‌گیرد، کاربرد دارد و نمونه بزرگ آن برای مکان‌هایی با فشار آب زیاد مثل حمام قابل استفاده است.

به نظر شما بازار داخلی تا چه اندازه به این محصول نیاز دارد؟

نه تنها مردم عادی، بلکه بیمارستان‌ها، پارکینگ‌ها، ادارات و خیابان‌ها می‌توانند از این محصول استفاده کنند و اگر سرمایه کافی برای تولید انبوه این محصول وجود داشته باشد، می‌توان علاوه بر بازار داخلی آن را به تمام دنیا نیز عرضه کرد. اگر خیابان‌های سطح شهر به چنین وسیله‌ای مجهز باشند، امکان ورود حشرات موذی و حامل میکروب‌های بیماری‌زا مثل پشه مالاریا از بین می‌رود، ولی متأسفانه به دلیل عدم استفاده از این محصول در خیابان‌ها، شاهد ورود پشه دنگی به کشور هستیم که باعث غلظت خون و سپس سکتة افراد می‌شود و هنوز علت آن برای بیمارستان‌ها و پزشکان شناخته شده نیست.

چه اقداماتی برای معرفی درپوش ایزوله سیول انجام داده‌اید؟

برای معرفی این محصول ابتدا از ساختمان‌ها و واحدهای مسکونی شروع کردیم و تمام سعی ما بر این است تا موارد مصرف آن را افزایش دهیم. قابل ذکر است که درپوش ایزوله سیول دارای گارانتی می‌باشد و مشتریان با خیالی آسوده می‌توانند از این محصول استفاده کنند. باید به این موضوع اشاره داشته باشیم که یکی از مشکلات اساسی ما، نبود سرمایه مناسب است که در نظر داریم با استفاده از تبلیغات تلویزیونی، سرمایه مورد نیاز را جذب کنیم. البته از این طریق افراد جامعه با مزایا و کارکرد این محصول آشنا خواهند شد. موضوع حائز اهمیت اینک هیچ شرکت دیگری مشابه این محصول را تولید نمی‌کند و به همین دلیل کار ما را متمایز کرده است. ناگفته نماند که به جز درپوش ایزوله سیول، اختراعات دیگری مانند نگه‌دارنده دارو در جای خنک یا وسیله‌ای که



در خصوص فعالیت شرکت آریا تکنولوژی فردا توضیح دهید؟

یکی از اقدامات مهم مجموعه ما خدمات‌دهی به شرکت‌ها و برندها است و هر اختراعی که به مرحله تولید می‌رسد، یکی از شاخه‌های این شرکت خواهد شد. از جمله محصولاتی که تاکنون اختراع کردیم، درپوش ایزوله سیول نام دارد که دارای شماره ثبت اختراع بوده و به تایید علمی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات هم رسیده و دارای ۵ نوع استاندارد و ایزو ۹۰۰۱ است و مشتریان می‌توانند از طریق سامانه پیامکی ۵۰۰۱۱۱۱۱۲ این محصول را سفارش دهند.

مهمترین ویژگی درپوش ایزوله سیول و موارد مصرف آن چیست؟

این محصول مانع ورود حشرات موذی و بوی بد به ساختمان‌های قدیمی و نوساز می‌شود و با دارا بودن یک توری، به جز آب و وسیله‌های ریز، اجاره خروج به هیچ وسیله دیگری را نمی‌دهد. به همین دلیل اگر اشیاء قیمتی مثل طلا و... در لوله بیفتد به راحتی خارج خواهد شد. کاربرد دیگر درپوش ایزوله سیول، مقابله با میکروب و هر گونه

نیاز خودروها به آب سرد در تابستان را تامین می کند، در دست داریم که به زودی و بعد از رواج استفاده از درپوش ایزوله ساختمان ها به بازار عرضه خواهد شد.

چه برنامه‌ای برای تولید انبوه این محصول دارید؟

اختراع درپوش ایزوله سیول، حاصل تحقیق و زحمات شبانه‌روزی است. بعد از ثبت اختراع، در حال حاضر روزانه تعداد یک هزار عدد از این محصول تولید می‌شود، اما برای تولید انبوه، نیازمند سرمایه میلیاردی و جذب سرمایه‌گذار هستیم. از سوی دیگر، تعداد دو هزار عدد از این محصول به منظور تبلیغات تلویزیونی کنار گذاشته شده و اگر سرمایه‌گذاری علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری برای تولید این محصول باشد، امتیاز ویژه‌ای در اختیارش قرار خواهیم داد. ناگفته نماند که درپوش ایزوله سیول مدل‌های مختلفی دارد و استفاده از مواد درجه یک برای تولید آن باعث شده تا قابلیت نگهداری گرمایی و سرمایشی بالایی داشته باشد. خوشبختانه تاکنون هتل‌ها و بیمارستان‌ها از این محصول استفاده کرده و رضایت خود را ابراز داشته‌اند. اگر سرمایه کافی برای تولید انبوه این محصول فراهم شود، بر تعداد تولید و مشتریان آن نیز افزوده خواهد شد و حتی می‌توان این محصول را به کشورهای دیگر هم صادر کرد.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

جدا از تحریم‌های ظالمانه علیه کشورمان، آنچه برای ما عذاب‌آور شده، در دسرها و کاغذبازی‌های اداری است. به عنوان مثال، برای گرفتن یک مجوز باید ساعت‌ها پشت درب اتاق مدیران ارگان‌های دولتی بایستیم تا بلکه جوابگوی ما باشند. ما به افرادی دلسوز همانند سردار سلیمانی و همچنین مدیرانی که عرصه فعالیت را به جوانان دهند، نیاز داریم تا شرایط بهتری را نسبت به گذشته داشته باشیم. متأسفانه بسیاری از مدیران کشور نه تنها کارآمد نیستند، بلکه هزینه‌های هنگفتی از جیب بودجه دولتی صرف امور روزمره خود می‌کنند و هیچ مسئولیتی در قبال تولید کنندگان و مردم ندارند. مدتی پیش پس از ساخت دستگاه کارواش دستی قابل حمل، وزارت صنعت، معدن و تجارت از بنده خواست تا شرکت خود را به شهرک صنعتی سالاریه انتقال داده و در آنجا مشغول به کار شوم، ولی با کارشکنی‌ها و بهانه‌تراشی‌های این نهاد در شهرک صنعتی، اعطای مجوز نیز به سختی صورت گرفت. متأسفانه همان نهادی که باید حامی تولید باشد، حالا مانع فعالیت تولید کنندگان شده است. بنده با توانایی‌ها و اختراعاتی که دارم، به راحتی می‌توانستم به خارج از کشور نقل مکان کنم و مطمئناً با استقبال خوبی هم مواجه می‌شدم، اما علاقه به وطن و تعهد به مردم، مانع انجام این کار شده است. به اعتقاد بنده باید به مخترعان توجه ویژه‌ای شود تا بتوانند با خیالی آسوده به ادامه فعالیت بپردازند.

و سخن آخر...

در پایان امیدوارم تا تولید درپوش ایزوله سیول، زمینه‌ای برای عرضه ۴۳ اختراع دیگر شرکت آریا تکنولوژی فردا باشد. مطمئناً به زودی نه تنها در بازار داخلی، بلکه در تمام دنیا این محصول عرضه خواهد شد و با استقبال زیادی هم از سوی مشتریان روبه‌رو می‌شود. از سوی دیگر، قیمت مناسبی برای این محصول تعیین شده و امید است با رواج آن در بازار، زمینه برای توسعه فعالیت‌های ما فراهم شود. ■



جدا از تحریم‌های ظالمانه علیه کشورمان، آنچه برای ما عذاب‌آور شده، در دسرها و کاغذبازی‌های اداری است، به طوری که برای گرفتن یک مجوز باید ساعت‌ها پشت درب اتاق مدیران ارگان‌های دولتی بایستیم تا بلکه جوابگوی ما باشند

مدیر عامل مجموعه سلوا مطرح کرد

سلامت و اشتغال، ارمان حمایت از تولیدکنندگان خرد محصولات ارگانیک

نقیسه میرگلوی بیات

توجه به موضوع سلامت در دنیای امروز، استقبال از محصولات ارگانیک را نسبت به گذشته دو چندان کرده و این در حالی است که محصولات صنعتی با حجم زیادی به بازار عرضه می‌شوند و در برخی از موارد جای محصولات طبیعی را پر کرده‌اند. با این حال اولویت بسیاری از مردم در مصرف مواد خوراکی، استفاده از غذاهای سالم و طبیعی است که هم سلامت آن‌ها را تضمین می‌کند و هم از کیفیت بیشتری برخوردار می‌باشند. در همین خصوص گفت‌وگویی را با مهران شهبازی، مدیر عامل شرکت سلوا که به دلیل علاقه به فعالیت در این عرصه، شبکه‌ای منسجم و منظم برای فرآوری، بسته‌بندی و عرضه محصولات خوراکی بومی و طبیعی فراهم کرده، انجام داده‌ایم که با هم می‌خوانیم.

بررسی سلامت و کیفیت محصولات، بسته‌بندی، برندینگ و همچنین فرآوری آنان را در بر می‌گیرد.

برای ارتقای کیفیت محصولات چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

سفرهای متعددی به مناطق مختلف کشور به ویژه روستاها داشتیم تا از نزدیک با ظرفیت‌ها و تولیدات آن‌ها آشنا شویم. استان‌هایی مثل خوزستان، آذربایجان شرقی و غربی، اصفهان و... از جمله این مناطق است که با بررسی محصولات خوراکی آن‌ها، شبکه اولیه تامین مجموعه سلوا شکل گرفت. فعالیت اصلی ما شبکه‌سازی است؛ به این معنی که با افرادی از روستاها ارتباط برقرار می‌کنیم و از آن‌ها به عنوان مباشر و مشاور، جهت تامین محصولات مورد نیاز بهره می‌گیریم که این کار منجر به تکمیل زنجیره تامین می‌شود. عمده محصولات ما شامل مواد خوراکی و غذایی است، با این حال با توجه به توسعه دایره فعالیت‌های این مجموعه، سبد متنوعی از دیگر محصولات مانند صنایع دستی و لوازم آرایشی و بهداشتی نیز آماده شده که در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد.

مهمترین شاخصه این مجموعه در فرآیند تامین محصولات مورد نیاز بازار چیست؟

در این مجموعه سه پروسه اصلی "استفاده از تجارت افراد متخصص"، "اقدام تست و بررسی سلامت و کیفیت محصولات در آزمایشگاه" و "استفاده از نظر مشاورانی که در حوزه طب سنتی فعالیت می‌کنند" برای عرضه محصولات با تضمین کیفیت آن به بازار تعریف شده است. پس از این مراحل، محصولات بسته‌بندی و آماده عرضه در شعب اینترنتی شرکت خواهند شد. ناگفته نماند که فروش اینترنتی نیز از طریق اپلیکیشن و وبسایت سلوا، سه شهر اصفهان، کرج و تهران را در بر می‌گیرد که در این شهرها هم دفتر فروش و هم انباری برای کالاها تعریف شده و محصولات با پیک و به صورت مستقیم به دست مصرف کنندگان می‌رسد. امید است که با توسعه این کار افراد بیشتری از خدمات ما بهره‌مند شده و شبکه توزیع گسترده‌تری فراهم شود.

مسیر توسعه فعالیت‌های شرکت چگونه انجام می‌شود؟



لطفا در مورد فعالیت‌های خود و نحوه ورود به این کار توضیح دهید؟

یکی از علایق مهم بنده، فعالیت در بخش‌های خصوصی و کارآفرینی به ویژه در حوزه استارت‌آپ‌ها بود تا به نوعی ایده‌های جدید و نو را در قالب یک کارآفرین پیاده‌سازی کنم. در همین راستا ایده‌های مختلفی طرح و پیاده‌سازی شد که متأسفانه یا نتیجه نداد یا در اواسط کار، متوقف گردید. پس از تلاش‌های مستمر، ایده راه‌اندازی استارت‌آپ سلوا در سال ۱۳۹۵ و با محوریت عرضه محصولات سالم و طبیعی از مبدا تامین روستایی و خانگی به ذهن تیم ما رسید و کسب و کارمان با عرضه دو محصول نان و عسل شروع شد. مهمترین فعالیت مجموعه سلوا گزینش محصولاتی با پتانسیل بالا از مناطق روستایی و بسته‌بندی و عرضه آن به بازار است. به عبارت دیگر، به عنوان واسطه میان تولیدکننده و مصرف‌کننده و مصرف‌کننده عمل می‌کنیم که البته نباید آن را با دلالی و واسطه‌گری اشتباه گرفت. جدا از عرضه محصولات، کار اصلی ما افزایش بهره‌وری تولیدات و همچنین تضمین کیفیت آن است که پس از تست و آزمایش‌های متعدد، انجام می‌شود، از این رو فعالیت ما در قالب یک شبکه منسجم و مشخص مراحل مختلفی مانند

ایده و هدف اصلی ما کمک به تحقق سبک زندگی سالم در شهرهای مختلف است و به همین دلیل برای توسعه این فعالیت در حال مذاکره با شهرهای مختلف هستیم تا شعب فروش اینترنتی مجموعه و همچنین سبد محصولات گسترش پیدا کند. البته این اقدام به وسیله تیم‌های مجموعه که هاب تامین ما به شمار می‌آیند، انجام می‌شود که این موضوع باعث افزایش قدرت تامین شرکت شده است.

مهمترین ویژگی قابل رقابت در مجموعه سلوا چیست؟

در ابتدا توزیع محصولات در شهرهای مختلف در ابعاد خانگی و کوچک صورت می‌گرفت و مجموعه‌ای همانند ما که دارای ساختار توسعه‌ای باشد، وجود نداشت، اما بعد از شروع فعالیت‌های شرکت، مجموعه‌های مشابه راه‌اندازی شد که مهمترین تفاوت ما با آنها موضوع تامین است. قابل ذکر است که این شرکت محصولات را به صورت پایدار عرضه می‌کند و مدام در حال توسعه است. از سوی دیگر، مدل توسعه شرکت مبتنی بر IT و روش‌های روز است که به ما در توزیع محصول با کمترین هزینه و جلوگیری از اتلاف وقت کمک می‌کند. یکی دیگر از مزیت‌های مهم شرکت وجود تیم قدرتمندی است که به ما در تعادل مجموعه و توسعه ساختار آن کمک کرده است.

بخش دولتی چه رویکردی نسبت به فعالیت شما دارد؟

نهادهای دولتی و حاکمیتی زیادی وجود دارند که در بخش توسعه کسب و کار روستایی و خرد با سیاست‌های مشخص فعالیت می‌کنند، ولی مجموعه سلوا یک نهاد کاملاً خصوصی است که البته برخی از وظایف دولت و نهاد حاکمیتی را انجام می‌دهد و به تقویت بنیه اقتصادی کشور و همچنین بهبود بخش فعالیت تولیدکنندگان و کسب و کارهای خرد روستایی کمک کرده است. به اعتقاد بنده، اتحادیه‌های دولتی و حاکمیتی به جای اینکه به فکر حل مشکلات تولید با پرداخت پول بلاعوض باشند، باید جریان فروش آن‌ها را تسهیل کنند. این موضوع حلقه مفقوده تولید است که شرکت ما با اتکا به برندسازی و شبکه‌سازی در صدد اجرای آن برآمده است.

چه مشکلاتی فعالیت شما را تهدید می‌کند؟

اصلی‌ترین مشکل ما بهداشت و نبود سبب سلامت بر محصولات روستایی است. از آنجایی که اخذ نشان سبب سلامت هم پُر هزینه و هم فرآیند طولانی و پیچیده‌ای دارد، بسیاری از روستاییان قادر به دریافت آن نیستند. با بسیاری از کارخانجات مذاکره و رایزنی‌هایی داشته‌ایم تا مسیری که تولیدکنندگان خرد طی می‌کنند، مطابق قوانین استاندارد باشد. البته این کار نیازمند یک قانون همه‌جانبه، تلاش افراد بالادستی و همچنین عبور از بروکراسی‌های اداری است که جلسات متعددی در خصوص آن با نهادهای دولتی داشته‌ایم. اگر مشکل مجوز تولیدکنندگان خرد برای عرضه محصولات به هایپرمارکت‌ها حل شود، دیگر مسائل آنان نیز رفع خواهد شد که همه این موارد، نیازمند بازتاب رسانه‌ای و اطلاع‌رسانی درست و صحیح است.

با توجه به شیوع کرونا، فروش اینترنتی شرکت تا چه اندازه افزایش پیدا کرده است؟

شیوع این بیماری قطعاً باعث رغبت و استقبال مردم به خرید اینترنتی شده که پیش از این بر اساس آمارها تنها دو درصد بوده است. در این روزها حساسیت مردم نسبت به سلامت مواد خوراکی افزایش پیدا کرده و همین امر باعث استقبال آنان از محصولات ارگانیک شده است. حتی برخی از فروشگاه‌های فیزیکی برای جلب نظر مردم در این

مسیر قدم برداشته‌اند. با این حال برای افزایش سطح فروش اینترنتی و اقبال به مواد غذایی ارگانیک، نیاز به فرهنگ‌سازی و بسترسازی بیشتری داریم.

اقدامات شما چه تاثیری در رشد اشتغال و تولید داشته است؟

مجموعه سلوا یک کسب و کار اجتماعی است که بیش از درآمدزایی، اهداف و انگیزه‌های اجتماعی را دنبال می‌کند. برای مثال، حمایت از کسب و کارهای روستایی، عرضه محصولات سالم به مشتریان، انگیزه‌بخشی به تولیدکنندگان خرد از جمله این اهداف می‌باشد که بیشتر از کسب درآمد برای مجموعه مهم بوده است. در واقع هدف ما این است که اشتغال کشور به صورت مستقیم و غیرمستقیم افزایش پیدا کند. در حال حاضر حدود ۱۸ نفر به صورت مستقیم در سلوا فعالیت می‌کنند و بسیاری از پروژه‌های شرکت هم به صورت برون‌سپاری توسط تیم‌های متخصص انجام می‌شود. همچنین بیش از ۲۰۰ تولیدکننده خرد و روستایی به واسطه فروش محصولاتشان در سلوا رونق چشمگیری در کسب و کارشان داشته‌اند که با توسعه شرکت قطعاً بر تعداد آنان افزوده خواهد شد.

روستایی‌ها و کسب و کارهای خرد تا چه اندازه از اقدامات شما استقبال کرده‌اند؟

ما با تولیدکنندگان روستایی دلال گونه برخورد نمی‌کنیم و قیمت‌های کاملاً منصفانه‌ای برای خرید محصولات مورد نیاز آنان در نظر می‌گیریم و گاهی نیز قیمت فروش هم توسط آنان تعیین می‌شود. هدف ما کمک به کسب و کارها و حمایت از آنان است که با توجه به زیرساخت‌های شرکت، انجام می‌شود. در حال حاضر فعالیت ما به خیلی از روستاییان انگیزه داده و باعث تبدیل مجموعه‌های کوچک به بخش‌های بزرگ‌تری شده است. یکی دیگر از اقدامات ما که به تازگی شروع شده، آموزش به تولیدکنندگان برای افزایش بهره‌وری فعالیت آنان است که این اقدام نیز در روند فعالیت‌های آن‌ها اثرات مطلوبی ایجاد کرده است.

در صورتی که مشتریان از محصولات شما ناراضی باشند، چه خدماتی به آنان می‌دهید؟

بدون اینکه این محصولات خوراکی را به تولیدکننده مرجوع کنیم، پول پرداختی مشتری بر گشت داده می‌شود. محصولات ما خاص است و امکان دارد برخی از مشتریان از آن استقبال نکنند، با این حال شرایطی را فراهم کرده‌ایم که مشتری با خیال راحت از ما خرید کند.

و سخن آخر...

از افراد جامعه و نهادهای دولتی تقاضا داریم که به سمت استفاده از محصولات سالم و ارگانیک سوق پیدا کنند، چرا که هم باعث حفظ سلامت مردم می‌شود و هم در بلندمدت با افزایش اشتغال و کاهش مهاجرت از روستا به شهر، رونق اقتصادی را در بر دارد. ■

اگر مشکل مجوز تولیدکنندگان خرد برای عرضه محصولات به هایپرمارکت‌ها حل شود، دیگر مسائل آنان نیز رفع خواهد شد که همه این موارد، نیازمند بازتاب رسانه‌ای و اطلاع‌رسانی درست و صحیح است



عضو هیات مدیره شرکت سنا ایده آفرین مطرح کرد

پیشرفت صنعت بسته‌بندی ایران با همکاری شرکت‌های دانش‌بنیان

سید قاسم قاری

امروزه اگرچه بسیاری از کالاهای ایرانی از کیفیت خوبی برخوردار هستند، اما عدم ارائه این محصولات در بسته‌بندی مناسب باعث شده تا بازار این کالاها در سطح جهان در اختیار کشورهای دیگر قرار گیرد، با این حال در سال‌های اخیر این صنعت در کشورمان به پیشرفت‌های قابل توجهی دست یافته است. به منظور آشنایی بیشتر با وضعیت این صنعت در کشور به سراغ محمد حدادی‌پور، عضو هیات مدیره و مدیر توسعه، پیشبرد و ایجاد بازار در شرکت سنا ایده آفرین که با برند «سناپک» بسته‌بندی‌های ماندگار و متفاوتی را طراحی و تولید می‌کند و از پیشگامان نوآوری در صنعت بسته‌بندی ایران می‌باشد، رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که مشروح آن به نظر خوانندگان گرامی می‌رسد.

دوام، زیبایی و طراحی مناسبی برخوردار بوده و اطمینان مشتری را جلب خواهد کرد که از نگاه کارشناسان در بازار یابی محصول، از اهمیتی بنیادی برخوردار است. از سوی دیگر، شرکت سنا ایده آفرین به دلیل نو بودن ایده و همچنین نبود تجهیزات و فناوری در کشور، ابتدا در مقیاس کارگاهی فعالیت خود را آغاز کرد و سپس با استفاده از توان متخصصان شرکت و همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان موفق شد تا بخشی از این دستگاه‌ها را در داخل ساخته و آن را در خط تولید خود به کار گیرد.

محصولات این شرکت دارای چه ویژگی‌هایی است؟

طراحی منحصر به فرد، کیفیت کار و استفاده از متر یال‌های خاص ایرانی در جعبه‌هایی از جنس مقوای سخت رامی توان از مهمترین ویژگی‌های محصولات شرکت سنا ایده آفرین دانست. به عنوان مثال، بهره‌گیری از متر یال منحصر به فرد ایرانی از قبیل ترمه، پارچه قلمکار و مینا، استفاده از آثار هنری خاص ایرانی، بسته‌بندی در فرم‌های متفاوت از جمله سه‌بعدی برگرفته از آثار برجسته معماری کشور مثل آرامگاه حافظ، پل خواجه، حرم امام رضا (ع) و خطاطی سیاه مشق، از نوآوری‌ها و ویژگی‌های محصولات این شرکت بوده است. کیفیت و نوآوری تولیدات "سناپک" به گونه‌ای بوده که باعث شده تا محصولات شرکت از قبیل بسته‌بندی‌های تلق دار، جعبه‌های تلسکوپی و دیگر جعبه‌ها مورد استقبال مشتریان در بازار داخلی و در مواردی بازارهای خارجی قرار گیرد.

آیا صنعت بسته‌بندی مواد غذایی کشور متحول شده است؟

با تلاش شرکت‌های بسته‌بندی و همچنین حمایت برخی از مدیران علاقه‌مند به نوآوری در کشور، می‌توان گفت که بخشی از این صنعت تحول یافته که از مهمترین آن می‌توان به صنعت بسته‌بندی هدایا اشاره کرد، با این حال اقداماتی هم در بخش‌های دیگر صورت گرفته و با استقبال تولیدکنندگان و مشتریان مواجه شده است. به عنوان مثال، یک بسته‌بندی خاص برای جعبه بیسکویت به شکل نیمه ایستاده و مناسب برای فضاهای اداری و دفتری ارائه شده که به دلیل کارایی و



در خصوص چگونگی تاسیس شرکت سنا ایده آفرین و زمینه فعالیت آن توضیحاتی ارائه فرمایید؟

پیشینه فعالیت بنیان‌گذاران این شرکت به سال ۱۳۷۲ و کار در حوزه تبلیغات بر می‌گردد. در ابتدا شرکت سنا ایده آفرین در زمینه تهیه برنامه‌های تلویزیونی و تولید محتوای تبلیغاتی فعالیت داشت، اما از سال ۱۳۷۶ در حوزه طراحی صنعت بسته‌بندی برای صنایع غذایی از جمله گز، روند تازه‌های در مجموعه شکل گرفت و تاکنون ادامه دارد. در ابتدا این شرکت با الگوگیری از بسته‌بندی‌های خاص صنایع غذایی در جهان و ظرفیت‌سنجی امکانات داخلی، اقدام به تولید بسته‌بندی مورد نظر در کشور کرد. با توجه به اینکه امکانات صنعت داخلی کشور از نظر فناوری و تجهیزات در سطح پایین‌تری از فناوری جهانی قرار دارد، شرکت سنا ایده آفرین همواره کوشیده تا با استفاده از روش‌های خلاقانه، این کمبود را جبران و محصولات با کیفیت جهانی را تولید کند. با بررسی‌های انجام‌شده، ایده تولید بسته‌بندی‌های ماندگار در این شرکت، مطرح و به اجرا درآمد، به طوری که این بسته‌بندی‌ها از

همچنین دوام آن، مورد استقبال مشتریان قرار گرفته است. قابل ذکر است که شرکت سنایده آفرین در این زمینه پیشگام بوده و در نمایشگاه سال گذشته که در حوزه صنعت بسته‌بندی برگزار شد، محصولات این شرکت شاهد استقبال چشمگیر مشتریان بود و پیش‌بینی می‌شود تا در آینده‌ای نه چندان دور، شاهد تحولات بیشتر در این بخش باشیم. ناگفته نماند، شرکت سنایده آفرین در این حوزه پیشتاز است و برخی از محصولات تولیدی ما از سوی شرکت‌های حاضر در صنعت بسته‌بندی داخلی و خارجی الگوبرداری شده و هم‌اکنون در حال تولید است.

مشتریان عمده محصولات شرکت سنایده آفرین چه شرکت‌هایی هستند؟

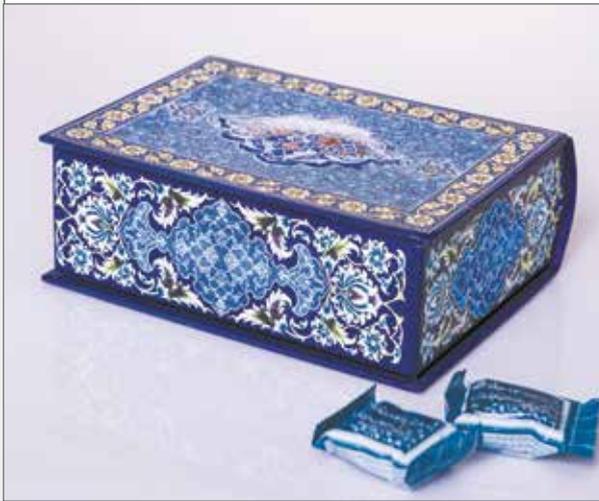
مهمترین مشتریان این شرکت سازمان‌های دولتی و برخی از شرکت‌های بخش خصوصی هستند که هدایایی را برای مشتریان، ذی‌نفعان و کارکنان خود در نظر می‌گیرند. برخی از فروشگاه‌ها و تولیدکنندگان صنایع غذایی از جمله تولیدکنندگان گز و شیرینی‌های سنتی، زعفران، گیاهان دارویی و بسیاری از شرکت‌های مشابه را باید از دیگر مشتریان شرکت سنایده آفرین دانست. این شرکت در مواجهه با مشتریان، شرایط و ویژگی‌های سفارش مورد نظر آنان را دریافت کرده و سپس با مشورت مشتری، کار طراحی و تولید محصول را به انجام می‌رساند و در نهایت محصولی با کیفیت و با قیمت مورد نظر مشتریان تهیه می‌شود که نسبت به نمونه‌های داخلی و خارجی خود از برتری‌های چشمگیری برخوردار است. تاکنون عمده مشتریان شرکت سنایده آفرین تنها از بازار داخلی بوده‌اند و صادرات به شکل غیر مستقیم و در قالب بسته‌بندی محصولات انجام شده است. این شرکت توانسته در صادرات محصولاتی مانند تنباکو به لبنان، عسل به کویت، روسیه و ژاپن، خرما به بنگلادش و امارات و همچنین زعفران به اقصی نقاط جهان در بسته‌بندی‌های تولیدشده و با همکاری شرکای تجاری خود سهیم باشد.

این شرکت با چه مشکلاتی مواجه است؟

نوسانات نرخ ارز و به تبع آن افزایش قیمت‌ها در بازار داخلی را باید بزرگ‌ترین مشکل پیش روی فعالیت‌های این شرکت و سایر شرکت‌های فعال در این حوزه دانست. نوسانات اقتصادی کشور، امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را از شرکت‌های تولیدکننده سلب می‌کند و نوسان ریالی قیمت‌ها در بازار، گاهی بسیار فراتر از تغییرات قیمت دلاری مواد اولیه و سایر هزینه‌ها است که متأسفانه این موضوع، تمام محاسبات شرکت‌ها در زمینه هزینه‌های تولید، سود و زیان و حتی صادرات را به کلی مختل می‌کند. اعمال تحریم‌ها و مشکلات مرتبط با نقل و انتقالات مالی از دیگر معضلاتی است که گریبان شرکت‌های تولیدی از جمله شرکت سنایده آفرین را گرفته، به طوری که ما را از حضور در بازارهای بین‌المللی محروم کرده است. مشکلات مرتبط به پرو کراسی اداری و تبدیل مجوز به منظور توسعه فعالیت‌ها را باید از دیگر مشکلات مهم دانست.

چه چشم‌اندازی برای توسعه فعالیت‌های خود متصور هستید؟

در حال حاضر حدود ۳۸ نفر در بخش‌های مختلف این شرکت فعالیت دارند و اگر شرایط مناسب برای بازاریابی مهیا شود و تامین منابع صورت



نوسانات اقتصادی کشور، امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را از شرکت‌های تولیدکننده سلب می‌کند و نوسان ریالی قیمت‌ها در بازار، گاهی بسیار فراتر از تغییرات قیمت دلاری مواد اولیه و سایر هزینه‌ها است



قرار گرفته و درخواست‌های آنان در زمینه اصلاح محصول، پذیرفته شده و تغییرات مورد نظر به انجام می‌رسد. البته اگر خواسته‌ای از طرف مشتریان توسط مدیریت و تیم بررسی، نامعقول تشخیص داده شود، تمام تلاش‌مان را انجام می‌دهیم تا با گفت‌وگو با مشتری و با ارائه توجیه مناسب، این موضوع تفهیم شود. به‌طور کلی رویکرد اصلی این مجموعه، مشتری‌مداری و تعامل حداکثری با مشتریان است.

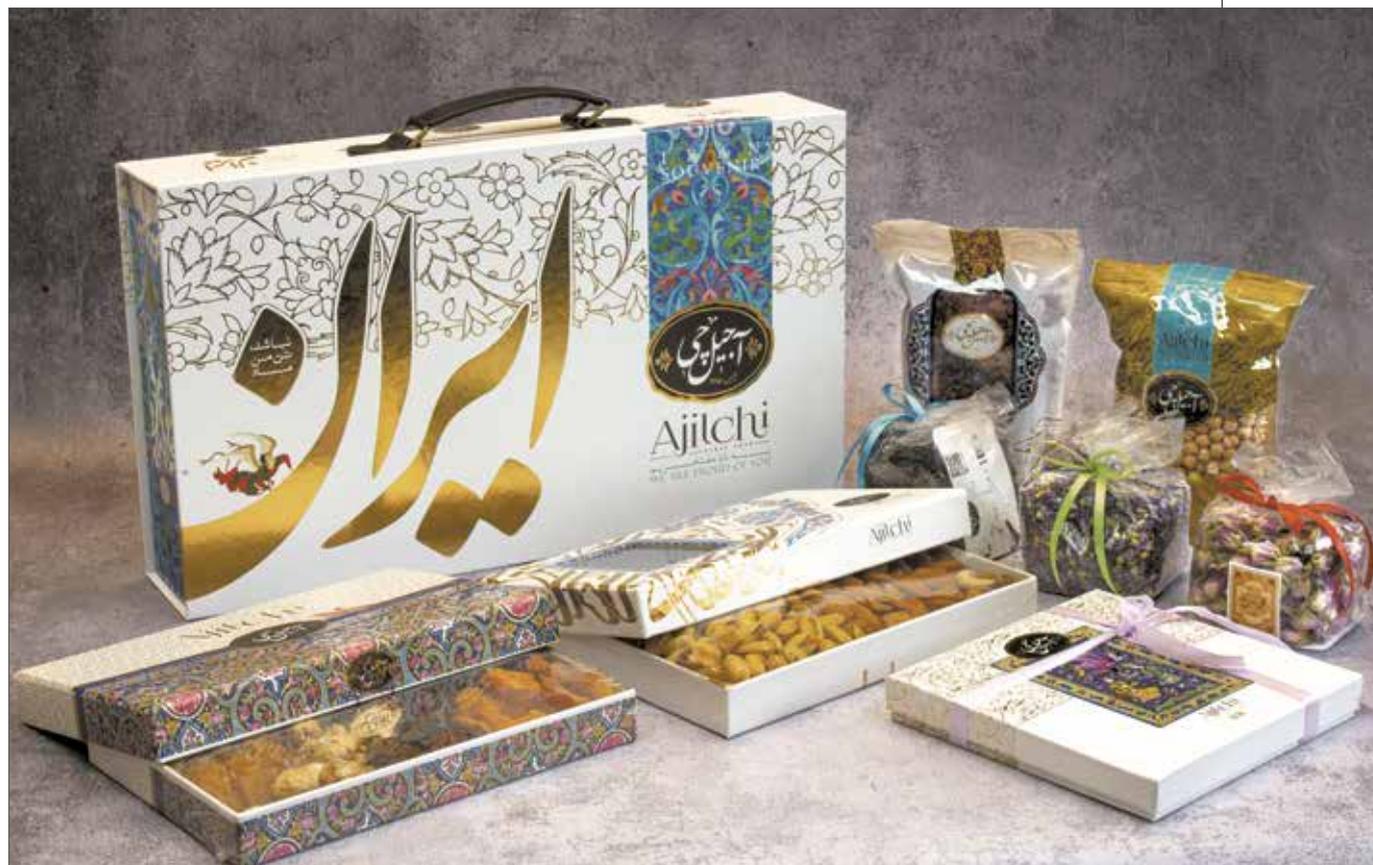
چه ارتباطی میان شرکت سنایده آفرین و دانشگاه علم و فرهنگ وجود دارد؟

این شرکت به عنوان شرکت خلاق در "پارک علوم و فناوری نرم و صنایع فرهنگی" واقع در دانشگاه علم و فرهنگ مستقر است. از آنجایی که بخشی از فعالیت‌های دانشگاه‌ها به کارآفرینی اختصاص دارد، این گونه محیط‌ها بستر مناسبی برای فعالیت شرکت‌های خلاق، دانش‌بنیان و توسعه‌دهنده فناوری می‌باشند. از سوی دیگر، حضور و رشد این فرآیند و همچنین ارتباط با صنعت، امتیازات قابل توجهی برای دانشگاه‌ها فراهم می‌کند و در رده‌بندی‌های علمی و فنی و ارتقای جایگاه و رتبه دانشگاه موثر است. علاوه بر این دانشگاه بستر فرهنگی، آموزشی و هنری مناسبی برای شرکت‌های خلاق و دانش‌بنیان به شمار می‌رود و شرایط مناسبی برای این شرکت‌ها در دانشگاه وجود دارد، به‌طوری که مسئولان، مدیران و کارآفرینان داخلی و خارجی با بازدید از فعالیت شرکت‌ها، با شیوه کار آنان آشنا شده و یک رابطه دوجانبه و سودمند بین شرکت‌ها و دانشگاه شکل می‌گیرد که این موضوع، اشتغال‌زایی خوبی را به همراه خواهد داشت. ■

گیرد، طرح‌های مختلفی را برای توسعه فعالیت شرکت خواهیم داشت و امیدواریم که بخش‌های مهمی از آن را عملی کنیم. به عنوان مثال، در شرکت سنایده آفرین، طرحی برای مکانیزه کردن بیشتر فرآیند تولید در دست اجرا است و در صورت تامین منابع مالی می‌توان ظرفیت این مجموعه را به دو برابر حجم تولید کنونی رساند. به دلیل نزدیکی‌های فرهنگی و جغرافیایی با کشورهای همسایه، بستر مناسبی برای فعالیت و توسعه صادرات وجود دارد و در صورت مرتفع شدن مشکلات موجود، این شرکت و شاید شرکت‌های مشابه پاسخگوی نیاز بازار کشورهای هم‌جوار خواهند بود. امسال به دلیل شیوع بیماری کرونا، بخشی از فعالیت‌ها مانند بسته‌بندی زعفران با ر کود مواجه بوده، اما در بخش بسته‌بندی بازی‌های خانگی و سرگرمی‌ها، بازار کشور رونق زیادی را شاهد بود و این شرکت نیز از فرصت ایجاد شده بهره برد. ناگفته نماند که در بخش بسته‌بندی محصولات آرایشی و بهداشتی نیز ظرفیت زیادی برای توسعه فعالیت‌های شرکت سنایده آفرین و دیگر شرکت‌ها وجود دارد و می‌توان به منظور کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل، بسته‌بندی برخی از کالاهایی که از خارج وارد می‌شود را در کشور انجام داد. البته این شرکت در این بخش نیز فعالیت دارد و آن را بستر بسیار مناسبی برای فعالیت‌های خودآرزیابی می‌کند.

به منظور جلب رضایت مشتریان چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

در این زمینه تلاش شده تا نهایت دقت در رعایت کیفیت مطلوب و مورد نظر مشتریان صورت گیرد و همچنین تمام پیشنهادات و بعضاً انتقادات رسیده از طرف مشتریان با صبر و حوصله فراوان مورد بررسی



اقتصاد کلان



در این بخش می خوانیم:

- بلندپروازی در آمدی در لایحه بودجه ۱۴۰۰
- بازار ایران برای شرکت های سوئدی اهمیت دارد
- تداوم رشد تجارت ایران و عراق در گروی برنامه ریزی دقیق

سفیر سوئد در تهران :

بازار ایران

برای شرکتهای سوئدی اهمیت دارد

کتایون جلالی

روابط اقتصادی میان ایران و سوئد در بخش حمل‌ونقل و همچنین فناوری‌های ارتباطی همواره در سطحی عالی بوده؛ با این حال در سال‌های اخیر این روابط در سایه تحریم‌های آمریکاروندی نزولی به خود گرفته است. ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری با توجه به اهمیت نقش سفارت سوئد در فراهم آوردن زمینه گسترش روابط اقتصادی میان دو کشور با ماتیاس لنتز، سفیر این کشور در تهران گفت‌وگویی را انجام داده است. وی فعالیت دیپلماتیک خود در ایران را از سال ۲۰۱۹ میلادی آغاز کرده و سابقه حضور در کشورهای چین، هند و بنگلادش را نیز در کارنامه دارد. لنتز تحصیلات خود را در حوزه علوم سیاسی و مطالعات شرق آسیا به اتمام رسانده و قادر به تکلم به زبان چینی نیز می‌باشد و به مدت هفت سال هم نماینده سوئد در اتحادیه اروپا بوده است. نگاهی به سابقه دیپلماتیک وی، حاکی از اهمیت روابط با ایران برای کشور سوئد می‌باشد. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان محترم می‌گذرد.

تفاهم‌نامه دوستی بین دو کشور به امضا رسید و پس از آن سفارت‌های ایران و سوئد در تهران و استکهلم گشوده شد. در حال حاضر نیز ایران و سوئد از روابط رسمی مبتنی بر احترام متقابل بهره‌مند می‌باشند. ارتباط میان این دو کشور بر سه ستون مهم استوار است که نخستین آن را باید اهمیت ایران در منطقه و سیاست‌های سوئد به منظور افزایش امنیت در منطقه دانست. ستون دیگر، اهمیت بازار ایران برای شرکت‌های سوئدی و حضور موفق این شرکت‌ها در ایران در کنار اقبال بازار ایران به کالاها و تجهیزات سوئدی می‌باشد و سومین ستون، عبارت است از جامعه مهاجران ایرانی در سوئد که از جایگاه اجتماعی قابل توجهی در این کشور برخوردار هستند و در بخش‌های خدمات درمانی، مهندسی و سیاست از جمله مجلس و کابینه حضوری فعال دارند، از این رو پیل ارتباطی قوی میان جامعه ایران و سوئد ایجاد شده است.

چشم‌انداز روابط تجاری میان دو کشور چگونه می‌باشد؟

تجارت میان ایران و سوئد در سال‌های گذشته از رونق مناسبی برخوردار بود، اما در دو سال اخیر به دلیل تحریم‌های آمریکا علیه ایران و نظام بانکی کشور که در نتیجه خروج آمریکا از توافق هسته‌ای با ایران صورت گرفت، شاهد کاهش ۶۰ درصدی در تجارت بین دو کشور بودیم. نکته قابل توجه این است که شرکت‌های سوئدی حاضر در ایران، به‌رغم تحریم‌ها و با وجود قطع بسیاری از مبادلات، حاضر به ترک ایران نشده و کارمندان این شرکت‌ها نیز تعدیل نشده‌اند. این موضوع حاکی از درک اهمیت بازار ایران از سوی این شرکت‌ها و امید به آغاز مجدد فعالیت‌ها در آینده‌ای نزدیک است.

سفارت سوئد به منظور افزایش تجارت میان دو کشور چه اقداماتی انجام داده است؟

با وجود تحریم‌های موجود و همچنین شیوع بیماری کرونا که موجب رکود مناسبات تجاری میان دو کشور شده، سفارت سوئد با توجه به اهمیت و جذابیت بازار ایران برای شرکت‌های سوئدی، از آمادگی کامل برخوردار است تا زمینه را برای فعالیت این شرکت‌ها در ایران



روابط دیپلماتیک میان ایران و سوئد را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

روابط میان دو کشور از نظر تاریخی از سابقه‌ای درخشان و طولانی برخوردار است. نخستین هیات سوئدی در سال ۱۶۱۷ میلادی و در دوره صفویه به اصفهان سفر کرد و این هیات در بازگشت یک ایرانی را همراه خود به سوئد برد که نخستین ایرانی سفر کرده به سوئد محسوب می‌شود. روابط دو کشور در عهد قاجار توسعه قابل توجهی یافت. در اواخر قرن نوزدهم جهانگرد سوئدی به نام سون آندر سن هدین به ایران آمد و پس از بازگشت، نخستین کتاب خود را درباره ایران منتشر کرد. وی بعدها یکی از مشهورترین نویسندگان جهان شد و سفر وی به ایران، همواره از بخش‌های مهم آثارش محسوب می‌شده است. بعدها در دوره احمدشاه قاجار و همچنین در اوایل دوره پهلوی، مستشاران نظامی سوئد نقش محوری در تشکیل نظمیه، ژاندارمری، پلیس مرزی و همچنین پلیس راهنمایی و رانندگی ایفا کردند. در سال ۱۹۲۹ میلادی

فراهم کرده و خدمات مورد نظر را به آنان ارائه دهد. در حال حاضر ارتباط پیوسته‌ای میان سفارت و اتاق بازرگانی مشترک ایران و سوئد و همچنین سفارت و شرکت‌های سوئدی حاضر در بازار ایران وجود دارد و هر شرکتی که علاقه‌مند به حضور در بازار ایران باشد، این سفارت زمینه مناسبی را برای فعالیت آنان در ایران فراهم خواهد کرد.

از نظر شما حوزه‌های جذاب برای سرمایه‌گذاری در ایران شامل چه مواردی می‌شود؟

اقتصاد سوئد مبتنی بر بازار آزاد است و فعالیت‌های سرمایه‌گذاری در ایران نیز توسط شرکت‌های بخش خصوصی صورت می‌گیرد، بنابراین مطالعه و شناخت این حوزه‌ها در گستره فعالیت بخش خصوصی سوئد قرار دارد. شرکت‌های سوئدی در سال‌های گذشته حضور بسیار موفقی در بخش مخابرات و تلفن همراه داشته‌اند و شاهد حضور سرمایه‌گذاران سوئدی بخش حمل‌ونقل بوده‌ایم؛ به طوری که حدود ۲۰ درصد از بازار خارجی شرکت اسکانیا در تولید اتوبوس‌های بین‌شهری به ایران تعلق داشته و شرکت ولوو نیز در حوزه تولید کامیون‌های سنگین حضور موفقی در ایران دارد. شرکت‌های سوئدی از دیرباز تاکنون در بخش صنایع مادر و زیرساخت‌ها به ویژه در حوزه بهداشت و درمان شامل تجهیزات پزشکی و درمانی حضور قابل توجهی داشته‌اند.

حضور شرکت‌های سوئدی در حوزه توریسم در ایران چگونه بوده است؟

با توجه به تجربه موفق شرکت‌های سوئدی در حوزه زیرساخت‌ها و ساختمان‌سازی، در بخش توریسم نیز این حضور قابل توجه است. سابقه حضور موفق شرکت اسکانسکا در بخش هتل‌سازی در ایران تمایل زیادی را برای سایر بخش‌ها به منظور استفاده از تجربه این شرکت و همکاری با شرکت‌های ایرانی ایجاد کرده است. امیدواریم که با برطرف شدن محدودیت‌های ناشی از شیوع بیماری کرونا و همچنین تحریم‌ها، شاهد حضور بیشتر این شرکت‌ها در بخش ساخت و توسعه زیرساخت‌های هتلداری و توریسم در ایران باشیم.

مهمترین موانع توسعه مبادلات تجاری بین دو کشور از نظر شما چیست؟

در حال حاضر مهمترین مانع را باید نظام تحریم‌های آمریکا علیه ایران دانست. این تحریم‌ها نقل و انتقالات مالی بین دو کشور را غیرممکن کرده، اما با توجه به تغییرات سیاسی در ایالات متحده که پس از انتخاب جو بایدن صورت گرفته و زمزمه بازگشت آمریکا به برجام، خوش‌بینی زیادی در مورد افزایش در مبادلات و همکاری‌های تجاری به وجود آمده است. اگرچه در این زمینه نشانه‌های مثبت کمی وجود دارد، اما به‌رغم فرآیند سیاسی پیچیده در زمینه حل مشکلات، شرکت‌های سوئدی خوش‌بین هستند که به‌زودی فعالیت‌های خود را در ایران آغاز کنند و به همین منظور در حال آماده شدن برای حضور در ایران می‌باشند.

فرصت‌های مناسب سرمایه‌گذاری در سوئد برای ایرانیان چیست؟

همان‌طور که گفته شد؛ اقتصاد سوئد مبتنی بر بازار آزاد و رقابت استوار است و با توجه به این موضوع، فرصت‌های تجاری و بازرگانی زیادی در این کشور وجود دارد. در حال حاضر یکی از تجربیات موفق را باید حضور بخش خصوصی ایران در حوزه بهداشت و درمان دانست که در آن دانش و نیروی انسانی ایرانی در حوزه پزشکی با فناوری و تجهیزات

پزشکی سوئدی همراه شده و به موفقیت قابل ملاحظه‌ای دست یافته است. هم‌اکنون پزشکان و دانشمندان ایران به همراه هم‌تایان سوئدی خود در یکی از بزرگ‌ترین مراکز تحقیقاتی این کشور در زمینه امکان استفاده از پلاسما در درمان کرونا به مطالعه و پژوهش مشغول هستند.

سفارت سوئد در جهت ارائه خدمات به مهاجران چه تدابیری اتخاذ کرده است؟

در زمینه صدور ویزا و قوانین و ملزومات قانونی آن، سوئد به عنوان عضوی از اتحادیه اروپا ناچار به رعایت قوانین این اتحادیه است. در زمینه تسهیل تردد کارکنان شرکت‌های سوئدی در ایران نیز اقدامات زیادی انجام شده است. علاوه بر این با توجه به جذابیت دانشگاه‌های سوئدی برای دانشجویان ایرانی، سفارت سوئد اقدام به برگزاری دوره‌های آشنایی با قوانین سوئد، برای دانشجویانی کرده که برای نخستین بار به این کشور عزیمت خواهند کرد و همچنین با برگزاری دوره‌هایی برای علاقه‌مندان تحصیل، امکان آشنایی با دانشگاه‌های مختلف سوئدی را فراهم کرده است. سوئد در سال ۲۰۱۵ میلادی از نظر پذیرش پناهندگان، نخستین کشور اتحادیه اروپا بوده است؛ اگرچه این روند اکنون تا اندازه‌ای کندتر شده، با این حال سوئد هنوز هم کشوری مهاجرپذیر و یک جامعه موفق از نظر تعامل با مهاجران محسوب می‌شود.

سفارت سوئد در زمینه اجرای برنامه‌های فرهنگی تاکنون چه اقداماتی انجام داده است؟

این سفارت فاقد بخش مجزا برای فعالیت‌های فرهنگی است، با این حال بخشی از پرسنل در حوزه‌های فرهنگی نیز فعالیت می‌کنند. تاکنون جشنواره‌های مختلفی برگزار شده که در آن برخی از جنبه‌های فرهنگی سوئد از قبیل موسیقی محلی یا فیلم‌های سوئدی نمایش داده شده است. همچنین در زمینه ادبیات کودکان همکاری‌های گسترده‌ای با ناشران در کشور داریم و علاوه بر این، همکاری در حوزه فیلم و برگزاری نمایشگاه عکس نیز وجود دارد. در کنار این فعالیت‌ها شخصا تمایل زیادی به برگزاری نمایشگاه مبلمان، طراحی داخلی و لوازم خانگی سوئدی در ایران دارم و امیدوارم که شرایط برگزاری این نمایشگاه و آشنایی ایرانیان با دستاوردهای سوئد در این خصوص فراهم شود.

با توجه به پیشتازی سوئد در حوزه‌هایی مانند انرژی‌های پایدار و نو، چرا ارتباط کاری با ایران در این زمینه‌ها کم‌رنگ است؟

همکاری در این زمینه‌ها مستلزم درخواست و تمایل طرف ایرانی می‌باشد. در صورت ابراز تمایل و درخواست ایران، سفارت سوئد از آمادگی کامل برای فراهم کردن حضور هیات‌های تخصصی سوئدی در این حوزه‌ها در ایران برخوردار است. با این حال همان‌طور که گفته شد، اقتصاد سوئد یک اقتصاد مبتنی بر بازار آزاد است و دولت سوئد نمی‌تواند شرکت‌های سوئدی را مجبور به حضور و فعالیت در ایران کند؛ اما با توجه به آشنایی شرکت‌های سوئدی با زیرساخت‌ها و فضای مناسب فعالیت صنعتی در بخش‌های مختلف و نیز علاقه زیاد آنان برای حضور در ایران، در صورت تمایل سفارت سوئد می‌تواند زمینه و شرایط آشنایی، دیدار و همکاری طرفین را فراهم کند. ■

با توجه به تغییرات سیاسی در ایالات متحده که پس از انتخاب جو بایدن صورت گرفته و همچنین زمزمه بازگشت آمریکا به برجام، خوش‌بینی زیادی در مورد افزایش در مبادلات و همکاری‌های تجاری به وجود آمده است

بلندپروازی در آمدی در لایحه بودجه ۱۴۰۰

مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران



تومان درآمد کسب کرد که با توجه به رقم ۵۰ هزار میلیارد تومانی پیش‌بینی شده در بودجه ۹۹ برای کل سال عملکرد قابل قبولی است. حال با توجه به این ارقام می‌توان گفت که بودجه سال ۹۹ به‌رغم تمام انتقادات وارد بر آن، تاکنون عملکرد مناسبی از نظر تحقق درآمدها داشته و درآمدهای جایگزین تا حد زیادی خلأ درآمدهای نفتی کشور را پر کرده است، لذا تحقق اقتصادی بدون وابستگی به نفت که همواره هدف مهمی برای مسئولان کشور بوده، تا اندازه‌ای دست‌یافتنی شد. از این رو پیش‌بینی می‌شود که بودجه سال ۱۴۰۰ نیز تحقق این هدف مهم را دنبال کند، اما لایحه ارائه‌شده توسط دولت به مجلس این تصور را باطل کرد.

در بودجه پیشنهادی دولت برای سال ۱۴۰۰ منابع حاصل از فروش نفت و فرآورده‌های نفتی در حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است، علاوه بر این حدود ۷۵ هزار میلیارد تومان از سهم صندوق توسعه ملی نیز به درآمدهای دولت اختصاص یافته که روی هم رفته به عدد ۲۷۵ هزار میلیارد تومان بالغ می‌شود. این میزان از درآمد بنا به نظر کارشناسان معادل فروش روزانه حدود ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت با قیمت صادراتی ۴۰ دلار برای هر بشکه می‌باشد. علاوه بر صادرات، فروش داخلی و پیش‌فروش نفت نیز در این عدد در نظر گرفته شده است. حال با توجه به آمارهای مذکور، رسیدن به درآمد نفتی تعیین شده برای سال آینده، با توجه به تحقق کمتر از ۲۰ درصدی درآمدهای نفتی در بودجه امسال، بسیار دور از دسترس است. اگرچه گفته می‌شود، صادرات نفت ایران در ماه‌های اخیر از مرز یک میلیون و ۴۰۰ هزار بشکه گذشته است و حتی برخی از منابع این صادرات را در حدود یک میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه برآورد کرده‌اند؛ اما افزایش صادرات به میزان منظور شده در بودجه ۱۴۰۰ مستلزم رفع سریع تحریم‌ها و همچنین افزایش تقاضا برای نفت در بازار جهانی است که هم‌اکنون به سبب شیوع بیماری کرونا در وضعیت مطلوبی قرار ندارد. لذا نباید سرنوشت بودجه کشور در سال ۱۴۰۰ را در شرایطی که اقتصاد ما به دلیل تحریم‌های گسترده آمریکا و همچنین شیوع بیماری کرونا آسیب‌های بسیار زیادی را متحمل شده است، گره زد.

همچنین یک عامل مهم دیگر این است که در لایحه بودجه پیشنهادی دولت به مجلس، فروش اوراق نفت نیز بخشی از درآمدها در نظر گرفته شده، این در حالی است که مجلس پیش‌تر با فروش اوراق نفت مخالفت

لایحه بودجه ۱۴۰۰ در حالی تقدیم مجلس شورای اسلامی شد که کشور از نظر اقتصادی در وضعیتی نامناسب قرار دارد، به طوری که از نظر شدت تحریم‌ها شرایط ایران پس از انقلاب اسلامی هیچ‌گاه این‌گونه نبوده و وضعیت از دوران جنگ تحمیلی نیز دشوارتر می‌باشد. تحریم‌های گسترده آمریکا به‌طور عمده برای صفر کردن صادرات نفت ایران و همچنین اعمال فشار حداکثری به کشورمان وضع شده و در نتیجه این تحریم‌ها، بودجه سال ۹۹ در بخش تحقق درآمدهای نفتی که همواره از مهمترین منابع بودجه عمومی کشور محسوب می‌شود، از عملکرد بسیار نامناسبی برخوردار است، به طوری که در ۶ ماهه نخست سال ۱۳۹۹ در حالت خوش‌بینانه تنها ۱۷ درصد از درآمدهای نفتی پیش‌بینی شده تحقق یافته، اما دولت توانست با جایگزین کردن درآمد حاصل از فروش اوراق دولتی، عرضه سهام شرکت‌های دولتی در بازار سرمایه و همچنین افزایش درآمدهای مالیاتی با این کاهش مقابله کند. در ۶ ماهه نخست امسال، از میزان ۹۰ هزار میلیارد تومان اوراق انتشار یافته، ۷۱ هزار میلیارد آن به فروش رسید که با احتساب عرضه اسناد خزانه اسلامی با سایر روش‌ها، طی این مدت حدود ۹۰ هزار میلیارد تومان اوراق به فروش رفت. علاوه بر این درآمد مالیاتی دولت در فصل بهار و تابستان نیز مناسب بود و دولت فقط در فصل بهار از محل اخذ مالیات حدود ۵۱ هزار میلیارد تومان درآمد کسب کرد. حال با توجه به اینکه در نیمه دوم سال معمولاً درآمدهای مالیاتی دولت بیشتر خواهد بود، پیش‌بینی می‌شود که دولت در سال ۹۹ بتواند درآمدهای مالیاتی مصوب را تحقق بخشد، علاوه بر این دولت از راه فروش دارایی‌های منقول و غیر منقول خود نیز در ۶ ماهه نخست حدود ۳۳ هزار میلیارد

بودجه سال ۱۴۰۰
حداقل در بخش
درآمدهای نفتی
فاقد رویکردی
واقع‌گرا بوده و در
صورت عدم اصلاح،
اقتصاد بحران زده
کشور با مشکلات
بیشتری از جمله تورم
افسار گسیخته همراه
خواهد شد

کرده بوده و مطرح کردن دوباره این موضوع در بودجه می تواند منجر به تشدید اختلافات میان مجلس و دولت در بررسی بودجه شده و به مانعی در راستای تصویب یک بودجه کارآمد برای سال ۱۴۰۰ بدل شود.

منبع مهم دیگر دولت برای تامین درآمد در بودجه سال ۱۴۰۰، مالیات است. در این لایحه معین شده که دولت از محل مالیات ۲۵۱ هزار و ۵۲۲ میلیارد تومان درآمد کسب کند که از این میزان سهم بخش مالیات اشخاص حقوقی ۵۸ هزار میلیارد تومان، بخش مالیات بر درآمدها ۴۸ هزار میلیارد تومان، مالیات بر ثروت ۲۳ هزار میلیارد تومان و مالیات بر واردات ۲۲ هزار میلیارد تومان معین شده است. علاوه بر این ۹۴ هزار میلیارد تومان آن نیز از محل مالیات بر کالاها و خدمات تامین خواهد شد.

با توجه به ارقام ارائه شده، درآمد مالیاتی کشور نسبت به بودجه امسال، ۵۲ هزار میلیارد تومان و نسبت به بودجه سال گذشته، ۷۳ هزار میلیارد تومان رشد داشته است. در این میان نسبت به امسال سهم مالیات بر کالاها و خدمات، ۲ درصد، مالیات بر درآمد ۴۰/۱ درصد، مالیات بر ثروت، ۱۷۵/۹ درصد افزایش و مالیات بر واردات نیز ۷/۳ درصد نسبت به امسال کاهش نشان می دهد.

اگرچه میزان درآمدهای مالیاتی در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال ۹۹ به ظاهر افزایش یافته است، اما با توجه به تورم در سال ۹۹ می توان دید که رشد ۲۱ درصدی درآمدهای مالیاتی در عمل به معنای ثابت ماندن درآمد این بخش می باشد. حال می توان گفت که دولت از برنامه جایگزین کردن درآمد مالیاتی با نفت دست کشیده است، چراکه نه تنها اصلاحی در سهم مالیات از درآمدهای مالیاتی صورت نگرفته، بلکه این سهم کاهش یافته و به ۲۹/۴ درصد رسیده است. با توجه به وضعیت نامناسب کسب و کار در کشور که ناشی از شیوع بیماری کرونا بود، تصمیم دولت در عدم افزایش قابل توجه مالیات پذیرفتنی می باشد، اما با توجه به اینکه بهبودی در ساختار اخذ مالیات کشور صورت نگرفته و همچنین ناکامی دولت در ایجاد درآمدهای پایدار که مستلزم تصویب پایه های مالیاتی جدید مانند مالیات بر عایدی سرمایه و اصلاح قوانین مالیاتی برای افزایش مالیات ثروتمندان می باشد، حاکی از این است که دولت در لایحه بودجه از هدف بسیار مهم رهایی از وابستگی به درآمدهای نفتی دست برداشته است.

همچنین از دیگر منابع بودجه عمومی کشور، واگذاری دارایی های مالی می باشد که پیش بینی شده حدود ۲۹۸ هزار میلیارد تومان از محل واگذاری این دارایی ها تامین درآمد شود که از این میان سهم منابع حاصل از فروش و واگذاری اوراق مالی اسلامی در بودجه عمومی ۱۲۵ هزار میلیارد تومان است، بنابراین حدود ۶ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان اوراق مالی اسلامی توسط شرکت های دولتی به منظور اجرای طرح های دارای توجیه فنی، اقتصادی، مالی و زیست محیطی با تصویب شورای اقتصاد منتشر خواهد شد. همچنین انتشار ۴۳ هزار میلیارد تومان جهت طرح های عمرانی، تأدیبه طلبکاران دولت و سایر هزینه ها در قانون پیش بینی شده است. علاوه بر این به منظور توسعه سرمایه گذاری در طرح های نفت و گاز با اولویت میدین مشترک و همچنین طرح های

زیربنایی و توسعه ای وزارت صنعت، معدن و تجارت انتشار ۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان اوراق مشارکت اسلامی پیشنهاد شده است. به منظور بازپرداخت تعهدات ناشی از اصل اوراق نیز ۸۰ هزار میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان و همچنین ۴۹ هزار میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان برای بازپرداخت تعهدات سود اوراق و هزینه های انتشار سال آینده در نظر گرفته شده است. با توجه به این اعداد سهم اوراق مشارکت از منابع بودجه عمومی در سال ۱۴۰۰ به ۱۴/۸ درصد خواهد رسید. با آنکه انتشار اوراق و سهم آن از منابع عمومی بودجه افزایش یافته است، اما نسبت به تکرار موفق امسال در فروش اوراق طی سال آینده تردیدهای جدی وجود دارد، چراکه فروش اوراق مشارکت به شکل مطلوب در سال ۹۹ ناشی از رونق بی سابقه بازار سرمایه کشور در ۵ ماهه نخست امسال بود، اما پس از افت شدید بورس به شکلی که شاخص کل در حدود ۹۰۰ هزار واحد ریزش را تجربه کرد، بازگشت آن به شرایط عادی حداقل در کوتاه مدت امری دور از انتظار است، لذا می توان تصمیم دولت در زمینه عدم افزایش سهم اوراق به شکلی قابل ملاحظه نسبت به سال جاری را معقول دانست؛ اما تحقق همین میزان نیز با توجه به وضعیت ناپایدار بازار سرمایه با تردید بسیار همراه است. این موضوع در مورد منبع دیگر تامین بودجه یعنی واگذاری شرکت های دولتی نیز صدق می کند، چراکه در بودجه ۱۴۰۰ درآمدی بالغ بر ۹۵ هزار میلیارد تومان برای کشور پیش بینی شده که نسبت به عدد ۱۱۸ هزار میلیارد تومان در سال ۹۹، حدود ۲۳ هزار میلیارد تومان کاهش نشان می دهد.

در مجموع می توان گفت که بودجه سال ۱۴۰۰ حداقل در بخش درآمدهای نفتی فاقد رویکردی واقع گرا بوده و در صورت عدم اصلاح، اقتصاد بحران زده کشور با مشکلات بیشتری از جمله تورم افسار گسیخته همراه خواهد شد، بنابراین ضرورت دارد که تقویت دستاورد مهم امسال، یعنی کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی در سال آینده نیز در لایحه بودجه کشور مورد توجه جدی قرار گیرد. ■

بودجه سال ۹۹ به رغم تمام انتقادات وارد بر آن، تاکنون عملکرد مناسبی از نظر تحقق درآمدها داشته و درآمدهای جایگزین تا حد زیادی خلادآمدهای نفتی کشور را پر کرده است



تداوم رشد تجارت ایران و عراق در گروی برنامه‌ریزی دقیق

سعید عدالت‌جو

دلار رسید و در ۷ ماهه نخست امسال نیز این میزان بالغ بر ۵ میلیارد دلار بوده است. بازار عراق ۲۷ درصد از کل حجم صادرات ایران را به خود اختصاص داده که از این نظر بزرگ‌ترین بازار صادراتی کشور به شمار می‌رود. هدف گذاری برای افزایش حجم مبادلات تجاری به ۲۰ میلیارد دلار انجام شده که این امر در صورتی که تحریم‌های گسترده علیه اقتصاد ایران کاهش یابد، معقول و دست‌یافتنی خواهد بود. مصنوعات و محصولات پلاستیکی، کشاورزی، مواد غذایی و لبنی و مصالح ساختمانی مهمترین اقلام صادراتی ایران به عراق را تشکیل می‌دهند و در مقابل، آلیاژهای آلومینیوم، ضایعات باتری، قطعات خودرو و همچنین ضایعات آلومینیوم و کک نفتی از مهمترین محصولات وارداتی ایران از عراق می‌باشد.

با تصویب هیات وزیران در مهرماه امسال وزارت نیرو به‌عنوان دستگاه مسئول کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و عراق تعیین شده است. دو کشور در راستای تقویت مبادلات تجاری و اقتصادی خود، موافقت‌نامه‌های دوجانبه زیادی را به امضا رسانده‌اند که از مهمترین آن‌ها می‌توان به موافقت‌نامه‌های همکاری‌های گمرکی، تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری متقابل، اجتناب از اخذ مالیات مضاعف و همچنین یادداشت تفاهم همکاری‌های بانکی و نفتی اشاره کرد.

با وجود آنکه حجم مبادلات تجاری میان دو کشور در بهترین وضعیت خود از آغاز روابط دو کشور قرار دارد، با این حال بسیاری به دلیل عدم توازن در این روابط از نظر واردات و صادرات، آن را ناپایدار می‌دانند. واردات ایران از عراق در برابر صادرات آن، بسیار ناچیز است و سالانه بیش از ۶۰ میلیون دلار نیست. از طرفی وجود رقبای نیرومندی چون ترکیه و چین و همچنین تحریم‌های گسترده علیه اقتصاد ایران، تداوم و توسعه حضور ایران در بازار این کشور را با مشکلات فراوانی مواجه خواهد کرد، لذا صدور خدمات مهندسی به شکلی گسترده به عراق و نیز حضور موفق شرکت‌های ایرانی در بخش بازسازی زیرساخت‌های حمل‌ونقل و انرژی عراق مسیر را برای حضور بیشتر در بازار این کشور فراهم خواهد کرد. با این حال تجربه حضور در سایر بازارها نشان می‌دهد، در صورتی که از سوی صادرکنندگان ایرانی به عراق در زمینه رعایت کیفیت و استاندارد کالاها و خدمات صادراتی توجه ویژه‌ای مبذول نشود و برنامه‌ریزی دقیقی به منظور ایجاد توازن و همچنین درهم‌تنیدگی اقتصادی میان دو کشور صورت نگیرد، تضمینی برای تداوم این روابط وجود ندارد. لذا با عنایت به حضور رقبای نیرومند در این کشور، ارتقای کیفیت کالاها و صادراتی و تحقق رقابت‌پذیری آن با معیارهای جهانی بیش از پیش اهمیت دارد. ■

روابط ایران و عراق به صورت رسمی پس از استقلال این کشور از بریتانیا و در دوره پادشاهی خاندان هاشمی آغاز شد که البته روابط دو کشور قدمتی به طول تاریخ دارد. وجود اشتراکات فراوان مذهبی، تاریخی و فرهنگی، پیوند عمیقی بین ایران و عراق برقرار کرده است و در دوره جدید نیز پس از سقوط صدام، روابط دو کشور به سرعت بهبود یافت و در حال حاضر ایران و عراق از روابط گسترده‌ای در زمینه سیاسی و اقتصادی برخوردار می‌باشند.

عراق با وسعتی در حدود ۴۳۸ هزار کیلومتر مربع از جمعیتی بالغ بر ۴۰ میلیون نفر برخوردار است. قرار داشتن عتبات عالیات، این کشور را به یک مقصد مهم برای زائران شیعه از سراسر جهان به ویژه ایران تبدیل کرده است. در سال ۲۰۱۸ حدود ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر از عراق دیدن کرده‌اند که تقریباً تمام آن‌ها زائران شیعه بوده‌اند. درآمد این کشور از راه گردشگری مذهبی بالغ بر ۲/۵ تا ۳ میلیارد دلار در سال می‌باشد و در مقابل، ایران نیز سالانه میزان حدود ۲ میلیون زائر عراقی است.

نفت مهمترین منبع درآمد خارجی در اقتصاد عراق با سهمی در حدود ۹۹/۷ درصد محسوب می‌شود. اقتصاد عراق با تولید ناخالص ملی حدود ۲۲۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸، در رتبه ۴۹ در جهان قرار گرفت. سهم بخش خدمات از تولید ناخالص داخلی حدود ۵۴/۶، بخش صنعت ۴۰/۶ و کشاورزی ۴/۸ بوده است. ذخایر ارزی عراق در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۴۷/۲۰ میلیارد دلار بوده و میزان بدهی خارجی آن کمتر از ۳۰ میلیارد دلار بوده است. تجارت خارجی عراق در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۹۳/۲۱ میلیارد دلار بوده که از این میزان ۵۶/۷۴ میلیارد دلار آن را صادرات و ۳۶/۴۷ میلیارد دلار آن را واردات تشکیل داده و موازنه تجاری حدود ۲۰/۲۷ میلیارد دلار به سود عراق می‌باشد.

ایران پس از ترکیه مهمترین تامین‌کننده بازار وارداتی عراق می‌باشد. حجم روابط تجاری میان دو کشور در سال ۱۳۹۷ به ۱۲ میلیارد

تجارت خارجی عراق
در سال ۲۰۱۷ بالغ
بر ۹۳/۲۱ میلیارد
دلار بوده که از این
میزان ۵۶/۷۴ میلیارد
دلار آن را صادرات و
۳۶/۴۷ میلیارد دلار آن
را واردات تشکیل داده
و موازنه تجاری حدود
۲۰/۲۷ میلیارد دلار به
سود عراق می‌باشد



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری

KATSANA

SONTRA

Zagster

Heating & Air Conditioning
Amana
LASTS AND LASTS AND LASTS™

SAMSUNG

LG



در این بخش می‌خوانیم:

- معرفی برترین برندهای لوازم خانگی
- استارت‌آپ‌های برتر حمل‌ونقلی در دنیا
- آشنایی با پُر در آمدترین شرکت‌های ریلی جهان

آشنایی با پر درآمدترین شرکت‌های ریلی جهان

مهندس سید احمد نبوی

هم‌اکنون قطارها بیش از پیش جای خود را در زندگی روزمره مردم در تمام کشورهای دنیا باز کرده‌اند که مهمترین دلیل آن، راحتی و امنیتی است که سفر با قطار برای مسافران به ارمغان می‌آورد. از گذشته تاکنون شکل قطارها دگرگون و سرعت آن‌ها چندین برابر شده است و بعضاً امکانات قطارهای درون‌شهری و بین‌شهری گاهی با هتل‌ها برابری می‌کند. البته تمام این تغییرات در صنعت ریلی از جانب شرکت‌های بزرگ اعمال شده که سالانه میلیاردها دلار درآمد دارند. در این مطلب شما را با پر درآمدترین شرکت‌های ریلی جهان آشنا می‌کنیم.

شرکت قطارهای روسی جی.اس.سی (JSC)



شرکت قطارهای روسی جی.اس.سی سالانه حدود ۳۹/۰۴ میلیارد درآمد دارد. ترافیک مسافری این شرکت با ۷/۸ درصد افزایش به ۱/۱۱ میلیارد نفر رسیده و حجم جابه‌جایی بار هم با ۳/۲ درصد رشد به ۱/۲۶۱ میلیارد تن افزایش یافته است. این شرکت با ۸۵ هزار کیلومتر خط ریلی در بیش از ۴۰ کشور جهان حضور داشته و حدود یک میلیارد مسافر و دو میلیارد تن بار را جابه‌جایی کند.

شرکت راه‌آهن هند



آمارها نشان می‌دهد که شرکت راه‌آهن هند که توسط دولت این کشور اداره می‌شود، درآمد سالانه ۲۸/۸ میلیارد دلار داشته که تا حدود زیادی نتیجه افزایش درآمد در بخش مسافری این شرکت بوده است. شرکت راه‌آهن هند سالانه ۸/۲۶ میلیارد مسافر و ۱/۱۶ میلیارد تن بار را جابه‌جایی کند. این شرکت ۶۷ هزار و ۳۶۸ کیلومتر شبکه ریلی دارد، تعداد کارمندان آن ۱/۵۴ میلیون نفر بوده و به ۱۷ ناحیه و ۶۸ زیرمجموعه کوچک‌تر تقسیم می‌شود.

شرکت دویچه بان



شرکت قطارهای دویچه بان که در برلین آلمان واقع شده، خدمات لجستیکی و جابه‌جایی را در اختیار مسافران قرار می‌دهد و سالانه درآمدی بالغ بر ۵۱/۱۴ میلیارد دلار دارد که این رشد حاصل بهبود عملکرد در واحدهای تجاری شرکت مانند DB در مسافت‌های طولانی بوده است. برای مثال، میزان سفر با قطارهای DB Long Distance بارشدهی نزدیک به ۲/۳ درصد به ۱۴۲ میلیون رسیده، در حالی که حمل‌ونقل ریلی شاهد کاهشی چشمگیر بوده است.

شرکت اس.ان.سی.اف (SNCF)



درآمد سالانه این شرکت که توسط دولت فرانسه اداره می‌شود، ۴۰/۱۲ میلیارد دلار است که از طریق افزایش در حجم جابه‌جایی مسافر و بار به دست آمده و حدود ۱۰/۵ میلیارد دلار آن را صرف مدرن کردن شبکه ریلی و واگن‌های خود کرده است. اس.ان.سی.اف حدود ۲۷۰ هزار کارمند در ۱۲۰ کشور جهان داشته و ناوگان آن با ۱۵ هزار قطار در بیش از ۳۰ هزار کیلومتر شبکه ریلی از جمله دو هزار و ۶۰۰ کیلومتر خط ریلی پر سرعت به جابه‌جایی مسافر و بار می‌پردازد.



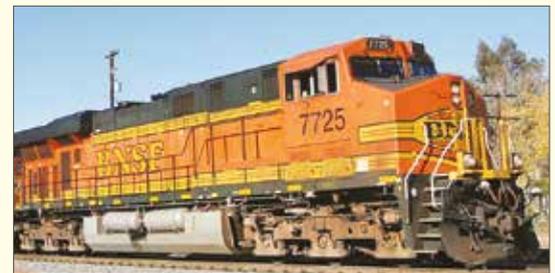
هم‌اکنون قطارها بیش از پیش جای خود را در زندگی روزمره مردم در تمام کشورهای دنیا باز کرده‌اند که مهمترین دلیل آن، راحتی و امنیتی است که سفر با قطار برای مسافران به ارمغان می‌آورد

شرکت راه آهن ژاپن شرقی



شرکت راه آهن ژاپن شرقی که در شیبوئا توکیو واقع شده و با نام اختصاری JR East شناخته می شود، سالانه درآمدی بالغ بر ۲۷/۷۶ میلیارد دلار دارد. حجم ترافیک این شرکت، ۱۳۶ میلیون و ۴۸۶ مسافر به ازای هر کیلومتر بوده و بخش حمل و نقل آن به حمل و نقل ریلی و اتوبوسی اختصاص داشته و ۶ میلیون و ۲۶۳ کیلومتر خط ریلی معمولی و یک میلیون و ۱۹۴ کیلومتر خط ریلی پر سرعت شینکانسن را اداره می کند. این مجموعه در سال ۲۰۱۷ میلادی قطارهایی را با عنوان قطارهای کروزشیکی - شیماراهاندازی کرد که هدف آن، توسعه گردشگری در این منطقه بود.

شرکت بی.ان.اس.اف (BNSF)



این شرکت سالانه درآمدی حدود ۲۱/۳۸ میلیارد دلار دارد. البته تجارت این شرکت تنها به حمل و نقل خلاصه نشده و در زمینه تولیدات مصرفی و صنعتی هم فعالیت دارد. شرکت بی.ان.اس.اف در فورت ورت تگزاس واقع شده و یکی از بزرگترین شرکت های حمل و نقل در آمریکای شمالی به شمار می رود. این شرکت با ۴۱ هزار کارمند خود، نزدیک به ۵۲/۵ میلیون کیلومتر مسیر ریلی داشته که ۲۸ ایالت در آمریکا و سه استان کانادا را پوشش می دهند.

شرکت یونیون پاسیفیک



شرکت یونیون پاسیفیک با درآمد سالانه ۲۱/۲۴ میلیارد دلار، در سایر زمینه های تجاری مانند تولید محصولات کشاورزی، شیمیایی و معدن نیز فعالیت می کند که بخش زیادی از رشد درآمد را می توان مرتبط با این بخش ها دانست. این شرکت به همراه بازوی اجرایی اصلی خود، یعنی

شرکت راه آهن یونیون پاسیفیک، ۸ هزار و ۵۷۳ کوموتور ابر روی حدود ۵۲ هزار کیلومتر خط ریلی در ۲۳ ایالت جابه جایی کند. دفتر شرکت یونیون پاسیفیک در اوماها نبراسکا واقع شده و حدود ۴۲ هزار کارمند آن به ۱۰ هزار مشتری، خدمات مختلفی را ارائه می دهند.

شرکت راه آهن سنترال ژاپن



شرکت راه آهن سنترال ژاپن هم به مانند شرکت های دیگر حمل و نقل ریلی، زیر مجموعه هایی دارد که در صنایع دیگر فعال می باشند، اما درآمد سالانه ۱۷/۱۴ میلیارد دلاری آن از بخش حمل و نقل حاصل شده است. دفتر این شرکت در ناگویا واقع شده و تا مارس ۲۰۱۸ میلادی هم حدود ۲۹ هزار نفر را در استخدام خود داشته است.

شرکت راه آهن ژاپن غربی



این شرکت که با نام اختصاری JR West شناخته می شود، با درآمد سالانه ۱۴/۲ میلیارد دلار یکی از شرکت های پر درآمد این صنعت به شمار می رود. دفتر شرکت راه آهن ژاپن غربی در اوزاکا واقع شده و با در اختیار داشتن ۶ هزار و ۵۰۰ قطار، مسافران خود را به ۱۲ منطقه و دو استان ژاپن جابه جایی کنند. وسعت خطوط ریلی این شرکت حدود ۵ میلیون کیلومتر بوده و تعداد یک هزار و ۲۰۰ ایستگاه قطار را پوشش می دهد.

شرکت سی.اس.ایکس (CSX)



درآمد سالانه این شرکت حدود ۱۱/۴ میلیارد دلار است که نیمی از آن، حاصل سایر فعالیت های تجاری شرکت به غیر از حمل و نقل بوده است. شبکه ریلی شرکت نزدیک به ۳۴ هزار کیلومتر مربع می باشد که در ۲۳ ایالت آمریکا گسترده شده است. دفتر شرکت سی.اس.ایکس در جکسون ویل فلوریدا واقع شده و نیروی کاری آن هم تا پایان سال ۲۰۱۷ نزدیک به ۲۴ هزار نفر بوده است.

شرکت قطارهای دوپچه
بان که در برلین آلمان
واقع شده، خدمات
لجستیکی و جابه جایی را
در اختیار مسافران قرار
می دهد و سالانه درآمدی
بالغ بر ۵۱/۱۴ میلیارد
دلار دارد

استارت آپ‌های برتر حمل و نقلی در دنیا

اردلان افتاده

بر اساس برآوردهای انجام شده، جمعیت جهانی تا سال ۲۰۳۰ میلادی به ۸/۵ میلیارد نفر خواهد رسید و اکثر مردم به سکونت در مناطق شهری روی می آورند که البته این موضوع، یک چالش عمده برای صنعت حمل و نقل است. در حال حاضر با افزایش مسافران آنلاین، اپراتورهای حمل و نقل عمومی برای ارتقاء بهره‌وری خود، خرید بلیت از طریق تلفن‌های همراه را عرضه کرده‌اند و در آینده‌ای نزدیک بلیت‌ها کاغذی خواهند شد که در این میان نقش استارت آپ‌های فعال در حوزه حمل و نقل بیش از پیش نمایان می‌شود. در ادامه این گزارش به معرفی تعدادی از استارت آپ‌های فعال در حوزه حمل و نقل آنلاین می‌پردازیم.

بلوسیگنال (BlueSignal)



این استارت آپ کره‌ای توسط جیسون بایک تاسیس شده است. اگر در یک شهر پر جمعیت زندگی می‌کنید و همیشه با ترافیک‌های سنگین مواجه می‌شوید، «بلوسیگنال» می‌تواند در جلوگیری از کابوس ترافیک به شما کمک کند. این برنامه با در نظر گرفتن اطلاعات ذخیره شده بر اساس الگوریتم هوش مصنوعی خود، خطر ریسک آینده و وضعیت ترافیک را از هر دو ساعت تا دو روز پیش بینی می‌کند.

پانتونیوم (Pantonium)



این پلت فرم از الگوریتم‌های اختصاصی برای بهینه‌سازی حمل و نقل از طریق ترکیب زمان واقعی مسیرهای ثابت و خدمات انعطاف‌پذیر مورد تقاضا استفاده می‌کند. همچنین «پانتونیوم» با ارائه فناوری تلفن همراه مبتنی بر فضای ذخیره‌سازی ابری به طور خودکار فرآیندهای روزانه مانند اعزام و بهینه‌سازی، برنامه‌ریزی راننده و خودرو و... را در این حوزه مدیریت می‌کند. این استارت آپ توسط رمی دسا (Remi Dassa) در تورنتو کانادا تاسیس شده و کاربران بیش از ۱۳۰ ایالت و استان در سراسر شمال آمریکا از آن استفاده می‌کنند.

کاتسانا (Katsana)



این استارت آپ توسط سید احمد فلاحه تاسیس شده و در کشور مالزی فعالیت دارد و با استفاده از سیستم پیشرفته ردیابی GPS امکان نظارت و باز یابی موقعیت خودرو را برای شما فراهم می‌کند. از آن جایی که روزانه حدود ۶۰ اتومبیل در مالزی به سرقت می‌روند، استارت آپ «کاتسانا» به طور مشخص، دارای میزان باز یابی ۲/۹۸ درصد از اتومبیل‌های ربوده شده است.

سونترا (Sontra)



این استارت آپ برزیلی از طریق یک سیستم ساده، سریع و به صورت بصری، امکان ردیابی محموله‌های باری و کامیون‌های موجود را برای رانندگان فراهم می‌کند و به دلیل سرعت بالا در این فرآیند و پیدا کردن بهترین محموله‌ها در مدت زمان کوتاه، انقلابی در بازار حمل و نقل این کشور برپا کرده است.

اوبر (Uber)



اوبر، یک سرویس آنلاین برای مسافرت‌های درون شهری است که از طریق نرم افزار تلفن هوشمند به صورت خودکار ارتباط میان مسافران با نزدیک‌ترین راننده را برقرار کرده و موقعیت مسافر را برای راننده ارسال می‌کند. این نرم افزار، کرایه مسافران را به صورت خودکار محاسبه کرده و به راننده انتقال می‌دهد. این استارت آپ مستقر در سانفرانسیسکو، هم‌اکنون در ۶۶ کشور جهان در دسترس است.

زاگستر (Zagster)



این استارت آپ در ماساچوست مستقر است و برنامه‌های به اشتراک گذاری دوچرخه برای شهرها، دانشگاه‌ها، شرکت‌های تجاری، هتل‌ها و مناطق مسکونی در سراسر ایالات متحده را طراحی و اجرا می‌کند. «زاگستر» در حال حاضر بیش از ۱۰۰ برنامه مبتنی بر اشتراک گذاری دوچرخه را برای بسیاری از شرکت‌های بزرگ مانند جنرال موتورز، ایروین و بسیاری اماکن دیگر ارائه می‌دهد.

در حال حاضر با افزایش مسافران آنلاین، اپراتورهای حمل و نقل عمومی برای ارتقاء بهره‌وری خود، خرید بلیت از طریق تلفن‌های همراه را عرضه کرده‌اند و در آینده‌ای نزدیک بلیت‌ها کاغذی خواهند شد که در این میان نقش استارت آپ‌های فعال در حوزه حمل و نقل بیش از پیش نمایان می‌شود

معرفی برترین برندهای لوازم خانگی

ابوالفضل علیزاده

صنعت لوازم خانگی به دلیل حضور در هر خانه‌ای در گوشه و کنار دنیا، سهم بالایی در گردش اقتصادی و مالی در همه کشورهای جهان دارد و اگر برندی در این صنعت شکل بگیرد، پررنگ شود و اعتماد مصرف‌کننده را به خود جلب کند، یعنی با یک مارک و نشان فوق‌العاده پولساز مواجه شده‌ایم. در این میان، کارخانه‌های صاحب برندی که لوازم خانگی تولید می‌کنند، رقابتی بسیار تنگاتنگ با هم دارند. با توجه با این موضوع بر آن شدیم تا به معرفی برترین برندهای لوازم خانگی بپردازیم. با ما همراه باشید.

صنعت و مشتریان می‌باشد. نشریه فور تونه (Fortune) در سال ۲۰۱۱ میلادی، جنرال الکتریک را بر اساس درآمد ناخالص خود، ششمین و بر اساس سوددهی، چهاردهمین کارخانه آمریکا و بر اساس کارآمدی در مدیریت به عنوان هفتمین کارخانه دنیا معرفی کرده است.



یک برند آمریکایی که خط تولید قوی آن محصولاتی قابل اطمینان را به مشتریان عرضه می‌کند. شرکت تولید کننده این برند، ابتدا در شهری به همین نام در ایالت آیووا (Iowa) در سال ۱۹۳۴ میلادی تاسیس و در سال ۲۰۰۳ به Whirlpool واگذار شد. این شرکت از ابتدا کار خود را با ساخت قفسه‌های سردساز و فر و شیشه‌ها آغاز کرد و بعدها هم به نام صنایع برودتی آمانا شناخته شد. بعدها این شرکت شروع به ساخت دستگاه‌های تهویه مطبوع، اجاق گاز، ماشین لباسشویی و ظرف‌شویی کرد.

الکترو لوکس (Electrolux)

الکترو لوکس یک شرکت لوازم خانگی سوئیسی است که در شهر استکهلم قرار دارد. این تولید کننده لوازم خانگی بر اساس سود سهام، دومین کارخانه دنیا محسوب می‌شود و محصولات متنوعی را با برندهای مختلف عرضه می‌کند. نشریه فوربز (Forbes)، الکترو لوکس را یکی از ۵ کارخانه سازنده کالاهای بادوام در دنیا معرفی کرده و در سال ۲۰۱۰ میلادی، نام این کارخانه را در لیست ۱۳۰ کارخانه تولید کننده کالاهایی با عملکرد پیشرفته قرار داده است.



این برند یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌های فعال در صنعت لوازم خانگی است و از ابتدای فعالیت خود با تکیه بر واحد تحقیق و توسعه قدرتمندی که دارد، خود را به روز نگاه داشته است. این کارخانه بین‌المللی آمریکایی دارای چند بخش انرژی، تکنولوژی، زیرساخت‌ها، مرکز مالی و بخش

صنعت لوازم خانگی به دلیل حضور در هر خانه‌ای در گوشه و کنار دنیا، سهم بالایی در گردش اقتصادی و مالی در همه کشورهای جهان دارد و اگر برندی در این صنعت شکل بگیرد، پررنگ شود و اعتماد مصرف‌کننده را به خود جلب کند، یعنی با یک مارک و نشان فوق‌العاده پولساز مواجه شده‌ایم



ال جی، دومین کارخانه چند منظوره پس از سامسونگ در کره جنوبی است که در زمینه تولید لوازم خانگی، الکترونیکی، شیمیایی و... فعالیت دارد. البته مدت زیادی نیست که این برند شروع به تولید لوازم خانگی کرده، اما با توجه به سابقه کم خود با رعایت کیفیت، نوآوری و عملکرد بالا موفقیت‌های چشمگیری را در این عرصه به دست آورده است.



این برند که بزرگ‌ترین تولید کننده چند منظوره است، کیفیت را فدای قیمت تمام شده پایین نمی‌کند. کارخانه سازنده محصولات سامسونگ در کره جنوبی و دفتر مرکزی آن در برج سامسونگ شهر سئول مستقر است. کالاهای این برند یک پنجم صادرات کره جنوبی را به خود اختصاص می‌دهند و تاثیر قابل توجهی بر توسعه اقتصادی این کشور دارند.



شرکت ویرپول یکی از بزرگ‌ترین تولید کننده‌های لوازم خانگی در جهان است که در سال ۱۹۱۱ میلادی تاسیس شد و در شهر بنتون هیوستون ایالات متحده مستقر است. سالانه حدود ۲۱ میلیارد دلار از لوازم خانگی این برند در بیش از ۱۷۰ کشور جهان به فروش می‌رسد و دارای ۷۰ مرکز تحقیقات صنعتی و فناوری می‌باشد.

الاختـيار

الرئيس التنفيذي لشركة سامان للتأمين:

تصدير خدمات التأمين بما يتماشى مع سياسات اقتصاد المقاومة



الرئيس التنفيذي لشركة باركلزا للنقل للريوت

الحاجة إلى تحسين البنية التحتية لتطوير صناعة النقل



عضو مجلس إدارة شركة «توربين سازان نيكان»:

إصلاح التوربينات الغازية وإنشاء مصافي ومعدات توليد الكهرباء في الدولة



أكد الرئيس التنفيذي لشركة «بارس نت»

ضرورة قيام بمراقبة أنشطة المنتجين غير المصرح لهم



أعلن متحدث باسم اتحاد مصنعي الأجهزة المنزلية الإيرانية

يرحب السوق بالعلامات التجارية المحلية للأجهزة المنزلية



العضو المنتدب لشركة ياس شيمي:

لا توجد مراقبة مناسبة لأنشطة الشركات المملوكة للدولة



العضو المنتدب لمدينة صفادشت الصناعية غير الحكومية:

إن ازدهار القطاع الخاص يحتاج إلى دعم حقيقي من الحكومة



مرتضى فغاني

عضو غرفة تجارة طهران

طموح الإيرادات في مشروع قانون موازنة ٢٠٢١



«عالم الاستثمار»؛ تجربة مشروع تجاري ناجح

إيران هي دولة ذات حضارة آلاف السنين، لديها ثاني أكبر احتياطي من الغاز في العالم، و المعادن المتنوعة و الموارد الهيدروكربونية الغنية والتنوع المناخي الغني وتبلغ مساحتها ١٦٤٨٠٠٠ كيلومتر مربع ويبلغ عدد سكانها أكثر من ٨٠ مليون انها سوق الاستراتيجية الرئيسي في الشرق الأوسط، وقد جذبت اهتمام العديد من الشركات الصناعية والتجارية والخدمات. في غضون ذلك، تسببت علاقات إيران القديمة والحارة والمستقرة مع جيرانها، وخاصة الدول العربية، في الحاجة إلى الاعتراف وخلق سياق للتواصل المتبادل بين الشركات الإيرانية والشركات النشطة في البلدان المجاورة التي قررت أن يكون لها وجود فعال في هذه السوق الهامة. لقد جعلتنا هذه الحاجة، باستخدام المعلومات والقدرات الإعلامية، مع أذواق جمهور الصحافة، جسراً بين رجال الأعمال والحرفيين من إيران وجيرانها.

عالم الاستثمار هو واحد من أكثر المنشورات تأثيراً في مجال الاقتصاد الإيراني الذي يسعى للاستفادة من الرأي الجماعي لكبار التنفيذيين والمديرين وأساتذة الجامعات والخبراء لتقديم فرص الاستثمار في مختلف قطاعات التصنيع والصناعة، السياحة، التجارة و الخدمات.

تنشر هذه المجلة الشهرية في ستة أقسام منفصلة على النحو التالي و ستنشر هذه المجلة مرة في الشهر وفي اليوم الأول من الشهر.

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

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

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

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

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

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

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

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

صاحب الامتياز: مرتضى فغاني

الرئيس التنفيذي: حميد اسدي

رئيس التحرير: فرهاد اميرخاني

المدير التجاري: سارة نظري

المرجم: سعيد عدالت جو

اتصل بنا:

شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: +٩٨٢١ ٨٨٦٤٧٨٦

رقم الهاتف: +٩٨٢١ ٨٨٦٤٨٤٢

الرمز البريدي: ١٥٨٧٥-٨٩١٥

الرمز البريدي: ١٥٨٧٥-٨٩١٥

موقع الكتروني: <http://dsg-m.ir>

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

آفاق صادرات النفط

الإيرانية عام ٢٠٢١



حميد اسدي

بعد توقيع خطة العمل الشاملة المشتركة، توسعت صناعة النفط الإيرانية، التي تمر بفترة ركود بسبب العقوبات الدولية، بشكل سريع في أنشطتها وزادت صادرات بلادنا النفطية من مليون برميل إلى ٣,٧ مليون برميل

يوميًا، لكن بعد فرض العقوبات. مع سعي إدارة ترامب إلى وقف صادرات النفط الإيرانية، تراجعت عائدات النفط في البلاد بشكل حاد في عام ٢٠١٩. وصدرت إحصاءات مختلفة في عام ٢٠٢٠، لكن مصادر حكومية رسمية رفضت الكشف عن الكمية الدقيقة من المعلومات بسبب الجهود الأمريكية لاكتشاف إيران ووقفها. وجهات التصدير. ارتفع ألف برميل يوميًا إلى حوالي ١,٥ إلى ١,٧ مليون برميل يوميًا، مما يشير إلى أن صناعة النفط الإيرانية مستعدة تمامًا للعودة إلى حالة ما قبل العقوبات بسرعة إذا تم رفع الصادرات وكانت الصادرات إليها أكثر من مليوني برميل. في اليوم.

بعد فوز بايدن في الانتخابات الرئاسية الأمريكية، هناك الكثير من الهمسات حول رفع سريع للعقوبات وعودة الولايات المتحدة إلى خطة العمل الشاملة المشتركة. بالنظر إلى هذا الوضع، يمكن القول إن تصدير ٢,٣ مليون برميل من النفط اقترحت الحكومة في مشروع قانون موازنة ٢٠٢١. ليست بعيدة عن التوقع. ومع ذلك، فإن هذا يتطلب مفاوضات جديدة، وهو أمر بالكاد يمكن أن نأمل فيه على المدى القصير.

بالإضافة إلى الصادرات، ستخضع عائدات إيران النفطية في عام ٢٠٢١ للأسعار العالمية. يتأثر الطلب العالمي في سوق النفط، وهو أهم عامل محدد لسعره، بشكل أساسي بتفشي مرض كرون. في بداية تفشي المرض، انخفض الطلب العالمي على النفط بنسبة ٢٥٪ في أبريل ٢٠٢٠، لكن هذا التراجع قابله بسرعة ٨٪. مع بدء التطعيم ضد كورونا، من المتوقع أن يتحسن الطلب على النفط إلى حوالي ٥,٩ مليون برميل يوميًا بحلول عام ٢٠٢١؛ لكن الطلب في السوق العالمية لن يصل إلى مستويات ما قبل كورونا، ومن المتوقع أن يستمر هذا المبلغ في الانخفاض بنسبة ٤ إلى ٨ في المائة مقارنة بما كان عليه قبل تفشي كورونا. ومن المقدر أيضًا أن يصل خام برنت إلى ٤٩ دولارًا في عام ٢٠٢١، بمتوسط زيادة بنسبة ١٤ في المائة.

إن الزيادة في صادرات النفط الإيرانية من حيث الحجم والسعر ليست فقط دالة لعوامل اقتصادية بل ستتأثر أيضًا بعوامل أخرى مثل الظروف السياسية المعقدة وعملية السيطرة على انتشار أمراض القلب التاجية في العالم، والتي على الرغم من التطعيم في جميع أنحاء العالم، وفقًا لطفرة هذا الفيروس في ضباب من الغموض. لذلك يجب على صانعي السياسة الاقتصادية في البلاد أن يكونوا أكثر حرصًا على إمكانية زيادة صادرات النفط والمبيعات والعائدات منه بشكل سريع، وعدم ربط مصير بلادنا بها، لذلك من الضروري وضع خطط بديلة للتعامل مع المواقف المختلفة من من الآن. ■

صناعة النقل؛ المحرك الاقتصادي لإيران



فرهاد أميرخاني

بالتزامن مع بداية الموسم البارد من العام، قدم نائب الرئيس مشروع قانون الموازنة البالغ ٤٨٠ ألف مليار تومان للدولة لعام ٢٠٢١ إلى البرلمان. هذه هي الميزانية الحكومية الأكثر اختلافًا عن السنوات القليلة الماضية؛

وبسبب العقوبات، وكورونا، والانخفاض الحاد في عائدات النفط، تم القضاء على بعض مصادر الإيرادات، ومن المقرر اتباع نهج جديد لميزانية العام المقبل. هناك انتقادات عديدة لمشروع قانون الموازنة المقترحة؛ لكن اللافت هو التزام الحكومة بتطوير البنية التحتية، رغم كل المشاكل والقيود، من أجل تحقيق دخل مستدام لسنوات عديدة قادمة. على سبيل المثال، هذا العام، لم تنخفض ميزانية الوزارات مثل وزارة الطرق والتنمية العمرانية، التي يمثل نشاطها الرئيسي في بناء البنية التحتية ومنصات التطوير، بل زادت أيضًا بنحو ٢٤,٨٪ مقارنة بالعام الماضي. هذا العام، اقترحت الحكومة ميزانية قدرها ١٢٣٩٣ مليار تومان لوزارة الطرق والتنمية العمرانية بصفتها الوصي على صناعة النقل في البلاد، بغض النظر عن دور وزارة الصناعة والتعدين والتجارة في تحديث وتطوير الأسطول الذي يعتبر بشكل أساسي من مسؤولية القطاع الخاص. في مشروع القانون المقترح، تم اقتراح ٣٩٧٠ مليار تومان لقطاع النقل بالسكك الحديدية و ٧٠٠٠ مليار تومان لقطاع النقل البري و ٤٣ مليار تومان لقطاع النقل الجوي و ٨٧ مليار تومان لقطاع النقل البحري. سيتم إنفاق هذه الأموال على أنشطة البناء والبنية التحتية، ما هو مقبول وجدير بالثناء من قبل الحكومة في هذا الوقت هو جهد الجهاز التنفيذي للدولة للتخلص من النموذج المدمر لاقتصاد الدولة النفطي. نموذج لم يسفر إلا عن اليأس وهروب النخبة وتدمير الإنتاج والتهرب وبيع النفط الخام للبلاد. نتيجة للاستثمار الأمثل والاهتمام الخاص بهذه القطاعات، يمكننا أن نرى ازدهار الاقتصاد والإنتاج في البلاد في المستقبل غير البعيد.

دعونا لا ننسى أنه بعد النفط، فإن صناعة النقل هي التي يمكن أن تكون القوة الدافعة لاقتصاد البلاد مع تغيير جوهر في البنية التحتية في مجالات مثل السياحة والبتروكيماويات والتجارة الداخلية والعبور واللوجستيات والتعاون الإقليمي مركز فعال في الخارج. إذا تم تعزيز صناعة النقل ودعمها بالكامل، باعتبارها المركز الذهبي للممر، فإنها تتمتع بقدرة هائلة على نقل اقتصاد البلاد إلى آفاق جديدة كقوة دافعة وفي المستقبل القريب، ستكون إيران دولة ناجحة وواعدة نموذج في المنطقة والعالم. ■

وضع القوانين واللوائح المناسبة لتنمية إنتاج البلاد



المهندس بابك شكور زاده
العضو المنتدب لشركة الصناعات
الهيدروكربونية الإيرانية

لطالما كان قطاع الإنتاج في اقتصاد البلاد، والذي يشار إليه على أنه القلب النابض للاقتصاد، في بؤرة اهتمام المسؤولين وصانعي السياسات. بطبيعة الحال، فإن ازدهار هذا القطاع وتطوره يتطلب الاهتمام بثلاثة مكونات رئيسية، بما في ذلك المعرفة التقنية والآلات والمواد الخام؛ ولكن الآن

في جميع المكونات الثلاثة، يواجه المصنعون مشاكل كبيرة. لسوء الحظ، فإن المعرفة التقنية للبلاد في شكل رأس المال البشري تغادر البلاد مع هجرة النخب، وفي مجال الآلات والمعدات، بسبب المنافسة المتزايدة في العالم، من الضروري تحديث هذه المعدات باستمرار. ولتحقيق هذا الأمر المهم، فإن الوصول إلى الأسواق العالمية أمر حيوي؛ للأسف، بسبب العقوبات، يصعب على الشركات الإيرانية الوصول إلى السوق العالمية. هناك عدة مشاكل في توريد المواد الخام، وتواجه بعض المواد المنتجة محلياً ارتفاعاً حاداً في الأسعار، وأصبحت المواد الأجنبية نادرة ولا يمكن توريدها للمنتجين. في غضون ذلك، فإن السبيل الوحيد أمام الحكومة وصانعي السياسات في اقتصاد البلاد لحل مشاكل الإنتاج وتعزيزه في الداخل هو الدعم الكامل للمكونات الثلاثة التي ذكرتها في البداية. بالإضافة إلى الاهتمام بهذه العوامل، تجدر الإشارة إلى القوانين المرهقة، والبيروقراطية المتزايدة، والتوجيهات العديدة الصادرة في مجال الاستيراد والتخليص الجمركي، والتي تضع مستورد المواد الخام في مأزق شديد، وهو أمر كبير عقبة في الطريق.

لسنوات، عانى الاقتصاد الإيراني من الاعتماد على النفط وأدت وفرة عائدات النفط إلى الافتقار إلى التدابير الأساسية لتعزيز الإنتاج في البلاد، ونتيجة لذلك، عدم الاستثمار الكافي. يُشار إلى أن الإنتاج الصناعي في إيران منذ سنوات عديدة يعادل تجميع أو نسخ الأجهزة الأجنبية بغض النظر عن الظروف الخاصة للبلد. في السنوات الأخيرة، عززت ضغوط العقوبات والتخفيضات في عائدات النفط قطاع الإنتاج في البلاد، وحاول المنتجون المحليون إنتاج سلع مختلفة بناءً على القدرات المحلية والمعرفة الفنية، وكذلك على الرغم من العديد من المشاكل. في الوضع الحالي، بالرغم من أهمية الإنتاج في اقتصاد البلاد، إلا أن السياسات العامة والقوانين والأنظمة لا تزال تتماشى مع الاقتصاد النفطي وغير المنتج، وإذا لم تكن هناك خطة شاملة وعقلانية لدعم هؤلاء المنتجين، ٢٠٢١ سيضطر الكثير من العاملين في قطاع الإنتاج إلى إغلاق ورش العمل والمصانع الخاصة بهم أو تقليل قوتهم العاملة. يمر عام ٢٠٢٠ بكل تقلباته، وخرج قطاع الإنتاج من هذه الأزمة إلى حد ما بكل المشاكل القائمة وبالطبع بجهد كبير. ومع ذلك، إذا لم يتم اتخاذ إجراءات جادة لدعم الإنتاج في عام ٢٠٢١، فسيواجه قطاع الاقتصاد في هذا البلد مشاكل لا يمكن إصلاحها. ■

مشاركة ٨٥ جامعة بالدولة في مهرجان الجامعة لريادة الأعمال

شارك ٤٣٧ مشروعاً من ٥٨ جامعة في الدولة في المهرجان الجامعي الثاني لريادة الأعمال (استار بوزال ٢٠٢٠)، يهدف هذا المهرجان إلى تعزيز نهج ريادة الأعمال في أنشطة البحث العلمي للجامعات وأيضاً لتعزيز مكانة أعضاء هيئة التدريس الرياديين، والذي يقام من قبل حديقة العلوم والتكنولوجيا بجامعة تربيت مدرس وعلى الصعيد الوطني.

وبحسب حامد إبراهيمي، مدير المهرجان، «حاليًا، يدرس أكثر من ٧٤٠ ألف طالب في دورات الدراسات العليا في جامعات الدولة، وإذا تم تحديد أطروحة وأطروحة طلاب الدراسات العليا بهدف إنتاج منتج أو تقديمه. خدمة تكنولوجية. «ستساعد في تلبية الاحتياجات المحلية وحل تحديات الإنتاج والصناعة في البلاد. سيعقد مهرجان الجامعة لريادة الأعمال لخلق ثقافة لتحقيق ذلك».

إقامة مهرجان في عصر كورونا

وأضاف نائب رئيس حديقة العلوم والتكنولوجيا بجامعة تربيت مدرس «بدأت الخطوات الأولى للمهرجان في فبراير ٢٠١٧ وفي نفس الوقت مع تفشي مرض القلب التاجي الذي طغى على أنشطة الجامعات، ولكن مع الإجراءات اللازمة، جمهور المهرجان». استخدم حوالي ٧٠٠٠ شخص ندوات عبر الإنترنت للأحداث التعليمية ودورات التمكين في مجال التسويق. الإعلان عن الدعوة لاستلام الخطة في سبتمبر؛ تم تسجيل ٤٣٧ تصميمًا من ٥٨ جامعة و ٢٥ مقاطعة إيرانية على موقع المهرجان.

ثلاث مراحل لتحكيم الأفكار

قال رئيس مهرجان استار بوزال، بعد عملية المراقبة الأولية، انتقلت ٩٥ فكرة ذات إمكانات تجارية إلى المرحلة الأولى من التحكيم. تم تحكيم المرحلة الأولى من مهرجان الجامعة الوطنية لريادة الأعمال (استار بوزال) مع نهج فحص جوانب البحث العلمي للمشاريع، من قبل أعضاء هيئة التدريس بالجامعة في نوفمبر ٢٠١٦ ووصل ٤٠ مشروعاً إلى المرحلة الثانية الحكم.

أن هذا الحدث يختلف إلى حد ما عن الأحداث الأخرى في مجال ريادة الأعمال. ببساطة، في مثل هذه الأحداث، ليست هناك حاجة لشركة أو فريق ناشئ بفكرة جديدة وعمل جديد، ولكن منظمة أو شركة تثير تحدياً أو مشكلة وتقوم بفرق البدء بحلها.

تلبية الاحتياجات التكنولوجية لمجموعة سايبا لصناعة السيارات

قال المهندس عطيه السادات مير عباسي، السكرتير التنفيذي لمهرجان استار بوزال: «بالنظر إلى الهدف الرئيسي للمهرجان هو تطبيق الرسائل الجامعية وتسويقها وتسويقها، وكذلك العمل كوسيط بين الجامعة والصناعة من أجل الاستفادة من القدرات العلمية المهنية لمجتمعنا الأكاديمي الإيراني العزيز». الاحتياجات والتحديات في الصناعات، من أجل شرح أفضل لمهمة المهرجان، يعقد المهرجان الوطني للشركات الناشئة بالتعاون مع مجموعة سايبا للسيارات حديثاً لتلبية الاحتياجات التكنولوجية لمجموعة سايبا للسيارات (الملعب العكسي).

وأضاف: «ووفقاً للتفاعلات مع مجموعة سايبا للسيارات، تم تحديد حدث اللولب العكسي من أجل تلبية الاحتياجات التكنولوجية لمجمع سايبا بشكل منفصل بما يتماشى مع أهداف المهرجان ومن قبل حديقة العلوم والتكنولوجيا بجامعة تربيت مدرس» ■

الرئيس التنفيذي لشركة سامان للتأمين:

تصدير خدمات التأمين بما يتماشى مع سياسات اقتصاد المقاومة

تم تسجيل شركة
سامان للتأمين في هيئة
تسجيل الشركات
برقم تسجيل ٢٤١٠٥٩
بتاريخ ٢٠٠٥/٠٢/١٥
لتقديم خدمات التأمين
التجاري في مجال التأمين



على الممتلكات والمسؤوليات والأشخاص برأس مال ٢٠٠ مليار ريال مقسمة إلى ٢٠٠ مليون سهم. بقيمة اسمية ألف ريال. بتاريخ ٢٠٠٥/١٠/٣ حصل على إجازة في مجالات الحياة، غير الحياة وإعادة التأمين من التأمين المركزي، وبدأ نشاطه كعضو سادس في مجموعة سامان المالية. وفي الوقت نفسه، يستقطب أعضاء مجلس إدارة شركة سامان للتأمين، من أجل إرضاء العملاء وتقديم الخدمة المرغوبة لشركات التأمين في اختيار المديرين من كبار ومتوسطي، موظفين متخصصين وذوي خبرة في شؤون التأمين بهدف مشترك هو خلق الإبداع والتميز في تقديم المنتجات والخدمات في تأمين هذه الصناعة. يؤمن مدراء التأمين في سامان أنه باستخدام أحدث المعارف والأدوات المهنية وإيماناً بمبدأ توجيه العملاء، يمكنهم تحديد جميع احتياجات التأمين للعملاء وتقديم أفضل الخدمات لعملائهم.

واعتبر الرئيس التنفيذي لشركة سامان للتأمين، أحمد رضا ضرابيه، أن تصدير خدمات التأمين من الأمثلة المهمة على تنفيذ السياسات العامة لاقتصاد المقاومة، وقال: إن طريقة إنقاذ اقتصاد البلاد من الصدمات المتتالية هي تقليص عائدات النفط و الاعتماد على الاقتصاد غير النفطي. عائدات النفط ليست مستقرة ومع تقلبات مقطعية في الإنتاج والأسعار العالمية، لا يمكن اعتبار مصدر الدخل هذا بمثابة ركيزة لاقتصاد البلاد.

وقال إن صناعة التأمين، باعتبارها من أهم القطاعات الاقتصادية وأكثرها فاعلية واحترافية في الدولة، لديها القدرة على تصدير الخدمات الفنية إلى الخارج، وأضاف أن: «شركات التأمين الإيرانية في كثير من مجالات نشاطها، بلا شك بين أبرز الخبراء في المنطقة».

قال الرئيس التنفيذي لشركة سامان للتأمين، مشيراً إلى أن العديد من النشطاء في صناعة التأمين في بلادنا يعملون حالياً في أكبر شركات التأمين في العالم، قال: إن الإحصائيات المتوفرة تظهر أن صناعة التأمين في بلادنا تتمتع بمكانة إيجابية للغاية، على الأقل في العالم، منطقة. تم الحصول على نشطاء الصناعة والمهنيين؛ ومع ذلك، فإن البلدان المجاورة لنا ليست في وضع جيد من حيث تطوير صناعة التأمين، ولديها القدرة على أن تكون قدرة جيدة للغاية على تصدير هذه الخدمات.

وأضاف ضرابيه: إن شركة سامان للتأمين، إدراكاً منها لهذه الشروط وبهدف المساعدة على تطوير صناعة التأمين وأيضاً العملة من هذا المكان لصالح البلاد، بدأت نشاطها في الخارج بإنشاء فرع لها في العراق. ■

صرح رئيس مجلس إدارة شركة الهدف لإدارة المحافظ الاستثمارية:

دور شركات إدارة المحافظ الاستثمارية في سوق رأس المال



أدى دخول الأشخاص غير المهرة إلى سوق رأس المال إلى تكثيف التقلبات في هذا السوق، ويعتقد الخبراء أنه لحل هذه المشكلة، يجب استخدام مديري المحافظ لحل هذه المشكلة. للتعرف أكثر على القضايا المتعلقة بدور مديري المحافظ الاستثمارية في سوق رأس المال، بالإضافة إلى الحلول الحالية لأزمة سوق رأس المال، ذهبنا إلى عباس علي حقاني نسب، رئيس مجلس إدارة شركة الهدف لإدارة المحافظ الاستثمارية، و تحدثت معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. مع تاريخ طويل في جذب وتجهيز الموارد، تقدم الشركة مجموعة متنوعة من الخدمات للعملاء بناءً على مستويات وأهداف المخاطر. في هذه المحفظة، نقوم بتصنيف المستثمرين بناءً على مستوى المخاطرة، هوامش الربح، ونوع الطلب، ولدينا خطة وهدف محدد لكل منهما.

أنشأت شركة هدف لإدارة المحافظ شبكة تحليل شاملة من أجل تخصيص وتجهيز الموارد على النحو الأمثل، حيث يعمل أكثر من ٥٠ خبيراً ببرمجيات مختلفة وتقوم بتطوير المزيد والمزيد. على الرغم من أن الشركة كانت ناجحة للغاية في تحقيق أهدافها، ولكن للأسف، فإن تجاهل دور وموقع مديري المحافظ وكذلك الهيكل غير المهني وغير الصحيح لسوق رأس المال، تسبب في دخول الأشخاص العاديين الذين ليس لديهم خبرة وشمولية إلى سوق الأسهم نتيجة لذلك، يتقلب هذا السوق بشكل حاد.

في اقتصاد أي دولة، هناك عنصران أساسيان هما قطاع الإنتاج والمؤسسات ذات الصلة والقطاع المالي والمؤسسات ذات الصلة، والتي إذا لم يتم تطويرها بشكل صحيح، فلن تتحقق أهداف النمو الاقتصادي والتنمية. هذان القطاعان مكملان لبعضهما البعض، ولا يمكن تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية دون تنمية متوازنة بينهما. إن أهم دور للبنوك هو تجهيز وتوجيه الموارد للإنتاج، وهو الأمر الذي لم يتحقق للأسف في بلادنا بسبب ارتفاع أسعار الفائدة. على سبيل المثال، في العديد من دول العالم، يتم تمويل المشاريع الاستثمارية من قبل البنوك بمعدل فائدة ٢٪، بينما في بلادنا، أساس قروض المشاريع هو ربح لا يقل عن ٢٠٪، وبالتالي العديد من الأنشطة الاقتصادية، البلد غير مؤهل للحصول على قروض، ومن ناحية أخرى، فإن غالبية المقترضين غير مهتمين بالعمل المنتج بسبب ارتفاع أسعار الفائدة.

أظهرت التجربة الإيجابية والفعالة للهيكل الاقتصادي القائم على سوق رأس المال في العالم أن هذا السوق هو الأداة المهمة الوحيدة في الحد من التضخم والنمو الاقتصادي والتخصيص الأمثل للموارد في الاقتصاد. لا يخلق سوق رأس المال السيولة فحسب، بل يتحكم فيها أيضاً. ■



علي حيدري: خبير اقتصادي

توقعات الأسواق المختلفة بنهاية العام

أدى أداء البنك المركزي الإيراني في الانضباط النقدي والإدارة السليمة وتطبيق العلم الحديث في السياسة النقدية إلى أن يكون الاقتصاد في حالة ركود. مع الأخذ في الاعتبار التطورات السياسية الدولية والنهج الصحيح للبنك المركزي، سنشهد عودة للأسعار في فبراير مع انخفاض تدريجي في الأسعار ثم حتى ليلة النوروز.

التوقعات للأشهر الأربعة القادمة من المخزونات:

بالنظر إلى ما سبق وحقيقة أن معظم المساهمين يحققون ربحًا من تقلبات الأسعار، يمكن القول أنه نظرًا للوضع الاقتصادي، يصاحب سوق الأسهم أيضًا انخفاض بطيء في الأسعار، ما لم يكن من المحتمل أن تحقق الأسهم الموجهة للتصدير ربح بسبب تقلبات أسعار الصرف في الإقرارات الضريبية. لنكن سويًا. في غضون ذلك، سيساعد البنك المركزي في استقرار سوق الأوراق المالية في حالة حدوث تخفيض محتمل في أسعار الفائدة المصرفية، بل وسيمنع السوق من الانخفاض، وهو في رأيي، سيكون للبنك المركزي عواقب تضحمية، وبالتالي ستقوم الحكومة والبنك المركزي بدعم البورصة شفهيًا ولفظيًا حتى ليلة العيد.

توقعات سوق الصرف الأجنبي للأشهر الأربعة القادمة:

يمكن توقع سوق الصرف الأجنبي في إيران أن يتذبذب الدولار في النطاق السعري من ٣ إلى ٤ آلاف تومان حتى ليلة العيد.

توقعات العملات المعدنية والذهب للأشهر الستة القادمة:

العملات المعدنية والذهب في إيران عرضة لتقلبات أسعار الأوقية العالمية وأسعار الدولار المحلية. تتحرك أوقية العالم في نطاق أكثر اتساقًا في الأشهر الثلاثة المقبلة وسيظل سعر الدولار الإيراني كما هو، لذا ستتحرك العملات المعدنية والذهب مرة أخرى نحو زيادة بطيئة مع انخفاض مؤقت في فبراير.

توقعات أسعار المساكن للأشهر الأربعة القادمة:

وفقًا لبعض الخبراء، يمثل الإسكان جزءًا كبيرًا من سلة الأسرة، حيث تظهر أحدث أرقام البنك المركزي رقمًا بنسبة ١ في المائة، لكن بئر الإسكان يوضح التضخم المصحوب بالركود الاقتصادي ويوضح الحالة الحالية للاقتصاد. سيزداد عدد مبيعات المنازل ليلة العيد ببطء، ربما دون تقليل السعر المحدد.

للحصول على اقتصاد شفاف وسوق رأس مال مربح، يتم اقتراح

الحلول التالية:

- التعرف على استقلالية البنك المركزي
- مواءمة السياسات المالية والتجارية للحكومة والبنك المركزي
- يجب على الحكومة، مع مؤسسات مجموعتها، تقديم تعريف دقيق للاقتصاد الكلي، وبهذه الطريقة، تشكيل تخطيط مناسب.
- اقتراحي هو اقتصاد حر، لأن هذا النهج يمكن أن يكون محليًا ومحلليًا، وهو بالطبع كان له نتائج جيدة في معظم البلدان. ■

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة نقل الغاز الإيرانية

إن موظفي شركة نقل الغاز الإيرانية في حالة تأهب لعبور آمن من موسم البرد



أعلن مهدي جمشيدي دانا، الرئيس التنفيذي لشركة إيران لنقل الغاز، عن استعداد الشركة لنقل تدفق الغاز بشكل مستقر وآمن وموثوق في المواسم الباردة من العام.

وفي إعلانه عن هذا الخبر قال: «بالتنبؤات والإجراءات المتخذة، حتى الآن لم تظهر أي مشاكل في عملية النقل الأمثل والمستقر للغاز الطبيعي، وعلى الرغم من الأمطار الأخيرة والطقس البارد في البلاد، خاصة في المناطق الباردة، لا يزال نقل الغاز مستقرًا». وأشار الرئيس التنفيذي لشركة نقل الغاز الإيرانية إلى كمية الغاز المنقولة في الأشهر الثمانية الأولى من العام الجاري، وأضاف: «خلال الفترة المذكورة، قمنا بتحويل ١٦٣ مليار متر مكعب من الغاز إلى نقاط الاستهلاك، وهو ما يظهر نموًا بنسبة ٤٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي».

صرح الرئيس التنفيذي لشركة نقل الغاز الإيرانية: من أجل حماية شرايين نقل الغاز ووجود القوات التشغيلية في الوقت المناسب في الظروف اللازمة، هناك ٨٦ منشأة لتعزيز ضغط الغاز، و ٦١ مركز استغلال مجهزًا بالمعدات والآلات الثقيلة نشطة في منطقة الحماية. كذلك إحصائياً ونسبياً، وهو ما يمكن تخيله للجمهور، يمكن القول إن عدد التوربينات البالغ عددها ٣١٨ على مستوى شركة نقل الغاز يعادل ٧٥٪ من أسطول الدولة الجوي، مما يدل على أهمية القضية والحاجة إلى اليقظة والعمليات اليومية.

وفي إشارة إلى تفرد خطوط نقل الغاز في مختلف مناطق البلاد، قال جمشيدي دانا: «يوجد حالياً ٣٧٤٤٩ كيلومتراً من خطوط نقل الضغط العالي في البلاد، أي ثلاثة أضعاف طول قطر الأرض» ولفت إلى ضرورة حماية الأصول الوطنية وقال: «من أجل منع المخاطر المحتملة وزيادة عامل الأمان وضمان استقرار نقل الغاز، يتم النظر في مناطق خطوط الضغط العالي التي يختلف حجمها باختلاف قطر والضغط الحالي. تبلغ مساحة هذه المنطقة، وهي المنطقة القانونية لشركة نقل الغاز الإيرانية، حوالي ١٤ ألف و ١٠١ كيلومتر مربع من المساحة الإجمالية للبلاد وتسوي واحد بالمائة منها. شركاؤنا في المناطق العشر ملزمون بالعناية بهذه المنطقة ولن يسمحوا بأي إنشاءات غير مصرح بها داخل المنطقة المحددة.

ذكر الرئيس التنفيذي لشركة نقل الغاز الإيرانية: شركة نقل الغاز الإيرانية الضخمة، باعتبارها أكبر شركة تابعة لشركة الغاز الإيرانية الوطنية مع توظيف مباشر لأكثر من ١١٠٠٠ شخص، لديها مهمة جادة تتمثل في إدارة وصيانة وإصلاح واستغلال ٧٠٪ من الأصول المادية لصناعة الغاز في البلاد. ■

الرئيس التنفيذي لشركة باركلزا للنقل الزيوت:

الحاجة إلى تحسين البنية التحتية لتطوير صناعة النقل



استيراد شاحنات مستعملة لنقل جميع البضائع، بما في ذلك المواد الغذائية، وخاصة النفط، ولكن بسبب القيود القائمة، لم تتمكن من القيام بذلك. من ناحية أخرى، في بداية شهر يونيو من هذا العام، تم إصدار تصاريح استيراد لعدد قليل من المجموعات المحددة، مثل شركات صناعة السيارات والشركات التجارية ذات الصلة والمرخصة والشركات القادرة والأفراد الذين أرادوا تحويل سياراتهم المستعملة، مما خلق حواجز أمام واردات الشركات. على الرغم من أن الوضع أفضل مما كان عليه في الماضي وأن شركة باركلزا لنقل النفط ستكون من بين الشركات القادرة، إلا أن هذه القيود لا ينبغي أن تكون موجودة بالنسبة للشركات غير القادرة. الكثير من نجاحاتنا كانت بسبب الجهود المخلصة والتعاون المستمر من الشعب مع المديرين والتنسيق المتبادل معهم. أن الموارد البشرية في أي مجتمع بشري هي أهم الموارد وأكبر رأس مال، وهو للأسف في بلادنا لا يُنظر إليه بشكل إيجابي، إذا كان وجود مثل هؤلاء الأشخاص سيؤدي إلى تنمية اقتصاد البلاد وتقدمها. في الوقت الحاضر فقط من خلال استخدام بعض تلك الصدق والدوافع والجهود المخلصة يمكننا بالتأكيد تحقيق أهداف وشعارات اقتصاد المقاومة، ويجب أن نعلم أن نجاح البلاد في العقود الماضية كان نتيجة جهودنا الجماعية والوطنية. اقتراب من ناحية أخرى، يجب أن تكون المصالح الوطنية والقطرية دائماً في المقدمة على المصالح الفردية، ومن هذا المنطلق سنحقق قفزة في الإنتاج ولن نحتاج إلى دول أخرى.

من الضروري إلقاء نظرة متخصصة وخاصة على القطاع الزراعي، لأن التوسع في هذا القطاع سيوفر فرص عمل جيدة ويمكن أن يوفر الغذاء في البلاد. وبناءً عليه، من الضروري حل المشكلات المتعلقة بهذا المجال واستخدام الآراء العلمية التطبيقية الصحيحة للخبراء والمتخصصين في هذا المجال من أجل زيادة معدل إنتاجية وحدة الأرض الزراعية وفقاً للظروف المناخية لمناطق الدولة المختلفة وإنشاء سلسلة إنتاجية. ■

أدى ارتفاع تكاليف النقل إلى إعاقة نقل العديد من السلع، بما في ذلك المنتجات الاستراتيجية والسلع الأساسية في البلاد. وبحسب ناشطين في هذا المجال، فإنه بسبب سوء الإدارة في عملية صنع السياسات المحلية في صناعة النقل، فإن الشركات العاملة في هذا المجال ليس لديها حافز لتوسيع أنشطتها. أصبحت هذه القضية ذريعة للتوجه إلى المهندس رضا خيري الرئيس التنفيذي لشركة باركلزا للنقل الزيوت والتحدث معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يعود تاريخ هذه المجموعة إلى التسعينيات؛ عندما رأت شركة تطوير زراعة البذور الزيتية الإيرانية وشركات التشحيم والزيوت النباتية أنه من الضروري إنشاء مركز لتحقيق أهداف النقل في كل من المواد الصلبة والسوائل، كان من الضروري إنشاء شركة نقل لصناعة التشحيم والزيوت النباتية. تأسس شركة باركلزا للنقل الزيوت في عام ١٩٩٧ بهدف نقل السلع الأساسية والغذائية، وخاصة البذور الزيتية والنفط الخام، وما إلى ذلك من قبل المساهمين الذين يتألفون من شركة تطوير زراعة البذور الزيتية الإيرانية وشركات بهشهر وشركات الأخرى وبدأت تعمل. استمرراً لذلك، تمت إضافة النقابات العمالية لصناعات الزيوت النباتية والتشحيم في البلاد والشركة التعاونية لمصانع معالجة الزيوت والبذور الزيتية الإيرانية والشركات الأعضاء الأخرى والمساهمين في جمعيات وتعاونيات الغد إلى مساهمة شركة باركلزا وتمكنت خلال هذه الفترة من تقديم خدمات قيمة من خلال نقل الفروع والوكالات في أجزاء مختلفة من البلاد، بما في ذلك الموانئ الجنوبية والشمالية، في مجال نقل البضائع المختلفة، وخاصة البذور الزيتية والنفط الخام لمختلف الصناعات، وخاصة الخام لمختلف الصناعات، وخاصة الصالحة للأكل و صناعة النفط. خلال هذه الفترة، تمكنت شركة باركلزا من تقديم خدمات قيمة من خلال نقل الفروع والوكالات في أجزاء مختلفة من البلاد، بما في ذلك الموانئ الجنوبية والشمالية، في مجال نقل البضائع المختلفة، وخاصة البذور الزيتية والنفط الخام لمختلف الصناعات، وخاصة الصالحة للأكل و صناعة النفط. تقوم بجميع عمليات نقل البضائع بأنواعها.

من أجل تقديم خدمات نقل أفضل لأصحاب البضائع وعملائهم المميزين، فإن شركة باركلزا، مع نهج حل المشاكل المتعلقة بنقل النفط، قد نظرت في حزم الحوافز للسائقين المحترمين حتى تستمر عملية أنشطتهم. على الرغم من أن هذا سيزيد من تكاليفنا ويجعل الشركة غير مربحة، إلا أنه في الوضع الحالي سيكون بمثابة مساعدة كبيرة لشركات الإنتاج لمواصلة أنشطتها.

من أهم العقبات التي تحول دون تحديث أسطول النقل في البلاد القيود المفروضة على واردات الشاحنات. منذ عام ٢٠١٨، حاولنا



إن ازدهار القطاع الخاص يحتاج إلى دعم حقيقي من الحكومة



يعتبر تحقيق التنمية الصناعية من أهم الخطوات في اتجاه التنمية المستدامة للبلاد. ولتحقيق هذا الهدف نفذت الحكومة عدة برامج لدعم المدن الصناعية كمركز للتنمية

الصناعية جنباً إلى جنب مع القطاع العام والقطاع الخاص. دخلت هذا المجال واتخذت تدابير مهمة. ولكي نتعرف على هذه الأنشطة في المدن الصناعية توجهنا إلى الدكتور مصطفى رهجذر العضو المنتدب لمدينة صفا دشت الصناعية غير الحكومية وتحدثنا إليه. المنطقة التي تقام عليها البلدة حالياً كانت في الأصل أراضي زراعية، ولكن في السبعينيات بسبب نقص المياه، تغير استخدام هذه الأراضي مع مرور الوقت، وكان من المخطط بيع هذه الأراضي على مساحة ٥٠٠٠ متر. تصل وتصبح حديقة الفيلا؛ ومع ذلك، من الناحية العملية، لم يتم إجراء هذا التغيير وتم استخدام الأراضي المخططة بسرعة لبناء المصانع والمطارات. في عام ٢٠١٦، موافقة مجلس الحكومة، تم توفير هذه الإمكانية عن طريق نقل الوحدات الصناعية من طهران وكرج إلى هذه المدينة ومدينة صناعية غير حكومية. أصبحت صفا دشت أكبر مدينة صناعية خاصة في البلاد اليوم. في الوقت الحاضر، هذه المدينة التي تبلغ مساحتها ٨٠٠ هكتار ونشاط أكثر من ٤٥٠ شركة ووحدة صناعية نشطة، وفرت فرص عمل مباشرة لنحو ١٥ ألف شخص وبسبب قربها من طهران وبسبب قدراتها، فهي قادرة على تلبية جزء مهم من احتياجات العاصمة. طهران وكرج. يشار إلى أن مدينة صفا دشت الصناعية غير الحكومية تضم مجمعات كبيرة تشمل منتجي المواد الغذائية وقطع غيار السيارات والصناعات الخشبية وشركات النسيج والصبغة والشركات القائمة على المعرفة وكذلك منتجي المواد الصحية، بالإضافة إلى إنشاء أكثر من ١٥ المجمعات الصناعية الكبيرة في مجال الهياكل الفولاذية، ومن المعروف أنها مركز هذه الصناعة في البلاد. بالرغم من التأثير السلبي لفيروس كورونا على أنشطة الوحدات الصناعية، إلا أن هذه البلدة شهدت زيادة وازدهاراً ملحوظاً في الأنشطة الإنتاجية هذا العام، وتعمل العديد من الوحدات بامتثال كامل للبروتوكولات الصحية ذات السعة الكافية، والحمد لله حوالي ٥٠ وحدة جديدة في هذه المدينة بدأت العمل. وبحسب نتائج مسح ميداني حديث، في ٢٧٣ شركة عاملة في مدينة صفا دشت الصناعية، يعمل في هذه الشركات حوالي ١٢ ألف و ٧١٨ شخص، وإذا تم حل المشاكل، فإن هذه الوحدات جاهزة لزيادة توظيفها وأنشطتها بمقدار ٤٠٪.

هناك اختلافات كبيرة بين المدن الصناعية الخاصة وبين المدن الصناعية الحكومية، بسبب القدرة المحدودة للقطاع الخاص، هناك مشاكل أساسية في توفير البنية التحتية الكبيرة مثل المياه والكهرباء والغاز والاتصالات، ويضطر القطاع الخاص إلى الاعتماد على المساعدة الحكومية. ■

عضو مجلس إدارة شركة فجر جهاد للنقل:

يعتمد تطوير اقتصاد البلاد على نمو الإنتاج

لعب دخول الشركات الخاصة الكبيرة في صناعة النقل دوراً مهماً في دفع أهداف هذا المجال، ولكن في السنوات الأخيرة، عندما طغت المشاكل الناجمة عن العقوبات وتقلبات أسعار الصرف على اقتصاد البلاد، واجهت هذه الصناعة أيضاً تحديات. وأهمها عدم وجود تسهيلات لتجهيز وتحديث أسطول النقل. وفقاً للناشطين في هذا المجال، إذا تم حل المشكلات الحالية، فلن يكون لدى بلدنا القدرة الكافية لتطوير هذا القطاع فحسب، بل سيكون أيضاً قادراً على أن يصبح مركزاً لوجستياً في المنطقة. من أجل مزيد من التحقيق في هذا الأمر، أجرينا مقابلة مع المهندس رضا اميدوار تجريشي، عضو مجلس إدارة شركة فجر جهاد للنقل، نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تعد الشركة واحدة من أكبر شركات النقل في الدولة وقد قدمت خدمات واسعة في نقل الماشية والمدخلات الزراعية ومكثفات الغاز والبيتومين وما إلى ذلك على سبيل المثال نقل البيتومين من شركة باسارجاد للنقل أو منتجات شركة جام للبتروكيماويات من بين التدابير الهامة لهذه المجموعة.

لقد كان أداء الحكومة الحالية جيداً نسبياً، بالنظر إلى التسهيلات المتاحة والظروف السياسية والاقتصادية. لقد شهدنا افتتاح طرق سريعة وكذلك خطوط سكك حديدية، مما وفر جزءاً مهماً من احتياجات البلاد. ومن الإجراءات الهامة والإيجابية الأخرى التي اتخذتها الحكومة منح تراخيص استيراد للمركبات التي تعمل لمدة ثلاث سنوات، مما وفر الأرضية لدخول هذه المركبات إلى الجمارك، وتم إصدار ترخيص التخليص، مما سيساعد في تحديث أسطول النقل في البلاد.

يظهر وجود علامات تجارية مثل اسنوب و تيسى و اوبار وما إلى ذلك أنه تم توفير منصة جيدة للقوة الشابة والنخبة في البلاد، وسيستمر هذا المسار مع إدخال أفكار جديدة. نحن في وضع ناجح مع نقطة نهاية غامضة، لذلك نحن بحاجة إلى تمهيد الطريق لاستخدام الأفكار الجديدة للاستفادة من الخدمات عبر الإنترنت. شهدت العلامات التجارية مثل ديجي كالا الكثير من النمو في الآونة الأخيرة، ومن ناحية أخرى، هناك العديد من التطبيقات لتقديم الخدمات عبر الإنترنت، وهذا يرجع إلى المظهر المبتكر والشباب في مجال الصناعة. بالطبع في رأيي المظهر الجديد لا يعتمد على العمر، لكن هذه الابتكارات قد تكون من شخص في منتصف العمر. المهم هو استخدام هذا المنظور ومحاولة إنشاء مراكز فكرية تجمع بين النهج التقليدي والنهج الجديد. يعتمد تطوير اقتصاد بلدنا على نمو الإنتاج. يجب تغيير وجهات النظر التقليدية والقديمة وينبغي رسم نهج جديد لصناعة النقل لتوفير الفرصة لاستخدام قوة عاملة مؤهلة وقادرة. ■



العضو المنتدب لشركة آرات للفواكه المجففة:

لا توجد استراتيجية محددة في الدولة للتصدير

اليوم، الشرط الأساسي في تصدير المنتجات الغذائية هو الامتثال للمعايير والاهتمام الخاص بجودتها، لذلك سينجح المنتجون في السوق العالمية التي تنتج



منتجات عالية الجودة وموثوقة بمعايير دولية. هذا مهم بشكل خاص للصادرات إلى البلدان الأوروبية، والتي تُعرف بالأسواق الصعبة وحيث تكون حساسية مراقبة سلامة الأغذية خطيرة. وفي هذا الصدد، تحدثنا إلى سيامك شهرياري، الرئيس التنفيذي لشركة آرات للفواكه المجففة، الذي يتمتع بخبرة ٣٥ عامًا في الأنشطة الصناعية والتجارية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يتمثل النشاط الرئيسي لهذه الشركة في تحضير وتجهيز وتعبئة المنتجات المختلفة مثل التمور والزبيب، وكذلك تصديرها إلى الدول المتقدمة والصناعية، ومع الأخذ في الاعتبار أن هذه الوجهات تعتبر أسواق تصدير صعبة يجب علينا تلبية الإجراءات المناسبة تحسين جودة المنتج وأهمها مراعاة معايير الإنتاج الدولية، وإجراء سلوكيات مصممة خصيصًا لاحتياجات ومتطلبات سوق التصدير وتوجه العملاء. يشار إلى أن منتجات شركة آرات للفواكه المجففة ذات جودة عالية وهذا سيكون مطمئنًا لعملائنا.

يعتبر توريد المنتجات في عبوات صغيرة وإجراء البحوث الأساسية لمعالجة التمور والزبيب نشاطاً آخر لشركة آرات للفواكه المجففة، والذي يتم من أجل التصدير وتلبية احتياجات الأسواق الخارجية لهذا المنتج.

تتركز جميع أنشطة الشركة على الصادرات، ولكن وفقاً للخطة التي لدينا للشركات لاستخدام الحلويات الطبيعية، تتم أيضاً متابعة موضوع تلبية احتياجات السوق المحلي. اليوم، بسبب أضرار السكر في إنتاج المنتجات، أصبح استخدام التمور والمنتجات الطبيعية كمواد خام للحلويات شائعاً في البلدان المتقدمة وسيُخذ منتج بلدنا خطوات في هذا الاتجاه.

تصدر الشركة ما بين ٨٠٠٠ و ١٠٠٠٠ طن من المنتجات إلى كندا والمملكة المتحدة وهولندا وفرنسا وإيطاليا وأستراليا ونيوزيلندا، بما في ذلك الولايات المتحدة قبل العقوبات. تتمثل أهم استراتيجية لشركة آرات للفواكه المجففة للتصدير في التركيز على الأسواق الصعبة. تمتلك بلادنا أكبر حجم صادرات من التمور في العالم، حيث تم تصدير حوالي ٢٤٠ ألف طن من هذا المنتج العام الماضي ومن المتوقع أن يتجاوز هذا الرقم ٣٠٠ ألف طن بنهاية هذا العام. من حيث صادرات الزبيب، نحن ثاني أو ثالث أكبر مصدر في العالم، وبالنظر إلى تصدير ١٦٠ ألف طن من الزبيب بحلول نهاية العام، فإن هذا الترتيب سوف يتحسن. ■

عضو مجلس إدارة شركة «توربين سazan نيكان»:

إصلاح التوربينات الغازية وإنشاء مصافي ومعدات توليد الكهرباء في الدولة



تعد صناعة النفط والغاز في البلاد، باعتبارها القلب النابض للاقتصاد الإيراني، من أهم مشاهد الجهاد الصناعي لخبراء البلاد في تحقيق الاكتفاء الذاتي الصناعي. من أجل التعرف بشكل أكبر على إجراءات وقدرات ووجهات نظر القطاع الخاص والجامعات من أجل تحقيق الاكتفاء الذاتي في معدات محطات الطاقة وصناعة النفط والغاز، ذهبنا إلى الدكتور صادق صالح نائبي الرئيس التنفيذي وعضو في مجلس إدارة شركة توربين سazan نيكان و تحدثنا معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة نشاطها في عام ٢٠١٢ كشركة قائمة على المعرفة من الدرجة الأولى في مجال إعادة بناء وتحديث التوربينات الصناعية، بما في ذلك التوربينات الغازية والتوربينات البخارية حتى ٥٠ ميغاوات، بالإضافة إلى الإصلاح الشامل وتوريد قطع الغيار وتشغيل المجمعات. أنجزت شركة توربين سazan نيكان أكثر من ٨٤٠ مشروعاً مختلفاً منذ إنشائها ولديها حالياً أقسام للبحث والتطوير والصيانة والتصنيع والتجارة. من ناحية أخرى، فهو أحد أهم أعضاء جمعية مصنعي معدات صناعة النفط الإيرانية (استصنا) وشارك بنشاط في معظم المشاريع الرئيسية والثانوية في صناعة الطاقة الإيرانية وكذلك صناعة النفط الإيرانية.

إن الدور البارز لهذا القسم في شركة توربين سazan نيكان، مقارنة بالشركات الأخرى النشطة في هذا المجال، قد أعطى مكانة خاصة لشركتنا. نظراً للاستفادة من الإمكانيات العلمية لجامعة إيران للعلوم والتكنولوجيا، التي تعد واحدة من أفضل الجامعات التقنية والهندسية في مجال المكونات الدوارة، تمتلك هذه الشركة أحد أقوى أقسام البحث والتطوير وأفضلها بين الأقسام القائمة على المعرفة الشركات في الدولة. تم جعل الأجزاء المذكورة سابقاً ممكنة لشركة توربين سazan نيكان باستخدام قوة هذا القسم. في غضون ذلك، أجبرتنا القدرة المالية المحدودة للشركة على اتخاذ إجراءات في مجال تصنيع الأجزاء وتصميم التجميعات، لأن تكلفة البحث والتطوير تتطلب ميزانية صغيرة أو متوسطة. من ناحية أخرى، فإن تنفيذ مشاريع مثل الأجهزة وأجهزة التحكم في البحث والتطوير يتطلب تكاليف كبيرة لا تستطيع الشركة حالياً الوصول إليها.

في أبريل من هذا العام، اشترت جامعة إيران للعلوم والتكنولوجيا، من أجل استكمال دورة صناعة توربينات الغاز لهذه الجامعة، ٤٣٪ من هذه الشركة، لذا فإن جامعة إيران للعلوم والتكنولوجيا هي في الواقع الدعم العلمي والبحثي للتوربين. نظراً للتاريخ الرائع والقدرات العلمية الهائلة لهذه الجامعة، سنرى ازدهاراً كبيراً في هذا المجال في المستقبل القريب. ■

الرئيس التنفيذي لشركة ألومتك:

استخدام المعرفة الفنية للمتخصصين لتطوير اقتصاد الدولة

بالنظر إلى أزمة إفلاس الشركات المملوكة للدولة وانتشار البطالة في قوتها العاملة، كانت قضية الخصخصة بموجب المادة ٤٤ من الدستور من أهم استراتيجيات الحكومة لاستبعاد الشركات من الخسائر. ومع ذلك، فإن تغيير الإدارة وكذلك نهج هذه المجموعات قد أثر أيضاً على كفاءتها وساعد في تحسين وضع الشركات المملوكة للدولة في السنوات الأخيرة. في هذا الصدد، أجرينا محادثة مع مهدي سهرابي، الرئيس التنفيذي لشركة ألومتك. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة كأقدم وأكبر شركة موصلات عام ١٩٦٦ وحتى عام ٢٠٠٩ كانت مستخدمة حصرياً من قبل الحكومة وشعار وزارة الطاقة على المنتجات، ولكن بعد بعض المشاكل وخسارة الشركة عانى نظام إدارتها من التغييرات إلى القطاع الخاص. تعد هذه المجموعة تقريباً واحدة من أولى شركات تبادل الأسلاك والكابلات التي تنتج المواد الخام لهذه الإمدادات بالإضافة إلى موصلات خطوط النقل والموصلات ذات النواة الفولاذية وبدون قلب فولاذي في ثلاثة مستويات من خطوط التوزيع والتوزيع الفائق والنقل. في الوقت الحاضر، تتقدم شركة ألومتك بفارق كبير عن المنافسين الآخرين من حيث المرافق والمعدات وكذلك المعرفة والتكنولوجيا المتخصصة، ومن أهم مزاياها زيادة مستوى حقوق الملكية الإدارية لمجموعة الاستثمار الوطنية الإيرانية، مما يساهم بالطبع في تطوير الشركة. الأمر يستحق القيام به. تستند قرارات ألومتك إلى فوائد طويلة الأجل، ولأنها تعتمد على قوى الخبراء والتخطيط المتناسك، فقد حققت أيضاً سجلاً مدته ١٠ سنوات من نمو الإنتاج. طبعاً لا بد من التأكيد على أن شركة الأمداد، باعتبارها إحدى الشركات التابعة لشركة الأمتيك، كانت في السابق تزود فقط المواد الخام الخاصة بشركة الأمتيك وكانت مساوية لهذه الشركة من حيث الطاقة الإنتاجية الاسمية، ولكن منذ إنتاجها الاسمي للألمنيوم القدرة حوالي ٣٥ في السنة. كان ألف طن وسوق البلاد لم يكن بحاجة إلى هذا الحجم. تم توجيه فائض الإنتاج في هذا القطاع، مثل ألومتك، لتزويد المواد الخام للصناعات التحويلية مثل أسلاك الألمنيوم، والآن يزود المواد الخام إلى ٢٥ شركة. وغني عن البيان أنه نظراً للطاقة الإنتاجية العالية لهذه الشركة، والتي تبلغ حوالي ٤٠ ألف طن سنوياً، يجب أن يكون لدينا ٢٠٠ شخص على الأقل لإدارة معدات هذا المجمع، مثل المرافق الميكانيكية والوحدات الفنية وما إلى ذلك. هدفنا أن نكون رائدين في هذه الصناعة ولن ندخر أي جهد في هذا المجال. ينصب تركيز ألومتك الرئيسي على إنتاج موصلات السبائك، والتي تستخدم في الغالب في خطوط شبكة التوزيع، ولكن بالنظر إلى القدرات الحالية، فإن إحدى أهم خططنا هي زيادة استخدام الموصلات في خطوط النقل في صناعة الكهرباء. ■



أكد الرئيس التنفيذي لشركة «بارس نت» ضرورة قيام بمراقبة أنشطة المنتجين غير المصرح لهم



تعتمد الجودة المناسبة للسيارة على أجزاء ومعدات مختلفة، بما في ذلك وسادات الفرامل، التي يعتبر إنتاجها جذاباً للغاية للمستثمرين. لسوء الحظ، يتم أيضاً تسويق بعض هذه المنتجات بشكل غير قانوني ومقلد، مما أدى إلى التشكيك في أنشطة العلامات التجارية البارزة. وفي هذا الصدد تحدثنا مع المهندس سيد علي لاجوردی الرئيس التنفيذي لشركة بارس نت التي تنتج حوالي ٣٠٠٠ نوع من تيل الفرامل للمركبات الخفيفة والثقيلة والسكك الحديدية وتوفر معظم احتياجات السوق المحلية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

هذه الشركة هي أول شركة لتصنيع وسادات الفرامل في بلدنا وتعرف بأب صناعة وسادات الفرامل في إيران. يعود تاريخ إنشاء شركة بارس نت إلى عام ١٩٨٣، والتي، بالطبع، مع مرور الوقت، في عام ١٩٨٦، مع إنتاج وتوريد وسادات الفرامل، وصلت إلى الإنتاج الضخم، والآن منتجات مثل وسادات الفرامل لسيارات الركاب والشاحنات، تنتج عربات السكك الحديدية والمركبات الزراعية وإنشاء الطرق والحشو فرامل خاصة ومخصصة للألات الصناعية وأنواع الرفع.

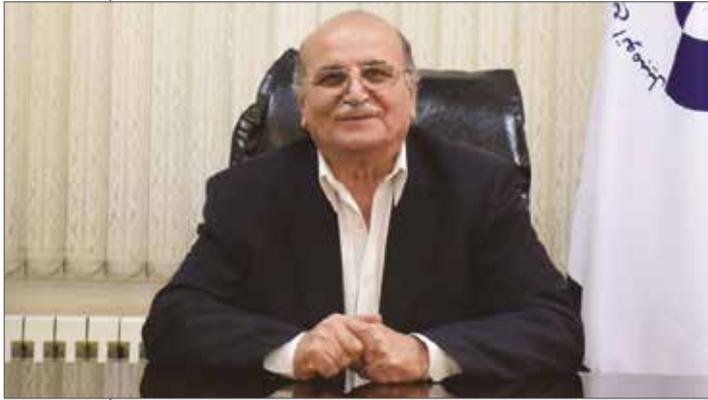
تتفوق جودة منتجات الشركة على العينات الأجنبية المماثلة، وقد تسببت هذه المشكلة في رضا المستهلك ورغبته في شراء منتجات بارس نت. بالطبع يجب التأكيد على أنه في هذا السوق المضطرب يقوم بعض الأشخاص بإنتاج منتجات مماثلة في ورش عمل غير مصرح بها ويقومون بتسويقها تحت مسمى علامات تجارية بارزة مما يربك العملاء.

أهم ميزة لمنتجات شركة بارس نت، بصرف النظر عن تاريخها الطويل وخبرتها، هي استخدام التكنولوجيا الحديثة والمواد الخام عالية الجودة، والتي تم تحديثها حوالي مرتين منذ إنشائها. يتم تصدير منتجات بارس نت بشكل أساسي إلى دول الخليج العربي. نظراً لأن أهم أولوياتنا في دورة الإنتاج هي إيلاء اهتمام خاص بالجودة، فإن معظم العملاء راضون تماماً عن منتجاتنا، وهذا أيضاً يجعل شركت بارس نت مريحاً وسيخلق مستقبلاً جيداً لها. من ناحية أخرى، نظراً للزيادة في إنتاج هذا المنتج في المصانع، يمكن التنبؤ بمستقبل جيد جداً لهذه الصناعة.

إن أحد أهم اهتمامات مصنعي المنتجات عالية الجودة هو توريد السلع المقلدة إلى السوق؛ المنتجات التي لم تخلق منافسة سلبية بين الشركات المصنعة فحسب، بل تسببت أيضاً في عدم الرضا والأذى الشخصي والمالي للعملاء. إن طلبنا إلى السلطات هو معالجة هذه القضية المهمة والرئيسية، والتي يجب عليهم التفكير في حل لحل مثل هذه المشاكل من خلال التخطيط والإجراءات الدقيقة. ■

الرئيس التنفيذي لشركة «مهندسو استشاريون للصناعة السيارات»:

حل مشاكل مصنعي قطع غيار مع تعاطف المسؤولين



اليوم، يعد نقص السيولة من أهم التحديات التي تواجه صناعة قطع غيار السيارات في البلاد، ولا توجد طريقة للتغلب عليه سوى عمل المزيد من شركات صناعة السيارات معًا لسداد مطالبهم، ورفع القيود التي تفرضها العقوبات. من ناحية أخرى، سيوفر استخدام المعرفة والتقنيات الجديدة أرضية جيدة لدخول المستثمرين الأجانب وأيضًا زيادة جودة المنتجات في هذه الصناعة، والتي تعتمد بالطبع على العلاقة مع الدول الأخرى وصناعة السيارات. ومع ذلك، فإن الصناعات في البلاد، التي تعتمد على المعرفة المحلية، لم ترفض مواصلة أنشطتها وعلى الرغم من مشاكل مثل السيولة والضرائب والتأمين والجمارك تلبية احتياجات السوق. من أجل استكشاف هذه المشكلة بشكل أكبر، أجرينا محادثة ودية مع المهندس حسن جمالي كاظميني، الرئيس التنفيذي لشركة «مهندسو استشاريون للصناعة السيارات»، نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في عام ١٩٩٢ وتنشط في مجال إنتاج فرامل سيارات الركاب ونظام معزز الفرامل واللوح الخلفي والصمام المنفصل، والتي أصبحت بالطبع أكثر حداثة وتنوعًا مع نمو وتطور أنشطة الشركة. أيضًا، تنتج شركة مهندسي صناعة السيارات، بصفتها المقاول الرسمي لشركة سازه جستر سايبا وشركة سابكو، إيران خودرو، الفرامل السيارات مثل برايد و تيبا. أن منتجاتنا يتم إنتاجها بناءً على طلب العملاء، وفقًا لخطط الشركة للبحث والتطوير وتحت ترخيص كاسكو في كوريا الجنوبية، وقد أدى هذا الأمر إلى اختيارنا كمقاول رائد لشركة سازه جستر سايبا في السنوات الأخيرة.

يبلغ عمر هذه شركة ٣٠ عامًا وتنتج حاليًا ٣٥٠ معززًا للمكابح يوميًا يستفيد منها ١٢٠ موظفًا. يشار إلى أن توريد وتوريد قطع غيار السوق هو جزء آخر من أنشطة الشركة.

إن بقاء الإنتاج والنمو المستمر والتطور له أهمية خاصة بالنسبة لنا، وبسبب الركود الذي أصاب الشركة خلال السنوات القليلة الماضية، فقد تحولت أنشطتنا من الاستعانة بمصادر خارجية إلى الاستعانة بمصادر خارجية. بحلول نهاية هذا العام، نخطط لإضافة منتجين جديدين إلى منتجات شركة مهندسي صناعة السيارات، وبالإضافة إلى تقديم المنتج لشركات السيارات، وهو قيد التنفيذ حاليًا، سننتقل إلى تلبية احتياجات السوق وتوسيع نطاق منتجاتنا. إن زيادة السيولة، والأهم من ذلك، جذب المزيد من القوة سيساعدان.

على الرغم من أن بلادنا نجحت في الاستيعاب بالاعتماد على التسهيلات المتاحة، إلا أن هذا ليس كل ما هو متوقع من الاستيعاب، لأن هذا الموضوع يتطلب معرفة حديثة بالعالم. المعرفة التي تعتمد على أحدث المنتجات وأكثرها تقدمًا التي تدخل السوق يتطلب التداخل فثنين رئيسيتين، الأولى تتعلق بالمعلومات العلمية المتوفرة في جامعات الدولة والثانية هي المعلومات التي لم يتم توفيرها للجامعات بعد. في رأيي، إذا تم توفير شروط اتصال

الحرفيين بالأكاديميين، فسيكون من الممكن استخدام المعلومات المطلوبة وستكون النتيجة المرجوة هي دخل المجتمع.

ترتبط صناعة الأجزاء ارتباطًا مباشرًا بصناعة السيارات. إذا كانت الحكومة تتوقع وتنفيذ السياسات الداعمة اللازمة لنمو صناعة قطع الغيار، ومن ناحية أخرى، تولي اهتمامًا خاصًا لإلغاء القوانين المرهقة، فسيتم حل العديد من مشاكل صناعة الأجزاء، وبالتالي صناعة السيارات سوف ينمو وسيستمر التطور، لكن للأسف في الوقت الحالي لا توجد ظروف مناسبة لذلك.

ترتبط أسعار السيارات ارتباطًا مباشرًا بالعرض والطلب، وعندما ينخفض العرض ويزيد الطلب، يرتفع سعر السيارات بشكل طبيعي، ويصبح السوق أكثر اضطرابًا مع نشاط التجار. من ناحية أخرى، أضاف نظام إدارة السيارات الخاص بمصنعي السيارات إلى نطاق هذه المشكلات. وغني عن القول، أخذ صانعو السيارات مبالغ كبيرة من الأموال من البنوك ولم يدفعوا بعد لإعادة تمويلها من قبل البنك إذا لزم الأمر. تسببت مثل هذه القضايا في العديد من المشاكل لشركات صناعة السيارات، ويجب على السلطات المختصة اتخاذ التدابير المناسبة لحل المشاكل القائمة.

في أوقات الركود، عادة ما يكون هناك حلان لزيادة القوة الإنتاجية لشركات صناعة السيارات، أولهما هو مساعدة شركات صناعة السيارات من خلال زيادة طاقتها الوطنية من خلال البيع المسبق، والثاني هو الاستثمار الأجنبي. بالطبع، على الرغم من بيع السيارات مسبقًا، لا توجد حتى الآن منصة مناسبة للاستثمار الأجنبي في البلاد.

يعتمد حل المشكلات القائمة على تشكيل جمعية أو مجلس يحضر فيه الأشخاص المؤثرون وصانعو السياسات في البلاد. يجب مناقشة القضايا الأساسية لصناعة السيارات بشكل أساسي، ومن أجل حل المشاكل القائمة، يجب أن يكون هناك تصميم وتنسيق جاد بين صانعي القرار في الدولة. من المؤكد أن استخدام مرافق وقدرات المتخصصين في البلاد سيساعد في حل المشاكل الحالية في صناعة السيارات وقطع الغيار، شريطة أن يعمل جميع أصحاب المصلحة والمسؤولين والمنظمات معًا لحلها. ■

أكد عضو مجلس إدارة رابطة مصنعي قطع غيار السيارات في طهران

استخدام صناعة البلاد لزيادة إنتاج منتجات عالية الجودة

وأجزاء الإنتاج اللازمة التي لا يمكن إنتاجها في بلد. من ناحية أخرى، بعد إصلاح أسعار قطع الغيار، تحديث عقود مصنعي قطع الغيار مع شركات صناعة السيارات، وتقديم الحلول للجهات التنظيمية، والمتابعة المستمرة لتخليص المواد والأجزاء المخزنة في جمارك الدولة، ومنع وقف إنتاج مصنعي الأجزاء. وشركات صناعة السيارات من خلال إزالة العقبات القائمة في عملية التخليص الجمركي للبضائع من جمارك البلاد هو برنامج آخر تنفذه هذه الجمعية.

أدى ارتفاع أسعار المواد الخام العالمية، وأسعار الصرف الحادة والإجراءات في عملية التوريد إلى ارتفاع أسعار المواد الخام، مما يجعل من الصعب على مصنعي قطع الغيار توفير المواد الخام. على الرغم من أن تقليل القوى العاملة يعني فقدان جزء من رأس المال البشري إلا أن مصنعي الأجزاء في ظروف صعبة. لقد خفضوا إنتاجهم ولا يتلقون مطالباتهم المالية من شركات صناعة السيارات بسبب نقص السيولة وعدم القدرة على دفع الرواتب والتأمين والضرائب مما أدى إلى تقليل القوى العاملة.

تبلغ الطاقة الإنتاجية لصناعة السيارات في البلاد أكثر من ١,٨ مليون سيارة سنويًا، وهي سعة مقبولة، وفي مثل هذه الظروف لا داعي لاستيراد سيارات من فئة السيارات المصنعة محليًا. مثلما ينتج صانعو السيارات المحليون أجزاء عالية الجودة وتنافسية، فإن شركات صناعة السيارات لديها القدرة على زيادة جودة منتجاتها وتلبية المعايير المحددة.

من أجل زيادة جودة الأجزاء، يجب مراعاة العوامل الفعالة في الجودة بالتوازي مع مراقبة الجودة. تؤثر مجموعة من العوامل مثل المواد الخام عالية الجودة والعمليات الهندسية والألات والمعدات الحديثة والأدوات المناسبة والقوى العاملة الخبيرة والإدارة الذكية على جودة المنتج، والتي لحسن الحظ نجح مصنعي قطع الغيار في البلاد في هذا الصدد نظرًا لقدراتهم.

في الآونة الأخيرة، وبسبب قيود الاستيراد، جذب التعاون مع الجامعات والشركات القائمة على المعرفة انتباه صناعة السيارات ووفر فرصة جيدة للشركات الإبداعية والمبتكرة ووجود النخب الأكاديمية، إلا أن هذه الأنشطة لم تحقق النتائج المناسبة بعد. يجب أن تتخذ هذه المؤسسات التدابير المناسبة للقضاء على ضعف الإنتاج.

يتطلب الالتزام بمعايير حماية البيئة بناء الثقافة والتعليم والتفتيش المستمر. بالنظر إلى ما سبق، للأسف، لم يتم اتخاذ التدابير المناسبة لمراجعة معايير التلوث ومراقبة أنشطة الشركات المصنعة، إذا كان ينبغي إيلاء اهتمام خاص لذلك.

تتمتع صناعة الدولة بالقدرات اللازمة لزيادة إنتاج منتجات عالية الجودة وهي قادرة على تلبية شعارات المرشد الأعلى الذي كان في السنوات الأخيرة أكثر اهتمامًا بالإنتاج المحلي واقتصاد المقاومة، ومع ذلك، يجب أن التأكيد على أن هذه القدرات يتم تفعيلها إذا كانت هناك مرافق وبنية تحتية مناسبة ويمكنها تحقيق النتيجة المرجوة. ■



في العقدين الماضيين، كانت صناعة تصنيع الأجزاء في البلاد تعتبر القوة الدافعة للتغيير في صناعة السيارات في البلاد. أدت جهود شركات تصنيع قطع الغيار إلى تغيير جذري في صناعة البلاد، واستطاعت إيران أن تصبح واحدة من الدول الرائدة في المنطقة في مجال إنتاج السيارات. ومع ذلك، في السنوات الأخيرة، بعد فرض عقوبات واسعة النطاق على الصناعة في البلاد، واجهت عدة مشاكل. من أجل التعرف على الوضع والمشاكل، بالإضافة إلى التدابير والحلول المقترحة لحل أزمة صناعة تصنيع قطع الغيار في البلاد، ذهبنا إلى المهندس علي رضا اقصاي، عضو مجلس إدارة جمعية مصنعي قطع غيار السيارات في طهران، وتحدثنا له. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. بدأت هذه الجمعية أنشطتها منذ أواخر عام ٢٠١٧ كنقابة عمالية بهدف دعم مصنعي قطع غيار السيارات ومهنييهم في مجالات الإنتاج والمبيعات وتحسين الجودة والحد من النفايات وتوفير شروط التصدير لمنتجات الأعضاء وكذلك تحديد وحل المشاكل معوقات إنتاج مصنعي الأجزاء في المجالات المتعلقة بالعمل والضمان الاجتماعي والتمويل والبنوك والمؤسسات المالية والجمارك وشركات السيارات، وتعمل حاليًا مع أكثر من ١٥٠ عضوًا.

بسبب العقوبات المفروضة على صناعة السيارات في البلاد، تم وضع الكثير من الضغوط المالية على هذه الصناعة، وأدت هذه المشكلة إلى ديون ثقيلة على شركات السيارات لمصنعي قطع الغيار. مع الجهود المستمرة والمتواصلة للجمعيات الإقليمية لمصنعي قطع غيار السيارات، أولى المسؤولون المعنيون مزيدًا من الاهتمام للتحديات في هذه الصناعة، وفي هذا الصدد، تم دفع جزء من مطالب مصنعي قطع غيار السيارات. وتشمل الإجراءات الأخرى لهذه الجمعية متابعة وإزالة الحواجز القائمة في تخصيص الحصص الدنيا من المواد الخام من خلال التبادل السلعي، ومتابعة وإزالة الحواجز أمام تخصيص النقد الأجنبي لشراء المواد من الخارج

أعلن متحدث باسم اتحاد مصنعي الأجهزة المنزلية الإيرانية

يرحب السوق بالعلامات

التجارية المحلية للأجهزة المنزلية



أدى صعود الماركات المقلدة والأجنبية في السوق خلال السنوات الماضية إلى تضييق المجال أمام المنتجات المحلية، لكن بعض المنتجين المحليين يعتقدون أن هذه الظروف تغيرت بشكل إيجابي بسبب حظر الاستيراد

وتقليل التهريب، وبالتالي نشهد أننا نعمل على زيادة إنتاج الأجهزة المنزلية في السوق المحلية. من ناحية أخرى، أدى زيادة القبول العام للعلامات التجارية للأجهزة المنزلية المحلية وكذلك الثقة في هذه المنتجات إلى زيادة دافع الشركات المصنعة لزيادة الإنتاج. من أجل مزيد من التحقيق في هذه المشكلة والتعرف على الوضع الحالي لصناعة الأجهزة المنزلية في البلاد، أجرينا مقابلة مع المهندس حميد رضا غزنوي، المتحدث باسم جمعية مصنعي الأجهزة المنزلية الإيرانية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تم تسجيل جمعية أصحاب العمل لمصنعي الأجهزة المنزلية الإيرانية في عام ٢٠٠١ وتمت الموافقة عليها من قبل وزارة العمل والتعاون والرعاية الاجتماعية. يبلغ العدد الإجمالي لأعضاء هذه الجمعية، وهم بشكل أساسي من مصنعي الأجهزة المنزلية، حوالي ٨٠ شخصاً، ونشاطهم الرئيسي هو إنتاج الأجهزة المنزلية وأجزائها المطلوبة. يشار إلى أنه لسوء الحظ، يوجد اليوم صراع حول تعريف الأجهزة المنزلية وقد تسبب في إدراج بعض الأجهزة الزخرفية والأجهزة المنزلية الأخرى في هذه الفئة، بينما في دول حول العالم، يتم تقسيم الأجهزة المنزلية فقط إلى فئتين رئيسيتين مثل الثلاجات والمواقد والسخانات والغسالات وغسالات الصحون والأجهزة الصغيرة مثل المكاوي ومفرمات اللحوم وما إلى ذلك مقسمة.

لسوء الحظ، في مجال تصدير الأجهزة المنزلية، ليس لدينا مكانة مناسبة في العالم، ومع ذلك، فإننا نصدر المنتجات إلى العراق وأفغانستان وسلطنة عمان وبلدان رابطة الدول المستقلة، وهو أمر غير مهم للغاية، والسبب الأكثر أهمية هو الأهمية السوق المحلية لهذه المنتجات.

في السنوات السابقة، سيطرت العلامات التجارية الأجنبية على حوالي ٧٠٪ من السوق المحلية للبلاد، مما خلق مشاكل لنمو إنتاج منتجات الأجهزة المنزلية، ولكن الآن، بفضل قيود الاستيراد، تم فتح مسار المنتجين ونسبة الإنتاج وفقاً لآخر الإحصاءات، زاد إنتاج السلع مثل التلفزيونات بنحو ٦٥٪ والغسالات بنسبة ٥٨٪ والثلاجات والمجمدات بنحو ٢٩٪ مقارنة بالعام الماضي.

كما تظهر الإحصاءات، انخفضت الواردات الآن وزاد الإنتاج المحلي؛ بمعنى آخر، بسبب عمق الاستيعاب المتزايد، انخفضت الحاجة إلى استيراد المواد الخام، مما سيكون علامة جيدة لاقتصاد البلاد. نحن بحاجة إلى أن نعرف أن هذا النجاح الكبير جاء من العقوبات وأنشأ منصة جيدة للتوظيف وازدهار في الإنتاج. في الوضع الحالي وبسبب المشاكل القائمة، قامت بعض الشركات بزيادة التوظيف بنحو ٣٠٠ في المائة، وإذا كان هناك فرصة في المستقبل، فيجب استخدامها بما يتماشى مع مصالح هذه الشركات والأفراد في المجتمع. ■

الرئيس التنفيذي لشركة «آريا تكنولوجي فردا»:

اختراع غطاء العزل الصحي للأنابيب



من المبادئ المهمة لاقتصاد المقاومة التركيز على الاستيعاب والاكتفاء الذاتي الاقتصادي من خلال دعم قطاعات الإنتاج. للقيام بذلك، من الضروري دعم أصحاب الأفكار الجديدة أو المخترعين من أجل تحقيق أهداف الإنتاج. في هذا الصدد، أجرينا محادثة مع محمود قاسمي الرئيس التنفيذي لشركة آريا تكنولوجي فردا، أن أهم ميزة هي منع الروائح الكريهة والآفات من دخول المباني. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

من أهم أعمال مجموعتنا خدمة الشركات والعلامات التجارية وأي اختراع يصل إلى مرحلة الإنتاج سيكون أحد فروع هذه الشركة. أحد المنتجات التي اخترعناها حتى الآن هو غطاء سيول المعزول، والذي يحمل رقم براءة اختراع وتم اعتماده علمياً من قبل وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، ولديه ٥ أنواع من المعايير وشهادة ISO ٩٠٠١، ويمكن للعملاء الحصول على هذا المنتج عبر نظام رسائل القصير بالرقم ٥٠٠١١١١١٢.

يمنع هذا المنتج دخول الآفات والروائح إلى المباني القديمة والجديدة، كما أن وجود شبكة، باستثناء المياه والأجهزة الصغيرة، لا يسمح بخروج أي معدات أخرى. لهذا السبب، إذا سقطت الأشياء الثمينة مثل الذهب، وما إلى ذلك في الأنبوب، فسوف تخرج بسهولة. تطبيق آخر لغطاء العزل في سيول هو محاربة الجراثيم وأي بكتيريا، لذا فإن استخدامه في المستشفيات هو عزل البيئة. تُستخدم عينات صغيرة من هذا المنتج لمواقف السيارات والأماكن التي تستخدم كميات أقل من المياه، ويمكن استخدام عينات كبيرة للأماكن ذات ضغط الماء المرتفع مثل الحمامات.

لا يقتصر استخدام هذا المنتج على الأشخاص العاديين فحسب، بل يمكن أيضاً للمستشفيات ومواقف السيارات والمكاتب والشوارع استخدام هذا المنتج، وإذا كان هناك رأس مال كافٍ للإنتاج الضخم لهذا المنتج، فيمكن تقديمه للعالم كله بالإضافة إلى السوق المحلي. إذا كانت شوارع المدينة مجهزة بمثل هذا الجهاز، يتم القضاء على إمكانية دخول الحشرات وناقلات الميكروبات المسببة للأمراض مثل بعض الملاريا.

المهم أنه لا توجد شركة أخرى تنتج نفس المنتج، وهذا هو السبب في أنها تميز عملنا. وغني عن القول أنه بالإضافة إلى غطاء سيول المعزول، لدينا اختراعات أخرى، مثل متجر الأدوية في مكان بارد أو جهاز يلبس احتياجات السيارات من الماء البارد في الصيف، والذي سيصدر بعد وقت قصير من استخدامه. الأغطية المعزولة على المباني. ■

عضو مجلس إدارة شركة «سنا ايده أفرين» تطوير صناعة التعبئة والتغليف بالتعاون مع الشركات القائمة على المعرفة



اليوم، على الرغم من أن العديد من السلع الإيرانية ذات جودة عالية جدًا، إلا أن عدم وجود هذه المنتجات في عبوات مناسبة جعل سوق هذه المنتجات متاحًا لدول أخرى في جميع أنحاء العالم، ومع ذلك، في السنوات الأخيرة، حققت هذه الصناعة في بلدنا تقدمًا كبيرًا. من أجل التعرف أكثر على حالة صناعة التعبئة والتغليف في البلاد، ذهبنا إلى محمد حدادي بور و تحدثنا معه. هو عضو مجلس إدارة وإدارة التطوير والترويج وخلق السوق في شركة «سنا ايده أفرين» الرائدة في مجال الابتكار في صناعة التعبئة والتغليف في إيران تحت العلامة التجارية «سنا بك». نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يمكن اعتبار التصميم الفريد وجودة العمل واستخدام المواد الإيرانية الخاصة في علب مصنوعة من الكرتون المقوى من أهم ميزات منتجاتنا. على سبيل المثال، استخدام المواد الإيرانية الفريدة مثل الكشمير والقلم والمينا، واستخدام الأعمال الفنية الإيرانية الخاصة، والتغليف بأشكال مختلفة، بما في ذلك ثلاثي الأبعاد مأخوذ من الأعمال المعمارية البارزة مثل قبر حافظ، جسر خاجو و سياه مشق كان أحد ابتكارات وميزات منتجات الشركة. كانت جودة وابتكار منتجات «سنا بك» من النوع الذي جعل منتجات الشركة مثل العبوات المنقوشة والصناديق التلسكوبية والصناديق الأخرى موضع ترحيب من العملاء في السوق المحلي وفي بعض الحالات في الأسواق الخارجية.

يفضل جهود شركات التعبئة والتغليف وأيضًا دعم بعض المديرين المهتمين بالابتكار في الدولة، يمكن القول إن جزءًا من هذه الصناعة قد تطور، وأهمها صناعة تغليف الهدايا، ومع ذلك، فقد تم اتخاذ الإجراءات في قطاعات أخرى ورحب. يواجه المصنعون والعملاء، أهم عملاء الشركة هم الجهات الحكومية وبعض شركات القطاع الخاص التي تقدم الهدايا لعملائها وأصحاب المصلحة والموظفين. بعض المتاجر والشركات المصنعة للصناعات الغذائية، بما في ذلك منتجي الكرم التقليدي والحلويات والزعفران والأعشاب والعديد من الشركات المماثلة، يجب اعتبارهم عملاء آخرين لشركة سنا ايده أفرين.

في مواجهة العملاء، تحصل الشركة على شروط وميزات طلبهم المطلوب، وبعد ذلك، بالتشاور مع العميل، تقوم بتصميم وإنتاج المنتج، وأخيرًا يتم توفير منتجات عالية الجودة بالسعر الذي يريده العملاء.

نظرًا لأن جزءًا من أنشطة الجامعات مخصص لريادة الأعمال، فإن مثل هذه البيئات تعد منصة جيدة لأنشطة الشركات الإبداعية والمطورين المعتمدين على المعرفة والتكنولوجيا. ■

رفع الرئيس التنفيذي لشركة «سلوى»

الصحة والتوظيف نتيجة الدعم من الشركات المصنعة الصغيرة للمنتجات العضوية

أدى الاهتمام بقضية الصحة في عالم اليوم إلى مضاعفة شعبية المنتجات العضوية مقارنة بالماضي، بينما يتم تسويق المنتجات الصناعية بكميات كبيرة وفي بعض الحالات حلت محل المنتجات الطبيعية. ومع ذلك، فإن أولوية الكثير من الناس في شراء الطعام هي استخدام الأطعمة الصحية والطبيعية التي تضمن صحتهم وذات جودة أعلى. في هذا الصدد، أجرينا مقابلة مع مهراڤن شهبازي، الرئيس التنفيذي لشركة سلوى، الذي قدم، بسبب اهتمامه بالعمل في هذا المجال، شبكة متماسكة ومنظمة لتعبئة وتجهيز وتوريد المنتجات الغذائية المحلية والطبيعية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. جاءت فكرة بدء شركة «سلوى» والتركيز على توريد المنتجات الصحية والطبيعية من مصدر التوريد الريفي والمنزلي إلى فريقنا في عام ٢٠١٦ وبدأ عملنا بتوريد منتجات من الخبز والعسل. أهم نشاط لمجموعة سلوى هو اختيار المنتجات ذات الإمكانيات العالية من المناطق الريفية والتعبئة والتغليف وطرحها في السوق. بمعنى آخر، نحن نعمل كوسيط بين المنتج والمستهلك، وهو بالطبع لا يجب الخلط بينه وبين السمسة، بصرف النظر عن توريد المنتجات، فإن مهمتنا الرئيسية هي زيادة إنتاجية المنتجات وأيضًا ضمان جودتها، وهو ما يتم بعد العديد من الاختبارات والتجارب بحيث يكون نشاطنا على شكل شبكة متماسكة ومحددة من مراحل مختلفة مثل صحة المنتجات وجودتها، يشمل التغليف وضع العلامات التجارية بالإضافة إلى معالجتها.

في هذه السلسلة، يتم تحديد ثلاث عمليات رئيسية: «استخدام أعمال المتخصصين»، «اختبار وتقييم صحة وجودة المنتجات في المختبر» و «استخدام رأي الاستشاريين العاملين في مجال الطب التقليدي». بعد هذه الخطوات، سيتم تغليف المنتجات وتكون جاهزة للتقديم في الفروع عبر الإنترنت للشركة.

تتمثل فكرتنا الرئيسية وهدفنا في المساعدة في تحقيق نمط حياة صحي في مدن مختلفة، ولهذا السبب، نتفاوض مع مدن مختلفة لتطوير هذا النشاط، بحيث تتوسع فروع المبيعات عبر الإنترنت للمجموعة بالإضافة إلى محفظة المنتجات. بالطبع، يتم ذلك بواسطة فرق التجميع التي تمثل مركز التوريد الخاص بنا، مما أدى إلى زيادة طاقة إمداد الشركة.

من المؤكد أن تفشي كورونا جعل الناس يرغبون في التسوق عبر الإنترنت، والتي كانت في السابق ٢٪ فقط وفقًا للإحصاءات. في هذه الأيام، زادت حساسية الناس تجاه صحة الطعام مما جعلهم يرحبون بالمنتجات العضوية. حتى أن بعض المتاجر المادية اتخذت خطوات لجذب الناس. ومع ذلك، من أجل زيادة مستوى المبيعات عبر الإنترنت وشعبية الأغذية العضوية، نحتاج إلى خلق المزيد من الثقافة والسياق. ■



الرئيس التنفيذي لشركة تصميم وتنفيذ الأفكار
الخشبية:

القوانين واللوائح السارية ضد الأنشطة الإنتاجية



إن الاستخدام البشري للخشب لتلبية احتياجات المستهلك ولإنشاء مجموعة متنوعة من الحرف اليدوية له تاريخ طويل، ومع ذلك، فإن مخاطر إزالة الغابات والمحرمات الطبيعية جعلت العالم أكثر حذراً في استخدام هذه النعمة الطبيعية. من ناحية أخرى، في بلدنا، بسبب نقص الثقافة والمشاكل المالية، فإن استخدام هذه المادة منخفض نسبياً. في مقابلة مع مجيد اخوان، الرئيس التنفيذي للشركة لتصميم وتنفيذ الأفكار الخشبية، ناقشنا القضية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في الوقت الحاضر، نعمل في مدينة صفاشدت الصناعية على أرض مساحتها ١٥٠٠٠ متر مربع، و ٨٠٠٠ متر مربع من قاعات الإنتاج وأكثر من مائة موظف. من الأمن أن نقول إننا الآن أحد الأفضل في الصناعة ونقدم خدماتنا لمختلف مشاريع الأثاث المكتبي والسكني والتجاري والمنزلي.

منذ بداية نشاطنا حتى الآن، ومن أجل تحقيق شعار العام، اتخذنا دائماً الإجراءات المناسبة من خلال زيادة مساحة الإنتاج، وتحديث المعرفة والمعلومات المطلوبة، والاستعانة بالكوادر المتخصصة، وكذلك محاولة تحسين جودة العمل. الدعم الحكومي والقوانين غير الفعالة لقد بذلنا قصارى جهدنا لتوسيع أنشطتنا.

تصمم الشركة وتنفذ الأفكار الخشبية بألات وتقنيات حديثة ومعرفة حديثة بصناعة الأخشاب، مستفيدة من موظفين متخصصين وكذلك استخدام مواد خام عالية الجودة ومن الدرجة الأولى، وتقديم منتجاتها وفقاً للمعايير الدولية و الجودة التنافسية لعملائها، وتعتبر العناصر التي ذكرتها من أبرز سمات بضاعتنا المصنعة مقارنة بالشركات الأخرى. إن جسد الإنسان وروحه مألوفان بالطبيعة، واستخدامها، خاصة في المباني وبيئات العمل المصنوعة أساساً من الحديد والخرسانة، يجلب جزءاً من هذه الروح إلى المنازل وبيئات العمل، بالإضافة إلى جمالها الاستثنائي.

فيما يتعلق باستخدام موارد الغابات، بسبب الموقع الجغرافي لإيران، التي تقع في منطقة جافة ومنخفضة المياه، فضلاً عن محدودية الغابات والمساحات الخضراء، يجب منع قطع الأشجار وأنواع الغابات بشكل خطير. أنه من الضروري اتخاذ خطوات لتلبية احتياجات الصناعة من خلال الحفاظ على برامج التشجير الصناعية، مع توسيع المساحات الخضراء، والحفاظ على هذه الهيئة الإلهية للأجيال القادمة. تعد صناعة الأخشاب من أهم الصناعات في بلدنا، وعلى الرغم من حداثة هذه الصناعة، إلا أن معدل التوظيف المرتفع فيها يعد بمستقبل جيد جداً لصناعة الأخشاب. من ناحية أخرى، تم إحراز تقدم كبير في العلوم والتكنولوجيا في هذه الصناعة، ومع الحماية القانونية، يمكن أن تصبح منافساً قوياً للغاية لتركيا، التي تعد واحدة من أكبر المنتجين الإقليميين في هذه الصناعة. ■

العضو المنتدب لشركة ياس شيمي:

لا توجد مراقبة مناسبة لأنشطة الشركات المملوكة للدولة



أدى تفشي فيروس كورونا خلال العام الماضي إلى ارتفاع أسعار العديد من مستحضرات التجميل، وبالتالي ارتفاع أسعار المنظفات، ولكن نظراً لأن الأسعار الحكومية تخضع لسيطرة الحكومة، فإن تقلبات الأسعار هذه تعد مشكلة خطيرة. لم يخلق للمستهلك النهائي، بينما يؤكد معظم المنتجين أن سعر المواد الخام المحلية ارتفع بنسبة ٢٠٠٪ وللأسف لا توجد رقابة حكومية، وقد أدى ذلك إلى زيادة حادة في هوامش ربح المنتجين. من أجل تحليل الوضع الحالي للمنظفات ومنتجات النظافة، ذهبنا إلى بهرام زندي، الرئيس التنفيذي لشركة ياس شيمي وتحدثنا معه، لديه حوالي ١٥ عاماً من الخبرة الإدارية في مجال إنتاج وتوريد المنظفات ومنتجات النظافة إلى السوق. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تم اعتبار هذه الشركة كشركة خاسرة منذ عام ١٩٩٣ بسبب الظروف الاقتصادية غير مناسبة وتم تحويلها إلى مجموعتنا بسبب الديون المالية والحكومية الثقيلة. بعد ذلك، تم استئناف نشاط هذه العلامة التجارية في عام ٢٠١٣، وبفضل الزملاء النشطين في هذه المجموعة، تم حل العديد من مشاكل الشركة. يشار إلى أن التركيز على الامتثال للمعايير اللازمة والإنتاج المصمم خصيصاً لاحتياجات ورغبات العملاء، يعد من السمات المهمة لأنشطة الشركة. أيضاً، من أجل جذب المزيد من العملاء وكسب الثقة، يتم النظر في عروض وخصومات خاصة لهم في المتاجر الكبيرة والمتسلسلة، وهو أمر مهم.

في الوقت الحاضر، يتم تصدير البضائع التي تنتجها شركة ياس الشيمي إلى العراق وأفغانستان، ولكن بعد تفشي كورونا، واجهنا قيوداً في مجال نقل البضائع، مما أدى إلى مغادرة البضائع للبلاد، والتي بالطبع، أدى إلى انخفاض الصادرات على المدى الطويل. من المؤمل أنه مع تحسن الوضع وتغير الوضع الحالي، سيتم حل المشكلات الحالية وسنكتسب أيضاً مكانتنا الرئيسية في الأسواق الخارجية.

معظم المنتجات التي يتم استيرادها من الخارج لها علاقة بمستحضرات التجميل، لكن استيراد مستحضرات التجميل التي تضم ٣٠٪ منها ليس له ما يبرره اقتصادياً من حيث السعر ولا من حيث الحجم والحجم. في الوقت الحاضر، زادت جودة منتجات المنظفات المحلية ووصلت إلى مستوى مقبول في السنوات الأخيرة، والذي تم أيضاً اعتباره في الأسواق العالمية بالإضافة إلى المنتجات المحلية. ■

استمرار نمو التجارة بين إيران والعراق تعتمد على التخطيط

الدقيق

بدأت العلاقات الإيرانية العراقية رسميًا بعد استقلال البلاد عن بريطانيا وأثناء عهد الأسرة الهاشمية، رغم أن العلاقات بين البلدين لها تاريخ طويل. أدى وجود العديد من القواسم المشتركة الدينية والتاريخية والثقافية إلى إقامة روابط عميقة بين البلدين. في العصر الجديد، بعد سقوط صدام، تحسنت العلاقات بين البلدين بسرعة، والآن تتمتع العراق وإيران بعلاقات سياسية واقتصادية واسعة. إيران هي أهم مورد للعراق بعد تركيا. بلغ حجم العلاقات التجارية بين البلدين ١٢ مليار دولار عام ١٩٩٧؛ وفي الأشهر السبعة الأولى من هذا العام، تجاوز هذا المبلغ ٥ مليارات دولار. يمثل السوق العراقي ٢٧٪ من إجمالي صادرات إيران، مما يجعلها أكبر سوق تصدير للبلاد. الهدف هو زيادة التجارة إلى ٢٠ مليار دولار، وهو أمر معقول وقابل للتحقيق إذا تم تخفيف العقوبات الواسعة ضد الاقتصاد الإيراني. تعتبر المصنوعات اليدوية والمنتجات البلاستيكية والزراعة والأغذية والألبان ومواد البناء من أهم الصادرات الإيرانية للعراق، وفي المقابل تعتبر سبائك الألمنيوم ونفايات البطاريات وقطع غيار السيارات وكذلك نفايات الألمنيوم وفحم الكوك البترول من أهم المنتجات الإيرانية المستوردة من العراق.

بموافقة مجلس الوزراء في أكتوبر من هذا العام، تم تعيين وزارة الطاقة كهيئة مسؤولة عن اللجنة الاقتصادية المشتركة بين إيران والعراق. ولتعزيز التبادل التجاري والاقتصادي بين البلدين، وقع البلدان العديد من الاتفاقيات الثنائية، من أهمها اتفاقيات التعاون الجمركي، وتشجيع ودعم الاستثمار المتبادل، وتجنب الازدواج الضريبي، وكذلك مذكرة تفاهم بشأن التعاون المصري والنفطي.. ورغم أن حجم التبادل التجاري بين البلدين في أفضل حالاته منذ بداية العلاقات بين البلدين، إلا أن الكثيرين ما زالوا يعتبرونه غير مستقر بسبب اختلال التوازن في هذه العلاقات من حيث الواردات والصادرات. تعتبر واردات إيران من العراق صغيرة جدًا مقارنة بصادراتها ولا تتجاوز ٦٠ مليون دولار سنويًا. من ناحية أخرى، فإن وجود منافسين أقوياء مثل تركيا والصين وكذلك العقوبات الواسعة ضد الاقتصاد الإيراني، واستمرار وتطوير وجود إيران في سوق البلاد سيواجه العديد من المشاكل، وبالتالي فإن تصدير الخدمات الهندسية إلى العراق والتواجد الناجح للشركات الإيرانية في القطاع إن إعادة بناء البنية التحتية للنقل والطاقة في العراق ستمهد الطريق لوجود أكبر في السوق العراقية. إلا أن تجربة التواجد في أسواق أخرى تظهر أنه إذا لم يول المصدرون الإيرانيون للعراق اهتمامًا خاصًا بجودة ومعايير السلع والخدمات المصدرة، ولا يتم التخطيط الدقيق لإيجاد توازن وتشابك اقتصادي بين البلدين. ليس هناك ما يضمن أن هذه العلاقات ستستمر. لذلك، بالنظر إلى وجود منافسين أقوياء في هذا البلد، فإن تحسين جودة السلع المصدرة وتحقيق قدرتها التنافسية مع المعايير الدولية أصبح أكثر أهمية من أي وقت مضى. ■



سفير السويد في طهران:

السفارة السويدية مستعدة لتسهيل التعاون التجاري والصناعي

العلاقات الاقتصادية بين إيران والسويد في مجال النقل وكذلك تقنيات الاتصال كانت دائمًا على مستوى ممتاز. ومع ذلك، في السنوات الأخيرة، شهدت هذه العلاقات تدهورًا في ظل العقوبات الأمريكية. فيما يتعلق بأهمية دور السفارة السويدية في توفير الأرضية لتوسيع العلاقات الاقتصادية بين البلدين، تحدثت مجلة «عالم الاستثمار» مع السيد ماتياس لينتز، سفير السويد في طهران. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

العلاقات بين البلدين لها تاريخ طويل ومجيد. لا تزال إيران والسويد تتمتعان بعلاقات رسمية تقوم على الاحترام المتبادل. تقوم العلاقة بين البلدين على ثلاث ركائز مهمة وهي: أهمية إيران في المنطقة والسياسات السويدية لزيادة الأمن في المنطقة، وأهمية السوق الإيرانية للشركات السويدية وجالية المهاجرين الإيرانيين في السويد، والتي لديها مكانة اجتماعية كبيرة في هذا البلد. نظرًا لأهمية وجاذبية السوق الإيراني بالنسبة للشركات السويدية، فإن السفارة السويدية مستعدة تمامًا لتوفير الأرضية لأنشطة هذه الشركات في إيران وتقديم الخدمات المطلوبة لها.

كان للشركات السويدية تواجد ناجح للغاية في قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية والهاتف المحمول في السنوات الأخيرة، وشهدنا وجود مستثمرين سويديين في قطاع النقل؛ حوالي ٢٠٪ من سوق سكايا الخارجية في إنتاج الحافلات بين المدن تنتمي إلى إيران، وتتمتع فولفو بحضور ناجح في مجال إنتاج الشاحنات الثقيلة في إيران.

كان هناك الكثير من التفاؤل بشأن زيادة التعاون التجاري، بالنظر إلى التغييرات السياسية في الولايات المتحدة منذ انتخاب بايدن والهمس بعودة الولايات المتحدة إلى خطة العمل الشاملة المشتركة. على الرغم من وجود مؤشرات إيجابية قليلة في هذا الصدد، على الرغم من العملية السياسية المعقدة لحل المشاكل، فإن الشركات السويدية متفائلة بأنها ستستأنف عملها قريبًا في إيران.

يجب أن تكون إحدى التجارب الناجحة وجود القطاع الخاص الإيراني في مجال الصحة، حيث تم دمج المعرفة والقوى البشرية الإيرانية في مجال الطب مع التكنولوجيا والمعدات الطبية السويدية وحققنا نجاحًا كبيرًا.

يتطلب التعاون في مجال الطاقة الجديدة والمتجددة وغيرها من المجالات التي تعتبر السويد رائدة فيها طلب ورغبة الجانب الإيراني. إذا رغبت إيران وطلبت، فإن السفارة السويدية على استعداد تام لتوفير حضور الوفود السويدية المتخصصة في إيران. ■

طموح الإيرادات في مشروع قانون موازنة ٢٠٢١



مرتضى فغاني
عضو غرفة تجارة طهران

تخلت عن الهدف المهم للغاية المتمثل في التخلص من اعتمادها على عائدات النفط في مشروع قانون الموازنة العامة وهو تحويل الأصول كما أن هناك مصدر آخر للموازنة العامة وهو تحويل الأصول المالية والذي من المتوقع أن يوفر حوالي ٢٩٨٠٠٠ مليار تومان من نقل هذه الأصول، منها حصة الموارد من بيع وتحويل الأوراق المالية الإسلامية في الموازنة العامة، ١٢٥ ألف مليار تومان. لذلك، سيتم إصدار حوالي ٦٥٠٠ مليار تومان من الأوراق المالية الإسلامية من قبل الشركات المملوكة للدولة من أجل تنفيذ مشاريع ذات مبررات فنية واقتصادية ومالية وبيئية بموافقة المجلس الاقتصادي، وكذلك ٤٣٠٠٠ مليار تومان للمشاريع التنموية، الدائنين الحكوميين والتكاليف الأخرى منصوص عليها في القانون.

إن قرار الحكومة بعدم زيادة حصة الأوراق المالية بشكل كبير مقارنة بهذا العام قرار معقول بالنظر إلى حالة سوق رأس المال؛ لكن تحقيق نفس المبلغ مشكوك فيه للغاية بسبب الوضع غير المستقر لسوق رأس المال. وينطبق هذا أيضًا على مصدر آخر للتمويل، ألا وهو نقل الشركات المملوكة للدولة، لأنه في موازنة عام ٢٠٢١، من المتوقع أن تبلغ إيرادات ٩٥ ألف مليار تومان للدولة، وهو ما يمثل انخفاضًا بنحو ٢٣ ألف مليار تومان مقابل ١١٨ ألف مليار تومان في عام العام الماضي.

بشكل عام، تفتقر ميزانية ٢٠٢١ إلى نهج واقعي، على الأقل فيما يتعلق بعائدات النفط، وإذا لم يتم إصلاحها، فإن اقتصاد البلاد الذي تعاني من الأزمة سيواجه المزيد من المشاكل، بما في ذلك التضخم المتفشي. لذلك، من الضروري تعزيز الإنجاز المهم لهذا العام، وهو تقليص الاعتماد على عائدات النفط العام المقبل، ليتم النظر فيه بجدية في ميزانية الدولة. ■

تم تقديم مشروع قانون موازنة ٢٠٢١ إلى البرلمان في وقت تعاني فيه البلاد من الحرمان الاقتصادي، حيث لم يكن الوضع في إيران أسوأ من أي وقت مضى منذ الثورة الإسلامية من حيث شدة العقوبات، والوضع أصعب مما كان عليه في أيام الحرب المفروضة. تم فرض عقوبات أمريكية واسعة النطاق بشكل أساسي لوقف صادرات النفط الإيرانية وأيضًا لممارسة أقصى قدر من الضغط على بلدنا. ونتيجة لهذه العقوبات، كان أداء موازنة ٢٠٢٠ ضعيفًا جدًا في مجال عائدات النفط، والذي يعد دائمًا أحد أهم مصادر الموازنة العامة. في الأشهر الستة الأولى من عام ٢٠٢٠، تم تحقيق ١٧ في المائة فقط من عائدات النفط المتوقعة بتفاوت، لكن الحكومة كانت قادرة على التعامل مع نقص الإيرادات عن طريق بيع السندات الحكومية، وطرح أسهم الشركات المملوكة للدولة في سوق رأس المال، وزيادة الإيرادات الضريبية.

في الميزانية المقترحة للحكومة لعام ٢٠٢١، تقدر الموارد من بيع النفط والمنتجات البترولية بنحو ٢٠٠ ألف مليار تومان. بالإضافة إلى ذلك، تم تخصيص حوالي ٧٥,٠٠٠ مليار تومان من نصيب صندوق التنمية الوطني للإيرادات الحكومية، والتي تبلغ ٢٧٥,٠٠٠ مليار تومان. وبحسب الخبراء، فإن هذا القدر من الدخل يعادل مبيعات يومية بنحو ٢,٣ مليون برميل نفط بسعر تصدير ٤٠ دولارا للبرميل. بالإضافة إلى الصادرات، تم تضمين المبيعات المحلية والمبيعات المسبقة للنفط في هذا الرقم. والآن، وبحسب الإحصائيات المذكورة، فإن تحقيق عائدات النفط المحددة للعام المقبل، مع الأخذ في الاعتبار تحقيق أقل من ٢٠٪ من عائدات النفط في موازنة هذا العام، بعيد جدا. مصدر مهم آخر للإيرادات الحكومية لميزانية ٢٠٢١ هو الضرائب. ينص مشروع القانون على أن الحكومة ستكسب ٢٥١٥٢٢ مليار تومان من الضرائب، منها ٥٨٠٠٠ مليار تومان ستكون حصة قطاع ضريبة الشركات و ٤٨٠٠٠ مليار تومان ستكون من قطاع ضريبة الدخل و ٢٣٠٠٠ مليار تومان ستكون ضريبة الثروة. تم تحديد ضريبة الاستيراد بمبلغ ٢٢٠٠٠ مليار تومان. بالإضافة إلى ذلك، سيتم توفير ٩٤ ألف مليار تومان من الضرائب على السلع والخدمات. على الرغم من أن حجم الإيرادات الضريبية في عام ٢٠٢١ يبدو أنه قد زاد مقارنة بالعام الماضي، ولكن بالنظر إلى التضخم العام الماضي، يمكن ملاحظة أن نموًا بنسبة ٢١٪ في الإيرادات الضريبية في الواقع يعني أن إيرادات هذا القطاع تظل مستقرة. يمكن القول الآن أن الحكومة تخلت عن خطة استبدال الإيرادات الضريبية بالنفط، لأنه لم يتم فقط إصلاح الحصة الضريبية من الإيرادات الضريبية، ولكن تم تخفيض هذه الحصة إلى ٢٩,٤٪. نظرًا لسوء حالة الأعمال في البلاد بسبب تفشي كورونا، فإن قرار الحكومة بعدم زيادة الضرائب بشكل كبير مقبول، ولكن نظرًا لعدم وجود تحسن في هيكل تحصيل الضرائب في البلاد وفشل الحكومة في تحقيق إيرادات مستدامة من القواعد الضريبية الجديدة، مثل ضريبة أرباح رأس المال وإصلاح قوانين الضرائب لزيادة الضرائب على الأغنياء، تشير إلى أن الحكومة

..... فرم اشتراک سالیانه

دزبوی سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراک:

حقوق

حقیقی

نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

نام و نام خانوادگی:

نشانه کامل پست:

.....

کد پستی ده رقیع: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانه پست الکترونیک (ایمیل):

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

خیر

بله

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

واحد اشتراک: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

۱- واریز مبلغ ۳۶۰/۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ و یا شماره کارت ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴-۲۵۵۰-۹۳۱۴-۹۹۷۳-۹۹۷۳-۶۰۳۷

و یا شماره شبا ۰۴-۰۲۹۰-۰۱۰-۱۹۶۵-۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۲۴۹ بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲- ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به شماره ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

۳- هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی است.

۴- هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از مجله (هر ماه یک نسخه) است.



www.dsg-m.com



D.sarmayeh@gmail.com

Continued Growth of Iran-Iraq Trade Depends on Careful Planning

Iran-Iraq relations officially began after the country's independence from Britain and during the Hashemite dynasty, although the relations between the two countries have a long history. The existence of many religious, historical and cultural commonalities has established a deep bond between the two countries. In the new era, after the fall of Saddam, relations between the two countries improved rapidly, and now Iraq and Iran have extensive political and economic relations.

Iran is the most important supplier to Iraq after Turkey. The volume of trade relations between the two countries reached \$ 12 billion in 2019; and in the first seven months of this year, that amount was over \$ 5 billion. The Iraqi market accounts for 27% of Iran's total exports, making it the country's largest export market. The goal is to increase trade to \$ 20 billion, which would be reasonable and achievable if widespread sanctions against Iran's economy were eased. Artifacts and plastic products, agriculture, food and dairy and construction materials are the most important exports of Iran to Iraq, and in contrast, aluminum alloys, battery waste, auto parts, as well as aluminum waste and oil coke are the most important products imported from Iraq.

With the approval of the Council of Ministers in October this year, the Ministry of Energy has been appointed as the responsible body of the Joint Economic Commission of Iran and Iraq. In order to strengthen their trade and economic exchanges, the two countries have signed many bilateral agreements, the most important of which are customs cooperation agreements, encouragement and support of mutual investment, avoidance of double taxation, as well as a memorandum of understanding on banking and oil cooperation.

Although the volume of trade between the two countries is at its best since the beginning of relations between the two countries, many still consider it unstable due to the imbalance in these relations in terms of imports and exports. Iran's imports from Iraq are very small compared to its exports and do not exceed \$ 60 million annually. On the other hand, the existence of strong competitors such as Turkey and China as well as extensive sanctions against Iran's economy, the continuation and development of Iran's presence in the country's market will face many problems, so the export of engineering services to Iraq and the successful presence of Iranian companies the reconstruction of Iraq's transportation and energy infrastructure will pave the way for a greater presence in the Iraqi market. However, the experience of presence in other markets shows that if Iranian exporters to Iraq do not pay special attention to the quality and standard of export goods and services and careful planning is not done to create balance and economic entanglement between the two countries, there is no guarantee that these relationships will continue. Therefore, considering the presence of strong competitors in this country, improving the quality of export goods and achieving its competitiveness with international standards is more important than ever. ■



Swedish Ambassador to Tehran: The Swedish Embassy is Ready to Facilitate Trade and Industrial Cooperation



Economic relations between Iran and Sweden in the field of transportation as well as communication technologies have always been at an excellent level; however, in recent years, these relations have been declining in the shadow of US sanctions. Regarding the importance of the role of the Swedish Embassy in providing the ground for the expansion of economic relations between the two countries, The World of Investment Monthly talked to Mr. Matthias Lentz, the Swedish Ambassador to Tehran. We read parts of this interview.

Relations between the two countries have a long and glorious history. Iran and Sweden enjoy formal relations based on mutual respect. The relationship between the two countries is based on three important pillars, which include: The importance of Iran in the region and Swedish policies to increase security in the region; the importance of the Iranian market for Swedish companies; and the Iranian immigrant community in Sweden, which have a significant social status in this country.

Given the importance and attractiveness of the Iranian market for Swedish companies, the Swedish Embassy is fully prepared to provide the ground for the activities of these companies in Iran and to provide the desired services to them.

Swedish companies have had a very successful presence in the telecommunications and mobile sector in Iran in recent years, and we have seen the presence of Swedish investors in the transport sector; about 20% of Scania's foreign market in the production of intercity buses belongs to Iran. Volvo also has a successful presence in the field of heavy truck production in Iran.

There has been a lot of optimism about increased trade cooperation, given the political changes in the United States since the election of Biden and the whisper of a US return to the JCPOA. Although there are few positive signs in this regard, despite the complex political process of solving problems, Swedish companies are optimistic that they will soon resume their work in Iran.

It should be noted that one of the successful experiences is the collaboration between the two countries' private sector companies in the field of health, in which Iranian knowledge and manpower in the field of medicine has been combined with Swedish medical technology and equipment and has achieved considerable success.

Cooperation in the field of new and renewable energy and other areas in which Sweden is a pioneer requires the request and desire of the Iranian side. If Iran wishes and requests, the Swedish Embassy is fully prepared to provide the presence of Swedish specialized delegations in these areas in Iran. ■

Revenue Ambition In The 2021 Budget Bill

The 2021 budget bill was introduced in parliament at a time when the country is economically disadvantaged, as the situation in Iran has never been worse since the Islamic Revolution in terms of the severity of sanctions, and the situation is more difficult than during the Iran-Iraq war. Extensive US sanctions have been imposed mainly to zero Iran's oil exports and also to put maximum pressure on our country. As a result of these sanctions, the 2020 budget has a very poor performance in the field of oil revenues, which is always one of the most important sources of public budget. In the first six months of 2020, only 17 percent of projected oil revenues were optimistically realized, but the government was able to deal lack of revenue by selling government bonds, offer shares of state-owned companies in the capital market, and increase tax revenues.

In the proposed budget of the government for 2021, the resources from the sale of oil and petroleum products are estimated at about 200,000 billion tomans. In addition, about 75,000 billion tomans from the share of the National Development Fund is allocated to government revenues, which totals 275,000 billion tomans. According to experts, this amount of income is equivalent to daily sales of about 2.3 million barrels of oil with an export price of \$ 40 per barrel. In addition to exports, domestic sales and pre-sales of oil are also included in this figure. Now, according to the mentioned statistics, achieving the oil revenue set for next year, considering the realization of less than 20% of oil revenues in this year's budget, is very far away.

Another important source of government revenue for the 2021 budget is taxes. The bill stipulates that the government will earn 251,522 billion tomans from taxes, of which 58,000 billion tomans will be the share of the corporate tax sector, 48,000 billion tomans will be the income tax sector, and 23,000 billion tomans will be the wealth tax. The import tax has been set at 22,000 billion tomans. In addition, 94 thousand billion tomans will be provided from taxes on goods and services.

Although the amount of tax revenues in 2021 seems to have increased compared to last year, but given the inflation last year, it can be seen that a 21% growth in tax revenues in practice means that the revenues of this sector remain stable. It can now be said that the government has abandoned the plan to replace tax revenues with oil, because not only has the tax share of tax revenues not been reformed, but this share has been reduced to 29.4%. Given the poor state of business in the country due to the outbreak of corona, the government's decision not to increase the tax significantly is acceptable, but given that there has been no improvement in the country's tax collection structure and the government's failure to generate sustainable revenues from new tax bases, such as the capital gains tax and the reform of tax laws to increase taxes on the rich, suggest that the government has



Morteza Faghani

Member of Tehran Chamber of Commerce

abandoned the very important goal of getting rid of its dependence on oil revenues in the budget bill.

Also, another source of public budget is the transfer of financial assets, which is expected to provide about 298000 billion tomans from the transfer of these assets, of which the share of resources from the sale and transfer of Islamic financial securities in the public budget is 125 thousand billion tomans. Therefore, about 6500 billion tomans of Islamic financial securities will be issued by state-owned companies in order to implement projects with technical, economic, financial and environmental justification with the approval of the Economic Council, as well as 43000 billion tomans for development projects, government creditors and other costs are provided for in the law.

The government's decision not to increase the share of securities significantly compared to this year is reasonable given the state of the capital market; but the realization of the same amount is also very doubtful due to the unstable situation of the capital market. This also applies to another source of funding, namely the transfer of state-owned companies, because in the 2021 budget, revenue of 95,000 billion tomans is predicted for the country, which is a decrease of about 23,000 billion tomans compared to 118,000 billion tomans in last year. Overall, the 2021 budget lacks a realistic approach, at least in oil revenues, and if not reformed, the country's crisis-ridden economy will face more problems, including rampant inflation. Therefore, it is necessary to strengthen the important achievement of this year, namely the reduction of dependence on oil revenues next year, to be seriously considered in the country's budget bill. ■

CEO of the Designing and
Implementing Wooden Ideas Company:

Existing laws and Regulations are Against Productive Activities



Human use of wood to meet consumer needs and to create a variety of handicrafts has a long history, however, the risk of deforestation and natural reserves, has made the world more cautious in using this natural blessing. On the other hand, in our country, due to lack of culture and financial problems, the use of this substance is relatively low. In an interview with Majid Akhavan, CEO of the company for designing and implementing wooden ideas, we discussed the case. We read parts of this interview.

At present, we are working in Safadasht industrial town on a land with an area of 15,000 square meters, 8,000 square meters of production halls and more than one hundred employees. It is safe to say that we are now one of the best in the industry and offer our services to various office, residential, commercial and home furniture projects.

The company designs and implements wooden ideas with modern machinery, technology and up-to-date knowledge of the wood industry, benefiting from specialized personnel as well as using high quality and first-class raw materials, offers its products in accordance with international standards and competitive quality to its customers. Items that I mentioned are considered to be the most prominent features of our manufactured goods compared to other companies.

Regarding the use of forest resources, due to the geographical location of Iran, which is located in a dry and low water area, as well as the limitation of forest and green space, the cutting of trees and forest species should be seriously prevented. On the other hand, the people of the society should be very sensitive about this issue so that the land grabbers can be deprived of this public property. It is also necessary to take steps to meet the needs of the industry by maintaining industrial afforestation programs, while expanding the green space, and to preserve this divine gift for future generations.

Wood industry is one of the most important industries in our country and despite the young age of this industry, its high employment rate, promises a very good future for the wood industry. On the other hand, significant advances in science and technology have been made in this industry, and with legal protections, it can become a very strong competitor for Turkey, which is one of the largest regional producers in this industry.■



Managing Director of Yas Shimi
Company:

There is No Proper Monitoring of the Activities of State-Owned Companies



The outbreak of coronavirus over the past year has pushed up the prices of many cosmetics and, consequently, the price of detergents, but since government prices are controlled by the government, these price fluctuations are a serious problem. Has not created for the final consumer, while most producers emphasize that the price of domestic raw materials has increased by 200% and, unfortunately, there is no government oversight, and this has led to a sharp increase in the profit margins of producers. In order to analyze the current situation of detergent and hygiene products, we went to Bahram Zandi, CEO of Yas Shimi Company and talked to him. He has about 15 years of managerial experience in the field of production and supply of detergent and hygiene products to the market. We read parts of this interview.

This company was considered as a loss-making company since 1993 due to unfavorable economic conditions and was transferred to our group due to heavy financial and government debts. Subsequently, the activity of this brand was resumed in 2013, and thanks to the active colleagues in this collection, many of the company's problems were solved. At present, relying on the important measures taken, an important part of the market needs for detergent products such as dishwashing liquid and detergent, bleach, salt ink, cleaning gas, cleaning products, etc. is provided by Yas Shimi Company. It is noteworthy that the focus on compliance with the necessary standards and production tailored to the needs and desires of customers, is one of the important characteristics of the company's activities. Also, in order to attract more customers and gain trust, special offers and discounts for them in large and chain stores are considered, which is significant.

At present, the goods produced by Yas Shimi Company are exported to Iraq and Afghanistan, but after the outbreak of corona, we faced restrictions in the field of transportation of goods, which caused the goods to leave the country, which, of course, led to a decline in exports in the long run.

Most of the products that are imported from abroad are related to cosmetics, but the import of cosmetics, which includes 30% of it, is neither economically justified in terms of price nor in terms of volume and size. At present, the quality of domestic detergent products has increased and has reached an acceptable level in recent years, which in addition to domestic, has also been considered in global markets.■

Managing Director of Arat Dried Fruit
Company:

There Is No Specific Strategy In The Country For Export



Today, the basic condition in the export of food products is compliance with standards and special attention to its quality, so producers will be successful in the global market which produce quality and reliable products with international standards. This is especially important for exports to European countries, which are known as tough markets and where the sensitivity of food safety monitoring is serious. In this regard, we talked to Siamak Shahriari, CEO of Arat Dried Fruit Company, who has 35 years of experience in industrial and commercial activities. We read parts of this interview.

The main activity of this company is the preparation, processing and packaging of various products such as dates and raisins, as well as its export to developed and industrial countries, and considering that these destinations are considered as difficult export markets we must meet appropriate measures to improve the quality of product that the most important of which is the observance of international production standards, conducting behaviors tailored to the needs and demands of the export market and customer orientation. It is noteworthy that the products of Arat Dried Fruit Company are of good quality and this will be reassuring for our customers.

Supplying products in small packages and conducting basic research for processing dates and raisins is another activity of Arat Dried Fruit Company, which is done in order to export and meet the needs of foreign markets for this product.

All the company's activities are focused on exports, however, according to the plans that we have for companies to use natural sweets, the issue of meeting the needs of the domestic market is also being pursued.

The company exports a total of between 8,000 and 10,000 tons of products to Canada, the United Kingdom, the Netherlands, France, Italy, Australia and New Zealand, including the United States before the sanctions. The most important strategy of Arat Dried Fruit Company for export is to focus on tough markets. About 80% of the country's food products are exported to the Persian Gulf and some countries. The standard units and the Food and Drug Administration of the exporting countries pay special attention to the standardization of products and their power is at the level of the police and tax administration of these countries. The products of Arat Dried Fruit Company easily pass all these monitoring stages and this indicates the complete health of its products. ■

World of
INVESTMENT

Managing Director of Safadasht
Non-Governmental Industrial Town:

The Prosperity of The Private Sector Needs the Real Support of The Government

Realization of industrial development is one of the most important steps in the direction of sustainable development of the country. In order to achieve this goal, the government has implemented several programs to support industrial estates as a center for industrial development, along with the public sector and the private sector. Has entered this field and has taken significant measures. In order to get acquainted with these activities in industrial towns, we went to Dr. Mostafa Rahgozar, the managing director of Safadasht non-governmental industrial town, and talked to him.

The area on which the town is currently built was originally agricultural land, but in the seventies due to lack of water these lands changed use over time and it was planned to sell these lands in plots of 5,000 meters. Reach and become the garden of the villa; however, in practice, this change was not made and the plotted lands were quickly used for the construction of factories and sheds. In 1396, with the approval of the government board, this possibility was provided by transferring industrial units from Tehran and Karaj to this town and a non-governmental industrial town. Safadasht became the largest private industrial town in the country today. At present, this town with an area of 800 hectares and the activity of more than 450 companies and active industrial units, has provided direct employment for about 15 thousand people and due to its proximity to Tehran and due to its capacities, is able to meet an important part of metropolitan needs. Tehran and Karaj. It is noteworthy that Safadasht non-governmental industrial town hosts large complexes including food producers, auto parts, wood industries, textile and dyeing companies, knowledge-based companies as well as sanitary material producers, and in addition, with the establishment of more than 15 large industrial complexes in the field of steel structures, it is known as the center of this industry in the country.

Despite the negative impact of Corona on the activities of industrial units, this town has witnessed a significant increase and prosperity of production activities this year, and many units are operating with full compliance with health protocols with adequate capacity, and thank God about 50 new units in This town has started operating. According to the results of a recent field survey, in 273 companies operating in Safadasht industrial town, about 12 thousand and 718 people are employed in these companies, and if the problems are solved, these units are ready to increase their employment and activities by 40%. ■



13

World of Investment
No.49 • January 2021

Deputy Minister of Roads and Urban Development:

Khaf - Herat Railway Is The Highway For The Development of The East of The Country



After years of waiting, the Khaf-Herat Railway was finally inaugurated by the Presidents of Iran and Afghanistan in December this year. It was removed in the development of transportation, especially in Afghanistan. By using this important route, most of the goods produced in Afghanistan will be able to be transferred to global markets, and also with the prosperity of transit routes in the east of the country, we will see the increasing development of these areas. In order to get more acquainted with the history of the history and also the achievements of this great project, we have had a conversation with Dr. Shahram Adamnejad, Deputy Minister of Roads and Urban Development. We read parts of this interview.

The project of the Iran-Herat railway line in western Afghanistan dates back to the 1970s, but several obstacles prevented its implementation. In the early 1980s, within the framework of negotiations between the parties and some exchanged documents, such as the International Transport Routes Agreement between Iran, Afghanistan and Uzbekistan, adopted in 2003, as well as the Islamic Republic of Iran's aid program for Afghanistan reconstruction at that time, the project was re-introduced. Finally, its implementation operation, following an agreement between the Ministry of Roads and Transportation and the Ministry of Public Works of Afghanistan, began as one of the major projects under the responsibility of the Company for Construction and Development of Transportation Infrastructure.

This railway consists of four sections, two sections inside Iran and two sections in Afghanistan, the first, second and third sections are under the commitment of Iran and the fourth section is under the commitment of the Afghan side. According to the plan made at the beginning of the executive operation, the line was expected to be built within three years, but due to some non-technical and non-financial problems in the construction of the third section, the project was delayed. Conventionally, construction to operation had to be carried out simultaneously by the two countries, but Afghanistan had problems financing the fourth section, so funding and investment required for this section is being pursued.

Certainly, the comprehensive development of the network and rail transportation, which is one of the priority programs of the country, requires the establishment of a rail connection at the common border with neighbors and maximum efforts to deepen these connections in the domestic rail network of these countries and beyond, third countries. In such a way that the possibility of international transportation and rail transit is provided effectively. The Khaf-Herat railway project, parts of which are part of Afghanistan's larger railway development program, completes part of the entire rail connection between China, Kyrgyzstan, Tajikistan, Afghanistan, Iran, and then the Persian Gulf and Europe via our country.

This railway enables the economical transportation of heavy and bulky goods from domestic sources throughout the country and entry points such as borders with neighboring countries, especially the northern and western neighbors, northern and southern ports, especially Chabahar and Shahid Rajaei to Afghanistan and vice versa. Within the framework of export, import and transit operations from the territory of our country. Existence of iron ore in Iran and Afghanistan as well as the possibility of its export and import, oil and non-oil export development program and diversification of the country's export goods especially fruits and vegetables, food, fibers and textiles, industrial and construction goods to Afghanistan, Chabahar agreement and possibility, transit of Indian goods, especially wheat and sugar to Afghanistan and transit of Afghan goods, especially minerals, nuts and fruits to India, transit of goods from Turkey and Iraq to Afghanistan and vice versa, as well as the development of our trade with Central Asian countries through Transit of goods through the territory of Afghanistan, logistics perspective and supply chain are among the drivers of increasing trade between the two countries that should be used optimally. I would like to remind you that achieving these goals requires the implementation of joint software measures such as lubrication, electronics, digitization and modernization of border processes, which, in parallel with the development of connecting infrastructure between the two countries, is on the agenda of relevant departments and agencies.

Transit and international transportation is one of the important components of economic prosperity, especially in the eastern provinces of the country. Eastern provinces with unique features that have a set of port, rail and road transport infrastructure, if properly used this railway line, especially in the not too distant future when other links to the international network of Afghanistan and our railways. Eastern border provinces will become economically active centers and link good economic, social and cultural relations with Afghanistan. Therefore, this stage of infrastructure development alone should not be enough, and other actors in the field of business and logistics should have an active and intelligent presence in these interactions. ■



The CEO of the “Salva” Company Raised

Health And Employment, The Result of Support From Small Manufacturers of Organic Products



Attention to the issue of health in today's world has doubled the popularity of organic products compared to the past, while industrial products are marketed in large quantities and in some cases have replaced natural products. However, the priority of many people in buying food is to use healthy and natural foods that both ensure their health and have a higher quality. In this regard, we have conducted an interview with Mehran Shahbazi, CEO of Salva Company, who, due to his interest in working in this field, has provided a coherent and regular network for packaging, processing and supply of local and natural food products. We read parts of this interview.

The idea of starting a startup “Salva” and focusing on the supply of healthy and natural products from the source of rural and home supply came to our team in 2016 and our business began with the supply of two products bread and honey. The most important activity of Selva collection is selecting products with high potential from rural areas and packaging and offering it to the market. In other words, we act as an intermediary between the producer and the consumer, which, of course, should not be confused with brokerage. Apart from the supply of products, our main task is to increase the productivity of products and also to ensure its quality, which is done after numerous tests and trials, so our activity in the form of a coherent and specific network of various stages such as health and quality of products, packaging includes branding as well as their processing.

In this series, three main processes are defined: “Using the business of specialized people”, “Testing and evaluating the health and quality of products in the laboratory” and “Using the opinion of consultants working in the field of traditional medicine”. After these steps, the products will be packaged and ready to be offered in the online branches of the company.

The outbreak of Covid-19 has definitely made people want to shop online, which previously only two percent was according to statistics. These days, people's sensitivity to the health of food has increased and this has made them welcome organic products. Some physical stores have even taken steps to attract people. However, in order to increase the level of online sales and the popularity of organic food, we need to create more culture and context. ■

Member of The Board of Directors of the
“Sana Idea Afrin” Company

Development of The Packaging Industry With The Cooperation of Knowledge-based Companies

Today, although many Iranian goods are of very high quality, but the lack of these products in proper packaging has made the market for these products available to other countries worldwide, however, in recent years, this industry in our country has made significant progress. In order to get more acquainted with the situation of the country's packaging industry, we went to Mohammad Haddadipour and talked to him. He is the member of the board of directors and management of development, promotion and market creation in “Sana Idea Afrin” Company, which is a pioneer of innovation in the packaging industry in Iran under the “Sana pack” brand. We read parts of this interview.

Unique design, quality of work and use of special Iranian materials in boxes made of hard cardboard can be considered as the most important features of Sana Idea Afrin products. For example, the use of unique Iranian materials such as cashmere, pen and enamel, the use of special Iranian works of art, packaging in various forms, including three-dimensional taken from prominent architectural works such as the tomb of Hafez, Khajoo Bridge and The Imam Reza shrine) and black calligraphy has been one of the innovations and features of the company's products. The quality and innovation of “Sana pack” products has been such that the company's products such as embossed packaging, telescopic boxes and other boxes are welcomed by customers in the domestic market and in some cases in foreign markets.

With the efforts of packaging companies and also the support of some managers interested in innovation in the country, it can be said that part of this industry has evolved, the most important of which is the gift packaging industry, however, and measures have been taken in other sectors and welcomed. Manufacturers and customers are faced. The company's most important customers are government agencies and some private sector companies that provide gifts to their customers, stakeholders and employees. Some stores and manufacturers of food industry, including producers of traditional turmeric and sweets, saffron, herbs and many similar companies should be considered as other customers of Sana Idea Afrin Company.

Since part of the activities of universities is dedicated to entrepreneurship, such environments are a good platform for the activities of creative companies, knowledge-based and technology developers. ■



Spokesman for the Iranian Home Appliance
Manufacturers Association Announced

The Market Welcomes Domestic Brands of Home Appliances



The rise of counterfeit and foreign brands in the market over the past years has narrowed the field for domestic products, but some domestic producers believe that these conditions have changed positively due to import bans and reduced smuggling, and therefore witness We are increasing the production of home appliances in the domestic market. On the other hand, increasing public acceptance of domestic home appliance brands as well as trust in these products has also increased the motivation of manufacturers to increase production. In order to further investigate this issue and to be aware of the current situation of the home appliance industry in the country, we had an interview with Engineer Hamid Reza Ghaznavi, spokesman for the Iranian Home Appliance Manufacturers Association, which we will read below.

The Employers' Association of Iranian Home Appliance Manufacturers was registered in 2001 and was approved by the Ministry of Labor, Cooperation and Social Welfare. The total number of members of this association, who are mainly among the manufacturers of home appliances, is about 80 people, and their main activity is the production of home appliances and its required parts. It is noteworthy that unfortunately, today there is a conflict over the definition of home appliances and has caused some decorative appliances and other home appliances to be included in this category, while in countries around the world, home appliances are only divided into two major categories such as Refrigerators, stoves, heaters, washing machines, dishwashers and small appliances such as irons, meat grinders, etc. are divided.

Unfortunately, in the field of home appliance exports, we do not have a favorable position in the world, however, we export products to Iraq, Afghanistan, Oman and CIS countries, which is not very significant, the most important reason being the significant domestic market need for these products. Returns.

In previous years, foreign brands controlled about 70% of the country's domestic market, which created problems for the growth of production of home appliance products, but now, thanks to import restrictions, the path of producers has been opened and the production ratio According to the latest statistics, the production of goods such as televisions has increased by about 65%, washing machines by 58% and refrigerators and freezers by about 29% compared to last year. ■

The CEO of "Aria Technology Farda"
Company:

Invention of Sanitary Insulation Cap for Pipes



One of the important principles of the resistance economy is the emphasis on internalization as well as economic self-sufficiency by supporting the production sectors. To do this, it is necessary to support the owners of new ideas or inventors in order to achieve the goals of production. In this regard, we had a conversation with Mahmoud Qasemi, CEO of Aria Technology Farda Company, as well as the inventor of "Seoul Insulated Cap", that it's most important feature is to prevent bad odors and pests from entering buildings, which we read below.

One of the most important actions of our collection is to serve companies and brands, and any invention that reaches the production stage will be one of the branches of this company. One of the products we have invented so far is the Seoul Insulated Cap, which has a patent number and has been scientifically approved by the Ministry of Communications and Information Technology, and has 5 types of standards and ISO 9001, and customers can receive this product via SMS system 5000111112.

This product prevents the entry of pests and odors into old and new buildings, and having a net, except for water and small appliances, does not allow the exit of any other equipment. For this reason, if valuables such as gold, etc. fall into the pipe, it will come out easily. Another application of the Seoul isolation cap is to fight germs and any bacteria, so its use in hospitals is to isolate the environment. Small samples of this product are used for parking and places that use less water, and large samples can be used for places with high water pressure such as bathrooms.

Not only ordinary people, but also hospitals, parking lots, offices and streets can use this product, and if there is enough capital for mass production of this product, it can be offered to the whole world in addition to the domestic market.

The important thing is that no other company produces the same product, and that is why it distinguishes our work. It goes without saying that in addition to the Seoul insulated cap, we have other inventions, such as a drug store in a cool place or a device that meets the needs of cars for cold water in summer, which will be released soon after the use of insulated caps on buildings. ■

The CEO of “Automotive Industry Consulting Engineers” Company:

Solving The Problems of Component Makers By The Empathy of The Officials



Today, the lack of liquidity is the most important challenge for the country's auto parts industry, and there is no way to overcome it other than for more automakers to work together to pay their demands, lifting the restrictions imposed by the sanctions. On the other hand, the use of new knowledge and technologies will provide a good ground for the entry of foreign investors and also increase the quality of products in this industry, which, of course, depends on the relationship with other countries and the automotive industry. However, the country's industries, relying on indigenous knowledge, have not refused to continue their activities and despite the problems such as liquidity, taxes, insurance and customs are meeting the needs of the market. In order to further explore this issue, we have conducted a cordial conversation with Engineer Hassan Jamali Kazemeini, CEO of the “Automotive Industry Consulting Engineers”, the result of which will be appreciated by the readers.

This company was established in 1992 and is active in the field of production of passenger car brakes, brake booster system, backplate and split valve, which, of course, has become more up-to-date and diversified with the growth and development of the company's activities. Also, Automotive Industry Consulting Engineers Company, as the official contractor of Sazeh Gostar Saipa Company and Iran Khodro Sapco, produces products such as Pride, Tiba and Shahin brakes. It is noteworthy that our products are produced at the request of customers, in accordance with the company's research and development plans and under the license of Casco in South Korea, and this issue led us to be selected as the leading contractor of Sazeh Gostar Saipa in recent years.

The consulting engineers company is 30 years old and currently produces 350 brake boosters daily with the benefit of 120 employees. It is noteworthy that the supply and supply of market spare parts is another part of the company's activities.

The survival of production, continuous growth and development is of particular importance to us, and due to

the recession that has gripped the company over the past few years, our activities have shifted from outsourcing to outsourcing. By the end of this year, we plan to add two new products to the products of the Automotive Industry Consulting Engineers Company, and in addition to offering the product to automotive companies, which is currently underway, we will turn to meeting the market needs and expanding our product range. Increasing liquidity and, more importantly, attracting more power will help.

Although our country has succeeded in internalization by relying on the available facilities, but this is not all that is expected from internalization, because this issue requires up-to-date knowledge of the world; Knowledge based on which the most up-to-date and advanced products enter the market

Internalization requires two main categories, the first of which is related to scientific information available in the country's universities and the second is information that has not yet been provided to universities. In my opinion, if the conditions for the connection of craftsmen with academics are provided, it will be possible to use the required information and the desired result will be the income of the society.

The parts industry is directly related to the automotive industry. If the government anticipates and implements the necessary supportive policies for the growth of the parts industry, and on the other hand, pays special attention to the elimination of cumbersome laws, many problems of the parts industry will be solved and, consequently, the automobile industry will grow and Development will continue, but unfortunately at the moment there are no suitable conditions for this.

Car prices are directly related to supply and demand, and when supply decreases and demand increases, the price of cars naturally increases, and the market becomes more turbulent with the activity of dealers. On the other hand, the car management system of car manufacturers has added to the scope of these problems. Needless to say, automakers have taken large sums of money from banks and have not yet paid to be re-financed by the bank if needed. Such issues have caused many problems for car-makers, and the relevant authorities must take appropriate measures to solve the existing problems.

Solving the existing problems depends on the formation of an assembly or council in which influential people and policy makers of the country are present. The basic issues of the automotive industry must be discussed fundamentally, and in order to solve the existing problems, there must be serious determination and coordination among the decision-makers of the country. Utilizing the facilities and abilities of the country's specialists will certainly help solve the current problems in the automotive and parts industry, provided that all stakeholders, officials and organizations work together to solve it. ■

Member of the Board of Directors of the Tehran Automotive Parts Manufacturers Association Emphasized

Using the Country's Industry to Increase the Production of High Quality Products



In the last two decades, the country's parts manufacturing industry has been considered as the driving force of change in the country's automotive industry. The efforts of parts manufacturers companies led to a fundamental change in the country's industry, and Iran was able to become one of the leading countries in the region in the field of automobile production. However, in recent years, after the imposition of extensive sanctions against the country's industry, it has faced several problems. In order to get acquainted with the situation, problems, as well as proposed measures and solutions to solve the crisis of the country's parts manufacturing industry, we went to Engineer Alireza Aghsaei, a member of the board of the Tehran Automotive Parts Manufacturers Association, and talked to him. We read parts of this interview.

This Association started its activities since late 2017 as a trade union with the aim of supporting auto parts manufacturers and empowering them in the fields of production, sales, quality improvement, waste reduction, providing export conditions for members' products as well as identifying and resolving problems. Barriers to the production of parts manufacturers in areas related to labor, social security, finance, banks and financial institutions, customs and automotive companies, and is currently operating with more than 150 members.

Due to the sanctions imposed on the country's automobile industry, a lot of financial pressure was put on this industry, and this issue resulted in heavy debts of automobile companies to the parts manufacturers. With the continuous and continuous efforts of the provincial associations of auto parts manufacturers, the relevant officials paid more attention to the challenges in this industry, and in this regard, part of the demands of the auto parts manufacturers were paid. Other actions of this association include following up and removing the existing barriers in allocating the minimum quota of raw materials through the commodity exchange, following up and removing barriers to allocating foreign exchange for purchasing materials from abroad and necessary production parts that cannot be produced in the country. On the other hand, following the reform of parts prices, updating parts man-

ufacturers' contracts with automakers, providing solutions to regulatory authorities, continuous follow-up for clearance of materials and parts stored in the country's customs and preventing the cessation of production of parts manufacturers and automakers by removing the existing obstacles in the process of customs clearance of goods from the country's customs is another program carried out by this association.

Rising global raw material prices, sharp exchange rates and rents in the supply process have pushed up raw material prices, making it difficult for parts manufacturers to supply raw materials.

Although the reduction of manpower means the loss of part of human capital but parts manufacturers are in difficult circumstances. They reduced their production and do not receive their financial claims from automakers due to lack of liquidity and inability to pay salaries, insurance and taxes led to reduction of manpower.

The production capacity of the country's automotive industry is more than 1.8 million vehicle per year, which is an acceptable capacity, and in such circumstances, there is no need to import cars in the class of domestically made cars. Just as domestic auto parts manufacturers produce high quality and competitive parts, automakers have the ability to increase the quality of their products and meet defined standards.

In order to increase the quality of parts, effective factors in quality must be considered in parallel with quality control. A set of factors such as high quality raw materials, engineering processes, modern machinery and equipment, appropriate tools, expert workforce and intelligent management, affect the quality of a product, which fortunately the country's parts manufacturers have succeeded in this regard due to their capabilities.

Recently, due to import restrictions, cooperation with universities and knowledge-based companies has attracted the attention of the automotive industry and provided a good opportunity for creative and innovative companies and the presence of academic elites, however, these activities have not yet achieved proper results. Appropriate measures should be taken by these institutions to eliminate production weaknesses.

Observance of environmental protection standards requires culture building, education and continuous inspections. Given the above, unfortunately, appropriate measures have not been taken to review pollution standards and monitor the activities of manufacturing companies, if special attention should be paid to this.

The country's industry have the necessary capabilities to increase the production of high quality products and it is able to fulfill the slogans of the Supreme Leader, which in recent years have been more about paying attention to domestic production and the resistance economy, however, it should be emphasized that these capabilities are activated if there are appropriate facilities and infrastructure and can achieve the desired result. ■

Member of the Board of Directors of Fajr
Jihad Transportation Company:

The Development of The Country's Economy Depends on The Growth of Production



The entry of large private companies into the transportation industry has played an important role in advancing the goals of this field, but in recent years, when the problems caused by sanctions and exchange rate fluctuations have overshadowed the country's economy, this industry has also faced challenges. The most important of these is the lack of facilities for equipping and modernizing the transport fleet. According to activists in this field, if the existing problems are solved, our country will not only have enough capacity to develop this sector, but will also be able to become a logistics hub in the region. In order to further investigate this, we had an interview with Engineer Reza Omidvar Tajrishi, a member of the board of directors of Fajr Jihad Transportation Company, who was the director of Iran's Youth Industry, Mining and Trade House, the director of the Youth Economic Development Center of Islamic countries, etc. We read parts of this interview.

The company is one of the largest transportation companies in the country and has provided extensive services in transporting livestock and agricultural inputs, gas condensate, bitumen, etc. For example, the transportation of bitumen from Pasargad Oil Company or the products of Jam Petrochemical Company were among the important measures of this group.

The current government has performed relatively well, given the available facilities and the political and economic conditions. We witnessed the opening of freeways as well as railway lines, which provided an important part of the country's needs. Another important and positive action of the government was the granting of import licenses to vehicles with three years of operation, which provided the ground for the entry of these vehicles into customs, and a clearance license was issued, which will help modernize the country's transport fleet.

The presence of brands such as Snapp, TAPSI, Ubaar, etc. shows that a good platform has been provided for the young and elite force of the country, and this path will continue with the introduction of newer ideas. We are in a coronary situation with an ambiguous end point, so we need to pave the way for the use of new ideas to take advantage of online services. Of course, in my opinion, the new look does not depend on age, but these innovations may be from a middle-aged person. What is important is to use this perspective and try to create think tanks that combine the traditional and the new approach. ■

The CEO of «Pars Lent» Company
Emphasized

The Need to Monitor the Activities of Unauthorized Producers

Proper quality of the car depends on various parts and equipment, including brake pads, the production of which is very attractive to investors. Unfortunately, some of these products are also marketed illegally and counterfeit, which has called into question the activities of prominent brands. In this regard, we talked to Engineer Seyed Ali Lajevardi, CEO of Pars Lent Company, which produces about 3,000 types of brake pads for light, heavy and rail vehicles and provides most of the needs of the domestic market, the result of which is considered by esteemed readers.

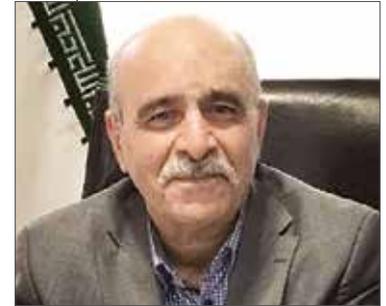
This company is the first manufacturer of brake pads in our country and is known as the father of the brake pad industry in Iran. The time of establishment of Pars Lent Company dates back to 1983, which, of course, over time, in 1986, with the production and supply of brake pads, reached mass production, and now products such as brake pads for passenger cars, trucks, rail cars, agricultural vehicles and Road construction and padding produces special and custom brakes for industrial machines and types of cranes.

The quality of the company's products is superior to similar foreign samples, and this issue has caused consumer satisfaction and their desire to buy Pars Lent products. Of course, it should be emphasized that in this turbulent market, some people produce similar products in unauthorized workshops and market them under the name of prominent brands, which confuses customers.

The most important advantage of Lent Pars products, apart from a long history and experience, is the use of modern technology and high quality raw materials, which have been updated about 2 times since its establishment. Lent Pars products are mainly exported to the Persian Gulf countries.

Since our most important priority in the production cycle is to pay special attention to quality, most customers are completely satisfied with our products, and this also makes Lent Pars profitable and will create a good future for it.

One of the most important concerns of manufacturers of quality products is the supply of counterfeit goods to the market; Products that have not only created negative competition between manufacturers, but also caused dissatisfaction, personal and financial harm to customers. My request to the authorities is to address this important and key issue, which they must think of a solution to solve such problems through careful planning and actions. ■



Member of the Board of Directors of
“Turbine Sazan-e Nikan” Company:

Overhaul of Gas Turbines and Construction of Refinery and Power Plant Equipment In The Country



The country's oil and gas industry, as the beating heart of Iran's economy, is one of the most important scenes of the industrial jihad of the country's experts in achieving industrial self-sufficiency. In order to get more acquainted with the actions, capacities and perspectives of the private sector and universities in order to achieve self-sufficiency in power plant equipment and oil and gas industry, we went to Dr. Sadegh Salehi, Deputy CEO and member of the board of directors of Turbine Sazan-e Nikan Company and talked to him. We read parts from this interview. This company started its activity in 2012 and as a knowledge-based company with grade one in the field of reconstruction and modernization of industrial turbines, including gas turbines and steam turbines up to 50 MW, as well as overhaul, supply of parts and commissioning of complexes. Turbine Sazan-e Nikan Company has completed more than 840 different projects since its establishment and currently has departments of research and development, maintenance, manufacturing and trade. On the other hand, he is one of the most important members of the Iranian Oil Industry Equipment Manufacturers Association (Estesna) and has been actively involved in most major and secondary projects of Iran's power industry as well as Iran's oil industry.

The prominent role of this department in Turbine Sazan-e Nikan Company, compared to other companies active in this field, has given a special position to our company. Due to utilizing the scientific potential of Iran University of Science and Technology, which is one of the best technical and engineering universities in the field of rotating components, this company has one of the strongest and most optimal research and development departments among the knowledge-based companies in the country. The parts mentioned earlier have been made possible for Turbine Sazan-e Nikan Company by using the power of this section.

In April of this year, Iran University of Science and Technology, in order to complete the gas turbine industry cycle of this university, bought 43% of this company, so Iran University of Science and Technology is in fact the scientific and research support of Turbine Sazan-e Nikan Company. The brilliant history and huge scientific capacity of this university will see significant prosperity in this field in the near future. ■

CEO of Alometek Company:

Using The Technical Knowledge of Specialists To Develop The Country's Economy



Given the crisis of bankruptcy of state-owned companies and the widespread unemployment of their labor force, the issue of privatization under Article 44 of the Constitution has been one of the most important strategies for the government to exclude companies from losses. However, the change of management as well as the approaches of these groups have also affected their efficiency and have helped to improve the situation of state-owned companies in recent years. In this regard, we have had a conversation with Mehdi Sohrabi, CEO of Alometek. We read parts of this interview.

This company was established as the oldest and largest conductor company in 1966 and until 2009 it was exclusively used by the government and the logo of the Ministry of Energy on the products, but after some problems and loss of the company, its management system suffered. Changes were made to the private sector. This group is almost one of the first wire and cable exchange companies that produces raw materials for these supplies as well as transmission line conductors, conductors with steel core and without steel core in three levels of distribution, super-distribution and transmission lines. At present, Alometek Company is far ahead of other competitors in terms of facilities, equipment, as well as specialized knowledge and technology, and one of its most important advantages is the increase in the level of management equity of the National Investment Group of Iran, which of course contributes to the company's development. It is worth doing. Alometek's decisions are based on long-term benefits, and because it relies on expert forces and coherent planning, it has also achieved a 10-year record of production growth. Of course, it should be emphasized that Alumrad Company, as one of the companies affiliated to Alometek, in the past supplied only the raw materials of Alometek Company and was equal to this company in terms of nominal production capacity, but since its nominal aluminum production capacity is about 35 per year. It was a thousand tons and the country's market did not need this volume. The production surplus of this sector, like Alometek, was directed to supply raw materials for downstream industries such as aluminum wire, and now supplies raw materials to 25 companies. It goes without saying that due to the high production capacity of this company, which is about 40,000 tons per year, we must have at least 200 people to manage the equipment of this complex, such as mechanical facilities, technical units, etc. Our goal is to be a leader in this industry and we will not spare any effort in this field. ■

The CEO of Bargolza Oil Industries Transportation Company :

The Need to Improve Infrastructure to Develop The Transportation Industry



Rising transportation costs have hampered the transportation of many goods, including strategic products and the country's basic goods. According to activists in this field, due to the mismanagement in the process of domestic policy-making in the transportation industry, companies active in this field also have no incentive to expand their activities. This issue became an excuse to go to Engineer Reza Kheiri, CEO of Bargolza Oil Freight Industries Transportation Company, and talk to him. We read parts of this interview.

The history of this collection dates back to the 90s; When Iran Oilseed Cultivation Development Company and lubrication and vegetable oil companies considered it necessary to establish a center to achieve their transportation goals in both solids and fluids, it was necessary to establish a transportation company for the lubrication and vegetable oil industry. Bargolza load oil was established in 1997 with the aim of transporting basic and food goods, especially oilseeds, crude oil, etc. by shareholders consisting of Iran Oilseeds Cultivation Development Company and Behshahr, Pars and Jahan companies. And began to operate. In continuation, the trade unions of vegetable oil and lubrication industries of the country and the cooperative company of Iranian oil and oilseeds processing factories (tomorrow) and other member companies and shareholders of the associations and cooperatives of tomorrow were added to the shareholding of Bargolza Company. During this period, Golza has been able to provide valuable services by transporting branches and agencies in different parts of the country, including southern and northern ports, in the field of transportation of various goods, especially oilseeds and crude oil for various industries, especially edible oil industry. It is carrying out all operations of transporting all kinds of goods.

During this period, Bargolza has been able to provide valuable services by transporting branches and agencies in different parts of the country, including southern and northern ports, in the field of transportation of various goods, especially oilseeds and crude oil for various industries, especially edible oil industry. It is carrying out all operations of transporting all kinds of goods.

In order to provide better transportation services to the owners of goods and their special customers, Bargolza

Company, with the approach of solving the problems related to oil transportation, has considered incentive packages for respectable drivers so that the process of their activities can continue. Although this will increase our costs and make the company unprofitable, in the current situation it will be a great help for the production companies to continue their activities.

This issue can be examined in different time periods in the two sections of domestic transportation and foreign transportation, each of which is divided into different subgroups and each has its own definitions. In previous years, the process of transporting goods was much more appropriate than it is now, and there were no current bans or obstacles. On the other hand, government directives did not interfere much in the process of companies' activities, but now, due to rising transportation costs and restrictive laws, the general conditions of this industry have become especially difficult, especially in the transportation and transportation of cooking oil. We are trying to make this issue more appropriate.

It is necessary to have a specialized and special look at the agricultural sector, because the expansion of this sector will bring good employment and can provide food in the country. Accordingly, the problems related to this field should be solved and the correct scientific-applied opinions of experts and specialists in this field should be used to increase the productivity rate of the agricultural land unit in accordance with the climatic conditions of different regions of the country and create a production chain. Many of our successes have been due to the sincere efforts and unwavering cooperation of the people with the managers and mutual coordination with them, but unfortunately since the 2000, the path of the country's prosperity has stopped and the nationalist view The faces and minds of most of the managers are far away and this issue has caused the capital of this country to be transferred abroad by some people, and then we will see the migration of scientific elites and experts. At present, only by using some of those honesties, motives and sincere efforts, we can certainly achieve the goals and slogans of the resistance economy, and we must know that the country's success in the past decades has been the result of our collective and national approaches. On the other hand, the national and country interests must always take precedence over individual interests, and it is with this view that we will achieve a leap in production and we will no longer need other countries. ■





**The Chairman of the Board of Directors
of the Hadaf Portfolio Management
Company Stated:**

The Role of Portfolio Management Companies In The Country's Capital Market

The entry of unskilled people into the capital market has intensified the volatility in this market, and experts believe that to solve this problem, portfolio managers should be used to solve this problem. To become more familiar with issues related to the role of portfolio managers in the capital market, as well as existing solutions to the capital market's crisis, we went to Abbas Ali Haqqaninasb, the chairman of the board of directors of Hadaf Portfolio Management Company, and talked to him. We read parts of this interview.

With a long history in attracting and equipping resources, the company provides a variety of services to customers based on risk levels and goals. In this portfolio, we classify investors based on their level of risk-taking, profit margins, and type of demand, and we have a specific plan and goal for each.

Hadaf Portfolio Management Company has set up a comprehensive analysis network in order to allocate and equip resources optimally, in which more than 50 experts with different software are working and it is developing more and more. Although the company has been very successful in achieving its goals, but unfortunately, ignoring the role and position of portfolio managers as well as the unprofessional and incorrect structure of the capital market, has caused ordinary people without expertise and comprehensiveness to enter the stock market and as a result, this market fluctuates sharply.

In the economy of any country, there are two basic elements called the production sector and related institutions and the financial sector and related institution. The most important role of banks is to equip and direct resources to production, which unfortunately has not been achieved in our country due to high interest rates. For example, in many countries of the world, investment projects are financed by banks with a 2% interest rate, while in our country, the basis for loans to projects is a profit of at least 20%, hence many economic activities. The country is not eligible for loans, and on the other hand, the majority of borrowers are not interested in productive work due to high interest rates.

The positive and efficient experience of capital market-based economic structure in the world has shown that this market is the only important tool in reducing inflation, economic growth and optimal allocation of resources in the economy. The capital market not only creates liquidity, but also controls it. ■

Strategies To Reduce Dollar Dependence



Dr. Mehdi Karimi Tafreshi

Chairman of the Board of Directors of Tehran Youth
Industry, Mining and Commerce House

Today, the dollar is one of the most well-known international currencies, which, like English, has been able to cross borders and become the single economic language for most countries in the world. A process that in practice increases the economic dependence of countries on this American currency and its positive and negative effects vary according to the type of economy of each country. Meanwhile, Iran's economy is one of the economies that may be affected by fluctuations in the dollar as a reference currency, but why the dollar is more effective in the Iranian economy than other economies in the world and what should be done to manage the currency situation?

In general, the effectiveness of sanctions against Iran depends on the dependence of our economy on dollar transactions, so the implementation of short-term and medium-term measures to reduce reliance on the dollar for our economy is necessary. The US dollar is currently widely used in international transactions and investments, with the US dollar accounting for about 64% of the world central banks' total foreign exchange reserves, the euro for 20% and the yuan for only 2.5%.

Given the gradual movement of emerging economic powers such as China, India and Russia to remove the dollar from trade, especially in oil contracts, Iran now has a very good opportunity to remove the dollar from its trade and boost trade with these countries use. It is noteworthy that stability in policies, export and import regulations, as well as maintaining coherence in the country's economic and monetary policies, are the prerequisites and the main condition for the effectiveness of this solution. Meanwhile, another key way to reduce reliance on the dollar is for the government to use monetary and multilateral measures. About 35 countries have unilateral or multilateral monetary agreements, and Iran currently has bilateral monetary agreements with Turkey, Russia, Iraq and Afghanistan, which are managed by the central banks of the two trading parties.

On the other hand, concluding treaties with countries with common interests, complying with the laws of these countries and also facilitating customs regulations are the most important ways to define a common and valuable currency for international exchanges, and if we can trade the dollar in another currency, naturally it will be easier to attract foreign investment. Of course, it should be noted that the realization of this important requires a national determination, improving the business environment, free and competitive market, improving export laws, as well as improving the quality of products. ■

The CEO of "Saman Insurance" Company:

Export of Insurance Services in Line by The Policies of The Resistance Economy



Saman Insurance Company was registered in the Companies Registration Organization with the registration number 241059 on 02/15/2005 in order to provide commercial insurance services in the field of property, liability and persons insurance with a capital of 200 billion Rials divided into 200 million shares with a nominal value of one thousand Rials. On 03/1/2005, he received his license in the fields of life, non-life and reinsurance from the Central Insurance and started his activity as the sixth member of Saman Financial Group. Meanwhile, the members of the board of directors of Saman Insurance Company, in order to satisfy customers and provide desirable service to insurers in selecting senior and middle managers, attract specialized and experienced personnel in insurance affairs with the common goal of creating creativity and differentiation in providing products and services in They insured the industry. Saman Insurance Managers believe that by using the latest knowledge and professional tools and believing in the principle of customer orientation, they can identify all the insurance needs of customers and provide the best services to their customers.

Ahmad Reza Zarabieh, CEO of Saman Insurance Company, considered the export of insurance services as one of the important examples of implementing the general policies of the resistance economy and said: the way to save the country's economy from successive shocks is the cutting oil revenues and relying on non-oil economy. Oil revenues are not stable and with cross-sectional fluctuations in production and world prices, this source of income cannot be considered as a pillar of the country's economy.

He said that the insurance industry, as one of the most important, active and professional economic sectors in the country, has the ability to export technical services abroad, He added that: "Iranian insurers in many areas of their activity, without a doubt are between the most prominent and leading experts in the region.

The CEO of Saman Insurance Company, pointing out that many activists of our country's insurance industry are currently working in the largest insurance companies in the world, said: The available statistics show that our country's insurance industry has a very favorable position, at least in the region. Industry activists and professionals have been obtained; however, our neighboring countries are not in a good position in terms of developing the insurance industry, and they have the potential to be a very good capacity to export these services.

Zarabieh added: "Saman Insurance Company, recognizing these conditions and with the aim of helping to develop the insurance industry and also currency from this place for the benefit of the country, has started its activities abroad by establishing a branch in Iraq." ■

Forecast of Different Markets by The End of The Year

The performance of the Central Bank of Iran in monetary discipline, proper management and application of modern science in monetary policy, has caused the economy to be in a state of stagnation. Taking into account the international political developments and the correct approach of the Central Bank, we will see a return of prices in February with a gradual decrease in prices and then until the night of Nowruz.

Forecast for the next 4 months of stocks:

Considering the above and the fact that most shareholders make a profit from price fluctuations, it can be said that due to the economic situation, the stock market is also accompanied by a slow decline in prices, unless export-oriented stocks are likely to make a profit due to exchange rate fluctuations in their tax returns. Be together. In the meantime, the central bank will help the stability of the stock market in the event of a possible reduction in bank interest rates and will even prevent the market from falling, which in my opinion, the central bank will have inflationary consequences, so the government and The Central Bank will verbally and verbally support the stock market until the new year.

Forecast of coins and gold for the next 6 months:

Coins and gold in Iran are subject to fluctuations in world ounce prices and domestic dollar prices. The ounce of the world is moving in a more uniform range in the next three months and the price of the Iranian dollar will be the same, so coins and gold will move again towards a slow increase with a temporary decrease in February.

Housing price forecast for the next 4 months:

According to some experts, housing accounts for a large portion of the household basket, with the latest Central Bank figures showing a figure of 1 percent, but housing well illustrates the stagflation of the economy and makes the current state of the economy clear. The number of home sales in New Year will increase slowly, perhaps without reducing the specific price.

To have a transparent economy and a profitable capital market, the following solutions are suggested:

- Recognize the independence of the central bank
- Alignment of fiscal and trade policies of the government and the central bank
- The government, together with the institutions of its collection, should provide a precise definition of macroeconomics and, in this way, form an appropriate layout. My suggestion is a free economy, because this approach can be made indigenous and local, which, of course, has had good results in most countries. ■



Ali Heydari: Economist

Creating Appropriate Laws and Regulations for The Development of The Country's Production



Engineer Babak Shakurzadeh
Managing Director of Iranian
Hydraulic Industries Company

The production sector in the country's economy, which is referred to as the beating heart of the economy has always been in the focus of officials and policy makers. Of course, the prosperity and development of this sector requires attention to three main components, including technical knowledge, machinery and raw materials; But now in all three components, manufacturers are facing big problems. Unfortunately, the country's technical knowledge in the form of human capital is leaving the country with the migration of elites, and in the field of machinery and equipment, due to increasing competition in the world, it is necessary to continuously update this equipment. To achieve this important, access to global markets is vital; unfortunately, due to sanctions, it is very difficult for Iranian companies to access the global market. There are several problems with the supply of raw materials, and some domestically produced materials are facing a sharp rise in prices, and foreign raw materials have become scarce and it is not possible to supply them to producers.

In the meantime, the only way for the government and policy makers of the country's economy to solve the problems of production and strengthen it at home is to fully support the three components that I mentioned at the beginning. In addition to paying attention to these factors, we should mention the cumbersome laws, increasing bureaucracy, and numerous directives issued in the field of import, customs and customs clearance, which put the importer of raw materials in a severe strait, which is a great obstacle in the way.

For years, Iran's economy has suffered from dependence on oil and the abundance of oil revenues has led to the lack of basic measures to strengthen production in the country and, as a result, not adequate investment. It is noteworthy that industrial production in Iran for many years has been equivalent to assembling or copying foreign devices regardless of the specific conditions of the country. In the current situation, although production is very important in the country's economy, but unfortunately the general policies, laws and regulations are still in line with an oil and unproductive economy, and if there is no comprehensive and rational plan to support these producers, in 2021 many in production sector will be forced to close their workshops and factories or reduce their manpower. The year 2020 is passing with all its ups and downs, and the production sector have come out of this crisis to some extent with all the existing problems and, of course, with a lot of effort. However, if no serious action is taken to support production in 2021, this country's economy sector will face irreparable problems. ■

Participation of 58 Universities In The Country In The University Entrepreneur Festival

437 projects from 58 universities in the country participated in the second University Entrepreneurship Festival (StarPoza 2020). This festival aims to promote the entrepreneurial approach in the scientific-research activities of universities and also to strengthen the position of entrepreneurial faculty members, is held by Tarbiat Modares University Science and Technology Park and nationwide. According to Hamed Ebrahimi, the director of the festival, "Currently, more than 740,000 students are studying in graduate courses of the country's universities, and if the dissertation and dissertation of graduate students are defined and done with the aim of producing a product or providing a technological service. "It will help meet the domestic needs and solve the challenges of the country's production and industry. The University Entrepreneur Festival will be held to create a culture for this to happen."

Holding a festival in Corona Era

Tarbiat Modares University Science and Technology Park Deputy Manager for Technology added: "The initial steps of the festival began in February 2017 and at the same time with the outbreak of coronary heart disease, which overshadowed the activities of universities, but with the necessary measures, the festival audience." About 7,000 people used webinars for educational events and empowerment courses in the field of commercialization. Announcing the call to receive the plan in September; 437 designs from 58 universities and 25 provinces of Iran were registered on the festival website.

Three stages of judging ideas

"After the initial monitoring process, 95 ideas with commercial potential went to the first stage of judging," said the head of the StarPoza Festival. The judging of the first stage of the National University Entrepreneur Festival (StarPoza) with the approach of examining the scientific-research aspects of the projects, was done by the faculty members of the university in November 2016 and 40 projects made it to the second stage of judging.

Meeting the technological needs of Saipa Automotive Group

Engineer Atiehsadat Mirabbasi, Executive Secretary of StarPoza Festival, said: "Considering the main goal of the festival is to apply, commercialize, and commercialize university dissertations, as well as to act as an intermediary between university and industry in order to take advantage of the scientific-professional capabilities of our dear Iranian academic community." Needs and Challenges in Industries, in order to better explain the mission of the festival, the National Startup Festival in cooperation with Saipa Automotive Group, holds an event to meet the technological needs of Saipa Automotive Group.

She added: "According to the interactions with Saipa Automotive Group, the reverse screw event in order to meet the technological needs of Saipa Complex has been defined separately in line with the goals of the festival and by the Science and Technology Park of Tarbiat Modares University." ■



Prospects for Iran's Oil Exports In 2021



Hamid Asadi

After the signing of JCPOA, Iran's oil industry, which is in a period of stagnation due to international sanctions, rapidly expanded its activities and our country's oil exports increased from one million barrels to 3.7 million barrels per day, but after the imposition of sanctions. With the Trump administration aiming to zero Iran's oil exports, the country's oil revenues fell sharply in 2019. Various statistics have been released in 2020, but official government sources have refused to disclose the exact amount of information due to US efforts to discover and stop Iran's export destinations. One thousand barrels per day has increased to about 1.5 to 1.7 million barrels per day, which indicates that the Iranian oil industry is fully prepared to return to the pre-sanctions situation quickly if exports are lifted and exports to it has more than 2 million barrels per day.

After Biden's victory in the US presidential election, there are many whispers of the rapid lifting of sanctions and the return of the US to JCPOA. Given this situation, it can be said that the export of 2.3 million barrels of oil proposed by the government in the 2021 budget bill. Is not far from expectation. However, this requires new negotiations, which can hardly be hoped for in the short term.

In addition to exports, Iran's oil revenue in 2021 will also be subject to world prices. Global demand in the oil market, which is the most important determinant of its price, is mainly affected by the outbreak of Corona's disease. At the beginning of the outbreak, global demand for oil fell by 25 percent in April 2020, but this decline was quickly offset by 8 percent. With the start of corona vaccination, demand for oil is projected to improve to about 5.9 million barrels per day by 2021; But demand in the global market will still not reach pre-corona levels, and it is projected that this amount will still decrease by 4 to 8 percent compared to before the corona outbreak. Brent crude is also estimated to reach \$ 49 in 2021, an average of 14 percent increase.

The increase in Iran's oil exports in terms of volume and price is not only a function of economic factors and will also be affected by other factors such as complex political conditions and the process of controlling the spread of coronary heart disease in the world, which despite vaccination worldwide, according to The mutation of this virus is in a haze of ambiguity. Therefore, the country's economic policymakers should be more careful about the possibility of rapidly increasing oil exports and sales and revenues from it, and not tie the fate of our country to it, so it is necessary to develop alternative plans to deal with various situations from now on. ■

Transportation Industry; Iran's Economic Driver



Farhad Amirkhani

Simultaneously with the beginning of the cold season of the year, the Vice President presented the budget bill of 480,000 billion Tomans of the country's for the year 2021 to the parliament.

This is the most different government budget than in the past few years; Because of sanctions, the corona and a sharp drop in oil revenues, some sources of revenue have been eliminated and a new approach to next year's budget is envisaged. There are many criticisms of the proposed budget bill; what is remarkable, however, is the government's commitment to infrastructure development, despite all the problems and constraints, in order to achieve a sustainable income for many years to come. For example, this year, the budget of ministries such as the Ministry of Roads and Urban Development, whose main activity is to build infrastructure and development platforms, has not only decreased but also increased by about 24.8% compared to last year. This year, the government has proposed a budget of 12 393 billion tomans for the Ministry of Roads and Urban Development as the custodian of the country's transportation industry, regardless of the role of the Ministry of Industry, Mining and Trade in the modernization and development of the fleet, which is mainly the responsibility of the private sector. Now that the government is on the right track and is trying to define, design and implement a new model in the economy for the country by developing infrastructure, the people's representatives in the Parliament also support the constructive approach of the government and not only approve the proposed budget but rather, by reducing unnecessary items, they will further increase the amount of development budget in the construction sector and infrastructure; because the main golden and dormant capacities of Iran's economy in areas such as the northern Caspian coast, southern coasts especially Mokran coast, multifaceted ports including Shahid Beheshti port of Chabahar, north-south corridor, west-east corridor, rail network connected to neighbors, airport stops lies in transit. As a result of optimal investment and special attention to these sectors, we can see the prosperity of the economy and production in the country in the not too distant future.

Let us not forget that after oil, it is the transportation industry that can be the driving force of the country's economy with a fundamental change in infrastructure in areas such as tourism, petrochemicals and in-house trade and transit, logistics and regional cooperation as an effective hub abroad. If the transportation industry is strengthened and fully supported, as a "golden center of the corridor", it has a huge capacity to move the country's economy to new horizons as a driving force and in the near future, Iran to be a successful and promising model in the region and the world. ■



World of Investment Experience of an Original Opportunity

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

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

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

1 Energy sector includes oil, gas, petrochemical, power plant and upstream and downstream industries.

2 Industry sector covers the subjects of all manufacturing and industrial companies in different fields.

3 Capital market sector evaluates the latest developments in the field of securities, the bank, insurance and macroeconomic policies of the monetary and financial markets.

4 Macroeconomic economy sector reflects the viewpoints of experts in addition to decisions and actions of Iranian executives about the implementation of microeconomic and macroeconomic policies of the country.

5 Opportunities and challenges of the investment around a business is evaluated exclusively in the special records section in each issue.

6 In the readings section of the magazine, interesting domestic and foreign content is also published on those individuals who have gained special success in their business or production.

Hence we are proud to invite you cooperating us by providing information or insert advertising.

Concessioner:

Morteza Faghani

Chief Executive Officer:

Hamid Asadi

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Selected Topics In This Number



The Chairman of The Board of Directors of The Hadaf Portfolio Management Company Stated:

The role of portfolio management companies in the country's capital market



Member of the Board of Directors of Fajr Jihad Transportation Company:

The Development of The Country's Economy Depends on The Growth of Production



CEO of Alometek Company:

Using The Technical Knowledge of Specialists to Develop The Country's Economy



The CEO of "Automotive Industry Consulting Engineers" Company:

Solving The Problems of Component Makers by The Empathy of The Officials



Member of the Board of Directors of the Tehran Automotive Parts Manufacturers Association Emphasized

Using The Country's Industry to Increase The Production of High Quality Products



The CEO of "Aria Technology Farda" Company:

Invention of Sanitary Insulation Cap for Pipes



Swedish Ambassador to Tehran:

The Swedish Embassy Is Ready to Facilitate Trade And Industrial Cooperation



Morteza Faghani Member of Tehran Chamber of Commerce

Revenue Ambition In The 2021 Budget Bill

Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh Alley, Shahid Mofatteh Ave.
Tehran, Iran

Zip Code: 15875-8915

Tel: +9821 -88864842

Web Site: <http://dsg-m.ir>

Fax: +9821 -88864786

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



Vilo
COLLECTION

ویلو

شرکت طراح و اجرای ایده‌های چوبی

تهران - شهریار - شهرک صنعتی صفادشت - خیابان هفتم غربی - پلاک ۱۳۵

تلفن : ۰۲۱-۶۵۴۳۸۳۵۴-۸

همراه : ۰۹۱۲۶۴۹۸۹۰۰ - ۰۹۱۲۵۶۸۲۷۱۲

www.wdpc.co

wdpc@outlook.com



Neshat Abi Darya شرکت مهندسی بازرگانی نشاط آبی دریا

سامانه جامع الکترونیکی و آنلاین بازرگانی و حمل و نقل

جاده ای، ریلی، دریایی و حمل و نقل چند وجهی



شرکت مهندسی بازرگانی نشاط آبی دریا



« ارائه خدمات آنلاین حمل و نقل در کل نقاط کشور

« عضویت رایگان بازرگانها (بازرگانی داخلی و خارجی)

و صاحبان کالا و شرکتهای حمل و نقل و رانندگان

تهران، بلوار کشاورز، ما بین خیابان وصال شیرازی و خیابان نادری، پلاک ۱۸۰، طبقه ۲، واحد ۴

۰۲۱-۸۸۹۶۲۵۷۷

۰۲۱-۴۱۴۳۷

info@neshatonline.com

www.neshatonline.com



MABNA ASIA FARABAR

شرکت مینا آسیا فرابر با بهره‌گیری از کادری مجرب و حرفه‌ای و با اتکا به دانش و تجربه خویش که ناشی از یک دهه فعالیت مستمر در بازار حمل‌ونقل بین‌المللی می‌باشد کلیه خدمات حمل‌ونقل بین‌المللی دریایی، هوایی، جاده‌ای، ترانزیت و ریلی را مطابق با نیاز مشتریان خود ارائه می‌نماید. علاوه بر این خدمات تکمیلی مانند بازرسی در مبدأ، عملیات حواله جات ارزی، ثبت سفارش بازرگانی و ترخیص کالا و تحویل به انبار مشتری نیز در سبد خدمات این شرکت قرار دارد.

شرکت مینا آسیا دارای مجوزهای لازمه از قبیل عضویت در IRU و اتاق بازرگانی تهران، انجمن حمل‌ونقل بین‌المللی ایران و FIATA، IATA و عضویت در پایانه‌های کل کشور می‌باشد و لازم به ذکر است خدمات این شرکت بصورت ۲۴ ساعته و آنلاین حتی در روزهای تعطیل فعال و قابل دسترس می‌باشد.

این شرکت با افتخار خدمات لجستیک خود را جهت ارائه به بخش دولتی و خصوصی حضور محترمتان معرفی می‌نماید:



LTL - ظرفیت بار کمتر از یک کامیون / FTL ظرفیت بار کامل

- خدمات محمولات با ابعاد بسیار بزرگ
- خدمات محمولات یخچالی
- خدمات حمل کالاهای خطرناک
- خدمات مستقیم / در طول روز و شب
- خدمات حمل‌ونقل داخلی و بین‌المللی
- خدمات کارگزاری (بر اساس نیاز مشتری)



خدمات حمل و نقل جاده‌ای:

حمل بین‌المللی کالا از تمامی کشورهای اروپایی، آسیایی

- و شرق آسیا
- خدمات واردات و صادرات
- خدمات اسنادی
- نماینده بین‌المللی (۸۱ کشور)
- خدمات حمل درب به درب
- خدمات حمل کالاهای خطرناک
- خدمات تلفیق کردن محموله‌ها
- خدمات صدور قبض اتمام فوری و بای پرواز (بر اساس نیاز مشتری)



خدمات حمل هوایی:

LCL - ظرفیت بار کمتر از یک کانتینر / FCL - ظرفیت بار کامل

- خدمات حمل پروژه ای و Bulk
- خدمات حمل کالاهای خطرناک
- خدمات تلفیق کردن محموله‌ها
- خدمات اسنادی
- خدمات بیمه (بر اساس نیاز مشتریان)
- نماینده بین‌المللی (۸۱ کشور)
- خدمات حمل از مبدأ (درب کارخانه) / تحویل در مقصد نهایی
- خدمات بسته بندی (بر اساس نیاز مشتری)



خدمات حمل دریایی:

ماموریت سازمانی ما ارائه بهترین خدمات حمل‌ونقل بین‌المللی با بررسی و انتخاب برترین نماینده‌ها در کشورهای مبدأ، کنترل دقیق فرآیند خدمات و زنجیره ارزش و مدیریت هزینه‌ها، استفاده از جدیدترین فن‌آوری‌های مدیریت روابط مشتری، توسعه خدمات مبتنی بر بستر اینترنت، اطلاع رسانی پیوسته به مشتری از زمان حمل تا زمان تحویل از جمله مزیت‌های رقابتی شرکت مینا آسیا می‌باشد.

خدمات ترانزیت داخلی و خارجی از کلیه بنادر ایران به گمرکات دیگر و افغانستان، عراق و کشورهای CIS خدمات ترخیص از گمرکات تهران (گمرک فرودگاه امام خمینی، گمرک شهریار و غرب) و بندرعباس (گمرک شهید رجایی)

- خدمات انبارداری در اروپا (ایتالیا - میلان، بلغارستان - صوفیا، فرانسه - پاریس)
- خدمات اندازه گیری وزن و ابعاد
- خدمات انبارداری کوتاه مدت / بلند مدت
- خدمات نگهداری از بار برای صادرات
- خدمات بسته بندی (بر اساس نیاز مشتری)
- خدمات Palletize (بر اساس نیاز مشتری)

خدمات حمل ترکیبی:



Unit 4, 2nd Floor, NO.31, Shahrtash St., Beheshti St., Tehran, Iran. Postal code: 15597-35715

0098-21-88543335-7



0098-21-88170488



www.mabnasia.com