

سرمایه‌گذاری



OPEC Cuts Power as US Oil Production Rises

أرخص المدن للعيش

Iran; the Most Attractive Bitcoin Investment Center

کاهش قدرت اروپا با افزایش تولید نفت آمریکا

معرفی ارز ان ترین شهرهای دنیا برای زندگی

ایران؛ جذاب‌ترین مرکز سرمایه‌گذاری "بیت کوین"

مدیرعامل شرکت ایمان مهر مطرح کرد

قوانین مزاحم؛ مانع توسعه صادرات گیاهان دارویی

Managing Director of Iman Mehr Company stated:

Annoying Rules Hinder the Development of Medicinal Plants Export

طرح رئیس‌التنفيذي لشركة ایمان مهر

قوانین مزاحم مانعاً امام زیاده تصدير النباتات الطبية

با آثار و گفتاری از:

- سید احسن علوی
- علی ساری
- حسین امیری خامکانی
- سید هادی بهادری
- علی ابراهیمی
- فریدون برکشلی
- نرسی قربان
- علی محمد بساق زاده
- محمد حسین دیده‌ور
- محمد علی قطبی
- ابراهیم‌بای سلامی
- جمشید مغازه‌ای
- محمد طاهری



مزه های شگفت انگیز Wonderland Wonder Taste



تلفن : ۰۵۶۳۹۲۹۴-۰۲۱-۵۶۳۹۰۹۱۸ - ۰۹۱۰۲۲-۷۳۲۰ - نامبر : ۰۲۱-۵۶۳۹۳۵۰۳

www.wonderlandkish.com [wonderlandkishfoods](https://www.instagram.com/wonderlandkishfoods)

شرکت صنایع غذایی جهان غذایی کیش
Kish Food World Industry



گروه صنایع غذایی بهین پروتئین رباط

BEHIN PROTEIN

✓ طعمی که دوستش دارید

کارخانه: استان تهران، جاده ساوه، بعد از سه راه آدران، شهرک صنعتی نصیر آباد، خیابان سرو ۴، پلاک B94

تلفن: ۰۵۶۳۹۲۹۴-۰۵۶۳۹۰۹۱۸-۰۲۱ نمابر: ۰۳-۰۵۶۳۹۳۵-۰۲۱

www.behinprotein.com



dry place and away
is better to pour it in
it in the refrigerator.



بائگوجہ فرنگی



Mahan air New Flights

Rome
Belgrade
Shenzhen



پروازهای جدید
هواپیمایی ماهان

Telegram.me/mahanairchannel
Instagram.com/fly.mahanair





محصولات شگفت انگیز

پیلی پیلی

@pilipilifoods





دبیر انجمن شیرینی و شکلات مطرح کرد

واردات کالاهای بی کیفیت به دلیل تحریم‌ها

۲۴



۲۶

قائم‌مقام گروه صنایع غذایی "ببین پروتئین
رابط" تاکید کرد



تعامل بخش خصوصی
و دولت؛ راهگشای مشکلات
بخش صنعت

۱۴

معاون خدمات مالی
شرکت تامین سرمایه تمدن:



عدم رسمیت رتبه‌بندی اعتباری
شرکت‌ها
مانع بزرگ تامین مالی



دنیای صنعت
۴۴ تا ۵۰



دنیای انرژی
۳۲ تا ۴۲



پرونده ویژه
۲۰ تا ۳۰



دنیای سرمایه
۱۴ تا ۱۸

دلیلی سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز:

مرتضی فغانی

مدیر مسئول:

حمید اسدی

دبیر تحریریه:

رضا فغانی

مدیر هنری:

مسیح یا برامی

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

همکاران عکس این شماره:

میثم احمدی - مازیا اسدی

گروه دبیران

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، محمد جعفری، عرفان فغانی، فاطمه آذرافراز، سهیلا زمانی

همکاران تحریریه:

امیر هادی تاج بخش، شهلا منصوریه

حدیث حدادی، پروین طالبیان

سید مرتضی علوی، ابراهیم کاظمی

احسان احمدی، عارف فغانی، سعید فخر واعظی

مهديه شهسواری، نفیسه میرگلوی بیات

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح

کوچه مرزبان نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

صندوق پستی: ۸۹۱۵ - ۱۵۸۷۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲-۲۱

بخش پژوهش: ۰۲۱-۸۸۳۱۰۲۱۹

بخش آگهی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵-۷

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

وبسایت: WWW.DSG-M.COM

پست الکترونیک: INFO@DSG-M.COM

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

نشانی: خیابان دماوند بعد از چهارراه سبلان

نرسیده به وحیدیه نیش خیابان شهید بخت آزاد

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



دکتر فریدون برکشلی پاسخ می‌دهد

همکاری نفتی روسیه و عربستان بر ضد یا نفع او یک؟



از سوی دکتر مروجی مطرح شد

افق روشن صنعت خدمات سلامت الکترونیک



در سفر وزیر صنعت ایران به عمان اعلام شد

هدف گذاری ۴ میلیارد دلاری مبادلات تجاری تهران - مسقط



۴۸

مدیر برندینگ و توسعه بازار شرکت باریج اسانس:

گیاهان دارویی پیشران درمان در آینده است



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری ۶۴ تا ۶۷



اقتصاد کلان ۵۲ تا ۶۲

بیست و چهارم تیرماه، چهارمین سالروز به ساحل نشست کشتی برنامه جامع اقدام مشترک موسوم به برجام در وین است. توافقی که رعایت مفاد آن از سوی هر دو طرف، حتی در فاصله یک سال تا اجرایی شدن آن در سال ۲۰۱۶ میلادی و پیش از لغو تحریم‌ها، موجبات زائل شدن زمینه‌های ایران هراسی را در مجامع بین‌المللی فراهم آورد. اگرچه این معاهده قرار بود تا زمانی پابرجا بماند که هر دو طرف؛ یعنی ایران و کشورهای ۵+۱ به تعهدات خود پایبند باشند، اما با خروج یک‌جانبه آمریکا از برجام، عمر آن چندان به درازا نکشید. این اقدام ایالات متحده به ما یادآور شد که برجام بیش از آنکه برآمده از یک تصمیم جمعی و قائل به سیاستی مشارکتی به منظور کاهش تنش‌ها باشد، امری وابسته به شخص بود؛ چنانکه با روی کار آمدن رییس‌جمهور جدید آمریکا، سمت‌وسوی دیگری به خود گرفت.

بند ۳۶ و ۳۷ برجام که بر اساس آن ایران می‌توانست در صورت تحریم جدید، تعهدات برجامی خود را متوقف کند، امروز شرایط را طوری رقم زده که ایران به تعلیق تعهدات خود، یکی پس از دیگری بپردازد. اقدامات ایران در این خصوص؛ اعتراضات مقامات اروپایی، ابراز نگرانی آن‌ها از حرکت‌های احتمالی ایران به سمت غنی‌سازی و تشدید تنش در منطقه خاورمیانه را به همراه داشته و با گام دوم انقلاب اسلامی همزمان شده است؛ گامی که اکنون، به دلیل دو دستگی که از همان ابتدا بر سر پذیرش یا عدم پذیرش توافق هسته‌ای بین نهادهای حاکمیتی کشور وجود داشت، با عدم فروش آب سنگین، اورانیوم غنی‌شده و همچنین افزایش میزان غنی‌سازی آغاز شده است.

طرف‌های اروپایی نمی‌توانند در شرایطی که آمریکا بدون دلایل مستدل به نقض برجام و تحریم ایران پرداخته، از ایران انتظار داشته باشند تا به‌طور یک‌جانبه به مفاد این معاهده پایبند بماند، به خصوص که این رویداد نشان داد که در این مذاکره، اولاً طرف‌های اروپایی قدرت لازم برای رویارویی با آمریکا را نداشته‌اند و دوم آنکه، ظاهراً طرف مقابل برجامی، تنها رییس‌جمهور پیشین آمریکا بوده است. در این میان ضعف مقام‌های اروپایی به حدی می‌باشد که ممکن است اینستکس، گزینه‌ای که برخی از مقامات داخلی به عنوان فرزند معلول برجام از آن یاد می‌کنند، به‌عنوان تنها راه منطقی و قانونی باقی‌مانده ایران، برای مبادلات تجاری بدون پول مورد تحریم ایالات متحده واقع شود، ضمن آن که آمریکا می‌تواند با از سرگیری برخی توافقاتی که از آن خارج شده؛ مانند توافق‌نامه پاریس، از آن‌ها به مثابه ابزاری برای گروکشی و یارگیری در اروپا استفاده کند و ایران را از سازوکار حمایتی یکپارچه دور نماید.

بی‌شک، مهم‌تر از اقدامات واشنگتن که جدیدترین آن صدور روایت با محدودیت‌هایی برای محمدجواد ظریف؛ وزیر امور خارجه کشورمان بوده، واکنش ایران به این نوع اقدامات است. هرچند که دولت وقت آمریکا مشخص نکرده که واقعاً خواستار مذاکره با ایران است یا از نقض برجام برای به زمین زدن حزب دموکرات استفاده می‌کند؛ اما اگر قرار باشد که طرف ایرانی به طور کامل به شرایط اولیه پیش از برجام که حق مشروع او است، برگردد، تبعات آن، بر عهده جامعه بین‌المللی به‌ویژه کشورهای اروپایی خواهد بود که به جای دفاع قاطع از برجام، همواره فرار رو به جلو کرده‌اند. ■

اینستکس

نماد اروپای ضعیف



حمید اسدی
مدیرمسئول

رونق تولید با صادرات

مواد غذایی



رضا فغانی
دبیر تحریریه

رونق و استمرار صادرات در یک کشور، نشان‌دهنده رشد اقتصادی آن است و از این رو توسعه ملی را بدون در نظر گرفتن تجارت خارجی، باید امری غیرممکن تلقی کرد. به طور خاص، تجارت خارجی ایران سازوکاری متکی به نفت دارد.

هرچند که در سال‌های اخیر بر درآمد غیرنفتی به خصوص در برنامه‌های توسعه بسیار تاکید می‌شود؛ اما هموار کردن مسیر صادرات غیرنفتی که به رسته‌های مختلفی تقسیم می‌شود، نیازمند نگاهی نو به چرخه تامین درآمد هر یک از صنایع دارد. در این میان، صنعت مواد غذایی به دلیل توفیق اجباری در گسترده بودن جامعه مصرفی آن، به عنوان یکی از مهم‌ترین منابع درآمد کشور، می‌تواند جزو لاینفک صادرات یک کشور تلقی شود. اکنون صنعت غذایی در کشور تنها صنعتی است که بیش از ۹۰ درصد آن در اختیار بخش خصوصی قرار دارد و می‌توان به آن به عنوان نمادی از بخش خصوصی نگریست. ایران به لحاظ وجود شرکت‌های صنایع غذایی متعدد و متنوع، دارای اهمیت ویژه‌ای در مبادله کالا و تجارت است. همچنین به جهت دارا بودن تنوع آب‌وهوایی و دامنه وسیعی از محصولات کشاورزی، باغی و دامی و نیروی انسانی؛ ظرفیت‌های روبه رشد و مناسبی را برای تولید و مبادلات مواد غذایی دارد که این موضوع، بیشترین میزان مزیت نسبی را برای ایران ایجاد کرده است؛ اما مدیریت ناصحیح و غیراصولی در استفاده از سرمایه و منابع به این مزیت‌ها، اجازه عرض‌اندام نداده است. همه این‌ها در شرایطی است که طبق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، ظرفیت تولید مواد غذایی باید به ۳۰۰ میلیون تن برسد که این میزان در حال حاضر ۱۲۰ میلیون تن است و برای رسیدن به رقم پیش‌بینی شده، تنها ۶ سال باقی مانده است. نگاهی به شرایط ژئوپلیتیکی ایران نشان می‌دهد که در عین حال که کشورمان می‌تواند بازار مناسبی باشد، به دلیل برخورداری از گونه‌های نباتی و گیاهی، حاشیه خلیج فارس می‌تواند بازار بالقوی برای محصولات غذایی و کشاورزی تازه آن باشد. در کنار نوسانات نرخ ارز، یکی از عمده‌ترین موانع که باعث شده تا صادرات مواد غذایی در مضیقه قرار گیرد، زیرساخت‌های سنتی حمل‌ونقل است. در واقع دور بودن صنعت حمل‌ونقل سردخانه‌ای مواد غذایی کشورمان از استانداردهای جهانی با در نظر گرفتن عمر کوتاه مواد غذایی، یکی از عمده چالش‌هایی است که شانس محصولات ایرانی را برای حضور در بازار جهانی کمتر می‌کند و توان رقابتی را کاهش می‌دهد. بررسی فعالیت ترکیه در اختصاص سهم بازار نشان می‌دهد که پرداخت یارانه به بخش کشاورزی و مواد غذایی از سوی دولت این کشور به صاحبان مشاغل باعث شده تا بازارهای بیشتری در اختیار ترکیه قرار بگیرد و ایران رفته‌رفته بازارهای اطراف را هم از دست بدهد. این در حالی است که در کشورمان، دولت نه تنها تسهیلات ویژه‌ای برای این بخش در نظر نگرفته، بلکه با قیمت‌گذاری دستوری مانع توسعه آن نیز شده است. در شرایط فعلی انتظار می‌رود، با ثبات نسبی که در قیمت ارز به وجود آمده، این صنعت انرژی خود را بر بالا بردن کیفیت و صادرات محصول معطوف کند. البته نیاز است که دولت با ارائه تسهیلات مناسب و مشوق مالیاتی به صادرکنندگان برتر، در شکوفایی و رونق تولید مواد غذایی در سال جاری بکوشد. ■

سابقه تفکر حذف صفر از پول ملی ایران؛ نخستین بار در سال ۱۳۷۲ در دستور کار اداره اقتصادی بانک مرکزی قرار گرفت، اما برخی از مسئولان وقت با این اقدام موافق نبودند، لذا بررسی این طرح متوقف شد. دلیل مطرح شدن حذف صفر در آن دوره، تورم بالایی بود که به خاطر برنامه آزادسازی اقتصادی و شوک‌های نفتی حاصل از پایان جنگ و افزایش درآمدهای ارزی کشور در دولت پنجم و ششم به وجود آمده بود.

پس از مسکوت ماندن طرح حذف صفر از پول ملی در دولت هفتم و هشتم، این طرح مجدداً به‌طور جدی در دولت نهم و دهم پیگیری شد. در این دولت، حذف چهار صفر از پول ملی با توجه به کاهش شدید ارزش ریال در مقابل ارزهای دیگر، پس از بررسی‌های کارشناسی و مشورت با برخی از کشورها مانند ترکیه که تجربه حذف ۶ صفر را داشتند به تصویب هیات وزیران رسید.

با شروع کار دولت فعلی، بحث حذف صفر تا سه سال اول مطرح نشد؛ اما در سال چهارم حذف صفر از پول ملی مجدداً در کارگروه اقتصادی دولت مورد بررسی قرار گرفت و پیشنهاد حذف یک صفر و تبدیل ریال به تومان و متعاقباً حذف ۳ صفر و حتی ۴ صفر و انتخاب نامی جدید برای پول ملی اذهان مسئولان را به خود مشغول کرد. اکنون دولت روحانی با تصویب حذف چهار صفر از پول ملی در نظر دارد، این ایده را عملیاتی نماید.

حذف چهار صفر از واحد پول ملی (نه در ایران بلکه در هر اقتصاد مشابه) به هیچ‌وجه در شرایط تورمی به تغییر پارامترهای کلان اقتصادی منجر نخواهد شد. در حقیقت در این مقطع زمانی که سرعت تورم فزاینده کشور کنترل نشده و انتظارات تورمی آتی نیز کاهش نیافته است، پیشنهاددهندگان این طرح صرفاً مایلند با استفاده از این بازی ریاضی، بر فضای ذهنی عموم جامعه در کوتاه مدت مسلط شوند تا بخشی از نارضایتی‌های اقتصادی موجود به دلیل کاهش ارزش ریال مقایسه برای توده مردم به سطح کمتری تقلیل یابد.

از مزایای استفاده از این تکنیک در شرایطی که پارامترهای کلان اقتصادی حامی اجرای این طرح باشند، می‌توان به کاهش حجم اسکناس، نقل و انتقال ساده‌تر پول، کاهش هزینه چاپ پول، ساده‌سازی محاسبات تجاری و مالی و همچنین تقویت پول ملی در مقابل سایر ارزهای خارجی، تأثیر مثبت روانی بر فضای ذهنی آحاد مردم و احتمال داشتن سکه‌های جدید ارزشمندتر اشاره داشت. از طرفی؛ حذف صفر، منجر به تشدید رفتار تورمی در قیمت‌هایی خواهد شد که بعد از اعمال این روش، دیگر معنادار نخواهند بود. به‌عنوان مثال؛ در دادوستدهای روزانه بسیاری از پول‌های خرد کنونی دیگر معنادار نخواهند بود و یا ارزش اوراق سهامی که در بازار بورس در حال حاضر زیر ۱۰ هزار ریال است، به جهت میل به نزدیک‌ترین واحد پول رسمی جدید کشور، دچار تورش خواهند شد.

در پایان باید به این نکته نیز اشاره کرد که حذف صفر از پول ملی تأثیرات روانی منفی بر کاهش ریاضی دستمزدها به همراه خواهد داشت که این موضوع، در بلندمدت باعث بالا رفتن احتمال خروج سرمایه‌های بیشتر از کشور و همچنین تشدید تورم خواهد شد. به اعتقاد بنده، اگر مشکلات کنونی اقتصاد کشور همچنان ادامه داشته باشد، امکان دارد که این سیاست بعد از سال‌ها، دوباره تکرار شود که این موضوع باعث بی‌اعتمادی بیش از پیش مردم شده و یادآور دوران حکومت قاجارها بر ایران که چندین بار واحد پول ملی ایران از پاپاسی تا تومان تغییر کرد، خواهد شد. اگرچه اقتصاد ایران در حال حاضر قابل مقایسه با آن دوران نیست؛ ولیکن تصمیم‌گیری در این خصوص باید کارشناسی‌تر و در بستر مناسب انجام شود. ■

پول ملی

از پاپاسی تا تومان!



مهندس سید احمد نبوی
کارشناس اقتصادی

در این بخش می خوانیم:

- عدم رسمیت رقبه‌بندی اعتباری شرکت‌ها؛ مانع بزرگ تأمین مالی
- باید بستر استفاده از ارزهای دیجیتال فراهم شود
- چشم‌انداز اقتصاد پاکستان تا سال ۲۰۵۰

معاون خدمات مالی شرکت تامین سرمایه تمدن:

عدم رسمیت رتبه‌بندی اعتباری شرکت‌ها؛ مانع بزرگ تامین مالی

سارا نظری

شرکت تامین سرمایه تمدن به عنوان فعال‌ترین تامین سرمایه کشور برای چهار سال متوالی به انتخاب سازمان بورس و اوراق بهادار، با هدف ارائه سید کاملی از خدمات مالی به مشتریان، فعالیت رسمی خود را از تاریخ ۱۳۹۰/۱۲/۲۷ با اخذ مجوز فعالیت از سازمان بورس و اوراق بهادار کشور آغاز کرده است. این شرکت، خدمات متنوعی از جمله خدمات تامین مالی، خدمات مشاوره مالی و خدمات مدیریت دارایی‌ها را در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این شرکت به سراغ بابک باقری؛ معاون خدمات مالی شرکت تامین سرمایه تمدن رفتیم و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. مشروح مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

توسعه فناوری آرمانی را طی ۳ سال گذشته تاسیس کردیم که هدف اصلی این صندوق، سرمایه‌گذاری در شرکت‌های دانش بنیان با پتانسیل رشد فزاینده همزمان با پذیرش ریسک بالا می‌باشد. علاوه بر کسب بازده بالای سرمایه‌گذاری در این شرکت‌ها، مشارکت بیشتر در رشد اقتصادی، تشویق کارآفرینی، ایجاد شغل و توسعه تکنولوژی از اهداف ثانویه صندوق است.

این صندوق برای دستیابی به این اهداف، صندوق منابع مالی را جمع‌آوری کرده و سرمایه مورد نیاز شرکت‌های جوان، پویا و دانش بنیان را در چارچوب مدل مشارکت سهامی تامین می‌نماید. در حال حاضر، راهبری و کمک به شرکت‌های سرمایه ذیر، جهت ادامه فعالیت‌هایشان و ورود به بورس و خروج از سرمایه‌گذاری برای سهامداران را پیگیری می‌کنیم. ما به دنبال این هستیم که در صورت رفع موانع بانک مرکزی، در خصوص ایجاد صندوق‌های کالایی و سایر صندوق‌ها توسط شرکت‌های تامین سرمایه‌ای که سهامدارانشان، بانک‌ها و موسسات مالی هستند، اقدام به تاسیس صندوق‌های کالایی و صندوق‌های ساختمان نماییم و دامنه محصولات خود را در بازار سرمایه گسترش دهیم که امیدواریم در سال‌های آینده با رفع این مشکلات در این حوزه‌ها فعالیت داشته باشیم.

از نمایشگاه بورس، بانک و بیمه امسال چه دستاوردهایی داشتید؟

شرکت تامین سرمایه تمدن که با هدف برندسازی کلینیک درمانگری مالی در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه امسال حضور یافت، توانست با چند مشتری بخش خصوصی مذاکرات جدی داشته و قراردادهایی را به امضا برساند و در ادامه، خدمات خود را به مجموعه‌ها ارائه نماید. این کلینیک، نخستین کلینیک درمانگری مالی در کشور است و با شعار «بهبود وضعیت مالی شرکت‌ها با ارائه مشاوره‌های تخصصی» شروع به کار کرده است و شرکت‌های خصوصی زیادی می‌توانند از این فعالیت‌ها استفاده کنند.

معاونت خدمات مالی شرکت تامین سرمایه تمدن چه وظایفی را بر عهده دارد؟

این معاونت، در سه حوزه شامل مدیریت تامین مالی؛ اعم از بدهی و سرمایه، تحت عنوان مدیریت تامین مالی، مدیریت توسعه خدمات مالی و مدیریت سرمایه‌گذاری‌های جایگزین فعالیت دارد. مدیریت تامین مالی به منظور پاسخگویی به نیازهای مشتریان خود، اقدام به بررسی دقیق نیازهای مالی مشتریان می‌کند و به تناسب نوع فعالیت شرکت‌ها، اقدام به استفاده از ابزارهای موجود تامین مالی در بازار سرمایه برای تامین مالی می‌نماید. با توجه به اینکه در بازار سرمایه، تامین مالی از وظایف اصلی شرکت‌های تامین سرمایه می‌باشد، خوشبختانه طی ۴ سال گذشته، تامین سرمایه تمدن با برنامه‌ریزی در سطح کلان شرکت و سخت‌کوشی همه همکاران این حوزه، توانسته تا جایگاه قابل قبولی در حوزه تامین مالی در بین رقبا کسب نماید و طی ۴ سال متوالی به انتخاب سازمان بورس و اوراق بهادار کشور، در زمینه حجم و میزان انتشار، تعداد شرکت‌هایی که اقدام به تامین مالی کرده‌اند و همچنین تنوع انتشار، به عنوان فعال‌ترین شرکت تامین سرمایه معرفی شود.

مدیریت توسعه خدمات مالی از حوزه‌های دیگر معاونت خدمات مالی شرکت تامین سرمایه تمدن می‌باشد که خدماتی از قبیل ارزش‌گذاری، پذیرش و آماده‌سازی شرکت‌ها جهت پذیرش در بورس یا فرابورس و تهیه گزارش‌های توجیهی کسب‌وکارها را به مشتریان خود ارائه می‌دهد. از سال گذشته در تامین سرمایه تمدن، مفهومی به عنوان کلینیک درمانگری مالی مطرح شد که وظیفه این کلینیک که در راستای توسعه خدمات مالی شرکت است، کمک و مشاوره به شرکت‌ها در حوزه مالی، ارائه مشاوره و راهکارهای تخصصی جهت بهینه‌سازی ساختار سرمایه شرکت‌ها و همچنین ارزیابی و پایش مستمر فعالیت شرکت‌ها به منظور رفع نقاط ضعف و بهبود وضعیت موجود آن‌ها به لحاظ مسایل مالی می‌باشد.

در حوزه مدیریت سرمایه‌گذاری‌های جایگزین نیز، صندوق جسورانه

آغاز به کار رسمی
موسسات رتبه‌بندی
که از سال گذشته
در کشور شروع
شده، نویدبخش رفع
موانع تامین مالی
شرکت‌ها از طریق
بازار سرمایه می‌باشد



با توجه به پتانسیل‌های موجود در بازارهای مالی دنیا و افزایش نیازهای ارزی متقاضیان، شرکت تامین سرمایه تمدن به منظور ارائه خدمات در جهت استفاده شرکت‌ها از بازارهای بین‌المللی چه اقداماتی را انجام داده است؟

قطعا حضور در بازارهای بین‌المللی، مستلزم رعایت ادبیات بازارهای مالی جهانی است که نخستین رکن آن، داشتن زبان مشترک یا ارائه صورت‌های مالی مبتنی بر استانداردهای بین‌المللی حسابداری است. این موضوع نیز با توجه به الزاماتی که سازمان بورس و اوراق بهادار کشور برای ناشران قرار داده، در حال حاضر توسط ناشران در حال انجام است و ما نیز آن‌ها را ترغیب می‌کنیم تا نسبت به انجام این مهم اهتمام ورزند.

طی ۳ سال گذشته، تامین سرمایه تمدن سعی جدی بر فعالیت در حوزه بین‌المللی و همکاری با نهادهای مالی بین‌المللی داشته است که از آن جمله می‌توان به انعقاد تفاهم‌نامه‌های همکاری با شرکت تامین سرمایه هالک بانک ترکیه، موسسه خدمات مالی آلمانی ردل و پارتنر و عضویت در انجمن بانکداران شرق آسیا اشاره کرد. همچنین شرکت تامین سرمایه تمدن با حضور در سمینارها و همایش‌های مختلف بین‌المللی به دنبال جذب سرمایه‌گذار خارجی و معرفی پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری به سرمایه‌گذاران خارجی بوده است.

تامین مالی از طریق ابزار بدهی به چه صورت انجام می‌شود؟

تامین مالی از طریق ابزار بدهی در بازار سرمایه، از طریق ابزارهای مالی که به تایید کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار و پس از آن شورای عالی بورس و اوراق بهادار می‌رسد، انجام می‌شود. خوشبختانه ما اکنون برای تامین مالی از طریق ابزار بدهی در بازار سرمایه بیش از ۷ نوع ابزار مالی مختلف مانند اوراق مشارکت، انواع صکوک از جمله صکوک اجاره دارایی و سهام، صکوک مرابحه و همچنین صکوک مضاربه و صکوک اجاره سهام در اختیار داریم که این ابزارها تا حدود زیادی پاسخگوی نیاز مشتریان ما در بازار سرمایه بوده است. به هر حال، با توجه به پیشرفتی که در ابزارسازی و قوانین و مقررات بازار سرمایه اتفاق افتاده، ابزارهای بدهی بازار سرمایه تا حدودی زیادی توانسته پاسخگوی نیاز تمام شرکت‌هایی باشد که در بازار سرمایه حضور دارند که مهم‌ترین آن، امکان تامین مالی برای هلدینگ‌ها از طریق صکوک اجاره سهام و صکوک اوراق منفعت سهام می‌باشد. در سال گذشته، بزرگ‌ترین تامین مالی هلدینگ بخش خصوصی از محل صکوک اجاره سهام را برای هلدینگ پتروشیمی خلیج فارس انجام دادیم که تجربه موفقی بود و به اعتقاد بنده در سال‌های آینده، شاهد استفاده بیش از پیش این ابزار در بازار سرمایه خواهیم بود.

در خصوص روش‌های افزایش سرمایه شرکت‌ها توضیحاتی ارائه فرمایید؟

عموما شرکت‌های سهامی عام در بازار سرمایه از سه محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران، سود انباشته و همچنین سلب حق تقدم از سهامداران فعلی و استفاده از عرضه عمومی به مردم می‌توانند افزایش سرمایه داشته باشند. همچنین بر اساس قانون تجارت، امکان تبدیل اوراق بدهی قابل تبدیل به سهام نیز در صورت انتشار در بازار سرمایه به عنوان یک روش افزایش سرمایه می‌تواند به کار گرفته شود. نکته مهمی که باید در خصوص استفاده از افزایش سرمایه توسط شرکت‌ها به آن توجه شود این است که نرخ بازده مورد انتظار سهامداران به هنگام استفاده از این روش باید با سایر روش‌های تامین مالی و بازده طرحی

که منابع حاصل از افزایش سرمایه صرف آن می‌شود، مقایسه شود و در صورت وجود منابع ارزان قیمت‌تر، اولویت به منابع ارزان قیمت‌تر داده شود و استفاده از افزایش سرمایه گزینه بعدی باشد.

چه موانعی در خصوص تامین مالی شرکت‌ها وجود دارد؟

اکنون در بازار سرمایه، بزرگ‌ترین مانع تامین مالی شرکت‌ها، عدم به رسمیت شناختن رتبه‌بندی اعتباری شرکت‌ها است که تامین مالی از طریق بدهی را وابسته به نظام بانکی و بازار پول کرده و این موضوع باعث شده تا بازار سرمایه نتواند در زمینه تامین مالی به‌طور مستقل از بازار پول حرکت کند. آغاز به کار رسمی موسسات رتبه‌بندی که از سال گذشته در کشور شروع شده، نویدبخش رفع موانع تامین مالی شرکت‌ها از طریق بازار سرمایه می‌باشد که امیدوارم با فرهنگ‌سازی مناسب توسط نهادهای مالی و رسمی، شاهد رونق تامین مالی از طریق بازار سرمایه باشیم.

مانع بعدی تامین مالی، عدم وجود ساختار قابل اتکای تجهیز منابع است که این کار باید از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری انجام شود. صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت که از منابع اصلی شرکت‌های تامین سرمایه برای انتشار اوراق هستند بر اساس سیاست‌هایی که از سوی بانک مرکزی و سازمان بورس و اوراق بهادار وضع شده، رشد ثابتی داشته‌اند و اگر بخواهیم تامین مالی را تعمیق ببخشیم، باید تجهیز منابع از طریق بازار سرمایه را نیز به رسمیت بشناسیم.

ما تجربه موفقی در زمینه ارائه واحدهای سرمایه‌گذاری از طریق IB SHOP داشتیم که به عنوان یک درگاه تجهیز منابع برای شرکت‌های تامین سرمایه محسوب می‌شد. در واقع تجهیز منابع از طریق بازار سرمایه، مستلزم استفاده از فناوری‌های نوین مالی و فین‌تک در این حوزه است که IB SHOP هم به عنوان یک فناوری مالی در این راستا فعالیت می‌کند و باید از طریق نهاد سیاست‌گذار و قانون‌گذار حمایت شود. صندوق‌های سرمایه‌گذاری اگر بتوانند به صورت الکترونیکی صدور ابطال واحدهای سرمایه‌گذاری خودشان را انجام دهند، قطعا تجهیز منابع از بازار پول مستقل خواهد شد. اگرچه نمی‌توان به‌طور صد درصد این ادعا را داشت که این کار حتما یک‌شبه اتفاق خواهد افتاد؛ ولی با فرهنگ‌سازی در این زمینه می‌توانیم با استفاده از تکنولوژی‌های نوین، زمینه رشد منابع در اختیار نهادهای مالی بازار سرمایه را ایجاد کنیم. ■

قطعا حضور در بازارهای بین‌المللی، مستلزم رعایت ادبیات بازارهای مالی جهانی است که نخستین رکن آن، داشتن زبان مشترک یا ارائه صورت‌های مالی مبتنی بر استانداردهای بین‌المللی حسابداری است

مدیر عامل آکادمی معامله‌گری بورس جبل عاملی:

باید بستر استفاده از ارزهای دیجیتال فراهم شود

ابراهیم کاظمی

در حال حاضر، معامله‌گری به عنوان یک حرفه، جای خود را در میان سایر فعالیت‌های بازار سرمایه به خوبی پیدا کرده است. اکنون افراد بسیاری با هدف نوسان‌گیری و کسب سود سریع به معامله‌گری روی می‌آورند؛ اما اینکه این کسب سود تا چه زمانی به طول بینجامد، موضوعی است که متخصصان بازار سرمایه، با توجه به استانداردهای این بازار و بهره‌گیری از ابزارهای جدید پاسخگوی آن هستند. احمدرضا جبل‌عاملی، متخصص بازار سرمایه و مدیر آکادمی آموزش معامله‌گری بورس جبل‌عاملی که سابقه ۱۵ ساله در این بازار را دارد، معتقد است که وجود افراد غیرکاربران در گستره فضای مجازی و مشاوره‌های غیرعلمی، افراد را از بازار سرمایه دور کرده است. وی در گفت‌وگو با "دنیای سرمایه‌گذاری" به مزایای معامله‌گری و همچنین چالش‌های بازار سرمایه اشاره می‌کند. آنچه در پی می‌آید، مشروح این مصاحبه است.

این آکادمی با سمت و سوی معامله‌گری آموزش داده شده‌اند به موفقیت بالایی دست یابند. البته از آنجا که آموزش هرچقدر هم که از کیفیت خوبی برخوردار باشد، تضمین‌کننده موفقیت شخص نیست، در این آکادمی، سیستم مربیگری و نظارت بر فعالیت فرد دانش‌پذیر وجود دارد تا ضمن حذف آزمون و خطای احتمالی از هر دو سمت آموزش‌دهنده و آموزش‌پذیر، امکان کسب درآمد وجود داشته باشد.

آزمایشگاه آکادمی چه خدماتی را ارائه می‌دهد؟

در آزمایشگاه آکادمی، ابزارهایی وجود دارد تا معامله‌گر بدون انجام محاسبات و تنها با واردکردن اطلاعات، نتایج مربوط به کنترل کیفیت، مدیریت ریسک و ... را با خروجی به صورت یک عدد دریافت کند. در این آزمایشگاه برای نخستین بار در دنیا، ربات مشاور هوشمند در مشاوره معامله‌گری به کار گرفته شده و از طریق الگوریتم‌هایی که به آن داده شده؛ رفتار، نتایج و دستاوردهای معامله‌گر را محاسبه و بر اساس پنج کلید طلایی موفقیت شخص، نقاط ضعف و قوت و راهکارهای لازم برای ارتقا را بیان می‌کند؛ بنابراین شخص می‌تواند یک مشاور به همراه خود داشته باشد، بی‌آنکه مسایل جانبی روی کار آن تأثیرگذار باشد. از دیگر خدماتی که این مجموعه ارائه می‌دهد، مدیریت ریسک هوشمند است. این متد بر اساس توانایی‌های شخص، بازدهی بازار و بازدهی روش معاملاتی مورد نظر است و به شخص اعلام می‌کند که او تا چه میزان قادر است در معاملات خود ریسک کند. این ربات عدد نهایی را صرفاً با توجه به عملکرد شخص، فارغ از

سابقه تحصیلی، شغلی و استعداد در معامله‌گری به او می‌دهد.

به نظر شما معامله‌گری در بورس چه مزایایی دارد؟

معامله‌گری، برای شخص معامله‌گر و عموم جامعه مزایایی به همراه دارد. در معامله‌گری، درآمد شخص وابسته به فرد دیگری نیست و بدون هیچ محدودیتی، کاملاً متکی به ظرفیت فرد است. دومین مزیت معامله‌گری، عدم محدودیت در سرمایه است. یک فرد حتی برای فعالیت در حمل‌ونقل بین‌شهری به حداقل سرمایه برای خرید ماشین نیاز دارد و انرژی و زمانی



مختصری در مورد فعالیت آکادمی بورس جبل عاملی توضیح دهید؟

علی‌رغم اینکه افراد بسیاری در بازار سرمایه، با استفاده از تحلیل‌گری، سعی در ایجاد سود مالی دارند، این آکادمی بر آموزش معامله‌گری تمرکز دارد. علم اقتصاد به دو شاخه مالی رفتاری و مالی کلاسیک تقسیم‌بندی می‌شود که متأسفانه در ایران، رویکرد اجرایی برای استفاده از شیوه مالی رفتاری وجود نداشته و این موضوع حداقل باعث شده تا افرادی که توسط

که برای این کار می‌گذارد بسیار بیشتر از زمان مطلوب برای انجام معاملات بورس است؛ ضمن آن که درآمد آن هیچ‌گاه به میزان درآمد در بازار سرمایه نمی‌رسد. بیشترین زمانی که یک معامله‌گر در بورس برای رسیدن به درآمد مطلوب نیاز دارد، روزانه دو ساعت است. از طرفی، این حرفه مناسب افرادی است که به دنبال محلی امن با بالاترین حمایت قانونی و با امکان حفظ ارزش پول در برابر نرخ ارز و رشد تورم هستند. این حرفه نیاز به سابقه کاری و رشته تحصیلی خاص ندارد. با توجه به اینکه معامله‌گری بازار بورس، یک تخصص مستقل است، فرد می‌تواند با هر میزان سابقه و با هر رشته تحصیلی، از آموزش‌های صحیح و استاندارد استفاده کند. آزادی در فعالیت و عدم محدودیت زمانی و مکانی، از دیگر مزیت‌های این حرفه است و معامله‌گر لازم نیست که ساعاتی خاص را در مکانی خاص حضور پیدا کند. مساله آزادی و استقلال مالی نیز از جمله نکات قابل توجه است؛ زیرا بازار بورس یک بازار شناخته‌شده و قانونی در کشور است و هیچ محدودیتی برای کسب درآمد ندارد. اگر اشخاص قصد معامله در بازارهای سنتی را داشته باشند، ناچار به پرداخت حق کمیسیون‌های قابل توجه و مالیات‌های بالا هستند؛ در حالی که حسن نیت و حسن پرداخت طرف مقابل را نیز باید در نظر بگیرند، ولی معاملات در بازار بورس، مالیات و کمیسیون پایین‌تری نسبت به بازار سنتی دارد. از طرف دیگر با نظارت نهادهای مانند سازمان بورس، شخص هیچ‌گاه دغدغه خوش‌حسابی طرف معامله را نخواهد داشت. با توجه به اینکه میزان نقدینگی در سطح جامعه نسبت به پنج سال گذشته بیش از چهار برابر شده است، حضور در بازار بورس، سبب هدایت این سرمایه‌های سرگردان می‌شود. صنایع مختلف، بنگاه‌ها و شرکت‌های خدماتی به دلیل تزریق این پول‌ها به بدنه اقتصاد تقویت می‌شوند و زمینه اشتغال‌زایی نیز فراهم می‌شود و این از مزایای عمومی معامله‌گری است.

به‌عنوان کسی که در زمینه بورس و معامله‌گری فعال هستید فکر می‌کنید در این حرفه تا چه اندازه از حقوق سهامداران پشتیبانی می‌شود؟

بازار سرمایه در ایران، همانند بازار سرمایه بین‌المللی، استانداردهایی را دارا بوده و ملزم به رعایت قوانینی است که یکی از آن‌ها، حمایت از حقوق سهامداران خرد است. در رأی‌گیری مجامع شرکت‌ها دو مساله مهم تقسیم سود و تصحیح صورت‌های مالی وجود دارد. به دلیل اندک بودن سهم سهامداران حقیقی و شناور و موقت بودن آن‌ها، این افراد در دسته‌بندی رأی‌گیری‌ها قرار ندارند و این موضوع موجب می‌شود که حقوق آن‌ها به‌طور کامل در نظر گرفته نشود. راهکار حمایت از حقوق سهامداران، ایجاد قانونی با نام کانون "حمایت از سهامداران حقیقی" است. این اقدام در جهت همگام‌سازی بازار سرمایه کشور با استانداردهای بین‌المللی می‌باشد.

چه مواردی را مانع توسعه معامله‌گری و آشنایی تازه‌واردان بازار سرمایه می‌دانید و چه راهکار یا توصیه‌ای برای رفع این موانع دارید؟

با توجه به اینکه نامگذاری سال جاری از سوی مقام معظم رهبری، مانند سال‌های گذشته با درون‌مایه اقتصادی همراه بود و با توجه به ظرفیت‌های بالای معدنی و کشاورزی، نیروی متخصص و ... در کشور، لازم است که به بورس توجه ویژه‌ای شود. در کشورهای دیگر برخلاف ایران، بازار بورس اولین چرخ‌دنده‌ای است که در حوزه تولید و صادرات نقش مستقیم دارد. به‌عنوان مثال؛ در کشورهای دیگر، حقوق‌ها و مستمری‌ها چه دولتی و چه خصوصی از طریق اوراق بهادار پرداخت می‌شود. فرهنگ‌سازی در خصوص بازار سرمایه موضوعی است که باید رسانه‌ها توجه ویژه‌ای به آن داشته باشند. خوشبختانه دکتر فلاح؛ مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان بورس، طی چند سفر استانی، با رسانه‌های زیر نظر وزارت فرهنگ

و ارشاد اسلامی، جلسات خوبی را در این خصوص برگزار کرده‌اند. طبیعتاً در کشورمان با توجه به توسعه اینترنت، افراد پیش از آنکه راغب به جست‌وجوی راه‌حل از فرد متخصص باشند، تمایل دارند که پاسخ پرسش‌های خود را از اینترنت بیابند که این کار، زمینه حضور افراد غیرمتخصص در جایگاه آموزش و تحلیل را فراهم کرده است. در شبکه‌های اجتماعی برخی از افراد غیرمتخصص اقدام به آموزش مباحث مربوط به بازار سرمایه کرده و با ضررهایی که به مردم وارد می‌کنند، باعث می‌شوند تا چهره واقعی بورس نزد مردم خدشه‌دار و پرریسک شود. به عقیده بنده، به همان ترتیب که برای فعالیت سایت‌ها، نماد اعتماد صادر می‌شود باید نماد مشابهی هم از طرف سازمان بورس برای افرادی که مایل به هر نوع فعالیتی در فضای مجازی در زمینه بازار سرمایه هستند، بر اساس دانش آن‌ها صادر شود.

عمده چالش‌های بازار سرمایه در حال حاضر چیست؟

سه چالش عمده بازار سرمایه را دچار مشکل کرده است. چالش نخست؛ برجام و آینده آن است که موجب شده تا افراد از ریسک کردن پرهیز کنند. صنایع مختلف معدنی، کشاورزی، مواد غذایی و دارویی، مخابرات و ... در بورس در حال فعالیت هستند و این بازار تنها متکی به نفت و پتروشیمی نیست؛ به همین دلیل خروج آمریکا از برجام به میزان بسیار کمی بر بورس تاثیرگذار بود. با توجه به منابع داخلی گسترده، متأسفانه بسیاری از افراد جامعه در معرض اطلاع‌رسانی نادرست هستند و گمان می‌کنند که به دلیل مساله نقض برجام توسط آمریکا و تحریم سرمایه آن‌ها در بورس با خطر مواجه خواهد شد. چالش دوم در رابطه با ممانعت از معامله با رمز ارزها است و مشابه با شرایطی است که ۱۰ سال پیش در خصوص فارکس به وجود آمد. با توجه به مشکلات تبادلات مالی و وجود تحریم، به دلیل فناوری که در بلاک‌چین‌ها وجود دارد، رمز ارزها می‌توانند، گردش ارز در داخل و خارج از کشور را بهبود ببخشند. ترکیه از ۵ سال گذشته این کار را آغاز کرده است و ضمن آنکه از خروج دلار از کشور تا حد ممکن جلوگیری می‌کند، در کنار آن نیز ارزآوری انجام می‌دهد. به عقیده بنده بهتر است بستر را برای استفاده از ارزهای دیجیتال فراهم کنیم. سیاست‌گذاری صحیح می‌تواند توسط مدیران متخصصی که سازمان بورس از آن‌ها برخوردار است، انجام شود تا علاوه بر تحریم‌های خارجی، در داخل نیز از مواهب و ظرفیت‌ها محروم نشویم. چالش سوم این است که برخلاف استانداردهای بین‌المللی که داریم، تعداد نمادهایی که قابلیت پیش‌فروش استقراری را دارند، اندک است و نزدیک به ۳۷۰ نماد این امکان را ندارند؛ به عبارتی، سوددهی سهام و جذابیت بازار نصف شده است. در صورت برطرف شدن مشکلات مربوط به پیش‌فروش استقراری، توازن نقدینگی و کاهش تورم را تجربه خواهیم کرد.

چه پیشنهادی برای افراد تازه وارد به بازار بورس دارید؟

لازم است که تازه‌واردان بازار سرمایه از مشورت با غیرمتخصصین و تحقیق غیراصولی درباره این بازار بپرهیزند و تنها از طریق منابع آگاه و دارای صلاحیت به فعالیت در این حیطه بپردازند؛ چراکه آموزش نادرست، افراد را نسبت به بازار بورس بدبین می‌کند.

چشم‌انداز بازار سرمایه در سال ۱۳۹۸ را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با روندی که برجام تا به امروز طی کرده و احساس نیازی که در حال حاضر به صنعت و تولید داخلی وجود دارد، فعالان صنعتی و معدنی ما به بازار سرمایه اعتماد بیشتری پیدا کرده‌اند. این موضوع می‌تواند شرکت‌ها را در پذیرهنویسی بازار بورس تشویق کند و از این طریق موجب بهره‌گیری از نقدینگی جامعه، جهت شکل‌گیری بنگاه‌های اقتصادی شود. اکنون بهترین فرصت برای کاهش وابستگی نفتی است. ■

در کشورمان با توجه به توسعه اینترنت، افراد پیش از آنکه راغب به جست‌وجوی راه‌حل از فرد متخصص باشند، تمایل دارند که پاسخ پرسش‌های خود را از اینترنت بیابند که این کار، زمینه حضور افراد غیرمتخصص در جایگاه آموزش و تحلیل را فراهم کرده است

چشم‌انداز اقتصاد پاکستان تا سال ۲۰۵۰

علی حدیری
کارشناس بازار سرمایه



دولت پاکستان متعهد شده تا ۱۰ میلیون شغل جدید ایجاد کند، ۵ میلیون خانه بسازد و رشد اقتصادی را به ۴ درصد برساند؛ اما نخستین پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول برای رشد اقتصادی سال ۲۰۲۰ پاکستان، عدد ۲٫۸ درصد است

بانک جهانی در آخرین تحلیل خود به تاریخ ۵ آوریل ۲۰۱۹ اظهار داشت که رشد اقتصادی پاکستان در سال مالی ۲۰۱۸ میلادی به ۵٫۸ درصد رسیده است. این کشور در سال ۱۹۴۷ میلادی بسیار فقیر بود و پس از ۴ دهه، رشد اقتصادی پاکستان بهتر از میانگین جهانی شد؛ اما این نرخ از سال ۱۹۹۰ میلادی کاهش یافت. در بازار بورس کراچی؛ سهام شرکت‌های مخابرات، نرم‌افزار، خودرو، نساجی، سیمان، کوه، فولاد و ساخت کشتی از اولویت‌های خرید و فروش سهامداران می‌باشند.

ریسک اقتصاد پاکستان: در بخش کشاورزی، چهار محصول از پنج محصول اصلی، به دلیل کمبود آب، شاهد کاهش تولید سالانه هستند و

نرخ ارز به صورت دستوری پایین نگه داشته شده است. میانگین تورم این کشور به ۶٫۸ درصد رسیده و در این میان، تنش لحظه‌ای با هند سایه سنگینی برای سرمایه‌گذاران محسوب می‌شود.

شرکای تجاری: تاکنون کشورهای عربستان، امارات متحده عربی و چین نزدیک به ۱۰ میلیارد دلار در پاکستان سرمایه‌گذاری کرده‌اند و دولت این کشور در حال مذاکرات مداوم با صندوق بین‌المللی پول است. هر بار، بازتاب کمک‌های صندوق بین‌المللی پول، از ارزش رویه پاکستان می‌کاهد و سهم تجارت خارجی در تولید ناخالص داخلی پاکستان همچنان پایین است. صادرات مهم پاکستان شامل محصولات نساجی (۲۳ درصد) پنبه و برنج و واردات عمده این کشور

شامل محصولات نفتی، روغن‌های خوراکی و گاز است. آمریکا مقصد اصلی صادرات پاکستان (به‌ویژه در صنعت نساجی) است و کشورهای انگلستان، چین، افغانستان و آلمان در رده‌های بعدی قرار دارند. بزرگ‌ترین تامین‌کننده کالا و خدمات پاکستان، کشورهای چین (۲۷ درصد)، امارات، ایالات متحده، عربستان و اندونزی هستند. پاکستان با چین توافقنامه تجارت آزاد امضا کرده و انتظار می‌رود تا پایان سال ۲۰۱۹ میلادی، یک توافقنامه تجاری و سرمایه‌گذاری نیز با عربستان سعودی امضا کند.

خط فقر: در سال ۲۰۱۵ میلادی، خط فقر بین‌الملل روزانه از ۳٫۲ دلار به ۵ دلار و ۵۰ سنت تغییر یافت. با این فرض، حدود ۷۲ درصد از مردم این کشور زیر خط فقر هستند.

چشم‌انداز اقتصادی پاکستان ۲۰۲۰: دولت مرکزی پاکستان، در روز ۱۱ ژوئن (سه‌شنبه ۲۱ خرداد ۱۳۹۸) بودجه سال مالی ۲۰۲۰ خود را منتشر کرد که اهداف بلند پروازانه دارد و بخشی از سیاست‌های

صندوق بین‌المللی پول از جمله مشوق‌های مالیاتی برای صادرکنندگان را اجرا خواهد کرد. دولت پاکستان متعهد شده تا ۱۰ میلیون شغل جدید ایجاد کند، ۵ میلیون خانه بسازد و رشد اقتصادی را به ۴ درصد برساند؛ اما نخستین پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول برای رشد اقتصادی سال ۲۰۲۰ پاکستان، عدد ۲٫۸ درصد است. خبرگزاری رویترز در گزارش ۲۹ می (۸ خرداد ۱۳۹۸) بیان داشت که دولت پاکستان در صورتی می‌تواند به رشد اقتصادی ۴ درصد دست یابد که بودجه سختی را برای ۲۰۲۰ میلادی تنظیم کند. امران خان؛ نخست‌وزیر پاکستان در گفت‌وگو با رویترز عنوان داشت: "کشورش با بحران اقتصادی بی‌سابقه‌ای مواجه است و دولت او به‌منظور تامین ۶ میلیارد دلار

وام از صندوق بین‌المللی پول، بودجه انقباضی سال ۲۰۲۰ را اجرا می‌کند." او همچنین خواستار همراهی سایر ایالت‌های پاکستان با دولت اسلام‌آباد شد.

پیش‌بینی سال ۲۰۲۰ میلادی: بانک جهانی برای پایان سال ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ میلادی، رشد اقتصادی پاکستان را با کاهش اعلام کرد؛ زیرا دولت فعلی این کشور، سیاست‌های انقباض مالی را در پیش گرفته است. بانک جهانی اصلاحات ساختاری برای حمایت از رشد اقتصادی را اولویت پاکستان اعلام کرد. این اصلاحات برای رشد پایدار که شامل؛ اصلاحات در قانون ساختار مالیات، شناورسازی نرخ ارز، بهبود رقابت و کاهش هزینه‌های کسب‌وکار می‌باشد، از سوی بانک جهانی پیشنهاد شده است. از نظر این بانک، میانگین رشد اقتصادی برای سال آتی ۳٫۸ درصد و برای سال ۲۰۲۱ عدد ۴٫۱ درصد پیش‌بینی شده است.

فرصت‌های سرمایه‌گذاری در پاکستان: میانگین رشد اقتصاد پاکستان به لطف انفجار جمعیت در این کشور، روند رو به رشدی بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۵۰ میلادی خواهد داشت. جمعیت پاکستان طبق سرشماری رسمی در سال ۲۰۱۷، برابر ۱۹۷ میلیون نفر با متوسط سن ۲۱ سال، امید به زندگی ۶۵ سال و خانواده‌هایی با تعداد فرزندان زیاد برآورد شده است. تا سال ۲۰۵۰ میلادی، متوسط رشد جهانی جمعیت ۳۴ درصد و برای پاکستان ۵۸ درصد پیش‌بینی می‌شود. این رشد جمعیت در صورت مدیریت صحیح می‌تواند با گسترش اقتصادی همراه باشد، زیرا هزینه‌های مصرف‌کننده ۸۴ درصد از تولید ناخالص داخلی پاکستان را شامل می‌شود. ■

تا سال ۲۰۵۰ میلادی، متوسط رشد جهانی جمعیت ۳۴ درصد و برای پاکستان ۵۸ درصد پیش‌بینی می‌شود. این رشد جمعیت در صورت مدیریت صحیح می‌تواند با گسترش اقتصادی همراه باشد، زیرا هزینه‌های مصرف‌کننده ۸۴ درصد از تولید ناخالص داخلی پاکستان را شامل می‌شود



مصاحبه اختصاصی با فرناز فروتن

در این بخش می خوانیم:

- تعامل بخش خصوصی و دولت راهگشای مشکلات بخش صنعت
- کاهش توان اقتصادی تولیدکنندگان با نرخ بالای تسهیلات بانکی
- سرمایه گذاری برای تولید مقدس است



مدیرعامل شرکت ایمان مهر مطرح کرد

قوانین مزاحم مانع توسعه صادرات گیاهان دارویی

محمد جعفری

حدود ۷۰ درصد
از صادرات زعفران
در سال ۹۷، توسط
صادرکنندگان دارای
کارت یکبارمصرف
انجام شده و به همین
دلیل پولی را به کشور
بازنگردانده‌اند؛ در حالی
که صادرکنندگان با
سابقه‌ای که برخی از
آنها نیز تولیدکننده
می‌باشند، چنین کاری
را انجام نمی‌دهند

استفاده از گیاهان دارویی و معطر به دلیل گرایش مجدد انسان به طبیعت و محصولات طبیعی، اثرات جانبی مواد سنتزی و نیز کشف داروهای جدید از ترکیبات طبیعی که دارای ساختارهای پیچیده شیمیایی و غیرقابل سنتز هستند، رشد بسیار بالایی داشته است. گرایش به محصولات طبیعی، منجر به توسعه استفاده صنایع مختلف غذایی، دارویی و آرایشی-بهداشتی از گیاهان دارویی و معطر و سایر ترکیبات طبیعی در محصولات خود و در نهایت منجر به ایجاد بازار بزرگی برای این نوع گیاهان شده؛ به طوری که طبق آمار اتحادیه اروپا رشد حدود ۲۰ درصدی را به همراه داشته است. ایران نیز به دلیل تنوع آب و هوایی و برخورداری از موهبت چهار فصل و زمین‌های قابل کشت، نزدیک به ۸ هزار گونه گیاهی دارد. امروزه امکان کشت گیاهان دارویی به صورت صنعتی و مکانیزه سازماندهی شده فراهم است. با محمدعلی رضایی، مدیرعامل شرکت صادراتی ایمان مهر، رئیس هیات‌مدیره شرکت سبز نوش کویر و همچنین رئیس اتحادیه صادرکنندگان گیاهان دارویی، فرآورده‌های غذایی و زعفران ایران، در مورد صنعت گیاهان دارویی و پتانسیل‌های صادراتی آن به گفت‌وگو پرداختیم. وی معتقد است: "به صادرکنندگان به عنوان کسانی که برای کشور ارزآوری می‌کنند، توجه ویژه‌ای نمی‌شود." مشروح این گفت‌وگو در پی می‌آید.

مختلف، گونه‌های گیاهی بی‌شماری در ایران شناسایی شده که خاصیت دارویی دارند. در این مجموعه بیش از ۵۰ محصول بسته‌بندی می‌شود که دارای ارزش افزوده هستند. این مجموعه برای تولید و فرآوری گیاهان دارویی، در واحد بازرگانی، قراردادهایی را با کشاورزان سراسر کشور منعقد می‌کند که آن‌ها، کشت محصولات را تحت نظارت واحد توسعه و

بفرمایید که شما در چه زمینه‌ای فعالیت دارید؟

گروه ایمان مهر، متشکل از چند شرکت با نام‌های کیمیای سبز، سبز نوش کویر (دکترین) و ایمان مهر آریا است که در سه حوزه مجزای کشت و صنعت، تولید و فرآوری و صادرات گیاهان دارویی و زعفران فعالیت می‌کنند. با توجه به شرایط جغرافیایی ایران و برخورداری از اقلیم‌های

تحقیقات این مجموعه انجام می‌دهند. در قبال آموزش‌هایی که به کشاورز در راستای کشت محصول باکیفیت بالا داده می‌شود و همچنین ضمانت خرید داده‌شده به کشاورز، محصولات در زمان برداشت، زیر قیمت روز از آن‌ها خریداری می‌شود. صادرکننده پس از خرید محصولات، آن‌ها را فرآوری و بسته‌بندی کرده و در نهایت، محصول نهایی را صادر می‌کند. محصولات صادراتی این مجموعه شامل زعفران، انواع دمنوش‌ها، گیاهان دارویی و اسانس‌ها می‌باشد و این محصولات به کشورهای ژاپن، استرالیا، کانادا، آلمان، فرانسه و همچنین برخی از کشورهای عربی مانند قطر و کویت صادر می‌شود. به دلیل کیفیت بالای محصول و تلاش برای حفظ استانداردهای لازم برای قرار گرفتن در بازارهای بین‌المللی، محصولات دکتر بین اکنون در سه هزار و ۸۰۰ شعبه یکی از بزرگ‌ترین فروشگاه‌های زنجیره‌ای فرانسه توزیع می‌شود.

چه سهمی از بازار داخل را در توزیع دمنوش در اختیار دارید؟

نخستین شرکت تولیدکننده دمنوش در ایران مجموعه دکتر بین بود. پیش از آن، دمنوش‌ها در عطاری‌ها به صورت فله‌ای و غیربهداشتی به فروش می‌رسید که در قدیم به آن جوشانده می‌گفتند و توسط این شرکت به دمنوش تغییر نام داد. تولید دمنوش، بخشی از کار ما بوده و با توجه به سابقه ۴۰ ساله در زمینه گیاهان دارویی و تولید دمنوش، ۳۰ درصد از سهم بازار متعلق به این مجموعه است. صادرکنندگان گیاهان دارویی در کشور به دلیل تخصصی بودن کار در این حوزه و تجربیات لازم در خصوص جمع‌آوری گیاه، فرآوری و بسته‌بندی، محدود هستند؛ از این‌رو، در مورد سهم بازار صادرات، این میزان بیش از ۷۰ درصد است.

ایران در صادرات گیاهان دارویی چه جایگاهی در منطقه و جهان دارد؟

چند کشور پیشرفته جهان از جمله آمریکا،

فرانسه، آلمان، چین و هند جزو کشورهای بزرگ پرورش‌دهنده و صادرکننده گیاهان دارویی هستند. ایران در منطقه دارای جایگاه خوبی است و با داشتن سهمی حدود ۹۵ درصد از کل تولید زعفران دنیا، یکی از صادرکنندگان بزرگ جهان محسوب می‌شود. زعفران در مواردی مانند دارو، محصولات آرایشی-بهداشتی و غذایی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

آیا ادعای وجود قاچاق یا تقلب در این زمینه قابل قبول است؟

در تولید دمنوش، می‌توان از بریده ساقه و ریشه یا برگ خالص استفاده کرد؛ اما باید به این نکته مهم اشاره داشته باشیم که این مجموعه به دلیل حضور در بازارهای بین‌المللی و الزام به رعایت استاندارد، کیفیت بالا را در تولید محصولات خود لحاظ می‌کند.

در حال حاضر آیا در خصوص استفاده رایج از دمنوش، فرهنگ‌سازی شده است؟

واقعیت این است که ما جزو اولین شرکت‌هایی هستیم که روی این کار سرمایه‌گذاری کرده و کلاس‌های آموزشی را به منظور تولید بهتر برگزار کرده‌ایم. در این دو دهه، با برنامه‌ریزی بلندمدت و با تکیه بر کیفیت بالا و بسته‌بندی شکیل، فرهنگ استفاده از دمنوش ایجاد شده است و افراد برای مصارف مختلف از دمنوش‌هایی با خاصیت درمانی متفاوت استفاده می‌کنند.

عمده‌ترین مشکلات مربوط به گیاهان دارویی چه مواردی هستند؟

همان‌طور که می‌دانید، کشور با توجه به تحریم‌ها در وضعیت مطلوبی قرار ندارد. صادرکنندگان، با مشکلات بازگشت ارز به کشور روبرو هستند و تحریم‌های داخلی بیش از تحریم‌های خارجی برایمان مشکل ایجاد کرده است. صادرکننده با تجربه، برای بازگشت پول خود به کشور با مشکلات بی‌شماری مواجه می‌باشد. باید به این نکته توجه داشت که صادرکننده؛ اشتغال‌زایی، ارزآوری و ارزش‌افزوده برای کشور ایجاد می‌کند؛ ولی متأسفانه نه‌تنها توجهی به آن‌ها نمی‌شود، بلکه گاهی نگاه مناسبی نیز به آن‌ها ندارند. نکته قابل توجه این است که حدود ۷۰ درصد از صادرات زعفران در سال ۹۷، توسط صادرکنندگان دارای کارت یک‌بارمصرف انجام شده و به همین دلیل پولی را به کشور بازنگردانده‌اند؛ در حالی که صادرکنندگان با سابقه‌ای که برخی از آن‌ها نیز تولیدکننده می‌باشند، چنین کاری را انجام نمی‌دهند.

از دیگر مشکلات مربوط به صادرات می‌توان به مقررات پیچیده مدیریت بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی، منابع طبیعی، گمرکات کشور، بانک مرکزی و همچنین عدم هماهنگی سازمان‌ها و وزارتخانه‌ها، تصمیمات خلق‌الساعه، بی‌ثباتی در تصمیم‌گیری‌ها و بوروکراسی پرهزینه و وقت‌گیر اشاره داشت. در واقع؛ وزارتخانه‌ها در ظاهر تمایل دارند که با ما همکاری داشته باشند، ولی در عمل چنین کاری اتفاق نمی‌افتد. بنده به‌عنوان مسئول اتحادیه و در مقام دفاع از اعضای اتحادیه باید بگویم که متأسفانه بسیاری از مشکلات ما با جهاد کشاورزی است.

آیا فضای سرمایه‌گذاری در این عرصه فراهم است؟

با توجه به تنوع آب و هوایی ایران و وجود ظرفیت‌های لازم، فضای سرمایه‌گذاری فراوان است، اما امنیت سرمایه‌گذاری موضوع مهمی است که باید به آن توجه ویژه‌ای داشت.

بوروکراسی اداری و قوانین متفاوت، باعث می‌شود تا امنیت سرمایه‌گذار به مخاطره بیفتد. به عنوان مثال؛ ما در سال ۹۷ بیش از ۵ بخشنامه از بانک مرکزی دریافت کردیم که برای صادرکننده فاجعه بود.

به نظر شما می‌توان رونق تولید را در این حوزه شاهد بود؟

متأسفانه تحریم‌ها برای کشور، بیکاری و تعطیلی شرکت‌ها را به همراه داشته و عملاً رونق تولید را تحت‌الشعاع خود قرار داده است، به همین دلیل نمی‌توان انتظار داشت که رونق را در این حوزه شاهد باشیم. در شرایط کنونی، شرکت‌هایی وجود دارند که با جدیت و استوار، مسیر خود را ادامه می‌دهند و لازم است که دولت از آن‌ها در شرایط سخت حمایت کند.

چه چشم‌اندازی برای فعالیت در این حوزه متصور هستید؟

جمع کل آمار صادرات کشور در سال ۹۷، به واسطه صادرات گیاهان دارویی و زعفران حدود ۵۵۰ میلیون دلار بوده که حدود ۳۵۰ میلیون دلار آن متعلق به صادرات زعفران بوده است. واقعیت آن است که اگر مقررات و قوانین مزاحم و دست و پاگیر وجود نداشت، شاید می‌توانستیم در این حوزه میلیون‌ها دلار ارزآوری داشته باشیم. بخش خصوصی با راهکارهای متفاوت و خاص، مشکلات ارزی خود را حل می‌کند. تمام سیاست‌گذاری‌هایی که در سازمان‌های دولتی انجام می‌گیرد، اجرای آن به عهده بخش خصوصی است، ولی متأسفانه در کشورمان این‌گونه نیست. ■

جمع کل آمار صادرات کشور در سال ۹۷، به واسطه صادرات گیاهان دارویی و زعفران حدود ۵۵۰ میلیون دلار بوده که حدود ۳۵۰ میلیون دلار آن متعلق به صادرات زعفران بوده است. اگر مقررات و قوانین مزاحم و دست و پاگیر وجود نداشت، شاید می‌توانستیم در این حوزه میلیون‌ها دلار ارزآوری داشته باشیم

متأسفانه تحریم‌ها برای کشور، بیکاری و تعطیلی شرکت‌ها را به همراه داشته و عملاً رونق تولید را تحت‌الشعاع خود قرار داده است، به همین دلیل نمی‌توان انتظار داشت که رونق را در این حوزه شاهد باشیم

مدیرعامل شرکت ماهان تجارت هور تاکید کرد

رقابت ناسالم دلیل عدم شکوفایی صنعت غذایی ایران

محمد جعفری

در حال حاضر صنعت مواد غذایی با وجود همه مشکلاتی که برای شکوفایی در کشور دارد، در ابتدای راه توسعه است. ذائقه و فرهنگ خاص ایرانی در اهمیت به غذا و مهمان‌نوازی از یک سو و همچنین وجود زیرساخت‌های لازم کشت و پرورش محصولات کشاورزی از سوی دیگر، نشان از یک رشد بالقوه در این صنعت دارد که تاکنون مغفول مانده است. به منظور واکاوی مشکلات این حوزه از عدم حمایت کارآفرینان گرفته تا بروکراسی پیچیده اداری در کشور با خانم فرناز فروتن، مدیرعامل شرکت ماهان تجارت هور به گفت‌وگو نشستیم. وی که با توجه به پیشینه خانوادگی خود در صنعت مواد غذایی، اکنون یکی از فعالان این صنعت است، از وجود چالشی که آن را "رقابت ناسالم" می‌نامد، صحبت می‌کند؛ مشکلی که باعث شده تا صنعت غذا به جای اینکه نگاهی رو به جلو داشته باشد، دچار ضعف‌های مضاعف شود. مشروح مصاحبه را در ادامه می‌خوانیم.

صادرات محصولات به چه کشورهایی انجام می‌شود؟

کشورهای حوزه خلیج فارس از جمله عراق، عمان و بحرین به دلیل علاقه‌مندی به ذائقه‌های متنوع از این فرآورده‌ها استقبال کرده‌اند.

آیا رقیبی برای سس‌های تولیدی شما وجود دارد؟

مشابه سس "چیلی تای" توسط یک برند خارجی فیلیپینی تولید می‌شود. این سس مشابه داخلی نیز دارد؛ ولی مابقی سس‌ها مشابه داخلی ندارند و محصولاتی جدید و متنوع هستند.

در سال ۹۸ چه برنامه توسعه‌ای دارید؟

تمرکز ما بر روی کالاهای وارداتی است که در ایران تولید نمی‌شود؛ به همین دلیل قصد تولید انواع سس و ترشیجات دیگر را نیز داریم. راه‌اندازی خط کنسروهای خاصی که در ایران تولید نمی‌شود؛ ولی با ذائقه ایرانی متناسب است نیز از دیگر اقدامات این شرکت است.

عمده‌ترین مشکلات این صنعت چیست؟

عمده‌ترین مشکلی که این صنعت را دچار چالش می‌کند، نوسانات نرخ ارز است که منجر به افزایش نهاده‌های تولیدی، عدم تامین مواد بسته‌بندی و عدم سبب حمایتی از واحدهای تولیدی می‌شود.

رکود در صنعت مواد غذایی را چگونه

ارزیابی می‌کنید؟
ما در شرایطی تولید محصولات خود را آغاز کردیم که بازار ارز متلاطم شده بود. از طرفی؛ معرفی محصولی جدید که هنوز جایگاهی در بازار مواد غذایی نداشت، به خودی خود ما را با مشکلاتی مواجه می‌کرد. باید به این موضوع اشاره داشته باشیم که استفاده از محصولات ما به دلیل ذائقه‌های متفاوت، فراگیر نیست و تنها مشتریان خاص از آن استفاده می‌کنند؛ با این وجود، محصولات خود را در بازارهای داخلی و خارجی

شرکت ماهان تجارت هور در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کند؟

این شرکت در ابتدا یک شرکت واردکننده کالاهای لوکس مواد غذایی بود. بنده به اتفاق همسر آقای شارل میر با هدف تولید محصولی سبز و متفاوت، اقدام به تولید انواع سس‌ها و ترشیجات متنوع کردیم و در ادامه تصمیم به تاسیس و ثبت برند مجموعه پیلی پیلی گرفتیم. اکنون تیم ما مفتخر است که در تولید این محصولات از مواد کاملاً طبیعی استفاده می‌کند و از هیچ‌گونه نگهدارنده‌های مصنوعی استفاده نمی‌شود. این محصولات تاکنون رقیبی نداشته و سعی شده تا تولیداتمان، مشابه محصولات وارداتی

و متناسب با ذائقه ایرانی تولید شود. ناگفته نماند که در محصولات ما از فلفل هالوپینو استفاده می‌شود که این فلفل، حاوی آنتی‌اکسیدان، مملو از مواد مغذی، منبع غنی از ویتامین C، ویتامین A، ویتامین K و همچنین پتاسیم، آهن، منیزیم، روی، منگنز و مس است. از مهم‌ترین خواص درمانی این فلفل می‌توان به مبارزه با میگرن و سردردهای سینوسی، جلوگیری از سینوزیت و رفع احتقان، کاهش ریسک ابتلا به سرطان، چربی سوزی مناسب برای لاغری، گرم نگه داشتن پاهای سرد، کمک به فشار خون پایین، مناسب بیماری‌های روده، محافظت از قلب و رفع التهاب اشاره داشت.

محصولات شما چه سهمی از بازار را در اختیار دارند؟

به‌رغم پیشینه ۴۰ ساله پدرم "بهروز فروتن" در تولید سس و کنسرو، چندین سال است که تولید سس‌های تند و ترشی‌جات را آغاز کرده‌ایم. در ابتدا قصد واردات محصولات مشابه را داشتیم؛ ولی با توجه به وجود زیرساخت‌های مناسب برای تولید در کشور، شرکت اقدام به تولید محصولات کرد. خوشبختانه با تغییر ذائقه مردم، محصولات پیلی پیلی مورد استقبال جامعه قرار گرفت و هم‌اکنون این محصولات در اقصی نقاط کشور و فروشگاه‌های زنجیره‌ای توزیع و ارسال می‌شود.

توصیه بنده به مردم این است که از خرید مواد غذایی خارجی به دلیل محدود بودن زمان مصرف و طولانی بودن پروسه انتقال آن به بازارهای داخلی کشور اجتناب کنند و از محصولات ایرانی حمایت کنند تا شکوفایی آن را شاهد باشیم

به صورت کج دار و مریز، یک سال گذشته را با تمام مشکلاتی که وجود داشت، سپری کرده‌ایم تا این طوفان نیز بگذرد. به نظر بنده، در حال حاضر این تلاطم رو به پایان است و بازار شرایط بهتری خواهد داشت. با توجه به اینکه مردم به مواد غذایی و تغذیه اهمیت می‌دهند، صنعت غذا هیچ‌گاه به سمت رکود نخواهد رفت



به فروش رسانده‌ایم.

اکنون نیز مشتریانمان به این برند اعتماد لازم را دارند؛ چراکه سعی ما بر این است تا در کنار بسته‌بندی مناسب، به کیفیت محصول نیز اهمیت دهیم. به صورت کج دار و مریز، یک سال گذشته را با تمام مشکلاتی که وجود داشت، سپری کرده‌ایم تا این طوفان نیز بگذرد. به نظر بنده، در حال حاضر این تلاطم رو به پایان است و بازار شرایط بهتری خواهد داشت. با توجه به اینکه مردم به مواد غذایی و تغذیه اهمیت می‌دهند، صنعت غذا هیچ‌گاه به سمت رکود نخواهد رفت.

آیا شرایط لازم برای سرمایه‌گذاری در این صنعت وجود دارد؟

صنعت مواد غذایی بسیار گسترده است و جای پیشرفت دارد. نکته مهمی که باید به آن اشاره داشته باشم این است که متأسفانه فرهنگ ما بر مبنای کپی‌سازی است و تعداد کارخانه‌هایی که به ساخت محصولی جدید اقدام می‌کنند، بسیار ناچیز است. در این میان، شرکت‌هایی هم وجود دارند که علاوه بر برند خود، به تولید مواد غذایی دیگری اقدام می‌کنند. به عنوان مثال؛ دارنده برند ماکارانی، اقدام به ساخت شیر و پنیر هم می‌کند یا تولید آن را برون‌سپاری کرده و فقط نشان تجاری خود را روی محصول می‌زند و با قیمت‌شکنی، سعی در فروش محصول خود در بازار دارد. این کار، رقابت سیاه است؛ چراکه به دیگر تولیدکنندگان اجازه حضور در بازار رقابت را نمی‌دهد. بهتر است که صاحبان نشان تجاری به‌طور تخصصی به تولید یک محصول خاص بپردازند.

صنعت غذایی ایران چه جایگاهی در منطقه دارد؟

با مشاهده نشان‌های تجاری ایرانی در فروشگاه‌ها در خواهید یافت که بسته‌بندی‌های مواد غذایی در ایران در پنج سال گذشته، توسعه پیدا کرده است. البته ناگفته نماند که در زمینه بسته‌بندی محصولات با کشوری مانند ترکیه فاصله داریم. صنعت غذا در حال رشد و توسعه است و شاید جلوگیری از واردات مواد غذایی یکی از دلایل آن باشد. نکته قابل توجه این است که خرید مواد غذایی ایرانی توسط کشورهای دیگر به دلیل نوسانات نرخ ارز به‌صرفه شده است.

آیا این صنعت آن طور که باید از طرف مسئولان حمایت می‌شود؟

متأسفانه نگاهی جدی از سوی مسئولان به این صنعت وجود نداشته و بخش خصوصی تاکنون مستقلاً روی پای خود ایستاده است. وزارتخانه‌های ذی‌ربط، مدعی تلاش برای شکوفایی صنعت غذایی هستند، اما باید ببینیم که تعریف از کمک چیست؟ این کمک می‌تواند در قالب واگذاری زمین‌های کشاورزی به بخش خصوصی باشد تا آن‌ها در راستای دستیابی به مواد اولیه به پرورش محصول بپردازند. بهره بانکی به هیچ عنوان، کمکی به تولیدکننده نخواهد کرد. دولت ترکیه، ۱۰ سال است که با ارائه زمین کشاورزی، تسهیلات و کارخانه از صنعت غذایی این کشور حمایت کرده و اکنون ثمرات آن را می‌بیند، این در حالی است که تولیدکنندگان کشورمان، رونق تولید در ایران را در حد شعار می‌بینند. اگر نشان تجاری ناشناخته‌ای باشید یا پیشینه‌ای در صنعت غذایی نداشته باشید، بروکراسی اداری، شما را با مشکلات زیادی مواجه خواهد کرد.

ادعای قاچاق مواد غذایی تا چه اندازه صحیح است؟

هم‌اکنون انواع محصولات صنایع غذایی از مرزهای کشور وارد می‌شود. خوشبختانه با ورود دولت و ساماندهی واردات، از شدت قاچاق مواد غذایی کاسته شده است. توصیه بنده به مردم این است که از خرید مواد غذایی خارجی به دلیل محدود بودن زمان مصرف و طولانی بودن پروسه انتقال آن به بازارهای داخلی کشور اجتناب کنند و از محصولات ایرانی حمایت کنند تا شکوفایی آن را شاهد باشیم.

سخن آخر...

امیدوارم کارخانه‌های بزرگ به جای اینکه سعی در رقابت ناسالم با کارخانه‌های کوچک داشته باشند، به ارتقای این صنعت کمک کنند. صنعت غذا مانند هر صنعت دیگر، واسطه‌های فراوانی دارد که باید کاهش یابند و این موضوع به همدلی صاحبان مشاغل در صنعت غذا نیاز دارد. تلاش در کارآفرینی نشانه‌ای از هویت تولیدکنندگان است و امیدوارم هر ایرانی با اندیشه مثبت و توان تولید در این مرز و بوم، برای ایران افتخارآفرین باشد. ■

عمده‌ترین مشکلی که این صنعت را دچار چالش می‌کند، نوسانات نرخ ارز است که منجر به افزایش نهاده‌های تولیدی، عدم تامین مواد بسته‌بندی و عدم سبب حمایتی از واحدهای تولیدی می‌شود



دبیر انجمن شیرینی و شکلات مطرح کرد

واردات کالاهای بی کیفیت به دلیل تحریم‌ها

سعید فخرواعظی

صنعت غذا به عنوان صنعتی با حاشیه سود تضمین شده می‌تواند، پذیرای سرمایه‌گذاری قابل توجهی باشد تا بتواند صنایع درگیر با آن را به‌طور مستقیم و غیرمستقیم فعال نماید، اکنون زیربخش‌های آن از جمله شیرینی و شکلات به دلیل مشکلات در تامین مواد اولیه، دچار چالش شده‌اند. این صنعت، در زمره بخش‌هایی محسوب می‌شود که ارزش افزوده بسیاری ایجاد می‌کند و روند افزایشی تولیدات آن نیز نشان می‌دهد که فعالان این بخش توانسته‌اند در عرصه رقابتی، موفق باشند؛ اما مانند هر بخش دیگری، نوسانات بازار ارز و تحریم‌ها، کام فعالان این صنعت را نیز تلخ کرده است. در گفت‌وگوی پیش رو با مهندس جمشید مغازه‌ای؛ دبیر انجمن شیرینی و شکلات، سیر تحولات این صنعت، وضعیت فعلی و مشکلاتی که در چند وقت اخیر برای فعالان آن پدید آمده را جویا شده‌ایم. مشروح این مصاحبه را از نظر می‌گذرانید.

واردات مواد اولیه خام مثل روغن یا شکر خام، انحصاراً در اختیار دولت قرار دارد و کالاهای فراوری شده از این محصولات، تحت عنوان کالاهای اساسی در اختیار مصرف‌کننده با قیمت تضمینی قرار می‌گیرد. بدیهی است که در شرایط عادی، مواد اولیه مورد نیاز از طریق بازار تامین می‌شود؛ لکن در مواقع کمبود، وظیفه شرکت تعاونی است که کالای فوق را از طریق مراجع دولتی تامین و در اختیار تولیدکنندگان عضو قرار دهد. بخش دیگر مواد اولیه مورد نیاز مانند مواد افزودنی، مشتقات کاکائو، انواع اسانس و افزودنی‌ها، رنگ‌های خوراکی، نگهدارنده‌ها و ... توسط تولیدکنندگان و تجار و قسمتی از آن نیز توسط تعاونی به کشور وارد و رفع نیاز می‌شود. لازم به ذکر است که واردات بخشی از مواد اولیه مورد نیاز توسط تعاونی، مقابله با تجار نیست؛ بلکه هدف، تهیه کالا با کیفیت و قیمت مناسب است.

تحریم‌ها را تا چه حدی مانع توسعه صنعت شیرینی و شکلات می‌دانید؟

در خصوص نحوه شکل‌گیری انجمن شیرینی و شکلات در کشور توضیح بفرمایید؟

این انجمن در سال ۱۳۷۶ تاسیس شد و در حال حاضر حدود ۳۰۰ عضو فعال دارد. در سال ۱۳۷۷ با توجه به نیاز عمده این صنعت به مواد اولیه، تاسیس شرکت تعاونی صنعت در دستور کار قرار گرفت و اعضای انجمن به عنوان سهامدار تعاونی، اقدام به تشکیل شرکت تعاونی تولیدکنندگان شیرینی و شکلات ایران کردند. هدف اصلی اساسنامه این شرکت، تامین بخشی از مواد اولیه مورد نیاز این صنعت با حاشیه سود پایین است. مواد اولیه صنعت شیرینی و شکلات را طیف گسترده‌ای از محصولات غذایی نهایی همچون آرد، روغن، شکر، شیر خشک و ... تشکیل می‌دهد که در حال حاضر با توجه به واردات انحصاری توسط دولت، عمده این محصولات از بازار داخل تهیه می‌شود.

این انجمن چه نقشی در توزیع مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان شیرینی و شکلات دارد؟

اگر میزان اشتغال‌زایی این صنعت با صنایعی همچون خودروسازی را مورد سنجش قرار دهید، متوجه خواهید شد که ارزش افزوده‌ای که این صنعت خلق می‌کند، بیشتر است؛ اما برخلاف کشورهای اروپایی، در ایران اهمیت کمتری به آن داده می‌شود

با تحریم‌هایی که به وجود آمده، دسترسی ما به کالاهای اساسی و استراتژیک صنعت مواد غذایی کمتر شده است. هدف ما تامین نیاز داخل است؛ اما مشکلات مربوط به گشایش اعتبارات، تامین نقدینگی و نوسانات ارزی، مانع از تحقق این امر می‌شود؛ با این وجود در تلاش هستیم تا بازار داخلی را احیا کنیم. این صنعت سالانه توانایی تولید ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تن محصول را دارد؛ ولی در حال حاضر به دلیل گستردگی قاچاق کالای مشابه در سنوات گذشته و مشکلات فعلی از قبیل تحریم، نوسانات ارز، کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش و همچنین تصمیمات و سیاست‌های لحظه‌ای نهادهای ذی‌ربط که برنامه‌ریزی‌های بلندمدت و چه‌بسا کوتاه مدت را مختل می‌کند، متأسفانه با ۸۰۰ هزار تن ظرفیت خالی فعالیت می‌کند.

این صنعت چه مزایای اقتصادی دارد؟

صنعت شیرینی و شکلات، کالایی اساسی تولید نمی‌کند که در سبد مصرف باشد؛ اما ارزش افزوده و کارایی بالایی دارد. با ۸۰۰ میلیون دلار صادرات در گذشته، مقام اول را در صنعت غذایی داشتیم. از سال ۱۳۸۰ صادرات خود را با ۴۰ میلیون دلار شروع کردیم و در نظر داریم تا این میزان به ۲ میلیارد دلار در سال برسد. یک‌صد نفر به صورت مستقیم در این صنعت فعالیت دارند و به صورت غیر مستقیم نیز مشاغل صنایع دیگر همچون شکر، آرد و روغن را شامل می‌شود.

بزرگ‌ترین رقیب کشورمان در صنعت شیرینی و شکلات کدام کشور است؟

بزرگ‌ترین رقیب ما در منطقه، ترکیه است که پیش از این بسیاری از بازارهای ما را گرفته و اکنون هم درصدد جذب بازارهای دیگری است.

نوسانات نرخ ارز و رکود چه مشکلاتی را ایجاد کرده است؟

از یک‌طرف، نوسان نرخ ارز، پدیده قاچاق معکوس را به وجود آورده و از طرف دیگر، در شرایطی قرار داریم که باید کالایی تولید شده در داخل را صادر کنیم که البته صادرات آن، نیازمند حمایت همه‌جانبه است. برای تولید کالایی قابل رقابت به‌منظور صادرات، نیاز به مواد اولیه با کیفیت داریم که فعلاً تهیه آن به‌صورت کامل میسر نیست. رکود حاکم بر این صنعت در بازارهای داخلی، موجب شده که تولیدکنندگان با حداقل ظرفیت فعالیت داشته و یا متأسفانه تغییر کاربری دهند.

چشم‌انداز صنعت شیرینی و شکلات را چگونه می‌بینید؟

با ادامه یافتن این روند، چشم‌انداز مثبتی را شاهد نخواهیم بود. مشکلات مربوط به تامین مواد اولیه همچنان باقی است و قیمت مواد

اولیه حیاتی مانند شکر، روغن، آرد و... بیشتر از دو برابر شده‌اند. علی‌رغم اینکه گفته می‌شود غذا و دارو مشمول تحریم‌ها نمی‌شود؛ ولی در حال حاضر برای واردات مواد اولیه با کیفیت مناسب دچار مشکل هستیم.

با وجود تحریم‌ها آیا باز هم شاهد افزایش قیمت کالاها خواهیم بود؟

تمام تلاش ما بر این است که افزایش قیمت صورت نگیرد؛ چراکه قدرت خرید مردم در سطح پایینی قرار دارد. به دلیل اینکه کارخانه‌های تولیدی متضرر نشوند، در مقطعی مجبور هستیم که قیمت محصولات را افزایش دهیم. باید به این نکته اشاره داشته باشیم؛ کارخانه‌هایی که در این میان از تنوع کالایی برخوردار هستند، در صورت پیش‌بینی ضرر، سبد محصول خود را تعدیل و تنظیم می‌کنند، در حالی که کارخانه‌های تک‌محصولی عمدتاً با مشکل مواجه می‌شوند.

همکاری نهادهای مرتبط با این صنعت به چه صورت است؟

با وجود اینکه ما به ۶۶ کشور دنیا از جمله کشورهای مشترک‌المنافع "CIS" و آسیای شرقی صادرات محصول انجام می‌دهیم و ده‌ها برند معروف در کشور در حال فعالیت هستند، متأسفانه ارگان‌های مربوطه چندان پاسخگویی مشکلات ما نبوده‌اند و حمایتی از ما انجام نمی‌شود. اگر میزان اشتغال‌زایی این صنعت با صناعی همچون خودروسازی را مورد سنجش قرار دهید، متوجه خواهید شد که ارزش افزوده‌ای که این صنعت خلق می‌کند، بیشتر است؛ اما برخلاف کشورهای اروپایی، در ایران اهمیت کمتری به آن داده می‌شود.

آیا زمینه سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم می‌باشد؟

در حال حاضر زمینه برای حضور سرمایه‌گذاران فراهم نیست و سرمایه‌گذاری داخلی هم نیازمند مبالغ هنگفتی است؛ به طوری که برای راه‌اندازی یک کارخانه کوچک، میلیون‌ها یورو سرمایه لازم است.

صنعت شیرینی و شکلات در سال ۷۹ چه دستاوردی داشت؟

۸۰۰ میلیون دلار صادرات در سال گذشته، میزانی نبود که بتواند انتظارات ما را برآورده کند؛ چراکه ما فروش بیشتری را پیش‌بینی می‌کردیم. اگر بستر مناسب برای این صنعت فراهم شود، با توجه به میزان اشتغال‌زایی و گردش مالی که وجود دارد، صنعت شیرینی و شکلات می‌تواند به اقتصاد صنایع غذایی کشور کمک شایانی کند. ■

هدف ما تامین نیاز داخل است؛ اما مشکلات مربوط به گشایش اعتبارات، تامین نقدینگی و نوسانات ارزی، مانع از تحقق این امر می‌شود؛ با این وجود در تلاش هستیم تا بازار داخلی را احیا کنیم



قائم مقام گروه صنایع غذایی "بهین پروتئین رباط" تاکید کرد تعامل بخش خصوصی و دولت راهگشای مشکلات بخش صنعت

سید قاسم قاری



اگر قرار باشد با افزایش قیمت ۳ تا ۶ برابری مواد اولیه، ملزومات بسته‌بندی، مشکلات حقوق، بیمه، مالیات و ... صنعت غذا هیچ افزایش قیمتی نداشته باشد، به مرور زمان شاهد تعطیلی واحدها خواهیم بود

در رابطه با چگونگی فروش و بازاریابی محصولات بسته‌بندی شده پروتئینی توضیح دهید؟

با توجه به سابقه طولانی و تجربه‌ای که موسسان بهین پروتئین در عرصه بسته‌بندی مواد پروتئینی داشته‌اند، این شرکت توانسته در مدت زمانی کوتاه، سهم چشمگیری از بازار مصرف این محصولات را به دست آورد. در حال حاضر رقابت در این صنف بسیار فشرده است و شاید در رتبه‌بندی‌ها شاهد اختلاف ناچیزی باشیم. متأسفانه صنعت بسته‌بندی محصولات پروتئینی در زمینه مارکتینگ و برندینگ شاهد رشد چندانی نبوده؛ به همین دلیل حرکت واحدهای تولیدی در این صنعت، حرکتی شانه‌به‌شانه است. در واقع، در زمینه قطعه‌بندی، بسته‌بندی و توجه به برندینگ، شاهد نوآوری و حرکت چشمگیری در این صنعت نبودیم و تنها چیزی که واحدها را از یکدیگر متمایز می‌کند، حجم تولیدات است. به شخصه اعتقاد دارم؛ یکی از موضوعاتی که به این صنعت آسیب می‌زند، تعداد زیاد واحدهای کوچک بسته‌بندی است. اگر واحدهای بزرگ، حجم تولیدات خود را افزایش دهند و با انجام مارکتینگ، مردم را با مزایای بسته‌بندی محصول آشنا کنند، شرایط برای این بخش به مراتب بهتر و هموارتر خواهد شد. شرایط بسته‌بندی محصول باید از شکل سنتی خود خارج شده و فواید آن در میان مصرف‌کنندگان بیان و فرهنگ‌سازی شود. در حال حاضر حجم تولید در شرکت بهین در مجموع تمام واحدهای تولیدی، ۳۰ درصد بازار مصرف در کل کشور است؛ در حالی که این عدد با توجه به فرهنگ‌سازی مصرف محصولات پروتئینی بسته‌بندی شده، می‌تواند به مراتب بیشتر باشد.

چه برنامه توسعه‌ای برای حضور گسترده‌تر در بازار مصرف دارید؟

از اواسط مردادماه سال جاری، مجموعه دیگری در زمینه بسته‌بندی به

امروزه سلامت و کیفیت مواد غذایی در جهان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. با گسترش روزافزون زندگی ماشینی و فعالیت گسترده بازارهای جهانی در صادرات، واردات، انتقال مواد غذایی و محصولات کشاورزی؛ بهداشت و سلامت جوامع هم به همین اندازه در معرض انواع بیماری‌ها قرار گرفته است. در مقابل، سیستم کیفیت و سلامت نیز در حال پیشرفت است و هر روز یک گام به جلو برمی‌دارد؛ اما همچنان در برخی موارد با چالش‌هایی روبرو است. کیفیت، یکی از پارتیزترین شاخصه‌ها و شناسه‌های کالا محسوب می‌شود که در بازار داخل و خارج محصول را معرفی و جایگاه رقابتی آن را تعریف می‌کند. با ارتقای کیفیت در تولید کالا، مصرف‌کننده نیز یک محصول مرغوب، مناسب و سلامت را مصرف می‌کند. در بازار رقابت سالم عوامل متعددی سرنوشت‌ساز هستند که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به استفاده از تجارب مفید اشاره داشت که بدون صرف زمان طولانی، گذر از دشواری‌ها، امکان‌پذیر است. به‌منظور آشنایی با مجموعه‌ای که در راستای کیفیت و سلامت تولید محصولات خود گام برمی‌دارد با علیرضا مطلبی، قائم‌مقام گروه صنایع غذایی بهین پروتئین رباط، مدیر نام‌آشنای صنعت غذا به گفت‌وگو پرداختیم. وی که به واسطه سال‌ها فعالیت در عرصه صنعت غذا، دستی هم در تولید انواع سس‌های سرد و گرم دارد، خالق برند واندرلندکیش در آب‌های خلیج همیشگی فارس است. مشروح این مصاحبه را با هم می‌خوانیم.

مجموعه‌های ما اضافه خواهد شد که ظرفیت موجود را ارتقاء خواهد داد. استفاده از ابزارها و روش‌های نوین فروش محصولات پروتئینی از جمله برنامه‌های پیش روی این مجموعه است و قصد داریم که رشد تعریف شده‌ای را در این زمینه داشته باشیم. در بحث فروش نیز به‌منظور ارتباط مستقیم با مصرف‌کنندگان، در حال راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای بهین پروتئین هستیم تا در فضایی برخوردار از استانداردهای روز دنیا با مصرف‌کننده نهایی در ارتباط باشیم. در فروش محصولات پروتئینی، زمان نقش مهمی را ایفا می‌کند؛ چراکه ما با یک بازه زمانی ۴۸ تا ۷۲ ساعته مواجه هستیم که این مهم، شرایط فروش را سخت می‌کند. برنامه شرکت این است که در زمینه واردات نیز گسترده‌تر عمل کرده و افزایش ظرفیت تولید فرآورده‌های جانبی مانند انواع همبرگر، دونر کباب و محصولات طعم‌دار جدید با بسته‌بندی‌های جدید را در دستور کار خود قرار دهد.

راه‌اندازی شبکه فروش در فضای دیجیتال نیز از برنامه‌های پیش رو است تا مصرف‌کنندگان، محصولات پروتئینی خود را از این طریق به سهولت خریداری کنند؛ چراکه هرچه محصول با شرایط بهتر و در زمانی کوتاه‌تر به دست مصرف‌کننده برسد، بنده و همکارانم به اهداف اولیه تعریف‌شده در شرکت نزدیک‌تر خواهیم شد. برای دست‌اندازان محصولات دریایی نیز هدف‌گذاری‌های خاصی را انجام داده‌ایم؛ در همین رابطه ضمن افزایش تنوع در تولید و بسته‌بندی انواع گوشت مرغ، گوسفند، گوساله و فرآورده‌های آن‌ها، در زمینه بسته‌بندی انواع محصولات دریایی نیز ورود پیدا کردیم. در همین راستا در صدد هستیم تا ناوگان حمل‌ونقل شرکت را نیز ارتقا داده و ۴۰ دستگاه خودرو مخصوص حمل‌ونقل محصولات منجمد را به سیستم توزیع شرکت اضافه کنیم.

ارزیابی شما از وضعیت فعلی اقتصاد کشور، مشکلات بین‌المللی و رکود اقتصادی چیست؟

با توجه به مشکلات بین‌المللی، نوسانات نرخ ارز و تمام مسایل حاشیه‌ای که امروزه در امر تولید، تامین و بسته‌بندی وجود دارد، صنایع بسته‌بندی پروتئینی، روزانه حدود ۱٫۵ میلیارد تومان متضرر می‌شوند. از آنجا که بخش عمده‌ای از نیاز جامعه به گوشت، با واردات پوشش داده می‌شود، نوسانات نرخ ارز، تحریم‌ها و ناتوانی در انجام تبادلات پولی، همه صنایع را دچار مخاطره کرده است. در صنایع غذایی و پروتئینی، سطح حساسیت چندین برابر است؛ چراکه با سلامت جامعه ۸۰ میلیون ایرانی ارتباط دارد. موضوع تامین منابع مالی و سرمایه در گردش، حیات و بقاء در این حوزه را بسیار سخت و دشوار کرده؛ به‌خصوص اینکه برگشت سرمایه هم تضمین شده نیست. تامین منابع مالی از بانک‌ها هم فرآیندی پر چالش و زمانبر است؛ آن‌هم در شرایطی که سیاست کشور بر رونق تولید و حمایت از تولید داخلی استوار است. دولت اگر برنامه‌ای برای حمایت از واحدهای تولیدی ندارد، حداقل سیاست‌هایی اتخاذ کند تا واحدهای تولیدی کمتر تحت فشار باشند. از طرفی؛ در شرایطی که ما قادر به تامین نیاز داخل نیستیم، صادرات دام، مشکلات بسیاری را برای این صنعت به‌وجود آورده است. متأسفانه اتخاذ تصمیمات خلق‌الساعه بدون مشورت با متولیان تولید، صاحبان صنایع و فعالان بخش خصوصی، سبب شده تا این صنعت نتواند زیرساخت‌های خود را برای شرایط ناهموار فعلی تقویت کند. شاید اگر دولت همدل و هم‌صدا با بخش خصوصی بود، مشکلات فعلی و بحرانی که طی چندماه پیش با آن مواجه بودیم، گریبانگیر این صنعت نمی‌شد و این حجم از خروج ارز برای واردات گوشت‌های یخ‌زده برزیلی را هم شاهد نبودیم.

عمده‌ترین مشکلات تولید در صنعت غذای ایران چیست؟

بزرگ‌ترین آفت صنعت غذای ایران، تضادهای مقرراتی است. دستورالعمل‌ها و مقرراتی در سازمان‌های مختلف تدوین می‌شود، در حالی که با هم تناقض دارند. به‌عنوان مثال؛ وزارت صنعت، معدن و تجارت، بخشنامه‌ای صادر می‌کند که راهکارهای آن از سوی بانک مرکزی به بانک‌های عامل هنوز ابلاغ نشده است. نکته حایز اهمیت دیگر، موضوع خود تحریمی‌ها در این صنعت است. به هر حال بخش خصوصی تابع تصمیمات دولت است و این موضوع به‌طور مستقیم در زنجیره تامین، تولید و توزیع تاثیرگذار است. کوتاه شدن دست دخالت دولت در صنعت غذا و تعامل منطقی میان بخش خصوصی و دولت، تنها راهکاری است که می‌تواند معضلات تولید و بخش خصوصی را رفع کند.

چه ارزیابی از جایگاه صنعت غذای ایران در عرصه بین‌المللی دارید؟

به‌شخصه اعتقاد دارم که صنعت غذای ایران، پتانسیل جهانی شدن را دارد و ما این مهم را در عرصه صادرات شیرینی و شکلات در چند سال گذشته به اثبات رسانده‌ایم. ایران کشوری چهار فصل با امکان دسترسی به آب‌های آزاد است که از این مزیت می‌تواند استفاده کند؛ اما متأسفانه به دلیل وجود برخی از مشکلات بین‌المللی، به نحو مطلوبی از این امکانات استفاده نمی‌شود. ناگفته نماند که همچنان صادرات پسته، زیره، زعفران و سایر خشکبار ایران زبانزد دنیا است. اگر درب‌های تجارت جهانی بر روی ایران باز و مشکلات بین‌المللی نیز حل شود به جرات می‌توان گفت که ایران، توانایی صادرات محصولات غذایی به اقصی نقاط دنیا را دارد. متأسفانه در سال‌های گذشته از این مزیت‌ها غافل شدیم و حتی برخی از بازارهای صادراتی هدف را دو دستی تقدیم رقبا کردیم. ترکیه با اجرای سیاست‌های مناسب در اروپا

و منطقه به بازارهای خوبی دست یافته است. ما حتی به مناطق آزاد هم توجه ویژه‌ای نداشتیم. به دلیل محدودیت‌های وارداتی و سیاست‌های جدید مالیاتی، شرایط تولید در مناطق آزاد، دیگر تفاوت چندانی با سرزمین اصلی ندارد.

با وجود تمامی این مسایل کیفیت تولید را در صنعت غذایی ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟

صنعت غذای ایران بالاترین حجم تولید و تعدد واحدهای تولیدی را دارد؛ اما در این میان، واحدهای زیر پله‌ای به این عرصه وارد شده‌اند که با عدم رعایت استانداردها، سلامت جامعه را به خطر انداخته و محصولی بی‌کیفیت را با قیمت پایین روانه بازار می‌کنند. چنین اقدامی باعث می‌شود تا واحدهای بزرگ‌تری که به کیفیت محصولات در بازار اهمیت می‌دهند، با مشکل مواجه شوند؛ در این صورت، توازن رقابتی بازار نیز تحت الشعاع قرار می‌گیرد.

با وجود اینکه واحدهای نظارتی نهایت تلاش خود را می‌کنند تا کالای با کیفیت به دست مصرف‌کننده برسد؛ اما متأسفانه برخی واحدهای تولیدی متفرقه و بدون شناسه ردیابی‌های کنترل کیفی، مرتکب تخلفاتی می‌شوند که ضمن ایجاد بی‌اعتمادی در جامعه، سبب بروز حجم‌های سنگین به یک صنعت می‌شود. به‌عنوان مثال؛ در زمینه تولید فرآورده‌های گوشتی شاهد بودیم که با تخلف یک واحد زیر پله‌ای، کلیت یک صنعت زیر سوال رفت. در تولید مواد غذایی استانداردهایی باید رعایت شود؛ ولی متأسفانه بعضی از واحدها، تولید باکیفیت مواد غذایی را برای خود مقرون‌به‌صرفه نمی‌بینند و به دنبال منافع نامشروع می‌باشند و دست به تقلب می‌زنند. در این راستا، دولت باید از نهادهای نظارتی خود هم نهایت حمایت را داشته باشد.

افزایش قیمت محصولات تولیدی در صنعت غذا را چگونه می‌بینید؟

این درست است که صنعت غذای ایران، همواره در کنار مردم عزیز کشور بوده و در مواقع بحران مانند سیل یا زلزله کرمانشاه شاهد حضور پررنگ این صنعت در کنار مردم بودیم؛ اما باید این مساله را هم مدنظر قرارداد که اگر قرار باشد با افزایش قیمت ۳ تا ۶ برابری مواد اولیه، ملزومات بسته‌بندی، مشکلات حقوق، بیمه، مالیات و ... صنعت غذا هیچ افزایش قیمتی نداشته باشد، به مرور زمان شاهد تعطیلی واحدها خواهیم بود؛ کم‌اینکه در حال حاضر نیز شاهد تعطیلی برخی کارخانه‌ها با تولید کمتر از نصف ظرفیت در شهرک‌های صنعتی به دلیل گرانی یا کمبود مواد اولیه هستیم. این صنعت، چندین سال است که با موضوع نحوه اخذ مالیات بر ارزش افزوده مواجه است و هنوز هم در این زمینه بین مسئولان و بخش خصوصی اتفاق نظری وجود ندارد. به‌طور کلی در تمام شاخه‌های صنعت کشور به‌خصوص صنایع غذایی، افزایش قیمت چند مرتبه در سال وجود دارد و این موضوع طبیعی است؛ چراکه یک واحد صنعتی در کنار ارائه محصول باکیفیت به مشتری، باید به بقای مجموعه خود نیز فکر کند. افزایش نرخ مواد اولیه، بسته‌بندی، هزینه‌های انرژی و سایر هزینه‌های مرتبط با تولید، از عوامل افزایش قیمت محصولات می‌باشند.

چه پیشنهادی برای رفع مشکلات موجود دارید؟

بحث تامین سرمایه در گردش برای صنایع غذایی یکی از مشکلاتی است که نیاز به دقت، تمرکز و نگاه مثبت دولت دارد. صنعت غذای ایران در عرصه بین‌المللی می‌تواند یکه‌تاز باشد و اعتقاد دارم که این صنعت، پتانسیل جهانی شدن را دارد که این امر منوط به حمایت‌های دولتی است. ■

اگر دولت همدل و هم‌صدا با بخش خصوصی بود، مشکلات فعلی و بحرانی که طی چندماه پیش با آن مواجه بودیم، گریبانگیر این صنعت نمی‌شد و این حجم از خروج ارز برای واردات گوشت‌های یخ‌زده برزیلی را هم شاهد نبودیم

مدیرعامل شرکت تکچین بهاران مطرح کرد

کاهش توان اقتصادی تولیدکنندگان با نرخ بالای تسهیلات بانکی

عارف فغانی



رب گوجه‌فرنگی از فرآورده‌های غذایی تبدیلی است که به عنوان عصاره گوجه‌فرنگی حاوی حجم زیادی از خواص این محصول می‌باشد که به عنوان چاشنی در بیشتر غذاها مورد استفاده قرار می‌گیرد و طعم‌دهنده و رنگ‌دهنده‌ای منحصر به فرد محسوب می‌شود. در گذشته‌های نه‌چندان دور، هر کسی رب مورد مصرف خود را به صورت سنتی در منزل طبخ می‌کرد؛ اما امروزه همانند همه عرصه‌های دیگر زندگی، تکنولوژی به کمک بشر آمده تا رب گوجه‌فرنگی در بهداشتی‌ترین شرایط، عالی‌ترین بسته‌بندی و در نهایت کیفیت به سهولت در دسترس همگان قرار گیرد. در این میان، شرکت تکچین بهاران، یکی از شرکت‌هایی است که در زمینه تولید رب گوجه‌فرنگی و خیارشور فعالیت خود را از سال ۱۳۷۴ با مدیرعاملی عزیز سجادیان آغاز کرده و محصولات خود را به کشورهای افغانستان، عراق و کویت با برندهای عزیز، ماه چین، شادرنک، واضح و گل انداز صادر می‌کند. وی که حدود ۲۴ سال است که در این صنعت فعالیت دارد، معتقد است؛ دولت باید با حمایت خود از شرکت‌های تولیدی، موانع و مشکلات موجود را برطرف سازد تا شرکت‌ها بتوانند با اطمینان و سلامت خاطر در این صنعت سرمایه‌گذاری کنند و محصولات خود را جهت عرضه در بازارهای داخلی و خصوصاً خارجی که باعث کسب ارزآوری و تحقق اقتصاد مقاومتی است، تولید کنند. در ادامه این مصاحبه با ما همراه باشید.

نوسانات نرخ ارز باعث ایجاد رکود در اکثر صنایع شده و این موضوع باعث کاهش میزان تولید کارخانه‌های صنایع تبدیلی، کاهش و تعدیل نیروی کار و نیز، کاهش میزان صادرات و فروش داخلی شده است

مهم‌ترین برنامه این شرکت در سال جاری چیست؟

اهم برنامه‌های شرکت تکچین بهاران، توسعه صادرات محصولات در راستای تحقق عملی سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی با افزایش کیفیت محصولات خود و همچنین افزایش سهم فروش داخلی محصولات می‌باشد. این شرکت در نظر دارد که امسال با نصب و راه‌اندازی سیستم بسته‌بندی Aseptik، باعث فروش محصول رب گوجه‌فرنگی در بسته‌بندی Aseptik به کشورهای همسایه شود که این موضوع باعث افزایش صادرات این محصول خواهد شد. همچنین این سیستم، باعث کیفیت مناسب محصول در زمان نگهداری در انبار و نیز محصول نهایی می‌شود.

در زمینه تولید محصولات با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

از مهم‌ترین مشکلات این صنعت، می‌توان به بالا بودن قیمت تمام شده محصولات به دلیل نرخ بالای تسهیلات بانکی و نظام‌های مالی کشور اشاره داشت که در اغلب مواقع، باعث کاهش توان اقتصادی واحد تولیدی و سلب فرصت رقابت از تولیدکننده داخلی شده است. کاهش توان اقتصادی واحد تولیدی، موجب عدم امکان توسعه کیفیت و تکنولوژی و همچنین شاخص‌های سلامت متناسب با علم روز و نیازهای ایجاد شده در بازار هدف می‌شود. از چالش‌های مهم دیگر می‌توان به نوسانات نرخ ارز و همچنین مشکلات موجود در زمینه دستیابی به بازارهای هدف ثابت و پایدار اشاره کرد. تحقق عملی اقتصاد مقاومتی در این حوزه، نیازمند اهتمام جدی‌تر و انسجام‌بخشی تعاملات مثبت بین دولت، بخش‌های خصوصی و مردم نهاد در حوزه ثبات نرخ ارز، پرداخت مشوق‌ها و تحقق سیستم‌های حمایتی و ثبات در سیاست‌گذاری‌ها می‌باشد.

تولیدات شرکت در میان سایر برندها از چه جایگاهی برخوردار است؟





بالا بودن قیمت تمام شده محصولات به دلیل نرخ بالای تسهیلات بانکی و نظام‌های مالی کشور در اغلب مواقع، باعث کاهش توان اقتصادی واحد تولیدی و سلب فرصت رقابت از تولیدکننده داخلی شده است

داخلی شده است.
در مواقعی که تولیدات کشاورزی از جمله گوجه و خیار دچار کمبود و نوسانات نرخ می‌شود، شرکت چه تدابیری اتخاذ می‌کند؟

خوشبختانه در استان فارس با توجه به نزدیک بودن به جنوب کشور در طول ۴ فصل سال گوجه وجود دارد. البته رب فله‌ای در بشکه‌های ۲۰۰ کیلویی تولید می‌شود و در زمان کمبود محصول و پایین بودن کیفیت گوجه از آن استفاده خواهد شد.

با توجه به شعار سال مبنی بر «رونق تولید» چه برنامه‌ای برای تحقق این شعار دارید؟

این شرکت در نظر دارد تا با بالا بردن کیفیت محصولات خود و همچنین بازاریابی، سهم بیشتری از بازار داخلی و خارجی را به دست آورد و تولیدات خود را با کیفیت بالا روانه بازارهای داخلی و خارجی کند و همچنین به عنوان یکی از شرکت‌های موفق در حوزه صادرات غیرنفتی محصولات خود را تولید و عرضه نماید.

سخن آخر...

امیدوارم دولت با حمایت خود از شرکت‌های تولیدی، موانع و مشکلات موجود را برطرف سازد تا شرکت‌ها بتوانند با اطمینان و سلامت خاطر در این صنعت سرمایه‌گذاری کنند و محصولات خود را جهت عرضه در بازارهای داخلی و خصوصاً خارجی که باعث ایجاد ارزآوری و تحقق اقتصاد مقاومتی است، تولید کنند. ■

تولیدات شرکت در میان برندهای داخلی از جایگاه مناسبی برخوردار است؛ به طوری که از محصولات ما در اکثر استان‌های کشور به خصوص استان‌های جنوبی استقبال خوبی شده است. در میان برندهای صادراتی نیز شرکت با افزایش کیفیت در محصول و نحوه بسته‌بندی، توانسته جایگاه بسیار خوبی را در کشورهای حوزه خلیج فارس به خصوص افغانستان، عراق و کویت داشته باشد.

آیا فضای سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم است؟

در حال حاضر کارخانه‌های زیادی در زمینه تولید رب گوجه‌فرنگی فعالیت دارند. با توجه به خشک‌سالی که مدت‌ها است در سطح کشور به خصوص استان‌های فارس و جنوبی به وجود آمده و با افزایش قیمت گوجه‌فرنگی و همچنین نوسانات نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه و نیز افزایش سرمایه در گردش، فضا را برای سرمایه‌گذاری در این صنعت مهیا نمی‌دانم.

رکود در این صنعت چه مشکلاتی را برای شرکت ایجاد کرده است؟

رکود در صنایع تبدیلی، باعث کاهش میزان

صادرات و به تبع آن، از دست رفتن بازار در کشور هدف و همچنین در دست گرفتن بازار توسط دیگر کشورهای رقیب و همسایه می‌شود.
نوسانات نرخ ارز چه تاثیری بر فرآیند کاری شما داشته است؟
متأسفانه نوسانات نرخ ارز باعث ایجاد رکود در اکثر صنایع شده است و این موضوع باعث کاهش میزان تولید کارخانه‌های صنایع تبدیلی، کاهش و تعدیل نیروی کار و نیز، کاهش میزان صادرات و فروش

بنیانگذار صنایع غذایی بهروز:

سرمایه‌گذاری برای تولید مقدس است

سارا نظری

رؤیا و ایمان، شروط نخست حصول موفقیت هستند. مطالعه تاریخچه زندگی افراد موفق، مشخص می‌کند که تمامی آن‌ها، کار خود را با یک رؤیای پر از ساده شروع کردند. در واقع بسیاری از این افراد، بر خلاف انسان‌های معمولی که به سادگی از کنار رؤیاهای خود عبور می‌کنند، آرمان‌های خود را باور کرده و در جهت تحقق آن تمامی تلاش خود را به کار بسته‌اند. بهروز فروتن، مشاور عالی صنایع غذایی کشور و بنیانگذار صنایع غذایی بهروز نمونه‌ای از این افراد موفق است. این استاد دانشگاه که فعالیت تجاری خود را از آشپزخانه منزلشان شروع کرده، توانسته با وجود رقباتی توانمند، محصول خود را جهانی نماید؛ آرزویی که در آغاز کار به نظر غیرممکن می‌رسید. فروتن تصریح می‌کند: «جوانی که ناامید باشد، زندگی خود را هدر خواهد داد؛ اما هر چقدر سختی بکشد، مقاوم‌تر می‌شود و در این مقاومت، پیروز خواهد شد. کار، خیلی ضعیف‌تر از این‌ها است که بخواهد کسی را شکست دهد. متن این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.»

دست آوریم. برای کار کردن انسان باید پخته باشد. مهم این است که در کار جا نزنیم و عقب‌نشینی نکنیم.

فرد موفق کسی است که در کار خود پشتکار داشته باشد. در کار کردن، بعضی‌ها در پله اول یا دوم خسته می‌شوند و برخی‌ها به مدارج بالاتر می‌روند. آن کسی که توان، استعداد، پشتکار و باور بیشتری دارد، مطمئناً نتیجه بهتری خواهد گرفت.

به نظر شما افرادی که می‌خواهند وارد بازار کار شوند، باید به چه نکاتی توجه داشته باشند؟

هر فردی که می‌خواهد وارد بازار کار شود، باید اول به توانایی خود ایمان داشته و در مرحله بعد به فرهنگ و زبان جایی که می‌خواهد محصول خود را ارسال کند، آشنایی داشته باشد.

نوع بازاریابی به‌گونه‌ای باشد که بازاریاب به عنوان یک مشاور، محصول خود را معرفی کند. باید به مشتری گفته شود که با خرید محصول از چه امتیازاتی بهره‌مند خواهد شد. مهم‌تر از همه که متأسفانه در ایران دیده نمی‌شود، این است که هیچ کالایی در دنیا موفق نخواهد شد؛ مگر اینکه خدمات پس از فروش داشته باشد.

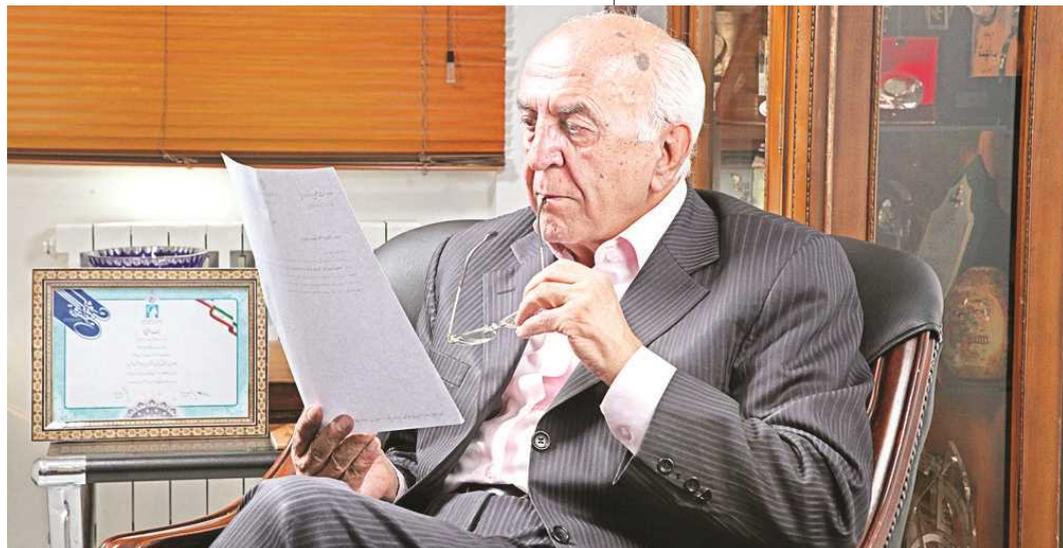
آیا داشتن سرمایه را مغایر با آموزه‌های دینی و اخلاقی می‌دانید؟

شما یا سرمایه‌دار هستید و یا سرمایه‌گذار. هر سرمایه‌ای که به سرمایه‌گذاری برای تولید تبدیل شود، مقدس است. سرمایه‌گذاری کردن و پول را کد نداشته، یک عزت است و سرمایه‌گذاری و کسب درآمد به صورت حلال، منافاتی با مسایل مذهبی ندارد.

چه توصیه‌ای به جوانان و کارجویان کشور دارید؟

باید یاد بگیریم که با عاقلان زندگی کنیم. پشتکار و ایمان داشتن، خود را دوست داشتن و باور داشتن، هدف خود را تعیین کردن، در راه هدف خود سختی کشیدن و به موفقیت رسیدن، لازمه افراد موفق و جوان است. جوانی که ناامید باشد، زندگی خود را هدر خواهد داد و هر چقدر سختی بکشد، مقاوم‌تر و در این مقاومت، پیروز خواهد شد.

کار خیلی ضعیف‌تر از این‌ها است که بخواهد کسی را شکست دهد ما باید با اندیشه، تلاش، پشتکار، علم و دانش روز، بر سختی‌های کار غلبه کنیم و در پایان "ایران ما زمانی جاودانه است که اندیشه من و تو در آن شکوفا شود." ■



درباره آغاز فعالیتتان به ما بگویید و بفرمایید که چگونه وارد بازار کار شدید و با چه مشکلاتی در ابتدای کار روبرو بودید؟

بنده به مشکلات اعتقادی ندارم. تمام مشکلات؛ موضوع، طرح و پروژه هستند که قابل حل می‌باشند. در همه جای دنیا و برای ورود به هر شغلی، مسایل و مشکلات خاصی وجود دارد که می‌توان به آگاهی نداشتن، تجربه نداشتن، عدم شناخت از بازار، بحث کمیت و کیفیت و همچنین بازاریابی، اداره مدیریت بازار و ... اشاره کرد. برای کسی که می‌خواهد اشتغال، کارآفرینی و ارزش‌آفرینی ایجاد کند، داشتن توان و باور بسیار مهم است. به اعتقاد بنده نباید رؤیایی فکر کرد؛ بلکه باید اجرایی اندیشید تا در کار موفق بود. کسی می‌تواند موفق باشد که توان اداره تفکر خود را داشته باشد.

چه ویژگی باعث شد تا در عرصه فعالیت خود به موفقیت دست پیدا کنید؟

نخست اینکه خودم را باور و به کارم ایمان دارم، هدف خود را می‌شناسم و برای هدفم یک چیز بیشتر ندارم و آن این است که "باید بشود" که البته سلسله مراتبی دارد و آن پشتکار است. باید آزمون و خطا کنیم تا تجربه به



در این بخش می خوانیم:

- سفری به عمق تلاش شرکت نفت و گاز پارس
- توسعه پایدار در گروهی حمایت از سازندگان داخلی است
- همکاری نفتی روسیه و عربستان پر ضد یا نفع اروپا؟

کارشناسان ارشد حوزه انرژی مطرح کردند

کاهش قدرت اوپک با افزایش تولید نفت آمریکا

امیرهادی تاجبخش

با این حال، باز هم چشم‌های تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان، همچنان به دنبال نشست‌های به زعم آنان، سرنوست‌ساز اوپک است. یک‌صد و هفتاد و ششمین نشست کشورهای صادرکننده نفت، موسوم به اوپک به منظور کاهش تولید نفت نیز، بر همین روال و با حضور وزرای ۱۴ کشور عضو این سازمان طی روزهای اول و دوم ژوئیه (دهم و یازدهم تیرماه سال جاری) زیر سایه تحریم‌ها علیه صادرات نفت ایران و البته نوسانات قیمت نفت در ماه‌های گذشته، برگزار شد و تولیدکنندگان تلاش کردند تا با تصمیمات خود قیمت‌ها را متعادل کنند.

در بیانیه پایانی این نشست، به تمدید توافق کاهش تولید نفت به مدت ۹ ماه دیگر، تصویب متن پیش‌نویس منشور همکاری اوپک و غیراوپک و همچنین تمدید دبیرکلی محمد بارکیندو برای یک دوره سه ساله اشاره شده است. این نشست حاوی چند دستاورد و نکته برجسته بود. نخست اینکه ایران به صورت رسمی از دامنه کاهش تولید مستثنی باقی

مدت‌هاست که نقش اوپک در بازار جهانی نفت دچار تغییرات شگرفی شده و تقریباً می‌توان گفت که این نقش مهم و اساسی به حاشیه رانده شده است. بر این مبنا، سهم ایران در تولید اوپک و نیز سهم اوپک در کل عرضه نفت جهانی کاهش یافته است.

در ابتدای پیروزی انقلاب اسلامی، تولید نفت اوپک حدود ۳۱ میلیون بشکه در روز بود؛ یعنی مقداری بیش از ۵۰ درصد تولید نفت جهان؛ اما آماري که در ماه جاری توسط اوپک انتشار یافت، نشان می‌دهد که تولید اعضای این سازمان در ماه میلادی گذشته کمتر از ۳۰ میلیون بشکه در روز بوده است.

در همین حال، مصرف نفت جهان در ۴۰ سال پیش، ۶۰ میلیون بشکه در روز بود؛ اما بر اساس گزارش ماه جاری آژانس بین‌المللی انرژی، این عدد به ۹۹ میلیون و ۸۰۰ هزار بشکه در روز رسیده که به معنای کاهش بسیار قابل ملاحظه سهم اوپک در عرضه نفت جهانی است.



ماند. همچنین اعضای اوپک و تولیدکنندگان غیرعضو، توافق کردند که به منظور تثبیت قیمت‌ها، بر اساس توافق قبلی، روزانه ۱,۲ میلیون بشکه از تولید خود کم کنند. همچنین تصمیم گرفته شد تا نشست آتی اوپک در روز پنجم دسامبر (۱۴ آذرماه امسال) در وین، پایتخت اتریش برگزار شود. اما واقعیت این نشست، چرایی همکاری عربستان با کاهش تولید، تداوم همکاری عربستان و سوریه و ... از موارد پشت پرده این نشست بود که با خوانندگان فهیم «دنیای سرمایه‌گذاری» آن را پی می‌گیریم.

محدودیت عرضه اوپک از سال ۲۰۱۷ میلادی

اوپک محدودیت عرضه خود را در ژانویه سال ۲۰۱۷ به منظور پایان دادن به اشباع عرضه جهانی نفت و تقویت قیمت‌ها آغاز کرد. این سیاست موفق شد تا سطح ذخایر را کاهش داده و قیمت‌ها را افزایش دهد. با این حال، این گروه در ماه ژوئن، تحت فشار ترامپ در آستانه بازگشت تحریم‌های واشنگتن علیه ایران، موافقت کرد که میزان تولید خود را مجموعاً یک میلیون بشکه در روز افزایش دهد.

در واقع، اوپک و متحدانش که اوایل پاییز برای جبران تاثیر تحریم‌های آمریکا علیه ایران بر بازار، از تسهیل محدودیت تولید صحبت می‌کردند، اواخر فصل از ضرورت کاهش تولید برای جلوگیری از بالا رفتن سطح ذخایر جهانی نفت حرف زدند و تحت تاثیر نگرانی‌ها نسبت به نزول قیمت طلای سیاه و عرضه فزاینده آن، موافقت کردند تا تولیدشان را محدود کنند.

تحت این پیمان، مقرر شد که تولید آن‌ها از اول ژانویه برابر با ۱۱ دی‌ماه سال ۱۳۹۷ به مدت ۶ ماه، ۱,۲ میلیون بشکه در روز کاهش یابد که سهم اوپک از این کاهش تولید، ۸۰۰ هزار بشکه در روز است. باید به این نکته توجه داشت که کاهش تولید، یک چرخش ۱۸۰ درجه‌ای در سیاست تولید اوپک پلاس بود که اوایل تابستان سال گذشته (ژوئن ۲۰۱۸) تحت فشار دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا موافقت کرد تولید خود را افزایش دهد و کمبود احتمالی عرضه ناشی از بازگشت تحریم‌ها علیه صادرات نفت ایران را جبران کند؛ اما اعلام صدور معافیت از تحریم‌های آمریکا در خصوص شماری از مشتریان نفتی ایران، این گروه را غافلگیر کرد و اعضای بزرگ و مهم آن، مثل عربستان سعودی که احساس می‌کردند فریب آمریکایی‌ها را خورده‌اند، برای اجتناب از تکرار بحران نفتی سال ۲۰۱۴ میلادی، در سیاست تولید خود، تجدید نظر کرده و مجدداً به محدودیت عرضه روی آوردند. با این حال، تولیدکنندگان اوپک در روزهای پایانی سال ۱۳۹۷، نشست ماه آوریل را لغو و بر ادامه کاهش تولید تا ماه ژوئن تاکید کردند. این تصمیم آمریکا آن قدر برای عربستان گران تمام شد که این کشور حتی به احتمال ادامه کاهش تولید تا پایان سال ۲۰۱۹ میلادی نیز اشاره کرد.

همکاری تنگاتنگ عربستان و روسیه

در نشست اخیر G۲۰، ولادیمیر پوتین؛ رئیس‌جمهوری روسیه، پس از مذاکراتی که با محمد بن سلمان، ولیعهد عربستان در حاشیه نشست سران این گروه در ژاپن داشت، در یک کنفرانس مطبوعاتی اعلام کرد که توافق کاهش تولید نفت به شکل فعلی و با همین حجم کاهش تولید، تمدید خواهد شد.

به گفته وی، هر دو کشور روسیه و عربستان سعودی از تمدید توافق کاهش تولید حمایت خواهند کرد؛ اما درباره این که تمدید به مدت ۶ یا ۹ ماه باشد، هنوز تصمیمی اتخاذ نشده است.

قرار بود نشست اوپک در ۴ و ۵ تیرماه سال جاری برگزار شود؛ اما برخی از اعضا از جمله عربستان و روسیه تلاش کردند که نشست اوپک را

به بعد از نشست G۲۰ موکول کنند. این تصمیم باعث شد تا استقلال اوپک زیر سؤال برود و به نوعی وابستگی این سازمان را به G۲۰ به تصویر بکشد. پس از اعلام خبر توافق تمدید کاهش تولید توسط عربستان و روسیه در حاشیه نشست G۲۰، بسیاری از اعضای اوپک از اعلام زودهنگام این تصمیم توسط این دو کشور خشمگین شده و به نوعی احساس کردند که به حاشیه رانده شده‌اند، تا جایی که یکی از نمایندگان اوپک، پس از شنیدن خبر مذاکرات روسیه و عربستان سعودی گفت: چه کسی به نشست اوپک نیاز دارد؟!

چرا عربستان موافقت کرد؟!

این پرسش با رویکردهای متفاوت و پاسخ‌های نسبتاً متفاوتی روبرو شده است. بسیاری بر این باورند که عربستان در حالی که یکی از هم‌پیمانان آمریکا محسوب می‌شود و گمانه‌زنی‌ها نیز این بود که احتمالاً یکی از اعضایی باشد که تمدید کاهش تولید را به منظور سقوط قیمت نفت در بازارهای جهانی رد خواهد کرد، چگونه در یک چرخش ۱۸۰ درجه‌ای، موافقت خود را با تمدید کاهش تولید پیش از نشست ۱۷۶ اوپک اعلام کرد؟



محمدعلی خطیبی، نماینده سابق ایران در اوپک در این باره گفت: در گذشته، در شرایط مشابه، عربستان سعی می‌کرد تا با سقوط قیمت‌های نفت به نوعی با آمریکا همراهی کند و فشار بیشتری را بر کشورهای دیگری موضع ضدآمریکایی دارند، وارد کند؛ اما در این مرحله

عربستان این کار را انجام نداده و حتی سعی کرده که از سقوط قیمت نفت جلوگیری کند.

وی افزود: علت این است که در اوضاع کنونی، عربستان هزینه‌های بسیاری را پیش روی خود دارد و اداره کشور عربستان، هم‌اکنون بسیار پرهزینه شده است. خرید تسلیحات و تامین مالی برخی از گروه‌ها در منطقه، تعهدات مالی بسیاری را برای عربستان ایجاد کرده است.

خطیبی ادامه داد: بنده حتی در گزارشی خواندم که عربستان بودجه خود را بر روی قیمت نفت ۸۰ دلاری بسته است. حتی اگر این رقم هم درست نباشد، می‌توان گفت که این موضوع نشان می‌دهد، با توجه به نیاز بودجه‌ای عربستان به قیمت‌های بین ۷۰ تا ۸۰ دلار، این کشور سعی نخواهد کرد که قیمت‌های نفت را کاهش دهد.

وی با بیان این که پیش‌بینی بنده این است که با این توافق، ثبات در بازار نفت در نیمه دوم سال پیش‌تر خواهد شد، گفت: این موضوع در حوزه قیمت‌گذاری‌ها امری مطلوب است و با توجه به این که امسال اعضای گیروپک تولید خود را بیش از ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه افزایش دادند، سال خطرناکی به لحاظ قیمتی برای بازار نفت بود.

این کارشناس با تاکید بر این مساله که افزایش تولید این کشورها می‌توانست موجب سقوط قیمت نفت شود، اظهار کرد: توافق کاهش تولید، مانع از این اتفاق و بیانگر موفقیت مدیریت عرضه شد که با توافق مجدد، باز هم شاهد ثبات در بازار هستیم.

تداوم ثبات در بازار نفت

خطیبی با بیان این که در شرایطی که این توافق تا پایان سال ادامه دارد،

اگر قیمت نفت
سقوط کند، همه ضرر
می‌کنند؛ بنابراین ثبات
به نفع همه است، به
همین دلیل به نظر
می‌رسد، انتخاب اوپک
پلاس که در واقع
همان مدیریت عرضه
می‌باشد، کاملاً منطقی
است

ثبات در بازار نفت نیز ادامه خواهد داشت و می‌توان قیمت را بین ۶۰ تا ۷۰ دلار هر بشکه نگاه داشت، ابراز کرد: البته نوسان در قیمت همیشه وجود دارد؛ اما توافق بر سر کاهش تولید، موجب ثبات در بازار می‌شود. این کارشناس با تأکید بر این مساله که عدم سقوط قیمت‌ها، نه تنها به نفع صادرکننده؛ بلکه به نفع مصرف‌کننده نیز می‌باشد، تصریح کرد: اگر قیمت نفت سقوط کند، همه ضرر می‌کنند؛ بنابراین ثبات به نفع همه است، به همین دلیل به نظر می‌رسد، انتخاب اوپک پلاس که در واقع همان مدیریت عرضه می‌باشد، کاملاً منطقی است.

این در حالی است که نرسی قربان، کارشناس ارشد حوزه انرژی درباره تصمیمات نشست اوپک در خصوص تعهد کاهش تولید و تمديد این مساله گفت: تصمیم نهایی اوپک نشان داد که این سازمان هنوز به حفظ یکپارچگی خود اعتقاد و باور دارد؛ هرچند که ممکن است در



آینده، در عمل، شرایط متفاوتی را شاهد باشیم. وی با بیان این‌که در این تصمیمات نظرات کشورها فارغ از میزان تولید آنان موثر است، گفت: تصمیمات اوپک بر اساس اجماع هستند. در توافق اوپک و تولیدکنندگان خارج از اوپک، تنها سقف کلی کاهش تولید مشخص می‌شود و سهم هر کشور از کاهش تولید نفت، مشخص و برابر نیست؛ بر این اساس، اگر کشوری نتواند نفت خود را بفروشد، کشور دیگری تولید خود را افزایش می‌دهد و سهم بازار آن کشور را می‌گیرد. قربان با اشاره به عملکرد روسیه در این بین، ابراز کرد: گمانه‌زنی بنده این است که روسیه نسبت به ادامه همکاری با اوپک علاقه نشان می‌دهد و در شرایطی که بتواند اهداف خود را عملی کند، همچنان نیز به این همکاری ادامه خواهد داد. این کارشناس حوزه انرژی در پایان تأکید کرد: این یک اصل است که تولید کمتر، باعث افزایش قیمت می‌شود. در حال حاضر، با تمديد توافق، به نظر می‌رسد که قیمت نفت، تغییر محسوسی نداشته باشد، ضمناً با توجه به این‌که ایران در شرایط کنونی، امکان فروش نفت کمتری را دارد، این تمديد توافق و بالا ماندن قیمت نفت به نفع ایران تمام شد.

افزایش تولید آمریکا؛ ناقوس کاهش قدرت اوپک

بیژن زنگنه؛ وزیر نفت ایران، پیش از این، بارها بر این نکته تأکید کرده بود که ظرفیت تولید بمب اتم در دنیا، کشور تولیدکننده نفت است. این باور درستی در منطق بازار نفت و انرژی است.



هم‌اکنون، عربستان سعودی با نزدیک به ۱۰ میلیون بشکه تولید نفت روزانه، به گفته دولتمردانش، ۲٫۵ میلیون بشکه ظرفیت تولید اضافی دارد. روسیه با تولید بالای ۱۱ میلیون بشکه در روز، در اوج سیر می‌کند و عراق در مسیر تحقق رویای تولید ۶ تا ۷ میلیون بشکه در روز است. اما به باور نگارنده، چیزی که بازار نفت را تا حد یک تغییر راهبردی و

استراتژیک پیش برده، ظهور پدیده‌ای سیری‌ناپذیر؛ یعنی ایالات متحده آمریکا در تولید نفت است.

در واقع، تولید نفت غیرمرسوم این کشور در آوریل ۲۰۱۹ میلادی از مرز ۱۲٫۱ میلیون بشکه در روز گذشت. این در حالی است که EIA خبر از رسیدن تولید نفت خام این کشور به رکورد ۱۳٫۴ میلیون بشکه در روز در ژانویه ۲۰۲۰ میلادی می‌دهد. در این شرایط، واردات نفت آمریکا از اوپک به کمترین حد خود در ۳۰ سال گذشته رسیده و خواهد رسید. بر پایه گزارش اداره اطلاعات انرژی آمریکا، واردات نفت آمریکا از اوپک، تا مارس ۲۰۱۹ میلادی در مجموع، به ۱٫۵ میلیون بشکه در روز کاهش یافته است. در واقع، چنین به نظر می‌رسد که هر قدر تولید نفت آمریکا وسعت می‌یابد، فضا برای اوپک تنگ و تنگ‌تر می‌شود، تا آنجا که اوپک چاره‌ای جز کاهش سقف تولید در پیش‌روی خود نمی‌بیند.

کلام آخر

به رغم تمامی دستاوردهای ایران و زنگنه از یک‌صد و هفتاد و ششمین اجلاس اوپک که البته پیروزی شیرینی بود که نقش مؤثر این کشور با روند تولید نفت شیل آمریکا و کاهش قیمت نفت را به خوبی به جهانیان نشان داد، باید کمر همت بسته و باز هم در کاهش وابستگی بودجه ایران به نفت و جایگزینی اقتصاد بازار به جای اقتصاد تک‌بعدی (نفت) تلاش کنیم که البته آینده کشورهای وابسته و متکی به اقتصاد نفتی، در جهان امروز و با شرایط موجود، مشخص است. هرچند در بسیاری از موارد، شاید بتوان به معادلات سیاسی امید بست.

با این حال، اکنون معادلات جهانی به گونه‌ای پیش می‌رود که در بسیاری از موارد، قطعات پازل در کسری از زمان، جای خود را تغییر می‌دهند. در همین راستا، می‌توان به بیان بسیار ظریف یکی از کارشناسان انرژی در خصوص جایگزینی ابراهیم عساف به عنوان وزیر امور خارجه جدید عربستان سعودی که نگاهی اقتصادی به مسائل سیاسی و دیپلماتیک دارد، به جای عادل الجبیر اشاره کرد که می‌تواند نشانه بارز این حقیقت باشد که ریاض دیگر نمی‌تواند صرفاً مجری دستورات واشنگتن باشد.

از طرف دیگر، تنش اخیر میان عربستان سعودی و ایالات متحده آمریکا در خصوص لایحه «نوپک» هم مضاف بر علت شده و در این راستا اختلاف نظر دو طرف به جایی رسیده که عربستان، آمریکا را به کنار گذاشتن دلار از معاملات نفتی، در صورت تصویب و اجرای این لایحه تهدید کرد. تهدید عربستان درباره اجتناب از دلار در معاملات نفتی، طی دیدار مقامات ارشد انرژی دو کشور آمریکا و عربستان در ماه‌های گذشته مطرح و درباره این موضوع حتی در اجلاس اوپک نیز مذاکره شده است.

حال باید دید که نتیجه آن به کجا خواهد رسید، چون لایحه نوپک در راستای مبارزه با انحصارگرایی در بازار نفت توسط سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک)، از سال ۲۰۰۰ میلادی در کنگره آمریکا مطرح است؛ اما رؤسای جمهوری این دو کشور تاکنون عنوان کرده بودند که اگر کنگره آن را تصویب کند، کاخ سفید آن را وتو خواهد کرد تا تبدیل به قانون نشود. نکته جالب اینجا است که دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا، بارها اوپک را به انحصارگری در بازار نفت متهم و حتی تهدید کرده که با آن برخورد می‌کند؛ اما این سیاستی که اکنون کاخ سفید و ترامپ در پیش گرفته‌اند، تنها به افزایش چشمگیر بهای جهانی نفت می‌انجامد که می‌تواند تمام رشته‌های رییس‌جمهوری آمریکا در خصوص تحریم‌های نفتی ایران را پنبه کند. ■



نصب سکوی ۲۴۵۰ تنی B ۱۴ در آب‌های خروشان خلیج فارس

سفری به عمق تلاش شرکت نفت و گاز پارس

سهیلا زمانی

مشاوره حتی یک متخصص خارجی، به این مهم نائل آمدند. پارس جنوبی؛ واژه‌ای دل‌نشین و نماد واقعی سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و تحقق رویایی ۲۰ ساله است که با فکر پیشی گرفتن از قطر در برداشت گاز از مخزن مشترک پارس جنوبی، ذهن ایران و ایرانی را به چالش کشید تا سرانجام در روزی فرخنده، رنگ واقعیت را به خود ببیند و ملتی غیور و بزرگوار را شاد سازد.

جشن ملی ملتی که «توسعه اقتصادی» در این منطقه را با واژه‌هایی هرچند گرم و سوزان، اما باصلابت در دل خروارها آهن به تماشا نشست تا بار دیگر به دنیا بگوید که با دست خالی نیز می‌توان فعل «خواستن» را صرف کرد. اراده‌هایی آهنین که تاسیسات فلزی را به سر خم کردن در برابر خود وامی‌دارند.

کم‌کم به یکی از مهم‌ترین میدین‌گازی جهان، عروس گازی منطقه؛

در سفری شگفت‌انگیز، به عمق اراده مهندسان و تکنسین‌های شرکت «نفت و گاز پارس»، گام نهادم. نصب سکوی ۲۴۵۰ تنی B ۱۴ در عمق آب‌های خروشان خلیج فارس، مرا که حدود دو دهه است در حوزه صنعت بزرگ نفت قلم می‌زنم، به تحسین و تماشا وا داشت.

دماسنج ۵۰ درجه سانتی‌گراد و ۷۵ درصد رطوبت را نشان می‌داد؛ یعنی تنفس در پایین‌ترین نقطه ممکن، اما اراده‌ها در عرش سیر می‌کرد. اگر ندیده بودم، شاید باور آن برایم سخت‌تر می‌شد.

سکویی پهن‌پیکر که در نقطه صفر مرز آبی ایران و امیرنشین قطر، پیروزمندان در حالی که پرچم سه رنگ ایران، بر فرازش افراشته بود، بر دل آب نشست.

اینک می‌توانیم به متخصصان مان بنازیم که پس از اعمال تحریم‌های ظالمانه فراگیر علیه صنعت نان‌آور نفت، بدون حضور، همراهی و



که بیش از نیم ساعت به آبی بی‌انتها خیره شوی، تا در یک لحظه، واقعیت و خیال برایت در هم آمیزند، زمان و مکان گم شوند و تجربه‌ای عمیق و فراموش‌نشدنی را برایت رقم زند تا باور کنی که بدون عشق به این سازه‌ها و این آبی اعجاب‌انگیز، نمی‌توان هفته‌ها در میان آب و آهن ماند و کار کرد، به این امید که دیگران از نعمت‌های بی‌شمار سیاهی‌های جوشیده از عمق آب، بهره‌مند شوند. باید توان و همت این رادمردان نفتی و گازی را ستود که در دل آب، زندگی با آهنی را تجربه می‌کنند که با افتخار سازه‌های دست‌سازشان، خود را به رخ آبی دریا کشیده و در دل آن، آرام می‌گیرند.

هم‌آغوشی زیبا و حیرت‌انگیز آهن و آب

مراحل نصب سکو، لحظه به لحظه و با کوشش دست‌اندرکاران پرتلاش و به رغم گرمای طاقت‌فرسا، گام به گام جلو رفت. ثبت این لحظه زیبا برای فیلمبرداران، عکاسان و خبرنگاران، لحظه‌ای به یاد ماندنی بود. شاید در باورمان هم ننگند که سازه‌ای با این عظمت چگونه و با چه سختی بارگیری شده و به وسط آب‌های خلیج فارس آمده و چگونه با این وزن روی سکوی از پیش ساخته شده، نصب می‌شود.

محمد مهدی توسلی‌پور، مجری طرح توسعه فاز ۱۴ پارس جنوبی در حین انجام نصب به خبرنگاران توضیح داد که این سومین سکوی فاز ۱۴ است که در موقعیت نصب شده و طی عملیاتی به مدت یک ماه تا نهایتاً ۴۵ روز، هوک‌آپ و راه‌اندازی آن انجام خواهد شد. پس از پایان عملیات نصب، توسلی‌پور در نشست خبری با اشاره به اینکه در پاییز امسال، دو سکوی B ۱۴ و D ۱۴ قرار است در مدار تولید قرار گیرند، گفت: هزینه مجموع ساخت ۴ سکوی فاز ۱۴ بالغ بر ۵۵۰ میلیون دلار می‌باشد که نسبت به موارد مشابه، بیش از ۱۵۰ میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی به همراه داشته است.

وی ادامه داد: فاز ۱۴ پارس جنوبی چهار سکوی دریایی دارد که برای هر سکو ۱۱ حلقه چاه تعبیه شده که در اردیبهشت‌ماه سال ۹۷، یک سکو و در آبان‌ماه، دومین سکو به بهره‌برداری رسیدند و مجموع برداشت گاز از فاز ۱۴ پارس جنوبی از این دو سکو با نام‌های A ۱۴ و C ۱۴ به ۲۸ میلیون مترمکعب رسید.

وی در مورد فعالیت‌های باقی‌مانده حفاری این موقعیت نیز گفت: حفاری برای این سکو به‌طور کامل انجام شده و ۱۱ حلقه چاه با تکمیل خط لوله دریایی و مابقی کارهای لوله‌گذاری عملیات آن تکمیل می‌شود.

یعنی بندر عسلویه و میدان پارس جنوبی نزدیک شدیم. چهره منطقه به ناگاه عوض شد و تاسیسات عظیم و دودکش‌های بلند گازی از دور نمایان شدند.

با خود فکر می‌کنی چگونه می‌شود در چنین هوایی تنفس کرد و زیست؛ ولی تاسیسات عظیم و خیل مهندسان و کارگران نشان از آن دارد که اقتصاد در زندگی خیلی‌ها از همه چیز مهم‌تر است، حتی سلامتی! بندر، اسکله و فرودگاه عسلویه انگار شهری متفاوت است با فرهنگ و تفکرانی متفاوت. عسلویه و نایبند را می‌توان نقطه تقابل میراث صنعتی و طبیعی منطقه دانست.

پارس جنوبی، این بار میزبان خبرنگارانی بود که می‌خواستند شاهد نصب سکویی به عظمت اراده یک ملت باشند؛ اراده‌ای که توانست تمامی سختی‌ها را به جان بخرد، ولی رویای پیشی گرفتن از همسایه جنوبی خود را به منصف ظهور برساند. گزارش خبرنگار ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» از این سفر را با هم پی می‌گیریم.



سفری به نیلگون خلیج فارس

راهی نیلگون خلیج فارس شدیم. احساس بسیار زیبایی است وقتی بدانیم تا چشم کار می‌کند، همه چیز با نام فارس به این مرز و بوم تعلق دارد و طی حداقل چهار دهه گذشته، هیچ هجمه و نیرویی نتوانسته نام و ماهیت آن را تغییر دهد.

اصولاً سفر دریایی فارغ از شرایط جوی آن، دشوارتر از دیگر انواع سفرهاست. حال اگر این سفر در گرگ و میش سحر، در هوای ۵۰ درجه عسلویه، رطوبت ۷۶ درصدی و در فاصله ۱۰۵ کیلومتری از ساحل عسلویه نیز باشد، مسلماً سفری دشوارتر را رقم خواهد زد؛ اما کافی است



گرفته و در بخش تامین تجهیزات پروژه نیز حدود ۵۵ تا ۶۰ درصد تجهیزات نصب شده روی سکو، توسط سازندگان ایرانی ساخته شده است.

در ادامه، حمید رضاییان اصل، مدیرعامل شرکت ایزوایکو ضمن قدردانی از فرصت ایجاد شده برای شرکت‌های ایرانی توسط وزارت نفت و مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس گفت: در فضایی که کشور در آن قرار دارد، این فرصت از سوی وزارت نفت در اختیار شرکت‌های ایرانی قرار داده شده و ایزوایکو یکی از شرکت‌هایی است که از این فرصت به درستی بهره برده است.

مجری طرح توسعه فاز ۱۴ پارس جنوبی در بخش دیگری از سخنان خود با بیان اینکه برای انتقال گاز ترش دو سکوی تولیدی فاز ۱۴ پارس جنوبی از ظرفیت آزاد پالایشگاه ۱۲ استفاده شده، افزود: برای انتقال گاز دو سکوی باقی‌مانده این طرح که در پاییز ۹۸ وارد مدار تولید خواهند شد، برنامه‌ریزی شده تا از ظرفیت آزاد فازهای ۱۲ و ۱۳ استفاده و عملیات شیرین‌سازی گاز موقتاً انجام شود.

توسلی‌پور پیش‌بینی کرد که تا پایان شهریورماه سال جاری، خط لوله بین فازی انتقال گاز سکوه‌های ۱۴B&D به فاز ۱۲، تکمیل و آماده بهره‌برداری شود.

دور زدن تحریم از سوی پیمانکاران ایرانی

توسلی‌پور در بخش دیگری از سخنان خود به تاثیر تحریم‌ها بر پروژه فاز ۱۴ نیز اشاره کرد و گفت: تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا موضوعی نیست که امروز و دیروز مطرح باشد و عمدتاً کشور در سال‌های گذشته درگیر تحریم بوده، بنابراین ممکن است مسیر دور زدن تحریم‌ها، فرآیندی را به فرآیندهای دیگر بیفزاید؛ اما در فاز ۱۴، کالایی که سفارش‌گذاری یا تعیین تکلیف نشده باشد، وجود ندارد و تدابیر لازم در این زمینه اندیشیده شده است.

وی افزود: برنامه‌ای که در سطح وزارت نفت، توسط کنسرسيوم تعهد شده، در همین شرایط تحریم بوده و پیمانکاران ایرانی این فرآیندها را آموخته و از قبل، آن را برنامه‌ریزی و مدیریت کرده‌اند. مجری طرح توسعه فاز ۱۴ پارس جنوبی به وضعیت مطالبات پیمانکاران این طرح نیز اشاره کرد و گفت: منابع مورد نیاز توسعه این فاز پیش از این از محل صندوق توسعه ملی دیده شده و هر صورت وضعیتی که از سوی پیمانکار در اختیار کارفرما قرار گیرد، در یک بازه زمانی منطقی و مشخص، از منابع ذکر شده، پرداخت می‌شود.



NIOC PHOTO
Mojtaba Mohseni

کلام آخر

پارس جنوبی معنای واقعی توسعه در کشور است. سرمایه‌ای یکتا برای تحقق برنامه‌های وزارت نفت در بخش گاز تا سال ۱۴۰۰، دستیابی به آرزوی دیرینه برابری با قطر در برداشت از این مخزن مشترک و ... پس سر تعظیم فرود می‌آوریم در برابر مردان از جان گذشته‌ای که تمام هدف خود را در راه اعتلای ایران و ایرانی گذاشته و از این بابت، به خود می‌بالند. ■

فرصت ویژه وزارت نفت؛ در اختیار پیمانکاران ایرانی

در ادامه این نشست، بابک عباسپور؛ مدیر پروژه شرکت ایزوایکو و مدیرعامل شرکت مبین سازه در خصوص بومی‌سازی تجهیزات مورد استفاده در ساخت این سکوها گفت: مجموعاً در بخش فراساحل پروژه فاز ۱۴، مراحل مهندسی، ساخت، نصب و راه‌اندازی به‌طور صد در صد توسط شرکت‌های ایرانی انجام

صنعت پتروشیمی؛ موتور محرک اقتصاد کشور

توسعه پایدار در گروی حمایت از سازندگان داخلی است

امیرهادی تاجبخش

سال‌هاست که توسعه پایدار به عنوان یک سیاست کارآمد، توجه بسیاری از دولت‌ها، سازمان‌های غیردولتی و دانشگاهیان را در سطح جهانی به خود معطوف ساخته، به نحوی که تلاش‌های مشترک و جمعی آنان، حاکی از سودمندی و سودآوری این سیاست برای جهان مدرن امروز است. نظر به این‌که کشورمان در شرایط تحریم‌های یک‌جانبه و ناعادلانه قرار دارد، توسعه پایدار و حرکت رو به جلوی صنعت پتروشیمی، گامی بسیار حیاتی در راستای تحقق آرمان‌های سیاست اقتصاد مقاومتی است. در واقع، ساخت و تکمیل طرح‌های توسعه‌ای پتروشیمی با توجه به دارا بودن ارزش افزوده بالا، می‌تواند به تحوّل بزرگ در این صنعت و به تبع آن، توسعه پایدار منجر شود.

امروزه صنعت پتروشیمی ایران با وجود همه چالش‌ها در موقعیت مهم و استراتژیکی قرار دارد و می‌توان با بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود، این صنعت را که دارای ارزش افزوده بالایی است، به جایگاه واقعی خود رساند. فعالیت‌های انجام‌شده در مسیر توسعه صنعت پتروشیمی نشان داده که این صنعت پیشرو می‌تواند در جلوگیری از خام‌فروشی و رسیدن به اقتصاد مقاومتی، نقش آفرین باشد و با یک عزم ملی، می‌توان جایگاه اصلی این صنعت را در اقتصاد ایران متبلور ساخت؛ چراکه پتروشیمی در ایران با وجود تجربه فراز و فرودهای مختلف، همچنان به‌عنوان صنعتی ارزشمند و دارای ارزش افزوده بالا در حال توسعه است.

تحلیلگران اعتقاد دارند که با توجه به کارکردهای مهم پتروشیمی در اقتصاد و صنعت ایران، این صنعت می‌تواند شاخص‌های مختلف اقتصادی کشور را تغییر دهد؛ بنابراین بهتر آن است که در مسیر تکمیل زنجیره ارزش و تلاش برای کاهش خام‌فروشی، توسعه صنایع تکمیلی پتروشیمی به عنوان یک راهبرد، مورد توجه ویژه قرار گیرد.

در همین راستا، بر آن شدیم تا در این خصوص با تنی چند از کارشناسان برجسته این حوزه به‌گپ و گفت بنشینیم. برخی از کارشناسان بر این باورند که باید با بهره‌گیری از تمام ظرفیت‌های موجود، تلاش کرد تا عملیات اجرایی طرح‌های پتروشیمی شتاب بیشتری به خود گیرند؛ در این صورت، موتور محرک اقتصاد کشور همیشه روشن خواهد ماند. این در حالی است که برخی دیگر، با قبول این مسأله، بر این باور است که استفاده از توان داخلی، راهبردی مهم در سالی است که به شعار «رونق تولید» مزین شده است. نظر خوانندگان ارجمند «دنیای سرمایه‌گذاری» را به این گفت‌وگوها جلب می‌کنیم.

وی ادامه داد: بنده بر این باورم که در این صورت، موتور محرک اقتصاد کشور همیشه روشن خواهد ماند. از همین رو، تکمیل زنجیره ارزش در صنعت پتروشیمی به عنوان یک راهبرد مهم مورد توجه ویژه‌ای قرار دارد و در این مسیر، اجرای طرح‌های جدید و نیز ساخت واحدهای پایین‌دستی در کنار آن‌ها، می‌تواند منجر به تولید محصولات نهایی و در نتیجه، بالا رفتن ارزش افزوده شود.

سابق‌زاده با بیان این‌که امروز صنعت پتروشیمی ایران با بهره‌گیری از دانش و فناوری‌های نوین جهان و با تکیه بر کارشناسان و کارکنان متخصص و کارآمد خود، مسیر توسعه را با شتاب می‌پیماید، اظهار داشت: اکنون با توجه به برنامه‌های پیش‌بینی شده در راستای این صنعت ارزش‌آفرین، قرار است که تا پایان برنامه ششم توسعه، ایران به یک قدرت بزرگ پتروشیمی در سطح منطقه و جهان تبدیل شود. اکنون زمانی است که باید با همدلی و همکاری، برای تحقق برنامه‌ریزی‌های انجام شده تلاش کرد.

عضو هیات مدیره شرکت ملی صنایع پتروشیمی تصریح کرد: سیاست وزارت نفت و شرکت ملی صنایع پتروشیمی، تکمیل زنجیره تولید محصولات پتروشیمی است.

صنعت پتروشیمی؛ یکی از ارکان توسعه پایدار

صنعت پتروشیمی به عنوان یکی از صنایع مادر، از مهم‌ترین ارکان توسعه و موتور محرک بخش‌های گوناگون اقتصاد کشور محسوب می‌شود.

علی محمد بساق‌زاده، مدیر طرح‌های شرکت ملی صنایع پتروشیمی (NPC)، با بیان این مطلب و در پاسخ به این پرسش که «رویکرد شرکت ملی صنایع پتروشیمی در این زمینه چیست و چگونه سعی در روشن نگاه داشتن این موتور دارد؟»، گفت: تکمیل زنجیره



تولید، ایجاد تنوع بیشتر در محصولات و ارتقای ارزش سید محصولات پتروشیمی با مشارکت هلدینگ‌ها و شرکت‌های فعال در این صنعت، ارزش‌آفرین است و لذا باید با بهره‌گیری از تمام ظرفیت‌های موجود تلاش کرد تا عملیات اجرایی طرح‌های پتروشیمی شتاب بیشتری به خود گیرند.

تحریم تاثیر
چندانی بر روند توسعه
این صنعت نخواهد
داشت. پتروشیمی‌ها
هم‌اکنون در مسیر
توسعه اقتصادی
و زیرساختی گام
برمی‌دارند. توسعه
پتروشیمی، سدی
مقاوم در برابر خام
فروشی است. این
صنعت بدون تردید،
اشتغال‌زایی و رشد
اقتصادی را به همراه
خواهد داشت

وی افزود: برای تحقق اهداف خود در این صنعت، باید سیاست‌گذاری‌ها به شکلی باشد که بخش خصوصی در راه توسعه، بیش از گذشته نقش‌آفرین باشد و سرمایه‌گذاری‌های جدید داخلی (به‌ویژه بخش خصوصی) بتواند طرح‌های جاری و نیز طرح‌های آینده را وارد مدار تولید کند تا ایران در افق ۱۴۰۴ به قدرت نخست منطقه در صنعت پتروشیمی تبدیل شود.

این کارشناس حوزه پتروشیمی با تأکید بر لزوم همکاری برای تحقق برنامه‌ریزی‌های انجام شده در مسیر توسعه این صنعت ارزش‌آفرین، اظهار کرد: صنعت پتروشیمی ایران نقش مهمی در اقتصاد کشور و ایجاد اشتغال دارد و سرمایه‌گذاری در این صنعت، افزون بر موارد یادشده، سبب جذب سرمایه‌های سرگردان و تداوم کاهش تورم خواهد شد.

توان بالای ساخت تجهیزات صنعت پتروشیمی

پتروشیمی ایران طی سال‌های اخیر، موفقیت‌های خوبی کسب کرده و همچنین در زمینه ساخت تجهیزات بومی این صنعت پیشرفت‌های خوبی داشته و در این حوزه حرف‌های زیادی برای گفتن دارد.

محمدحسن دیده‌ور، عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با بیان این مطلب، در پاسخ به این پرسش که «همکاری انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت با صنعت پتروشیمی چگونه است؟»، گفت: اگر از توانمندی‌های انجمن به



بهترین نحو استفاده شود، سازندگان داخلی نیز این آمادگی را دارند تا در طرح‌های نیمه‌تمام در پتروشیمی‌ها با هدف مشارکت، وارد مذاکره شوند و در تکمیل طرح‌های پتروشیمی با استفاده از توان داخلی، تمام تلاش خود را انجام دهند.

وی ادامه داد: این انجمن نزدیک به دو دهه است که فعالیت می‌کند و در این مدت موفق شده تا ضربه و توان ساخت تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت داخل کشور را به دست آورد و این تجهیزات را تولید کند؛ چراکه به باور بنده، استفاده از توان داخل، راهبردی مهم در سالی است که به شعار «رونق تولید» مزین شده است.

این کارشناس ارشد حوزه پتروشیمی با بیان این‌که در حال حاضر، انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت توان ساخت بسیاری از تجهیزات مورد نیاز این صنعت را دارد، اظهار کرد: این در حالی است که تنها از یک‌سوم ظرفیت این انجمن استفاده می‌شود، از این رو باید از این انجمن بیش از پیش حمایت کرد.

دیده‌ور در ادامه افزود: از سال گذشته، با برخی از مدیران حوزه پالایشگاهی و پتروشیمی گفت‌وگو و فهرستی از تجهیزات مورد نیاز آن را تهیه کرده‌ایم و تعدادی از این تجهیزات در برخی از شرکت‌ها در حال ساخت است.

به گفته وی، این انجمن دارای دستاوردهای بزرگی بوده و از تجهیزات به روزی نیز برخوردار است، از این رو باید بیش از گذشته به این انجمن و یا هر سازنده داخلی در این بخش اعتماد کرد.

این همکاری مشترک، توان ملی را افزایش می‌دهد، توان ساخت داخل را بالا می‌برد و در این صورت، قدرت بیشتری در منطقه پیدا خواهیم کرد.

عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در پاسخ به پرسش دیگری در این خصوص که «آیا صنایع داخلی می‌توانند نیازهای صنعت پتروشیمی را برآورده کنند؟»، اظهار داشت: در هر شرایطی برای تأمین و ساخت قطعات مورد نیاز صنعت پتروشیمی آماده هستیم و خود را یار صنعت نفت و پتروشیمی می‌دانیم و از هر نظر، آماده همکاری با صنعت نفت به ویژه صنعت پتروشیمی هستیم.

وی افزود: ما نیز همانند شرکت ملی صنایع پتروشیمی، اذعان داریم که باید از توانمندی سازندگان ایرانی استفاده کرده و این مهم به راهبردی استراتژیک تبدیل شود. انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت خود را یار همیشگی صنعت نفت و پتروشیمی می‌داند و معتقد است در تمامی شرایط باید از این توانمندی بزرگ استفاده کرد.

در هر شرایطی باید از سازندگان داخلی استفاده کرد

این کارشناس حوزه انرژی در پاسخ به این‌که «آیا تحریم روند توسعه‌ای ساخت تجهیزات صنعت نفت را با کندی مواجه کرده یا خیر؟»، تصریح کرد: تحریم اقتصادی به هر عنوان و شکلی مفید نیست و اکنون ۴۰ سال است که با واژه تحریم آشنا هستیم. توسعه صنعت پتروشیمی و تولید صنایع و تجهیزات وابسته به آن نیز در هر شرایطی تداوم خواهد یافت.

وی ادامه داد: اکنون تجهیزاتی در بخش صنعت نفت در داخل تولید می‌شود که بسیاری تصور آن را نیز نمی‌کنند. ما آماده همکاری با صنعت پتروشیمی و نفت و گاز کشور هستیم و اعتقاد داریم که نه‌تنها در دوره تحریم، بلکه در هر شرایطی باید از سازندگان داخلی و محصولات به روز آن‌ها به نحو احسن استفاده کرد.

دیده‌ور، پتروشیمی را یک منبع درآمدی بزرگ دانست که بیشترین صادرات غیرنفتی کشور را به خود اختصاص داده و گفت: معتقدم، تحریم نیز تأثیر چندانی بر روند توسعه این صنعت نخواهد داشت. پتروشیمی‌ها هم‌اکنون در مسیر توسعه اقتصادی و زیرساختی گام برمی‌دارند. توسعه پتروشیمی، سدی مقاوم در برابر خام‌فروشی است. این صنعت بدون تردید، اشتغال‌زایی و رشد اقتصادی را به همراه خواهد داشت.

کلام آخر

این سخنان نشان می‌دهد که راه نجات اقتصاد کشور، میدان دادن به بخش خصوصی در عرصه‌های مختلف است. هرچقدر به بخش خصوصی با رعایت نظارت‌های دقیق و اصولی و بدون ایجاد مانع در انجام فعالیت‌هایشان میدان داده شود، باعث خواهد شد تا کاستی‌های گذشته جبران شود.

همچنین صنعت پتروشیمی ایران می‌تواند با تولید محصولات مختلف در توسعه صنعتی و اقتصادی ایران نقش‌آفرین باشد. باید به سمت جایگزینی درآمدهای غیرنفتی به جای درآمدهای نفتی پیش برویم، به نظر می‌رسد همین حالا هم دیر نشده و جایگزینی صادرات غیرنفتی به منظور افزایش درآمدهای دولت باید به عنوان یک اصل مورد توجه قرار گیرد... ■

تکمیل زنجیره ارزش در صنعت پتروشیمی به عنوان یک راهبرد مهم مورد توجه ویژه‌ای قرار دارد و در این مسیر، اجرای طرح‌های جدید و نیز ساخت واحدهای پایین‌دستی در کنار آن‌ها، می‌تواند منجر به تولید محصولات نهایی و در نتیجه، بالا رفتن ارزش افزوده شود

دکتر فریدون برکشلی پاسخ می‌دهد

همکاری نفتی روسیه و عربستان بر ضد یا نفع اوپک؟

سهیلا زمانی



عراق ظرفیت تولید نفت بالایی دارد؛ ولی فاقد ترمینال‌های صادراتی کافی است، بنابراین می‌تواند بخشی از نفت خام خود را از طریق ایران صادر کند

نفت طی دهه‌های اخیر، یکی از پر افت و خیزترین بازارهای جهانی را تجربه کرده است؛ گاهی در سراسی بی سقوط، گاهی در اوج. بسیاری این روند را به این تشبیه می‌کنند که نفت سوار بر "الاکلنگ طبیعت و سیاست"، گاه قیمت‌های بالا و گاه بهای پایین را آزموده و البته که در هر حال، آن کشوری بیش از همه صدمه می‌بیند که اقتصادش با نفت عجین است. دکتر فریدون برکشلی، رییس اسبق امور مجامع اوپک وزارت نفت، مشاور پیشین مؤسسه مطالعات بین‌المللی انرژی و رییس کنونی گروه مطالعات انرژی وین از جمله کارشناسانی است که با وجود کسالت، همیشه با رویی خوش، پذیرای خبرنگاران بوده است.

در واقع، مسایلی مانند مطرح شدن دوباره تحریم‌های ایران از سوی آمریکا، افزایش تنش میان ایران و عربستان به عنوان دو همسایه منطقه‌ای و در عین حال، دو عضو تاثیرگذار اوپک در بازار انرژی، بستن تنگه هرمز، همکاری نزدیک عربستان و روسیه در بازار انرژی و همچنین امکان جایگزینی نفت ایران از سوی دیگر تولیدکنندگان در صورت اعمال تحریم‌ها، امضای قرارداد تهاوتر نفت و کالا میان ایران و روسیه و ...، زمینه‌ای شد تا به گفت‌وگو با این کارشناس ارشد حوزه انرژی که سال‌ها خاک «نفت» و «اوپک» را خورده و به نوعی، زندگی‌اش با نفت عجین است، بنشینیم. آنچه در پی می‌آید، مشروح گفت‌وگو با دکتر برکشلی است.

با توجه به شرایط فعلی و نیز اجلاس اخیر اوپک که کارشناسان، برنده این اجلاس را ایران اعلام کردند، آیا عربستان و هم‌پیمانانش در اوپک در صورت تحریم کامل نفت ایران، توان پر کردن جایگاه آن در بازار را دارند؟ از نظر شما بازار تا چه میزان آمادگی کاهش اتکا به نفت ایران را دارد؟

خیر، به اعتقاد بنده، تولیدکنندگان کنونی قادر نیستند که حذف کامل نفت ایران از بازار جهانی را جبران کنند. این سخن بنده نیست، بلکه آمار رسمی منتشر شده توسط آژانس بین‌المللی انرژی و دبیرخانه اوپک نشان می‌دهد که هم‌اکنون این میزان ظرفیت

مازاد در بازار وجود ندارد.

در دنیا هر سال چیزی بیش از ۱۰۰ میلیون بشکه نفت مصرف می‌شود. عرضه کنونی حتی توان تامین تقاضای عادی نفت را هم به سختی دارد و در سال جاری و آتی (۲۰۲۰)، احتمال وقوع بحران کمبود عرضه به صورت جدی وجود خواهد داشت.

در واقع، در صورت برخورد مسئولانه ترامپ، می‌بایست که دنیا را برای سرمایه‌گذاری حداکثری در صنعت نفت ایران ترغیب می‌کرد؛ جایی که سرمایه‌گذاری در آن، می‌تواند نتایج مثبت جهانی در پی داشته باشد.

چه توضیحی برای بهای نوسانات بیش از حد بالا و پایین طلای سیاه در چند سال گذشته و وضعیت آن در حال حاضر دارید؟

به نظر بنده، بهای ۱۴۷ دلاری نفت به ازای هر بشکه، قیمتی نبود که ربطی به فاکتورهای بازار داشته باشد و در واقع، قیمت‌های



چند سال اخیر و زمانی که در اوج بود، قیمت‌های Saturated (اشباع‌شده) بودند. قیمت‌هایی که فی‌الواقع هیچ هماهنگی با بازار نداشته و سیاست را با خود عجین کرده بودند. بلافاصله پس از آن دوره قیمتی، رسیدن به کف قیمت و ۳۰ دلار هر بشکه و حتی پایین‌تر، بازار را حسابی گیج کرد. این رفتار، رفتار خیلی معمولی نیست.

بنده معتقدم که این قیمت‌ها، قیمت‌هایی بودند که تعیین می‌شدند و کشورها در توافق با هم و بدون در نظر گرفتن فاکتورهای اصلی بازار و موارد دیگر، آن را قیمت بازار اعلام می‌کردند. همه تنها به فکر تولید بیشتر و عرضه فراوان‌تر آن به بازار بودند.

پس در این میان، نقش اوپک به عنوان سازمانی بین‌المللی که همیشه در این مواقع، انتظارات از آن بالا می‌رود، چه بود؟

همیشه زمانی که قیمت‌ها بالا و یا در حد نرم و متعادلی است، کسی به اوپک نه ایرادی می‌گیرد و نه کسی از آن تشکر

می‌کند؛ ولی تا قیمت‌ها کاهش می‌یابد، همه می‌گویند دیگر این سازمان به درد نمی‌خورد و یا بالاتر از آن، آیا اصلاً بودن ایران در این سازمان لزومی دارد یا خیر؟ چراکه اوپک در حال فروپاشی است. این امر از آن روست که این افراد یا کارشناسان، درک درستی از بازار نفت ندارند.

اوپک همیشه یکی از بازیگران بزرگ نفتی بوده، هست و خواهد ماند. ولی تنها بازیگر نیست! مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان غیراوپکی مثل روسیه و نروژ، نفت شیل و ... همه و همه بازیگران بزرگ نفتی هستند. هر کدام به سهم خود در این بازار نقش ایفا می‌کنند. شیل اوایل اکنون به عنوان یک بازیگر مهم در بازار نفت، نقش‌آفرینی می‌کند.

بر اساس آمار و اطلاعات موجود، شیل اوایل به اندازه امارات و کویت (دو عضو اوپک) نفت روانه بازار می‌کند، بنابراین باید نقش‌ها را از هم جدا و هر کدام را بر اساس میزان نقش‌آفرینی‌اش بررسی

کرد؛ بنابراین اشتباه است که فکر کنیم این سازمان بین‌المللی منفعل شده و کاری انجام نمی‌دهد. در حال حاضر، اوپکی‌ها و غیراوپکی‌ها، همه باید به این جمع‌بندی برسند که تصمیمات و عملکرد آنان در مجموع، بر بازار جهانی نفت تاثیر شگرفی دارد.

به نظر شما، با فرض تشدید تنش‌ها در خلیج فارس

و نیز با فرض بسته شدن تنگه هرمز از سوی ایران ولو به صورت موقت، واکنش احتمالی ریاض چه خواهد بود؟ آیا مسیرهای جایگزین صادرات نفت از خلیج فارس در عمل، قابلیت اتکا دارند؟

همان‌طور که می‌دانید، نزدیک به ۲۰ درصد کل نفت خام و فرآورده‌های نفتی مورد معامله جهان، از تنگه هرمز عبور می‌کند؛ بنابراین، قطع صادرات یک پنجم نفت دنیا از بازار حتی برای مدتی کوتاه، بازار جهانی را سخت ملتهب خواهد ساخت. از این رو، چنین احتمالی بعید به نظر می‌رسد.

ایران کشوری است که در قبال

مصرف‌کنندگان نفت، تا حد امکان همیشه مسئولانه برخورد کرده؛ هرچند چنانچه شرایط ژئوپلیتیک منطقه به جنگ منجر شود، در آن صورت تنگه قطعاً بسته خواهد شد؛ اما به هر حال، مسیرهای جایگزین، ظرفیت و انعطاف مبادله این حجم از نفت را نخواهند داشت.

مدتی است که عربستان تامین برق عراق را بر عهده گرفته و آمریکا نیز به استمرار این همکاری تاکید دارد. به باور شما، این امر چه معنایی دارد؟ آیا این موضوع می‌تواند به معنای همکاری بیشتر عربستان و عراق در اوپک و بازار نفت نیز باشد؟

به نظرم درست نیست به فکر این باشیم که باید تمام نیازهای عراق را ما تامین کنیم.

عراق کشوری است با ۳۹ میلیون جمعیت. چه خوشمان بیاید، چه نیاید، این کشور تا کمتر از ۵ سال دیگر حدود ۷ میلیون بشکه در روز نفت تولید خواهد کرد که از هم‌اکنون عربستان سعودی را

عراق کشوری است با ۳۹ میلیون جمعیت. چه خوشمان بیاید، چه نیاید، این کشور تا کمتر از ۵ سال دیگر حدود ۷ میلیون بشکه در روز نفت تولید خواهد کرد که از هم‌اکنون عربستان سعودی را نگران کرده و این در حالی است که مصرف داخلی عراق کمتر از یک میلیون بشکه در روز است

ایران سومین تولیدکننده بزرگ اوپک است، ولی تولید آن در حال حاضر، به کمتر از ۴ میلیون بشکه در روز می‌رسد؛ بنابراین متأسفانه با تداوم این روند که امیدوارم ادامه نداشته باشد، ایران به تدریج و کم‌کم، توان اثرگذاری خود را در اوپک و بازار از دست می‌دهد



نزدیک به ۲۰ درصد کل نفت خام و فرآورده‌های نفتی مورد معامله جهان، از تنگه هرمز عبور می‌کند؛ بنابراین، قطع صادرات یک پنجم نفت دنیا از بازار حتی برای مدتی کوتاه، بازار جهانی را سخت ملتهب خواهد ساخت

نگران کرده و این در حالی است که مصرف داخلی عراق کمتر از یک میلیون بشکه در روز است؛ بنابراین بخش عمده آن صادر خواهد شد. به این ترتیب، عراق به کشوری ثروتمند و با نفوذ تبدیل می‌شود.

البته این مستند نمی‌تواند منکر آن شود که لازم است ایران، بخش خصوصی خود را در تمام زمینه‌های ممکن در عراق فعال کند. لازم است که سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین دو کشور و حتی کشورهای ثالث انجام دهد. باید زمینه‌های ادغام‌پذیری بین اقتصاد ایران و عراق فراهم شود و برای این کار فردا خیلی دیر است. در بخش روابط سیاسی میان دو کشور نیز که شاید موضوع این گفت‌وگو نباشد، ضرورت حضور مقتدرانه جمهوری اسلامی ایران در تمام فضاهای عراق بسیار مهم است. فراموش نکنیم که عراق ظرفیت تولید نفت بالایی دارد؛ ولی فاقد ترمینال‌های صادراتی کافی است، بنابراین می‌تواند بخشی از نفت خام خود را از طریق ایران صادر کند.

به نظر شما، قرارداد نفتی ایران و روسیه، موسوم به قرارداد تهاتر نفت و کالا تا چه میزان عملی و در کاهش تحریم‌های ایالات متحده آمریکا علیه صنعت نفت ایران موثر است؟

تهاتر، یکی از روش‌هایی است که می‌توان نفت یا هر کالای دیگری را با آن معامله کرد. این البته مربوط به دوره‌ای می‌باشد که امکان معامله از طریق نقل و انتقال مالی فراهم نیست. این نوع معامله با روسیه، فقط یکی از روش‌های موجود است. در این زمینه، مسئولان باید روش‌های متعدد و متنوع مختلفی را مد نظر قرار دهند. بنده بر این اعتقادم که آینده اقتصاد و روابط ژئوپلیتیک و ژئواکونومیک ایران با گروه کشورهای اوراسیا پیوند خواهد خورد. چنانچه بر این اصل توافق شود و توافق کنیم که آینده اقتصاد جهان در حوزه اوراسیا شکل خواهد گرفت، در آن صورت لازم است کارشناسان زبده ما برای بازاریابی، تلاش خود را متوجه آن منطقه کنند.

یعنی همکاری عربستان-روسیه در حال حاضر، الزاماً علیه ایران نیست و به نوعی، می‌توان آن را ناشی از اقتضای بازار دانست؟

پرسش جالب و خوبی است؛ یک سوژه کاملاً مستقل. در سال‌های گذشته، اوپک تلاش زیادی برای جلب همکاری روسیه به منظور کمک به ثبات بازار نفت انجام داد و در همین راستا، هیات‌هایی را نیز به مسکو فرستاد، ولی روسیه از همکاری با سازمان اوپک در جهت مدیریت عرضه نفت و ثبات بازار امتناع می‌کرد. البته در دهه ۹۰-۱۹۸۰ یعنی پس از فروپاشی شوروی، تعدادی از اعضای اوپک از جمله ایران، سعی کردند که جمهوری‌های نفت‌خیز تازه استقلال یافته را به سازمان اوپک دعوت کنند. ایران از اوپک درخواست کرد که جمهوری آذربایجان به عضویت اوپک درآید، ولی عربستان مخالفت کرد و معتقد بود که این جمهوری‌ها هنوز آینده مشخصی ندارند. در نهایت با سقوط بهای جهانی نفت در سال

۲۰۰۸ میلادی، روسیه دریافت که اوپک به تنهایی قادر به حفظ ثبات بازار نیست. البته باز هم اقدام خاصی انجام نداد. در سقوط بهای جهانی نفت در سال ۲۰۱۴ میلادی، روس‌ها به خوبی دریافتند که باید برای ثبات بازار جهانی همکاری کنند. در اجلاس الجزایر در سال ۲۰۱۵، در نهایت اکثر تولیدکنندگان غیراوپک، با ترغیب روسیه و عربستان با کاهش جمعی ۸/۱ میلیون بشکه در روز موافقت کردند و اوپک این بار، در یک مجموعه ۲۴ کشوری، نسبت به بازار جهانی نفت واکنش نشان داد و با کاهش تدریجی ذخایر، ثبات نسبی در بازار ایجاد شد.

حال با این مقدمه، می‌توان گفت که همکاری نفتی عربستان و روسیه، ربطی به توافقات آن‌ها علیه جمهوری اسلامی ایران ندارد. عربستان و روسیه مشترکاً بیش از ۲۰ میلیون بشکه در روز نفت تولید می‌کنند.

البته ایران سومین تولیدکننده بزرگ اوپک است، ولی تولید آن در حال حاضر، به کمتر از ۴ میلیون بشکه در روز می‌رسد؛ بنابراین متأسفانه با تداوم این روند که امیدوارم ادامه نداشته باشد، ایران به تدریج و کم‌کم، توان اثرگذاری خود را در اوپک و بازار از دست می‌دهد. همان‌طور که بارها گفته‌ام و بیشتر کارشناسان نیز به آن معتقدند؛ در بازار نفت و در اوپک، قدرت کشورها، ناشی از تعداد بشکه‌های آن‌هاست و کشوری که تولید محدود دارد، عمدتاً تاثیرپذیر است تا تاثیرگذار.

کلام آخر

به رغم تمامی واقعیت‌هایی که در این گفت‌وگو وجود داشت، نمی‌توان منکر آن شد که هنوز نفت و گاز در سید انرژی دنیا، حرف نخست را می‌زند و ما برای ادامه بقا بر روی ریل شتابان اقتصاد، باید بتوانیم بیشتر از تاثیرپذیری از جمع تولیدکنندگان نفت و گاز، تاثیرگذار باشیم.

اداره اطلاعات انرژی آمریکا هر سال گزارشی با عنوان «چشم‌انداز بین‌المللی انرژی» منتشر می‌کند که در آن برآورد بلندمدتی از بازار انرژی جهان ارائه می‌دهد. گزارش این موسسه در سال گذشته که چشم‌انداز کلی بازار انرژی در سال ۲۰۴۰

در اجلاس الجزایر در سال ۲۰۱۵، در نهایت اکثر تولیدکنندگان غیراوپک، با ترغیب روسیه و عربستان با کاهش جمعی ۸/۱ میلیون بشکه در روز موافقت کردند و اوپک این بار، در یک مجموعه ۲۴ کشوری، نسبت به بازار جهانی نفت واکنش نشان داد و با کاهش تدریجی ذخایر، ثبات نسبی در بازار ایجاد شد

میلادی را ترسیم کرده، حاوی نکات جالبی است. اول این که EIA بهای نفت را در سال ۲۰۴۰ میلادی در سناریوی منطقی، ۱۰۹ دلار برآورد کرده که نسبت به قیمت‌های کنونی نفت، بسیار بالاست. این مؤسسه همچنین برآورد کرده که نفت در سال ۲۰۴۰ همچنان بزرگ‌ترین سهم را در سید انرژی جهان داشته باشد؛ هرچند رشد مصرف دیگر منابع انرژی سریع‌تر از این سوخت خواهد بود.

این در حالی است که کشورهای آسیایی غیر از OECD، تا سال ۲۰۴۰، مانند ۲۵ سال گذشته، محور اصلی رشد تقاضا برای نفت خواهند بود و این در واقع، تاییدی است بر پیش‌بینی یکی از بزرگ‌ترین و برجسته‌ترین کارشناسان حوزه اوپک و انرژی که معتقد است: «آینده اقتصاد جهان در حوزه اوراسیا شکل خواهد گرفت و بنابراین، لازم است کارشناسان زبده ما برای بازاریابی، تلاش خود را متوجه آن منطقه کنند.» ■



در این بخش می خوانیم:

- دولت اعتقادی به توسعه صنعت گردشگری ندارد
- تبدیل پودر سنگ به سنگ های ارزشمند ساختمانی
- گیاهان دارویی؛ پیشران درمان در آینده است



عضو شورای عالی میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی: دولت ااعتقادی به توسعه صنعت گردشگری ندارد

مهدیه شهسواری

صنعت گردشگری، به عنوان یکی از سه صنعت پردرآمد در جهان؛ سودآور، ارزآور و مورد توجه همه کشورها است، به همین دلیل بسیاری از کشورها را به تکاپو برای توسعه آن واداشته است. این صنعت در حقیقت یکی از مهم‌ترین قطب‌های توسعه و رشد اقتصادی محسوب می‌شود که به ایجاد اشتغال و رونق تولید کمک می‌کند و با ارتقای جنبه‌های فرهنگی و اقتصادی، تاثیر شگرفی بر رشد و پیشرفت جامعه می‌گذارد؛ به همین منظور بسیاری از کشورها از جاذبه‌های این صنعت در راستای برون‌رفت از معضلات و مشکلات خود و ایجاد فرصت‌های شغلی استفاده می‌کنند. این امر، موجب شده تا کشورهای توسعه‌یافته به گردشگری رویکرد ویژه‌ای داشته باشند و با سرمایه‌گذاری مناسب به نتایج اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی قابل توجهی دست یابند. به منظور آشنایی بیشتر با مشکلات این صنعت و نیز راهکارهای توسعه آن، به سراغ دکتر ابراهیم‌بای سلامی، عضو شورای عالی میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی رفتیم و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان گرامی می‌رسد.

که وارد ایران می‌شد، باید برای سفر به آمریکا مجدداً درخواست ویزا می‌کرد و تحت پایش و نظارت قرار می‌گرفت؛ به همین دلیل غربی‌ها، چنین ریسکی را نمی‌کنند که برای سفر به یک کشور جهان سوم، تحت نظارت قرار بگیرند. موضوع دیگر مربوط به گردشگران عادی و عمومی است. بسیاری از تورگردانان دنیا سفر به ایران را در دستور کار و فعالیت‌های خود ندارند. در واقع؛ بازاریابی بین‌المللی برای گردشگری ایران از سمت ورودی انجام نمی‌شود و آژانس‌های معتبر دنیا که برند و مورد اعتماد گردشگران هستند، ایران را به عنوان یک مقصد پر خطر اعلام می‌کنند. همیشه در کشورهای جهان سوم با یکسری دوگانگی در حاکمیت و دولت مواجه هستیم که یک فرد سیاسی یا علمی-فرهنگی نمی‌تواند به این کشورها سفر کند؛ حتی سفر شخصی. البته از این دست نمونه‌ها بسیار بوده که باعث تاسف است.

عمده چالش‌های هتل‌های ایران در مقایسه با استانداردهای جهانی چه هستند؟

هتل‌های ایران؛ سنتی، محدود و پراکنده هستند و متأسفانه نتوانسته‌اند در حد و اندازه‌های ملی و بین‌المللی عرض اندام کنند. وقتی هتلی ظرفیت اشغال و درآمد مناسب ندارد، پارادایم سیاسی و مشکلات بین‌المللی بر صنعت و درآمد آن تاثیرگذار خواهد بود و همچنین کمتر به سمت استانداردها و معیارهای بین‌المللی که موجب رضایت گردشگران باشد، حرکت می‌کند و نمی‌توان انتظار داشت که با استانداردهای بین‌المللی همخوانی داشته باشد. متأسفانه صنعت گردشگری در ایران، نتوانسته متناسب با استعدادها و ظرفیت ایران به روند توسعه خود ادامه دهد و با مشکلات عدیده‌ای مواجه است.

باید به این نکته اشاره داشت که با محدودیت‌های سیاسی که در کشورمان وجود دارد، تعداد مشتریان و متقاضیان بسیار کاهش پیدا کرده است. در واقع فرهنگ استفاده از هتل و اقامت در ایران کماکان سنتی است و مردم معمولاً به دنبال مراکز آموزشی و مدارس، بوم‌گردی، مهمان‌خانه و اقامتگاه‌های ارزان و رایگان هستند؛ حتی افرادی هم که متمکن و ثروتمند خوبی دارند، استفاده از هتل‌ها در اولویت و برنامه‌های آن‌ها نیست. البته این موارد دوطرفه است که هم به سرویس و خدماتی که هتل‌ها ارائه می‌دهند، برمی‌گردد و هم به نگرش و فرهنگ عمومی در گردشگری مربوط می‌شود.



به نظر شما علت کاهش شدید مسافرت‌های خارجی چیست؟

ما در یک پارادایم سیاسی و بین‌المللی دچار بحران و مشکل هستیم. متأسفانه چند اتفاق مهم بین‌المللی رخ داد که تصویر ایران را از نظر نگرش عمومی، سیاسی و اقتصادی در نظر گردشگران خارجی خدشه‌دار کرد. مهم‌ترین آن، بحث تجدید ویزای آمریکایی‌ها بود که در دولت دموکرات اوپاما اتفاق افتاد و این موضوع باعث شد که بسیاری از مدیران ارشد که پس از برج‌ها به ایران سفر کرده و به دنبال عقد قرارداد برای سرمایه‌گذاری بودند، دیگر به ایران سفر نکنند. در واقع با طرح تجدید ویزای آمریکا، یک حصار از ورود مدیران ارشد به کشور به خصوص مدیران عامل شرکت‌ها و مقامات عالی‌رتبه سیاسی و فرهنگی به ایران ایجاد شد. با قانونی که آمریکا وضع کرده بود، هر کس

به نظر شما چرا هتل‌های ایرانی نتوانسته‌اند آن طور که باید به عنوان یک برند جهانی فعالیت داشته باشند؟

اکنون در دنیا، بازاریابی بین‌المللی بر اساس شبکه و CHAIN (زنجیره‌ای) است. به‌عنوان مثال؛ اکور بیش از ۲۷۰۰ هتل را به صورت زنجیره‌ای در دست دارد و از استانداردهای لازم برخوردار است و هتل لوور حدود ۵ هزار هتل را ساماندهی می‌کند. برندهای دیگری مانند سوفیتل، مرکور، ایبیس و ... خدمات خود را در سایزهای چندگانه متناسب با قدرت خرید مشتری ارائه می‌دهند. هتل‌های کشورمان به غیر از چند هتل که دولتی یا شبه‌دولتی هستند، نتوانسته‌اند به برند جهانی تبدیل شوند. مابق هتل‌ها، خانوادگی و در سطح محلی اداره می‌شوند و به همین دلیل، توقع داشتن استانداردهای بین‌المللی از برخی از هتل‌ها شاید خیلی به جا نباشد.

سیاست‌های متناقض میراث فرهنگی، انجمن‌های مرتبط با گردشگری و خط مشی سیاسی کشور موجب شده تا ورود گردشگر به حداقل برسد، راهکار یا توصیه‌ای در این خصوص دارید؟

نخستین راهکاری که بارها به آن اشاره داشته‌ایم؛ داشتن یک راهبرد و استراتژی معین برای توسعه گردشگری ایران است. کسی که آدرس نداشته باشد، منابع بیشتری را تلف خواهد کرد و در سردرگمی، راه‌ها و روش‌های متفاوت گرفتار شود. متأسفانه سازمان میراث فرهنگی و گردشگری تاکنون نتوانسته راهبرد گردشگری ایران را ترسیم کند و آن هم به دلیل فقر نظری و کمبود دانش نسبت به موضوع گردشگری است. گردشگری به عنوان یک صنعت فرابخشی، بسیار پیچیده است و عوامل و عناصر متعددی از بخش دولتی، خصوصی و عمومی در آن موثر هستند. متأسفانه مدیریت سازمان‌های کشور؛ نه علمی و نه تخصصی است. دلیل این حرف‌ها نیز، سخنرانی‌ها، اعلام مواضع و رفتارهایی است که به منظور توسعه این صنعت مشاهده می‌کنیم. عدم استفاده از تشکلهای صنفی و صنعتی، انجمن‌های علمی، دانشمندان و صاحب‌نظران، موجب شده که سازمان نتواند رسالت خود را انجام دهد. در واقع؛ مدیریت کنونی در صنعت گردشگری، نتوانسته موجبات مشارکت سرمایه‌های ملی و بین‌المللی در امر گردشگری را فراهم آورد.

در این میان نباید از این نکته غافل شد که استفاده از ظرفیت‌های علمی و تخصصی؛ نیاز به دانش، تخصص و تجربه درباره یک موضوع مهمی مانند گردشگری دارد که متأسفانه این امر مهم در راس سازمان مفقود است. اینکه شورای عالی میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی کشور تعطیل است و بعد از دوره دوم دولت آقای روحانی، هیچ جلسه‌ای را تشکیل نداده؛ علی‌رغم اینکه دستور کارهای مهمی در زمینه‌های تخصصی و توسعه به آن پیشنهاد شده، نشان‌دهنده این است که مدیریت سازمان نابسامان است.

به منظور توسعه صنعت گردشگری در ایران چه نکاتی را باید مورد توجه قرار داد؟

برای توسعه این صنعت چند نکته حائز اهمیت است که نخستین آن، شناخت کافی از صنعت گردشگری در سطح بین‌المللی و ملی است که این کار با استفاده از متخصصان و افراد باتجربه محقق خواهد شد. دومین مساله، ترسیم راهبرد مناسب برای این صنعت است. بدون آدرس، هرچه با سرعت بیشتری حرکت کنیم، از مقصد دورتر و دچار اتلاف منابع خواهیم شد. راهبردها چون مبتنی بر نظریه‌ها و تخصص‌ها است، به ما نشانه‌ها و آدرس‌های بهتری می‌دهند و باعث هماهنگی بین منابع متعدد انسانی در امر سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی و همین‌طور منابع مادی در امر سرمایه‌گذاری می‌شود. فقدان راهبرد مناسب، به دلیل بی‌سوادی و فقر نظری است و این موضوع به ما آسیب زیادی وارد کرده است؛ به همین دلیل ما این موضوع را در برنامه ششم توسعه در مجلس در لایحه دولت گنجانده‌ایم که متأسفانه تاکنون خبرهای خوبی در این زمینه

نداریم. حتی کارهایی هم که انجام شده، کارهای دسته‌چندم و کارهایی است که پیش‌درآمدهای آن را دیده‌ایم و باعث تاسف است. سومین لازمه این امر، برنامه‌ریزی است تا بر اساس تجهیز منابعی که وجود دارد، بتوانیم برنامه‌ها را با اولویت‌های متعدد پیش ببریم که متأسفانه در این زمینه نیز، تا وقتی که راهبرد مناسبی وجود نداشته باشد، برنامه مشخصی هم وجود نخواهد داشت. چهارمین مورد که خیلی مهم است، مدیریت و اجرا است که مسلماً بدون راهبرد و برنامه مناسب، نمی‌توان انتظار مدیریت صحیحی را داشت.

مجلس شورای اسلامی چه نقشی می‌تواند در توسعه صنعت گردشگری داشته باشد؟

این صنعت در ساختار مجلس شورای اسلامی مظلوم واقع شده است؛ به طوری که فقط یک کمیته در کمیسیون فرهنگی دارد و برخی از افرادی هم که در این کمیسیون شرکت می‌کنند، اعتقاد چندانی به گردشگری ندارند. در آیین‌نامه داخلی مجلس، کمیته خانواده تصریح شده؛ ولی کمیته گردشگری تصریح نشده است. در آغاز مجلس دهم، پیشنهادی به صورت مکتوب، مبنی بر تشکیل کمیسیون گردشگری به رییس مجلس شورای اسلامی داده شد تا این کمیسیون بتواند گفتمان و توسعه گردشگری را در کنار صنایع مختلفی مانند کشاورزی، نفت، انرژی، بهداشت، عمران و ... راه‌اندازی کند؛ ولی متأسفانه رییس مجلس این موضوع را به یکی از نمایندگان مجلس ارجاع دادند و دیگر از آن خبری نشد. مجلس در این زمینه باید در آیین‌نامه داخلی خودش تجدیدنظر کند و همان‌طور که به نفت، کشاورزی و صنایع دیگر اهمیت می‌دهد، به گردشگری و زیارت نیز، یک کمیسیون ویژه اختصاص دهد.

آیا به نظر شما فراکسیون گردشگری مجلس شورای اسلامی در خصوص توسعه این صنعت اقدامات مناسبی را انجام داده است؟

خوشبختانه فراکسیون گردشگری، فعالیت مناسبی داشته و کارکرد خوبی از خود نشان داده است. یکی از کارهای خوبی که فراکسیون گردشگری انجام داده، پیشنهاد طرح وزارتخانه سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی بود که تصویب و ایرادات آن در شورای نگهبان رفع شده؛ ولی متأسفانه رییس مجلس، تحت تاثیر دولت از دستور کار خارج کرد. به اعتقاد بنده؛ مجلس نباید تابع دولت باشد و متأسفانه لایحه‌های دولت در زمینه تأخیر تشکیل وزارت میراث فرهنگی و گردشگری، متمرک و واقع‌شده و زمان و فرصت طلایی برای کار مفید وزارت گردشگری در این دولت از بین رفت. در روزهای اخیر، وزارت مصوب شده و امیدواریم با نظر مثبت شورای نگهبان نهایی شود.

چشم‌انداز صنعت گردشگری را چگونه می‌بینید؟

اکنون حال صنعت گردشگری خوب نیست. در دولت کنونی، باور و اعتقادی به توسعه صنعت گردشگری در کشور به شکل عملی وجود ندارد. شعارها و حرف‌های زیادی زده می‌شود؛ ولی عملاً اتفاق موثری در زمینه گردشگری از ناحیه دولت نیفتاده است؛ چه‌بسا که مانع اجرایی شدن برخی از طرح‌ها نیز شده‌اند. متأسفانه به دلیل ضعف دانش و ضعف تئوریک که در مدیریت سازمان میراث فرهنگی و گردشگری وجود دارد، خیلی از حرف‌های صاحب‌نظران و نخبگان این صنعت شنیده نمی‌شود.

به اعتقاد بنده؛ صنعت گردشگری در ایران توسعه پیدا خواهد کرد و مطمئن هستم که این صنعت به عنوان شاخص توسعه جوامع که امروزه در فرآیند درآمدها و رفاه و توسعه اقتصادی دنیا نقش سوم را بعد از صنعت نفت و پتروشیمی دارد، در ایران جای خود را پیدا خواهد کرد. بهتر است که با برنامه‌ریزی مناسب از منابع مادی موجود در کشور به شکل مطلوبی استفاده شود و از کارکردهای مثبت آن همانند درآمدزایی، توسعه بهینه صادرات، اشتغال‌آفرینی، عدالت‌گستری، فقرزدایی و همچنین حفظ محیط‌زیست و گسترش شاخص‌های پایدار استفاده کنیم. ■

بهتر است که با برنامه‌ریزی مناسب از منابع مادی موجود در کشور به شکل مطلوبی استفاده شود و از کارکردهای مثبت آن همانند درآمدزایی، توسعه بهینه صادرات، اشتغال‌آفرینی، عدالت‌گستری، فقرزدایی و همچنین حفظ محیط‌زیست و گسترش شاخص‌های پایدار استفاده کنیم

مدیرعامل شرکت بالان سنگ عنوان کرد

تبدیل پودر سنگ به سنگ‌های ارزشمند ساختمانی

عادل ملکی

معادن، تامین‌کننده مواد اولیه مورد نیاز بسیاری از صنایع بوده و در زمینه خودکفایی صنعتی، ایجاد اشتغال مولد، افزایش تولید ناخالص ملی و درآمد سرانه کشور به‌خصوص در سال رونق تولید، نقش به‌سزایی دارد. بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی از جمله صنعت سنگ، وابسته به مواد معدنی هستند؛ اما با وجود منابع غنی و متنوع معدنی در کشور، میزان بهره‌برداری از این منابع محدود است. این صنعت با توجه به تکنولوژی روز دنیا و بهره‌گیری از دامنه تحقیق و توسعه، می‌تواند دارای ارزش افزوده بالا و سهم قابل قبولی در تولید ناخالص داخلی و صادرات داشته باشد. با بهمن مافی بالائی؛ مدیرعامل شرکت بالان سنگ که در زمینه تولید سنگ‌های فرآوری شده با طرح‌های متنوع فعالیت دارد، به گفت‌وگو نشستیم که مشروح آن را در ادامه می‌خوانیم.



شرکت بالان سنگ از چه سالی شروع به فعالیت کرده و در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت در سال ۱۳۹۴ فعالیت خود را در زمینه صادرات محصولات خود آغاز کرد و جزو نخستین شرکت‌هایی بود که به‌طور تخصصی در زمینه طراحی سنگ‌های تزئینی فعالیت داشت. بالان سنگ به‌عنوان اولین شرکت، از نظر علمی، به تغییر فرمول سنگ اقدام کرد و خصوصیتی با سطح بالایی کیفی در سنگ به وجود آورد. برای ساخت نرده صُراحی با رویکردی نوین و تعریف جدیدی از طراحی در این‌المان، با حضور متخصصان مختلف در حوزه سنگ، تاریخ معماری و مینیاتور و طراحان فرش نشست‌هایی برگزار می‌کنیم و از نظر تحلیل استاتیکی، بررسی جزئیات فنی، نصب و اجرا و قوانین و مقررات ملی را طراحی می‌کنیم و در نهایت به فرمت کلی می‌رسیم. این دقت و به‌کارگیری تخصص باعث شده که با وجود رکود در صنعت ساخت‌وساز، بازار خوبی داشته باشیم.

چه چیزی باعث شد تا به تولید چنین سنگ‌هایی روی آورید؟

بعد از اینکه نمای رومی و کلاسیک در نمای ساختمان باب شد، استفاده از سنگ‌های حجیم و سنگین، وزن پوسته نمای ساختمان را افزایش می‌داد و سازه را دچار مشکل می‌کرد. سنگی که ما ارائه دادیم ۴۰ تا ۶۰ درصد سبک‌تر از سنگ طبیعی است. این خصوصیت از تنش‌های احتمالی سازه، جلوگیری و وزن ساختمان را کاهش می‌دهد. از طرفی، قیمت این سنگ‌ها، مناسب و تقریباً نصف قیمت سنگ معمولی است و سرعت تولید ۱۰ برابری نسبت به سنگ‌تراشی و حجاری دارد و خصوصیات فیزیکی و مکانیکی بسیار بالایی آن باعث می‌شود تا دایره مشتریان وسیع‌تر شود. البته باید به این موضوع اشاره داشته باشیم که با وزن سبک سنگ‌ها، سرعت تحویل و ساخت افزایش می‌یابد. عمدتاً به دلیل سرعت تولید و اجرای بالا، مشتریانی که به دنبال اجرای سریع پروژه هستند از این موضوع استقبال می‌کنند. این سنگ‌ها، ایمنی بسیار بالاتری نسبت به سنگ‌های معمولی دارند. سنگ‌های معمولی که غالباً در ساختمان از آن استفاده می‌شود مانند تراورتن‌ها؛ پایه آهنکی، رسوبی و خاصیت اجرایی ضعیفی دارند و در برابر اولین ضربه ناشی از زلزله، منقطع از نقطه اتصال به اسکوپ‌ها جدا می‌شوند و سقوط می‌کنند. ما در داخل

قطعات سنگ، یک فولاد تعبیه می‌کنیم. با نصب این سنگ‌ها هزینه‌های جانبی، کاهش و ایمنی آن افزایش می‌یابد.

آیا در حرفه خود رقیب هم دارید؟

ما پسماند سنگ‌های ساختمانی که اغلب مشکل زیست‌محیطی دارند را از کارخانه‌ها خریداری و فرآوری کرده و به ارزشمندترین سنگ‌های تزئینی تبدیل می‌کنیم. چنین اقدامی علاوه بر اینکه خطرات زیست‌محیطی را کاهش می‌دهد، منجر به رونق تولید نیز می‌شود. سنگ‌های مصنوعی مانند سمنت پلاست‌ها و سمنت بردها، دامنه بسیار وسیعی دارند؛ اما نمی‌توانند با سنگ‌های تولیدی بالان سنگ رقابت کنند. "سنگ کورین" به دلیل عدم توان مقابله با نور خورشید، تنها در طراحی داخلی مورد استفاده قرار می‌گرفت؛ اما با تغییر ژنتیک این سنگ، توانستیم در طراحی خارجی و نمای ساختمان از آن استفاده کنیم. این سنگ در برابر اشعه یو وی، باران‌های اسیدی و سرما و گرما مقاوم است. آزمایش‌های ذوب و انجماد متوالی که برای سنجش دوام سنگ‌ها انجام داده‌ایم، نشان می‌دهد که این نوع سنگ در مدت ۱۵ سال، تنها ۲ درصد تغییر رنگ خواهد داشت و میزان نفوذ آب در آن دو دهم درصد است. این مقاومت در برابر سرما و گرما باعث می‌شود که محصول ما در

مناطق سردسیر و بارانی مانند شمال ایران، شهرهای جنوبی و کشورهای حاشیه خلیج فارس و همچنین کشور روسیه خریدار داشته باشد.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم است؟

صنعت سنگ، فضای مناسبی برای سرمایه‌گذاری دارد. گستردگی فضای فعالیت به قدری است که حتی شرکت بالان سنگ، پیشنهادهایی از طرف شرکت‌های خارجی مانند کانادا، قرقیزستان و تاجیکستان مبنی بر فروش تکنولوژی طراحی سنگ و انتقال خط تولید به این کشورها را داشته است.

آیا حق کپی‌رایت از طرح‌های شما رعایت می‌شود؟

ما حدود ۱۸۰ محصول در اختیار داریم که دائمی در حال توسعه هستند؛ ولی به دلیل هزینه و زمان زیاد، نمی‌توانیم همه را ثبت صنعتی کنیم. در این میان، بعضی از کارخانه‌ها از این موضوع استفاده کرده و کپی محصولات ما را با مواد ضعیف‌تری می‌سازند. با این حال، عمده‌ترین چالش این صنعت به موضوع تامین مواد اولیه فرآوری سنگ و نبود حمایت صادراتی برمی‌گردد. اگر سرمایه‌گذاری قوی وجود داشته باشد و دولت حمایت کند، قطعاً این صنعت می‌تواند بازار خوبی داشته باشد.

آیا به اهداف شرکت در سال ۹۷ رسیدید؟ چه برنامه‌ای در سال جاری دارید؟

کار ما به‌طور مستمر در مسیر تحقیق و توسعه قرار دارد و پیوسته در تلاش هستیم تا با رفع نقاط ضعف هر متریل و تقویت آن، محصولات جدیدی را به بازار ارائه کنیم. در سال ۹۷ به دلیل مشکلات تحریم و نوسانات نرخ ارز، تا حدودی دسترسی ما به مواد اولیه مورد نیاز برای توسعه محصولات سخت شد. مهم‌ترین برنامه این شرکت در سال ۹۸، معرفی سنگی می‌باشد که کاربری آن مناسب کف آسانسورها است و قیمت آن یک‌سوم تا نصف محصولات معمولی است و کیفیت بالاتری نسبت به سایر محصولات دارد. **تحریم‌ها و نوسانات نرخ ارز شما را با چه مشکلاتی مواجه ساخته است؟**

بر خلاف شرکت‌هایی که با هزینه خود به افتتاح نمایندگی می‌پردازند، ما برای افتتاح نمایندگی‌های خود، هزینه دریافت می‌کنیم. بالان سنگ، دومین نمایندگی خود را به استان اربیل عراق اعطا کرد، اما نوسانات نرخ ارز، اجازه ادامه فعالیت را به این شرکت نداد. با نوسانات نرخ ارز، قیمت‌ها به صورت هفتگی و گاهی روزانه تغییر می‌کند و نمایندگی اربیل در پیدا کردن مشتری و فروش محصول دچار مشکل شده بود. به‌علاوه، گاهی متریل به فروش

نمی‌رفت تا قیمت آن مشخص شود. در حال حاضر با وجود اینکه قیمت‌ها اندکی ثبات پیدا کرده است؛ اما تا ثبات کامل قیمت، قصد راه‌اندازی مجدد نمایندگی اربیل را نداریم. در شرایط رکود هم با تقاضای فروش قابل توجهی مواجه هستیم و مهم‌ترین دلیل این است که ما در این زمینه رقیبی نداریم. باید به این نکته اشاره داشته باشیم، کسانی که در این زمینه فعالیت دارند، اطلاعات درست و کافی برای پیشرفت در این کار را ندارند.

شرکت بالان سنگ در چه شهرهایی نمایندگی دارد؟

این شرکت، در شهرهای کرمان و بابل دارای نمایندگی است و در حال مذاکره هستیم تا در شهرهای اصفهان، مشهد و اراک نیز نمایندگی‌هایی اعطا کنیم. مشتریان ما عمدتاً به دو دسته تقسیم می‌شوند: نخست؛ مردم جامعه که برای ساخت‌وسازهای شخصی به خرید سنگ می‌پردازند و دوم؛ صاحبان کارخانه‌ها و طراحان هستند. کارخانه‌ها معمولاً پکیجی از اقلام مورد نیاز برای تولید سنگ را دارند و ترجیح می‌دهند که از محصولات تولیدی ما هم در پکیج خود داشته باشند تا مشتریان احتمالی را از دست ندهند. شرکت بالان سنگ، نخستین شرکتی است که در کنار ارائه هر آلمانی، آلمانی اتوکد و 3D MAX را نیز ارائه می‌دهد؛ به همین دلیل، طراحان نیز بخشی بزرگی از مشتریان ما محسوب می‌شوند.

آیا در زمینه فعالیت خود، با پروژه‌های دولتی همکاری داشته‌اید؟ چشمه‌آعلای دماوند یک آلمان شهری می‌باشد و در واقع شبیه‌سازی از مسجد شیخ لطف‌الله است که در ساخت آن با شهرداری دماوند همکاری داریم. در ساخت بزرگ‌ترین مجموعه فرهنگی، تفریحی و ورزشی بوشهر نیز، با دولت همکاری داشته‌ایم.

آیا برگزاری نمایشگاه سنگ می‌تواند تاثیری در فروش و یا افزایش مشتری داشته باشد؟

به عقیده بنده، کارهای جدی همواره نیاز به دیده شدن دارند و نمایشگاه محل خوبی است تا در آن مشتریان از نزدیک محصول را بررسی کنند. تاکنون حضور در نمایشگاه، آثار مثبتی را برای ما به همراه داشته و دامنه مشتریان ما را وسیع کرده است.

سخن آخر...

اگر دولت با حذف یا حداقل کردن موانع و بوروکراسی اداری، از این صنعت حمایت کند، می‌توانیم در پروژه‌های بزرگ فعالیت داشته باشیم تا پروژه‌ها بازدهی مناسبی داشته باشند. ■



مدیر برندینگ و توسعه بازار شرکت باریج اسانس:

گیاهان دارویی پیشران درمان در آینده است

مصطفی حاتمی

از آنجا که انسان مأنوس با طبیعت است؛ برای هر بیماری که دارد، طبیعت، راهی برای درمان آن ارائه کرده است. انسان هر چه به طبیعت نزدیک تر شود؛ سالم تر خواهد بود، بیشتر عمر می کند، از نعمات زیادی بهره می برد و سریع تر، بهتر و مطمئن تر درمان می شود. انسان، تنها با داروهای شیمیایی مداوا نمی شود، بلکه داروهای گیاهی نیز می توانند در درمان بیماری ها نقش موثری داشته باشند. وجود گیاهان دارویی در طبیعت یکی از نعمت های بزرگ الهی است. سابقه درمان بیماری ها با گیاهان دارویی به قدمت تاریخ زیست انسان بر روی کره زمین است. انسان ها به حکم تجربه، علم و بنا به مقتضیات خود در طول عمر حیات در کره زمین به کمک گیاهان دارویی خود را مداوا کرده و می کنند. در این میان، یکی از شرکت هایی که در زمینه تولید داروهای گیاهی فعالیت دارد، شرکت داروسازی باریج اسانس است که به عنوان نخستین شرکت دانش بنیان، فعالیت خود را از سال ۱۳۷۱ آغاز کرده است. به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت های این مجموعه، به سراغ مهندس مهرداد پرنور؛ مدیر برندینگ و توسعه کسب و کار این شرکت رفته و با وی به گفت و گو پرداخته ایم. وی که تجربه ۱۷ ساله در زمینه مشاوره و امور اجرایی در حوزه بازاریابی و فروش در صنایع غذایی و دارویی دارد، می گوید: "در مجموعه باریج، برنامه های استراتژیکی در دستور کار قرار گرفته و چشم اندازمان این است که تا سال ۱۴۰۴، نخستین انتخاب افراد برای استفاده از یک فرآورده یا داروی طبیعی در سطح ملی باشیم و در بازارهای بین المللی مخصوصاً کشورهای آسیایی، شرکت داروسازی باریج اسانس را به عنوان یک رقیب جدی بشناسند و به عنوان یک برند معتبر در فضای بین المللی فعالیت داشته باشد." مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می گذرد.

در حال حاضر چه تعداد فرآورده به بازار ارائه می دهید؟
اکنون به عنوان لیدر بازار داروهای گیاهی می توانیم این ادعا را داشته باشیم که در این زمینه پیشرو هستیم و نزدیک به ۱۶۰ فرآورده در حوزه مکمل ها و داروهای انسانی، دامی و آرایشی - بهداشتی محصول داریم و کلیه اشکال دارویی روز دنیا از قبیل پلر، قرص، کرم، ژل، شاشه، شربت، قطره و ... را به طور کامل پوشش می دهیم.

آیا فرهنگ استفاده از داروهای گیاهی در کشور وجود دارد؟
متأسفانه فرهنگ استفاده از این محصولات هنوز آن طور که باید در کشورمان جا نیفتاده است و بر خلاف الگوی مصرفی که در دنیا وجود دارد، میزان مصرف داروهای گیاهی در کشورمان بسیار پایین است. به منظور اشاعه فرهنگ استفاده از داروهای گیاهی مکانیسمی هدفمند در دستور کار ما قرار دارد؛ به همین منظور، سمینارهایی را در مراکز بهداشت، دانشگاه های پزشکی و غیرپزشکی، بیمارستان ها و ... برگزار می کنیم تا به معرفی بهتر داروهای گیاهی بپردازیم.

به نظر بنده، دولت و فعالان این صنعت باید همکاری مشترکی برای اشاعه فرهنگ استفاده از داروهای گیاهی داشته باشند. البته ناگفته نماند که سازمان غذا و دارو تدابیر مناسبی در این حوزه به عمل آورده و طبق ضوابط تعریف شده، نسبت به توسعه این صنعت اقدام نموده و از طریق

بفرمایید که شرکت داروسازی باریج اسانس از چه سالی شروع به کار کرده و در چه زمینه های فعالیت دارد؟

شرکت باریج اسانس؛ مجموعه ای از شرکت های مختلف را در زیرمجموعه خود دارد و در قالب یک هلدینگ فعالیت می کند. در واقع رسالت اصلی باریج به عنوان شرکت مادر، تولید فرآورده های داروهای طبیعی و گیاهی در دسته بندی های مختلف از جمله داروهای انسانی و دامی است و تقریباً در ۱۳ دسته بندی مختلف در حوزه انسانی که شامل دارو، آرایشی - بهداشتی و فرآورده های طب سنتی است، فعالیت دارد. مرحوم مهندس حجازی که به عنوان پدر اسانس ایران از او یاد می کنند، بنیانگذار این مجموعه بوده و پایه گذاری این مجموعه بر اساس علاقه و تمایلی بود که ایشان به این صنعت داشتند. وی در ابتدای فعالیت خود، شرکت کشت و صنعت گلکاران را افتتاح و سپس در حوزه کشت و صنعت فرآورده های گیاهان دارویی فعالیت خود را آغاز کردند. در ادامه به منظور توسعه این صنعت، شرکت ماشین سازی تقطیران را تاسیس کرده که در این فضا، متوجه برخی از خواص اسانس ها می شوند و با کمک مشاوران، پزشکان و داروسازان روی این فرآورده کار کرده و آن ها را فرموله می کنند که در نتیجه این فعالیت ها، شرکت داروسازی باریج اسانس شکل می گیرد.

استراتژی ما در بازار در زمینه توسعه محصولات، به گونه ای است که بتوانیم خلأ موجود در بازار را پوشش دهیم که البته در این زمینه نیز موفق بوده ایم. حفظ کردن بازار در شرایط کنونی در اولویت برنامه های شرکت قرار دارد

اگر محصولات داخلی به صورت علمی، تولید و روانه بازار شود، بهترین معرف برای آن صنعت در جامعه بین الملل خواهد بود. سعی ما بر این بوده که در کنار همکاران دیگر بتوانیم فرهنگ مناسبی را برای استفاده از فرآورده های طبیعی و گیاهی در سطح کشور به وجود آوریم



رسیدگی و صدور درخواست‌های شرکت‌های متقاضی در این حوزه، مجوزهای لازم را صادر کرده است که این کار به معرفی داروهای گیاهی و این صنعت کمک می‌کند؛ ولی نکته مهم این است که فقط گرفتن مجوز کفایت نمی‌کند؛ بلکه شرکت‌ها باید برای معرفی داروهای گیاهی توجه ویژه‌ای داشته باشند.

چه تفاوتی بین فرآورده‌های گیاهی و شیمیایی وجود دارد؟
در ابتدا باید به این موضوع اشاره داشته باشیم که شرکت‌هایی که در حوزه داروی گیاهی فعالیت دارند، سنتی نیستند و کاملاً بر پایه دانش و فناوری روز دنیا در حوزه داروسازی فعالیت می‌کنند. اصولاً بر خلاف تصور برخی از مردم، فروش داروهای گیاهی در عطاری‌ها بر خلاف قوانین وزارت بهداشت و درمان می‌باشد. در عین حال تولید و فرموله کردن فرآورده‌های گیاهی در برخی از موارد به مراتب پیچیده‌تر و دارای مشکلات عدیده‌تر نسبت به برخی از فرآورده‌ها و داروهای شیمیایی می‌باشد. یکی از پارامترهای مهم تولید فرآورده‌های گیاهی، ساختارها و مکانیزم‌هایی است که در کشور وجود دارد و باید به درستی از آن بهره برد.

چگونه می‌توان اعتماد مصرف‌کنندگان را به استفاده از داروهای گیاهی جلب کرد؟

تولیدکنندگان داروی گیاهی باید بحث کیفیت را به عنوان الگوی اصلی کار خود قرار دهند. فرآیند بی‌اعتمادسازی و عدم اثربخشی فرآورده‌ها بسیار مهم است و این امر از ابتدای کار؛ یعنی کشت، فرموله کردن و تولید شروع می‌شود. یکی از موضوعات مهمی که در حوزه اثربخشی و کیفیت داروهای گیاهی وجود دارد، نوع فرآورده و نوع کاشت و برداشت است. باید به این نکته اشاره داشته باشیم که صفر تا صد تولید محصولات در شرکت بارج اسانس تحت نظارت و کنترل خودمان انجام می‌گیرد؛ به همین منظور، مدیریت بهینه و مناسبی در حوزه اطمینان از کیفیت فرآورده‌ها خواهیم داشت. اگر چارچوب و اصول تولید داروهای گیاهی رعایت نشود، مطمئناً بی‌اعتمادی مصرف‌کنندگان را به همراه خواهد داشت.

به منظور شناساندن محصولات شرکت در بازارهای داخلی و بین‌المللی چه اقداماتی را انجام داده‌اید؟

هدف اصلی ما این است که کلیه فضاهایی که در خصوص برند بارج و اشاعه جایگاه آن وجود دارد را حفظ کرده و این برند را در سطح ملی و بین‌المللی اشاعه دهیم. نکته بعدی که باید مورد توجه قرار گیرد، ایجاد فضاها و مکانیزم‌هایی جهت توسعه و ضریب نفوذ بازار در مجموعه بارج اسانس است. قصد داریم که با فعالیت‌های مستمر خود، سهم‌مان را در بازار افزایش دهیم و وارد بازارهای جدیدتری شویم. برنامه‌هایی در حوزه فروش محصولات و ویزیت علمی در جامعه پزشکی کشور داریم تا بتوانیم محصولات شرکت را به‌طور صحیح و مناسب به متخصصان جامعه سلامت کشور معرفی کنیم که در این صورت، سطح آشنایی جامعه پزشکان افزایش پیدا می‌کند و می‌توانیم فضاهای مناسبی را به منظور تولید و عرضه محصولات به دست آوریم که البته این کار باعث

ضریب نفوذ و سهم بیشتر ما در بازار خواهد شد. موضوع حائز اهمیت این است که باید پاسدار برندمان نیز باشیم که این کار به مواردی مانند نوع بسته‌بندی، کیفیت، نیاز دارویی، تنوع محصول، معرفی صحیح و تبلیغات مناسب بستگی دارد.

آیا در زمینه بازاریابی بین‌المللی فعالیت دارید؟

بله در این زمینه نیز فعالیت داریم؛ در واقع در مجموعه بارج، برنامه‌های استراتژیکی در دستور کار قرار گرفته و چشم‌اندازمان این است که تا سال ۱۴۰۴، محصولات بارج اسانس، نخستین انتخاب افراد برای استفاده از یک فرآورده یا داروی طبیعی در سطح ملی باشد و در بازارهای بین‌المللی مخصوصاً کشورهای آسیایی، این شرکت را به عنوان یک رقیب جدی بشناسند و به عنوان یک برند معتبر فعالیت داشته باشد.

به منظور تحقق اهداف خود چه اقداماتی را انجام داده‌اید؟

بر اساس استراتژی‌های شرکت، هر ساله برنامه‌های اجرایی را به منظور تحقق چشم‌انداز و توسعه برندمان در دستور کار خود داریم. به عنوان مثال؛ در پایان امسال، محصولات جدیدی که به دلیل وجود تحریم‌ها در بازار کمیاب هستند را روانه بازار خواهیم کرد و در حوزه فرآورده‌های انسانی و دامی، شاهد افزایش قابل توجه محصولات خواهیم بود. اساسی‌ترین هدف ما این است که بدانیم، نیاز بازار چیست و مردم در تهیه چه محصولاتی مشکل دارند تا در این حوزه نیز وارد شویم. برای تحقق هدفمان، تحقیقات بازاری را در سطح داروخانه‌ها و پزشکان انجام داده‌ایم تا نیاز بازار را تامین کنیم. انجام چنین کارهایی باعث می‌شود تا فضای اعتماد عمومی شکل بگیرد و فرآورده‌هایی که تولید می‌کنیم، قابل عرضه در بازار باشد.

مواردی که به آن‌ها اشاره داشتیم، با این رویکرد هستند که بتوانند با داروهای مشابه شیمیایی هم در حوزه اثربخشی و هم در حوزه کاهش



است. در اوج تحریم‌ها در زمینه تهیه مواد اولیه، این صنعت به شدت دچار مشکل شد و در حوزه شیمیایی و گیاهی، افزایش قیمت قابل توجهی را شاهد بودیم. به عنوان مثال؛ ساده‌ترین ماده اولیه مانند الکل که برای امور مختلف و حتی شست و شوی ظروف استفاده می‌شود، چندین برابر افزایش قیمت داشته است. با توجه به مشکلات این چینی، به‌ناچار بخش عمده‌ای از نقدینگی شرکت‌ها صرف تامین مواد اولیه شده و از نظر اقتصادی فشار زیادی ایجاد کرده است؛ اما با توجه به اجرای تدابیر لازم و پیش‌بینی‌های صورت گرفته در مجموعه باریج، مشکلی در حوزه تولید و عرضه محصولات در بازار نداشتیم.

آیا در دوران تحریم، استراتژی خاصی برای معرفی محصولات خود دارید؟

کار کردن در چنین شرایط اقتصادی، بسیار سخت است. از طرفی قدرت خرید مردم پایین آمده است و از طرفی هم شرایط تحریم باعث شده تا قیمت تمام‌شده فرآورده‌ها و محصولات افزایش پیدا کند. مشکلات عدیده‌ای در حوزه تولید در این حوزه‌ها وجود دارد؛ با این حال، استراتژی ما در بازار در زمینه توسعه محصولات، به‌گونه‌ای است که بتوانیم خلأ موجود در بازار را پوشش دهیم که البته در این زمینه نیز موفق بوده‌ایم. حفظ کردن بازار در شرایط کنونی در اولویت برنامه‌های شرکت قرار دارد.

به دلیل توانمندی بالایی که طی سال‌های اخیر در حوزه علمی، تحقیق و توسعه در مجموعه باریج ایجاد شده است، توانسته‌ایم فضای ارتباطی بسیار مساعدی را بین صنعت و دانشگاه‌های علوم پزشکی در سطح ایران و بین‌المللی برقرار کنیم که حاصل آن، ایجاد تعداد قابل توجهی طرح تحقیقاتی مشترک با این مجموعه‌ها بوده است.

سخن آخر...

به نظر بنده، اگر محصولات داخلی به صورت علمی، تولید و روانه بازار شود، بهترین معرف برای آن صنعت در جامعه بین‌الملل خواهد بود. سعی ما بر این بوده که این راه را پیش بگیریم و در کنار همکاران دیگر بتوانیم فرهنگ مناسبی را برای استفاده از فرآورده‌های طبیعی و گیاهی در سطح کشور به وجود آوریم. ما این ادعا را نداریم که فرآورده‌های گیاهی در همه حوزه‌ها می‌تواند مدعی درمان و پیشگیری باشد؛ ولی به واقع در خیلی از زمینه‌ها تأثیرگذار بوده است.

امیدوارم، زمینه‌ای فراهم شود تا سیاست‌های یکپارچه و یکسانی را در تمام حوزه‌ها اعم از تولیدکنندگان صنعت، سیاست‌های دولتی و جنبه‌های اجرایی در سازمان غذا و دارو شاهد باشیم تا بتوانیم به خوبی فعالیت داشته و شاهد رشد این صنعت باشیم. این صنعت می‌تواند در حوزه صادرات به اقتصاد کشور کمک شایانی داشته باشد. ■

عوارض جانبی موجود در بین محصولات رقابت کنند و یا با رویکردی جدید در حوزه گیاهی نیز نیازها و کمبودهایی که در این کتگوری وجود دارد را به شکلی مناسب تامین کنیم.

مهم‌ترین موضوعی که به صورت الگو یا فرهنگ در شرکت باریج اسانس وجود دارد این است که فرآورده باید کیفیت مناسب را داشته باشد و این موضوع برگرفته از صحبت‌های مهندس حجازی بنیانگذار شرکت است که همواره می‌گفتند "اول ما دارو را معرفی می‌کنیم و سپس دارو ما را معرفی می‌کند."

آیا در سطح شهرهای کشور نمایندگی‌هایی به منظور معرفی محصولات خود دارید؟

مکانیزم عرضه محصولات در بازار، فقط از طریق فروش در داروخانه‌ها انجام می‌شود. در حال حاضر حدود ۱۲ هزار داروخانه در سیستم مشتریان ما وجود دارند و محصولات شرکت را عرضه می‌کنند. یکی از مجموعه‌هایی که در مجموعه باریج اسانس فعالیت دارد، شرکت پخش داروگستر باریج است که ۱۶ شعبه در سراسر کشور دارد و در حال توزیع و فروش محصولات باریج هستند. تیم نمایندگان علمی ما در سطح کشور، وظیفه معرفی محصولات باریج را به پزشکان دارند. می‌توانیم این ادعا را داشته باشیم که محصولاتمان در خیلی از شهرها و روستاهایی که در آن‌ها داروخانه وجود دارد، کاملاً توزیع شده و قابلیت دسترسی به محصولات در کل کشور وجود دارد.

در خصوص آموزش نیروی انسانی در زمینه بازاریابی چه اقداماتی را انجام داده‌اید؟

فرآیند داروسازی، کاملاً علمی و تخصصی است و افرادی که وارد این حوزه می‌شوند، باید تخصص لازم را در این خصوص داشته باشند. گروه‌های مختلفی به عنوان نمایندگان ما در سطح بازار فعالیت دارند که گروهی از این افراد که تحصیلات کاملاً مرتبط با این حوزه را دارا می‌باشند، به عنوان نمایندگان علمی ما در سطح کشور فعالیت می‌کنند که مخاطبانشان پزشکان و داروسازان هستند.

در تیم ما افراد با مدارک تحصیلی دکترا و کارشناسی ارشد در رشته‌های دامپزشکی، داروسازی و سایر رشته‌های مرتبط با این حوزه فعالیت دارند و در کنار آن با مکانیزم‌های دارو، فرموله کردن، اثراتی که هر یک از داروها دارند و مقالات و مستندات علمی که وجود دارد، آشنایی دارند. هر فردی که وارد مجموعه می‌شود، در یک دوره آموزشی تخصصی حضور می‌یابد و بعد از موفقیت در آزمون‌های تخصصی این دوره جذب سازمان می‌شود. آموزش‌های ما منوط به بدو استخدام نمی‌باشد و در طول سال‌های خدمت نیز دائماً اطلاعات و آموزش‌ها به روز رسانی می‌شوند.

چه تعداد نیرو به صورت مستقیم و غیرمستقیم در شرکت باریج اسانس فعالیت دارند؟

در شرکت باریج اسانس که شامل مجموعه‌های گلکاران، تقطیران، شرکت پخش داروگستر و ... می‌شود، بالغ بر ۱۲۰۰ نفر به‌طور مستقیم مشغول به کار هستند. تعداد قابل توجهی تامین‌کننده داریم که در حوزه‌های مختلف مانند تهیه مواد اولیه به صورت دائم با ما کار می‌کنند و آن‌ها را به عنوان شریک تجاری خودمان می‌دانیم. فرآیند مناسبی را در زمینه کارآفرینی در شهر کاشان ایجاد کرده‌ایم که با همه این‌ها، جامعه آماری بزرگی به صورت مستقیم و غیرمستقیم با شرکت باریج اسانس همکاری دارند.

آیا تحریم‌های موجود، تأثیری بر روند فعالیت این شرکت به خصوص در زمینه بازاریابی داشته است؟

قطعیاً تحریم‌ها بر روند کاری ما و کل صنعت تأثیرات فراوانی داشته

متأسفانه فرهنگ استفاده از محصولات گیاهی هنوز آن‌طور که باید در کشورمان جا نیفتاده است و بر خلاف الگوی مصرفی که در دنیا وجود دارد، میزان مصرف داروهای گیاهی در کشورمان بسیار پایین است





در این بخش می خوانیم:

- استفاده از ظرفیت‌های مردمی برای توسعه اقتصاد کشور
- ایجاد بازار متشکل ارزی؛ خیالی یا واقعی؟
- سند توسعه اقتصادی؛ چراغ راه برنامه‌های مدیریت شهری



در سفر وزیر صنعت ایران به عمان اعلام شد

هدف‌گذاری ۴ میلیارد دلاری مبادلات تجاری تهران - مسقط

عرفان فغانی



رضا رحمانی؛ وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران که در صدر هیاتی به مسقط سفر کرده بود، نشست صمیمانه سه ساعته‌ای را با فعالان اقتصادی ایرانی مقیم عمان در محل سفارت ج.ا.ایران با حضور سفیر ج.ا.ایران، اعضای سفارت و هیات همراه برگزار کرد. در این نشست پس از طرح ظرفیت‌های همکاری، بیان مشکلات و درخواست‌ها، وزیر صنعت و تجارت طی سخنانی به پرسش‌های مطرح شده پاسخ داد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت، بازرگانان و تجار ایرانی خارج از کشور را سفیران اقتصادی واقعی بر شمرده و خاطر نشان کرد که این سفیران اقتصادی در خط مقدم منافع ملی کشورمان تلاش مجدانه دارند. رحمانی با تأکید بر ضرورت همگرایی و انسجام بیشتر فعالان تجاری ایرانی مقیم عمان، تأسیس تشکل تجار و صنعتگران ایرانی مقیم عمان را ضروری دانست و به برخی مسایل مطرح شده از سوی شرکت‌کنندگان پاسخ داد و اعلام کرد که مشکلات و موانع موجود، بر سر راه گسترش همکاری‌های بازرگانی و اقتصادی را پیگیری خواهد کرد.

آمادگی عمان برای سرمایه‌گذاری در چابهار

رحمانی در دیدار با احمد بن محمد الفطیسی؛ وزیر حمل‌ونقل و ارتباطات عمان با اشاره به روابط برادرانه و نزدیکی جغرافیایی ایران و عمان، بر ضرورت تقویت و تحکیم همکاری‌های حمل‌ونقلی، زیرساختی و ارائه تسهیلات برای توسعه حجم روابط دو کشور تأکید کرد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت، به ظرفیت‌های کشورمان از جمله شهرهای چابهار و بندرعباس به دلیل پیوند عاطفی و تاریخی مردم آن منطقه با عمان اشاره کرد و گفت: گسترش روابط با همسایگان جایگاه ویژه‌ای در سیاست عالی جمهوری اسلامی ایران دارد و ما به یک رابطه راهبردی و برد-برد فکر می‌کنیم.

احمد الفطیسی؛ وزیر حمل‌ونقل و ارتباطات عمان نیز با اشاره به برقراری خطوط هوایی بین دو کشور، بر لزوم فعالیت در حوزه دریایی تأکید و برای سرمایه‌گذاری در طرح‌های توسعه‌ای چابهار اعلام آمادگی کرد و گفت: از هر راهکاری برای گسترش مناسبات بین دو کشور استقبال می‌کنیم. وی در ادامه افزود: پیگیری‌های سفیر ایران در مسقط برای تقویت ناوگان حمل‌ونقل هوایی بین دو کشور قابل تقدیر است.



رایزنی برای دسترسی به بازارهای آسیای میانه و آفریقا

دو طرف درباره دسترسی به بازارهای آسیای میانه و آفریقا، تقویت زیرساخت‌های حمل‌ونقل کالا، تسهیل تجارت بین دو کشور و همچنین رفع برخی از چالش‌های شرکت‌های ایرانی مقیم عمان رایزنی کردند. تشویق سرمایه‌گذاری مشترک، حضور در مناطق آزاد دو کشور و تامین مواد غذایی و میوه و تره‌بار از ایران، از دیگر موضوعات مطرح شده در این دیدار بود.

علی بن مسعود السنیدی؛ وزیر صنعت و تجارت عمان نیز با اشاره به اینکه سلطان قابوس، پادشاه سلطنت عمان، همواره بر توسعه روابط دوجانبه بین دو کشور دوست و برادر ایران و عمان تاکید دارد، بیان کرد: جمهوری اسلامی ایران از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های بالایی برخوردار است که می‌توانیم از این فرصت‌ها در راستای منافع ملی دو کشور بهره‌برداری کنیم.

پیش از سخنان وزیر صمت، حجت‌الاسلام والمسلمین محمدرضا نوری شاهرودی سفیر ایران در مسقط به تشریح اقدامات سفارت و رایزنی بازرگانی کشورمان برای تسهیل فعالیت بازرگانی میان ایران و عمان پرداخت.

نوری شاهرودی گفت: با توجه به سطح روابط مناسبی که بین ایران و عمان وجود دارد، اشتراکات فراوان و همچنین افزایش روزافزون سطح روابط اقتصادی و تجاری در دو سال اخیر، فرصت بسیار خوبی برای حضور و مشارکت شرکت‌های ایرانی برای ورود به بازار عمان است و چشم‌انداز سطح روابط تجاری را نیز مثبت ارزیابی می‌کنیم. سفیر ایران در مسقط، با اشاره به اینکه هم‌اکنون تمرکز روابط دو کشور بر بخش اقتصادی و تجاری است، افزود: این امر باعث شده تا حجم روابط تجاری دو کشور در دو سال اخیر رشد ۱۰۰ درصدی داشته باشد.

همچنین رضا رحمانی؛ وزیر صنعت معدن و تجارت، حجت‌الاسلام والمسلمین نوری شاهرودی را از بهترین سفیرای جمهوری اسلامی ایران دانست و افزود: ایشان با ارتباطات عالی خود در داخل و خارج کشور، گام‌های اساسی بین دو کشور ایران و عمان برداشته‌اند. ■

بازدید وزیر صنعت ایران از مناطق صنعتی عمان

وزیر صنعت، معدن و تجارت کشورمان، در ادامه سفر خود به عمان از شهرک صنعتی الرسیل دیدن کرد. پس از این بازدید که با حضور حجت‌الاسلام والمسلمین نوری شاهرودی؛ سفیر جمهوری اسلامی ایران، هیات همراه، عبدالخانی و بختور، رایزنان بازرگانی و اقتصادی انجام شد، وی با حضور در جمع مدیران ارشد شهرک الرسیل و فعالان اقتصادی عمانی در محل اتاق بازرگانی و صنایع عمان، به سخنرانی پرداخت و پس از آن به پرسش‌های مطرح شده پاسخ داد. در این نشست، ظرفیت‌ها، امکانات و همچنین مسایل و مشکلات موجود برای تداوم همکاری‌های فی مابین مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

آمادگی برگزاری هجدهمین اجلاس ایران و عمان

رحمانی در نشست با علی بن مسعود السنیدی؛ وزیر تجارت و صنعت کشور عمان با تاکید بر آمادگی کشورمان برای برگزاری هجدهمین اجلاس کمیسیون مشترک دو کشور ایران و عمان در نیمه دوم سال جاری در تهران، خواستار برپایی نشست تجاری بین شرکت‌های توانمند خصوصی دو کشور شد.

وی در این دیدار با اشاره به وجود اشتراکات فراوان تاریخی، فرهنگی و حسن همجواری، گفت: دو کشور از روابط مطلوب سیاسی که بستر مهمی جهت توسعه و ارتقای سطح مراودات تجاری هستند، برخوردارند و لازم است تا مناسبات در حوزه‌های صنعتی، معدنی، سرمایه‌گذاری مشترک و صادرات مجدداً گسترش یابد.

علی بن مسعود السنیدی؛ وزیر تجارت و صنعت عمان نیز به نقش سفیر جمهوری اسلامی ایران در مسقط اشاره کرد و افزود: نقش سفیر جمهوری اسلامی ایران در مسقط در ارتقای سطح مراودات تجاری بین دو کشور بر هیچ‌کسی پوشیده نیست. ضرورت رسیدن به رقم هدف‌گذاری شده ۴ میلیارد دلاری مبادلات تجاری دو کشور و چگونگی برگزاری هجدهمین کمیسیون همکاری‌های مشترک در قالب موضوعات اقتصادی، صنعتی و بازرگانی از دیگر مباحث مطرح شده در این دیدار بود.

حجت‌الاسلام
والمسلمین نوری
شاهرودی سفیر
ایران در مسقط:
با توجه به سطح
روابط مناسبی که
وجود دارد، فرصت
بسیار خوبی برای
حضور و مشارکت
شرکت‌های ایرانی
برای ورود به بازار
عمان است

رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا بیان کرد

ایران؛ جذابترین مرکز سرمایه‌گذاری "بیت‌کوین"

فاطمه آذرافراز

در حال حاضر حفظ و تقویت روابط اقتصادی ایران با دیگر کشورها، موضوعی است که نیاز به برنامه‌ای عملی برای حذف موانع کسب‌وکار و لحاظ کردن امتیازات تجاری را بیش از گذشته ضرورت می‌بخشد. روابط ایران با اتحادیه اروپا و کشورهای عضو آن، در دولت‌های هفتم و هشتم و در پی تغییر رویکرد ایران با هدف تنش‌زدایی از روابط اقتصاد و سیاسی، روند مثبتی به خود گرفت. از میان کشورهای اروپایی، می‌توان به کشور اسپانیا، پنجمین اقتصاد بزرگ اتحادیه اروپا و برخوردار از زیرساخت‌های قوی صنعتی، انرژی و گردشگری اشاره کرد. بعد از بحران مالی اروپا از سال ۲۰۰۸ میلادی که اقتصاد اسپانیا را هم کم‌وبیش تحت تاثیر قرار داد. اکنون این کشور مصداقی موفق از اجرای اصلاحات ساختار اقتصادی است و این موضوع می‌تواند امتیازی مثبت برای ایران در جهت بهره‌گیری از تجارب اقتصادی این کشور برای برون‌رفت از بحران اقتصادی موجود به‌خصوص در صنایع دو کشور باشد. اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا با سابقه‌ای ۲۰ ساله و بهره‌مندی از بیش از ۴۰۰ عضو، به‌عنوان یک تشکل ملی و غیردولتی، با هدف توسعه فعالیت‌های اقتصادی دو کشور ایران و اسپانیا تشکیل شده است. در گفت‌وگویی با دکتر محمد طاهری؛ رییس این اتاق به بررسی راه‌حلی برای توسعه روابط دو کشور در زمان تحریم پرداخته‌ایم. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمنند می‌رسد.

تبادلات بین دو کشور در یک دهه گذشته چه روندی را طی کرده است؟

پیش از برجام، دو شرکت اسپانیایی رپسول و اسپسا با ایران همکاری داشتند که با آغاز تحریم‌ها، همکاری آن‌ها با ایران قطع شد. با امضای برجام، اسپانیا اولین کشوری بود که مراودات اقتصادی خود با ایران را از سر گرفت و وزرای خارجه، انرژی و گردشگری این کشور در راس یک هیات یک‌صد نفره به ایران سفر کردند. این موضوع آغاز خوبی برای توسعه روابط اقتصادی با اسپانیا بود. در آن زمان، حجم مبادلات با اسپانیا ۱٫۶ میلیارد دلار و هدف، رساندن این میزان به ۳ میلیارد دلار بود. طی این دوره کوتاه، ایران قراردادی به ارزش ۶۱۵ میلیون دلار با یک کنسرسیوم ایرانی-اسپانیایی با هدف تامین لوله‌های مورد نیاز صنعت نفت ایران توسط این گروه امضا کرد. با خروج آمریکا از برجام، حجم تجارت با اسپانیا در سال ۹۷ به ۴۵۰ میلیون دلار و متعاقباً در سه‌ماهه ابتدایی سال ۹۸ به ۱۲۰ میلیون دلار رسید. این روند را می‌توان به حجم مبادله‌ای میان ایران و اروپا نیز تعمیم داد؛ کما اینکه اکنون میزان مبادله ایران و اروپا که در سه‌ماهه ابتدایی سال ۹۷، ۲٫۲ میلیارد دلار بوده به ۱۹۰ میلیون دلار در سه‌ماهه ابتدایی سال ۹۸ رسیده است که نشان می‌دهد، فشارهای آمریکا و تحریم، روابط اقتصادی ایران را تحت تاثیر قرار داده است. با جانشینی وزیر امور خارجه اسپانیا به‌جای خانم موگربینی در اتحادیه اروپا، امیدوار هستیم که روابط ایران با اتحادیه اروپا با کمک اسپانیا بهبود پیدا کند.

همکاری اقتصادی دو کشور چه حوزه‌هایی را شامل می‌شود؟

در روابط دوجانبه اقتصادی ایران و اسپانیا بخش عمده‌ای از



عمده فعالیت‌های اتاق ایران و اسپانیا چه حوزه‌هایی را شامل می‌شود؟

اتاق ایران و اسپانیا به ارائه مشاوره در زمینه بازرگانی، قانونی، حمل‌ونقل، گردشگری و معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در اسپانیا می‌پردازد و اقدام به برگزاری ملاقات تجاری و نمایشگاه‌ها می‌کند تا از این طریق، اطلاعات تجاری مورد نیاز بازرگانان هر دو کشور را فراهم سازد. این اتاق تاکنون سعی داشته با وجود شرایط بحرانی، راه‌حل‌های تازه‌ای در راستای هموار کردن روابط اقتصادی دو کشور ایران و اسپانیا داشته باشد.

واردات توسط ایران انجام می‌شود. کالاهای کشاورزی، داروسازی، ماشین‌آلات حمل‌ونقل، بالابرها، مواد شیمیایی، لوله‌های صنعتی، دستگاه‌های الکترونیکی، خوراک دام، مواد اولیه پلاستیک و ... از اقلام وارداتی به کشور است و در مقابل، صادرات به اسپانیا محدود به گاز، پتروشیمی و محصولات نفتی، سنگ معدن، آهن و فولاد، فلزات غیر آهنی و همچنین کود، مواد معدنی خام و مواد پلاستیکی در فرم‌های غیر اولیه است. در حال حاضر تراز تجاری ایران با اسپانیا به دلیل تحریم‌های نفتی و پتروشیمی، منفی است. با این‌همه، محصولات سنتی ایران از قبیل زعفران، فرش دستباف و محصولات کشاورزی بازار مناسبی در اسپانیا دارد.

چه زمینه‌هایی جهت سرمایه‌گذاری در اسپانیا برای تجار ایرانی و بالعکس وجود دارد؟ عمده موانع پیش روی سرمایه‌گذاری چیست؟

شرکت‌های ایرانی می‌توانند در زمینه‌های مختلف غیرنفتی همچون مواد غذایی، انرژی‌های نو، ساختمان‌سازی، شیلات، فرآورده‌های دارویی و ... با شرکت‌های اسپانیایی وارد فعالیت شوند. متقابلاً نفت، گاز و پتروشیمی، ساخت قطعات صنعتی، اتومبیل‌سازی، داروسازی و ... زمینه‌های جذابی برای سرمایه‌گذاران اسپانیایی است. ضمن آنکه انرژی و نیروی کار ارزان و همچنین ظرفیت‌های گردشگری در ایران می‌تواند امتیاز خوبی برای ایران و اسپانیا باشد، به شرط آنکه تبلیغات مناسبی در این حوزه انجام گیرد. تسهیلات بسیار خوبی هم در FIPPA جهت جذب سرمایه‌گذاری وجود دارد که اقامت پنج‌ساله دولت به سرمایه‌گذاران خارجی، لغو روادید برای بازرگانان یا صدور روادید در فرودگاه از جمله این تسهیلات است؛ اما در این میان مشکل داد و ستد بانکی، همچنان مانع تحقق اهداف مربوط به جذب سرمایه‌گذاری است. اتاق بر اساس یک سناریوی کوتاه‌مدت در راستای مقابله با این چالش، پیشنهادی را به انجمن سازندگان قطعات نفتی، گازی و پتروشیمی در اسپانیا داده است تا در چارچوبی شبیه به اینستکس، این انجمن محصولاتی را از ایران وارد کرده و در قبال آن کالاهای مورد نیاز به ایران داده شود، بی‌آنکه نیاز به مبادله پولی باشد. طرف‌های اسپانیایی آمادگی خود را در این باره اعلام کرده‌اند، اما این موضوع بستگی به اجرایی شدن اینستکس دارد.

فکر می‌کنید اینستکس قابلیت اجرایی شدن را دارد؟

اینستکس فرصت بسیار خوبی برای انجام مبادلات تجاری است، به‌خصوص در حال حاضر که درهای تجارت بین‌المللی با فشارهای خصمانه آمریکا بسته شده است. بسیاری معتقدند که اینستکس به‌عنوان ابزار حمایت از مبادلات تجاری کاری از پیش نخواهد برد؛ در حالی که به عقیده بنده، وظیفه یک دیپلمات در شرایط سخت حتی در مواقع جنگ، حفظ کانال‌های ارتباطی اقتصادی است که آقای ظریف این وظیفه را به نحو احسن انجام می‌دهند.

در کنار تحریم، چه مواردی را مانع عدم جذب سرمایه برای رونق بخش‌های مختلف اقتصادی می‌دانید؟

در کنار تحریم، وجود معضلات دیگری همچون چالش‌های مربوط به حمل‌ونقل، نحوه تخصیص ارز، سامانه سنا و نیما، عدم همکاری شرکت‌های بیمه‌ای بین‌المللی، ممنوعیت ورود بسیاری از کالاها از مبادی گمرکات کشور که موجب بلوکه شدن ۵ میلیون تن کالا در بنادر کشور شده، به‌مثابه سدی پیش روی جذب سرمایه عمل می‌کند. سرمایه‌گذاری در ایران به‌خودی‌خود با دشواری زیادی روبرو است. به‌عنوان مثال؛ توتال با ۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری

وارد ایران و با نقض برجام توسط آمریکا از ایران خارج شد. سرمایه‌گذار خارجی هنگامی که می‌بیند حضور در بازار ایران بازدهی لازم را ندارد از انجام این کار امتناع می‌کند. در شرایطی که مبادله پولی ممکن نیست، فعالیت شبکه بیت کوین در داخل کشور به دلیل میزان مصرف برق ممنوع شده است، در حالی که ایران با ظرفیت‌های موجود می‌تواند بهشت بیت‌کوین‌ها و جذاب‌ترین مرکز سرمایه‌گذاری برای آن باشد. در این راستا نیاز است که حرکتی ملی در جهت فعالیت بیت‌کوین‌ها و استارت‌آپ‌ها در کشور شکل بگیرد و به جای سنت‌گرایی در تجارت، نگاه ما به سمت بازارهای مدرن و Venture capital (سرمایه‌گذاری خطرپذیر) باشد.

آیا در شرایط کنونی ایران را نیازمند تغییر استراتژی در صادرات می‌بینید؟

در شرایط تحریم و کاهش شعاع صادراتی محصولات حوزه نفت، گاز و پتروشیمی، ایران بهتر است که تمرکز خود را روی کشورهای همسایه، آسیای میانه، آسیای شرقی، کشورهای حاشیه دریای خزر و حتی کشورهای حاشیه خلیج فارس قرار دهد و سعی بر توسعه این بازارها داشته باشد. پیشنهاد آقای ظریف نیز مبنی بر انعقاد «پیمان صلح‌جویانه عدم تعارض» با هدف تامین امنیت منطقه این استراتژی را تقویت کرده است.

اتاق بازرگانی چه برنامه‌ای برای معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری دارد؟

هدف اتاق مشترک، هماهنگی دیدارها و ایجاد پل ارتباطی میان شرکت‌های عضو علاقه‌مند با شرکت‌های کوچک و متوسط و کارآفرینان اسپانیایی می‌باشد و در این راستا، اتاق به‌منظور بهبود روابط تجاری از ابتدا تا انتهای فرآیند همکاری در کنار اعضا است. در ماه‌های پیش رو نیز اتاق مشترک، قصد برگزاری یک سمینار داخلی با حضور فعالان اقتصادی اسپانیا و یک سمینار در اسپانیا با حضور علاقه‌مندان ایرانی را دارد و نماینده فعال اتاق در بارسلون تمام اطلاعات نمایشگاهی و سمینارها را در اختیار اعضا قرار می‌دهد. از موضوعات نمایشگاهی می‌توان به Smart City ها اشاره کرد.

نقش اتاق‌های بازرگانی را در توسعه روابط اقتصادی و تحقق رونق تولید چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اتاق بازرگانی با معرفی شرکت‌های علاقه‌مند به کار در ایران به این امر مهم اهتمام می‌ورزد؛ چراکه با توجه به شرایط کنونی کار با SME ها یا شرکت‌های کوچک و متوسط هم می‌تواند برای هر دو طرف مثمر ثمر باشد. کمیسیون اروپا با قرار دادن ملاک‌هایی در راستای ارزیابی شرکت‌ها، حمایت‌های مادی و معنوی را در برنامه‌های خود به‌منظور ارتقا SME ها قرار داده است. سیاست کمیسیون اروپا در پنج حوزه؛ ترویج کارآفرینی و مهارت، بهبود دسترسی به بازارهای SME، کاهش موانع بوروکراتیک، بهبود پتانسیل رشد SME ها و تقویت گفت‌وگو با ذی‌نفعان SME ها در سراسر جهان اولویت دارد. کشور اسپانیا به‌منظور رشد کارآفرینی، توسعه بازارها و رشد صنایع کوچک و متوسط خود، اقدام به تاسیس انجمن‌ها و اتحادیه‌ها در هر کدام از استان‌های این کشور کرده است که این اقدام متقابلاً می‌تواند راه‌حلی برای هموار کردن شرایط رکود در ایران هم باشد؛ بنابراین نیاز ایران و اسپانیا به یکدیگر کاملاً دوطرفه است و می‌توان شبکه تجاری خوبی از این طریق ایجاد کرد. ■

ایران با ظرفیت‌های موجود می‌تواند بهشت بیت‌کوین‌ها و جذاب‌ترین مرکز سرمایه‌گذاری برای آن باشد. در این راستا نیاز است که حرکتی ملی در جهت فعالیت بیت‌کوین‌ها و استارت‌آپ‌ها در کشور شکل بگیرد

نمایندگان مجلس تاکید کردند

استفاده از ظرفیت‌های مردمی برای توسعه اقتصاد کشور

مصطفی حاتمی

اقتصاد به عنوان پایه تولید ثروت و قدرت به منظور دستیابی به رشد و توسعه هر کشوری محسوب می‌شود. این امر مورد توجه سیاست‌گذاران ایرانی نیز بوده و در جهت دستیابی به توسعه اقتصادی، برنامه‌ریزی‌های فراوانی صورت گرفته است. در این راستا، تحریم‌های اقتصادی به مانعی در برابر دستیابی به این هدف تبدیل شده و بخش وسیعی از اقتصاد ایران را تحت تأثیر قرار داده و موجب محدودیت دسترسی به منابع مالی و ارز، کاهش سرمایه‌گذاری، افزایش تورم و بیکاری و در نهایت کاهش رشد اقتصادی شده‌اند. با این حال به نظر می‌رسد که کاهش وابستگی اقتصاد به نفت، بهبود ظرفیت تولید داخلی و کاهش آسیب‌پذیری در برابر عوامل خارجی از فرصت‌های ایجاد شده این تحریم‌ها هستند. به منظور بررسی آثار اقتصادی تحریم‌ها، بر آن شدیم تا به سراغ چند نفر از نمایندگان مجلس شورای اسلامی برویم و با آنان به گفت‌وگو بپردازیم که مشروح آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

وضعیت نابسامان میداین مشترک

علی ساری؛ عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی در تذکری شفاهی با بیان اینکه ما در مرزهای غربی و جنوب غربی کشور، میدان‌های مشترک نفتی با کشورهای عراق، عربستان و قطر داریم، گفت: وجود شرایط سیاسی فعلی، شرایط بسیار بدی را برای ما رقم می‌زند. اگر فقط به میدان نفتی آزادگان دقت کنید، میزان بهره‌برداری ما و میزان بهره‌برداری همسایه ما باعث می‌شود که شرایط و هزینه‌های هنگفتی برای ما رقم بزنند. این ثروت، باآورده نیست.



نماینده مردم اهواز در مجلس افزود: لطفاً اجازه ندهید تا شرایط کشور، طوری پیش رود که بر خلاف منویات مقام معظم رهبری، انقلاب اسلامی و بر خلاف مصلحت این کشور باشد. باید راه‌حلی برگزینیم تا به این میزان به اموال کشور آسیب وارد نکنیم. وی خطاب به وزیر اقتصاد گفت: تعدادی از همشهریان بنده، اقدام به خرید خودرو ارونندی کردند که بخشنامه‌ای آمده و این عزیزان را ۱۰ ماه گرفتار کرده است؛ خودروهای آن‌ها در گمرک‌های ما موجود است.

ساری در ادامه به تعطیلی مطلق برخی از واحدهای صنعتی اشاره کرد و افزود: متأسفانه تولیدکنندگان کشور مورد حمایت قرار نمی‌گیرند و آن هم به دلیل تحریم‌هایی است که علیه ایران اعمال شده است. باید از ظرفیت تولیدکنندگان داخلی به نحو مطلوبی استفاده کرد.

عضو کمیسیون اجتماعی مجلس در پاسخ به این سوال که "چه

زمانی روزانه
۴ میلیون بشکه، نفت
صادر می‌کردیم؛
ولی امروز صحبت از
حداکثر ۳۰۰ هزار
بشکه، صادرات نفت
است و در این میان
بخش خصوصی
می‌تواند در این
زمینه ورود و چندین
برابر نفت کنونی را
صادر کند

راه‌هایی برای جلوگیری از افزایش قیمت مسکن وجود دارد؟" گفت: چرخه مسکن نیز به مانند سایر چرخه‌ها، متأثر از فضای شرایط روز اقتصادی است. باید مکانیزم خرید و فروش مسکن کنترل شود، اجازه ندهیم که هر کسی برای خودش قیمت تعیین کند، قیمت‌ها در مراجع کاملاً قانونی کارشناسی شوند و بعد از آن، اجازه نقل و انتقالات مسکن صادر شود.

وی در ادامه اظهار کرد: دولت و وزارت راه و شهرسازی به عنوان متولیان مسکن، باید در این زمینه سیاست‌گذاری‌های مناسبی را انجام دهند تا این موضوع باعث شود بازار مسکن در اختیار افراد خاص قرار نگیرد. متصدیان این امر در حوزه مسکن باید در خصوص افرادی که در حوزه مسکن دلالی می‌کنند، سازوکار خاصی را تعیین کنند تا بتوان جلوی این قضایا را گرفت.

خنثی‌سازی تحریم‌های نفتی با پایان دادن به خام فروشی نفت

حسین امیری خامکانی؛ نایب رییس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی با اشاره به آخرین وضعیت «طرح افزایش ظرفیت پالایشگاه‌های میعانات گازی و نفت خام با استفاده از سرمایه‌گذاری مردمی» در مجلس، گفت: توسعه پالایشگاه‌ها معطل تصمیم مجلس نیست و



دولت می‌تواند از طریق سرمایه‌گذار داخلی و خارجی برای تحقق این مهم استفاده کند. منع قانونی برای توسعه ظرفیت پالایشی برای دولت وجود ندارد؛ اما طرحی در مجلس با عنوان استفاده از سرمایه‌های مردمی برای توسعه پالایشگاه‌ها، جهت تسهیل امور و ایجاد انگیزه برای سرمایه‌گذاری در دست بررسی است.

نماینده مردم زرنند و کوهنجان در مجلس افزود: طرح افزایش ظرفیت پالایشگاه‌های میعانات گازی و نفت خام با استفاده از سرمایه‌گذاری مردمی اهداف مناسبی را پیگیری می‌کند. یکی از اهداف طرح افزایش ظرفیت پالایشگاه‌ها، هدایت نقدینگی به سمت تولید و فعال کردن طرح‌ها و بنگاه‌های اقتصادی حوزه نفت است؛ چراکه موجب بی‌اثر شدن تحریم‌های نفتی خواهد شد؛ اما به دلیل نبود پول و سرمایه کافی، این فعالیت‌ها فعلاً متوقف شده‌اند.

وی با بیان اینکه «طرح افزایش ظرفیت پالایشگاه‌های میعانات گازی و نفت خام با استفاده از سرمایه‌گذاری مردمی» در کمیسیون تصویب شده و منتظر بررسی در صحن علنی است، افزود: با جذب سرمایه‌های مردمی ظرفیت پالایشی کشور به میزان ۲ میلیون بشکه نفت در روز افزایش می‌یابد.

امیری خامکانی با بیان اینکه در این طرح نمایندگان درخواست کرده‌اند که بخشی از سهم صندوق توسعه ملی در فروش نفت به اعطای تسهیلات به سرمایه‌گذاران مردمی پالایشگاه‌ها اختصاص یابد، ادامه داد: براساس این طرح، نقدینگی‌های درون جامعه جذب شده و از آن برای توسعه پالایشگاه‌ها و گسترش فعالیت بخش تولیدی استفاده می‌شود.

عضو کمیسیون انرژی مجلس با تأکید بر اینکه نخستین ثمره این طرح خنثی‌سازی تحریم‌های نفتی از طریق پایان دادن به خام‌فروشی نفت است، اضافه کرد: همچنین با تصویب و اجرای این طرح، بخشی از نقدینگی موجود در جامعه که ۱۹۰۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده است، به‌جای سرازیر شدن به بازارهای غیر مولد سکه و مسکن، صرف ایجاد ارزش‌افزوده و اشتغال‌زایی می‌شود.

استفاده از ظرفیت‌های مردمی برای صادرات نفت

سید هادی بهادری؛ عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی در پاسخ به این سوال که "چه راهکارهایی برای دور زدن تحریم‌ها وجود دارد؟" گفت: به نظرم بهترین راهکار این است که از ظرفیت‌های مردمی در زمینه صادرات نفت



استفاده کنیم و آن‌ها را پای کار بیاوریم. اگر بتوانیم برنامه‌ریزی مناسبی برای صادرات نفت داشته باشیم، قطعاً موفق‌تر از روش‌هایی که دولت در نظر گرفته، عمل خواهیم کرد.

نماینده مردم ارومیه در مجلس افزود: در حال حاضر شرکت‌های زیادی علاقه‌مند به خرید نفت ایران هستند و فقط کافی است تا دولت، سازوکارهای مناسبی را در این زمینه تعریف کند. زمانی روزانه ۴ میلیون بشکه، نفت صادر می‌کردیم؛ ولی امروز صحبت از حداکثر ۳۰۰ هزار بشکه، صادرات نفت است و در این میان بخش خصوصی می‌تواند در این زمینه ورود و چندین برابر نفت کنونی را صادر کند.

وی در ادامه گفت: راه‌حل دیگری که می‌توان به آن اشاره کرد این است که پروژه‌های عمرانی را به صورت تهاوت با نفت انجام دهیم که البته شرکت‌های بین‌المللی نیز از این کار استقبال می‌کنند و این بهترین فرصت است. شرکت‌های خارجی می‌توانند در پروژه‌های عمرانی کشور سرمایه‌گذاری کنند و در ازای پول به

آن‌ها نفت بدهیم تا به نوعی تهاوت نفتی انجام شود. بهادری، حیطة بندی اطلاعات را یکی دیگر از راه‌های دور زدن تحریم دانست و اظهار کرد: نباید در برخی از مسایل اطلاع‌رسانی زیادی انجام شود؛ چراکه همین موضوع باعث تحریم خواهد شد. به عنوان مثال؛ در صنعت پتروشیمی، اطلاع‌رسانی‌هایی صورت گرفت که باعث شد تا تحریم‌هایی علیه این صنعت اعمال شود.

این نماینده مردم در مجلس در خصوص توقیف نفتکش حامل سوخت ایران توسط دولت انگلیس، گفت: باید در این زمینه مذاکرات موثری را انجام دهیم. نگه‌داشتن نفتکش، طبیعتاً می‌تواند مشکلاتی را برای مسیری که تعریف کرده‌ایم، ایجاد کند. امیدواریم مذاکراتی که انجام می‌شود، در چارچوب مذاکرات قبلی به نتیجه برسد.

عضو کمیسیون عمران مجلس در ادامه به لایحه جامع مسکن که قرار است تا پایان مهرماه امسال به مجلس ارسال شود، اشاره کرد و افزود: در این زمینه، وزارت راه و شهرسازی لایحه‌ای را آماده کرده که به نظر خودشان لایحه جامعی است. در این خصوص، اطلاعاتی به کمیسیون عمران و حتی صحن مجلس ارائه شد؛ اما بعید می‌دانم که تا پایان این دوره از مجلس، اتفاق خاصی در این زمینه رخ دهد. البته می‌توان راه‌های میانبری پیدا کرد تا بخش‌های مهم آن در قالب طرح‌های یک یا دو فوریتی گنجانده شود تا به نتیجه برسد.

نماینده مردم ارومیه با اشاره به اینکه راهکارهایی برای جلوگیری از افزایش قیمت مسکن وجود دارد، گفت: به اعتقاد بنده راهکارهایی در این زمینه وجود دارد که نخستین آن می‌تواند تولید واحدهای مسکونی بیشتر باشد. هرچه تولید بیشتر باشد، طبیعتاً عرضه و تقاضا افزایش خواهد یافت و قیمت‌ها نیز کاهش پیدا خواهند کرد. دومین راهکار، مدیریت صحیح مسکن‌های ساخته شده است. در حال حاضر ساختمان‌های خالی زیادی در کشور وجود دارد که ادعا می‌شود که تعدادشان بیش از دو میلیون واحد می‌باشد. باید خانه‌های خالی را وارد چرخه اقتصاد کنیم و از آن‌ها مالیات دریافت شود که البته در این زمینه قوانینی هم وجود دارد.

وی در ادامه اظهار کرد: شنیده‌ام که فردی یک هزار مورد، معامله ملکی انجام داده است که مسلماً این موارد در افزایش قیمت مسکن تأثیرگذار خواهد بود. اگر بتوانیم لایحه مالیات بر عایدی سرمایه را در حوزه مسکن هم اجرا کنیم، قطعاً مشکلاتی که در حوزه مسکن وجود دارد، به مرور زمان حل خواهد شد؛ ولی اگر مالیات بر عایدی را فقط در حوزه مسکن اجرایی کنیم، مسلماً باعث فرار سرمایه‌ها در بخش مسکن می‌شود.

عضو کمیسیون عمران مجلس به نقش مثبت سامانه املاک در ساماندهی بازار مسکن اشاره کرد و گفت: مشاوران املاک، خریداران و فروشندگان باید مکلف به درج اطلاعات مسکن و دریافت کد رهگیری شوند، چراکه این رویکرد می‌تواند به ساماندهی بازار مسکن کمک شایانی کند. البته ناگفته نماند که سامانه املاک در سال ۱۳۹۵ با هدف ثبت اطلاعات بازار مسکن در کشور آغاز به کار کرد و خوشبختانه در آن دوران نتایج مثبتی را به دنبال داشت. بهادری افزود: بر اساس قانون، مشاوران املاک برای انعقاد قرارداد خرید و فروش مسکن، مکلف به درج اطلاعات مربوط به قرارداد و دریافت کد رهگیری بودند و با این روش عملاً تمام اطلاعات در یک سامانه مشخص ثبت می‌شد؛ ولی متأسفانه بعد از مدتی دیوان عدالت اداری، ایراداتی را نسبت به اهداف سامانه مذکور مطرح کرد

برای جلوگیری از افزایش قیمت مسکن، باید مالیات عایدی بر سرمایه را در حوزه مسکن اجرایی کنیم و طبق آن، هر کسی که واحد مسکونی اضافه دارد، مالیات آن را بپردازد

اجرای کردن مالیات عایدی بر سرمایه در حوزه مسکن

سید احسن علوی؛ نایب رییس کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی با اشاره به لایحه جامع مسکن که قرار است تا پایان مهرماه امسال به مجلس ارسال شود، گفت: در این خصوص، جلسات متعددی با وزیر راه و شهرسازی داشته‌ایم تا لایحه جامع مسکن را ارائه دهند؛ ولی



متأسفانه تاکنون اتفاقی نیفتاده است. در واقع باید برنامه و چشم‌انداز مثبتی داشته باشیم تا بدانیم که در آینده چه کارهایی را باید انجام دهیم. وی در ادامه افزود: حتماً باید سند جامع مسکن ارائه شود تا بدانیم که امروز، چند میلیون مسکن خالی در کشور وجود دارد و چند میلیون واحد مسکونی نیاز داریم تا بتوان عرضه و تقاضا را در یک نقطه با هم، تراز کرد. اگر این لایحه وارد دستور کار مجلس شود، مطمئناً تمام نمایندگان مجلس به آن رای خواهند داد.

نماینده مردم سمنان، دیواندره و کامیاران، افزایش قیمت مسکن را یکی از اساسی‌ترین مشکلات کنونی در کشور دانست و افزود: برای جلوگیری از افزایش قیمت مسکن، باید مالیات عایدی بر سرمایه را در حوزه مسکن اجرایی کنیم و طبق آن، هر کسی که واحد مسکونی اضافه دارد، مالیات آن را بپردازد تا سرمایه‌های کشور به سمت دلالی و سوداگری سوق پیدا نکند. نایب رییس کمیسیون عمران مجلس در ادامه به نقش دولت در جلوگیری از افزایش قیمت مسکن اشاره کرد و گفت: سوداگران و دلالان نباید با افزایش قیمت مسکن، آن را به مناطق مختلف تسری دهند. دولت باید در این زمینه ورود کند و سامانه جامع مسکن و قیمت آن را خودش تعیین کند و زمین و مصالح ارزان قیمت را در اختیار سازندگان ساختمانی قرار دهد تا آن‌ها هم بتوانند خانه‌هایی با متراژ پایین و ارزان قیمت به قشر ضعیف جامعه ارائه دهند. تا زمانی که دولت در این بخش ورود نکند، مسکن همچنان دچار نابسامانی و رکود خواهد بود.

علوی در ادامه با اشاره به نرخ‌های بالای اجاره‌ها اظهار کرد: در شرایط کنونی، بهترین راهکار برای مدیریت بازار اجاره‌ها، تعیین سقف اجاره‌ها است تا مالکان نتوانند قیمت اجاره را به میزان دلخواه افزایش دهند. این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی با انتقاد از مخالفت اعضای هیات دولت با تشکیل کمیته تعیین سقف اجاره‌ها گفت: امروز کشور با معضل بزرگی مانند گرانی مسکن مواجه بوده و عملاً مردم به ویژه مستاجران در شرایط کنونی قادر به تامین مسکن نیستند. شرایط امروز بازار خرید و فروش و اجاره مسکن، بحرانی است و دولت باید این وضعیت را مدیریت کند، اما متأسفانه اقدام قابل قبولی در این رابطه صورت نگرفته است.

وی تصریح کرد: در یک سال اخیر، مستاجران زیر بار گرانی قیمت مسکن له و نابود شده‌اند و دولت تازه به دنبال سیاست‌گذاری برای ساماندهی بازار است. دولت باید پیذیرد که امروز قیمت‌ها در بازار مسکن توسط دلالان و سوداگران تعیین می‌شود، بنابراین دولت در این عرصه، باید پا به میدان گذاشته و قیمت‌ها را تعیین کند.

نایب رییس کمیسیون عمران مجلس با اشاره به اینکه اگر شرایط به همین منوال پیش برود، چشم‌انداز خوبی برای مسکن متصور نخواهد بود، گفت: اگر دولت بتواند این موضوع را کنترل کند و افسار کار را در دست بگیرد، شاهد اتفاقات خوبی در حوزه مسکن خواهیم بود. ■

و طی حکمی، الزام افراد برای درج اطلاعات مسکن خود در سامانه املاک را متوقف و لغو کرد و بعد از این رویکرد، عملاً سامانه املاک از مدار فعالیت خارج شد.

وی تصریح کرد: به نظر بنده راه‌اندازی سامانه املاک یک حرکت مثبت در راستای ساماندهی بازار مسکن بود، اما متأسفانه با اقدامات صورت گرفته، این سامانه نتوانست به اهداف خود دست یابد.

این نماینده مردم در مجلس دهم، با بیان اینکه بازار آشفته امروز مسکن نیازمند راه‌اندازی دوباره سامانه املاک است، گفت: طبق اظهارات مسئولان، تاکنون ۳۰ درصد اطلاعات املاک در سامانه مربوطه ثبت شده است، اما این میزان قابل قبول و تاثیرگذار نیست و تمام اطلاعات مربوطه باید درج شود.

جبران تحریم‌های نفتی و صنعتی از طریق بخش کشاورزی

علی ابراهیمی؛ عضو کمیسیون کشاورزی، آب، منابع طبیعی و محیط‌زیست مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه بخش کشاورزی جزو بخش‌های اقتصادی کشور است و می‌تواند تا حدودی مشکلاتی که در زمینه تحریم‌های نفتی و



حتی صنعتی وجود دارد را جبران کند، افزود: تاثیرپذیری بخش کشاورزی در خصوص تحریم‌ها، مربوط به یکسری از نهاده‌های مورد نیاز است، البته نه به خاطر اینکه اساساً مورد تحریم هستند؛ بلکه به این دلیل که ما در مبادلات ارزی با مشکل مواجه هستیم. وی در خصوص تخصیص ارز به واردات نهاده‌ها و در اختیار نبودن نهاده‌های وارداتی با قیمت مناسب، گفت: دولت نباید ارتباطی با موضوع قیمت‌گذاری محصولات تولیدی بخش کشاورزی و دامی داشته باشد، بلکه عرضه و تقاضا در بازار، باید قیمت تمامی محصولات را مشخص کند.

نماینده مردم شازند در مجلس با تاکید بر اینکه امیدواریم هرچه زودتر توزیع نهاده‌های دولتی در بازار متوقف شود؛ زیرا ارز تولیدی به منشا رانت و فساد تبدیل شده است، عنوان کرد: اگر تمامی یارانه‌های تولید گوشت مرغ حذف شود، کماکان ذرت و سویا با قیمت ۲ و ۴ هزار تومان در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌گیرد.

سخنگوی کمیسیون کشاورزی مجلس به افزایش باورنکردنی قیمت مسکن اشاره کرد و گفت: متأسفانه دولت و حتی مجلس، اراده‌ای برای کاهش نرخ مسکن ندارند. در حال حاضر اغلب مردم خانه‌دار شدن در شرایط کنونی را یک رویا می‌دانند و این موضوع، برای کشورمان که در قانون اساسی آن، تامین مسکن، خوراک و پوشاک را برای همه مردم از وظایف اساسی حاکمیت دانسته، زینده نیست.

ابراهیمی تصریح کرد: به اعتقاد بنده، اصل حاکمیت باید در این خصوص چاره‌ای بیندیشد. وزارت راه و شهرسازی یک دستگاه اجرایی است و در داد و ستدها نمی‌تواند ورود پیدا کند؛ ولی از نظر تبیین ضوابط، وزارت اقتصاد و وزارت راه و شهرسازی باید در این زمینه ورود کنند. داد و ستد منازل مسکونی باید به طوری مدیریت شود که مسکن به عنوان یک کالای سرمایه‌ای و محل ارزش افزوده تلقی نشود.

منع قانونی برای توسعه ظرفیت پالایشی برای دولت وجود ندارد؛ اما طرحی در مجلس با عنوان استفاده از سرمایه‌های مردمی برای توسعه پالایشگاه‌ها، جهت تسهیل امور و ایجاد انگیزه برای سرمایه‌گذاری در دست بررسی است

ایجاد بازار متشکل ارزی خیالی یا واقعی؟

مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران



نخستین زمره‌های ایجاد بازار متشکل ارزی که با هدف ایجاد ثبات اقتصادی در پی نوسانات نرخ ارز بود، در سال ۱۳۹۱ شنیده شد، اما با تغییر دولت و اتخاذ رویه جدید در متعادل‌سازی نرخ ارز، شکل‌گیری این بازار جدی گرفته نشد. دوران برجام و بازگشت امید سیاسی و اقتصادی به کشور، به‌خودی خود دارای آثار مثبتی در این بازار بود. تغییر خط مشی دولت آمریکا، تشدید تکانه‌های نرخ ارز از اوایل سال ۹۷ را در پی داشت و بار دیگر تلاش‌ها برای ایجاد این بازار، جدی‌تر شد، به حدی که هم‌اکنون به نظر می‌رسد، فقط تشکیل بازار متشکل ارزی می‌تواند مسئولیت ثبات و نظم‌بخشی را عهده‌دار شود.

فعالیت‌های این بازار که با هدف توازن میان عرضه و تقاضا و کوتاه‌کردن دست کشورهای مداخله‌کننده در قیمت ارز داخلی تشکیل شده، بر پایه نظارت بانک مرکزی است و اگر این بانک، قصد مداخله ارزی خود را داشته باشد، از طریق این بازار انجام خواهد داد. از نتایج اولیه چنین اقدامی که گویا اکنون بانک مرکزی در اجرای آن تعلل می‌کند؛ کشف قیمت، کنترل معاملات از لحاظ شفافیت و تک‌نرخ شدن ارز در جایی میان ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی، ارز نیمایی و نرخ بازار آزاد است؛ به‌طوری که خریدوفروش، مابین صرافی‌های بزرگ به‌عنوان بازیگر اصلی و فروشندگان ارز و صرافی‌های خرد و خریدار انجام می‌شود. اکنون پیش از فعال شدن بازار متشکل ارزی، دلار بین ۱۱ تا ۱۲ هزار تومان قرار گرفته که نشان‌دهنده ثبات در نرخ ارز و کاهش نرخ بازار آزاد است. در این راستا، تلاش‌های دولت در کنترل بازار ارز، ایجاد محدودیت و سرپوش گذاشتن بر تقاضای واقعی، امری جالب توجه است. درحالی که بازار واقعی، بازاری است که تقاضای موجود را در نظر بگیرد و زمینه ورود همه متقاضیان به آن فراهم شود.

این اقدام دولت بیشتر شبیه به یک مُسکن بوده و اتفاقاً ضرورت اجرایی شدن بازار متشکل ارزی را تقویت می‌کند. با وجود زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری لازم برای تشکیل چنین بازاری،

در اینجا دو سوال مطرح است؛ نخست این که دولت تا چه زمانی می‌خواهد به صورت کنترل‌شده به فروش ارز بپردازد و تقاضای واقعی را نادیده بگیرد و دوم این که با وجود تاثیرپذیری قیمت ارز از تحریم‌ها و بازار نفت، دولت برای تفکیک بازار ارز از تلاطم درآمدهای نفتی و تحریم‌هایی که اکنون به این مرحله وارد شده، چه برنامه‌ای را دارد؛ کمالینکه دو طرف این تنش تجاری، یعنی ایران و آمریکا تاکنون روی خوشی به

گفت‌وگو نشان نداده‌اند و نبود مذاکره به معنای افزایش تنش‌ها و استمرار کاهش درآمد نفتی است. عمدتاً شوک منفی این موضوع باعث می‌شود تا ایران بر واردات کالا محدودیت بیشتری اعمال نماید.

از آنجا که عمده کالاهای وارداتی، از اقلام ضروری بخش‌های تولیدی کشور است، اعمال این محدودیت می‌تواند، آثار نامطلوبی بر بخش‌های تولیدی به جای بگذارد که تعطیلی کارخانه‌ها و افزایش نرخ کالا از جمله این عوارض می‌باشد. این واقعیت گویای آن است که کنترل دولت بر بازار ارز در بلندمدت جواب نخواهد داد؛ به‌خصوص اینکه، رشد نقدینگی خود بر افزایش نرخ ارز تاثیرگذار است. اگرچه برخی معتقد هستند که کارکرد بازار متشکل ارزی، در صورت راه‌اندازی از سوی دولت، بیش‌تر از یک تجمع نظارتی با

شرح وظایف فرمالیته نخواهد بود؛ اما تلاش بانک مرکزی و تعیین پایین‌ترین نرخ برای امکان‌پذیر شدن ورود صرافی‌های کوچک به این بازار و ایجاد روند معامله‌گری شبیه به معاملات بورس، نشان می‌دهد که این بازار می‌تواند در رسیدن ارز به نرخ واقعی کمک کند و دولت نباید با بی‌اعتنایی به ایجاد بازار متشکل ارزی، به راهکارهای کوتاه‌مدت و مقطعی در این خصوص بسنده کند. ■

تغییر خط مشی دولت آمریکا، تشدید تکانه‌های نرخ ارز از اوایل سال ۹۷ را در پی داشت و بار دیگر تلاش‌ها برای ایجاد این بازار، جدی‌تر شد، به حدی که هم‌اکنون به نظر می‌رسد، فقط تشکیل بازار متشکل ارزی می‌تواند مسئولیت ثبات و نظم‌بخشی را عهده‌دار شود

از سوی دکتر مروجی مطرح شد

افق روشن صنعت خدمات سلامت الکترونیک

فاطمه آذرافراز

نیاز مبرم و مستمر افراد به خدمات پزشکی و سلامت، با توجه به رشد جمعیت و عدم دسترسی پیوسته به آن از نقاط دور دست کشور تا منزل در نقاط شهری، الزام به مهندسی‌سازی سیستم‌های سلامت را بیش از پیش ضروری کرده است. نقطه تلاقی انفورماتیک، پزشکی، بهداشت و فناوری‌های مهندسی اکنون موجب شده تا حرکت جمعی جامعه به سمت کیفیت بهتر خدمات، کاهش هزینه‌ها و پرهیز از ترافیک در دریافت خدمات پزشکی و بهداشتی باشد. این موضوع زمینه‌ساز ارتباط دیگری از بیمار و پزشک است که محدود به یک گستره جغرافیایی خاص نیست و می‌تواند دسترسی به تشخیص و درمان را در سریع‌ترین زمان ممکن محقق سازد. در گفت‌وگویی با دکتر سید سجاد مروجی؛ مدیرعامل شرکت سلامت الکترونیک برکت و همچنین رییس کمیته سلامت الکترونیکی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با نگاهی به مزایای ارائه خدمات پزشکی از راه دور، سعی کرده‌ایم دریچه تازه‌ای برای سرمایه‌گذاری و فعالیت به مخاطبان معرفی کنیم. آنچه در پی می‌آید، مشروح این گفت‌وگو است.

پزشک قادر به معاینه بیمار بدون حضور او باشد. فناوری MobileHealth "سلامت همراه" جهت ارائه خدمات پایش و نظارت مستمر برای افراد سالم و بیمار مورد استفاده قرار می‌گیرد که این خدمات از طریق تلفن همراه فرد و با اتصال تجهیزات به گوشی امکان‌پذیر می‌گردد. این خدمات می‌تواند برای قشرهای خاصی از قبیل بیماران دیابتی، افراد دارای فشارخون، بانوان باردار و جوامع هدف دیگر نیز مورد استفاده قرار گیرد.

ElectronicHealth "سلامت الکترونیک"، به طیف وسیعی از سیستم‌هایی همچون سیستم‌های پرونده الکترونیک سلامت، تورسیم سلامت، سیستم‌های آزمایشگاهی و... اطلاق می‌شود که در حیطه پزشکی، بهداشتی و درمانی مورد استفاده قرار می‌گیرد. هر کدام از این پلتفرم‌ها می‌تواند در قالب نرم‌افزاری و سخت‌افزاری و به صورت یکپارچه باشد که از طریق آن‌ها ذخیره و بازیابی اطلاعات بیمار امکان‌پذیر می‌شود. شرکت سلامت الکترونیک برکت، در راستای چشم‌انداز خود، نام معتبر تجاری خود را در دو محور درون مرزی و برون مرزی ارتقاء می‌دهد. این شرکت در چارچوب رسالت اصلی خود که تبدیل شدن به بزرگ‌ترین و معتبرترین مرجع خدمات سلامت الکترونیک منطقه است، حرکت خود را آغاز کرده و در این راستا نیز گام‌های موفق را برداشته است.

فعالیت‌های شما چه گستره‌ای را در بر می‌گیرد و چه اقدامات متمایزی در این مجموعه صورت گرفته است؟

در شرکت سلامت الکترونیک برکت، تیمی متشکل از متخصصان حوزه نرم‌افزار، سخت‌افزار، الکترونیک و پزشکان گرد هم آمده‌اند و گستره ارائه خدمات این مجموعه، داخل و خارج از کشور را شامل می‌شود. هم‌اکنون در بیمارستان‌های خارج از کشور، خدمات سلامت از راه دور و ارجاع بیماران از طریق سامانه‌های مرتبط در حوزه تورسیم سلامت انجام می‌پذیرد که این امر در کشورهای عربی مانند عراق، کشورهای مشترک‌المنافع "CIS"، کشورهای شرقی و جنوب شرقی آفریقا در دست اقدام و اجرا است و پزشکان ایرانی از طریق فناوری TeleHealth به بیماران کشور مبدأ، خدمات پزشکی را از کشور ایران ارائه می‌دهند.

در بخش MobileHealth با توجه به اینکه این مجموعه، پروانه موافقت



شرکت الکترونیک سلامت برکت در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت در زمینه‌های E-Health (سلامت الکترونیک)، TeleHealth (سلامت از راه دور) و MobileHealth (سلامت همراه) فعالیت دارد و کار خود را از سال ۱۳۹۲ آغاز کرده است. با توجه به نیاز کشور در این زمینه با مدل اپراتور خدماتی سلامت الکترونیکی این امر را عملیاتی کرده‌ایم. اپراتور سلامت الکترونیکی، زیرساخت خدماتی را جهت گیرندگان خدمات به ارائه‌دهندگان خدمات سلامت مهیا می‌سازد. کلیه پروژه‌های این شرکت، ماهیت خدمات اپراتوری دارد و تصدی ارائه خدمات را به عهده نمی‌گیرد. اساس کار TeleHealth یا "سلامت از راه دور" ارائه خدمات تشخیصی و مراقبتی بیمار به صورت از راه دور، بدون حضور پزشک و متخصص می‌باشد و ارائه چنین خدماتی نیازمند پلتفرم‌ها و تجهیزاتی است که

اصولی اپراتور مجازی تلفن همراه در حوزه سلامت را دارا می‌باشد، تمرکز بر روی ارائه سیم کارت سلامت یا سرویس‌های ویژه برای افراد جامعه و همچنین جهت ارائه سلامت بر روی گوشی موبایل افراد می‌باشد که امکان خدمات مراقبتی را با توجه به تعداد زیاد تجهیزات که با پلتفرم این مجموعه یکپارچه شده‌اند، امکان پذیر می‌سازد.

این شرکت در خصوص توسعه بازار استارت‌آپ‌های سلامت الکترونیک چه خدماتی را ارائه می‌دهد؟

از دیگر اقدامات این مجموعه، توسعه بازار استارت‌آپ‌های سلامت الکترونیک در قالب اگریگیتوری خدماتی می‌باشد که بستری برای توسعه فعالیت‌های خود در حوزه مخابرات کشور و همچنین خارج کشور برای استارت‌آپ‌های حوزه خدماتی و محتوایی که دارای کیفیت و محتوای مناسب سلامت الکترونیک باشند ارائه می‌گردد. استارت‌آپ‌ها می‌توانند به ارائه خدمات خود بپردازند و ما در واقع تسهیل‌کننده این هستیم تا این مجموعه‌ها بتوانند سرویس‌های خود را ارائه دهند. از دیگر پروژه‌های این شرکت، پروژه ابر سلامت (Health Cloud) می‌باشد که پلتفرم کاملی را با امکان پردازش بر روی سرورها و مصرف بهینه پهنای باند مخابراتی (به دلیل ارائه سرویس در لایه SaaS) در خدمت کاربران قرار می‌دهد. بالطبع کلیه خدمات سلامت در سطح عموم افراد جامعه، کادر تخصصی سلامت، دانشجویان و پژوهشگران در دسترس قرار می‌گیرد؛ به طوری که سیستم‌هایی که نیاز به پردازش بالا و زیرساخت ارتباطی پرسرعت دارند در قالب BYOD ارائه می‌شوند.

در حوزه سازمانی از خدمات این شرکت، ارائه بستر سیستم پایش سلامت کارکنان مبتنی بر بستر فناوری‌های نوین به صورت پایش مستمر می‌باشد که رویکرد جدیدی را در سیستم پایش سازمان‌ها، دستگاه‌ها و کارخانجات ارائه می‌دهد.

آیا در راستای اقداماتی که در جهت کاهش هزینه و سفرهای گردشگری سلامت انجام داده‌اید، ضربه‌ای به این حوزه وارد نشده است؟

خدمات سلامت از راه دور در مناطقی مورد استفاده قرار می‌گیرد که در آن دسترسی به پزشک متخصص وجود ندارد و یا دسترسی سریع به متخصص در زمان مورد نیاز ممکن نیست که این موضوع بیشتر در مناطق دور دست، محروم یا شهرهایی که دسترسی به متخصص وجود ندارد، اتفاق می‌افتد. به عنوان مثال، در سیل اخیر که در لرستان اتفاق افتاد، در طی ۸ روز، ۲ هزار و ۴۰۰ ویزیت به صورت سلامت از راه دور انجام شد و از چهار بیمارستان شهر تهران بدون حضور پزشک متخصص، خدمات پزشکی از راه دور در خصوص بیماری‌های چشم، پوست، داخلی و قلب از طریق ماشین‌های دوراسلامت مستقر در منطقه انجام می‌شد. همچنین در حوزه دوراسلامت در اربعین دو سال گذشته هم ارائه خدمات پزشکی در کربلا از بیمارستان‌های ایران بدون حضور پزشکان متخصص به زائران از اقداماتی بود که انجام گرفت.

در حوزه تورریسم سلامت، استقرار و توسعه فناوری دوراسلامت موجب افزایش کیفیت خدمات، دسترسی پذیری بیشتر و همچنین کاهش هزینه‌های عبور و مرور بیماران می‌شود که از مزایایی است که توسط استقرار پزشکی از راه دور جهت تشخیص بیماری بیمار در کشور مبدأ انجام می‌شود. در این خصوص بخش زیادی از گردشگری درمانی توسط واسطه‌ها انجام می‌شود و عمدتاً در جهت انجام عمل‌های جراحی است، اما بستر مناسب، یکپارچه و بر مبنای علمی در این خصوص وجود ندارد. بسیاری از این بیمارها بدون تشخیص دقیق به ایران ارجاع داده می‌شوند و تشخیص‌های دقیق در این پلتفرم‌ها از ورود غیرالزامی و بعضاً بی‌بهدیه بیماران جلوگیری می‌کند و هزینه‌های احتمالی را کاهش می‌دهد. با توجه به تمایل بسیاری از بیماران به بازارهای پزشکی هند و ترکیه، این کار مزیت رقابتی ایجاد می‌کند تا به واسطه تشخیص‌های دقیق و ارائه مشاوره‌ها در کشور مبدأ، هزینه‌های توریست پزشکی را کمتر کند. این کار، پایش سلامت

مستمر بعد از جراحی را نیز در کشور مبدأ مقدور می‌سازد و موجب می‌شود که بیماران علاقه بیشتری به درمان از طریق ایران داشته باشند.

آیا تحریم‌ها تأثیری بر دامنه فعالیت شما گذاشته است؟

خدماتی که ارائه می‌دهیم، به صورت صادرات خدمات و فناوری است و این نوع صادرات هیچ ارتباطی حتی با گمرک نیز ندارد؛ در نتیجه، تحریم‌ها چندان تأثیری بر کار ما نخواهند داشت. کار ما در خارج از کشور هم به صورت مشارکتی است و شرایط به گونه‌ای نیست که تحریم‌ها روی فعالیت و پلتفرم‌های ما تأثیر بگذارد، ضمن اینکه جنس فعالیت ما از نوع سلامت است و نگاه غیر سخت‌گیرانه‌ای به آن وجود ندارد.

هزینه استفاده از این خدمات، طبق چه الگوریتمی محاسبه می‌شود؟

قیمت‌گذاری هر نوع خدمات پزشکی، مبتنی بر شرایط کشور هدف، متفاوت است. این نوع سرویس‌ها در نوع خود خاص بوده‌اند و عملاً رقابت چندانی برای ربودن گوی سبقت در داخل و خارج از کشور در این زمینه وجود ندارد که به گستردگی فعلی در حیطه Telehealth و Mobilehealth فعالیت کند. در کشورهای دیگر نیز، چنین سید متنوعی از خدمات پزشکی مختلف وجود ندارد. با این همه، ما قیمتی را برای بیماران در نظر می‌گیریم که در کشور مقصد مزیت رقابتی ایجاد کند.

در حال حاضر حوزه سلامت الکترونیک با چه چالش‌هایی مواجه است؟

عمده چالش‌های حوزه سلامت الکترونیک به وجود خلأهای قانونی در آن بازمی‌گردد. بیمه و تعرفه‌های بیمه‌ای، شامل خدمات از راه دور پزشکی نمی‌شود و بیمار باید هزینه خدمات را به نرخ آزاد بپردازد. لحاظ نشدن تعرفه بیمه‌ای بر نسخه‌های پزشکی نیز همواره محل مناقشه بوده است. احراز هویت پزشکی و برخورداری از امضای الکترونیک نیز باید در بستر قانونی خود اتفاق بیفتد که هنوز به طور کامل انجام نشده است. از طرفی؛ پرونده الکترونیک سلامت، اگرچه توسعه یافته، اما هنوز دسترسی آن به گونه‌ای نیست که خدماتی را برای مردم عادی در پی داشته باشد. البته ناگفته نماند که چالش‌های عمده قانونی نیز در مسیر استارت‌آپ‌ها در حوزه‌هایی همچون داروخانه و آزمایشگاه الکترونیک نیز در مسیر قانونی خود قرار دارد.

آیا فضای سرمایه‌گذاری در این عرصه فراهم است؟

با توجه به اینکه فعالیت‌های این حوزه بین‌رشته‌ای است و افرادی با تخصص‌های متفاوت در این شاخه حضور دارند، مجموعه‌های کمی وارد این حوزه شده‌اند و طبیعی است که فضای مطلوبی برای سرمایه‌گذاری وجود داشته باشد. در این خصوص، ایجاد مراکز شتاب‌دهی در این موضوعات نیز می‌تواند بخشی از خلا سرمایه‌گذاری را برطرف نماید. مراکز شتاب‌دهنده، یکی از عرصه‌های سرمایه‌گذاری در این حوزه است که می‌تواند کمک خوبی به سرمایه‌گذاری هدفمند در این زمینه کند. شرکت سلامت الکترونیک برکت نیز همکاری‌های بسیاری در این زمینه داشته و علاقه‌مند به توسعه همکاری با سرمایه‌گذاران مشتاق به موضوع سلامت الکترونیک در الگو و چارچوب مرکز شتاب‌دهی می‌باشد.

با توجه به عملکردی که تاکنون داشته‌اید، آینده شرکت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شرکت سلامت الکترونیک برکت، وارد یک گذرگاه استثنایی از نظر ورود به صنعت خدمات سلامت الکترونیک شده است. این صنعت در سطح بین‌المللی نیز یک صنعت نوپا محسوب می‌شود و در حال حاضر در ابتدای راه خدمات الکترونیک نوین به شهروندان در کشور هستیم. تمامی این اتفاقات، به آغاز یک حرکت رو به رشد و موفق در صنعت خدمات سلامت الکترونیک تعبیر شده و آینده‌ای روشن را برای این حوزه از خدمات در کشور و به خصوص بازار بین‌المللی پیش‌بینی می‌کنیم. ■

در حوزه تورریسم سلامت، استقرار و توسعه فناوری دوراسلامت افزایش کیفیت خدمات، دسترسی بیشتر و همچنین کاهش هزینه‌های عبور و مرور از مزایایی است که توسط استقرار پزشکی از راه دور جهت تشخیص بیماری در کشور مبدأ انجام می‌شود

شهردار باقرشهر تاکید کرد سند توسعه اقتصادی چراغ راه برنامه‌های مدیریت شهری

رضا فغانی

نشست شرکت مشاور اقتصادی شهرداری باقرشهر با فعالان بخش خصوصی

در راستای مطالعات سند جامع اقتصاد شهری باقرشهر، چهارمین نشست مطالعاتی تیم مشاوره اقتصادی با فعالان اقتصادی شهر (تولیدکنندگان سنگ، صنف پوشاک و دوزندگان، صنف پلاستیک و نایلکس و همچنین صنف برنز و اقلام تزئینی و صنف تالار و رستوران‌های پذیرایی) برگزار گردید. مهندس مهدی‌نیا؛ مشاور اقتصادی شرکت پیشگامان توسعه جهانشهر با بیان مطالعات انجام شده در حوزه شناخت ظرفیت‌های اقتصادی شهر، انجام این مطالعات و تعیین استراتژی لازم برای هر صنف را مهم دانست و ابراز امیدواری کرد که با همکاری صاحبان صنایع، مدیریت شهری، شهرداری‌ها و دستگاه‌ها، زمینه کارآفرینی و توسعه کسب‌وکار بخش اقتصادی و صنفی باقرشهر فعال شود.

در ادامه هر یک از اعضای حاضر در جلسه به بیان دیدگاه‌ها و نیازهای توسعه‌ای خود به منظور رونق کسب‌وکار پرداختند. مطالعات سند جامع اقتصادی باقرشهر شامل (چشم‌انداز ۲۰ ساله اقتصادی، استراتژی‌های توسعه اقتصادی EDS و برندینگ شهری) توسط شرکت پیشگامان توسعه جهانشهر ارائه شد.

این جلسه به منظور همسویی مطالعات انجام شده با برنامه‌های توسعه‌ای ملاک عمل مدیریت شهری با حضور اساتید این حوزه و کلیه معاونان، مدیران و مسئولان شهری ارائه شد و ضمن تبادل نظر، مطالعات و استراتژی‌های پیشنهادی صورت گرفت.

ناصری پور شهردار باقرشهر در ابتدای جلسه با تاکید بر ضرورت مطالعات اقتصادی به منظور تبیین چشم‌انداز اقتصادی شهری اظهار کرد: برابر نیاز مجموعه شهری، انجام برنامه‌های اقتصادی و استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی به عنوان سرمایه‌گذار در اجرای پروژه‌های مورد نیاز شهر از اواخر سال گذشته با انتخاب شرکت مشاور، نسبت به انجام مطالعات اولیه اقدامات لازم صورت گرفته که در پروسه زمانی یک‌ساله ضمن تهیه سند توسعه اقتصادی شهر و همچنین انتخاب برندینگ شهری برای باقرشهر و تصویب آن در شورای محترم، این سند به عنوان چراغ راه برای برنامه‌های مدیریت شهری خواهد بود.

وی در ادامه افزود: مطالعات از سند جامع اقتصادی باقرشهر با مشارکت شرکت پیشگامان توسعه جهانشهر که سابقه فعالیت در شهرهای تبریز، ارومیه، بیرجند، کرمانشاه و ... را دارد، با همکاری موسسه سرمایه‌گذاران شهری کشور در حال انجام است. ■



هماهنگی مشاوران اقتصادی و طرح جامع شهرداری باقرشهر

به منظور همسویی مطالعات اقتصادی شرکت پیشگامان توسعه جهانشهر با مطالعات طرح جامع شهری (شرکت پردازاز) نشست مشترکی با حضور دکتر مهدی علی‌لو؛ مدیر پروژه توسعه راهبردی شهری از منظر سرمایه‌گذاری شهری و کارشناسان شرکت مشاور معاونت فنی و شهرسازی برگزار و طرفین از روند مطالعات حوزه فعالیت خود مطالبی ارائه نمودند.

در این نشست، دکتر علی‌لو بر ضرورت پیش‌بینی فضاهای مناسب برای اجرای پروژه‌های بزرگ مورد نیاز در مجموعه شهری تاکید کرد و افزود: با توجه به شرایط خاص شهری باقرشهر، باید اراضی خالی موجود در شهر، مدیریت شده و مورد توجه قرار گیرد که کدام کاربری برای شهر می‌تواند درآمدزا باشد. حفظ وضع موجود (توسعه درون بافتی) توأم با توسعه محدوده شهر در ناحیه غربی شهرسنگ به‌عنوان محدوده توسعه، افقی توأم با افزایش تراکم از پیشنهادات شرکت مشاوره در این بخش بوده است.

با توجه به شرایط خاص شهری باقرشهر، باید اراضی خالی موجود در شهر، مدیریت شده و مورد توجه قرار گیرد که کدام کاربری برای شهر می‌تواند درآمدزا باشد.

۶۲

شماره ۲۲
پایه دایره سرمایه‌گذاری

در این بخش می‌خوانیم:

- معرفی ارزان‌ترین شهرهای دنیا برای زندگی
- قدرتمندترین شرکت‌های غذایی جهان
- چرا دستمزد زنان کمتر از مردان است؟

معرفی ارزان‌ترین شهرهای دنیا برای زندگی

حمیدرضا ریسی

بر اساس نظر کارشناس مجله معتبر فوربز، ارزان‌ترین شهرهای دنیا در سال ۲۰۱۸ میلادی انتخاب شده‌اند. در کنار کم‌هزینه‌ترین کشورهای برای زندگی، سعی شده تا بهترین کشورها برای اشتغال نیز مد نظر قرار گیرند. شما با لیستی طرف هستیم که در آن اسمی از کانادا یا استرالیا نمی‌بینید، چراکه هزینه‌های زندگی بالایی دارند؛ اما از طرفی نام کشورهای اروپایی را خواهید دید که امکان زندگی را با کم‌ترین هزینه در اختیار شما قرار می‌دهند. همچنین در هر بخش به هزینه‌های ماهانه زندگی اشاره شده که به تصور دقیق‌تر شما کمک می‌کنند.

لیسبون



اخیراً این شهر را مورد توجه قرار داده، هزینه‌های پایین اجاره ملک است. البته این تنها مزیت شهر کالی نیست و باید بدانید که قرارگیری این شهر در ارتفاع ۱۰۰۰ متری از سطح دریا باعث شده تا آب و هوای دلپذیری داشته باشد. یک زوج می‌توانند ماهانه با هزینه‌ای برابر با ۹۸۷ دلار، زندگی خود را بگذرانند و البته اجاره خانه خود را هم بپردازند. جالب آن که شما تنها با پرداخت ۴۵,۱۰۰ دلار می‌توانید صاحب یک آپارتمان ۳ خواب و شیک در نقطه خوبی از شهر شوید.

در راس لیست ارزان‌ترین مقاصد برای زندگی، به شهر لیسبون پرتغال می‌رسیم. شهری رویایی و ساحلی که با سقف خانه‌های شیب‌دار و نارنجی و قرمز شناخته می‌شود. هنگامی که لیسبون یا یکی از شهرهای پرتغال را برای زندگی انتخاب می‌کنید، متوجه خواهید شد که چقدر هزینه‌های زندگی نسبت به دیگر کشورهای غرب اروپا پایین هستند. جالب آن که می‌توانید با همسرتان در پرتغال تنها با هزینه‌ای در حدود ۱۳۰۰ دلار در ماه زندگی کنید و با این بودجه پول اجاره خانه، غذا و دیگر موارد را بپردازید. اگر هم بخواهید جایی برای خودتان داشته باشید، می‌توانید در ارزان‌ترین محله‌های شهر، با ۹۰,۰۰۰ دلار یک آپارتمان ۵۰ مترمربعی خریداری کنید.

کالی



کالی یکی از پرجمعیت‌ترین شهرهای کلمبیاست که در جنوب غربی بوگوتا، پایتخت این کشور قرار گرفته است. یکی از عمده دلایلی که

سانتو دومینگو



جمهوری دومینیکن یکی از سریع‌ترین کشورهای آمریکای لاتین در رشد اقتصادی است و بدیهی است که پایتخت این کشور یعنی سانتو دومینگو مقصد خوبی برای زندگی باشد. این شهر که در قرن پانزدهم میلادی بنا شده، یکی از قدیمی‌ترین شهرهایی است که شکل و شمایی اروپایی دارد. هنگامی که در این شهر گشت و گذار می‌کنید، ساختمان‌هایی با معماری کلاسیک اسپانیایی را مشاهده خواهید کرد.

ورود گردشگران به سانتو دومینگو، همراه با بهسازی زیرساخت‌های شهر و افزایش دیدنی‌های جذاب مانند رستوران‌ها، سالن‌های سینما و مراکز خرید مجلل بوده است. از جمله هزینه‌هایی که ماهانه برای (اجاره و خوراک) در انتظار یک زوج قرار دارد، حدود ۱,۴۵۰ دلار می‌باشد که مناسب به نظر می‌رسد. جمهوری دومینیکن یکی از سریع‌ترین سیستم‌های پذیرش و اقامت در دنیا را دارد و به راحتی اغلب مهاجران را می‌پذیرد.

سن پدرو



سن پدرو در کشور بلیز در شرق آمریکای مرکزی قرار دارد و در بدو ورود به این کشور با جغرافیایی سرسبز و اقلیمی گرمسیری مواجه خواهید شد. در این کشور، زمستان و پاییزی وجود ندارد و در تمام سال می‌توانید از طبیعت سرسبز لذت ببرید. علاوه بر این، هزینه‌های زندگی در این منطقه نسبت به شهرهای ساحلی و معروف منطقه کارائیب بسیار مناسب است. در سواحل سن پدرو، تعداد بی‌شماری هتل‌های ۵ ستاره، رستوران‌های لاکچری، گالری‌های هنری و انواع سوپرمارکت‌ها را خواهید دید. هزینه‌های خرید ملک در این شهر ارزان نیست؛ اما در مقایسه با دیگر مناطق لوکس و گران، مناسب ارزیابی می‌شود. هزینه اجاره یک ملک ساحلی در سن پدرو ماهانه حدود ۱۰۰۰ دلار است و در مجموع هزینه‌های زندگی به صورت ماهانه برابر با ۱,۹۶۵ دلار خواهد بود.

لیوبلیانا



لیوبلیانا در اسلوونی به سبب طبیعت خارق‌العاده‌اش نزد تمام گردشگران شهرت دارد و به همین دلیل شاید تصور زندگی ارزان در چنین کشوری بعید به نظر برسد. این شهر که تمام ویژگی‌ها و امکانات یک شهر مدرن و قرن بیست و یکمی را به نمایش گذاشته است، دسترسی خوبی نیز به ساحل، درختان زیتون و اقامتگاه‌های اسکی دارد. اگر از تمام این ویژگی‌ها لذت می‌برید، باید بدانید که ماهانه ۱,۰۶۰ دلار برای هزینه‌های اجاره و خوراک باید پرداخت کنید.

پلایا



پلایا، شهری کوچک و زیبا در کناره دریای کارائیب در مکزیک است که عنوان محبوب‌ترین مقصد گردشگری این کشور را به خودش اختصاص داده

است. بسیاری از افراد به پلایا می‌روند تا از ترکیب سواحل زیبا، درختان نخل جذاب و صخره‌های مرجانی‌اش لذت ببرند. ۷ درصد از جمعیت این شهر کوچک را مهاجران تشکیل داده‌اند. از ویژگی‌های جذاب پلایا که باعث جلب توجه مهاجران شده است، اقتصاد پایدار منطقه‌ای و وجود موقعیت‌های شغلی مختلف است. مهاجران ساکن در پلایا، اغلب زندگی خود را با تدریس انگلیسی، گرداندن کافه و کار در املاک می‌گذرانند. همچنین بدانیید که خانواده‌های بسیاری برای پرورش و بزرگ کردن فرزندان‌شان، شهر پلایا را انتخاب می‌کنند؛ چراکه تعدادی از بهترین مدرسه‌های بین‌المللی را در این شهر می‌توان پیدا کرد. با تمام ویژگی‌هایی که ذکر شد، یک زوج با کمتر از ۲,۰۰۰ دلار نه‌تنها می‌توانند به راحتی هزینه‌های ماهانه خوراک و اجاره را بپردازند بلکه هزینه‌های رفت‌وآمد و خرید را نیز پرداخت خواهند کرد.

بالی



جزیره بالی در مجمع‌الجزایر اندونزی قرار دارد؛ جزیره‌ای با امکانات لوکس که یکی از خاص‌ترین مقاصد برای گذران تعطیلاتی رمانتیک محسوب می‌شود. منطقه‌ای سرسبز و دلربا که آب و هوای گرمسیری و طبیعی بکر دارد. البته که جذابیت‌های بالی تنها در مواهب طبیعی‌اش خلاصه نمی‌شود و گردشگران، گزینه‌های متنوعی مانند رستوران‌های لوکس تا غذاهای خیابانی، رویدادهای بومی، گالری‌های هنری، تفریحات آبی و ... برای گردش و تفریح دارند؛ اما در این جزیره بزرگ، شهر کوچک و ساحلی سانور، می‌تواند انتخاب خوبی برای تفریح باشد؛ چراکه دیگر در این شهر، خبری از حجم بالای گردشگران نیست و محلی ساکت و آرام است. همچنین همین ویژگی باعث می‌شود تا بتوانید در سانور، با هزینه کمتر، زندگی لوکسی را تجربه کنید؛ به طوری که یک زوج برای زندگی رویایی خود تنها ماهانه ۱,۶۷۰ دلار نیاز دارند.

دانانگ



دانانگ شهری ساحلی در مرکز ویتنام و سومین شهر بزرگ این کشور است. شهر دانانگ را به خاطر سواحل دوست‌داشتنی، بندر زیبا و کوه‌های مرمرین می‌شناسند. دانانگ را به سبب اقتصاد در حال پیشرفت، مدیران آینده‌نگر، مسئولان تحصیل کرده و روح کارآفرینی موجود در منطقه می‌توان یکی از مقاصد مناسب زندگی دانست. هزینه‌های ماهانه زندگی یک زوج در دانانگ، با ۱,۱۷۵ دلار یا کمتر پوشش داده می‌شود. ■

قدرتمندترین شرکتهای غذایی جهان

سید مرتضی علوی

شرکتهای معرفی شده در این مطلب، تقریباً کنترل تمامی برندهای خوراکی و نوشیدنی دنیا را در دست دارند. فهرست این شرکتهای شامل نستله (Nestle)، پپسی (PepsiCo)، کوکا کولا (Coca-Cola)، یونیلیور (Unilever)، دنون (Danone)، جنرال میلز (General Mills)، کلاگز (Kellogg's)، اسوشیتد بریتیش فودز (Associated British Foods) و موندلز (Mondelez) می‌شود. هر کدام از این شرکتهای هزاران کارمند دارند و سالانه میلیاردها دلار سود کسب می‌کنند. در تلاش برای ایجاد تغییرات مثبت در شرایط کاری در این شرکتهای و آگاه‌سازی مردم از اینکه چه کسانی کنترل برندهایی که از آنها خرید می‌کنند را در دست دارند، سازمان خیریه غیردولتی اوکس‌فام (Oxfam) اقدام به تهیه لیستی از زیرمجموعه‌های این شرکتهای مادر کرده است که در ادامه با آنها بیشتر آشنا می‌شویم.

میل (Quaker Oatmeal)، چیتوز (Cheetos) و تروپیکانا (Tropicana) می‌باشد.

اسوشیتد بریتیش فودز

(Associated British Foods)

این شرکت انگلیسی صاحب برندهایی مانند دورست سریل (Dorset Cereals)، توینینگز (Twinings) و فروشگاه زنجیره‌ای پریمارک (Primark) است. سود این شرکت در سال ۲۰۱۶ میلادی برابر ۸/۱۶ میلیارد دلار برآورد شد.



دنون (Danone)

سود این شرکت در سال ۲۰۱۶ میلادی برابر ۷/۲۳ میلیارد دلار اعلام شد. شرکت فرانسوی دنون بیشتر برای تولید برندهای لبنیاتی مانند اکتیوا (Activa)، یوکرانچ (Yocrunch) و اوکیوس (Okios) شناخته شده است و مکمل‌های غذایی و آب معدنی را هم با همین برند تولید می‌کند.



جنرال میلز (General Mills)

شرکت آمریکایی جنرال میلز، بیشتر با برند تولید غلات چریوز اند چکس (Cheerios and Chex) شناخته شده است و صاحب برندهایی مانند یوپله (Yoplait)، همبرگر هلپر (Hamburger Helper)، هاگن داز (Haagen-Dazs) و بتی کروکر (Betty Crocker) نیز است. سود این شرکت در سال ۲۰۱۶، ۶/۱۶ میلیارد دلار بود.



یونیلیور (Unilever)

یونیلیور در سال ۲۰۱۶ میلادی به سودی معادل ۳/۴۸ میلیارد دلار دست یافت. این شرکت هلندی-بریتانیایی، صاحب برندهای مختلف در صنایع غذایی و غیرغذایی است که از جمله آنها می‌توان به اسپری بدن آکس (Axe)، چای لیپتون (Lipton tea)، بستنی مگنوم (Magnum ice cream) و سس مایونز هلمن (Hellmann) اشاره کرد.



نستله (Nestle)

سود نستله در سال ۲۰۱۶ میلادی برابر با ۹۰.۲ میلیارد دلار گزارش شده است. شرکت سوئیسی نستله صاحب برندهای مختلفی از جمله گریب بیبی فود (Gerber baby Food)، پریر (Perrier)، دیگیورنو (DiGiorno)، هات پکتس (Hot Pockets)، باتر فینگر (Butterfinger) و کیک کت (KitKat) است.



کلاگز (Kellogg's)

سود شرکت آمریکایی کلاگز در سال ۲۰۱۶ میلادی به میزان ۱۳ میلیارد دلار رسید. این شرکت علاوه بر تولید غلات برای صبحانه با همین نام، صاحب شرکتهایی مانند اگو (Eggo)، پرینگلز (Pringles) و چیز ایت (Cheez-It) نیز است.



کوکا کولا (Coca-Cola)

سود کوکاکولا در سال ۲۰۱۶ میلادی به مبلغ ۹/۴۱ میلیارد دلار رسید. برند آمریکایی کوکاکولا علاوه بر تولید نوشیدنی‌های گازدار، صاحب برندهایی مانند دسنی (Dasani)، فیوز (Fuze) و آنست تی (Honest Tea) نیز است.



موندلز (Mondelez)

موندلز در سال ۲۰۱۶ میلادی به سود ۹/۲۵ میلیارد دلاری دست یافت. این کمپانی آمریکایی صاحب برندهایی مانند اوربو (Oreo)، آدامس تریدنت (Trident gum) و سور پچ کیدز (Sour Patch Kids) است.



پپسی (PepsiCo)

سود پپسی در سال ۲۰۱۶ میلادی برابر ۸/۶۲ میلیارد دلار بوده است. این شرکت آمریکایی علاوه بر برند پپسی و دیگر نوشیدنی‌های گازدار، صاحب برندهایی مانند کوکر اوت



چرا دستمزد زنان کمتر از مردان است؟

نفیسه میرگلوی بیات

مردان این است که تلاش شود تا تبعیض‌های جنسیتی کنونی برای استخدام در صنایع و بخش‌های مختلف اقتصادی کاهش یابد.

زنان معمولاً بیش از مردان به کارهای پاره‌وقت اشتغال دارند

کار پاره‌وقت در مقایسه با کار تمام‌وقت حتی با فرض یکسان بودن شغل، همواره از لحاظ میزان دستمزد، مزایا و پوشش‌های بیمه‌ای در جایگاه پایین‌تری قرار می‌گیرد. بر اساس آمارهای سازمان بین‌المللی کار (وابسته به سازمان ملل متحد) ۵۷ درصد از کل کارکنان پاره‌وقت در جهان را زنان تشکیل می‌دهند و دستمزد یک ساعت کار پاره‌وقت به‌طور متوسط ۱۰ درصد پایین‌تر از دستمزد یک ساعت کار تمام‌وقت از نوع مشابه است.

هزینه‌ای که زنان بابت مادر شدن می‌پردازند

بر اساس آمارهای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) یک رابطه منفی بین تعداد فرزندان یک زن و درآمد وی وجود دارد؛ زنان در ازای هر فرزند به‌طور متوسط ۷ درصد از درآمدشان را از دست می‌دهند. از سوی دیگر، شواهد تجربی نشان می‌دهد که درآمد مردان با افزایش تعداد فرزندان آن‌ها افزایش می‌یابد. وقتی درآمد مردان و زنان با تحصیلات و شغل مشابه را در ابتدای ورود آن‌ها به بازار کار مقایسه می‌کنیم، حداقل در اقتصادهای پیشرفته و صنعتی می‌بینیم که شکاف درآمدی بین زنان و مردان کاهش یافته است؛ مانند تحصیلات مشابه، کار مشابه و درآمد مشابه؛ اما ۵ یا ۱۰ سال بعد، به دنیا آمدن بچه‌ها وضعیت را تغییر می‌دهد و شکاف دستمزدها نمایان می‌شود.

بسیاری از زنان پس از بچه‌دار شدن تصمیم می‌گیرند که قید مشاغل تمام‌وقت و ارتقای شغلی را بزنند و به کارهای پاره‌وقت روی بیاورند تا وقت بیشتری را صرف نگهداری از فرزندان خود به‌ویژه زمانی که آن‌ها سن کمتری دارند، کنند. حتی وقتی آن‌ها پس از بزرگ‌تر شدن فرزندان‌شان به مشاغل تمام‌وقت بازمی‌گردند، اغلب مجبور

می‌شوند دستمزد کمتری را بپذیرند. البته فارغ از عواملی مانند تفاوت در سطح تحصیلات، صنعت یا بخش اقتصادی محل اشتغال، تمام‌وقت یا پاره‌وقت بودن کارها، مسائل مرتبط با بچه‌دار شدن

و ... هنوز هم در برخی موارد، تبعیض و رویکردهای کلیشه‌ای باعث می‌شود که دستمزد منصفانه و فرصت‌های کافی برای ارتقای شغلی در اختیار زنان قرار نگیرد. ■

عدم توازن بین دستمزد زنان و مردان مسأله‌ای نیست که منحصر به یک یا چند کشور خاص باشد. به‌رغم تصویب قوانین جدید و پیشرفت‌هایی که در زمینه حمایت از حقوق اقتصادی زنان در دنیا رخ داده است، هنوز هم در جای‌جای دنیا بین دستمزد مردان و زنان شکاف قابل‌توجهی دیده می‌شود. بر اساس آمارهای مجمع جهانی اقتصاد، متوسط دستمزد زنان در جهان ۵۴ درصد دستمزد مردان است و سرعت کاهش فاصله درآمدی زنان با مردان به حدی است که ۲۰۲ سال طول می‌کشد که شکاف دستمزد بین زنان و مردان کاملاً پر شود. به گفته پروفیسور «لورا تاپسون» اقتصاددان آمریکایی و استاد ممتاز دانشکده کسب‌وکار «هاس» در دانشگاه کالیفرنیا در برکلی، مجموعه پیچیده‌ای از عوامل محدودکننده باعث شده است که زنان شانس کمتری برای کسب درآمد برابر با مردان داشته باشند. این اقتصاددان آمریکایی از عامل «فرزندآوری» به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل ایجاد شکاف دستمزد بین زنان و مردان نام می‌برد؛ زیرا زنان اغلب پس از صاحب فرزند شدن، بخشی از درآمد خود را از دست می‌دهند، در حالی که دستمزد مردان بعد از پدر شدن معمولاً افزایش می‌یابد. پروفیسور تاپسون عواملی که منجر به ایجاد شکاف بین دستمزد زنان و مردان می‌شود را تشریح کرده است.

نابرابری دستمزد زنان و مردان ناشی از عوامل متعددی است. تا همین چند سال گذشته، تفاوت محسوسی بین سطح تحصیلات مردان و زنان وجود داشت و نباید فراموش کرد که تحصیلات جزو عوامل تاثیرگذار در سطح درآمد است. البته در دو دهه اخیر، جهان شاهد پیشرفت چشمگیری در زمینه حذف شکاف تحصیلی بین زنان و مردان بوده و به همین دلیل است که در حال حاضر شکاف تحصیلی نقش کم‌رنگ‌تری (در قیاس با دهه‌های قبل) در نابرابری دستمزد زنان و مردان ایفا می‌کند؛ بنابراین بهتر است برای یافتن علل شکاف دستمزد بین زنان و مردان، عوامل دیگری را بررسی کنیم.

زنان و مردان شغل‌های متفاوتی را انتخاب می‌کنند

مشاغل مختلف همواره دستمزدهای متفاوتی دارند، اما چرا زنان و مردان شغل‌هایی متفاوت با یکدیگر انتخاب می‌کنند؟ آیا زنان الگو و سرمشقی برای انتخاب مشاغل پر درآمدتر ندارند؟ آیا برای انتخاب این شغل‌ها با مانعی مواجهند؟ پاسخ هر دو سؤال آخر مثبت است. از طرفی حتی در شغل‌های پردرآمدتر نیز، زنان در رتبه‌های پایین‌تر آن شغل به کار گرفته می‌شوند و در مقایسه با مردان، شانس کمتری برای تصدی عناوین مدیریتی دارند. علاوه بر این، سطح درآمد در صنایع و بخش‌های اقتصادی مختلف با یکدیگر یکسان نیست و این اختلاف نیز در شکاف دستمزد بین زنان و مردان نقش دارد. مردان اغلب شانس بیشتری برای استخدام در بخش تولید که سطح درآمد آن بالاتر است، دارند و زنان نیز معمولاً بیش از مردان در بخش آموزش که درآمد آن بسیار کمتر از بخش تولید است، استخدام می‌شوند. از این رو یکی از راه‌های کاهش اختلاف دستمزد بین زنان و



«عالم الاستثمار»؛ تجربة مشروع تجاري ناجح

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

١- قطاع الطاقة ، ويشمل مجالات النفط والغاز والبتروكيمياويات ومحطة الطاقة والصناعات المنبع والمصب.

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

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

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

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" أمامك بثلاث لغات: الفارسية والعربية والإنجليزية. إن عهدنا معك هو احترام التوقعات ، بكل القدرة على النجاح ، والعمل معاً لبناء مستقبل أفضل. نحن على يقين من أن دعمكم هو لراعنا.

نحن نغورون بدعوتك للاتصال بالناشر من خلال تقديم معلومات أو إدراج إعلانك.

صاحب الامتياز: مرتضى فغانى

الرئيس التنفيذي: حميد اسدى

رئيس تحرير: رضا فغانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالتجو

اتصل بنا:

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

رقم الهاتف: ٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٨٤٢ + رقم الفاكس: ٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٧٨٦ +

الرمز البريدي: ١٥٨٧٥-٨٩١٥ رقم الهاتف المحمول: ٩٨ ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥ +

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

موقع الكتروني: http://dsg-m.ir

الاختبار

نائب الخدمات المالية في شركة «تمدن» لتوفير رأس المال

نقص التصنيف الائتماني الشركات ؛ العقبة الكبرى أمام التمويل



مدير أكاديمية «جبل عامل» لتجارة الأسهم:

يجب توفير شروط استخدام العملات الرقمية



طرح الرئيس التنفيذي لشركة إيران مخر

قوانين مزعجة عائقاً أمام زيادة تصدير النباتات الطبية



أكد العضو المنتدب لشركة «ماهان تجارت هور»

المنافسة الحاطئة هي السبب وراء عدم ازدهار صناعة المواد الغذائية



طرح أمين جمعية صناعة الحلويات والشوكولاته

واردات السلع ذات النوعية الرديئة بسبب العقوبات



أكد نائب رئيس مجموعة صناعة الأغذية «بهين بروتين رباط»

التفاعل المنطقي بين القطاع الخاص والحكومة هو الحل لمشاكل القطاع الصناعي



العضو المنتدب لشركة «تكتشين بهاران»

تقليل القوة الاقتصادية للمنتجين مع ارتفاع أسعار الفائدة على التسهيلات المصرفية



التعاون النفطي الروسي السعودي ليس ضد إيران

لطلما كانت أوبك واحدة من كبار ممثلي النفط، وستظل كذلك



ازدهار الإنتاج مع الصادرات المواد الغذائية



يدل ازدهار واستمرارية الصادرات في أي بلد على نموه الاقتصادي ، وبالتالي ، ينبغي اعتبار التنمية الوطنية دون التجارة الخارجية مستحيلة. على وجه التحديد ، تعتمد التجارة الخارجية لإيران على الآليات القائمة على النفط. على

الرغم من أن الإيرادات غير النفطية قد تم تسليط الضوء عليها في السنوات الأخيرة ، لاسيما في برامج التنمية ، فإن تمهيد قطاع التصدير غير النفطي ، الذي ينقسم إلى عدة فئات ، يتطلب نظرة جديدة على دورة توفير الدخل لكل صناعة. وفي الوقت نفسه ، يمكن اعتبار صناعة المواد الغذائية جزءاً لا يتجزأ من صادرات البلاد ، نظراً لامتيازها في الاستخدام الأوسع لمجتمعها الاستهلاكي ، باعتبارها واحدة من أهم مصادر الدخل للبلاد. الآن أصبحت صناعة الأغذية في البلاد هي الصناعة الوحيدة التي يتوفر فيها أكثر من ٩٠٪ منها للقطاع الخاص ويمكن اعتبارها رمزاً للقطاع الخاص. نظراً لوجود العديد من شركات صناعة المواد الغذائية ، تتمتع إيران بأهمية خاصة في تجارة السلع والتجارة. أيضاً بسبب مجموعة متنوعة من المناخات ومجموعة واسعة من المنتجات الزراعية ، وتربية الساتين وتربية الحيوانات ، والقوى العاملة ؛ لديها قدرات متميزة لإنتاج الأغذية وتجارتها ، وقد أتت ذلك الميزة النسبية لإيران ، لكن سوء إدارة استخدام رأس المال والموارد لم يسمح بهذه المزايا. كل هذا يتماشى مع وثيقة رؤية ٢٠٢٥ ، تحتاج طاقة إنتاج الغذاء إلى ٣٠٠ مليون طن ، والتي تبلغ حالياً ١٢٠ مليون طن ، وتبقى ٦ سنوات فقط لتظهرها في المقدمة. تظهر نظرة على الظروف الجيوسياسية لإيران أنه على الرغم من أن بلدنا يمكن أن يكون سوقاً جيداً ، نظراً لتوفر أنواع النباتات والخضروات ، يمكن أن تكون حدود الخليج بمثابة سوق افتراضي للأغذية الطازجة والمنتجات الطازجة. إلى جانب تقلبات أسعار الصرف ، واحدة من العقبات الرئيسية التي أدت إلى نقص صادرات الأغذية ، البنية التحتية للنقل التقليدية.

وبالفعل ، فإن بُعد صناعة المواد الغذائية في الصناعة الغذائية عن المعايير العالمية ، بالنظر إلى العمر الافتراضي القصير للمواد الغذائية ، هو أحد التحديات الرئيسية التي تقلل من فرصة المنتجات الإيرانية للوجود في الأسواق العالمية وتقلل من القدرة التنافسية. تشير دراسة دور تركيا في تخصيص حصتها في السوق إلى أن دعم الإعانات الزراعية والغذائية لأصحاب أعمالها أدى إلى مزيد من الأسواق المتاحة لتركيا ، كما فقدت إيران أسواقها. هذا على الرغم من حقيقة أنه في بلدنا ، لم تفكر الحكومة فقط في تسهيلات خاصة لهذا القطاع ، ولكن أيضاً مع التسعير المصطنع لتبئته. في الوضع الحالي ، من المتوقع أنه مع سعر صرف مستقر ، ستزيد الصناعة من إنتاج الطاقة وأداء التصدير. بالطبع ، ستحتاج الحكومة إلى زيادة إنتاج الغذاء هذا العام من خلال تقديم تسهيلات أسهل وحوافز ضريبية لكبار المصدرين.

نائب الخدمات المالية في شركة «تمدن» لتوفير رأس المال نقص التصنيف الائتماني الشركات ؛ العقبة الكبرى أمام التمويل

زودت الشركة «تمدن» لتوفير رأس المال (الشركة المساهمة) باعتبارها العرض الأكثر نشاطاً لرأس مال البلاد لمدة أربع سنوات متتالية لاختيار مؤسسة الأوراق المالية والبورصة ، وذلك بهدف توفير محفظة كاملة من الخدمات المالية لعملائها ، مع أخذ نشاطهم الرسمي اعتباراً من ١٧/٠٣/٢٠١٢. تم إصدار رخصة تشغيل من قبل هيئة الأوراق المالية والبورصة في البلاد. تقدم الشركة مجموعة متنوعة من الخدمات ، بما في ذلك خدمات التمويل والخدمات الاستشارية المالية وخدمات إدارة الأصول. من أجل معرفة المزيد عن أنشطة هذه الشركة ، ذهبنا إلى بابك باقري ، نائب رئيس الخدمات المالية في شركة «تمدن» لتوفير رأس المال ، وتحدثنا معه.

نقرأ بعض أجزاء هذه المقابلة.

- هذا القسم نشط في ثلاثة مجالات ، بما في ذلك الإدارة المالية ، بما في ذلك الديون والأسهم ، تحت عنوان إدارة التمويل وإدارة تطوير الخدمات المالية وإدارة الاستثمارات البديلة. إدارة التمويل من أجل تلبية احتياجات عملائها ، ويفحص بعناية الاحتياجات المالية للعملاء ، واعتماداً على نوع نشاط الشركة ، يستخدم أدوات التمويل الموجودة في سوق رأس المال للتمويل.

- إدارة تطوير الخدمات المالية من مجالات أخرى من شركة الخدمات المالية التابعة لشركة الخدمات المالية هي توفير رأس المال المتحضر الذي يوفر لعملائها خدمات مثل التقييم والقبول وإعداد الشركات للقبول في البورصة أو الشركات الخارجية وتقديم تقارير تبرير الأعمال.
- في مجال إدارة الاستثمارات البديلة ، أنشأنا أيضاً صندوقاً جديداً لتطوير التكنولوجيا المالية على مدار السنوات الثلاث الماضية ، والغرض الرئيسي منه هو الاستثمار في الشركات القائمة على المعرفة والتي تنطوي على إمكانات متزايدة لقبول مخاطر عالية. بالإضافة إلى تحقيق عائد مرتفع على الاستثمار في هذه الشركات ، فإن زيادة المشاركة في النمو الاقتصادي وتشجيع ريادة الأعمال وخلق فرص العمل وتطوير التكنولوجيا هي أهداف ثانوية للصندوق.

- من المؤكد أن التواجد في الأسواق الدولية يتطلب مراعاة أدبيات الأسواق المالية الدولية ، أولها وجود لغة مشتركة أو تقديم البيانات المالية بناءً على معايير المحاسبة الدولية. تتم معالجة هذه المشكلة أيضاً من قبل الناشرين في ضوء متطلبات مؤسسة البورصة بالدولة للناشرين ، ونحتمل أيضاً على بذل قصارى جهدهم.

- سوف تزود صناديق الاستثمار بالتأكد موارد سوق المال بشكل مستقل إذا كان بإمكانها إبطال وحداتها الاستثمارية إلكترونياً. على الرغم من أنه لا يمكن إدعاء ١٠٠٪ أن هذا سيحدث في يوم واحد ، ولكن مع تطور الثقافة في هذا المجال ، يمكننا إنشاء مجال الموارد المالية لسوق رأس المال من خلال استخدام التقنيات الحديثة.



مدير أكاديمية «جبل عامل» لتجارة الأسهم: يجب توفير شروط استخدام العملات الرقمية

في الوقت الحالي، وجد التاجر كهنة مكانه بين الأنشطة الأخرى في سوق رأس المال. الآن، يتحول العديد من الأشخاص إلى صفقة بهدف التقلبات والحصول على المزيد من الأرباح، ولكن كم من الوقت سيتم إيفاق هذا الربح هو مسألة يستجيب محترف في سوق رأس المال وفقاً لمعايير السوق ويستخدمون أدوات جديدة. أحمد رضا جبل عامل، أخصائي أسواق رأس المال ومدير أكاديمية «جبل عامل» للتجارة الأسهم، والذي له تاريخ في السوق منذ ١٥ عاماً، يعتقد أن وجود غير دائنين في مجال الفضاء الإلكتروني والمشورة غي الأكاديمية قد ترك الناس خارج سوق رأس المال في ما يلي تقرأ بعض أجزاء هذه المقابلة.

• على الرغم من أن العديد من الأشخاص في سوق رأس المال، باستخدام التحليلات، يحاولون إنشاء معرفة مالية، إلا أن الأكاديمية تركز على تدريب المتداولين. ينقسم الاقتصاد إلى فئتين من التمويل المالي والسلوكي الكلاسيكي: لسوء الحظ، لا يوجد في إيران نهج تشغيلي لاستخدام طريقة مالية سلوكية، وقد أدى هذا على الأقل إلى تدريب الأشخاص الذين تدريبهم هذه الأكاديمية على تدريب المتدربين على تحقيق نجاح كبير.

• الاتجار يجلب فوائد للتاجر والجمهور العام. في التداول، لا يعتمد دخل الشخص على شخص آخر، وبدون أي قيود، يعتمد تماماً على قدرة الفرد. الميزة الثانية للتداول هي عدم وجود قيود على رأس المال. يحتاج الشخص حتى إلى الحد الأدنى لرأس المال لشراء سيارة للنقل المتعدد الوسائط، والطاقة والوقت الذي يستغرقه أكبر بكثير من الوقت المستصوب لاداء تداول الأسهم، في حين أن دخله لا يكون أبداً بقدر دخله في سوق رأس المال.

• تعد قضية الحرية والاستقلال المالي نقطة جديرة بالملاحظة لأن سوق الأوراق المالية هو سوق معروف ومشروع في البلاد وليس له حدود لكسب المال. إذا كان الأفراد يعززون التعامل في الأسواق التقليدية، فإنهم يضطرون إلى دفع العمولات الكبيرة والضرائب المرتفعة، في حين يجب أن ينظر الطرف المقابل في النوايا الحسنة والشهرة، ولكن المعاملات في سوق الأسهم والضريبة والعمولة الأدنى نسبة إلى السوق التقليدية.

• سوق رأس المال في إيران، مثل سوق رأس المال الدولي، لديه معايير ويلتزم بالامتثال للقوانين، أحدها حماية حقوق المساهمين في الحكمة. هناك مسألتان رئيسيتان هما تقسيم الأرباح وتصحيح البيانات المالية في التصويت على جمعيات الشركة. نظراً لصغر حجم حقوق المساهمين الفعلية والعائمة وغياهم المؤقت، فإن هؤلاء الأشخاص ليسوا في فئة الاستطلاعات، مما يعني أن حقوقهم لا تحترم احتراماً كاملاً.

• من المهم أن يتجنب الوافدون الجدد في سوق رأس المال استشارة غير المتخصصين والأبحاث غير المعقولة حول هذا السوق وأن يهتموا فقط من خلال مصادر مطلعة ومؤهلة في هذا المجال، لأن التعليم غير المناسب يجيب أمل الناس في سوق الأوراق المالية.



التوقعات الاقتصادية الباكستانية حتى عام ٢٠٥٠

• في أحدث تحليل له في ٥ أبريل ٢٠١٩، قال البنك الدولي إن النمو الاقتصادي في باكستان بلغ ٥.٨ في المائة في السنة المالية ٢٠١٨. كانت البلاد فقيرة للغاية



المعروف في السوق الناشئة

في عام ١٩٤٧، وبعد أربعة عقود، كان النمو الاقتصادي الباكستاني أفضل من المتوسط العالمي، لكنه انخفض منذ عام ١٩٩٠. في سوق كراتشي للاوراق المالية، تمثل أسهم شركات الاتصالات والبرمجيات والسيارات والمنسوجات والإسمنت والاسمدة والصلب وبناء السفن أولويات الشراء والبيع من قبل المساهمين.

شركاء العمل: استثمرت حتى الآن المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والصين حوالي ١٠ مليارات دولار في باكستان، والحكومة تجري محادثات مستمرة مع صندوق النقد الدولي. وتشمل الصادرات الرئيسية في باكستان المنتجات النسيجية (٢٣٪) والقطن والأرز والواردات الرئيسية من المنتجات البترولية والزيوت الصالحة للأكل والغاز. الولايات المتحدة هي الوجهة الرئيسية لصادرات باكستان (خاصة في صناعة الغزل والنسيج)، مع دول في المملكة المتحدة والصين وأفغانستان وألمانيا.

• خط الفقر: في عام ٢٠١٥، تم تغيير خط الفقر الدولي من ٣,٢ دولار إلى ٥ دولارات و ٥٠ سنتاً يومياً. مع هذا الافتراض، حوالي ٧٢٪ من الناس في البلاد تحت خط الفقر.

• نظرة مستقبل باكستان الاقتصادية ٢٠٢٠: أدخلت الحكومة المركزية في باكستان، في ١١ يونيو (الثلاثاء، ٢١ يونيو ١٣٩٨)، ميزانية السنة المالية ٢٠٢٠، والتي تتضمن أهداف دخل طموحة وسوف تنفذ جزءاً من سياسات صندوق النقد الدولي بما في ذلك الحوافز الضريبية للمصدرين. ١. تمهدت الحكومة الباكستانية بتوفير ١٠ ملايين فرصة عمل جديدة، وبناء ٥ ملايين منزل وزيادة النمو الاقتصادي إلى ٤٪، ولكن التنبؤ الأول لصندوق النقد الدولي للنمو الاقتصادي في باكستان لعام ٢٠٢٠ هو ٢.٨٪.

• التوقعات لعام ٢٠٢٠: أعلن البنك الدولي انخفاض النمو الاقتصادي في باكستان بحلول نهاية ٢٠١٩ و ٢٠٢٠، حيث أن الحكومة الحالية قد اتبعت سياسة الاكباش. أعلن البنك الدولي عن الإصلاحات الهيكلية الباكستانية ذات الأولوية لدعم النمو الاقتصادي. وقد اقترح البنك الدولي الإصلاح من أجل تحقيق نمو مستدام، بما في ذلك الإصلاح الضريبي وتعويم سعر الصرف وتحسين المنافسة وخفض التكاليف.

• فرص الاستثمار في باكستان: سوف نمو متوسط معدل النمو في باكستان بين عامي ٢٠١٠ و ٢٠٥٠، وذلك بفضل الانتعاش السكاني في البلاد. وفقاً للتعداد الرسمي لعام ٢٠١٧، يقدر عدد سكان باكستان بنحو ١٩٧ مليون شخص بمتوسط عمر ٢١ عاماً ومتوسط العمر المتوقع هو ٦٥ عاماً والاسر التي لديها عدد كبير من الأطفال. بحلول عام ٢٠٥٠، بلغ متوسط النمو السكاني العالمي ٣,٤٪ وباكستان ٥,٨٪. يمكن أن يصاحب هذا النمو السكاني في حالة الإدارة السليمة التوسع الاقتصادي، لأن الإنفاق الاستهلاكي يمثل ٨٤٪ من الناتج المحلي الإجمالي لباكستان.

طرح الرئيس التنفيذي لشركة إيمان مهر قوانين مزعجة عائقاً أمام زيادة تصدير النباتات الطبية



اليوم ، نما استخدام النباتات الطبية والعطرية بسرعة كبيرة بسبب رجعة للطبيعة والمنتجات الطبيعية ، والأثار الجانبية للمواد الاصطناعية ، واكتشاف أدوية جديدة من المركبات الطبيعية التي لها هيكل كيميائية وغير صناعية معقدة. أدى الاتجاه نحو المنتجات الطبيعية إلى تطوير استخدام الصناعات الغذائية والأدوية ومستحضرات التجميل المختلفة من النباتات الطبية والأعشاب العطرية وغيرها من المكونات الطبيعية في منتجاتها ، وأدى في النهاية إلى إنشاء سوق كبير لهذه النباتات ، وفقاً للاتحاد الأوروبي كان النمو حوالي ٢٠٪. في محادثة مع محمد علي رضائي ، المدير العام لشركة التصدير إيمان مهر ، رئيس مجلس إدارة شركة «سبز نوش كافر» ، بالإضافة إلى رئيس اتحاد مصدري النباتات الطبية والمنتجات الغذائية وزعفران إيران ، تحدثنا عن صناعة النباتات الطبية وإمكاناتها التصديرية. في ما يلي نقرأ أجزاء من هذه المحادثة مع مجموعة إيمان مهر ، التي تتألف من عدة شركات تدعى «كيميا جرين ، سرنوش كافر (دكتورين) وإيمان مهر آريا» ، والتي تعمل في ثلاثة مجالات منفصلة للزراعة والصناعة وإنتاج وتصنيع النباتات الطبية والزعفران. نظراً للوضع الجغرافي لإيران ووجود مختلف المناخات ، تم تحديد العديد من الأنواع العشبية في إيران التي لها خصائص طبية. في هذه السلسلة ، يتم تبعية أكثر من ٥٠ منتجاً بقيمة مضافة.

أول مجموعة إيرانية تصنع شاي أعشاب في إيران هي مجموعة «دكتور بين». سابقاً ، كان يباع في البقالة في المتاجر المعقمة وغير المضمونة وكان اسمها فقاعة وإعادة تسميتها من قبل الشركة. يعتبر إنتاج شاي أعشاب جزءاً من عملنا ، ووفقاً لسجل ٤٠ عاماً في مجال الأعشاب وإنتاج شاي الأعشاب ، ينتج ٣٠٪ من حصة السوق إلى هذه المجموعة.

العديد من البول المقدمة ، بما في ذلك الولايات المتحدة وفرنسا وألمانيا والصين والهند ، هي من بين أكبر منتج ومصدر للنباتات الطبية. تتمتع إيران بمكانة جيدة في المنطقة ، وحصة حوالي ٩٥٪ من إجمالي إنتاج الزعفران في العالم ، تعد واحدة من أكبر المصدرين في العالم. يستخدم الزعفران في بعض الحالات مثل الأدوية ومستحضرات التجميل والمواد الغذائية.

قدر إجمالي صادرات البلاد في عام ٢٠١٨ بنحو ٥٥٠ مليون دولار من خلال تصدير النباتات الطبية والزعفران ، منها حوالي ٣٥٠ مليون دولار نسبت إلى تصدير الزعفران. والحقيقة هي أنه إذا لم تكن هناك قواعد ولوائح مسبقة ، فربما كان من الممكن أن تصل إلى ملايين الدولارات في هذا المجال. يجلب القطاع الخاص مشاكل عملته من خلال حلول مختلفة ومحددة. جميع السياسات التي يتم تنفيذها في الوكالات الحكومية هي سياسات خاصة ، لكن للأسف ، هذا ليس هو الحال في بلدنا.

أكد العضو المنتدب لشركة «ماهان تجارت هور» المنافسة الخاطئة هي السبب وراء عدم ازدهار صناعة المواد الغذائية

لا تزال صناعة المواد الغذائية في بداية التنمية ، على الرغم من كل التحديات التي يتعين عليها أن تزدهر في البلاد. تشير النوق والثقافة الإيرانية الخاصة في أهمية الغذاء والضيافة من حمّة ، وكذلك وجود البنية التحتية الزراعية الضرورية ، من ناحية أخرى ، إلى نمو محتمل في الصناعة تم إيهاله حتى الآن. لمناقشة المشاكل في هذا المجال ، من نقص دعم ريادة الأعمال إلى البيروقراطية الإدارية المعقدة في البلاد ، أجرينا محادثات مع السيدة فرناز فروتن ، المدير الإداري لشركة ماهان «ماهان تجارت هور». بالنظر إلى خلفيتها عائلتها في صناعة المواد الغذائية ، التي تعد الآن واحدة من الناشطين الرئيسيين في هذا النوع من المنتجات ، فهي تتحدث عن تحدّي تسميته «منافسة غير عادلة» في ما يلي تقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

كانت الشركة في الأصل مستورداً للمنتجات الغذائية الفاخرة. جنباً إلى جنب مع زوجتي ، السيد تشارلز ماثي ، من أجل إنتاج منتج صحي ومتنوع قمنا بإنتاج مجموعة متنوعة من الصلصات والمخللات. تم قرنا إنشاء وتسجيل علامة «بيلي بيلى» التجارية. يفخر فريقنا الآن بصنع هذه المنتجات باستخدام مكونات طبيعية بالكامل وبدون مواد حافظة اصطناعية.

على الرغم من أن أي ، «بهروز فروتن» ، يتمتع بخبرة أربعين عاماً في إنتاج الصلصات والأطعمة المعلبة ، فإننا نتج الصلصات الحارة منذ سنوات عديدة. في البداية اعتمدنا استيراد منتجات مماثلة ، ولكن نظراً لعدم وجود بنية تحتية مناسبة للإنتاج في البلاد ، بدأت الشركة في إنتاج منتجات.

ينصب تركيزنا على البضائع المستوردة غير المصنعة في إيران ، لذلك نعتمد إنتاج مجموعة متنوعة من الصلصات والمخللات الأخرى. إطلاق خط تغلب خاص لا يتم تصنيعه في إيران ، ولكنه يناسب الأذواق الإيرانية.

منتجاتنا ليست منتشرة بسبب الأذواق المختلفة ، وبسبب استخدامها فقط عملاء معينين ؛ ومع ذلك ، فقد بعنا منتجاتنا محلياً ودولياً.

يتمتع عملاؤنا الآن بهذه العلامة التجارية أيضاً ، حيث نحاول الاهتمام بجودة المنتج إلى جانب العبوة المناسبة. لقد كنا حذرين في العام الماضي ، رغم كل المشاكل ، للتغلب على هذه الأزمة. في رأيي ، هذا الاضطراب قد انتهى الآن وسيكون السوق في حالة أفضل.

صناعة الأغذية تنمو وقد تكون أحد الأسباب لوقف استيراد المواد الغذائية. النقطة المهمة هي أن شراء المواد الغذائية الإيرانية من قبل الدول الأخرى أصبح اقتصادياً بسبب تقلبات أسعار الصرف.



طرح أمين جمعية صناعة الحلويات والشوكولاته واردات السلع ذات النوعية الرديئة بسبب العقوبات



يتم استثمار صناعة المواد الغذائية، التي يتم ضمانها كصناعة مهمشة، بكثافة لإشراك الصناعات المعنية بشكل مباشر وغير مباشر، والآن تواجه قطاعاتها الفرعية، بما في ذلك الحلويات والشوكولاته، تحديات بسبب مشاكل في توفير المواد الخام. تعد صناعة الحلويات والشوكولاته، باعتبارها أحد القطاعات الفرعية في صناعة المواد الغذائية، من بين الأجزاء التي تضيف قيمة إلى الصناعة كما أن الاتجاه المتزايد لمنتجات الصناعة يوضح أيضاً أن الناشطين في هذا القطاع قد تمكنوا من إظهار أنفسهم في ساحة تنافسية، ولكن مثل أي قطاع آخر كما أن التقلبات في سوق الصرف الاجنبي والعقوبات الجديدة أضرت بالنشطاء في هذه الصناعة. في المحادثة القادمة مع المهندس جمشيد مغازه اي، أمين رابطة صناعة الحلويات والشوكولاته، وتطور هذه الصناعة، والوضع الحالي والمشاكل التي ظهرت للناشطين منذ بعض الوقت، قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست عام ١٩٩٧، وتضم حوالي ٣٠٠ عضو نشط. في عام ١٩٩٨، نظراً للاحتياجات الرئيسية للصناعة من المواد الخام، تم وضع تأسيس الصناعة التعاونية على جدول الأعمال وأعضاء الجمعية بصفتهم مساهماً تعاونياً، وشكلوا شركة تعاونية للحلويات والشوكولاته الإيرانية. الغرض الرئيسي من النظام الأساسي للشركة هو توفير جزء من المواد الخام التي تحتاجها هذه الصناعة بهامش ربح منخفض.

استيراد المواد الخام، مثل النفط أو السكر الخام، متاح حصرياً للحكومة، ويتم توفير السلع المصنعة من هذه المنتجات للمستهلكين بأسعار مضمونة تحت عنوان «السلع الأساسية». من الواضح، في ظل الظروف العادية، يتم توفير المواد الخام من خلال السوق؛ ومع ذلك، في أوقات النقص، من واجب الشركة التعاونية توفير السلع المذكورة أعلاه من خلال السلطات الحكومية للمنتجين الأعضاء.

لا تنتج صناعة الحلويات والشوكولاته سلعة كبيرة يتم استهلاكها في السلة، ولكن لها قيمة مضافة وكفاءة عالية. مع ٨٠٠ مليون دولار من الصادرات في العام الماضي، كان لدينا المركز الأول في صناعة المواد الغذائية. منذ عام ٢٠٠١، بدأنا في تصدير ٤٠ مليون دولار، ونخطط للوصول إلى ٢ مليار دولار في السنة. يعمل مائة شخص بشكل مباشر في هذه الصناعة ويشملون بشكل غير مباشر صناعات أخرى مثل السكر والدقيق والزيت.

نقوم بتصدير منتجاتنا إلى ٦٦ دولة في العالم، بما في ذلك كومنولث الدول المستقلة «CIS» وشرق آسيا، وعشرات من العلامات التجارية المعروفة تعمل في البلاد، وإذا تمت بقياس معدل التوظيف في هذه الصناعة مع صناعات مثل السيارات، ستجد أن القيمة المضافة التي تنشئها هذه الصناعة هي أكثر من ذلك، ولكن على عكس الدول الأوروبية، فهي أقل أهمية في إيران.

أكد نائب رئيس مجموعة صناعة الأغذية «بهين بروتين رباط» التفاعل المنطقي بين القطاع الخاص والحكومة هو الحل لمشاكل القطاع الصناعي



اليوم، تعد صحة وجودة الطعام في العالم محمة للغاية. مع تزايد انتشار عمر الماكينة والتوسع العالمي للأسواق العالمية في تصدير واستيراد ونقل المنتجات الغذائية والزراعية، تتعرض صحة المجتمعات بالتساوي لمجموعة متنوعة من الأمراض. في المقابل، يتقدم نظام الجودة والصحة أيضاً ويتقدم خطوة إلى الأمام كل يوم، لكنه لا يزال يواجه تحديات في بعض الحالات. من أجل التعرف على المجموعة التي تتماشى مع جودة وصحة إنتاج منتجاتنا، تحدثنا مع علي رضا مطلبى، نائب رئيس مجموعة صناعة الأغذية «بهين بروتين رباط»، مدير شهير ومعروف لصناعة الأغذية، قرا في ما يلي أجزاء من هذه المقابلة

• نظراً للتاريخ الطويل والخبرة التي اكتسبها مؤسسو الشركة في مجال تغليف المواد البروتينية، تمكنت الشركة من الحصول على حصة كبيرة من السوق لهذه المنتجات خلال فترة زمنية قصيرة. الآن المنافسة في هذه الفئة ضيقة للغاية وربما يوجد اختلاف بسيط في التصنيفات.

• في الوقت الحاضر، يمثل حجم الإنتاج في الشركة، في جميع وحدات التصنيع، ٣٠٪ من إجمالي السوق الاستهلاكية، في حين أن الرقم يمكن أن يكون أعلى بكثير، بالنظر إلى ثقافة استخدام المنتجات المعبأة بالبروتين.

• من منتصف يوليو من هذا العام، سيتم إضافة حزمة أخرى إلى مجموعاتنا، مما سيعزز القدرة الحالية. يعد استخدام الأدوات والطرق الجديدة لبيع منتجات البروتين أحد الخطط لهذه السلسلة ونعتمد تحقيق نمو محدد في هذا المجال. في مناقشة المبيعات، نطلق أيضاً متاجر سلسلة من البروتين الأمثل للتواصل مباشرة مع المستهلكين، من أجل التواصل مع المستخدم النهائي في بيئة عملية المستوى.

• يقوم برنامج الشركة أيضاً بتوسيع نطاق الاستيراد وزيادة قدرته على إنتاج منتجات جانبية مثل الهامبرغر والخبز والمنتجات ذات النكهة الجديدة مع عبوات جديدة. بعد إنشاء شبكة مبيعات رقمية أيضاً وسيلة للمضي قدماً للمستهلكين لشراء منتجات البروتين الخاصة بهم بسهولة من خلال ذلك، نظراً لأن المنتج يصل إلى المستهلك في إطار زمني أقصر وأفضل، وأنا وزملائي نحقق الأهداف المحددة في الشركة سوف تقترب.

• أعتقد أن صناعة المواد الغذائية الإيرانية لديها القدرة على النجاح في المستوى العالمي، وقد أثبتنا هذه الحقيقة في تصدير الحلويات والشوكولاته في السنوات القليلة الماضية. إيران بلد لديه منتجات زراعية في الفصول الأربعة. مع الوصول إلى المياه المجانية، يمكن استخدام هذه الميزة.

العضو المنتدب لشركة «بالان سنج» تحويل مساحيق الحجر إلى الأحجار الكريمة البناء قيمة



تعد المناجم موردي المواد الخام للعديد من الصناعات ولها دور مهم في تحقيق الاكتفاء الذاتي الصناعي ، وتوليد فرص عمل منتجة ، وزيادة الناتج المحلي الإجمالي ، ونصيب الفرد من الدخل ، خاصة في عام ازدهار الإنتاج. تعتبر العديد من الأنشطة الاقتصادية ، بما في ذلك صناعة الصخور ، من المعادن ، ولكن على الرغم من الموارد المعدنية الغنية والمتنوعة في البلاد ، فإن مقدار استغلال هذه الموارد محدود. بالنظر إلى تكنولوجيا اليوم واستخدام البحث والتطوير ، يمكن أن يكون لهذه الصناعة قيمة مضافة عالية ولديها حصة مقبولة في الناتج المحلي الإجمالي والصادرات. في محادثة مع بهمن مافي بالاني ، الرئيس التنفيذي لشركة «بالان سنج» ، التي تنشط في إنتاج الصخور المصنعة مع مجموعة متنوعة من التصاميم ، جلسنا في محادثة مع أجزاء منها نقرأها معاً.

• بدأت شركة بالان سنج أنشطتها في مجال تصدير المنتجات في عام ٢٠١٥ وكانت واحدة من أوائل الشركات المتخصصة في تصميم الأحجار الزخرفية. كاول شركة ، بدأت بالان سنج ، باستخدام علوم جديدة ، في تغيير التكوين الصخري وإنتاج الصفات بجودة عالية في الحجر.

• بعد العرض الروماني والكلاسيكي للمبنى المواجه ، زاد استخدام الأحجار الثقيلة والثقيلة من وزن القشرة في واجهة المبنى وجعل المبنى صعباً. الحجر الذي تقدمه هو ٤٠ إلى ٦٠ في المئة أخف من الحجر الطبيعي. هذه الميزة تقلل من الضغوط المحتملة للهيكل ، وتمنع وتقلل من وزن المبنى. من ناحية أخرى ، فإن سعر هذه الصخور هو ما يقرب من نصف سعر الصخور العادية وسرعة الإنتاج أعلى بعشرة أضعاف من سعر الصخور والمنحوتات ، كما أن خصائصها الفيزيائية والميكانيكية العالية تجعل دائرة العملاء أكثر انتشاراً.

• نشرتي ونعالج النفايات من بناء المصانع التي غالباً ما تواجه مشاكل بيئية وتصبح أكثر الأحجار الزخرفية قيمة. مثل هذا الإجراء ، بالإضافة إلى تقليل المخاطر البيئية ، يؤدي أيضاً إلى طفرة في الإنتاج. الصخور الاصطناعية مثل بلاست الاسمنت والالواح الاسمنتية لديها مجموعة واسعة جداً ، ولكن لا يمكن التنافس مع الأحجار المنتجة في شركة بالان سنج .

• صناعة الحجر لديها مكان عظيم للاستثمار. إن نطاق النشاط كبير جداً لدرجة أن شركة بالان سنج قد قدمت اقتراحات من شركات أجنبية مثل كندا وقيرغزستان وطاجيكستان لبيع تكنولوجيا لتصميم الأحجار ونقل خط الإنتاج إلى هذه البلدان.

• لدينا حوالي ١٨٠ منتجاً يتم تطويرها باستمرار ، ولكن نظراً للتكلفة والوقت ، لا يمكننا تسجيل جميع المنتجات الصناعية. وفي الوقت نفسه ، تستخدم بعض المصانع هذا وتقوم بعمل نسخ من منتجاتنا بمواد أضعف. ومع ذلك ، فإن التجدي الأكبر في هذه الصناعة هو توفير المواد الخام اللازمة لمعالجة الأحجار ونقص دعم الصادرات. إذا كان هناك دعم قوي للاستثمار والحكومة ، فإن هذه الصناعة سيكون لها بالتأكيد سوق جيد.



رئيس غرفة التجارة الإيرانية - الإسبانية المشتركة: إيران مركز ذات الأكثر جاذبية للاستثمار «بيت كوين»

بعد الأزمة المالية الأوروبية منذ عام ٢٠٠٨ ، والتي عصفت بالاقتصاد الإسباني قليلاً ، أصبح الآن مثلاً ناجحاً على تنفيذ الإصلاحات الهيكلية الاقتصادية ، والتي يمكن أن تعطي إيران تصنيفاً إيجابياً لاستغلالها لخبراتها الاقتصادية. الأزمة الاقتصادية الحالية ، وخاصة في الصناعات المشتركة للبلدين. تشكلت غرفة التجارة المشتركة بين إيران وإسبانيا ، التي يعود تاريخها إلى أكثر من ٢٠ عاماً وتستفيد من أكثر من ٤٠٠ عضو ، كمنظمة وطنية وغير حكومية بهدف توسيع نطاق الأنشطة الاقتصادية لكل من إيران وإسبانيا. في مقابلة مع الدكتور محمد طاهري ، رئيس هذه الغرفة ، نظرنا بالدقة البالغة في حل لتتمة العلاقات الثنائية خلال المقاطعة. نقرأ بعض أجزاء هذه المقابلة.

• ستقدم غرفة إيران - إسبانيا المشورة بشأن الفرص التجارية والقانونية والنقل والسياحة والاستثمارية في إسبانيا ، وستقوم بزيارات تجارية ومعارض من أجل توفير المعلومات التجارية المطلوبة من قبل التجار في كلا البلدين. تحاول هذه الغرفة إيجاد حلول جديدة للعلاقات الاقتصادية بين إيران وإسبانيا ، رغم الظروف الحرجة.

• في العلاقات الاقتصادية الثنائية بين إيران وإسبانيا ، يتم إجراء جزء كبير من الواردات من قبل إيران. المنتجات الزراعية ، والمستحضرات الصيدلانية ، وآلات النقل ، والرافعات الشوكية ، والمواد الكيميائية ، والأنايب الصناعية ، والأجهزة الإلكترونية ، والأعلاف الحيوانية ، والمواد البلاستيكية و ... المواد المستوردة إلى البلاد ، وعلى العكس من ذلك ، تقتصر الصادرات إلى إسبانيا على الغاز والبتروكيماويات والمنتجات البترولية وخام الحديد والصلب والمعادن غير الحديدية وكذلك الاسمدة والمعادن الخام والمواد البلاستيكية بأشكال غير أولية.

فما يتعلق بالعقوبات وتقليص نطاق تصدير النفط والغاز والمنتجات البترولية ، ستركز إيران بشكل أفضل على الدول المجاورة وآسيا الوسطى وشرق آسيا ودول بحر قزوين الساحلية وحتى دول الخليج ، وتحاول تطوير هذه الأسواق. لديهم. عزز اقتراح السيد ظريف الباعى إلى إبرام معاهدة سلمية خالية من النزاعات تحدد تأمين المنطقة هذه الاستراتيجية.

التعاون النفطي الروسي السعودي ليس ضد إيران لطالما كانت أوبك واحدة من كبار ممثلي النفط، وستظل كذلك



خلال العقود الماضية، شهد النفط أحد أكثر الأسواق العالمية تقيماً وأطولها، وأحياناً في حالة ركود، وأحياناً في ذروة. ينظر الكثيرون إلى هذا الاتجاه على أنه متسابق نفطي على "النواسة الطبيعية والسياسة"، وأحياناً بأسعار مرتفعة وأحياناً منخفضة، بطبيعة الحال، على أي حال، هذا البلد هو الأكثر تضرراً اقتصادياً يعتمد على النفط. أصبحت قضايا مثل تجدد العقوبات الأمريكية ضد إيران، والتوترات بين إيران والسعودية، وإغلاق مضيق هرمز من قبل إيران، والتعاون السعودي الروسي في سوق الطاقة، وما إلى ذلك، رائدة في الحديث مع الدكتور فريدون بيركشلي، الرئيس السابق للوكالة جمعيات أوبك التابعة لوزارة البترول والرئيس الحالي لمجموعة دراسات الطاقة في فيينا. نقرأ بعض أجزاء هذه المقابلة.

• عندما تكون الأسعار مرتفعة أو متواضعة، لا يتورط أي شخص في أوبك، ولا أحد بشكرها؛ ولكن مع انخفاض الأسعار، يقول الجميع إن المنظمة لم تعد تستحق ذلك، أو أعلى من ذلك. هل من الضروري وجود إيران في هذه المنظمة؟ لأن أوبك تنهار. وذلك لأن هؤلاء الأفراد أو الخبراء ليس لديهم فهم مناسب لسوق النفط.

• وفقاً للإحصاءات المتاحة، يُباع النفط الصخر مثله مثل الإمارات والكويت (عضوان في منظمة أوبك)، لذلك يتعين عليهم النظر في الأدوار كل على حدة، استناداً إلى دور كل منها، لذلك من الخطأ الاعتقاد بهذا. المنظمة الدولية سلبية ولا تفعل أي شيء.

• العراق بلد به ٣٩ مليون نسمة. ستنتج البلاد حوالي ٧ ملايين برميل يومياً لمدة تقل عن خمس سنوات، وهو ما يثير قلق المملكة العربية السعودية بالفعل، بينما يقل الاستهلاك المحلي للعراق عن مليون برميل يومياً؛ لذلك، سيتم إصدار معظمها. وهذه الطريقة، يصبح العراق دولة غنية ومؤثرة.

• في انخفاض أسعار النفط العالمية في عام ٢٠١٤، أدرك الروس جيداً أنه يجب عليهم العمل من أجل استقرار السوق العالمية. في القمة الجزائرية في عام ٢٠١٥، وافق معظم المنتجين من خارج أوبك على تخفيض هائل قدره ١,٨ مليون برميل يومياً، مما شجع روسيا والمملكة العربية السعودية، واستجابت أوبك هذه المرة لسوق النفط العالمي في بلد يضم ٢٤ دولة. مع الانخفاض التدريجي في الاحتياطيات، تم إنشاء الاستقرار النسبي في السوق.

صناعة البتروكيماويات، القوة الدافعة لاقتصاد البلاد تتطلب التنمية المستدامة دعم المنتجين المحليين

اليوم، تواجه صناعة البتروكيماويات الإيرانية جميع التحديات في موقع مهم واستراتيجي ويمكن استغلالها من خلال القدرات الحالية لجعل هذه الصناعة ذات القيمة المضافة العالية في موقعها الحقيقي. أظهرت الأنشطة في مجال تطوير البتروكيماويات أن هذه الصناعة الرائدة يمكن أن تلعب دوراً في منع مبيعات النفط الخام وتحقيق اقتصاد مقاوم، وبتصميم وطني، يمكن تبلور صناعة البتروكيماويات في إيران لأن صناعة البتروكيماويات في إيران لا يزال يجري تطوير تجربة مختلف الصعود والهبوط كأصل صناعي ذو قيمة عالية القيمة. وعلى نفس المنوال، قررنا أن نجلس مع بعض الخبراء البارزين في هذا المجال ونقول إننا نقرأ أجزاء منه معاً.

• قال علي محمد بساق زاده، مدير الشركة الوطنية للبتروكيماويات (NPC): "ما هو النهج الذي تتبعه الشركة الوطنية للبتروكيماويات في هذه القضية وكيف تحاول الحفاظ على هذا المحرك مستمراً؟" إن إتمام سلسلة الإنتاج، وإنشاء مجموعة أكبر من المنتجات، وتحسين قيمة محطة البتروكيماويات بمشاركة الحيازات والشركات العاملة في هذه الصناعة، أمر جدير بالاهتمام، وبالتالي، فإنه باستخدام جميع القدرات المتاحة، فقد حاولت تسريع تشغيل مشاريع البتروكيماويات.

وتابع «اعتقد أنه في هذه الحالة، ستظل القوة الدافعة لاقتصاد البلاد واضحة دائماً». لذلك، يعتبر إكمال سلسلة القيمة في صناعة البتروكيماويات استراتيجية مهمة، وهذه الطريقة، يمكن أن يؤدي إنتاج تصاميم جديدة وإنشاء وحدات مصبوبة إلى جانبها إلى إنتاج منتجات تامة الصنع، وبالتالي التسلسل القيمة المضافة في الإنتاج.

محمد حسين ديبه ور، عضو في جمعية مصنعي معدات صناعة النفط رداً على السؤال «هل تستطيع الصناعة المحلية تلبية احتياجات صناعة البتروكيماويات؟»، قال: «في أي حالة، نحن على استعداد لتوريد وتصنيع المكونات التي تحتاجها صناعة البتروكيماويات. نحن نعرف صناعة النفط والبتروكيماويات، وعلى أي حال، نحن على استعداد للتعاون مع صناعة النفط، وخاصة صناعة البتروكيماويات.

وأضاف: «مثل الشركة الوطنية للبتروكيماويات، فإننا نقرأ بأنه يجب علينا استخدام قدرات المصنعين الإيرانيين وجعل هذه الاستراتيجية استراتيجية». تعتبر رابطة مصنعي معدات النفط ريفاً ابدياً لصناعة النفط والبتروكيماويات وتعتقد أنه في جميع الظروف، يجب استخدام هذه الإمكانيات الكبيرة.

• يمكن أن تلعب صناعة البتروكيماويات الإيرانية دوراً في إنتاج المنتجات المختلفة في التنمية الصناعية والاقتصادية لإيران. نحتاج إلى المضي قدماً في استبدال الإيرادات غير النفطية بدلاً من عائدات النفط، ويبدو أنه لم يفت الأوان، وينبغي اعتبار استبدال الصادرات غير النفطية لزيادة الإيرادات الحكومية مبدأ.





عضو المجلس الأعلى للتراث والسياحة والفنون لا يؤمن الفريق الاقتصادي للحكومة بتطوير صناعة السياحة

تعد صناعة السياحة ، باعتبارها واحدة من أفضل ثلاثة صناعات أداءً في العالم ، مريحة وذات قيمة وتوسع إليها جميع البلدان ، مما دفع العديد من البلدان إلى إحراز تقدم في هذا الصدد. في الواقع ، تعد هذه الصناعة واحدة من أهم مراكز التطوير وإدارة الدخل التي تساعد على خلق فرص العمل والاعتماد على الذات ، ومن خلال تعزيز الجوانب الثقافية والاقتصادية ، يكون لها تأثير كبير على نمو وتطور المجتمع ؛ ولهذا السبب ، تجذب الصناعة العديد من البلدان. ذهبنا إلى الدكتور إبراهيم باي سلامي ، عضو المجلس الأعلى للتراث والسياحة والحرف اليدوية ، لمناقشة مشاكل هذه الصناعة واستراتيجيات التنمية. في ما يلي نقرأ بعض أجزاء هذه المقابلة.

• الآن في العالم ، يعتمد التسويق الدولي على الشبكة و السلسلة). على سبيل المثال ، لدى أكوأ أكثر من ٣٧٠٠ فندق في السلسلة ولديها معايير ، وينظم فندق اللوفر حوالي ٥٠٠٠ فندق. تقدم العلامات التجارية الأخرى مثل سوفييتل و ماركور و اى بي ، وما إلى ذلك ، خدماتها بأحجام متعددة مخصصة للقوة الشرائية للعملاء.

• الحل الأول الذي ذكرناه مراراً هو أن يكون لديك استراتيجية محددة لتطوير السياحة في إيران. أولئك الذين ليس لديهم إستراتيجية سوف يضعون المزيد من الموارد ويتشوشون بطرق وأساليب مختلفة.

• لما يمكن لهذه الصناعة تفعيل بقية الموارد وتعبئتها ، كي هناك إصرار وطني على تطويرها ، وسبتم بالفعل إنشاء خطاب تنمية السياحة في البلاد. يجب أن تتخذ التدابير المناسبة في هذا الاتجاه من أجل تحفيز ومشاركة أكبر في الاستثمار في صناعة السياحة ودخول القطاع الخاص في هذا المجال.

• من أجل تطوير هذه الصناعة ، من المهم الإشارة إلى أن الأول هو فهم كاف لصناعة السياحة على الصعيدين الدولي والوطني ، والذي سيتم تحقيقه من خلال استخدام الخبراء والافراد ذوي الخبرة. المسألة الثانية هي تحديد الاستراتيجية المناسبة لهذه الصناعة. مع عدم وجود عنوان ، كلما تحركنا بشكل أسرع ، كلما كانت الوجهة بعيدة وإهدار الموارد.

الشرط الثالث هو التخطيط ، استناداً إلى موارد الموارد المتاحة ، للتقدم في البرامج بعدد من الأولويات ، والتي للأسف لا يوجد لديها برنامج محدد حتى لا توجد استراتيجية مناسبة. القضية الرابعة الأكثر أهمية هي الإدارة والتنفيذ ، والتي ، بالطبع ، لا يمكن توقع إدارتها بشكل صحيح بدون استراتيجية مناسبة.

مدير العلامات التجارية وتطوير السوق للشركة «بارج اسانس» للأدوية

النباتات الطبية هي الحافز العلاج في المستقبل

بدأت شركة «بارج اسانس» للأدوية ، كأول شركة ذات قاعدة معارف ، نشاطها في عام ١٩٩٢ وهي نشطة في مجال الأدوية العشبية. للتعرف على المزيد حول أنشطة هذه المجموعة ، ذهبت إلى المهندس مبرهاد بورنور ، مدير العلامة التجارية وتطوير الأعمال في هذه الشركة وتحدثت معه. هو قال في المقابلة «الخطط الاستراتيجية مدرجة في جدول أعمال مجموعة «بارج اسانس» للأدوية ، ورؤيتنا هي أن تكون الخيار الأول للأفراد لاستخدام منتج أو دواء طبيعي على المستوى الوطني بحلول عام ٢٠٢٤ ، وفي الأسواق الدولية ، وخاصة في البلدان الآسيوية ، تعترف شركة «بارج اسانس» للأدوية باعتبارها منافساً قوياً وعلامة تجارية موثوق بها في الساحة الدولية». لقد قرأنا بعض المقابلة.

لدى شركة «بارج اسانس» للأدوية مجموعة من الشركات المختلفة في محافظتها الفرعية وتعمل كشركة قابضة. تمثل المهمة الرئيسية لبارج كشركة رئيسية في إنتاج الأدوية الطبيعية والأعشاب في مختلف الفئات ، بما في ذلك الأدوية البشرية والحيوانية ، وتنشط في حوالي ١٣ فئة مختلفة في المجال البشري ، بما في ذلك الأدوية ومستحضرات التجميل ومنتجات الأدوية التقليدية.

الآن ، كشركة رائدة في سوق الأدوية العشبية ، يمكننا أن ندعي أننا رواد في هذا المجال ولدينا ما يقرب من ١٦٠ منتجاً في مجال المكملات والأدوية البشرية والحيوانية ومستحضرات التجميل ، وجميع أشكال الأدوية في العالم مثل بيرل ، حبوب ، كريم ، هلام ، الكيس ، شراب ، قطرات ، الخ.

• لسوء الحظ ، لا تزال ثقافة استخدام هذه المنتجات غير موجودة في بلدنا ، وعلى عكس نمط الاستهلاك في العالم ، فإن كمية الأدوية العشبية المستخدمة في بلدنا منخفضة للغاية. من أجل تعزيز ثقافة استخدام الأدوية العشبية ، هناك آلية مستهدفة مدرجة في جدول أعمالنا ؛ ولهذا الغرض ، سنعقد ندوات في المراكز الصحية والجامعات الطبية وغير الطبية والمستشفيات و ... لتقديم العلاجات العشبية بشكل أفضل.

• من صفر إلى مائة من منتجات الإنتاج هي تحت إشرافنا وسيطرتنا ؛ لذلك ، سيكون لدينا إدارة مثالية وموثوق بها في مجال ضمان جودة المنتجات. إذا لم يتم اتباع إطار ومبادئ إنتاج الأدوية العشبية ، فسيؤدي ذلك بالتأكيد إلى عدم ثقة المستهلك.

أعتقد أنه إذا تم إنتاج وتسويق الإنتاج المحلي بطريقة علمية ، فسيكون ذلك أفضل مؤشر لتلك الصناعة في المجتمع الدولي. لقد حاولنا اتخاذ هذا المسار ، ويمكننا مع زملائنا الآخرين إنشاء ثقافة جيدة لاستخدام المنتجات الطبيعية والنباتية في البلاد. لا ندعي أن المنتجات النباتية في جميع المناطق يمكنها المطالبة بالعلاج والوقاية ، ولكنها في الواقع كانت فعالة في العديد من المجالات.



استهداف ٤ مليارات دولارات للتجارة بين طهران ومسقط في زيارة وزير الصناعة الإيراني إلى عمان

الرسيل الصناعية والناشطين الاقتصاديين العالميين. في الاجتماع، تمت مناقشة القدرات والتسهيلات بالإضافة إلى القضايا والمشاكل المتعلقة بمواصلة التعاون بينها

دعا رحباني في لقاء مع علي بن مسعود السندي، وزير التجارة والصناعة بعان، على استعداد بلدنا لعقد القمة الثامنة عشرة للجنة المشتركة بين إيران وسلطنة



قد عقد رضا رحباني، وزير الصناعة والمناجم والتجارة الإيراني، الذي سافر إلى مسقط الاجتماع، اجتماعاً صديقاً للمدققات ساعات مع منسوبي الاقتصاد الإيرانيين الذين يعيشون في عُمان في موقع السفارة الإيرانية بحضور السفير الإيراني، أعضاء السفارة والوفد في الاجتماع، وبعد التعبير عن القدرة على التعاون، والمشاكل والطلبات، أجب وزير الصناعة والتجارة على الاستئذان المطروحة.

عان في النصف الثاني من هذا العام في طهران ودعا أيضاً إلى عقد اجتماع للتجارة بين الشركات القوية للقطاع الخاص في البلدين.

كما أشار علي بن مسعود السندي، وزير التجارة والصناعة في عمان، إلى دور سفيرة جمهورية إيران الإسلامية في مسقط، مضيفاً أن لا يمكن إنكار دور سفيرة جمهورية إيران الإسلامية في مسقط في تعزيز مستوى العلاقات التجارية بين البلدين الحاجة إلى الوصول إلى الهدف المتمثل في ٤ مليارات دولار للتجارة بين البلدين وكيف كانت اللجنة المشتركة الثامنة عشرة للقضايا الاقتصادية والصناعية والتجارية من بين القضايا الأخرى التي أثرت في الاجتماع.

قبل كلام وزير الخارجية، قام السيد محمد رضا نوري شاهرودي، السفير الإيراني في مسقط، بتحديد أنشطة السفارة والاستشارات التجارية لبلدنا لتسهيل التجارة بين إيران وسلطنة عمان.

وأضاف السفير الإيراني لدى مسقط، مشيراً إلى أن البلدين يركزان الآن على القطاعين الاقتصادي والتجاري، أن حجم التجارة بين البلدين قد زاد بنسبة ١٠٠٪ في العامين الماضيين.

اعتبر وزير الصناعة والمناجم والتجارة ورجال الأعمال ورجال الأعمال من الخارج سفراء اقتصاديين حقيقيين وأشاروا إلى أن هؤلاء السفراء الاقتصاديين هم في طليعة المصالح الوطنية لبلدنا.

أكد رحباني في لقاء مع سيد أحمد بن محمد الفطيسي، وزير النقل والاتصالات في عمان، في إشارة إلى العلاقات الأخوية والقرب الجغرافي لإيران وعمان، على الحاجة إلى تقوية وتعزيز التعاون بين السفن والبنية التحتية والمرافق لتوسيع حجم العلاقات بين البلدين.

من جانبه، أكد وزير النقل والاتصالات العماني أحمد الفطيسي، في إشارة إلى إقامة روابط جوية بين البلدين، على الحاجة إلى أنشطة في القطاع البحري، معرباً عن استعداد بلاده للاستثمار في مشروعات التنمية في تشابهار، قائلاً: «نحن نرحب بأي استراتيجية لتوسيع العلاقات بين البلدين».

قام وزير الصناعة والمناجم والتجارة في أثناء زيارته من عمان بزيارة مدينة الرسيل الصناعية. وعقب الزيارة، حضره السيد نوري شاهرودي، سفيرة جمهورية إيران الإسلامية، والوفد المرافق، وعبد الخاني وبختور، المستشارين التجاريين والاقتصاديين، وقد ألقى محاضرة في غرفة تجارة وصناعة عمان في اجتماع مع كبار المسؤولين التنفيذيين من مدينة

العضو المنتدب لشركة «تكتشين بهاران»

تقليل القوة الاقتصادية للمنتجين مع ارتفاع أسعار الفائدة على التسهيلات المصرفية

لبيع منتج معجون الطماطم في عبوات Aseptik إلى الدول المجاورة، مما سيزيد من تصدير هذا المنتج. كما يوفر المنتج مجودة جيدة في وقت التخزين في المستودع وكذلك المنتج النهائي.

• منتجات الشركة في وضع جيد بين العلامات التجارية المحلية، لذلك يتم استقبال منتجاتنا بشكل جيد في معظم مقاطعات البلاد، وخاصة في المقاطعات الجنوبية. من بين علامات التصدير، تمكنت الشركة من الحصول على مكان جيد في دول الخليج وأفغانستان والعراق، مع زيادة



جودة المنتجات والتعبئة والتغليف.

• تعترم الشركة تحسين جودة منتجاتها وتسويقها، والحصول على حصة أكبر من السوق المحلية والأجنبية، وتقديم منتجاتها عالية الجودة إلى الأسواق المحلية والأجنبية، فضلاً عن كونها واحدة من الشركات الناجحة في قطاع التصدير غير النفطى بإنتاج وتوزيع منتجاته.

شركة «تكتشين بهاران» هي واحدة من الشركات التي بدأت إنتاج معجون الطماطم والخيار المخلل من عام ١٩٩٥ مع الرئيس التنفيذي لشركة عزيز سجاديان، وأطلقت منتجاتها إلى أفغانستان والعراق والكويت مع العلامات التجارية «العزير، ماه شين، تشادرنك، واضع و غل انداز»، هو الذي يعمل في الصناعة منذ حوالي ٢٤ عامًا، يعتقد أن على الحكومة، بدعم من شركات التصنيع، أن تزيل العقبات والمشاكل القائمة حتى تتمكن الشركات من الاستثمار بأمان وأمان في هذه الصناعة

وصنع منتجاتها للعرض في الأسواق المحلية والأجنبية، مما يخلق العملة ويدرك الاقتصاد المرن. ثراً بعض أجزاء هذه المقابلة. أهم برنامج لشركة «تكتشين بهاران» بحران هو تطوير تصدير المنتجات من أجل تحقيق السياسات العامة لاقتصاد المقاومة من خلال زيادة جودة منتجاتها وكذلك زيادة حصة المبيعات المحلية من المنتجات. تخطط الشركة لإطلاق نظام تغليف Aseptik هذا العام،

إنشاء سوق عملات خيالية أو حقيقية؟



الدكتور مفضل هادي
مصور في غرفة تجارة طهران

الأساس لجميع المتقدمين للدخول. هذا الإجراء الحكومي يشبه إلى حد كبير الإسكان ، وهو حتما يعزز ضرورة وجود سوق للتبادل التجاري. مع وجود البنية الأساسية للبرامج والامهزة اللازمة لتشكيل مثل هذا السوق ، إليك سؤالان: أولا ، إلى متى تريد الحكومة البيع بالعملة وتجاهل الطلب الحقيقي؟ وثانيا ، على الرغم من أن سعر صرف العملات الأجنبية يتأثر بالعقوبات وسوق النفط ، فما هي خطة الحكومة للتمييز بين سوق الصرف الاجنبي واضطراب عائدات النفط والعقوبات التي دخلت الآن هذه المرحلة ، في حين أن كلا الجانبين من هذا التوتر التجاري ، إيران والولايات المتحدة حتى الآن إنهم غير سعداء بالمحادثات ، ونقص المفاوضات يعني زيادة التوتر واستمرار تراجع عائدات النفط. يرجع التأثير السلبي لهذا بشكل رئيسي إلى استيراد إيران للسلع الأكثر تقييدا. نظرا لأن معظم السلع المستوردة هي أجزاء أساسية من قطاع الصناعات التحويلية في البلد ، فإن تطبيق هذا التقييد قد يكون له آثار سلبية على قطاعات التصنيع ، بدلا من إغلاق المصانع وزيادة معدل السلع ، بما في ذلك هذه التكاليف. هذه الحقيقة هي أن سيطرة الحكومة على سوق الصرف الاجنبي لن تستجيب على المدى الطويل ، خاصة وأن نمو السيولة يؤثر على ارتفاع العملة. على الرغم من أن البعض يعتقدون أن أداء سوق العملات ، إذا أنشأته الحكومة ، لن يكون أكثر من مجرد تجمع تنظيمي مع وصف رسمي للواجبات ، ولكن محمد البنك المركزي وأدنى معدل لإمكانية دخول البورصات الصغيرة في هذا السوق وإنشاء عملية تداول على غرار تداولات الأسهم ، فإنه يدل على أن هذا السوق يمكن أن يساعد في الحصول على العملة بالسعر الحقيقي ، ويجب ألا تفوت الحكومة الحلول قصيرة الأجل والشاملة لعدة قطاعات ، مع تجاهل إنشاء سوق قائمة على العملة.

تم سماع أول همسات لإنشاء سوق عملات تهدف إلى تحقيق الاستقرار للاقتصاد في أعقاب التقلبات في سعر الصرف في عام ٢٠١٢ ، ولكن تشكيل هذا السوق لم يؤخذ على محمل الجد من خلال تغيير الحكومة وإعتماد إجراء جديد لموازنة سعر الصرف. كان لعودة العودة وإعادة الامل السياسي والاقتصادي إلى البلد ، مجد ذاته ، تأثير إيجابي على هذا السوق. لقد أدى التغيير في سياسة الحكومة الأمريكية إلى تصاعد آثار سعر الصرف منذ اوائل عام ٢٠١٨ ، ومرة أخرى ، أصبحت محاولات إنشاء هذا السوق أكثر خطورة ، إلى الحد الذي يبدو عليه الآن ، فقط تشكيل سوق العملات يمكن أن يتحمل مسؤولية الاستقرار والطلب . تستند أنشطة هذا السوق ، بناءً على ميزان العرض والطلب وتقصير أيدي البلدان التي تتدخل في العملة المحلية ، إلى إشراف البنك المركزي. وإذا كان هذا البنك يعزّم التدخل ، فسوف يفعل ذلك من خلال هذا السوق. النتائج الأولية لمثل هذا الإجراء الذي يدفع البنك المركزي الآن من أجل تنفيذه ؛ اكتشاف السعر ، والسيطرة على المعاملات من حيث الشفافية والمواصفات الفنية للعملة في مكان ما بين سعر الصرف ٤٢٠٠ تومان ، وسعر الصرف الاسمي وسعر السوق الحرة ، بحيث الشراء بين البورصات الكبيرة كالمثل الرئيسي وتجارة العملة وتجارة القروض الصغيرة والمشتريين. الآن ، قبل أن يكون سوق العملات نشطا ، يتراوح سعر الدولار ما بين ١١ إلى ١٢ ألف تومان ، مما يدل على استقرار سعر الصرف وانخفاض سعر السوق الحرة. في هذا الصدد ، فإن جهود الحكومة للسيطرة على سوق الصرف الاجنبي ، لتقييد وتغطية الطلب الحقيقي ، أمر مثير للاهتمام. في حين أن السوق الحقيقي هو سوق يأخذ في الاعتبار الطلب الحالي ويوفر



استخدام قدرات الناس لتنمية اقتصاد البلاد أكد النواب البرلمان

يعتبر الاقتصاد أساساً لإنتاج الثروة والسلطة من أجل تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية في أي بلد. لقد كان هذا الأمر ذا أهمية لصانعي السياسات في إيران ، وتم وضع العديد من الخطط الاقتصادية لتحقيق التنمية الاقتصادية. في هذا الصدد ، كانت العقوبات الاقتصادية عقبة أمام تحقيق هذا الهدف وأثرت على جزء كبير من الاقتصاد الإيراني ، مما حد من الوصول إلى الموارد المالية والعملات ، وخفض الاستثمار ، وزيادة التضخم والبطالة ، وفي النهاية خفض النمو الاقتصادي. ومع ذلك ، يبدو أن تقليل اعتماد الاقتصاد على النفط ، وتحسين القدرة الإنتاجية المحلية ، وتقليل القابلية للتأثر بالعوامل الخارجية ، أنها الفرص التي توفرها هذه العقوبات. من أجل دراسة الآثار الاقتصادية للجزاءات ، قررنا الذهاب إلى عدد من البرلمانيين لمناقشة معهم ، في ما يلي قرأنا أجزاء من هذه المناقشة:

- علي ساري ، عضو اللجنة الاجتماعية بالبرلمان في تصريحات شفوية ، ذكر أن لدينا حقول نفط مشتركة مع دول العراق والمملكة العربية السعودية وقطر على الحدود الغربية والجنوبية الغربية للبلاد ، قال إن وجود الظروف السياسية الحالية يخلق ظروفًا سيئة للغاية بالنسبة لنا. إذا كنت نتهتم فقط بحمل أزدانج النفطي ، فإن معدل الاستخدام لدينا ومعدل الاستخدام المجاور لدينا سيجعلنا نشعر بظروف وتكاليف كبيرة. هذه الثروة ليست مجانية.
- أشار حسين أميرى خامكاني ، نائب رئيس لجنة الطاقة بالبرلمان ، إلى أحدث حالة من «الزيادة في طاقة تكثيف الغاز ومصافي النفط الخام باستخدام الاستثمار الشعبي» في البرلمان ، وقال إن تطوير مصافي التكرير لا يعتمد على قرار البرلمان ويمكن للحكومة ، من خلال سيقوم المستثمر المحلي والأجنبي بتطوير هذا. لا يوجد أي قيود قانونية على تطوير القدرة التكريرية للدولة ، ولكن يجري تطوير خطة برلمانية لاستخدام الأموال العامة لتطوير المصافي لتسهيل الأمور وتخفيف الاستثمار.
- قال سيد هادي بهادوري ، عضو لجنة الخدمة المدنية بالبرلمان: «أعتقد أن أفضل طريقة للالتفاف على العقوبات هي استخدام القدرات الشعبية في صادرات النفط وإعادة تدويرها». إذا تمكنا من التخطيط بشكل صحيح لصادرات النفط ، فسنكون بالتأكيد أكثر نجاحًا من الطرق التي تدرسها الحكومة.
- قال علي الإبراهيمي ، عضو لجنة الزراعة والمياه والموارد الطبيعية والبيئة بالبرلمان: «القطاع الزراعي جزء من القطاعات الاقتصادية في البلاد ويمكن أن يعوض جزئيًا عن المشكلات التي تنشأ عن العقوبات النفطية وحتى الصناعية».
- قال سيد احسن علاوي ، نائب رئيس لجنة الشؤون المدنية بالبرلمان ، بشأن مشروع قانون الإسكان الشامل المقرر تقديمه إلى البرلمان بحلول نهاية هذا الشهر: «لقد عقدنا عدة اجتماعات مع وزير الطرق والتخطيط المدن لتقديم مشروع قانون الإسكان الشامل ، ولكن لسوء الحظ ، لم يحدث هذا حتى الآن. في الواقع ، نحن بحاجة إلى رؤية ورؤية إيجابية لمعرفة ما يجب القيام به في المستقبل».

وذكروا كبار الخبراء في مجال الطاقة انخفاض تأثير أوبك من خلال زيادة إنتاج النفط الأمريكي

لقد تغير دور أوبك في سوق النفط العالمي بشكل كبير لبعض الوقت، ويمكن القول إن هذا الدور المهم والأساسي قد تم تهميشه. بناءً على ذلك ، انخفضت مساهمة إيران في إنتاج أوبك وحصة أوبك في إجمالي إمدادات النفط العالمية. في بداية الثورة الإسلامية ، بلغ إنتاج أوبك من النفط حوالي 31 مليون برميل في اليوم ، وهو ما يمثل أكثر من 50 في المائة من إنتاج النفط في العالم ، لكن الإحصاءات التي أصدرتها أوبك هذا الشهر تظهر أن إنتاج أعضائها كان أقل من الشهر الماضي من 30 مليون برميل يوميًا.

بدأت أوبك تقييم المعروض في يناير 2017 في محاولة لإنهاء تشبع إمدادات النفط العالمية وزيادة الأسعار. نجحت هذه السياسة في خفض مستوى الاحتياطيات وزيادة الأسعار. ومع ذلك ، وافقت المجموعة على زيادة إنتاجها بمقدار مليون برميل يوميًا في يونيو ، تحت ضغط الولايات المتحدة على وشك العودة إلى عقوبات واشنطن ضد إيران.

• في قمة مجموعة العشرين الأخيرة ، قال الرئيس الروسي فلاديمير بوتين في مؤتمر صحفي عقب محادثاته مع ولي العهد الأمير محمد بن سلمان على هامش قمة المجموعة في اليابان إن اتفاق خفض الإنتاج يوم الأحد بتهنيء. في النموذج الحالي ، مع نفس الحجم من تخفيضات الإنتاج ، سيتم تجديد الانخفاض. ووفقاً له ، ستدعم كل من روسيا والمملكة العربية السعودية تجديد الاتفاقية لخفض الإنتاج ، ولكن لم يتخذ قرار بعد بشأن التمديد لمدة 6 أو 9 أشهر.

• يعتقد الكثيرون أن المملكة العربية السعودية ، رغم كونها حليفة للولايات المتحدة ، تكهن بأن من المحتمل أن تكون واحدة من الأعضاء الذين يرفضون تمديد تخفيضات الإنتاج من أجل خفض أسعار النفط في الأسواق العالمية ، كيف ستدور 180 درجة وتوافق على تمديد خفض الإنتاج قبل قمة أوبك 176 ؟

• في مقابلة مع النائب الإيراني السابق أوبك قال محمد علي خطيبي ، في ظل ظروف مماثلة ، حاولت المملكة العربية السعودية مرافقة الولايات المتحدة مع انخفاض أسعار النفط ، وممارسة المزيد من الضغوط على الدول التي لديها مواقف معادية للولايات المتحدة. هذه المرحلة السعودية لم تفعل ذلك بل حاولت منع انهيار أسعار النفط.

• قالت نرسي قربان الخبير في شؤون الطاقة ، إن قرار أوبك بخفض الإنتاج وتوسيع نطاق القضية. أظهر قرار أوبك النهائي أن المنظمة ما زالت تؤمن بنزاهتها ، على الرغم من أنها قد تكون مختلفة في المستقبل من الناحية العملية.

• أكد الخبير في مجال الطاقة: إنه مبداً أن انخفاض الإنتاج سيزيد من الأسعار. في الوقت الحالي ، مع تجديد الاتفاقية ، يبدو أن سعر النفط ليس لديه تغيير كبير ، على أي حال ، على الرغم من أن إيران لديها فرص أقل للبيع في الوضع الحالي ، هذا الامتداد للاتفاقية وارتفاع أسعار النفط انتهت لصالح إيران.

وأكد رئيس بلدية باقر شهر وثيقة التنمية الاقتصادية ؛ دليل برنامج الإدارة الحضرية

اجتماع مشترك للمستشارين الاقتصاديين والخطة الرئيسية لبلدية باقر شهر من أجل التوفيق بين الدراسات الاقتصادية لشركة «بيشجامان توسعه جهمانشهر» مع دراسات التصميم الحضري الشامل لشركة «برداراز» تم عقد اجتماع مشترك بحضور الدكتور مهدي علي لو ، مدير مشروع مشروع التطوير الاستراتيجي الحضري من حيث الاستثمار الحضري وخبراء الشركة الاستشارية لنائب مدير التنمية التقنية والحضرية ، وقدم الجانبان دراسة عن مجال نشاطهم. في الاجتماع ، أكد الدكتور علي لو على ضرورة توقع المساحات المناسبة لتنفيذ المشاريع الكبرى في المجتمع الحضري ، وأضاف: نظراً للظروف الحضرية المحددة للمدينة ، ينبغي إدارة الأراضي الشاغرة في المدينة وأخذها في الاعتبار من أجل معرفة المستخدم الذي يمكن أن يكون مصدر دخل للمدينة. الحفاظ على الوضع الراهن (تطوير البنية التحتية) إلى جانب تطوير منطقة المدينة في الجزء الغربي من شهرستك كمنطقة تنمية أفقية إلى جانب زيادة في كثافة من توصيات الشركة الاستشارية في هذا القسم.

اجتماع المستشار الاقتصادي لبلدية بغدادشهر مع نشطاء القطاع الخاص

تمشيا مع الدراسة الشاملة للاقتصاد الحضري الشامل في بغدادشهر ، عُقد الاجتماع الرابع للفريق الاستشاري الاقتصادي مع النشطاء الاقتصاديين في المدينة (منتجو الاحجار ، فئة الملابس ، فئة البلاستيك وغير الاحصنة ، وكذلك المواد البروزية والزخرفية ، ودروس القاعة والمطاعم التي تقدم الطعام). قام المهندس مهدي نيا ، المستشار الاقتصادي لشركة «بيشجامان توسعه جهمانشهر» ، مع عرض الدراسات في مجال الاعتراف بالقرارات الاقتصادية للمدينة ، باجراء هذه الدراسات وتحديد الاستراتيجية الالامة لكل فصل ، وأعرب عن أمله في ان يتم ذلك بالتعاون مع أصحاب الصناعة والإدارة الحضرية والبلديات وسيتم تنشيط الاحصنة ومجالات ريادة الاعمال وتطوير الاعمال في القطاع الاقتصادي والتجاري. بعد ذلك ، أعرب كل من الأعضاء الحاضرين في الاجتماع عن آرائهم واحتياجاتهم الائتمانية من أجل تعزيز الاعمال. قدمت شركة «بيشجامان توسعه جهمانشهر» ، الوثيقة الاقتصادية الشاملة للدراسات مع الذكرى العشرين للاقتصاد ، واستراتيجيات التنمية الاقتصادية لل EDS والعلامات التجارية الحضرية. تم تقديم هذا الاجتماع من أجل مواصلة الدراسات التي أجريت مع خطط التطوير لممارسة إدارة المدينة ، مع حضور أساتذة هذا المجال وجميع النواب والمديرين والمسؤولين في المدينة ، وكذلك خلال تبادل الآراء والدراسات والاستراتيجيات المقترحة في بداية الاجتماع ، مع التركيز على ضرورة إجراء دراسات اقتصادية لشرح الافاق الاقتصادية الحضرية ، قال ناصر بور ، رئيس بلدية باقر شهر ، «بالإضافة إلى تلبية احتياجات المجتمع الحضري ، وتنفيذ البرامج الاقتصادية واستخدام قدرة القطاع الخاص كاستثمار في تنفيذ المشاريع التي تتطلبها المدينة منذ اواخر العام الماضي ، اتخذ اختيار الشركة الاستشارية الخطوات اللازمة لتنفيذ الدراسات الأولية ، والتي ، خلال عملية مدتها عام واحد ، أثناء إعداد وثيقة التنمية الاقتصادية للمدينة ، وكذلك اختيار العلامة التجارية الحضرية لباقر شهر وموافقها من قبل مجلس المدينة ، ستكون بمثابة إشارة لخطط الإدارة الحضرية للمدينة. أكد ناصر بور ، رئيس بلدية باقر شهر ، في بداية الاجتماع ، على ضرورة إجراء دراسات اقتصادية ، وأضاف: «تمت دراسة دراسات من الوثيقة الاقتصادية الشاملة لباقر شهر بمشاركة شركة «بيشجامان توسعه جهمانشهر» ، التي تتمتع بخبرة في مدن تبريز وأوروميه وبيرجند وكروانشاه و ... ، تجري مع زملاء من معهد المستشارين الحضريين بالبلاد.

طرح الدكتور مروحي:

الافق المشرق لصناعة الخدمات الصحية الإلكترونية

عززت الحاجة الملحة والمستمرة للخدمات الطبية والصحية ، بسبب النمو السكاني والافتقار المستمر للوصول إلى الخدمات من المناطق النائية من البلاد إلى المنزل في المناطق الحضرية ، متطلبات هندسة النظم الصحية أكثر من أي وقت مضى. إن مفترق طرق المعلوماتية والطب والصحة والهندسة قد دفع المجتمع الان إلى التحرك نحو خدمات ذات جودة أفضل وخفض التكاليف وتجنب الازدحام المروري في تلقي الخدمات الصحية والطبية. في مقابلة مع الدكتور سيد سجاد مروحي ، العضو المنتدب لشركة «بركت» للرعاية الصحية الإلكترونية ، وكذلك رئيس لجنة الصحة الإلكترونية التابعة لنائب الرئاسة للعلوم والتكنولوجيا ، مع إلقاء نظرة على فوائد تقدم خدمات التطبيب عن بعد ، حولنا تقديم نافذة جديدة للاستثمار والنشاط للجمهور. فقرأ بعض أجزاء هذه المقابلة.

كانت الشركة نشطة في مجالات (الصحة الإلكترونية) ، (الصحة عن بعد) و (الصحة المتنقلة) وبدأت عملها منذ عام ٢٠١٣. هنا ما فعلناه مع حالة البلاد في هذا الصدد مع نموذج مشغل الخدمات الصحية الإلكترونية. يوفر مزود الرعاية الصحية الإلكترونية بنية تحتية للخدمة لمستلمي خدمات الرعاية الصحية. جميع مشاريع الشركة لها طبيعة خدمات المشغل ولا تتعهد بخدمة الشركة.

في شركة «بركت» للرعاية الصحية الإلكترونية ، تجمع فريق من البرامج والأجهزة والإلكترونيات والأطباء حول النطاق لتقديم هذه الخدمة ، داخل وخارج البلاد. حالياً ، في المستشفيات في الخارج ، يتم تنفيذ خدمات الصحة عن بُعد وإحالات المرضى من خلال الأنظمة المتعلقة بالرعاية الصحية في في بلان مثل العراق والبول العربية وكومونولث البول المستقلة وشرق وجنوب شرق إفريقيا.

في مجال السياحة الصحية ، سيؤدي نشر وتطوير تكنولوجيا التطبيب عن بُعد إلى زيادة جودة الخدمات وزيادة إمكانية الوصول وتقليل تكاليف السفر للمرضى ، وهو أحد فوائد إنشاء جهاز طبي لتشخيص مرض المريض في بلد المنشأ عن بُعد. • نظراً لحقيقة أن أنشطة هذا الحقل متعدد التخصصات والأشخاص ذوي التخصصات المختلفة موجودة في هذا الفرع ، دخلت المجموعات الكمية هذا الحقل ومن الطبيعي أن يكون هناك مناخ استثماري جيد. وفي هذا الصدد ، فإن إنشاء مراكز سريعة بشأن هذه القضايا يمكن أن يجل جزءاً من فجوة الاستثمار.

دخلت شركة «بركت» للرعاية الصحية الإلكترونية مدخلا استثنائياً لصناعة الرعاية الصحية الإلكترونية. تعتبر الصناعة على المستوى الدولي أيضاً صناعة جديدة وهي الان بداية الطريق إلى الخدمات الإلكترونية الجديدة للمواطنين في البلاد. كل هذا يتعلق ببداية حركة متنامية وناجحة في صناعة الرعاية الصحية الإلكترونية ، وتوقع مستقبلاً وازدهار لهذا المجال من الخدمات في البلاد ، وخاصة السوق البولية.



أرخص المدن للعيش

وفقاً لخبر مجلة فوربس، سيتم اختيار أرخص المدن في العالم في عام ٢٠١٨. جنبا إلى جنب مع أرخص البلدان للعيش، فقد حاولوا أيضاً أن ننظر إلى أفضل البلدان للتوظيف. هناك أيضاً نفقات معيشة شهرية في كل قسم تساعدك على التفكير بشكل أكثر دقة.

لشبونة

لشبونة، وهي مدينة حاملة وساحل تشتهر بأسطحها شديدة الانحدار والبرتقالي والمحمر. مع زوجتك في البرتغال، يمكنك فقط العيش في حوالي ١,٣٠٠ دولار في الشهر، وهذه الأموال يمكنك استثمار منزل والطعام وأشياء أخرى. تعد كالي واحدة من أكثر مدن كولومبيا اكتظاظاً بالسكان في جنوب غرب بوجوتا، عاصمة البلاد. يمكن للزوجين قضاء معيشتها على أساس شهري بتكلفة ٩٨٧ دولاراً، وبالطبع استثمار منزل خاص بها.

سانتو دومينغو

تعد جمهورية الدومينيكان واحدة من أسرع دول أمريكا اللاتينية في النمو الاقتصادي، ومن الواضح أن العاصمة سانتو دومينغو هي وجهة جيدة للحياة. بما في ذلك الرسوم الشهرية لتأجير واستئجار زوج حوالي ١٤٥٠ دولاراً، وهو ما يبدو مناسباً.

سان بيدرو

يقع سان بيدرو في بلير في شرق أمريكا الوسطى، وسوف تواجه مناخاً استوائياً أخضراً استوائياً عند الوصول. لا يوجد فصل الشتاء والخريف في هذا البلد، ويمكنك الاستمتاع بالمساحات الخضراء على مدار السنة. تبلغ تكلفة استئجار عقار على شاطئ البحر في سان بيدرو ١٠٠٠ دولار شهرياً، بتكلفة إجمالية شهرية قدرها ١٩٦٥ دولاراً.

ليوبليانا

نظراً لطبيعتها الاستثنائية، تشتهر ليوبليانا في سلوفينيا بجميع السياح، وبالتالي، يبدو من غير المحتمل أن تبدو حياة أرخص في مثل هذا البلد. يتمتع بسهولة الوصول إلى الشاطئ وأشجار الزيتون ومنتجات الترخ. في ليوبليانا، يتعين عليك دفع ١٠٦٠ دولاراً شهرياً لتغطية تكاليف الإيجار والغذاء.

بلايا

بلايا هي مدينة صغيرة وجميلة على ساحل البحر الكاريبي في المكسيك، والتي سميت كوجهة سياحية الأكثر شعبية في البلاد. يذهب الكثير من الناس إلى بلايا للاستمتاع بمزيج من الشواطئ الجميلة وأشجار النخيل الجذابة والشعاب المرجانية. يمكن للزوجين اللذين تقل قيمتهما عن ٢٠٠٠ دولار دفع رسوم الطعام والإيجار شهرياً بسهولة.

بالي

تقع جزيرة بالي في أرخبيل إندونيسيا، وهي جزيرة بها وسائل راحة فاخرة، وهي واحدة من أهم الوجهات لقضاء عطلة رومانسية. منطقة خصبة وساحرة مع الطقس الاستوائي والطبيعة البكر. يحتاج الزوجان حياة أحلامهما في الجزيرة إلى ١٦٧٠ دولاراً فقط شهرياً.

داناغ

زنزانه هي مدينة ساحلية في وسط فيتنام وثالث أكبر مدينة في البلاد. تشتهر مدينة داناغ بشواطئها الجميلة والميناء الجميل والجبال الرخامية. يتم تغطية نفقات المعيشة الشهرية للزوجين في دونغقانغ بمبلغ ١,١٧٥ دولار أو أقل.

لماذا أجور النساء أقل من الرجال؟

الفرق بين أجور النساء والرجال ليس شيئاً فريداً بالنسبة لبلد واحد أو أكثر، فعلى الرغم من اعتماد قوانين وتطورات جديدة في مجال حماية حقوق المرأة الاقتصادية في العالم، لا تزال هناك اختلافات كثيرة في الأجور بين الرجل والمرأة في العالم بأسره. هناك وفقاً للمنتدى الاقتصادي العالمي، يبلغ متوسط أجر المرأة في العالم ٥٤٪ من أجور الرجال، ومعدل الانخفاض في فجوة الأجور بين النساء والرجال مرتفع للغاية بحيث يستغرق مئة فجوة الأجور بين الرجل والمرأة ٢٠٢ سنة.

يرجع عدم المساواة في الأجور بين النساء والرجال إلى عدة عوامل. خلال السنوات القليلة الماضية، كان هناك اختلاف واضح في مستوى التعليم بين الرجال والنساء، ويجب ألا ننسى أن التعليم هو أحد العوامل الأكثر تأثيراً في مستويات الدخل. بالطبع، خلال العقدين الأخيرين، شهد العالم تقدماً كبيراً في إزالة الفجوة التعليمية بين الرجل والمرأة، وهذا هو السبب في أن الفجوة التعليمية تلعب حالياً دوراً أكثر تواضعاً (مقارنة بال عقود السابقة) في تفاوت الأجور بين النساء والرجال.

وظائف مختلفة لها دائماً أجور مختلفة، ولكن لماذا يختار الرجال والنساء وظائف مختلفة؟ هل لدى النساء منط وفكرة لاختيار وظيفة ذات أجر أفضل؟ هل هناك أي عقبات أمام اختيار هذه الوظائف؟ الجواب على كلا السؤالين هو إيجابي. من ناحية أخرى، حتى في الوظائف ذات الأجر الأعلى، تحتل النساء المرتبة الأدنى في تلك الوظيفة، وبالمقارنة مع الرجال، فإن فرصهن في الحصول على ألقاب إدارية أقل.

دائماً ما يكون العمل بدوام جزئي أقل من حيث الأجور والمزايا والتغطية التأمينية مقارنة بالعمل بدوام كامل، حتى مع افتراض أن الوظيفة موحدة. وفقاً لمنظمة العمل الدولية (الأمم المتحدة)، فإن ٥٧٪ من جميع العاملين بدوام جزئي هم من النساء في العالم، والأجر بالساعة المدفوع الأجر أقل بنسبة ١٠٪ من الأجر المكافئ المتفرغ لمدة ساعة.

وفقاً لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، هناك علاقة سلبية بين عدد أطفال المرأة ودخلها؛ حيث تفقد المرأة ٧٪ من دخلها في المتوسط لكل طفل. من ناحية أخرى، تشير الأدلة التجريبية إلى أن دخل الرجال يزداد بزيادة عدد أطفالهم. عندما تقارن دخل الرجال والنساء بالتعليم والوظائف المماثلة في بداية دخولهم إلى سوق العمل، على الأقل في الاقتصادات الصناعية والصناعية، نرى أن فجوة الدخل بين الرجال والنساء قد انخفضت.

بغض النظر عن عوامل مثل الاختلافات في مستويات التعليم، والصناعة أو القطاعات الاقتصادية في مكان العمل، والعمل بدوام كامل أو بدوام جزئي، والقضايا المتعلقة بالطفل، وما إلى ذلك، في بعض الحالات، سيؤدي التمييز والتهميش النخبة إلى أجور وفرص كافية لالتربية الوظيفية غير متاحة للنساء.



فرم اشتراک سالیانه

سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نام: نام خانوادگی:

نام شرکت: نوع فعالیت:

سال تاسیس:

آدرس دقیق پستی:

کد پستی:

تلفن: دورنگار:

پست الکترونیکی: وب سایت:

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

خیر

بلی

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

واحد اشتراک: ۸۸۸۶۴۸۳۵-۰۲۱

۱- واریز مبلغ ۱۸۰/۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ و یا شماره کارت ۶۰۳۷-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۹۳۱۴

و یا شماره شبا ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۰۴۹ IR بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

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

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.

قابل توجه خوانندگان محترم:

ضمن تقدیر از انتخاب شما، به اطلاع می‌رساند در راستای ارایه هرچه مطلوب‌تر مجله دنیای سرمایه‌گذاری و همچنین انعکاس به موقع رویدادهای این حوزه، برآن شدیم تا مطالب، مقالات و نظرات خوانندگان گرامی را در صفحات نشریه چاپ نماییم. لذا شما عزیزان می‌توانید، مطالب خود را به پست الکترونیکی sarmaye978@gmail.com ارسال کنید. همچنین خرسند خواهیم شد تا از انتقادات و پیشنهادات خود در خصوص کیفیت محتوا و کمیت نشریه ما رامطلع فرمایید.

تحریریه دنیای سرمایه‌گذاری: ۸۸۳۱۰۲۱۹-۰۲۱

**Mayor of Bagher Shahr emphasized:
Economic Development
Document; Strategy for Urban
Management Programs**

Joint meeting of economic advisers and comprehensive plan of Bagher Shahr municipality

In order to reconcile the economic studies of Pishgaman Tose'e Jahanshahr with the studies of the comprehensive urban plan) Pardazar (a joint meeting was held with attendance of Dr. Mehdi Ali Lou ;The manager of the project for urban strategic development

At the meeting ,Dr .Mehdi Alilou emphasized the need to allocate suitable spaces for implementing major projects in the urban areas ,and added" :Given the specific urban conditions of Bagher shahr ,the vacant lands in the city need to be managed and considered in what context does it apply?

Preservation of the existing situation ,domestic development combined with the development of the city's area in the western part of Shahrsang as a development area ,have been the recommendations of the consulting company in this section.

A meeting of the economic consultant of Bagher Shahr Municipality with private sector activists

In line with the study of the comprehensive urban economy of Bagher Shahr ,the fourth meeting of the Economic Advisory Team was held with the city's economic activists) stone producers ,Union Garments ,plastic union and (... Mr .Mehdina ,Economic Consultant of Pishgaman Tose'e Jahanshahr considered these studies and determining for each union important ,and expressed his hope that ,in cooperation with the owners of industry ,urban management ,municipalities and organizations ,the field of entrepreneurship and business development of the economic and trade sector would be enhanced.

Subsequently ,each of the members present at the meeting expressed their views and development needs in order to boost the business .The comprehensive economic document studies including-20 year outlook ,Economic Development Strategies and urban branding was presented by" Pishgaman Tose'e Company Jahanshahr."

This meeting was held in order to align the carried out studies with the development with attendance of the professors and deputies ,managers and officials of the city ,and also during the exchange of views ,studies and proposed strategies .Strategies were proposed at the meeting.

Emphasizing on necessity of economic studies to explain the urban economic outlook at the beginning of the meeting ,Naseripour mayor of Bagher Shahr stated " :Based on the need of urban areas ,economic programs are considered using the private sector as an investor in the implementation of projects and its preliminary studies have been carried out."

"In the one-year process with preparing a document for economic development of the city ,as well as city branding for Baghershahr and approving it in the City council ,the document will serve as a signal for urban management" , he continued.

He added" :Studies of the comprehensive economic document of Baghershahr with" Pishgaman Tose'e Jahanshahr" participation is being conducted with colleagues from the Institute of Urban Investors .The company has been already working in the cities of Tabriz ,Orumieh ,Birjand ,Kermanshah , etc.

Dr. Seyyed Sajad Moraveji stated:

**Bright Horizon of the Electronic
Health Services Industry**

Urgent and continuous need for medical and health services, due to population growth and the lack of continuous access to services from remote areas of the country to home in urban areas, has reinforced the requirement for health systems engineering increasingly. The crossroads of informatics, medicine, health, and engineering technologies have now led the community to move towards better quality of services, lower costs and avoid traffic congestion in receiving health and medical services. In an interview with Dr. Seyyed Sajad Moraveji, Managing Director of E-Health Company as well as the chairman of the Electronic Health Committee of Science and Technology Vice-Presidency. With a look at the benefits of providing telemedicine services, we tried to introduce a new window of investment. We read some parts of this interview.

*The company works on E-Health, TeleHealth and MobileHealth, and begun its work in 1392. This is what we have done according to the needs of the country. The electronic healthcare operator provides the service infrastructure. All of the company's projects have the nature of the operator's service.

* Barakat E-Health Company in line with the vision, is promoting its credible business name both in national and international level. The company has started its journey towards achieving the goals, becoming the largest and most reliable electronic health services provider in the region.

*Among other company's activities, the development of the electronic healthcare electronic market is in the form of aggregatory services that is a platform for development of activities in telecommunications as well as service and content startups. Startups can provide their services, and we are actually facilitating the provision of services by startups.

* what we provide is in form of services and technology exports, and consequently, this type of export has nothing to do with customs, as a result, the sanctions will not have much effect. Our work abroad is also participatory and the conditions are not such that sanctions affect our activities and platforms ,while our activity is of a kind of health and there is no intense look.



Integrated Foreign Exchange Market ;Imaginary or Real?

Morteza Faghami
member of Tehran Chamber of Commerce



For the first time in 1392, the proposal to create a currency market aimed at creating economic stability was followed through fluctuations in exchange rates, but with the change of government and the adoption of a new procedure in the exchange rate adjustment, the formation of this market was not taken seriously. JCPOA and return of political and economic hope to the country, by itself, had a positive effect on this market. The change in US government policy has led to the intensification of exchange rate fluctuations followed in early 97 and once again, efforts to create this market became more serious. The importance of this issue to the extent that now only the formation of a currency market can take responsibility for stability and ordering. The activities of this market, with the aim of balancing supply and demand and preventing foreign countries' intervention in the domestic currency, are based on the supervision of the central bank. The initial results of such an action, which the central bank is now believed to be delaying in implementation, is the discovery of prices, the control of transactions in terms of transparency and reaching to single-rate currency somewhere between controlled-currency of 4200 NIMA and the free market rate. Buying and selling process in market is done between large exchanges as the main actor and currency dealers and microcredit dealers and buyers. Now, before the Integrated Foreign Exchange Market is active, the dollar rate is between 11 and 12 thousand USD, which indicates the stability of the exchange rate and the reduction of the free market rate. In this regard, the government's efforts to control the foreign exchange market, to restrict and hide real demand, is interesting. While the real market is a market that takes into consideration the existing demand and provides the basis for

all applicants to enter. This government action is more like a pain relief and, inevitably, it strengthens the necessity of an exchange-traded market.

With the software and hardware infrastructure necessary to form such a market, here are two questions: first, how long is the government going to sell currency in a controlled manner and ignore real demand? Second, in spite of the fact that the exchange rate is affected by sanctions and the oil market, what is the government's plan to differentiate the foreign exchange market from the turbulence of oil revenues and sanctions that have now entered this stage? Especially in the absence of any willingness to negotiate on both sides of this trade tension, Iran and the United States, and the lack of negotiations means increasing tensions and the continued decline in oil revenues. The negative shock of this issue will make Iran more restrictive in importing goods. Since most of the imported goods are integral parts of the domestic manufacturing sector, this limitation may have adverse effects on manufacturing sectors, factory closures and price increases are among them.

This fact shows that the government will not succeed in controlling the foreign exchange market in the long run, especially as liquidity growth also has an effect on the increase in exchange rates.

Although some believe that integrated foreign exchange market function, if set up by the government, will not be more than a regulatory gathering with formal tasks, the central bank's attempt to set the lowest rate possible for small market entry into the market and the creation of a trading trend similar to that of stock exchanges suggests that this market can help to bring the currency to real value and the government should not disregard the integrated foreign exchange market taking short-term solutions.



Chairman of Iran-Spain Joint Chamber of Commerce:

Iran; the Most Attractive Bitcoin Investment Center

After the European debt crisis since 2008, affecting Spain economy, now the country is a successful example of the implementation of economic structural reforms, which could be a positive sign for Iran to take advantage of Spain's economic experiences to getting out of the existing economic crisis, especially in the common industries of the two countries. Iran-Spain Joint Chamber of Commerce, with a background of over 20 years and more than 400 members, has been formed as a national and non-governmental organization to expand the trade between Iran and Spain. In an interview with Dr. Mohammad Taheri, we looked closely at a solution for bilateral relations development during the boycott. We read some parts of this interview.

* Iran-Spain Chamber of Commerce provides advice on commercial, legal, transportation, tourism affairs and investment opportunities in Spain, and it hosts business meetings and exhibitions in order to provide business information needed by businessmen in both countries. The chamber has been trying to find new solutions to the economic ties between Iran and Spain, despite the critical conditions.

*With JCPOA signed, Spain was the first country which resumed the economic relations with Iran with Ministers of Foreign Affairs, Tourism and Energy traveling to Iran. At that time, the volume of exchanges with Spain was 1.6 \$ billion and the target was to reach 3 \$ billion. During this short period, Iran signed a contract worth \$ 615million with a Spanish-Iranian consortium to supply the pipelines needed by the Iranian oil industry.

*Iranian companies can collaborate with Spanish companies in various non-oil fields, such as food, alternative energy, building, fisheries, pharmaceutical products, etc. Mutually oil, gas and petrochemicals, manufacturing of industrial parts, automotive, pharmaceuticals and ... are attractive areas for Spanish investors. Oil, gas and petrochemicals, industrial parts and cars manufacturing, pharmaceuticals and ... are attractive areas for Spanish investors.

*Many believe that INSTEX will not serve as a means of supporting trade, while in my opinion the duty of a diplomat in difficult circumstances, even in wartime, is to preserve the economic communication channels that Mr. Zarif is doing this task in the best way.

*In the absence of a currency swap, Bitcoin network activity is prohibited within the country due to highpower consumption. While Iran with existing capacities can be bitcoins paradise and the most attractive investment center for it. In this regard, it is necessary to create a national movement for the activity of bitcoins and startups in the country, and instead of traditionalism in business, we look at modern markets and venture capital.

Iran's Minister of Industry visited Oman:

Targeting \$ 4 Billion on Tehran-Muscat Trade

Reza Rahmani, Iranian Minister of Industry, Mining and Trade during his visit to Muscat at the head of a high-level delegation, at three-hour meeting in Embassy of Islamic Republic of Iran with attendance of Iranian economic activists residing in Oman, ambassador of Iran to Oman, embassy members and accompanying delegation. After expressing the capacities of cooperation, outlining problems and requests, the Minister of Industry responded to the questions.

Rahmani considered Iranian businessmen abroad as real economic ambassadors. He pointed out that these economic ambassadors work in line with the national interests of the country.

Referring to economic capacities of our country including Chabahar and Bandar Abbas and emotional and historical connection of these areas with Oman, Minister of Industry, Mines and trade said: "Expanding relations with neighbors has a special place in the Islamic Republic of Iran policies and we believe in a strategic and win-win relationship. Rahmani visited industrial town of Al-Rasil in Oman with attendance of Hojat-al-Islam Nouri Shahroudi ambassador of the Islamic Republic of Iran, the accompanying delegation and Abdolkhani and Bakhtvar, business and economic consultants. He gave a speech to senior executives of Al-Rasil and Omani economic activists at the Oman Chamber of Commerce and Industry and then responded the questions.

Expressing Tehran readiness to host 18th joint commission meeting of Iran and Oman, In a meeting with Ali bin Masoud al-Sanidi, Oman's Minister of Industry, Rahmani called for holding business meeting between private sector companies.

Other issues discussed at the meeting were the need to reach \$ 4 billion in trade exchanges between the two countries and organizing the 18th Joint Commission on Economic, Industrial and Commercial affairs.

The two countries consulted on access to the middle Asia and Africa markets, Strengthen the product transportation infrastructure, facilitating trade between the two countries, as well as addressing some of the challenges of Iranian companies in Oman. Joint investment, presence in the free zones in the two countries, and food, fruit and vegetable supply from Iran were other topics discussed at this meeting.

During the meeting, Iranian Ambassador to Muscat Hojat-al-Islam Mohammad Reza Nouri Shahroudi outlined Iranian Embassy measures to facilitate trade between Iran and Oman.

Pointing out that the two countries focus is on economic and trade sectors, Iran's ambassador to Muscat added: "This has led to a 100% increase in the volume of trade between the two countries in the last two years".





Director of branding and market development of Barij Essence Company:

Medicinal Herbs Are the Future Treatment Proponents

Barij Essence Pharmaceutical Company as the first Knowledge enterprise, started its activity in 1371 and works on herbal medicines. In order to get to know more about the activities of this group, we went to the Mehrdad Pornour, director of branding and market development of Barij Essence company. He, who has 17 years of experience in the field of marketing and sales in the food and pharmaceutical industry, says: "Strategic plans are on the agenda at Barij Essence, and the outlook is to be the first choice for individuals to use a natural product at the national level by 1404 and in the international markets, especially in Asian countries, it is recognized as a serious competitor." We read some of the interview.

*Barij Essence operates as a holding company. Basically the main mission of Barij as a mother company is to produce natural and herbal medicines in various categories, including human and animal medicine, and is active in nearly 13 different categories in the human domain, including medicine, cosmetics, and traditional medicine products.

*Now, as a leader in the market of herbal medicines, we can claim that we are leading in this field and have nearly 160 products in the field of human supplements and medicines, cosmetic products and new world's drug forms such as pearl, tablet, Cream, gel, sacher, syrup, etc..

*Unfortunately, the culture of using these products is still not enough in our country, and unlike the pattern of consumption in the world, the amount of herbal medicine used in our country is in low level. In order to promote the culture of using herbal medicines, a targeted mechanism is on our agenda; for this purpose, to better introduce the herbal remedies, we hold seminars in health centers, medical and non-medical universities, hospitals and etc.

*Our main goal is to promote the brand at the national and international levels and create spaces and mechanisms for the development and market penetration. We intend to increase our market share and enter newer markets with our ongoing activities.

*In the Barij series, strategic plans are on the agenda, and our vision is that by the year 1404 Barij Essen's products will be the first choice for individuals to use a natural or medicinal product at the national level, and in the international markets, especially the Asian ones, Become a serious rival and act as a credible brand.

Managing director of Balan Sang company stated:

Convert powders of Stone to Valuable Construction Gems

Mineral resources as the raw material suppliers of many industries have a leading role in industrial self-sufficiency, creating productive employment, increasing gross domestic product and per capita income, especially in the year under title of "boosting production." Many economic activities, including the stone industry, dependent on minerals, but despite the rich and diverse mineral resources in the country, the amount of exploitation of these resources is limited. Given new technology and research, this industry can have high added value and has an acceptable share of gross domestic product and exports. We had a conversation with Bahman Ma'fi Balani, Managing Director of Balan Stone Co. which operates in the production of processed stones with diverse designs.

* Balan Sang Company started its activities in the field of exporting in 1394 and was one of the first companies specializing in the design of decorative stones. The company, as the first one, scientifically by changing the formulation produced high qualities stones.

* Use of heavy and heavy stones increased the shell's weight of building facades and endangered the structure. The stone we provide is 40 to 60 percent lighter than ordinary stone. This feature reduces the potential stresses of the structure, preventing and reducing the weight of the building. On the other hand, the price of these stones is nearly half the price of ordinary ones. The speed of production is 10 times higher than carvings. High physical and mechanical properties of these stones make the circle of customers more widespread.

* Residues of building stones that have environmental impacts are bought from factories to convert to the most valuable decorative stones. This, in addition to reducing the environmental risks, also leads to boosting production. Synthetic stones have a very wide range, but they cannot compete with our products.

* The stone industry is great to be invested on. The space is so widespread that Balan Sang had proposals from foreign companies such as Canada, Kyrgyzstan and Tajikistan to sell stone design technology and transfer the production line to these countries

* We have about 180 products that are constantly being developed, but due to the cost and time, it is not possible to register them. Some factories make copies of our products with low quality materials. However, the industry's biggest challenge is the supply of raw materials for stone processing and the lack of export support. If there is strong investment and government support, then this industry can certainly have a good market.





**Dr. Fereydoon Berkeshli replies:
Russian-Saudi Oil Cooperation
For or Against OPEC?**

Oil has experienced one of the most volatile global markets in recent decades, sometimes on a downturn, sometimes at a peak. Many see this trend as an oil riding on the nature and politics seesaw. As oil prices fluctuate between high and low prices, the country is the most affected which its economy is oil-oriented. Issues such as Iran's re-imposed sanctions by the United States, increased tensions between Iran and Saudi Arabia, the closing of the Strait of Hormuz by Iran, Saudi and Russian cooperation in the energy market and... made us to talk with Dr. Fereydoon Berkeshli, the head of Energy Studies Department in Vienna. We read some parts of this interview.

*In my opinion, current producers are not able to compensate for the complete elimination of Iran's oil from the global market. Official figures released by the International Energy Agency and the OPEC secretariat indicate that there is currently no surplus capacity in the market. I believe that the price of 147 \$ per barrel was not a price that was related to market factors, and in fact, prices for the last few years and peak times were saturated.

*OPEC has been and forever will be one of the great oil actors, but not the only actor! Consumers, non-OPEC oil producers such as Russia and Norway, shale oil, and ...are all major oil actors. Each of them plays a role in this market. Shale Oil now plays a major role in the oil market.

*Approximately 20% of all crude oil and petroleum products traded in the world passes through the Strait of Hormuz; thus, cutting off one fifth of the world's oil exports from the market, even for a short time, will make the global market intense. Hence, such a possibility seems unlikely.

**Set-off "is one of the ways in which oil or any other commodity can be traded. This, of course, is related to the period in which the transaction is not possible through financial transfers. This type of deal with Russia is just one of the existing methods. In this regard, officials must consider various methods.

*In recent years, OPEC worked hard to engage Russia to help stabilize the oil market, and also sent delegations to Moscow, but Russia refused to work with OPEC to manage oil supply and market stability.

*In my opinion, the Saudi-Russian oil cooperation is not related to their agreements against the Islamic Republic of Iran. Saudi Arabia and Russia jointly produce more than 20 million barrels per day.

Member of High Council of Cultural Heritage and Tourism stated:

**Government Does Not
Believe In Tourism Industry
Development**

Tourism industry, is one of the three most profitable industries in the world. In fact, this industry is one of the most important development and revenue generating centers that helps to create employment and self-reliance, and by promoting cultural and economic aspects, it has a great impact on the growth and development of the community; for this reason, many countries use the attractions of the industry to address the problems of the community and create job opportunities. In order to get to know more about the problems of this industry and also the development strategies, we went to Dr. Ebrahim Salami, member of High Council of Cultural Heritage and Tourism. We read some parts of this interview.

*Iranian hotels are traditional, limited and scattered, and unfortunately they have not been able to reach national and international levels. When the hotel does not have adequate occupancy and revenue, the political paradigm and international problems will affect the industry and its income, and the industry will also be moving less towards international standards satisfying the tourists.

*Now in the world, international marketing is based on the network and chain. As an example, Accor has more than 3,700 hotels in the chain with special standards, and the Louvre Hotel organizes around 5,000 hotels. Other brands like Sofitel, Mercure, eby, etc. offer their services in multiple sizes tailored to customer purchasing power.

*Now it is time to develop the tourism industry. The industry can activate the resources provided that there is a national determination to develop it and the discourse on tourism development will actually be created in the country. It needs to take appropriate measures in this direction in order to stimulate more investment in the tourism industry and the entry of the private sector into this area.

*Several factors are important for the development of this industry. The first is an adequate knowledge of the tourism industry at the international and national levels, which will be realized by employing of experts and experienced individuals. The second issue is to outline the appropriate strategy as Without a road map, we will be away from the destination.

*The third factor is planning, so that, based on available resources, we can advance the programs with a number of priorities. Unless there is a proper strategy, there will not be a definite program.





Energy Senior Experts Reviews:

OPEC Cuts Power as US Oil Production Rises

The role of OPEC in the global oil market has changed dramatically for quite some time, and it can almost be said that this important and fundamental role has been marginalized. Based on this, Iran's contribution to OPEC production and the share of OPEC in total global oil supplies has declined. At the beginning of the Islamic Revolution, OPEC's oil production was about 31 million barrels per day and more than 50 percent of the world's oil production, but statistics released by OPEC this month shows that the production of its members was less than 30 million barrels per day in last month. * OPEC began its supply limitation in January 2017 in an effort to end global oil supply saturation and boost prices. This policy succeeded in reducing the level of reserves and increasing prices. However, in June, under the pressure of Trump to resume Washington's sanctions against Iran, the group agreed to increase its production by a million barrels a day.

* In a recent G20 summit, Russia's President Vladimir Putin, after talks with Crown Prince of Saudi Arabia Mohammad Bin Salman on the sidelines of the group's summit in Japan, said at a press conference that the agreement to cut oil production that will end on Sunday, with the same volume of production cuts, it will be extended. According to him, both Russia and Saudi Arabia will support the extension of the agreement to reduce production, but no decision has yet been made regarding the extension for 6 or 9 months.

* Many wonder how Saudi Arabia, as one of America's allies, despite speculation, it probably is one of the members who would refuse to extend production cuts in order to drop oil prices in global markets, in a 180-degree spin, agreed to extend production cut before summit 176 OPEC?

* Mohammad Ali Khatibi, Iran's former representative said: In the past, under similar circumstances, Saudi Arabia tried to accompany the United States with the fall in oil prices, and put more pressure on countries with anti-American stances, but at this stage, Saudi Arabia did even tried to prevent the collapse of oil prices.

* Referring to the decisions of the OPEC meeting on the commitment to reduce production and extension of agreement, Nersi Ghorban, the senior expert stated: "OPEC's final decision showed that the organization still believed in its integrity, although it might be different in the future in practice,"

"It's a principle that less production will increase prices. At present, with the agreement extension, it seems that the price of oil does not have a significant change, while at any rate, Iran has fewer opportunities to sell oil in the current situation, the extension and rising oil prices ended in favor of Iran," he added.

Petrochemical industry; driving force of the country's economy

Sustainable Development Depends on the Domestic Manufacturer Support

For many years, sustainable development as an effective policy has the attention of many governments, nongovernmental organizations and academics, as their communal effort suggests the utility and profitability of this policy for today's modern world. Given Iran's unfair sanctions, sustained development and the forward movement of the petrochemical industry is a vital step towards the realization of the aspirations of resilient economy politics. Given that Iran is under unfair sanctions, sustainable development and the forward movement of the petrochemical industry is a vital step towards realizing the aspirations of resilient economy politics.

* Analysts believe that, given the important effects of petrochemicals in Iran's economy and industry, this industry can change various economic indicators. Therefore, it is best to pay special attention to the development of complementary petrochemical industries as a strategy to complete the value chain and attempt to reduce crude sales. We read some of the interviews with senior experts in this area

* Answering the question "What is the National Petrochemical Company's approach to completing the production chain?" Ali Mohammad Bosaghzadeh, projects manager of NPC said: completing the production chain, more product diversification and improving the portfolio of petrochemical products value with the participation of holdings and companies active in this industry is value-creating and so, using all the existing capacities, it needs to accelerate the operation of petrochemical projects.

* Stating that Iran petrochemical industry, with modern knowledge, new technologies and relying on experts' views is steadily developing, Bosaghzadeh added: "By the end of the Sixth Development Plan, Iran is expected to become a major petrochemical power in the region and in the world. Now it's time to work together to realize the planned programs."

* Asked about how the Society of Iranian Petroleum Industry Equipment Manufacturers is in cooperation with petrochemical industry, Mohammad Hassan Didevar, a member of Society said: "As long as the capabilities of the association are used, domestic manufacturers are also ready to enter into negotiations on semi-finished petrochemical projects and they make the most of efforts to complete projects using domestic capacity."

* He considered petrochemicals as a major source of revenue, which accounted for the largest non-oil exports and added: "I believe that sanctions will not have much effect on the development of this industry". Petrochemicals are already on the path to economic and infrastructure development. Petrochemical development is resistant barrier to the sale of crude oil. The industry will undoubtedly have job creation and economic growth.





Managing director of Mahan Tejarat Hoor
Iran's Food Industry Fails to Thrive
Because of Unhealthy Competition

Despite all the challenges it has to flourish in the country, Food industry is now at the beginning of development. particular Iranian culture in hospitality, on the one hand, and the existence of the necessary crop-growing infrastructure on the other, indicate a potential growth in the industry that has so far been neglected. We talked to Ms. Farnaz Foroutan, Managing Director of Mahan Tejarat Hoor Company, to discuss the problems in this area, from lack of entrepreneurship support to complex administrative bureaucracy in the country. Given her family background in the food industry, she is now one of the leading activists in food production, she speaks of the challenge "unhealthy competition". we read parts of this interview.

The company was originally an importer of luxury food products. Later, my husband, and I set out to produce a variety of sauces and pickles in order to produce a different product. We then decided to establish and register the Pili-Pili brand. Now our team is proud to make these products using all-natural ingredients and no artificial preservatives. In spite of my father's 40 year background in producing sauces and canned foods, we begun producing spicy sauces. Initially we intended to import similar products, but due to the lack of proper infrastructure for production in the country, the company started to produce products.

Our focus is on imported goods that are not manufactured in Iran, so we intend to produce sauces and other pickles. Our another plan is launching production of canned food that is not manufactured in Iran, but it is suitable for Iranian taste.

Due to different tastes, consumption of our products is not pervasive. However, we have sold our products in domestic and foreign markets.

Now customers trust this brand because in addition to proper packaging, we also care about product quality. The food industry is growing and perhaps one of the reasons is to prevent food imports. The important point is that the Iranian food market in other country is now affordable due to exchange rate fluctuations.



Founder of Behrouz Foods Industry:
Investing In Production
Sector Is Sacred

Dream and faith are two basic principles for success. Study of successful people reveals that all of them started their career with a simple dream .In fact ,many of these ,unlike ordinary people who simply ignore their dreams ,believe in their ideals and do their best to make it happen .Behrouz Foroutan ,advisor of Iran food industry and founder of Behrouz Foods Industry is one of successful people .He as a university professor has been able to make its product global despite competitors ,what seemed impossible at the beginning.

*I do not believe in problems .All problems are issues that are solvable .For entering any job anywhere in the world ,there are specific issues and problems that lack of experience ,poor knowledge of the market and product quantity and quality of as well as marketing, marketing management and etc ,are among them .For someone who wants to create employment ,entrepreneurship and value creation ,having the ability and belief is crucial.

*It is important not to back down .A successful person is someone who is persistent in their work .Some give up on the first or second steps ,and some go to higher degrees .The one who is more capable ,talented ,persistent and confident will certainly get a better result.

*Anyone who wants to enter the labour market must first believe in their own ability and then become familiar with the culture and language of where they want to send their product .The type of marketing should be such that the marketer as a consultant introduces his product .The customer should be told what benefits they will receive when buying the product.

*You are either a capitalist or an investor .Any capital that is converted into investment for production is sacred .I believe ,Investing is a dignity is not incompatible with religious matters.

*A desperate man will waste his life .The harder you work ,the stronger you will be .Work is mch weaker than defeating you .We must overcome the hardships with thought ,effort ,perseverance ,science.

The deputy chairman of Behin Protein Robat emphasized:

Interaction the Private Sector and the Government, Solution to Industry Problems

Today, the health and quality of food in the world is very important. With the increasing expansion of machine life and the global markets in the export, import and transportation of food and agricultural products; the health of communities has been exposed to a variety of diseases. In contrast, the quality and health system is also progressing and taking steps forward, but it still faces challenges in some cases. In order to learn more about the company activities involved in health and high quality production we went to Alireza Motalebi deputy chairman of Behin-Protein Robat. We read some parts of the interview.

*According to the founders of Behin-Protein experience in packing, within a short period of time, the company has gained a significant share of the consumer market. At present, the production volume at Behin Co., is 30% of the consumer market across the country, while this number can be considerably higher with regard to the culture of the consumption of protein products.

In the field of product packaging ,we intend to upgrade capacity by adding a subsidiary .The use of new tools and methods for selling protein products is one of our programs and we intend to have a defined growth in this field .In sales era ,we are also launching chain stores of best-quality protein for direct communication with consumers ,in order to communicate with the end-user in a world of standards.

*.The company's plan to increase the range of imports and increase the capacity of side products such as Hamburgers ,Kebab doner ,new flavored products with new packaging .By setting up a sales network in the digital environment consumers can easily buy their protein products ;as the primary goal of our cooperation is to make the consumer get the product with healthy conditions.

Personally ,I believe that the Iran food industry has the potential of globalization ,and we have proved this through sweets and chocolates export in the last few years .Iran is four-seasons country with access to international waters that it can take advantage of this opportunity.



Managing director of Takchin Baharan stated:

Decline In Producers' Economic Power Due to High Interest Rates

Takchin Baharan company that started production of tomato paste and pickled cucumbers since 1374. The company, which exports its products to Afghanistan, Iraq and Kuwait with Brand names of Aziz, Mahchin, Shadrang, Vaze', Golandaz is managed by Aziz Sajjadian. With his 24-year career in the industry, Sajjadian believes that the government must address the obstacles and problems with the support of manufacturing companies so that companies can invest safely in the industry and produce their products to supply in the domestic and especially foreign markets. We read some parts of this interview.



* The main goal of Takchin Baharan Co. is to develop the exports in order to realize the general policies of the resistance economy by promoting the quality of products and also increasing the share of products' domestic sales. The company has plans to launch the Aseptik packaging system this year. Selling tomato paste in Aseptik packaging to neighboring countries will increase the exports of this product.

* The company by improving product quality and marketing, intends to get a greater share of the domestic and foreign market, and deliver high-quality products to markets, as well as being one of the successful companies in the non-oil export sector produces and supplies products.

* The company's products are in a good home among domestic brands and are well received in most provinces of the country, especially in the southern provinces. Among the export brands, the company has been able to gain a good market in the states of the Persian Gulf and Afghanistan, Iraq and Kuwait.

*One of the most important problems in the industry is the high cost of products due to the high interest rates and financial systems, which in most cases, lead to reduction of the economic power and deprived the opportunity to compete with the domestic producer. This makes the quality development impossible in the target market. Other important challenges include the exchange rate fluctuations as well as the problems in reaching sustainable target markets.



Managing Director of Iman Mehr Company stated:

Annoying Rules Hinder the Development of Medicinal Plants Export

Today, the use of medicinal and aromatic plants has grown tremendously due to the tendency of human to nature and natural products, the side effects of synthetic substances, and the discovery of new medicine derived from natural compounds that have complex chemical and non-synthetic structures. The tendency to natural products has led to the development of the use of various food, pharmaceutical and cosmetic industries from medicinal and aromatic herbs and other natural compounds, and has led to the creation of a large market. In an interview with Mohammad Ali Rezaee, Managing Director of Exporting Company Iman Mehr, Head of the Board of Sabznoosh Kavir Co., as well as the Head of the Iranian Union of Exporters of Medicinal Plants, Food Products and Saffron, we talked about the medicinal plants industry and export potential. We read Parts of this interview.

*Iman Mehr Group, consisting of several companies Kimiaye Sabz, Sabznoosh Kavir) Dr. Bin (and Iman Mehr Aria, which operates in three separate areas of cultivation and industry, production and processing of medicinal plants and saffron. Given the geographical situation of Iran, numerous plant species have been identified with medicinal properties. In this company, more than 50 products are produced.

*The first herbal tea producer in Iran was Dr. Bin. Before that, it was sold in unsafe and unhealthy situation. According to our 40 year history of medicinal plants and the production of herbal tea 30%, of the market share belongs to this company.

*Several developed countries including America, France, Germany, China and India are among the countries, biggest producer and exporter of medicinal plants. Iran has a good home in the region, and with a share of about 95% of the world's total saffron production, it is one of the world's largest exporters. Saffron is used in some cases such as medicine, cosmetic products, and food.

*The total amount of exports in '97 due to the export of medicinal plants and saffron, was about 550 \$ million, of which about 350 \$ million was allocated to saffron. The fact is, if there were no abusive rules and regulations, we could have millions of dollar revenue in this area. The private sector solves its currency problems with different and specific solutions. In other country an executor of public sector policy is the private sector, but unfortunately, this is not the case in our country.

Secretary of Chocolate and Sweets Association stated:

Import of Poor Quality Goods Due to Sanctions

With a guaranteed margin of profit, the food industry has a significant investment capacities. Now the industries' subsectors are in trouble due to the problems in supplying raw materials. The sweets and chocolate industry, as one of the sub-sectors of the food industry, is among the parts that adds huge added value. Increasing trend in the products of this industry indicates the activists of this section have been able to be competitive, but like any other sector, fluctuations in the foreign exchange market and new sanctions, have created challenges for business owners in the industry. In a conversation with Jamshid Maghaze'ie, Secretary of the Sweets and Chocolate Association, we examined the developments trend, the current situation and existing problems. We read some parts of this interview.

This association was founded in 1376 and now has about 300 active members. In 1377 due to the industry major need for raw materials, the establishment of the cooperative was on the agenda. Members of the Association, as a cooperative shareholder, have formed a cooperative company for Iranian sweets and chocolate producers. The purpose of the company's statute is to provide part of the raw materials needed by this industry with a low profit margin.

Although, chocolate and sweets industry, does not produce a substantial commodity in the household basket, it has high added value and efficiency. As with the export of 800 million dollars in the past, we had the first place in the food industry. In 2001 our exports worth 40 \$million and we plan to reach it to 2 \$ billion. One hundred people directly operate in this industry.

*We try not to raise prices as people's purchasing power is in a low level, but sometimes when it comes to the loss of manufacturing factories, we have to raise prices. The factories with a diverse range of products in case of anticipated losses, adjusted its product portfolio, while the mono-product factories will be in trouble.

*The employment rate of this industry in comparison with industries such as automotive shows that the added value created in the food industry is higher, but unlike the European countries, it is less important in Iran.



Financial services deputy of Tamadon Investment Bank emphasized:

Lack of Recognition in Corporate Credit Rating; Big Hurdle For Financing

Tamadon Investment Bank for the four consecutive years, it has been selected as the most active company in providing capital by the Securities and Exchange Organization. With the goal of providing a comprehensive portfolio of financial services to its customers, the company has started official activity on 27/12/1390 by obtaining a license from the Securities and Exchange Organization. The company offers a variety of services, including financing services, financial advisory services and asset management services. In order to learn more about the company's activities, we went to Babak Bagheri, the financial services deputy of Tamadon Investment Bank. We read some parts of the interview.

*The deputy has three branches of financing management, including debt and equity under the title of financing management, financial services development management and alternative investment management. Financing management closely monitors customers' financial needs and in line with the companies' activities, the company uses existing funding tools in the capital market to finance.

*Financial Services Development Management as one of the financial services deputy related fields provides its customers with services such as valuing, accepting and preparing companies for admission to the Exchange or OTC and providing business justification reports.

*In the field of alternative investment management, for the past three years, we set up Armani Venture Capital Fund the main purpose of which is to invest in Knowledge enterprises with a growing potential for high risk acceptance. In addition to high returns on investment in these companies, greater participation in economic growth, encouraging entrepreneurship, job creation and technology development are secondary objectives of the fund.

*Over the past three years, Tamadon Investment Bank has been working hard on cooperating with international financial institutions, including signing of a partnership agreement with the HalkBank in Turkey and the German Financial Services Institution and membership in the Association of Bankers in East Asia. Tamadon Investment Bank attending various international seminars and conferences, has sought to attract foreign investors and introduce the potential of investment to foreign investors.

* We had successful experience in providing investment units through IB SHOP, which served as a gateway to equip resource for capital supply companies. In fact, equipping resources through the capital market requires the use of new financial technologies and Fin-TEC in this area, which IB SHOP also acts as a financial technology in this field and should be supported by the policy-maker and legislator.



Managing Director of Jabal'ameh Trading Academy:

Platform Using Digital Currencies Needs to Be Provided

Now, trading as a profession has its home among other activities in the capital market as many people are turning to the trading to make more profit, but how long will it take to earn profits is the matter that capital market professionals are responding to, according to market standards and using new tools. Ahmad Reza Jabal'ameh,



Capital Market Specialist and Managing Director of the Jabal'ameh Trading Academy, who has a 15-year background in the market, believes that the presence of non-specialists in the cyberspace and non-academic advice has kept people away from the capital market. We read some parts of this interview.

*Despite the fact that many people in the capital market, using analytics, are trying to create financial literacy, this academy focuses on trader training. Economics is divided into two categories of classical economy and Behavioral economy. Unfortunately, in Iran, there is no operational approach to using a behavioral financial method, this has at least caused the people trained by the Academy to achieve great success.

*In the academy lab, there are tools available to the trader to receive the output as a number without computing and only by entering information related to the quality control, risk management, etc. In this lab for the first time in the world, the smart consultant robot has been employed in trading advice. Through the algorithms given to robot; the behavior, results and achievements of the trader are calculated and based on the five golden keys of success, it presents the weaknesses and strengths points as well as necessary strategies to promote.

*The capital market in Iran, like the international capital market, has standards and is bound to comply with laws, one of which is the protection of the rights of the minority Shareholder. There are two important issues of dividing profits and correcting financial statements. Due to the small share of the actual and floating shareholders, these people are not in the polls category, which makes their rights not fully taken into account.

*It is imperative that capital market newcomers avoid consulting non-specialists and unethical research about the market, and only through knowledgeable and qualified sources to work in this area, because inappropriate education makes People pessimistic about the stock market.

*According to the status of Joint Comprehensive Plan of Action and the need for industry and domestic production, industrial and mining activists have become more confident about the capital market. This could encourage companies to the stock market subscription, thereby the wandering capital will be used to form economic enterprises.

INSTEX; Symbol of weak Europe



The 24th (July 15th) is the fourth anniversary of Joint Comprehensive Plan of Action in Vienna. An agreement which even one year until its launch in 2016 and before lifting the sanctions, it made it possible to eliminate the

Iranphobia in international arena.

Although the treaty was supposed to remain as long as both sides, Iran and the P5 + 1 countries, adhere to their obligations, but with the unilateral withdrawal of the United States, it did not last. This US action reminded us that the JCPOA depends on a special individual, rather than a participatory policy to reduce tensions, as the new president of the United States changed the deal.

According to the JCPOA's law firms of 36 and 37, In the case of new sanctions, Iran had the right to stop its obligations and now the conditions are set to allow Iran to suspend its obligations one after the another. Iran's actions as have raised European authorities' concerns about Iran's possible movement to enrich and intensify tensions in the Middle East, coincided with the second phase of the Islamic Revolution, a step that has been taken by not selling heavy water, enriched uranium, and also increasing the amount of enrichment.

Europeans cannot expect Iran to stand unilaterally in the provisions of the treaty ,while the United States has violated JCPOA and imposed sanctions on Iran without reasonable grounds ,in particular ,this showed that in negotiations ,firstly ,the European parties did not have the power to confront the US ,and secondly ,the opposing party was apparently the former president of the United States. Meanwhile ,the weakness of European officials is to such an extent that Unites States would impose sanction on INSTEX which is the only logical and legal way left by Iran for trading without money and an option called" disabled children of JCPOA "by some domestic official .In this situation the US can resume some of the agreements like the Paris agreement what it has already left ,as a means of dis-traint in Europe and takes Iran away from an integrated Supportive mechanism.

Certainly ,more important than Washington's actions ,the most recent of which was the issuance of visas with restrictions on our country's foreign minister ,Dr.Mohammad Javad Zarif ,is Iran's response to these kinds of measures .Although the US government has not specified whether it really wants to negotiate with Iran or it uses the JCPOA violation to defeat the Democratic Party ,but if the Iranian side is to be fully restored to the initial conditions before nuclear agreement which is its legitimate right ,the consequences will be for the international community ,especially the European that have always escaped forward instead of definitive defense of the JCPOA.

Boosting Production Through Food Exports



The prosperity and continuity of exports in a country is indicative of economic growth, and it should be considered impossible to think of national development, regardless of foreign

trade. Specifically, when Iran's foreign trade is based on oil-based mechanisms. Although non-oil revenues have been subject of scrutiny in recent years, especially in development programs, but facilitating non-oil exports, which are divided into different categories, requires a new look at Income supply cycle of each industry. Meanwhile, the food industry, as one of the most important sources of the country's revenue, can be considered an integral part of the country's exports because of the widespread consumer society. Now the food industry in the country is the only industry with more than 90% of it belongs to the private sector and can be viewed as a symbol of the private sector. Iran, with numerous food industry companies, is particularly important in commodity exchanges. Also, due to the climate diversity and a wide range of Horticultural crops, animal product and human resources has a growing capacity for food production and trade and this has created the most comparative advantage for Iran. According to Iran 1404 outlook document, the food production capacity should reach 300 million tons, which is currently 120 million tons, and to reach the predicted figure, only 6 years are left. A look at the geopolitical conditions of Iran shows that while our country can be a good market, due to the availability of plant species, states of the Persian Gulf may be a virtual market for fresh food and agricultural products. In addition to the exchange rate fluctuations, one of the main obstacles to the export of food is a traditional transport infrastructure. In fact ,Iran's temperature-controlled Shipping and transporting is far from the global standards ,considering the short shelf life of food ,one of the major challenges that lessens the chance of Iran's products to be present for global market and it reduces competitive ability .Turkey's attempt to grab market share shows that subsidy paid in agricultural and food sector to business owners has led Turkey to enjoy more markets ,and it has caused Iran to lose the surrounding markets .Meanwhile ,in Iran, the government not only did not consider special facilities for this sector ,it has also prevented its development by price controls .With Stable exchange rate ,the industry is expected ,to be able improving the quality and export of the product .Of course ,it is imperative that the government ,by providing facilities and tax incentives ,l thrive for food production prosperity this year.

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

Reza Faghani

Commercial Manager

Sara Nazari

Translator:

Fatemeh Azarafraz

Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh Alley, Shahid Mofatteh Ave. Tehran, Iran

Zip Code: 15875-8915

Tel: +9821 -88864842 Fax: +9821 -88864786

Web Site: <http://dsg-m.ir> E-mail: d.sarmayeh@gmail.com

Selected Topics In This Number

Financial services deputy of Tamadon Investment Bank emphasized:

Lack of Recognition in Corporate Credit Rating; Big Hurdle For Financing



Managing Director of Iman Mehr Company stated:

Annoying Rules Hinder the Development of Medicinal Plants Ex- port

Member of High Council of Cultural Heritage and Tourism stated:

Government Does Not Believe In the Development of the Tourism Industry



Director of branding and market development of Barij Essence Company:

Medicinal Herbs Are the Future Treat- ment Proponents

Chairman of Iran-Spain Joint Chamber of Commerce:

Iran; the Most Attractive Bitcoin Investment Center



Iran's Minister of Industry visited Oman:

Targeting \$ 4 Billion on Tehran-Muscat Trade

Integrated Foreign Exchange Market ; Imaginary or Real?



Mayor of Bagher Shahr emphasized:

Economic Development Document; Strategy for Urban Management Programs



صرافی روح الله مجتهدی



شرکت تضامنی صرافی مجتهدی و شرکاء

•—————• ۰۹۱۲ ۸۴۵ ۸۳۸۶ •—————•

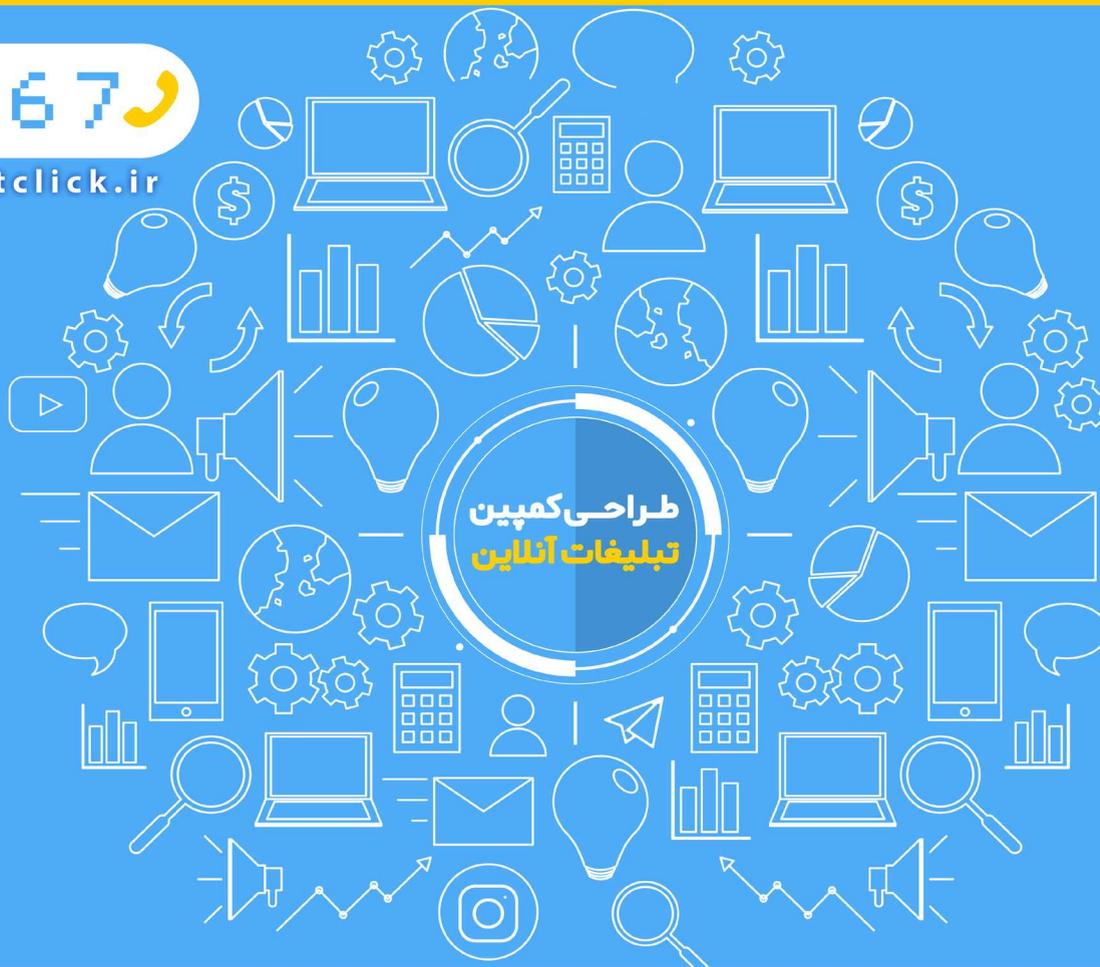
آدرس: تهران، خیابان ملاصدرا، خیابان شیخ بهایی شمالی، خیابان کولیوند، بن بست ونکی، پلاک ۱۱



نهایت یک معرفی دیجیتال

43067

www.fastclick.ir



روابط عمومی و درج اخبار در رسانه ها

Press Release



تبلیغات در پربازدیدترین وب سایت ها

Banner & Cost Per Click Advertising



طراحی و ساخت ویدئو و انیمیشن

Press Release



بازاریابی شبکه های اجتماعی

Social Marketing (Instagram, Telegram,...)



بهینه سازی سایت (سئو)

Search Engine Optimization



تبلیغات در بستر موبایل

Mobile Marketing (Application & Web)



تبلیغات در گوگل

Google Adwords



تولید محتوا

Content Production & Marketing



ایرانول



روغن موتورهای جدید ایرانول با بالاترین سطح کیفی
و پیشرفته ترین فرمولاسیون جهانی

ایرانول کیفیت برتر

www.iranol.ir

واحدفروش (خط ویژه): ۸۸۲۱۲۹۹۹