

سرمایه‌گذاری

The Return of Sanctions,
Opportunity or Threat !?

Expansion of the Nanotechnology
Industry to Depend on the
Government's Purposive Support

Capital Market, the Strength
Point of Country Economy

Iran, Paradise of the
World's Mines

بازگشت تحریم‌ها
فرصت یا تهدید؟!؟

توسعه صنعت نانو در گروهی
حمایت هدفمند دولت

بازار سرمایه
نقطه قوت اقتصاد کشور

ایران بهشت
معادن دنیا

با آثار و گفتاری از:

حسینعلی حاجی دلیگانی

جواد کاظم نسب الباجی

علی ابراهیمی

اقبال محمدیان

محمود سریع القلم

حسن خجسته

چنگیز گورسل

احمد شاهوی

رسام مشرفی

محمدرضا بهرامن

علی حیدری

سید رضا حسینی

احمد شریفی

رضا حجاززاده

کاوه فاضل بسطامی

مدیر عامل شرکت ماهان سنگ:

کیفیت و تنوع؛ پیش شرط توسعه صادرات سنگ ایران

Managing Director of Mahan Stone Co.

Quality and Variety, the Prerequisites for
Development of Iran's Stone Export

HPO Group



شرکت خدمات مهندسی نفت و گاز
همراه پوشش

HPOGC

Hamrah Poushesh Oil & Gas Engineering Services Co.

www.HPOGC.com

Tel: +98 21 22615969

Fax: +98 21 22610545

Email: Sales@hpogc.com



IranSteel

تنها و نخستین شرکت سازنده توری های گشوده شونده کنترل شن (ESS) در ایران و رانش در یازده حلقه چاه میادین منصوری و اهواز شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب طی دو سال اخیر و بومی سازی فناوری ساخت آویزه های آستری چرخشی (Rotating Liner Hanger) و خدمات رانش در میدان آزادگان

شرکت برگزیده جهت بومی سازی مته های PDC بدنه ماتریکسی و پمپ های درون چاهی ESP از اقلام دهگانه

شرکت دانش بنیان
و با پیشینه ۳۰ ساله در تامین، رانش، ساخت و تعمیر تجهیزات درون چاهی در ایران و خارج از کشور

گروه تولیدی صنعتی کفش
سپینتا



☎ ۵۵۹۳۳۹۴۷ - ۵۵۹۳۴۰۳۸ - ۵۵۹۵۴۶۲۱

📷 sp.shoe 📧 @spshoes89

🌐 www.spwaterproof.com



HERMES
MAHAN STONE



دنیای سره‌لایه گذاری

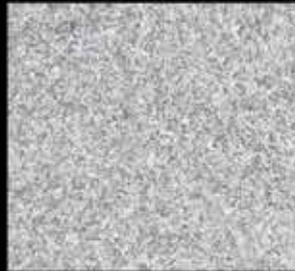
کارخانه : اتوبان تهران- قم، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار گلستان، گلشن ۱
تلفن: ۲ - ۴۱ ۰۰ ۲۳ ۵۶
هایپر استون ماهان: اتوبان تهران- قم، شهرک صنعتی شمس آباد، ابتدای بلوار اصلی، خیابان گل سرخ ۷
تلفن: ۴ - ۶۲ ۶۰ ۲۳ ۵۶
www.hermesstone.com



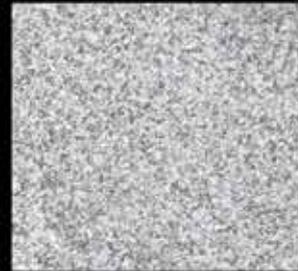
بزرگترین نمایشگاه سنگهای ایرانی و خارجی



Polished



Bush-hammered & brushed



Bush_hammered



Cut



Cut broken



Rigato



Flamed



Cubic



Classic



Flamed & Brushed



Honed



Laser



تهران ، شهرک صنعتی شمس آباد ، بلوار نخلستان ، کوچه گلشید

کد پستی : ۳۷۴۱۳۴۱۶۱۸

+۹۸۲۱-۵۶۲۳۳۲۴۳-۴۷

+۹۸۲۱-۵۶۲۳۳۲۴۸

info@soroushstone.com

www.soroushstone.com



سرویس کارگو هواپیمایی قشم

دفتر فرودگاه امام خمینی (ره)

ساعت کاری: ۸ صبح تا ۱۶ عصر
تلفن: ۵۵۶۷۸۳۵۵
ایمیل: lkaffqb@qeshm-air.com

دریافت قبضه انبار جهت بارهای وارداتی در کمتر از ۲۴ ساعت

سامانه نظرسنجی آنلاین قشم ایر
www.qeshm-air.com/services.asp



Fly There by Qeshm Air

Qeshm Air is the first Iranian Airline received
TCO clearance for flying to Europe

با ما خیال ابرها را تجربه کنید

دفتر مهربآباد

ساعت کاری: ۷ صبح تا بامداد روز بعد
تلفن: ۶۶۰۷۳۶۷۲
ایمیل: Thrffqb@qeshm-air.com

آماده پذیرش بار در کلیه مسیرهای پروازهای داخلی
شرکت قشم ایر تا دو ساعت قبل از هر پرواز می باشد.

سامانه فروش آنلاین بلیت قشم ایر
Ebooking.qeshm-air.com
Ebooking.qeshmair.aero

Memorizing Trip With Mahan Air

Paris



Milan



Paris

www.mahan.aero
WELCOME TO OUR WORLD



Munich



Dusseldorf

محمد ابراهیم انصاری لاری پیشنهاد داد

کیش، دریاچه ارتباط ایران با اقتصاد جهانی

۷۴



۳۰

دبیر کل انجمن
سنگ ایران:

فوسانات نرخ ارز
به همه صنایع
لطمه زد



۵۸

مدیرعامل شرکت زیست
ابزار پژوهان:

نانوپزشکی
آینده روشنی
در ایران دارد



دنیای صنعت
۵۶ تا ۶۴



دنیای انرژی
۴۶ تا ۵۴



پرونده ویژه
۲۶ تا ۴۴



دنیای سرمایه
۱۶ تا ۲۴

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز:

مرتضی فغانی

مدیر مسئول:

حمید اسدی

قائم مقام مدیر مسئول:

عباس فغانی (معارف)

دبیر تحریریه:

رامین نعمتی

مدیر هنری:

مسیح با برامی

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

همکاران عکس این شماره:

میثم احمدی - مازیار اسدی

گروه دبیران

مصطفی حاتمی، محمد جعفری، زهرا فضلعلی
فاطمه آذرافراز، سهیلا زمانی، میترا شهبازی

همکاران تحریریه:

امیر هادی تاج‌بخش، محمد جندقی، ثمانه
نادری، مجید انتظاری، احمد رضاصباغی، اکبر
ابراهیمی، شهلا منصور، شیدا رمزی، فاطمه
میرزایی پرومند، حدیث حدادی، پروین طالبیان، سید
مرتضی علوی، ابراهیم کاظمی، احسان احمدی،
عرفان فغانی، حمیدرضا رئیسی، مهدیه شهبازی،
نقیسه میرگلوی بیات

نشانی:

تهران، خیابان شهیدمفتح

کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

صندوق پستی: ۸۹۱۵ - ۱۵۸۷۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

بخش پژوهش: ۰۲۱-۸۸۳۱۰۲۱۹

بخش آگهی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵-۷

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

وبسایت: WWW.DSG-M.COM

پست الکترونیک: INFO@DSG-M.COM

لینوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو
نشانی: خیابان دماوند بعد از چهارراه سیلان
نرسیده به وحیدیه نبش خیابان شهیدبخت آزاد
تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



قائم مقام سازمان اقتصادی کوثر
تأکید کرد

ثبات قوانین موتور رونق اقتصاد



در گفت‌وگو با دکتر رسام مشرفی
عنوان شد

عدم شفافیت، چالش بنیادی نظام اقتصاد کشور



رایزن اقتصادی ترکیه در ایران عنوان
کرد

گسترش مناسبات اقتصادی با تقویت روابط سیاسی تهران - آنکارا



۴۸

مدیر عامل
شرکت قانیر:



خصوصی سازی واقعی در صنعت برق راهگشا است



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۸۰ تا ۷۶



اقتصاد کلان
۷۴ تا ۶۶

در شرایطی که آمریکا تلاش می‌کند تا روابط تجاری ایران را با دیگر کشورهای دنیا کاهش دهد، بسیاری از کارشناسان و تحلیل‌گران بر ضرورت توجه به مزیتی به نام «استفاده از توان بخش خصوصی» تأکید دارند. به باور این گروه، بخش خصوصی در سال‌های اخیر به برخی روابط بین‌المللی دست یافته که امروز می‌توان با تکیه بر این ظرفیت‌ها بخشی از مشکلات اقتصادی کشور را برطرف کرد. برای استفاده از توان این بخش از اقتصاد نیز باید به تقویت «سرمایه‌گذاری» آن در اقتصاد توجه ویژه کرد. در این بین ایجاد فضای امن برای فعالیت و سرمایه‌گذاری، مهم‌ترین اقدامی است که نه‌تنها دولت؛ بلکه تمام نهادهای حاکمیتی به‌ویژه در دوران تحریم‌ها باید در دستور کار قرار دهند تا بخش خصوصی بتواند از ظرفیت خود برای کاهش آثار تحریم‌ها بهتر استفاده کند.

بدون اغراق در شرایط فعلی، بزرگ‌ترین مشکل فعالان اقتصادی در کشور ما پیش‌بینی‌ناپذیری و نبود قطعیت‌های فراوانی است که دامن‌گیر حوزه‌های مختلف شده است. سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی ایران با شرایطی که امروز در کشور حاکم است، بیش و پیش از اینکه نگران پیامدهای تحریم‌های خارجی باشند، دل‌نگران و پریشان‌تصمیم‌های پیوسته متغیر و آنی نهادهای تصمیم‌گیر و اجرایی در داخل کشور هستند. این نااطمینانی افق پیش‌بینی را برای فعالان اقتصادی به‌شدت کوتاه‌مدت کرده تا جایی که در عمل، امکان هرگونه برنامه‌ریزی را از آن‌ها سلب کرده است. به این مشکل باید دغدغه امنیت سرمایه‌گذاری و فعالیت در محیط امن را نیز اضافه کرد. البته ایجاد امنیت روانی برای فعالان اقتصادی به معنای سهل‌انگاری نهادهای مسئول و غفلت از سوءاستفاده از عنوان دور زدن تحریم‌ها نیست؛ بلکه انتظار می‌رود تا نهادهای مرتبط با دقت بتوانند سره و ناسره را از هم تشخیص دهند و با حمایت از بخش خصوصی اصیل کشور زمینه همکاری آن‌ها را برای دور زدن تحریم‌ها فراهم آورند. به علاوه اینکه در شرایط فعلی می‌توان با اجرای دقیق قانون و مشارکت بخش خصوصی در تصمیم‌سازی‌ها، بسترهای توسعه اقتصاد در شرایط تحریم را فراهم آورد. چنانچه بر اساس مواد ۲ و ۳ قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار، دولت باید قبل از اتخاذ هر تصمیمی با تشکل‌ها و فعالان اقتصادی مشورت کند و پیش از اجرای هر قانونی نیز فرصت کافی را در اختیار سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی قرار دهد.

از سوی دیگر بخش خصوصی در دور جدید تحریم‌ها می‌تواند نقش بسزایی در تنظیم بازار با استفاده از شیوه‌های مختلف واردات داشته باشد؛ اما باید در نظر داشت که بخش خصوصی در هیچ کشوری به دنبال رفتارهای صرفاً عام‌المنفعه نیست و هر فعالیتی نیز به معنی کاسی تحریم نیست؛ بنابراین برای بهره‌گیری مناسب از ظرفیت‌های این بخش از اقتصاد باید نگاه و روش حمایتی دولت به این بخش نیز تغییر کند. با این حال، تنها تضمین‌کننده ورود بخش خصوصی به عرصه اقتصاد، تأمین امنیت سرمایه‌گذار از هر لحاظ در کشور است. چنانچه بسیاری از کشورهای جهان که در زمینه نقش‌آفرینی بخش خصوصی در اقتصاد و جذب سرمایه‌گذاران موفق هستند، از این روش برای توسعه کشور به نحو مطلوب سود جستند. لذا برای تحقق این مهم باید در برخی از قوانین دست و پاگیر تجدیدنظر شود و ضمن حمایت دولت در راستای توسعه اقتصاد، قوانین ساده‌تر و سهل‌تر از آنچه که وجود دارد در کشور تدوین و تصویب شده باشد تا بتوان به یک اقتصاد پویا از طریق مشارکت بخش خصوصی دست یافت. کلام آخر آنکه آغاز تحریم‌های دوباره آمریکا می‌تواند فرصتی برای توسعه روابط ایران با سایر کشورهای جهان به خصوص شرکای اروپایی و آسیایی باشد. از سوی دیگر با ارتقای توان بخش خصوصی، این بخش می‌تواند بازوی کمکی دولت در این مسیر به شمار رود. برای تکیه بر توان بخش خصوصی نیز، ایجاد «فضای امن سرمایه‌گذاری» ضروری است. ■

ایجاد فضای امن سرمایه‌گذاری



حمید اسدی
مدیر مسئول

داستان کارآفرینی در ایران، قصه پر غصه ایست. مصائب کارآفرینان ایرانی که روزگاری با چوب مصادره رانده شدند و هم اکنون نیز به دنبال راهی برای رهایی از قوانین دست و پاگیر هستند راه گویا پایانی نیست. داستانی با فراز و فرودهای بسیار که سرنوشت های اندوهباری را در خود جای داده است. خسروشاهی ها، گلزارها و رفوگران های بسیاری بودند که برای رونق اقتصاد کشور تلاش کردند و خون دل ها خوردند و در آخر نیز توسط جوانان پرشوری که فرق بین کارآفرین و سرمایه دار زالو صفت را ندانستند، به انزوا رفتند و غالباً هم در انزوا به دعوت حق تعالی لبیک گفتند. نقل قول مشهوری از محمدتقی برخوردار، پدر لوازم خانگی ایران با این مضمون وجود دارد که «اگر ما می دانستیم انباشت سرمایه، کار را به اینجا می رساند، یک کار کوچک می کردیم!!!»

ستیز با انباشتگی سرمایه در ایران، سابقه ای بس طولانی دارد. فقط به موارد پس از انقلاب اسلامی اگر بنگریم، می بینیم که به جز دولت، انقلابیون متأثر از تفکرات سوسیالیستی نیز، شمشیر مبارزه با سرمایه داران را از رو بستند و تقریباً همه کارآفرینان، در آتش خشم جریان چپ که به بدنه قدرت راه یافته بودند، سوختند. نقطه اوج این تحریکات رادیکالی علیه کنشگران بخش خصوصی، قانونی بود که در تیرماه سال ۱۳۵۸ توسط شورای انقلاب اسلامی تصویب شد و بر اساس آن، مجوز تملک دولتی سهام بسیاری از صنایع و معادن بزرگ صادر شد و پس از آن، بنگاه های بزرگی که روزگاری، جمعیت زیادی را به اشتغال گرفته بودند و محصولاتی پرفرمدار در بازارهای داخلی و بین المللی عرضه می کردند، دیگر هیچ گاه رنگ رونق را به خود ندیدند و یکی یکی به ورطه تعطیلی غلتیدند. امروز اما، شرایط فکری آن جوانان پرشور رادیکال تغییر کرده؛ اما همچنان مشکلات فراوانی بر سر راه کارآفرینان قرار دارد که دائم به تحریم های ظالمانه خارجی ربط داده می شود! اما مشکل اصلی کارآفرینان چیست؟ چرا کارآفرینی در ایران به این حجم از مصائب مبتلا شده است؟ چه کسانی با فعالیت اقتصادی مولد مخالفت دارند؟ این ها از جمله سوالاتی است که جوزف شومیتز اقتصاددان چک-آمریکایی، اصطلاح بسیار دقیق «تخریب خلاق» را برای پاسخ به آن ها ابداع کرد. تخریب خلاق یعنی اینکه نیروهای فکری و اقتصادی با نوآوری های خود، بنیان های نظم اقتصادی موجود را به لرزه می اندازند و به همین علت است که نهادهای مستقر، به ویژه سیاستمداران و صاحبان منافع خاص، از مخالفان جدی نوآوری هستند.

به جز صاحبان منافع خاص؛ اجرای قوانین لحظه ای و خلق الساعه مجلس و دولت و عدم آگاهی تصمیم گیران از مشکلات تولید که ناشی از عدم مشورت با کارشناسان خبره و کارآفرینان است، سیستم ناکارآمد بانکی و ادامه حیات بانک های ورشکسته که تنها به سود سالانه خود می اندیشند و در گزارش عملکرد سالانه هیچ یک از این بانک ها، نتایج حمایت از تولید مشاهده نمی شود، مالیات بر ارزش افزوده، که اگرچه فلسفه وجودی درستی دارد؛ اما چرخه معیوب اقتصاد کشور موجب رفتن دود آن به چشم تولیدکنندگان می شود، وجود دلال ها و واسطه ها که اتفاقاً بیشترین بهره مادی را از وضعیت فعلی می برند، حکمرانی شایعه بر واقعیات در بازارهای مالی که هرگونه منطق اقتصادی را در این بازارها از بین برده است و از سوی دیگر، نوسانات سریع و افزایش بی رویه نرخ ارز که اگرچه ممکن است برای مدت کوتاهی به نفع صادرکنندگان باشد؛ اما در نهایت بر همه چیز و بیش از همه بر صنایع تولیدی داخل اثر گذار و آسیب رسان است و ... همه و همه ضد تولید و ضد کارآفرینی می باشد. کارآفرینان و صنعتگران کشور، برای تداوم حیات خویش بیش از همه به ثبات قوانین و مقررات، آرامش بازارها و امنیت نیازمندند. لذا نباید اشتباه سال های اول انقلاب اسلامی تکرار گردد. باید برای دستیابی به رونق و شکوفایی اقتصادی، آرامش و امنیت راه کارآفرینان بازگردانید و به آنها اعتماد کرد. ■

ضرورت اعتماد به کارآفرینان



رامین نعمتی
دبیر تحریریه

عمق شناخت آمریکا نسبت به ایران بر این پایه بنا نهاده شده است که ایران بازی‌گری غیرمستقر است. از این منظر، ایران شباهت‌هایی به بازی‌گری ویتنامی‌ها دارد که توانستند بر ژاپن، کره، چین، فرانسه و آمریکا در مقاطع گوناگون به لحاظ جنگ‌های چریکی فائق آیند.

گسترده‌ی سرزمینی، کوهستانی بودن سرزمین، روحیه تقابلی و فراموش نکردن گذشته، کار نظامی با ایران را سخت می‌کند و نه تنها کشمکش حل نمی‌شود؛ بلکه تقابل را وارد مسایل جدید سیاسی می‌کند. ایران خیلی ضعیف نیز در میان‌مدت به نفع روسیه و شاید چین باشد؛ بنابراین به نظر می‌رسد؛ مادامی که از جانب ایران تحریکی صورت نپذیرد، راه حل نظامی برای حل و فصل اختلافات سیاسی، مد نظر آمریکا نباشد. ماندن در برجام نیز، ظاهر روابط سیاسی با اروپا و به اصطلاح «جامعه بین‌الملل» را حفظ می‌کند و بهانه تقابل نظامی با برنامه هسته‌ای را از واشنگتن می‌گیرد.

ریشه اختلافات ایران و آمریکا، از نوع فکری-فلسفی است. برنامه هسته‌ای ظاهر قضیه است. در صورت برخورد نظامی با این اختلاف فکری، مسأله در کوتاه‌مدت حل می‌شود؛ اما تضاد اصلی به طرف زیرزمینی شدن می‌رود. در مقیاسی کوچک‌تر، تضاد میان ایران و آمریکا از نوع تقابلی است که در جنگ سرد، میان مسکو و واشنگتن برقرار بود. اندیشه‌ها و استراتژی‌های George Kennan، روس شناس مشهور آمریکایی بود که راهبرد غرب نسبت به کرملین، شوروی و کمونیسم را طراحی کرد. او اعتقاد داشت؛ مشکلات شوروی ریشه در درون خودش دارد و آمریکا باید آن ریشه‌ها را علنی کند. استراتژی آمریکا نسبت به ایران به شدت تحت تأثیر این راهبردهای قدیمی است.

مردم شوروی در برابر خود، یک سیستم تنومند سیاسی-امنیتی می‌دیدند. بخش‌هایی که در درون و اطراف حاکمیت زندگی می‌کردند، از امکانات ویژه‌ای برخوردار بودند؛ ولی عامه مردم در محرومیت قرار داشتند. ظهور گورباچف، تناقضات ساختاری شوروی را برملا کرد. شوروی ۱۰ هزار موشک قاره‌پیمای هسته‌ای داشت؛ ولی از تأمین مواد غذایی شهروندان خود ناتوان بود و سرانجام فروپاشید. حاکمیت چین هم از گستردگی فساد و ناکارآمدی آگاه بود؛ اما اختلافات درون خود را به جامعه تسری نداد. رهبران چین در درون حزب کمونیست با یکدیگر بحث کردند و به اجماع رسیدند. مریضی مائو و مرگ او، کارizمای حاکمیتی را از میان برد و قدرت به دست فراکسیون‌های درون حاکمیت افتاد. مردم پس از مائو با سیستم روبه‌رو بودند و نه فرد؛ حزب کمونیست، چین را بالاتر از ایدئولوژی دانسته و ایدئولوژی را تفسیرپذیر؛ ولی فقر چین را غیرقابل تحمل می‌دانست. چین معتقد بود که تأمین منافع یک کشور تابع شرایط است و نه ایدئولوژی. ساختار سیاسی خود را حفظ کرد و دچار ساختار شکنی‌های شوروی نشد و از طریق همکاری و تعامل به یک ابرقدرت اقتصادی، نظامی تبدیل شد.

هر چند ایران از منظر سطح قدرت در مقام چین یا شوروی نیست؛ ولی بازی‌گری پیچیده و انعطاف‌پذیر است. رفتارشناسی حاکمیت و مردم ایران سهل نیست. آمریکایی‌ها، مبانی نظری Kennan را نسبت به ایران عملیاتی کرده‌اند؛ اما نسبت به نتایج آن صرفاً سناریوسازی می‌کنند. این سناریوها هم بازه زمانی گسترده دارند.

منطق سیاست آمریکا روشن است: ضعیف کردن تدریجی ایران، جلوگیری از افزایش منابع مالی ملی، منع سرمایه‌گذاری خارجی، به تعویق انداختن توسعه ملی و تشدید ناکارآمدی‌ها؛ نتیجه راهبرد فعلی آمریکا نسبت به ایران نیز تسلط بر اعراب، توانمندتر کردن قدرت نظامی و اقتصادی اسرائیل، فروش اسلحه، به حاشیه راندن موضوع فلسطین، تعویق بازسازی سوریه، مجبور کردن کشورهای عربی به برون سپاری امنیت ملی خود و تزریق درآمدهای نفتی آنان به آمریکا است. ■

استراتژی آمریکا نسبت به ایران



دکتر محمود سر یح القلم
عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی

دنیای سرمایه‌گذاری

دنیای سرمایه

بازار سرمایه نقطه قوت اقتصاد

کشور/۱۶

تحلیل پیش‌نگر بازار ارز

بین‌الملل برای آذرماه امسال/۲۷

نبود اطلاعات جامع و دقیق

مانعی برای توسعه کسب

وکارهای نوین/۲۲



امین آذریان اعلام کرد:

بازار سرمایه نقطه قوت اقتصاد کشور

سارا نظری

وجود تبلیغات نادرست و جوسازی مثبت به منظور جذب نقدینگی از سوی بازار سرمایه، به‌ویژه در ایام پرتلاطم نوسانات ارزی باعث شد تا اقشار مختلف ناآشنا با این بازار، سرمایه خود را در معرض ریسک‌های مختلف قرار دهند. در این میان، هدایت بازار به سمت سرمایه‌گذاری صحیح و جلوگیری از صف‌کشی مردم برای دریافت کد سهامداری، نیازمند اطلاع‌رسانی مناسب است و این اطلاع‌رسانی جز با آگاهی‌بخشی منسجم و بر مبنای علمی تحقق نمی‌یابد. در سال‌های گذشته، سیدگردان‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری نقش قابل توجهی در فرهنگ‌سازی در جذب بازار سرمایه داشته‌اند. «دنیای سرمایه‌گذاری» در گفت‌وگو با امین آذریان، مدیرعامل گروه دانش شاخص بازار سرمایه، درباره برنامه‌ها و فعالیت‌هایی که در جهت رشد سواد بورسی و دانش سرمایه‌ای توسط این گروه انجام گرفته به بحث نشست است. باهم ماحصل این گفت‌وگو را می‌خوانیم.



در آکادمی بورس سعی شده تا الگوبرداری درستی از دنیا ارائه و مراسم‌های معارفه، قرعه‌کشی و ... در مکان‌های خوبی برگزار شود تا شرکت‌کنندگان بدانند که لیاقت چنین چیزی را دارند. برای جا افتادن یک برنامه در کشور باید هزینه‌هایی را در چند سال ابتدایی متحمل شد تا به ثمر بنشیند

ضرورت تشکیل "آکادمی بورس" چیست؟

بازارهای مالی کشور چندین سال از بازارهای مالی دنیا عقب هستند. درحالی‌که ما هنوز جای کار بر روی trading-onlin (آنلاین) را داریم، در دنیا بستر trading frequency-High (معاملات پرتواتر) را ارتقا می‌دهند. بازار سرمایه با سرعتی باورنکردنی رو به جلو در حرکت است. از جمعیت ۸۰ میلیونی کشور نزدیک به ۱۵ درصد دارای کد بورسی هستند. برای بهره‌مندی از تسهیلات مسکن، وام و ... باید دارای کد بورسی باشید که بتوانید اوراق تسهیلات مسکن خریداری کنید؛ بنابراین شاید نزدیک به یک‌دوم از افراد از این طریق دارای کد بورسی شده‌اند؛ ولی عملاً در بازار سرمایه غیرفعال هستند. به عبارتی، می‌توانیم بگوییم که این اشخاص تنها یک‌بار کد را دریافت کرده تا صرفاً کار خود را پیش ببرند. مابقی افراد فعال بازار سرمایه، به منظور دریافت عرضه‌های مختلف، بعضاً دارای چند کد هستند؛ پس عملاً این عدد کوچک‌تر از تصور ما خواهد شد. گفته می‌شود: در بازارهای دنیا، تریدر فعال به کسی گفته می‌شود که در بازه زمانی هفت‌روزه دو بار معامله انجام دهد. تعداد تریدر فعال در بازار سرمایه ایران بسیار کم است. خوشبینانه‌ترین تعداد تریدر فعال شاید ۵۰۰ هزار نفر باشد؛ گرچه فکر می‌کنم عدد واقعی از این هم کمتر است. بازار سرمایه نقطه قوت اقتصاد هر کشور است. چنین بازاری می‌تواند در بهینه‌سازی هزینه مالی بنگاه‌ها، شرکت‌ها و تأمین مالی آن‌ها نقش جدی ایفا کند؛ ولی هنوز نتوانسته قدرتمند ظاهر شود و کماکان جهت راه‌اندازی یک کارخانه به روش قدیمی به اخذ وام از بانک با نرخ‌های بالا رجوع و در کنار آن از صکوک (ابزارهای مالی اسلامی) و اوراق مشارکت استفاده می‌شود. شناخت کافی از بازار سرمایه به دلیل عدم اطلاع‌رسانی، هنوز گسترش نیافته است. در کشور حدود ۴۰ میلیون نفر سهام عدالت دارند و این جمعیت بدون آنکه دانش کافی داشته باشند، وارد بورس شده‌اند. در سال‌های ۹۰ و ۹۱ و سال‌های قبل از آن، به‌طور تقریبی هر چند سال یک‌بار مردم تشویق به حضور در بازار سرمایه و خرید و فروش شده‌اند و با توجه به تغییرات بازار بعضی‌ها با ضرر روبه‌رو شده‌اند، درحالی‌که مردم نباید مستقیماً وارد بازار شوند.

شما معتقدید که این اتفاق برای بازار چندان مطلوب نبوده است؟

بازار سرمایه بازار شفاف است؛ اما بدون دانش و آگاهی وارد شدن به آن کار درستی نیست. اگر نگاهی به بازارهای دنیا بیاندازید؛ خواهید دید که

عموم مردم پیش از ورود مستقیم به بازار خرید سهام، به سرمایه‌گذاری در صندوق‌ها، سیدگردان‌ها و شرکت‌های مشاوره سرمایه‌گذاری‌ها و محصولات به این شکل تشویق می‌شوند. بر حسب اینکه یکی از آشنایان شما در بورس است و شما را تشویق به خرید فلان سهم کند، نباید وارد این حیطه شوید؛ چراکه شما هیچ دانشی از زمان خرید و فروش سهم خود و زمان‌های مناسب معامله نمی‌دانید. اگر علاقه‌مند به سهام‌داری هستید، سهم‌های بنیادی قوی وجود دارند که می‌توانید آن‌ها را نگهداری کرده و سودهای DPS (سود سهام در هر سهم) را به‌طور سالانه دریافت کنید؛ ولی آیا همه مردم می‌توانند این کار را انجام دهند؟ مسلماً خیر؛ زیرا زمان آن را ندارند. به همین دلیل مردم از طریق صندوق‌ها و سبدهای سرمایه‌گذاری وارد بازار می‌شوند و مکانیزم آن این است که افراد پول‌های خود را در صندوق قرار دهند و با مدیریت یک فرد آگاه، وارد بازار شوند. بخش کوچکی از بازار باید به این شکل هدایت شود. صندوق‌ها آن‌طور که باید گسترش نیافته‌اند؛ در صورتی که نگاه به صندوق باید حمایتی باشد. مدیران قابلی در رأس این صندوق‌ها قرار دارند. برای فرهنگ‌سازی در این زمینه کارهای بسیاری می‌توان انجام داد که ما شاید تنها سه مورد آن را اجرایی کرده‌ایم. لیگ ستارگان یکی از این فرهنگ‌سازی‌ها بود و بین دانشجویان دانشگاه‌های سراسر کشور انجام و استقبال خوبی از آن صورت گرفت. آکادمی بورس نمونه دیگری از challenge trade است. این محصول، یکی از حدود ۱۴۰ مسابقتی است که در دنیا در حال برگزاری است. سازوکار این چالش‌ها نزدیک به ۳۰ سال است که در دنیا انجام می‌شود و ما هم به تازگی آن‌ها را به مرحله اجرا در آورده‌ایم.

آیا اجرایی کردن این روش‌ها نیاز به بومی‌سازی دارد؟

بله، قطعاً نیاز به بومی‌سازی دارند. در دنیا پلتفرم‌های خاص و بازارهای متنوع ۲۴ ساعته وجود دارند و کاری که ارائه می‌دهند، بعضاً برآیند چند چالش در کنار هم است که بدون بومی‌سازی این پلتفرم‌ها در کشور قابل اجرا نیستند. مسابقتی که در دنیا برگزار می‌شوند، غالباً مورد توجه بسیاری از مدیران و سیاست‌گذاران بازار سرمایه است و آن‌ها سعی در جذب برندگان مسابقات به مجموعه خود دارند. هدف از برگزاری مسابقات این است که ارتباط شرکت‌کنندگان با مدیران نهادهای مالی ایجاد شود و بتوانند جذب این نهادها شوند.

آیا برنامه‌هایی در زمینه جذب نخبگان مالی وجود دارد؟

اتفاقی که اکنون شاهد آن هستیم، ورود نسل جدید با دانش و اطلاعات

در گفت‌وگو با دکتر رسام مشرفی عنوان شد

عدم شفافیت چالش بنیادی نظام اقتصاد کشور

فاطمه آذرافراز

تلاطم ارزی که هر از گاهی نظام اقتصادی کشور را مورد هجوم قرار می‌دهد، در سال جاری مشکلات عدیده‌ای برای بازارهای مالی ایجاد کرد. نطق‌های آتشین سیاسی در داخل و خارج از کشور، پیش‌بینی‌های فعالان اقتصادی و بی‌انضباطی‌های دولت و دخالتش در ثابت نگه‌داشتن نرخ ارز، به بدنه نحیف بازار سرمایه آسیب وارد کرده است. همان‌طور که مشهود است؛ در بازی دو سر باخت نوسانات ارزی و کشمکش عرضه و تقاضا، ضرر اصلی متوجه مردم و کسانی شده است که بدون اطلاع کافی وارد بازار سرمایه شده‌اند. دکتر رسام مشرفی، استادیار دانشکده علوم اقتصادی و سیاسی دانشگاه شهید بهشتی در گفت‌وگو با "دنیای سرمایه‌گذاری" از عمده‌ترین مشکلات نظام اقتصادی، به وجود رقابت میان بازار پول و سرمایه و توجه صاحبان سرمایه به منفعت‌های کوتاه‌مدتی اشاره می‌کند که موجب شده تا اقتصاد کشور در دوری باطل قرار گیرد. آنچه در ادامه می‌آید، ماحصل گفت‌وگو با وی می‌باشد.

کنیم و به تحلیل صورت‌های مالی بپردازیم؛ بلکه باید دائم چشم به راه خبر جدید از بسته شدن و باز شدن‌های سیاسی باشیم. بر این مبنا ممکن است، دانشجویان و تحلیل‌گران بازار، تحلیل‌های بنیادی در عرضه و تقاضا را کم‌رنگ ببینند و بیشتر، شایعات و انتظارات سیاسی و اقتصادی، محور عملکرد و تصمیم‌گیری‌های آن‌ها قرار گیرد.

در چنین فضایی، تحلیل‌گر خوب، تحلیل‌گری است که بهتر بتواند شایعه‌ها را حدس بزند. در نتیجه؛ اثر بلندمدتی که مزیت نسبی یک فعالیت اقتصادی می‌تواند داشته باشد به چشم نمی‌آید و سرمایه‌ای که چندان بلندمدت نیست؛ به دلیل یک شایعه، صاحبان سرمایه را به شدت به سوی خود جذب می‌کند و این کارکرد، بازار سرمایه را در جایزه دادن به شرکت‌های کارآمد و مدیریت‌های علمی زیر سؤال می‌برد.

در حال حاضر چه چالش‌هایی پیش روی بازار سرمایه است؟

چالش‌های پیش روی بازار سرمایه متعدد است؛ اما موضوعی که در ماه‌های اخیر کاملاً به چشم می‌آید، وابستگی چشمگیر اقتصاد کشور به منابع برون‌زای ارزی نفت و قیمت دلار است. مشاهده می‌شود که عملکرد اقتصاد کشور، چه در نرخ تورم و چه در ارزش دارایی‌ها، کاملاً وابسته به نوسانات نرخ ارز شده است. این در حالی است که آمارهای سهم نفت در اقتصاد کشور، چنین وابستگی سنگینی را نشان نمی‌دهد. در واقع، چالش عمومی عدم شفافیت در نظام اقتصادی کشور، باعث شده تا درک جامعه و سیاست‌گذاران اقتصادی از قدرت تأثیر ارز بر ساختار روابط اقتصادی کشور محدود باشد. چالش بنیادی دیگر در نظام اقتصادی ما عدم شفافیت است. در سود و زیان شرکت‌ها ابهام وجود دارد و گاهی حساب‌های نامطمئن شکل می‌گیرد. هر چند مؤسسات فعال در بازار سرمایه، نسبت به قسمت‌های دیگر سیستم اقتصادی، شفاف‌تر هستند؛ ولی برای شفافیت کامل، باید تلاش بسیاری داشت. گردش نقدینگی در اقتصاد بنگاهی ما به راحتی قابل پنهان‌سازی است و حتی در شرکت‌هایی که حسابرس معتمد سازمان

دلایل نوسانات شدید بازار سرمایه را در چه می‌بینید؟ چرا بازار سرمایه نسبت به حواشی اقتصادی و بعضاً سیاسی حساس است؟

در اقتصاد، مکتبی به نام انتظارات عقلایی مطرح است که می‌گوید؛ فعالان اقتصادی منتظر اتفاقات واقعی نمی‌مانند تا نتیجه آن را ایجاد کنند. آن‌ها اتفاقات را پیش‌بینی می‌کنند و این پیش‌بینی، ارزش ذاتی چیزهایی که خرید و فروش می‌کنند را تحت تأثیر قرار می‌دهد. به‌عنوان مثال؛ اگر یک فعال اقتصادی پیش‌بینی کند که در سال آینده قیمت خودرو بالا می‌رود، از همین امروز در تصمیمات خود تغییراتی را ایجاد خواهد کرد. به عبارتی می‌توان گفت؛ شایعات و انتظاراتی که از آینده وجود دارد، بازارهای مالی را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ بنابراین این تأثیرات واقعی است و نمی‌توان گفت که بر مبنای شایعه یا بی‌پشتوانه است.

بازارهای مالی، بازارهایی هستند که در آن‌ها کشف قیمت سریع‌تر رخ می‌دهد. مثلاً در بورس، همان روز قیمت‌ها مشخص می‌شوند و تأخیری وجود ندارد. در بازار سرمایه به محض اینکه خبری یا شایعه‌ای رخ می‌دهد، در واکنش دو طرف بازی عرضه و تقاضا تأثیر می‌گذارد و قیمت را افزایش یا کاهش می‌دهد. این تأثیرات آنی الزاماً بد نیست و بیشتر نشان‌دهنده این است که اثر اطلاعات در عملکرد بازار به چشم می‌آید. راهکار ایجاد ثبات این نیست که مکانیزم کشف قیمتی در بازار ایجاد کنیم تا از شایعه‌ها و انتظارات سیاسی و اقتصادی تأثیر نپذیرد یا کمتر تأثیر پذیرد؛ بلکه راهکار این است که منبع تولید شایعه و بی‌ثباتی سیاسی و اقتصادی در فضای کسب‌وکار کشور را متوقف کنیم. متأسفانه اقتصاد کشور در معرض چنین آماجی قرار دارد. اثرپذیری مداوم بازار سرمایه از انتظارات و احتمالات ناشی از بی‌ثباتی فضای کسب‌وکار، بعد از مدتی باعث می‌شود تا تمرکز فعالان اقتصادی از اتفاقات مبتنی بر عملکرد امروز و گذشته شرکت‌ها برداشته شده و بر این انتظارات متمرکز شود؛ به عبارت دیگر در بازار سرمایه، نباید سهام را بر اساس آنچه شرکت انجام می‌دهد، معامله

هر چه به انتخابات ریاست جمهوری آمریکا نزدیک‌تر شویم، احتمال مذاکره قوت پیدا می‌کند؛ زیرا ترامپ به شدت به آن نیاز دارد که مذاکره با ایران را به عنوان یک دستاورد همراه داشته باشد. ما هم تا آن زمان، فرسودگی بیشتری در سیستم اقتصادی خود تجربه خواهیم کرد



بورس بر صورت‌های مالی آن‌ها نظارت دارد، باز هم دور زدن‌های مالی اتفاق می‌افتد. کما اینکه، صورت‌های مالی بانک‌های کشور، با وجود بحران مطالبات معوق و اجبار آن‌ها برای دریافت خط اعتباری از بانک مرکزی در سال‌های اخیر برای ادامه حیات خود تا سال‌ها سود نشان می‌داد. درست است، بازار سرمایه نسبت به بخش‌های بازرگانی شفاف‌تر عمل می‌کند؛ اما زمانی می‌توان گفت؛ یک نهاد مالی ایده آل است که بتوان محصولات مالی آن بازار را به مشتریان بین‌المللی فروخت، نهادهای مالی آن را پشتوانه جذب سرمایه‌گذاری خارجی قرار داد و یک مؤسسه رتبه‌بندی معتبر را به اعتبارسنجی مثبت آن‌ها اقناع نمود. در این صورت می‌توانیم بگوییم که بازار سرمایه به درجه‌ای از شفافیت رسیده است. شفافیت اقتصادی مالی برای بازار سرمایه که قرار است، تخصیص منابع سرمایه‌ای را در جامعه بهینه کند، بسیار ضروری است.

یکی از دلایل حضور کم‌رنگ نسل جوان در بازار سرمایه، فرهنگ‌سازی نامناسب است؛ اما عده‌ای از کارشناسان به عبارت کلیشه‌ای «فراهم نبودن زیرساخت‌ها» اشاره می‌کنند. به نظر شما مشخصاً این زیرساخت‌ها چه هستند؟

آموزش دادن و آشنا کردن افراد با ساختار بازارهای مالی، یکی از زیرساخت‌هایی است که مغفول مانده است. آموزش باید در سرفصل‌های دانشگاهی رشته‌های مبتنی بر کسب‌وکار مانند شاخه‌های اقتصاد، مدیریت و کلیه رشته‌های دانشگاهی قرار گیرد. این حوزه، یک دانش عمومی زندگی مدرن است و نباید فقط آن‌هایی که رشته مدیریت مالی می‌خوانند، بازار سرمایه را درک کنند؛ اما همان‌طور که می‌بینیم؛ سیستم آموزشی، همچنان به سرفصل‌های قدیمی بسنده می‌کند. البته به تازگی بازرگانی‌هایی توسط وزارت علوم انجام شده؛ اما ظاهراً هدف آن، کاربردی کردن این علوم نبوده است. ما نیازمند یک اصلاح جدی در نظام آموزشی هستیم تا دانشجویان دوره کارشناسی خیلی سریع‌تر و حتی در همان ترم‌های اول با مضمون بازارهای مالی آشنا شوند.

از سوی دیگر، به نظر می‌آید که استراتژی سازمان بورس در حوزه جذب بازار سرمایه، روشن نیست. اگر سازمان بورس با

هدف جذب بیشتر افراد به این بازار فعالیت می‌کند، لازم است تا کارگاه‌هایی را در این خصوص برگزار کند. دانشجویان در محیط‌های آکادمیک نشان می‌دهند که بسیار به بازار سرمایه علاقه‌مند هستند؛ بنابراین پتانسیل آن وجود دارد؛ ولی آشنایی محدود است.

مواردی که به آن اشاره کردم، برداشت‌های بنده در دانشکده‌های اقتصاد تهران است. بحث دیگر، زیرساخت معاملاتی بورس است. آیا پتانسیل افزایش تعداد کدهای فعال به‌طور عملی وجود دارد؟ زمانی که عرضه اولیه‌ای ارائه می‌شود و مورد استقبال قرار می‌گیرد، هسته معاملات از دسترس خارج می‌شود.

به فرض اینکه ما افراد زیادی را جذب کردیم؛ آیا پتانسیل و کشش زیرساخت فناوری اطلاعات آن فراهم است؟ باید تدبیری اندیشیده شود تا بستر فناوری، نه تنها در مواقع عادی؛ بلکه در زمان اوج هم پاسخگوی نیاز مشتریان باشد. موضوع دیگر اینکه؛ در کنار تشویق

مردم به خرید سهام، باید به جامعه آموزش دهیم که چگونه دارایی مالی تولید کنند. نسل جوان نباید تنها خریدار در بازار سرمایه باشد. بازار سرمایه هنوز در تأمین سرمایه برای فکر و ایده‌های جدید مناسب نیست. باید شرایطی فراهم شود تا صاحبان ایده بتوانند ایده خود را تبدیل به یک دارایی مالی کرده و سهام آن را عرضه کنند

گروه‌های علاقه‌مند و خطرپذیرتر می‌توانند این سهام را خریداری کنند. وقتی پرتفوی (سبد سهام) شامل چند استارت آپ را خریداری می‌کنید، از ۱۰ مورد آن، هشت مورد ممکن است شکست بخورد؛ ولی سودی که مابقی آن ایجاد می‌کند، ضرر شما را جبران کرده و در عرض چند سال ممکن است که این ایده‌ها تبدیل به یک برند شده و ارزش سهام شما را افزایش دهند. آیا مهندسان، پزشکان، هنرمندان، بازرگانان و مدیرانی که ما در دانشگاه‌های کشور تربیت می‌کنیم، می‌دانند که اگر روزی زمینه نوآورانه‌ای را ایجاد کردند، چگونه ممکن است تا راه تأمین مالی خود را در بازار سرمایه بیابند یا همچنان به اخذ تسهیلات با کمک یک ضامن معتبر

از بانک یا یارانه دولت می‌اندیشند؟

در جهت توسعه بازار سرمایه، یکی از ابزارها، گسترش صندوق‌های سرمایه‌گذاری می‌باشد که به عقیده برخی، بازاری موازی با بانک‌ها ایجاد کرده است. آیا این موضوع را از دلایل دور شدن مردم و به خصوص سرمایه‌گذاران از سیستم بانکی می‌بینید؟

مدل بازار مالی ما که شامل بازار پول و سرمایه است، مدل رقابت بین این دو بازار است؛ در حالی که در دنیای مدرن امروز این دو بازار مکمل یکدیگرند. به عبارتی، همگرایی مشترک بین آن‌ها باعث شده تا بازار پول پشتیبان بازار سرمایه باشد و بالعکس. مثلاً دلیل گسترش MBS ها (اوراق قرضه با پشتوانه رهنی) در دنیا این است که یک مؤسسه رهنی، دارایی ناشی از تسهیلات ملکی خود را در بازار سرمایه توانسته عرضه کند، یک بانک تجاری، این اوراق را ضمانت کرده و

تحریم، انتظارات کسب‌وکار
بنگاه‌های اقتصادی را پایین
می‌آورد و باعث می‌شود تا به
تدریج درآمد بنگاه‌ها کاهش پیدا
کند و آن‌ها به سختی بتوانند
کالای خود را تبدیل به ارز کنند.
وارد نشدن مواد اولیه و
ماشین‌آلات، موجب فرسودگی
سیستم تولید و صنعت می‌شود

راهکار ایجاد ثبات این
نیست که مکانیزم
کشف قیمتی در
بازار ایجاد کنیم تا از
شایعه‌ها و انتظارات
سیاسی و اقتصادی
تأثیر نپذیرد یا کمتر
تأثیر پذیرد؛ بلکه
راهکار این است که
منبع تولید شایعه و
بی‌ثباتی سیاسی و
اقتصادی در فضای
کسب‌وکار کشور را
متوقف کنیم

به واسطه این ضمانت، بازار سرمایه توانسته اوراق را به فروش برساند. همان‌طور که مشاهده می‌شود؛ یک محصول در بازار سرمایه، تمام شبکه مالی را به تکاپو واداشته و همه از این فعالیت منتفع شده‌اند. این نوعی پشتیبانی آن‌ها از یکدیگر است. این همگرایی به نفع فعالان هر دو بازار پول و سرمایه است؛ چراکه می‌توانند توازن میان نرخ بازده و ریسک را با تبادلات با یکدیگر مدیریت کنند.

حوزه دیگر بازارهای مالی، بیمه‌ها هستند که در کشور ما در حاشیه قرار گرفته‌اند. در دنیا، شرکت‌های بیمه در ارتباط با بانک‌ها و بازار سرمایه قرار می‌گیرند. مثلاً نوعی از خدمات بیمه که به‌شدت در دنیای اقتصاد حضور آن لازم است، بیمه نکول شدن مرادفات مالی است. مثلاً وقتی بانکی ضمانتی انجام می‌دهد، ممکن است طرف مقابل اقدامی به پرداخت اقساط خود نکند و دارایی بانک در معرض ریسک نکول قرار گیرد که در این صورت شرکت بیمه می‌تواند نقد شوندگی سیستم پولی را تضمین کند. نبود پیوند میان بازارهای مختلف پول و سرمایه در ایران باعث شده تا میان این بازارها، بر سر جذب نقدینگی کشمکش وجود داشته باشد؛ درحالی‌که استراتژی دیگری باید در میان این بازارها به وجود آید که هم‌افزایی داشته باشند. در آن صورت، دیگر موضوع این نیست که صندوق‌ها و

حساب‌های مدت‌دار بانک‌ها چه میزان نقدینگی جذب کرده‌اند. اکنون به دلیل نبود تعریف مشخص از ابزارهای مالی و پولی جدید، رقابت سنگینی برای جذب این نقدینگی در بازار مالی دیده می‌شود. **بالا رفتن سود بانک‌ها که اخیراً زمزمه‌های آن شنیده می‌شود، چه تأثیری بر بازار سرمایه خواهد داشت؟**

چون مدل بازار، رقابتی است؛ بازار پول، سرمایه‌گذاران ریسک‌گریز را به سمت خود جذب می‌کند؛ به خصوص اینکه بانک‌ها در سپرده‌های کلان سود قابل توجهی پرداخت می‌کنند. این اتفاق، نقدینگی سرازیر به بازار سرمایه را

کاهش می‌دهد؛ ولی مسأله این است که قبلاً بانک‌ها این مسیر را رفته‌اند و تجربه نشان داده است که این مسأله فقط در کوتاه مدت نقدینگی را به سمت بانک‌ها می‌برد؛ ولی در بلندمدت یک **game Ponzi** (عملیات سرمایه‌گذاری کلاهبردانه که در آن به سرمایه‌گذاران سودهایی برگردانده می‌شود که از بهره‌های متعارف به شیوه‌ای غیرعادی بالاترند) برای بازپرداخت سودهای محقق نشده پدید می‌آید. اقتصاد تاکنون نتوانسته این سود را از فعالیت‌های تولیدی ایجاد کند. در نتیجه؛ ورشکستگی اقتصادی پدید می‌آید، چون نمی‌توانند این سود را از اقتصاد مولد به دست آورند. گام بعدی، تغذیه بانک‌ها به وسیله بانک مرکزی است که جهش نقدینگی را در پی دارد و تورم ایجاد می‌کند. یا بانک‌ها وارد سفته‌بازی مستقیم و غیرمستقیم و خلق سودهای صوری می‌شوند یا قیمت کالاها و دارایی‌ها افزایش پیدا می‌کند. این کارها را تاکنون در اقتصاد بارها انجام داده‌ایم. با جهش نرخ ارز، همه سودهای صوری به هوا می‌رود و دوباره نقطه سرخط.

به عبارتی مشاهده می‌کنیم در یک دور باطلی قرار گرفته‌ایم که

چیزی به اقتصاد ایران اضافه نکرده است. اگر شبکه تأمین مالی گسترش نیابد و فعالیت‌های مولد جدید با کمک بازار پول و سرمایه تبدیل به محصول نشود و بازارها تنها سعی در جذب حجم سیال نقدینگی به سمت خود باشند، به نوسانات دامن زده خواهد شد.

سرازیر شدن حجم نقدینگی به سمت بازار سرمایه در ۶ ماهه ابتدایی سال ۹۷ نشان از دو برابر شدن ارزش معاملات این بازار دارد. آیا این افزایش کاذب است و در آینده با کاهش و یا ثبات مواجه خواهد شد؟

نمی‌توان گفت که افزایش کاذب است. بسیاری از صنایعی که در کشور شکل گرفته‌اند و در بازار بورس حضور دارند، حاصل مزیت‌های نسبی کشور هستند و منابع آن‌ها در کشور وجود دارد. طبیعی است که با افزایش نرخ ارز، صنایعی که پتانسیل صادرات دارند، از درآمد ارزی بهره‌مند شوند. بنگاه‌هایی که از ابتدا در حوزه صادرات فعالیت می‌کرده‌اند، درآمد خیلی خوبی در بخش صادرات به دست آورده‌اند؛ پس انتظار می‌رود که سود پرداختی به سهام آن‌ها افزایش پیدا کند؛ درحالی‌که هزینه‌های اجرایی و اداری، دستمزدها، مواد اولیه و ... به آن سرعت افزایش نیافته است.

هزینه تمام شده محصول تولیدی به سرعت قیمت فروش، رشد نداشته است و باعث شده تا بازار سهام با تعادل بالاتری شروع به حرکت کند. بحث دوم این است که از نگاه سرمایه‌گذارانی که می‌خواهند در شرکتی سرمایه‌گذاری کنند که حتی صادرات هم ندارد، ارزش جایگزینی شرکت به‌شدت پایین است؛ یعنی اگر برای راه‌اندازی کارخانه اقدام کنید، باید ۱۰ برابر ارزش کل سهام مشابه آن شرکت در بورس هزینه کنید؛ در نتیجه شرکت‌هایی که حتی غیر صادراتی هم هستند، به دلیل بحث ارزش جایگزینی دارایی‌ها ارزشمندتر شده‌اند.

اثرات تحریم بر بازار سرمایه را چگونه می‌بینید؟

تحریم، انتظارات کسب‌وکار بنگاه‌های اقتصادی را پایین می‌آورد و باعث می‌شود تا به تدریج درآمد بنگاه‌ها کاهش پیدا کند و آن‌ها به سختی بتوانند کالای خود را تبدیل به ارز کنند. وارد نشدن مواد اولیه و ماشین‌آلات، موجب فرسودگی سیستم تولید و صنعت می‌شود. در واقع اگر تحریم‌های بلندمدت اجرا شود، زیرساخت‌های صنعت به تدریج از بین می‌رود و نرخ تولید بنگاه اقتصادی کاهش می‌یابد و مقادیر کمتری برای صادرات خواهند داشت. با تداوم تحریم‌ها، جهش مثبتی که به دلیل نوسانات نرخ ارز در بازار صادرات داشته‌ایم، کاهش می‌یابد.

به نظرم، هر چه به انتخابات ریاست جمهوری آمریکا نزدیک‌تر شویم، احتمال مذاکره قوت پیدا می‌کند؛ زیرا ترامپ به‌شدت به آن نیاز دارد که مذاکره با ایران را به عنوان یک دستاورد همراه داشته باشد. ما هم تا آن زمان، فرسودگی بیشتری در سیستم اقتصادی خود تجربه خواهیم کرد. اگر گشایشی از طرف اروپا انجام شود، ممکن است که فرصت بیشتری برای مقابله به ما بدهد؛ ولی بنده، چندان به باز شدن دروازه‌های اروپا خوشبین نیستم؛ زیرا اروپایی‌ها چندان طرفدار تبلور اقتصاد ایران در منطقه نیستند. ■

نبود وجود پیوند میان بازارهای مختلف پول و سرمایه در ایران باعث شده تا میان این بازارها، بر سر جذب نقدینگی کشمکش وجود داشته باشد؛ در حالی‌که استراتژی دیگری باید در میان این بازارها به وجود آید که هم‌افزایی داشته باشند

بازار سرمایه هنوز در تأمین سرمایه برای فکر و ایده‌های جدید مناسب نیست. باید شرایطی فراهم شود تا صاحبان ایده بتوانند ایده خود را تبدیل به یک دارایی مالی کرده و سهام آن را عرضه کنند

تحلیل پیش نگر بازار ارز بین الملل برای آذرماه امسال

علی حیدری



هرچند مقامات عربستان سعودی نگران افزایش میزان موجودی ذخایر نفتی دنیا به ویژه آمریکا هستند؛ اما هرگونه تصمیم گیری در اجلاس G 20 می تواند تا اندازه ای بر نشست اوپک اثرگذار باشد

کردند تا میزان تجارت فعلی را گسترش دهند؛ اما اختلافات سیاسی این دو دولت در مورد کره شمالی مانع بزرگی در برابر رشد مناسبات تجاری است. این اختلاف نظر سبب می شود تا ژاپنی ها به میز مذاکره با آمریکا بازگردند. این ژاپن در آذرماه به تنهایی خبرساز نیست و بیشتر تغییرات قیمتی این ارز، تابع تحولات بین المللی است.

پوند انگلیس (GBP) اقتصاد بریتانیا در وضعیت مطلوب قرار دارد. شاید تا سال ۲۰۲۰ کش وقوس Brexit (خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا) تداوم داشته باشد و این تنش ها بر رشد آرام اقتصاد انگلستان اثرگذار خواهد بود. از این رو فعالان GBP هر لحظه برای نوسان شدید بین ۱,۲۵۰۴ تا ۱,۳۳۰۴ آماده باشند.

دلار کانادا (CAD) مردان اقتصادی کانادا در کنار تمام تنش های تجاری که با ترامپ داشتند، اکنون اقتصاد این کشور را به سمت رشد مناسب سوق می دهند؛ از این رو انتظار می رود که بازار کار کانادا در سال جدید میلادی، خواهان نیروی کار بیشتر با دستمزد بالاتر باشد.

جدول تحلیل اقتصادی ماه پیش رو ...

جدول زیر، بر مبنای تحلیل اقتصاد کلان کشورها طراحی گردیده و برای اولین بار در آن، ارزش ذاتی جفت ارز مذکور ارائه شده است. این جدول به نوعی یک ابزار کمکی برای بهبود معاملات احتمالی شما ارائه شده و هیچ گونه آموزش یا پیشنهاد به خرید یا فروش نیست.

نوع ارز	0.1	0.2	0.3	Point Pivot	0.1	0.2	0.3	0.4
دلار آمریکا / دلار	94.64	95.54	96.04	96.30	96.50	97.50	98.00	98.00
دلار / یورو	42	50	55	54	60	65	70	70.00
دلار / طلا	1174	1198	1220	1230	1240	1270	1300	1300
دلار / یورو	1.1264	1.1350	1.1400	1.1470	1.1504	1.1604	1.1704	1.1704
دلار / پوند	1.2584	1.2740	1.2850	1.2964	1.3030	1.3224	1.3300	1.3300
دلار / دلار استرالیا	0.6844	0.7214	0.7300	0.7330	0.7444	0.7500	0.7700	0.7700
دلار / دلار کانادا	1.2900	1.3024	1.3104	1.3134	1.3184	1.3254	1.3394	1.3394
دلار / دلار نیوزیلند	109.44	110.24	111.04	111.90	112.74	113.44	114.54	114.54
دلار / دلار سوئیس	0.9744	0.9850	1.0004	0.9974	1.0054	1.0100	1.0134	1.0134
دلار / دلار نیوزیلند	0.5614	0.6744	0.6804	0.7274	0.6864	0.9650	0.7050	0.7050

۳ R: ناحیه مقاومت سوم ۳ S: ناحیه حمایت سوم

۲ R: ناحیه مقاومت دوم ۲ S: ناحیه حمایت دوم

۱ R: ناحیه مقاومت اول ۱ S: ناحیه حمایت اول

Point Pivot: قیمت تعادلی ماهانه

بازار بین المللی ارز، هر هفته از دوشنبه تا جمعه به صورت ۲۴ ساعته فعال است. با در نظر گرفتن ریسک بالا در بازار ارز بین المللی این مقاله هیچ گونه آموزش یا پیشنهاد برای خرید و فروش محسوب نمی شود.

نفت (OIL) روز ۶ دسامبر معادل ۱۵ آذرماه، اجلاس اوپک برگزار خواهد شد. تاکنون اعضای اوپک پلاس (روسیه و اوپک) در تثبیت قیمت نفت، نقش مؤثری ایفا کرده اند؛ هرچند مقامات عربستان سعودی نگران افزایش میزان موجودی ذخایر نفتی دنیا به ویژه آمریکا هستند؛ اما هرگونه تصمیم گیری در اجلاس G20 (گروه ۲۰) متشکل از قدرتمندترین کشورهای جهان است که در مجموع ۸۵ درصد اقتصاد جهان را در اختیار دارند) می تواند تا اندازه ای بر نشست اوپک اثرگذار باشد. اعضای اوپک به وضوح مطلع هستند که در صورت تداوم سیاست های انحصار شکنانه ترامپ در حیطه بین المللی در آینده نزدیک، این گروه نفتی به تاریخ خواهد پیوست؛ از این رو به نرمی با سیاست های ترامپ همسو هستند. بلومبرگ در آخرین خبر از عربستان، فاش ساخت که دولت مردان سعودی دفتری تأسیس کرده اند تا در مورد عربستان بدون اوپک مطالعه کنند.

دلار آمریکا (USD) چشمها به اجلاس G20 در تاریخ ۲۹ نوامبر معادل ۸ آذرماه ۱۳۹۷ دوخته شده است. بارها ترامپ و تیمش چین را به افزایش تعرفه های بیشتر تهدید کرده اند و در صورت عدم موفقیت گفت وگوهای این جلسه، آمریکا تعرفه های بیشتری بر کالاهای چینی اعمال خواهد کرد و این یعنی افزایش بی اعتمادی در حیطه بین المللی و افزایش قیمت جهانی انس طلا، البته تاکنون مقامات چینی با این تهدیدها به نرمی برخورد کرده اند. چینی ها به خوبی می دانند که توان مقابله به مثل در ایجاد تعرفه بر کالاهای آمریکایی را به طور کامل ندارند.

یورو (EUR) اعضای اتحادیه اروپا از روند فعلی اقتصاد دل خوشی ندارند. تنش های سیاسی این قاره سبز، تصمیمات اقتصادی را تحت شعاع خود قرار داده است. یورو با ابهام خاصی در بازار در حال نوسان است و نمی توان مسیر خاصی را برای این ارز در نظر داشت؛ زیرا پس از چین، نوک حمله تعرفه ای ترامپ بر بازار خودروی اروپا است. به احتمال قوی، جنگ لفظی اروپا و آمریکا برای اعمال تعرفه ایالات متحده بر کالاهای اروپایی، هر لحظه مسیر نامعلومی برای یورو ایجاد می کند.

ین ژاپن (JPY) دولت آبه به خوبی می داند که پس از چین و اروپا نوبت تعرفه بستن ترامپ بر کالاهای ژاپنی است؛ به همین خاطر سران دولت ژاپن یک گام به جلو برداشتند و به چین سفر

در گفت‌وگو با مدیران شرکت حمل‌ونقل ایبار تأکید شد نبود اطلاعات جامع و دقیق مانعی برای توسعه کسب و کارهای نوین

سید مرتضی علوی

گرچه در باور عمومی، استارت آپ حرفه‌ای در ارتباط مستقیم با فناوری و وجود اپلیکیشن تعبیر می‌شود؛ اما در تعریف دقیق، استارت آپ، ارائه یک راه‌حل ساده و سریع برای یک موضوع پیچیده است. امروزه استارت آپ‌های حمل‌ونقل کمک بزرگی به مشکلات لاینحل این حوزه کرده‌اند. برای آشنایی بیشتر با کسب‌وکاری که به نحوی ما را از تجارت سنتی جدا کرده است و برای رسیدن به درک بیشتر در خصوص ماهیت و اهداف این تجارت، با دو نفر از مدیران یکی از شرکت‌های فعال در فضایی صمیمی به گفت‌وگو نشستیم. آقایان امین نورشاهی، مدیرعامل و ایمان فراصت، قائم‌مقام شرکت ایبار در این گفت‌وگو چالش‌ها و فرصت‌های حمل‌ونقل‌های اینترنتی را تشریح کردند. ما را در ادامه این مصاحبه همراهی کنید.

غربالگری ایده‌ها چگونه انجام می‌شود؟

یکی از دشواری‌های که در این زمینه با آن روبه‌رو هستیم، وجود آمار مخدوش و گاهی اوقات کاذب در موضوعات مختلف است. مثلاً شما می‌خواهید بدانید که در منطقه یک تهران، گردش مالی چقدر است؟ یا در سید کالای خانوار مناطق مختلف چه کالاها و خدماتی وجود دارد که متأسفانه آمار صحیحی از میزان تبادلات مالی ارائه نمی‌شود؛ لذا بخشی از اتاق‌های فکر ما بر اساس حدس، گمان و سلیقه و بخشی دیگر بر پایه شهود پیش می‌رود. ایبار، یکی از چندین ایده‌ای بود که پس از غربالگری، نیاز به یک جست‌وجوی دقیق در مورد میزان آشنایی رانندگان با اینترنت، درک آن‌ها از اپلیکیشن و ... داشت. عدم دسترسی به رانندگان باعث می‌شد تا آمارگیری به‌صورت تلفنی انجام شود و در این میان باید جلب اعتماد رانندگان مدنظر قرار می‌گرفت. در این پیمایش‌ها متوجه شدیم که به‌طور تقریبی ۴۰ درصد از راننده‌ها با اینترنت آشنایی داشته و از وجود اپلیکیشن‌های دیگری به‌غیر از تلگرام آگاهی دارند. البته آمار موجود درصد خطا هم دارد. عدم ارائه آمار دقیق، دلایل فرهنگی و امنیتی دارد؛ به همین دلیل، جمع‌آوری و مطالعه دقیق آماری که در کشورهای دیگر به دو ماه زمان نیاز داشت، برای ما یک سال طول کشید.

پیمایش‌های فرهنگی در ابتدای فعالیتتان چگونه بوده است؟

امین نورشاهی: در حوزه فعالیت ما، بحث رقابت برای جذب مصرف‌کننده نهایی مطرح نبود و انتخاب مناسبی داشتیم. در پیمایش‌های خود سعی کردیم از پارامترهایی که باعث شده تا دستورالعمل «بازارگاه‌های الکترونیکی» (وبسایت تجارت الکترونیکی برای اتصال میان فروشندگان و خریداران) توسط یک نهاد دولتی نوشته و صادر شود، استفاده کنیم؛ چراکه این موضوع نشان می‌داد حتماً چالشی وجود داشته که برای رفع آن حرکتی انجام شده است. تعادل درآمدی رانندگان و توزیع عادلانه درآمد، اصلی‌ترین چالش بوده است. بنده معتقدم در هر فعالیت تجاری در ایران، لایه‌های تجاری وجود دارند که اگرچه کمترین تأثیر را دارند، اما بهره‌های بالایی می‌برند؛ درحالی‌که دنیای مدرن می‌گوید: به تناسب فعالیت‌هایی که

استارت آپ‌هایی که در زمینه حمل‌ونقل فعالیت دارند، با چه موانعی ممکن است روبه‌رو شوند؟

امین نورشاهی: اغلب سازمان‌های موقت به این دلیل تشکیل می‌شوند که مجموعه‌ای از راهکارها را ارائه دهند تا یکی از آن‌ها به نتیجه برسد. این کار شبیه به کشف یک معدن است. به عبارتی پیش از این که بخواهید نقشه تجارت و کسب‌وکار خود را طرح‌ریزی کنید، باید محدوده فعالیت خود را انتخاب کرده باشید. بازار حمل‌ونقل، بازار جذابی است و چنانچه شما قصد دارید به آن وارد شوید؛ به‌ناچار با مجموعه‌ای از باربری‌ها، واسطه‌های میانی و راننده‌های ناآشنا به اپلیکیشن و صاحبان کالا که مایل به ورود به فرآیند اینترنتی نیستند، مواجه خواهید شد. پس باید راه‌حلی ارائه دهید که هم ساده و درآمدزا باشد و هم پیچیدگی موجود را ساماندهی کند.

ورود شما به حوزه کسب‌وکار اینترنتی از کجا شکل گرفت؟
ورود ما به کسب‌وکارهای اینترنتی، هم‌زمان با اهمیت یافتن حوزه در کشور با ورود معاونت علمی و فناوری رییس‌جمهور به‌عنوان متولی این بخش بود. این گروه تصمیم گرفت تا کار خود را از کسب‌وکارهای اینترنتی شروع کند و بعد وارد حیطه‌های خطرپذیرتر شود. در ایران، ایده زیادی در حوزه استارت آپ وجود ندارد؛ بلکه بیشتر اقتباسی بومی‌سازی شده از ایده کشورهای دیگر است. دلیل آن هم این است که برای تولد یک ایده، باید ایده‌ها و کسب‌وکارهای دیگری قبل از آن در این زمینه کار کرده باشند.

به نظر شما آیا استارت آپ‌ها از مشاغلی هستند که در آن‌ها شفافیت وجود دارد؟

ایمان فراصت: استارت آپ‌ها چاره‌ای جز شفافیت ندارند. مجموعه ایبار، از گذشته تاکنون فعالیت‌های متنوعی در زمینه رستوران‌داری و فضاهای تفریحی در کیش انجام داده است. این‌گونه تصور می‌شود که اگر بی‌زیبسی دارای اپلیکیشن باشد، استارت آپ است؛ اما چنین چیزی اصلاً در تعریف آن مطرح نیست. شما می‌توانید کسب‌وکار استارت آپ خود را در قالب پلتفرم‌های مختلف ارائه دهید.

توناژ، نوع بار، مسافت، زمان، محاسبه تورم سالانه و چندین مؤلفه دیگر باید در حمل بار در نظر گرفته شود تا به یک الگوریتم اصولی برای تعیین قیمت دست پیدا کنیم. مشکل اینجا است که تعداد زیاد پارامترها باعث می‌شود که الگوریتم دقیقی تعریف نشود



افراد انجام می‌دهند، بهره مالی به آن‌ها تعلق می‌گیرد.

زیرساخت‌های لازم برای ایجاد یک استارت آپ چیست؟

ایمان فراصت: ساختاری که راه‌اندازی شده، قرار است یک ایده ساده و سریع برای یک مشکل پیچیده ارائه دهد و کسب درآمد داشته باشد؛ لذا باید بدانید با چه کسانی سروکار دارید و آن‌ها درآمد خود را صرف چه چیزهایی می‌کنند. زیرساخت اولیه، شناخت فرهنگ بومی هر منطقه است. در این میان باید در نظر گرفت که ذائقه فرهنگی هم امری سیال است و بایستی رصد شود. در نتیجه باید بتوانید در شرایط موجود، خوب فکر کنید، از گروه تحقیقات و توسعه حرفه‌ای برخوردار باشید و در جایی که دیتای مطمئن وجود ندارد، درست حدس بزنید. در کنار این‌ها، یک انباشت مالی اولیه هم نیاز است.

باوری وجود دارد که می‌گوید: تحریم‌ها بر حوزه‌های استارت آپ تأثیری نمی‌گذارد، درست است؟

این موضوع به خدماتی که ارائه می‌دهید بستگی دارد. تحریم‌ها موجب می‌شود که قدرت خرید مشتریان شما روز به روز کاهش یابد. اقتصاد یک منظومه است و وقتی قسمتی از آن آسیب می‌بیند، قسمت‌های دیگر را هم تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. قاعدتاً کسانی که از خدمات استارت آپ‌ها استفاده می‌کنند باید درآمد کافی داشته باشند.

مین نورشاهی: آیا سرمایه در گردش در استارت آپ‌های حمل بار معنا دارد؟

بله، شما در روزهای ابتدایی برای تولید نرم‌افزار و پلت فرم عملاً درآمدی نخواهید داشت. در کنار آن، به چندین تخصص در این حوزه نیازمند هستید و فقط با داشتن یک تخصص، نمی‌توانید کاری انجام دهید.

عوامل شکست استارت آپ‌ها چه چیزهایی هستند؟

فقدان تحقیق درست و خیال‌ورزی ایرانی. بعضی از افراد فکر می‌کنند که ایده آن‌ها منحصر به فرد است؛ درحالی‌که به‌واقع چنین چیزی وجود ندارد و ممکن است ایده‌های شبیه به هم وجود داشته باشند. علاوه بر این، استارت آپ مانند حرفه نجاری نیست که فرد این حرفه را آموزش ببیند و بعد شروع به کار کند. به تازگی در این اکوسیستم، افرادی شروع به فعالیت کرده‌اند که بدون دانش وارد آن می‌شوند؛ به طوری که مدیر آن مجموعه از جزئیات پلتفرم خود آگاه نیست، روش‌های تبلیغات درست را نمی‌داند و تنها به باور اینکه در این حوزه سرمایه‌گذاری و

تجارت کند، وارد آن شده است.

تاکون حمایت‌های دولتی از مشاغل نوپا چگونه بوده است؟

ایمان فراصت: معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، حمایت‌هایی از مشاغل نوپا داشته است. در برهه‌ای از زمان، معاونت علمی و فناوری، مفهوم شتاب‌دهنده‌ها را در شرایطی مطرح کرد که هنوز در کشور آن قدر جدی به آن نگاه نمی‌شد. در سال‌های ۹۱ و ۹۲ نیز فضاهای کاری ایجاد شد و سرمایه‌گذارانی از بدنه دولت درگیر این موضوع شدند. این فرآیند حمایتی تا سال ۹۴ هم ادامه داشت. معاونت فناوری، حتی به‌عنوان سهام‌دار وارد این حوزه شد تا سرپرستی این بخش را بر عهده بگیرد. یکی از مشکلات معاونت علمی و فناوری این بود که عقیده داشت نباید نظارتی بر سرپرستی این معاونت وجود داشته باشد و فقط به بسترسازی بسنده می‌کرد و همین عدم نظارت، منجر به سوءاستفاده شد.

تعداد راننده‌های فعال در مجموعه ایبار چند نفر است؟ آیا انسجام بین نهادهای دولتی در همکاری با شما وجود دارد؟

حدوداً ۱۵ هزار و ۵۰۰ نفر از طریق این مجموعه فعالیت دارند. این‌ها افرادی هستند که کد ملی آن‌ها تأیید شده و سازمان راهداری هم این امکان را به ما داده که در مورد صحت مشخصات آن‌ها تحقیق کنیم. ما بیشتر با سازمان راهداری همکاری داریم که خود پیگیر این موضوع است و قانون بازارگاه را خود این سازمان مصوب کرد؛ دلیل آن هم وجود پیچیدگی‌های بسیار در فرهنگ حمل‌ونقل بود که با اینترنتی شدن، نیاز به حل‌وفصل داشت. از سوی دیگر، متأسفانه اصناف و باربری‌های خصوصی، بازارگاه‌ها را رقیب اصلی خود می‌دانند و خیلی سخت با ما همکاری می‌کنند. سرویس‌های اینترنتی حمل‌ونقل درون‌شهری به آژانس‌ها لطمه زده‌اند، وقتی بنگاه‌های اقتصادی را متلاشی می‌کنید و انباشت سرمایه را در یک استارت آپ قرار می‌دهید، در حال ضربه زدن به منظومه اقتصادی هستید. بهتر بود تا صاحبان صنف به یک مرز مشترک با تاکسی‌های اینترنتی می‌رسیدند به جای اینکه به تقابل با یکدیگر برخیزند. رویکرد ما بر حذف سهام واسطه‌ها و باربری‌ها نیست؛ بلکه معتقد هستیم که باید آن‌ها را به رسمیت بشناسیم. ما تنها به دنبال تقویت این سیستم هستیم و هدفمان این است که برای آن‌ها بار فراهم کنیم.

متصدیان و متولیان حمل‌ونقل بار آن چنان درگیر مصائب مربوط به اقتصاد کلان بوده‌اند که هنوز در مواردی مانند صدور بارنامه الکترونیکی با تأخیر مواجه هستیم؛ درحالی‌که صدور بارنامه الکترونیکی بدون دخالت انسانی می‌تواند شرکت‌های ترابری را در مورد صحت اجرای حمل بار آسوده‌خاطر کند



امین نورشاهی: واسطه‌گری یک بازارگاه کوچک است. حرف ما این نیست که واسطه‌ها باید حذف شوند؛ اما طبیعی است که به دنبال متعادل‌سازی سود تمام طرف‌های درگیر معامله هستیم. کلیدواژه بازارگاه‌ها زمانی تخریب شد که عده‌ای با تبلیغات خود در جهت حذف واسطه‌ها به بازار وارد شدند. تصور مردم بر این است که ما اپلیکیشنی داریم که یک نفر در آن اعلام بار می‌کند، دیگری می‌پذیرد و در این میان واسطه‌ها را حذف می‌کنیم؛ درحالی‌که این‌گونه نیست. ما با شرکت‌های بزرگی که مشکل حمل‌ونقل دارند به توافق رسیده‌ایم.

به‌عنوان مثال؛ معدن‌داران با همه فرآیند پیچیده استخراج، مشکلاتی در زمینه حمل‌ونقل و هزینه آن دارند. یکی از ایده‌های ما این بود که با باربری‌های کنار معادن که گاهی در حمل بار کوتاهی و یا در انجام آن سلیقه‌ای عمل می‌کنند، وارد مذاکره شویم و با آن‌ها در فضایی شفاف همکاری داشته باشیم.

آیا متعادل‌سازی سود اتفاق افتاده است؟

واقعیت این است که متصدیان و متولیان حمل‌ونقل بار، آن چنان درگیر مصائب مربوط به اقتصاد کلان بوده‌اند که هنوز در مواردی مانند صدور بارنامه الکترونیکی با تأخیر مواجه هستیم؛ درحالی‌که صدور بارنامه الکترونیکی، بدون دخالت انسانی، می‌تواند شرکت‌های ترابری را در مورد صحت اجرای حمل بار آسوده‌خاطر کند.

به عقیده بنده، دستورالعمل بازارگاه‌های الکترونیکی در متعادل‌سازی بحث قیمت‌ها و عدالت در کسب درآمد میان رانندگان، اقدام بسیار مثبتی بوده است. البته رانندگانی هستند که محل استقرار آن‌ها در کنار شرکت‌هایی است که به حمل بار نیاز دارند و مشکلی از نظر درآمد ندارند؛ ولی تعداد آن‌ها محدود است. متعادل‌سازی سود راهی جز الکترونیکی شدن حمل‌ونقل ندارد.

آیا تاکنون با خلأهای حقوقی و قانونی مواجه شده‌اید؟

ایمان فراصت: ما تنها با سازمان راهداری همکاری داریم و تاکنون مشکلی نداشته‌ایم؛ اما این انتظار را داریم که نهادهای دیگر هم به حرف‌های فعالان حوزه کسب‌وکارهای نوپا گوش کنند. در حوزه حمل‌ونقل الکترونیکی، بسیار مایل هستیم تا با مسئولان و تصمیم‌گیرندگان تعامل داشته باشیم و ایده‌های خود را به آنان ارائه دهیم. ما به‌عنوان بخش خصوصی وارد دنیای کسب‌وکار شده‌ایم و با بخش دولتی به لحاظ ساختاری و از ترابری‌های سنتی جدا هستیم. ما عملاً چشم‌سومی بودیم که توانستیم مسائل مغفول را اطلاع‌رسانی کنیم و برای آن راه‌حل ارائه دهیم.

در مورد مسایل حقوقی، با مرکز توسعه تجارت الکترونیک در موضوع نماد اعتماد الکترونیک مشکلاتی داشتیم و این نماد را مرکز توسعه تجارت الکترونیک با مجوز سازمان راهداری صادر می‌کند. سازمان راهداری هم بدون داشتن این نماد برای ما مجوزی صادر نمی‌کرد.

سیکل معیوبی در این موضوع وجود داشت که در ادامه با نامه‌نگاری‌های فراوان و مساعدت مرکز تجارت الکترونیک،

بالاخره این موضوع حل شد. عمدتاً بحث‌های حقوقی برای شرکت‌ها ناشناخته است و خلأهای حقوقی در تنظیم قرارداد برای حوزه نرم‌افزاری وجود دارد.

الگوریتم تعیین قیمت چگونه اتفاق می‌افتد؟

توناژ، نوع بار، مسافت، زمان، محاسبه تورم سالانه و چندین مؤلفه دیگر باید در حمل بار در نظر گرفته شود تا به یک الگوریتم اصولی دست پیدا کنیم. البته تعداد زیاد پارامترها باعث می‌شود که الگوریتم دقیقی تعریف نشود.

به‌عنوان مثال، مسافت‌ها کیفیت متفاوتی دارند؛ ممکن است یک مسافت دارای شیب صفر و مسافت دیگر دارای شیب تند باشد. در محاسبه قیمتی، هوش مصنوعی باید شیب را درک کند و نوع بار را بفهمد. آسفالت و خاکی بودن مسافت، نوع بارگیر و چادری یا غیر چادری بودن آن و نحوه بارگیری هم بایستی در این الگوریتم لحاظ شود.

امین نورشاهی: این فاکتورها همگی باید لحاظ شود و ضرب آن گرفته شود. این فرآیند، هم بر عهده گروه برنامه‌نویسی است و هم اطلاعاتی که از سوی راننده ارائه می‌شود؛ بنابراین پای یک آماریستی جدی و صحت آن به میان می‌آید. ما سعی کرده‌ایم با جمع‌آوری اطلاعات، میزان خطا در الگوریتم را کاهش دهیم.

فعالیت در این حوزه مستلزم کار با تعداد زیادی کاربر و وجود مؤلفه‌های فراوان است که شما را قطعاً با چالش‌هایی مواجه خواهد کرد و رفع موانع نیز به مرور زمان اتفاق می‌افتد؛ به همین دلیل حوزه کسب‌وکارهای اینترنتی، حوزه‌ای دیرپازده است و همکاران ما نباید هیجانی عمل کنند.

راستی آزمایی در این الگوریتم چگونه انجام می‌گیرد؟

ایمان فراصت: راستی آزمایی امری مهم و در عین حال جذاب است. یکی از جاهایی که آمار نادرست ارائه می‌شود، همین مرحله است و ما مجبوریم از **Terms condition of** (مقررات استفاده از خدمات) استفاده کنیم. عدم صداقت در واردکردن اطلاعات در مورد نوع بار و مسافت، بیشتر از همه به راننده آسیب می‌زند و به هزینه استهلاک می‌افزاید.

ضرورت ورود به حوزه حمل‌ونقل را در چه دیدید؟

در حوزه تبلیغات کشور، سالانه حدود سه هزار میلیارد تومان گردش مالی دارد؛ در حالی که در حمل‌ونقل این عدد به یکصد هزار میلیارد تومان می‌رسد. حل مشکلات ترافیک و حمل‌ونقل در کلان‌شهرها بیشتر به نهادهای اجرایی برمی‌گردد؛ ولی ما در عین اینکه به تجارت فکر می‌کنیم، در حال کمک به سازمان راهداری در حل معضل ترافیک نیز هستیم.

سخن آخر...

امین نورشاهی: ما با نیت کسب درآمد و کمک به رفع معضلات جابه‌جایی شهری وارد بازار کار شده‌ایم. همه فعالان حوزه استارت‌آپ باید در کنار یکدیگر برای پویایی کشور فعالیت داشته باشند. دور نمی‌بینم که این نوع تجارت جدی گرفته شده و حتی سالی با نام حمایت از کسب‌وکارهای نوپا و کوچک نامگذاری شود. ■



در ایران، ایده زیادی در حوزه استارت آپ وجود ندارد؛ بلکه بیشتر اقتباسی بومی‌سازی شده از ایده کشورهای دیگر است. دلیل آن هم این است که برای تولد یک ایده، باید ایده‌ها و کسب‌وکارهای دیگری قبل از آن در این زمینه کار کرده باشند



دنیای سرمایه‌گذاری

پرونده ویژه

قوانین غیرشفاف مانع استفاده

از بخش پرمزیت معدن / ۲۸

چوب حراج به سرمایه‌های ملی

با صادرات سنگ خام / ۳۳

شکست در بازارهای خارجی

محصول اشتباهات دولت / ۳۸

مدیرعامل شرکت ماهان سنگ:

کیفیت و تنوع پیش شرط توسعه صادرات سنگ ایران

محمد جعفری

صنعت حجاری در ایران قدمتی ۷ هزارساله دارد. این پیشینه را می‌توان در بقایای کاخ‌ها و بناهای سنگی قدیمی که پس از گذشت هزاران سال همچنان حکایت از جلال، عظمت، هنر و علم مردم ایران دارد، مشاهده کرد. در آن زمان که سنگ تراشان با ابزار ابتدایی، ستون‌های تخت جمشید را می‌ساختند، حتی تصور هم نمی‌کردند که روزی صنعت و پیشه آن‌ها نام ایران را جهانی کند. اکنون پس از قرن‌ها، صنعت سنگ ایران جایگاه چهارم تولید جهانی را از آن خود کرده و سنگ این مرز و بوم زینت‌بخش نمای برج‌ها در کشورهای مختلف شده است. به همین منظور بر آن شدیم تا به سراغ سامان اسماعیلی، مدیرعامل شرکت ماهان سنگ رفته و با وی به گفت‌وگو بپردازیم. اسماعیلی، فارغ‌التحصیل رشته مهندسی عمران و دارای ۲۵ سال سابقه در صنعت سنگ است. وی که فعالیت خود را از شرکت تضامنی کارخانه سنگ ایران آغاز کرده و از سال ۱۳۸۷ مدیریت شرکت ماهان را بر عهده دارد، معتقد است که صنعت سنگ کشورمان در گذشته بازارهای خوبی در آمریکا و اروپا داشته؛ اما به دلیل صادرات غیرمستقیم، سختی حمل‌ونقل و متحمل شدن هزینه‌های سربار، کشورهای رقیب مانند ترکیه به دلیل سهولت حمل‌ونقل و قیمت رقابتی توانستند جای ایران را بگیرند. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

غیرمستقیم، سختی حمل‌ونقل و متحمل شدن هزینه‌های سربار، کشورهای رقیب مانند ترکیه به دلیل سهولت حمل‌ونقل توانستند جای ایران را بگیرند؛ بنابراین به سراغ بازارهای اروپایی و آسیایی رفتیم تا بتوانیم در زمینه صادرات مستقیم فعالیت داشته باشیم. بازارهای آلمان، هلند، انگلیس، حاشیه امارات و عمان نمونه‌ای از این بازارها هستند. **نسبت به سال گذشته تولید شما تا چه میزان افزایش داشته است؟**

به نسبت سال گذشته، تغییر زیادی در میزان تولیدات شرکت ایجاد نشده است. در سال گذشته حدود ۱۰۰ هزار مترمربع تولید داشته و امسال هم سعی کرده‌ایم که به همین میزان تولید داشته باشیم؛ ولی به دلیل مشکلات و نوسانات ارزی رخ داده در چند ماه اخیر و عدم تأمین مواد مصرفی در خط تولید و با توجه به اینکه واردکنندگان نتوانسته‌اند اقلام مورد نیاز را از گمرک ترخیص و آن‌ها را وارد بازار داخلی کنند با محدودیت‌های شدیدی در تولید روبه‌رو بوده‌ایم.

اکنون در صنعت سنگ با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

از ابتدای سال تاکنون با اعتصاب‌هایی از سوی کامیون‌داران روبه‌رو بوده‌ایم و از این جهت نمی‌توانیم سفارش مشتریان خود را تأمین کنیم؛ چراکه سنگ خام در معدن موجود است؛ اما به دلیل اعتصاب‌های اخیر، حمل‌ونقل انجام نمی‌شود. این یکی از مشکلاتی است که به صورت موقتی به وقوع پیوسته است. برای تولید سنگ نیاز به ابزاری مانند تیغه، دیسک‌های برش و رزین‌های مختلف و ساینده داریم. کارخانه‌ای هم که بخواهد تولید استاندارد داشته باشد، نیاز به ابزار وارداتی دارد؛ چراکه بسیاری از این ابزارها در داخل تولید نمی‌شود. در چندماه گذشته دولت با اعمال سیاست‌هایی، بدون بررسی این موضوع که آیا اقلام وارداتی مورد نیاز صنعت سنگ، اصلاً داخل کشور تولید می‌شوند یا خیر، جلوی واردات آن‌ها را گرفت و کارخانه‌ها را با بحران شدیدی مواجه کرد. افزایش نرخ ارز و نبود ابزار مورد نیاز هر دو دست به دست هم داده‌اند تا فروشندگان به خود این اجازه را بدهند که این ابزارها را به هر قیمتی که بخواهند به فروش برسانند.



مهم‌ترین هدف شما در سال جاری چیست؟

هدف ما در چند سال اخیر، گسترش بازار صادرات بوده است. با توجه به تحریم‌های موجود در زمینه نقل و انتقالات بانکی، حمل‌ونقل و عدم امکان صادرات مستقیم به بعضی از کشورها با مشکلاتی مواجه شدیم. امسال قصد داریم که بخش بیشتری از تولید را به صادرات اختصاص دهیم؛ اما متأسفانه نوسانات ارزی و تحریم‌ها برنامه‌های ما را با مشکل مواجه کرده‌اند.

تاکنون به چه کشورهایی صادرات داشته‌اید؟

در گذشته بازارهای خوبی در آمریکا و اروپا داشتیم؛ اما به دلیل صادرات

آیا با برگزاری نمایشگاه سنگ می توان ظرفیت کشور را در این صنعت معرفی کرد؟

ایران یکی از غنی ترین منابع سنگی دنیا را در اختیار دارد و در زمینه سنگ های مرمریت و تراورتن جزو نخستین تولیدکنندگان این نوع سنگ ها است. متأسفانه تاکنون تنها قادر بوده ایم صادرات سنگ خام خود را افزایش دهیم. آمارها نشان می دهد که ما در سال گذشته چهارمین صادرکننده سنگ خام دنیا با میزان ۹۵۰ هزار تن بوده ایم. در این میان، صادرات سنگ بریده حدود ۱۰۰ هزار تن بوده که قابل توجیه نیست. با توجه به اینکه حدود پنج هزار واحد سنگبری شامل کارخانه های بزرگ و کارگاه های کوچک در کشور وجود دارد، این مقدار صادرات سنگ بریده بسیار ناچیز است.

برش و فرآوری سنگ معدنی که می تواند ارزآوری بسیار بالایی داشته باشد، رها شده و تنها به صادرات سنگ خام اکتفا کرده ایم. معدن داران ما هم ترجیح می دهند سنگ های باکیفیت خود را در بازار خارج به فروش برسانند تا اینکه بخواهند نیازهای داخل را برطرف کنند. باید برنامه ریزی مناسبی انجام شود تا سنگ های قابل ارائه و با کیفیت استاندارد، فقط در بازارهای خارجی به فروش نرسند و به اصطلاح، ته مانده موجودی معدن را به عنوان فروش داخلی استفاده نکنند. اگر کارخانه دار با وجود بهترین وسایل و تجهیزات، از سنگ های بی کیفیت استفاده کند، محصول قابل قبولی برای ارائه نخواهد داشت. هم اکنون با این مشکل نیز مواجه هستیم.

در مورد عوارض صادرات چه نظری دارید؟

اخیراً فقط در حوزه صادرات سنگ خام عوارض پنج درصدی در نظر گرفته شده است. باید تدبیری جهت محدودیت صادرات سنگ خام در نظر گرفته شود.

به نظر شما آیا صنعت سنگ در تحریم ها با چالش مواجه می شود؟

تحریم ها، همه صنایع را دچار چالش می کند. همان طور که در گذشته تجربه کرده ایم، با شروع تحریم ها، شرکت های حمل و نقل فعالیت خود را بسیار محدود می کنند. به علاوه، وقتی

فروشنده نتواند مسایل مالی و بانکی خود را انجام دهد، مجدداً با مشکل بزرگ تری مواجه خواهد شد. در سالیان گذشته راهکارهایی پیدا می کردیم و نقل و انتقال مالی انجام می شد؛ ولی این موضوع نمی تواند به عنوان یک کار مدت دار قابلیت اجرایی داشته باشد.

آیا دولت به صنعت سنگ نگاهی حمایتی دارد؟

در زمان دولت هفتم و هشتم، صندوق های حمایتی در نظر گرفته شد تا بر اساس آن، صنایعی که نیاز به تجهیزات و ماشین آلات دارند، از صندوق ذخیره ارزی تأمین مالی شوند. بسیاری از کارخانه ها همان زمان با کمک دولت تجهیز شدند و اکنون سرپا هستند؛ ولی از آن دوره به بعد، هیچ دولتی به صنایع کمک نکرد. کشور ترکیه در تمام نمایشگاه های سنگ دنیا به صورت یک پلویون گسترده شرکت می کند و با کمترین هزینه با حمایت های دولتی، محصولات شرکت تولیدکننده را در نمایشگاه عرضه و برای آن امکاناتی فراهم می سازد تا شرکت مورد نظر بتواند بازار خود را پیدا کند. ترکیه در دو سال گذشته بزرگ ترین صادرکننده سنگ خام و بریده دنیا بوده و توانسته رقیب سختی برای ایتالیا باشد. این موفقیت یک شبه به دست نیامده؛ بلکه

حاصل برنامه ریزی بلندمدت دولت ترکیه در این صنعت بوده است. ما از کشور ترکیه از نظر غنی بودن منابع به مراتب بالاتر هستیم؛ ولی به دلیل عدم مدیریت و برنامه ریزی صحیح، ترکیه جای ما را گرفته است. **به نظر شما آیا از ظرفیت سنگ کشور به درستی استفاده می شود؟ چه کاستی هایی در این زمینه وجود دارد؟**

طبق آمار، حدود یک هزار و ۳۰۰ معدن سنگ تزئینی در کشور داریم. شاید بیش از نیمی از معدن تعطیل و نیمه تعطیل هستند که دلیل آن عدم سرمایه کافی معدن دار برای استخراج سنگ است. این نشان می دهد که ما هنوز نتوانسته ایم از این ظرفیت بخوبی استفاده کنیم.

چرا ایران به اندازه ایتالیا در فرآوری سنگ موفق نبوده است؟

۵۰ درصد تولید سنگ به تجهیزات آن برمی گردد و ایتالیایی ها از همان ابتدا در این زمینه موفق بوده اند. دلیل پیشرفت ایتالیایی ها در این است که آن ها به کمیت و تولید به هر قیمت اهمیت نمی دهند؛ بلکه کیفیت سنگ برای آن ها از اهمیت ویژه ای برخوردار است.

به نظر شما مواد معدنی ما تمام شدنی است؟

فکر نمی کنم با توجه به غنی بودن معدن کشور، این منابع تمام شود. شاید تعداد معدن ایتالیا تنها ۲۰۰ معدن باشد؛ اما تعداد معدن در ایران بیش از یک هزار و ۲۰۰ عدد است و معدن بکری وجود دارند که هنوز روی آن ها کار نشده است؛ بنابراین از بابت تمام شدن منابع نگرانی وجود ندارد.

آیا نوسانات نرخ ارز فعالیت شما را با مشکل مواجه کرده است؟

این صنعت صرفاً صادراتی نیست. با توجه به آمار واحدهای فعال در این صنعت، تعداد واحدهایی که توان صادرات سنگ استاندارد را دارند، از ۱۰ درصد هم کمتر است؛ بنابراین محصولات این مجموعه ها بازارهای داخلی را پوشش می دهند. نوسانات نرخ ارز، هزینه های تولید و قیمت تمام شده محصول را افزایش داده و کارخانه های بسیاری را به تعطیلی و نیمه تعطیلی کشانده است. درست است که با افزایش نرخ ارز، صادرات به نفع ما است؛ اما باید این موضوع را در نظر بگیریم که تعداد کارخانه هایی که قادر به صادرات سنگ هستند، بسیار کم و بخش اعظم مواد مصرفی نیز

در زمان دولت هفتم و هشتم صندوق های حمایتی در نظر گرفته شد تا بر اساس آن صنایعی که نیاز به تجهیزات و ماشین آلات دارند، از صندوق ذخیره ارزی تأمین مالی شوند. بسیاری از کارخانه ها همان زمان با کمک دولت تجهیز شدند و اکنون سرپا هستند

وارداتی هستند.

وجه تمایز محصولات شما با سایر شرکت ها در چیست؟

تنوع زیاد محصولات، کیفیت رو به رشد، مشتری مداری، سرویس دهی مناسب و ... وجه تمایز محصولات ما با دیگر شرکت ها است.

اکنون چه برنامه ای به منظور استفاده حداکثری از ظرفیت های مجموعه خود دارید؟

در چند سال گذشته احساس کردیم که بازار داخلی و خارجی، کیفیت و تنوع سنگ را پذیرا است؛ بنابراین روی تنوع سنگ تمرکز کردیم. تمرکز روی ۲۰ تا ۳۰ نوع سنگ ساده نیست و برای اینکه خریدار راحت تر بتواند تصمیم بگیرد، نمایشگاه سنگ های پیراستون ماها را در شهرک صنعتی شمس آباد در فضایی به وسعت هفت هزار متر و فضای داخلی بیش از چهار هزار مترمربع با بیش از ۱۰۰ نوع سنگ برگزار کردیم. شهرک صنعتی شمس آباد در فاصله ۱۰ کیلومتری فرودگاه بین المللی امام خمینی (ره) قرار دارد که پایگاه بسیار خوبی برای بازدید مشتریان خارجی است. برای افزایش و سهولت صادرات در کشور عمان هم برنامه هایی داریم تا از این طریق صادرات خود را افزایش دهیم. ■

ما از کشور ترکیه از نظر غنی بودن منابع به مراتب بالاتر هستیم؛ ولی به دلیل عدم مدیریت و برنامه ریزی صحیح ترکیه جای ما را گرفته است

مدیر بازرگانی شرکت سنگ سروش اعلام کرد

قوانین غیر شفاف مانع استفاده از بخش پر مزیت معدن

احمد رضا صباغی

طی سال‌های گذشته صنعت سنگ با وجود ذخایر فراوان طبیعی در کشور با فراز و نشیب زیادی روبه‌رو بوده و در شناساندن خود به بخش‌های مختلف تولیدی و صنعتی ضعیف عمل کرده است. صاحب‌نظران معتقدند که مشکلات فرهنگی حاکم بر تولید و تمرکز بر بخش‌های دیگری چون نفت و پتروشیمی، موجب شده تا نگاه مدیریتی به سنگ و ارزش افزوده بالقوه آن، نگاه ارزشمندی نباشد و کسب درآمد از آن در اولویت‌های پایانی فهرست صنایع مختلف قرار گیرد. به منظور بررسی مشکلات موجود در صنعت سنگ، به سراغ سید رضا حسینی، مدیر بازرگانی مجموعه سنگ سروش که فعالیت خود را از سال ۱۳۷۳ در زمینه تولید گرانیت‌های سفید و مشکی آغاز کرده رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم. حسینی معتقد است: مهم‌ترین اصل در فعالیت‌های اقتصادی، ثبات است. وی گفت: وقتی با نوسات نرخ ارز و تغییر هزینه‌های ثابت و متغیر مجبور باشید که در سال، دو تا سه بار قیمت جدید بر روی محصولات خود داشته باشید، نمی‌توانید مشتریان را راضی به خرید محصولات خود کنید و بازاریابی شما با شکست مواجه می‌شود. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان فرهیخته «دنیای سرمایه‌گذاری» می‌رسد.

نوسانات نرخ ارز بر روند کار شما چه تأثیری گذاشته است؟

مهم‌ترین موضوع در فعالیت اقتصادی، ثبات است. وقتی به دلایل سیاسی، اقتصادی و ... با عدم ثبات روبه‌رو می‌شوید، عملاً امکان برنامه‌ریزی بلندمدت و استراتژیک از فعالان اقتصادی سلب می‌شود. این عدم ثبات، آغاز یک دومینو است که به تغییرات بسیار منجر می‌شود. یکی از این تغییرات، مربوط به نرخ ارز می‌باشد. بسیاری از تولیدات داخل وابسته به مواد، ابزار و ماشین‌آلات خارجی هستند که با بالا رفتن نرخ ارز، قیمت آن‌ها افزایش می‌یابد؛ به همین دلیل قیمت تمام‌شده کالا افزایش می‌یابد و در نتیجه شما ناچار خواهید بود، چندین مرتبه در سال برای محصولات خود قیمت‌گذاری کنید. در چنین شرایطی که هزینه‌های شما مرتباً افزایش می‌یابد، با توجه به اینکه کسب قیمتی محصول در بازار هم محدود است، شما با دو حالت روبه‌رو می‌شوید؛ یا با افزایش قیمت مشتریان خود را از دست می‌دهید یا با ثبات قیمت به حاشیه ضرر می‌روید. به واسطه همین اتفاقات، بسیاری از تولیدکنندگان از گردونه رقابت خارج شده‌اند و تولیدکنندگان دیگر نیز، سایه تعطیلی را بر روی فعالیت‌های خویش حس می‌کنند.

چه فرصت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه کاری شما وجود دارد که آن را به علاقه‌مندان پیشنهاد می‌کنید؟

- برای تولید یک محصول باید به چند موضوع توجه کنیم:
- ۱- سرمایه: به صورت معمول باید این سرمایه توسط بانک‌ها و مؤسسات مالی فراهم شود؛ اما در کشور ما بار تأمین سرمایه بر دوش تولیدکننده است.
 - ۲- نرخ بالای بهره بانکی که سبب می‌شود، جذابیت تولید برای سرمایه‌گذاران کاهش یابد.
 - ۳- قوانین: در بهترین حالت می‌توان قوانین را دست و پا گیر خواند که خود این موضوع سبب پیچیده شدن روند انجام کارها می‌شود. اما قوانین فقط دست و پا گیر نیستند و در شرایط فعلی عملاً علیه تولید می‌باشند. بررسی قوانین مالیاتی در سال‌های اخیر مؤید این مطلب است. از طرف دیگر، ضعف قانون و همچنین اجرای آن در خصوص مسایل مالی و اعتباری مانند قانون چک از دیگر مشکلات این حوزه است.
 - ۴- تکنولوژی: فاصله زیاد تکنولوژی مورد استفاده ما با تکنولوژی روز دنیا از

محصولات شرکت سنگ سروش چه ویژگی‌هایی دارند؟

در حال حاضر مجموعه سنگ سروش بر تولید سنگ گرانیت مشکی تمرکز دارد. این شرکت با بررسی دیگر شرکت‌های فعال در این صنعت و تشخیص نقاط ضعف و قوت آن‌ها به این نتیجه رسید که برای موفقیت، لازم است به تخصص‌گرایی روی آورد و بر ایجاد یک برند تخصصی تلاش کند. انتخاب محصولی که باید محور این برند قرار گیرد، نیازمند تحقیق و دقت بسیار بود. معیار این انتخاب نقاط قوت ما، شرایط رقابت و روند بازار بود که در نهایت به ایجاد برند سوران در گرانیت مشکی ایران انجامید. زمانی که کار خود را شروع کردیم، در بازار سنگ ایران به صورت عمده از گرانیت مشکی پولیش شده تنها برای تولید سنگ مزار و سنگ‌های ساختمانی با عرض‌های پایین استفاده می‌شد؛ در حالی که در همان زمان استفاده از این محصول در بازار جهانی بسیار متفاوت بود.

تفاوت نخست، مربوط به پرداخت سنگ بود. با توجه به تغییر روندی که در استفاده از سنگ میان معماران به وجود آمده بود، صنعت سنگ به دنبال پرداخت‌هایی بود که با ذات سنگ و طبیعت آن همخوانی بیشتری داشته باشد؛ در نتیجه پولیش سنگ تنها به عنوان یکی از پرداخت‌ها از اهمیت کمتری برخوردار بود.

تفاوت دوم، مربوط به سایز و اندازه سنگ‌های مورد استفاده بود. طراحی معماران بر اساس استفاده از سایزهای بزرگ‌تری بود که جلوه بیشتری داشت؛ به عبارتی، عرض ۴۰ که مرسوم‌ترین تولید سنگ‌های گرانیت در ایران محسوب می‌شد، کم‌اهمیت‌ترین و مهجورترین سایز تولیدی در بازارهای جهانی بود. از طرف دیگر، کیفیت محصولات در بازار داخل کشور یک مزیت و در بازار صادراتی یک اجبار بود. به این مسأله باید توجه می‌شد. برای رسیدن به کیفیت مطلوب نیاز بود که روندهای تولید اصلاح و از تجهیزات مناسب استفاده شود و آموزش در همه سطوح کار به عنوان یک اصل مد نظر قرار گیرد. به عنوان آخرین بخش این پازل، نیاز است که محصول تولیدی خود را به خوبی بازاریابی کنیم. به اعتقاد ما، بهترین مדיا برای معرفی این برند نمایشگاه سنگ بود. ارتباط با معماران خوش فکر سبب شد که بتوانیم به بهترین وجه این محصول را به مشتریان معرفی کنیم.

مهم‌ترین موضوع در فعالیت اقتصادی ثبات است. وقتی به دلایل سیاسی، اقتصادی و ... با عدم ثبات روبه‌رو می‌شوید، عملاً امکان برنامه‌ریزی بلندمدت و استراتژیک از فعالان اقتصادی سلب می‌شود. این عدم ثبات، آغاز یک دومینو است که به تغییرات بسیار منجر می‌شود.



دیگر مشکلات در زمینه سرمایه‌گذاری‌های تولید است. ماشین‌آلات جدید سرعت تولید بالاتر، کیفیت بهتر و ضایعات کمتری دارند؛ اما با توجه به نرخ بالای ارز عملاً این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها توجه اقتصادی ندارند.

۵- نیروی کار: متأسفانه سیستم آموزشی، نیروی انسانی کارآمد به جامعه تحویل نمی‌دهد؛ بنابراین شما همیشه برای تأمین نیروی کار با مشکلات جدی مواجه هستید.

۶- مشکلات فرهنگی: شرایط اجتماعی و فرهنگی جامعه سبب بروز شرایطی شده است که بیشتر مردم به دنبال فعالیت‌های کم‌زحمت، زودبازده و کم‌ریسک هستند که این موضوع، هم در مورد سرمایه‌گذاران و هم نیروی کار مشهود است.

فکر می‌کنید رکود کنونی در اقتصاد تأثیر خود را بر صنعت سنگ گذاشته است؟

صنعت سنگ به صنعت ساختمان وابسته است. رکودی که از اوایل دهه ۹۰ در صنعت ساختمان آغاز شد و همچنان ادامه دارد، به شدت بر بازار سنگ اثر گذاشته و سبب تعطیلی بخش عظیمی از این صنعت شده است.

ذکر دو نکته ضروری است:

۱- رکود یک وضعیت اقتصادی است که مؤلفه‌ها و همچنین راهکارهای متناسب با خود را دارد؛ بنابراین می‌توان با اتخاذ رویکردهای صحیح، آسیب‌های آن را کاهش داد و از آن گذر کرد.

۲- این رکود قابل پیش‌بینی بود و سیاست‌گذاران و صنعتگران در دوران شکوفایی باید برای مقابله با آن چاره‌ای می‌اندیشیدند. در واقع بخشی از رکود فعلی، حاصل عدم توازن در عرضه و تقاضا است که پایه‌های آن در دوران شکوفایی شکل گرفته است.

علاوه بر این، ایجاد زیرساخت‌های صادرات از دیگر عواملی بود که در صورت انجام در دوران رونق، اثرات رکود امروز را کاهش می‌داد.

آیا تحریم‌ها شامل بخش سنگ هم می‌شود؟

باید به تحریم‌ها از دو منظر نگاه کرد:

۱- تحریم‌های خارجی: در این بخش تحریم‌های بانکی مهم‌ترین معضل است. وقتی ما امکان انتقال و مبادله ارز را با خارج از کشور نداشته باشیم، پروسه صادرات بسیار پیچیده و گاه غیرممکن می‌شود. از طرف دیگر، امکان کار با بسیاری از کشورها به دلیل تحریم، از دست می‌رود و حوزه مشتریان ما بسیار محدود و کم کیفیت می‌شود.

۲- خودتحریمی‌ها: از زمانی که تحریم‌های خارجی شدت گرفت، سیاستی در کشور برای کاهش واردات اتخاذ شد که هدف آن تقویت تولید داخلی بود؛ اما تولیدات داخل نیازهای صنعت سنگ را برآورده نمی‌کند که در این بین با یک کسری مواجه می‌شویم که سبب افزایش قیمت‌ها می‌شود. ما برای تولیدات خود به یکسری مواد و تجهیزات وارداتی احتیاج داریم که برای تأمین آن‌ها با مشکل مواجه هستیم.

علاوه بر این، بخشی دیگر از تجهیزات و مواد مورد نیاز از کارخانه‌های تولیدی داخلی تأمین می‌شود. تولیدکنندگان داخلی برای تولید خود نیاز به مواد و تجهیزات دیگری دارند که عمدتاً وارداتی هستند. محدودیت‌ها در واردات، سبب کاهش حجم و کیفیت تولید این‌گونه شرکت‌ها شده که نتیجه آن کمبود لوازم و مواد در بازار است.

به نظر شما آن‌طور که باید از ظرفیت صنعت سنگ استفاده شده است؟

کشور ما جزو ۱۰ کشور اول دارنده منابع سنگ تزئینی در دنیا است؛ درحالی‌که سهم ما از بازار سنگ دنیا بسیار ناچیز است. علاوه بر این، لازم است که قوانین مرتبط با فعالیت معادن شفاف و روشن شود. ما نیاز به

سیاست‌گذاری‌های صحیح و استراتژیک در زمینه استخراج، فرآوری و بازاریابی و همچنین اصلاح و شفافیت قوانین در خصوص فعالیت معادن داریم؛ به طوری که هم از منابع طبیعی خود حفاظت و هم شرایط کار را تسهیل کنیم. یکی از مشکلاتی که در حال حاضر با آن روبه‌رو هستیم، این است که در خصوص مجوز معدن، چندین مرجع تصمیم‌گیری وجود دارد. شما ناچار هستید از چندین سازمان مجوز بگیرید؛ اما در نهایت باز هم با مشکلات عدیده‌ای مواجه خواهید شد. به نظر می‌رسد، تکلیف بخش معدن با محیط‌زیست و منابع طبیعی روشن نیست. اصلاح قوانین مالیاتی و ایجاد ثبات اقتصادی از دیگر عواملی است که برای شکوفایی صنعت سنگ به آن نیاز داریم.

چه کشورهایی در جهان، حرف اول را در زمینه تولید و صادرات سنگ می‌زنند؟

ایتالیا به عنوان یکی از مهم‌ترین کشورهای در صنعت سنگ مطرح است. برندهای بسیار قوی در این کشور وجود دارد که در زمینه بازرگانی سنگ در دنیا فعالیت دارند که به نوعی تمام تولیدات سنگ جهان را جهت می‌دهند. همچنین صنعتگران این کشور، مهم‌ترین برندهای تجهیزات سنگ دنیا را در اختیار دارند. در زمینه تولید، کشورهای چین و هند با توجه به اینکه بازار مصرف بزرگی دارند، حجم تولیداتشان هم بسیار بالا است. در رتبه‌های بعدی می‌توان به برزیل و حتی ترکیه هم اشاره کرد.

مهم‌ترین مزیت بهره‌برداری از معادن سنگ در کشور چیست؟

واقعیت این است که در خصوص موادی که در صنعت ساختمان استفاده می‌شود، بیشترین ذخیره مربوط به سنگ می‌باشد؛ از طرفی کم‌عارضه‌ترین ماده هم سنگ است. برای تولید سنگ در قیاس با دیگر مواد مانند سیمان، سرامیک و ... آب کمتری مصرف، آلودگی کمتری تولید و محصولی با طول عمر بسیار بالاتر تولید می‌شود؛ اما با وجود این مطالب، بهره‌برداری صحیح سبب کاهش عوارض زیست‌محیطی خواهد شد و به توسعه پایدار کشور نیز کمک خواهد کرد. به نظر می‌رسد که اصلاح روند استخراج، فرآوری و همچنین مصرف سنگ در رابطه با بهره‌برداری از منابع سنگ، لازم است.

به نظر شما چه موانعی وجود دارد که تولیدکنندگان ما امکان ارائه محصولات هم‌چون شرکت‌های ایتالیایی را ندارند؟

جواب این سؤال را در بخش‌های قبل به تفصیل عرض کردم. این موضوع نیاز به ساختارهایی مانند تجهیزات مناسب، نیروی انسانی کارآمد، سرمایه مناسب، قوانین صحیح، ثبات اقتصادی و ... دارد. زمانی که این ساختارها فراهم نیست، تولیدکننده به جای تمرکز بر تولید باید به حل و فصل مشکلات بسیار در این حیطه بپردازد.

برنامه‌های شما در سال جاری چیست؟

با توجه به اینکه در بخش فروش وضعیت خوبی داریم، برنامه نخست ما افزایش تولید، برنامه دوم، ایجاد یک بازار پایدار در صادرات و برنامه سوم، تولید محصولات جدید با توجه به نیاز بازار و ظرفیت‌های بالقوه شرکت است. ■

از زمانی که تحریم‌های خارجی شدت گرفت، سیاستی در کشور برای کاهش واردات اتخاذ شد که هدف آن تقویت تولید داخلی بود؛ اما تولیدات داخل نیازهای صنعت سنگ را برآورده نمی‌کند که در این بین با یک کسری مواجه می‌شویم که سبب افزایش قیمت‌ها می‌شود

دبیر کل انجمن سنگ ایران:

نوسانات نرخ ارز به همه صنایع لطمه زد

محمد جعفری

کشورمان ایران با قرار گرفتن در بین ۱۰ کشور معدنی دنیا و شناسایی و بهره‌برداری از ۶۰ ماده معدنی، از جایگاه ویژه‌ای در جهان برخوردار است. این کشور به واسطه موقعیت جغرافیایی مناسب، از جمله کشورهای صاحب عنوان و مطرح در زمینه تولید سنگ‌های ساختمانی محسوب می‌شود. وجود ذخایر بسیار مناسب و متنوع سنگ‌های ساختمانی شامل مرمریت، مرمر، تراورتن، چینی و گرانیت باعث شده تا همواره از ایران به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان سنگ‌های ساختمانی یاد شود. وسعت و پراکندگی معادن سنگ در ایران به قدری زیاد است که در بیشتر استان‌های کشور می‌توان ردپای آن را مشاهده کرد که از آن جمله می‌توان به استان‌های اصفهان، مرکزی، لرستان، فارس، آذربایجان و خراسان به‌عنوان عمده‌ترین تولیدکنندگان سنگ اشاره داشت. با توجه به مزیت و اهمیت استخراج و فروش سنگ در اقتصاد ملی، در سال ۱۳۷۹، انجمن سنگ ایران به همت جمعی از فعالان این حوزه تأسیس شد تا از این طریق، اهداف تولیدکنندگان سنگ کشور پیگیری شود. به همین بهانه به سراغ احمد شریفی، دبیر کل انجمن سنگ ایران رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

انجمن سنگ ایران با چه هدفی تأسیس شد؟

انجمن سنگ ایران، یک انجمن ملی است و کل زنجیره ارزش صنعت سنگ تحت پوشش آن قرار دارد. اساسنامه آن از ابتدا شامل بخش اکتشاف، استخراج، فرآوری، ماشین‌آلات و ... بوده است. وظیفه این انجمن، حمایت از صنعت سنگ کشور است. انجمن‌ها اصولاً در کشور ما آن‌طور که باید مورد توجه ارکان دولتی نیستند. با وجود اینکه در قانون کسب‌وکار، دولت ملزم به استفاده از کمک‌های فکری انجمن‌ها در تصمیم‌گیری است؛ اما توجه چندانی به آن ندارد؛ ولی ما همچنان تلاش می‌کنیم که با دولت در تعامل باشیم. متأسفانه دولت چندان مایل نیست که بخش خصوصی و سازمان‌های مردم‌نهاد در تصمیم‌سازی‌ها ورود کنند. با وجود همه این مشکلات سعی داریم با وزارتخانه، ایمیدرو، شرکت شهرک‌های صنعتی و صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی در تعامل باشیم که البته تاکنون با ایمیدرو (شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران) در توسعه بخش معدن و فرآوری به یک تفاهم‌نامه خوبی رسیده‌ایم. در مجموع، انجمن یک بخش هماهنگی با سازمان‌های دولتی، وزارتخانه و اتاق‌های بازرگانی دارد و تلاش‌های ما تاکنون منجر به امضای تفاهم‌نامه شده است.

اکنون چه تعداد واحد در صنعت سنگ فعال هستند؟ برنامه راهبردی انجمن سنگ ایران برای این واحدها چیست؟

ما در صنعت سنگ کشور حدود ۶ هزار واحد فرآوری، ۲ هزار واحد معدنی و تقریباً ۲ هزار واحد ماشین‌آلات، قطعه‌سازی، واحدهای بازرگانی و خدماتی داریم و دارای ۱۰ هزار واحد اقتصادی و شغلی در این زمینه هستیم. این موضوع باعث شده تا هدف‌گذاری درون صنفی داشته باشیم و تلاش کنیم تا انجمن کاملاً فراگیر و واقعی باشد. انجمن زمانی می‌تواند خواسته‌های صنف را برآورده کند که اعضای صنف در انجمن حضور پررنگ داشته باشند؛ به همین منظور، تصمیم به تشکیل انجمن‌های استانی گرفتیم. اتاق بازرگانی با این تصمیم موافقت کرده و تشکیل انجمن‌های استانی آغاز و بعضی از انجمن‌ها تشکیل شده‌اند. استان‌های



کرمان و همدان انجمن دارند، در تهران هیأت مؤسس آن شکل گرفته و در یزد و اصفهان این انجمن‌ها در حال شکل‌گیری هستند. اعضای صنف ما باید به لحاظ اعتقادی و بر اساس نیاز صنف خود، ضرورت وجود انجمن را تشخیص دهند و در انجمن‌های استانی عضو شوند. انجمن‌ها بر اساس دستورالعمل‌های اتاق بازرگانی هر کدام نماینده‌ای تعیین می‌کنند و در تهران مجمع نمایندگان را شکل می‌دهند. مجمع نمایندگان نیز، هیأت مدیره انجمن ملی را انتخاب می‌کند. هر زمان که بتوانیم ۳۰ درصد از فعالان این صنف را در انجمن وارد کنیم، می‌توان گفت که انجمن ملی، نماینده حدود سه هزار عضو است. یکی از بزرگ‌ترین اهداف ما شکل‌گیری انجمنی با چنین گسترشی است. برنامه ما این است که تا یک‌سال آینده به چنین دستاوردی برسیم.

میزان استخراج و تولید سنگ در ایران چقدر است؟

طبق آمار، دو هزار واحد معدنی دارای پروانه بهره‌برداری وجود دارند که ظرفیت تولید این واحدها ۲۷ میلیون تن است. تولید واقعی ما کمتر از ۱۰ میلیون تن و چیزی حدود یک‌سوم ظرفیت کشور است. البته آمار وزارتخانه با آمار واقعی قدری متفاوت و ۱۳ میلیون تن است. حدود یک هزار واحد معدنی به دلیل عدم حمایت از این بخش و عدم تقاضا تعطیل شده‌اند. در بخش فرآوری، ۱۸۰ میلیون مترمربع ظرفیت تولید داریم که از این مقدار ۶۰ میلیون مترمربع در کشور تولید می‌شود. در زمینه سنگ خام یا بلوک، حدود یک میلیون تن صادرات سنگ و حدود ۵۰۰ هزار تن هم سنگ فرآوری شده داریم. جمع سنگ بلوک و فرآوری شده، چیزی حدود ۳۰۰ میلیون دلار در سال است که در مقایسه با پتانسیل‌های موجود این رقم ناچیز است. رویکرد ما در انجمن ایجاد امکانات

زیربنایی و شناسایی بازارهای هدف است تا بخش صادرات این صنعت رشد کند. در برنامه توسعه‌ای خود قصد داریم به رقم دو میلیارد دلار صادرات در سال برسیم. رسیدن به این رقم با وجود پتانسیل‌های موجود چندان غیرقابل دسترس نیست؛ مشروط بر اینکه حمایت‌های لازم از این صنعت انجام گیرد. طبق اطلاعاتی که از مرکز آمار ایران داریم، متوسط سرمایه‌گذاری ما در بخش معدن حدود ۷۰۰ میلیون تومان است. واقعیت این است که ما در هر معدن، باید چهار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری انجام دهیم. این فاصله عددی در میزان سرمایه‌گذاری را باید با حمایت‌های دولت و استفاده از صندوق توسعه ملی و با تأمین ماشین‌آلات معدنی کاهش دهیم و معادن را به استاندارد تولید برسانیم.

چه موانعی در زمینه اکتشاف معادن سنگ در کشور وجود دارد؟

اکنون در بخش اکتشاف معادن سنگ تزئینی دچار نقص اساسی هستیم. دستورالعمل‌های وزارتخانه واقع‌بینانه نیستند. ۹۰ درصد معادن ما به طریق علمی اکتشاف نشده‌اند و اکتشافات به صورت سنتی انجام شده است. در ابتدای زنجیره ارزش، مهم‌ترین کار برخورداری از دستورالعمل‌هایی است که می‌گوید؛ اکتشاف باید به صورت علمی انجام شود. اگر اکتشاف مبنای علمی داشته باشد، ذخیره معدنی، درزها، ترک‌ها، شیب لایه‌ها و ... مشخص می‌شوند و بر اساس داده‌های علمی در بخش اکتشاف می‌توانیم برنامه‌ریزی استخراج داشته باشیم. وقتی اکتشاف اصولی و طراحی مهندسی نداشته باشیم، نبود ماشین‌آلات و تجهیزات دست به دست هم

می‌دهد تا تولیدات ما استاندارد نباشد. به‌عنوان مثال، ترکیه و ایتالیا ۶۰ تا ۷۰ درصد، سنگ استاندارد از معدن استخراج می‌کنند؛ در حالی که این عدد در کشور ما ۲۵ تا ۳۰ درصد است و این موضوع نشان‌دهنده عدم استفاده از اصول اکتشاف و استخراج است. وقتی ما تولید استاندارد خود را افزایش دهیم، در بخش فرآوری هم راندمان ما بالا می‌رود و قیمت تمام شده در بخش فرآوری کاهش می‌یابد و به‌طور طبیعی قدرت رقابت ما با بازارهای جهانی افزایش خواهد یافت. از ۶ هزار واحد فرآوری موجود در کشور، تنها ۲۰۰ واحد فرآوری توانایی تولید استاندارد را دارند.

امکانات، تکنولوژی و تجهیزات زیادی در بخش فرآوری وارد کشور شده؛ اما به دلایل مختلف، استفاده بهینه از آن‌ها به تعویق افتاده است. واحدهای فرآوری ما به دلیل کمبود نقدینگی در گردش، عدم شناخت بازار هدف، عدم امکان صادرات و عدم حضور در بازارهای جهانی نتوانسته‌اند از لحاظ اقتصادی روی پای خود بایستند و به دلیل ظرفیت پایین تولید، قیمت تمام شده آن‌ها بالا است.

آیا بدعهدی و خروج آمریکا از برجام تأثیری بر فعالیت تولیدکنندگان سنگ داشته است؟

با توجه به مشکلاتی که بعد از خروج آمریکا از برجام در کشور به وجود آمد، معضلات صنعت سنگ هم بیشتر شد. به علاوه؛ اکنون مواد اولیه‌ای که در اختیار واحدها قرار می‌گیرد، از کیفیت کافی و قابل اعتمادی برخوردار نیستند. در بخش فرآوری، استفاده از اقلام نامرغوب، سه ماه بعد خود را نشان می‌دهد و بر برندینگ به‌شدت تأثیر می‌گذارد. دیسک‌ها و لقمه ساب‌های مورد نیاز با کیفیت پایین و گران در بازار عرضه می‌شوند که ما را با مشکل مواجه کرده؛ به همین دلیل

قیمت تمام‌شده محصولات افزایش یافته است.

سنگ‌های ایران به کدام کشورها صادر می‌شود؟ ایران چه رتبه‌ای در تولید و صادرات سنگ در جهان دارد؟

سنگ خام و نیمه فرآوری به کشورهای چین، ایتالیا، هند و ... صادر می‌شود؛ اما محور صادرات ما به چین است. در بخش فرآوری، ۸۰ درصد صادرات به کشورهای عراق، ترکمنستان، افغانستان، قطر، عمان و ... انجام می‌شود که قیمت‌های آن از نظر اقتصادی به‌صرفه نیست. در کشورهای اروپایی و آمریکا نیز بازارهایی به صورت محدود داریم. پتانسیل سنگ کشور از لحاظ ارزش، تنوع رنگ و کیفیت بسیار بالا است که می‌تواند در تمام دنیا بازار داشته باشد؛ اما به شرطی که حلقه مقفوده صادرات به این زنجیره بپیوندد. ما باید شرکت‌های مدیریت صادرات را تشویق کنیم تا میان تولیدکننده و خریدار قرار گیرند، وظیفه پیدا کردن بازار را داشته باشند و حق‌الزحمه خود را از تولیدکننده دریافت کنند. گام دیگری که می‌تواند برداشته شود این است که شرکت‌ها، کنسرسیوم‌های قوی ایجاد کنند، منابع مالی در اختیارشان گذاشته شود، سنگ را از تولیدکننده خریداری و در زمینه صادرات فعالیت کنند. به اعتقاد بنده، یکی از بهترین و امن‌ترین نقاط برای سرمایه‌گذاری، صنعت سنگ است.

عوارضی که دولت از صادرات سنگ دریافت می‌کند، چه پیامدهایی را برای صنایع فعال در این حوزه داشته است؟

در کشور ما، تصمیمات کارشناسی گرفته نمی‌شود و این تصمیمات به صنعت سنگ لطمه می‌زند. در زمان آقای احمدی‌نژاد، جریانی ایجاد

انجمن‌ها اصولاً در کشور ما آن طور که باید مورد توجه ارکان دولتی نیستند. با وجود اینکه در قانون کسب‌وکار دولت ملزم به استفاده از کمک‌های فکری انجمن‌ها در تصمیم‌گیری است؛ اما توجه چندانی به آن ندارد؛ ولی ما همچنان تلاش می‌کنیم که با دولت در تعامل باشیم

اکنون در بخش اکتشاف معادن سنگ تزئینی دچار نقص اساسی هستیم. دستورالعمل‌های وزارتخانه واقع‌بینانه نیستند. ۹۰ درصد معادن ما به طریق علمی اکتشاف نشده‌اند و اکتشافات به صورت سنتی انجام شده است

شد که می‌گفت؛ خام فروشی ممنوع است که بر اساس همین تفکر، عوارض ۷۰ درصدی برای آن در نظر گرفته شد. این موضوع باعث شد تا در مقطعی، تمام مشتریان ما خصوصاً چینی‌ها به سمت بازارهای ترکیه روی آورند. بعدها مشخص شد که این تصمیم برخلاف مصالح کشور بوده است. مدتی طول کشید تا این مشکلات به دولت تفهیم و عوارض آن لغو شد و یک سال و نیم زمان برد تا ما دوباره مشتریان خود را بازگردانیم. اخیراً بحث‌هایی مطرح می‌شود که می‌گویند؛ سنگ خام کشور صادر و مجدداً در قالب سنگ‌های فرآوری شده وارد کشور می‌شود و ارزش افزوده زیادی را نصیب کشورهای دیگر می‌کند که به اعتقاد بنده، این موضوع به هیچ‌وجه صحت ندارد. در مورد این موضوع در شورای سیاست‌گذاری و انجمن صحبت‌هایی شد و یک کمیته کارشناسی تشکیل دادیم و به‌طور مکتوب اعلام کردیم که هر نوع مالیات و عوارض برای صادرات سنگ ایران خلاف مصالح ملی است؛ اما باز هم یک عوارض ۵ درصدی برای سال جاری و ۱۰ درصدی برای سال آینده به تصویب رسید که به نظرم، این بزرگ‌ترین خطایی بود که شورای اقتصاد مرتکب شد.

آیا فرصت سرمایه‌گذاری در صنعت سنگ کشور وجود دارد؟

در دنیا، سود بانکی برای تولید به میزان دو یا سه درصد است؛ اما در ایران با بهره ۲۰ درصدی نمی‌توانیم تولید کنیم. با این میزان از بهره، نمی‌توان با کشور ترکیه که بهره صفر درصدی و مشوق‌هایی برای تولید دارد، به رقابت پرداخت. تا زمانی که در کشور هزینه سرمایه با استانداردهای جهانی انطباق پیدا نکند، ما در هیچ صنعتی سرمایه‌گذاری اقتصادی و رقابتی نخواهیم داشت. با وجود معضلات بزرگ اقتصادی که سد راه تولید در کشور است؛ باید سرمایه‌گذار را تشویق کنیم تا در بخش معدن سرمایه‌گذاری کند. قیمت تمام‌شده یک تن سنگ حدود ۱۰۰ دلار است؛ اگر بخواهیم این قیمت را با بازارهای جهانی انطباق دهیم و از میزان تولیدات، ۲۰ درصد آن را برای صادرات در نظر بگیریم، تفاوت عمده بین قیمت تمام‌شده و ارزش صادراتی که وجود دارد، تمام مشکلات را پوشش خواهد داد. متأسفانه ارزش یک تن سنگ فرآوری شده که به عراق صادر می‌شود، حدود ۱۰۰ دلار است. به اعتقاد بنده، صادرات با این قیمت نه اقتصادی است و نه ملی. باید تلاش کنیم تا سنگ فرآوری شده را به بازارهای هدف و با ارزش واقعی به فروش برسانیم. متوسط قیمت اسلب فرآوری شده در بازارهای جهانی حدود ۳۰ دلار است؛ ولی متأسفانه متوسط صادرات سنگ‌های فرآوری شده کشور بسیار پایین است. بایستی با شناسایی بازارهای هدف و ارتقاء کمی و کیفی تولید و عرضه محصولات، راه را برای صادرات و برندسازی این صنعت هموار کنیم. انجمن سنگ نگاهی ملی به استخراج، تولید معدن، فرآوری و صادرات دارد. ما جامع‌نگری می‌کنیم و مشکلات تولید فرآوری و صادرات را در نظر می‌گیریم؛ در نتیجه تصمیمات ما یک تصمیم کارشناسی جامع‌نگر است.

نوسانات نرخ ارز در بخش سنگ چه تأثیری گذاشته است؟
در صادرات به عراق باید تدابیری لحاظ شود تا سنگ ما ارزان وارد عراق نشود. وقتی نرخ ارز حدود ۱۴ هزار تومان باشد، تولیدکننده سنگ خود را حدود ۴۰-۳۰ هزار تومان با دلال عراقی معامله می‌کند؛ به عبارتی سنگ

را تنها ۳-۲ دلار به فروش می‌رساند. شرایط اقتصادی ما شرایط متعادلی نیست و تولیدکننده مایل است به هر قیمتی که شده، تولید خود را به فروش برساند. اگر دولت موفق شود، دلار را روی ۸ یا ۹ هزار تومان ثابت نگه دارد، مشکلات رفته‌رفته حل خواهند شد. افزایش نرخ دلار باعث شد تا اقلام ما قیمت سه برابری پیدا کند و شرایط ناپایدار ایجاد شود. بزرگ‌ترین اشتباه دولت این بود که ارز دستوری چهار هزار و ۲۰۰ تومان را در دستور کار قرار داد. این ارز، ضایعات بسیاری را برای کشور به بار آورد؛ نخست اینکه، میلیاردها دلار کالا با این نرخ ارزان از مرزها خارج شد. دوم اینکه، با ارز چهار هزار و ۲۰۰ تومانی کلیه تولیدات داخلی که محصول تمام شده آن با این نرخ وارد عرضه می‌شود، دچار مشکل و ورشکستگی خواهند شد. سوم، این کار باعث شد که برخی از تجهیزات با این ارز خریداری و در بازار چند برابر به فروش برسد. اگر پارامترهای اقتصادی را کنار هم قرار دهید، متوجه خواهید شد که قیمت واقعی ارز همان ۸ یا ۹ هزار تومان است. ما ۹۰ میلیارد دلار صادرات نفتی داریم و مصرف ارزی ما ۸۰ میلیارد است؛ یعنی ۱۰ میلیارد اضافه. چرا نباید دولت تمهیداتی بیندیشد تا قیمت ارز را کنترل کند؟ نوسانات

تا زمانی که در کشور هزینه سرمایه با استانداردهای جهانی انطباق پیدا نکند، ما در هیچ صنعتی سرمایه‌گذاری اقتصادی و رقابتی نخواهیم داشت. با وجود معضلات بزرگ اقتصادی که سد راه تولید در کشور است؛ باید سرمایه‌گذار را تشویق کنیم تا در بخش معدن سرمایه‌گذاری کند

نرخ ارز به همه صنایع لطمه وارد کرده است.

آینده صنعت سنگ را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اکنون ما چیزی حدود چهار میلیارد تن ذخیره سنگ داریم. ۳۰ درصد منابع سنگی ما حتی هنوز کشف نشده‌اند. مشکلی از لحاظ ذخیره سنگی نداریم؛ ضمن اینکه باید توجه داشته باشیم که امروزه سنگ در نمای ساختمان نقش اساسی دارد؛ اما ممکن است در سال‌های آینده از مواد و مصالح دیگری در نمای ساختمان استفاده شود؛ بنابراین نگرانی در مورد پایان ذخیره سنگی بی‌مورد است. از ذخایر موجود باید بهره‌وری مطلوب داشت. کشور ترکیه در سال گذشته، یک میلیون تن صادرات سنگ خام خود را افزایش داده و بازار ما را در چین تصاحب کرده است. ما در کشور ۱۸۰ میلیون مترمربع ظرفیت تولید داریم؛ اما ۶۰ میلیون مترمربع تولید می‌شود. با وجود همه معضلات اقتصادی، اگر این صنعت محوریت صادرات پیدا کند، روبه‌جلو حرکت خواهد کرد.

برنامه انجمن سنگ ایران در سال ۹۷ چیست؟

تشکیل انجمن‌های استانی و ایجاد انجمن ملی با حضور نمایندگان استان‌ها یکی از مهم‌ترین اهداف سال آتی انجمن است. یک تفاهم‌نامه با ایمیدرو و خانه معدن تنظیم کردیم که طی آن در سندی مشخص شده که ما چه فعالیت‌هایی می‌توانیم انجام دهیم. قرار است، هر ماه یک‌بار، جلساتی در رابطه با تحولات این صنعت در زمینه آموزش، زیرساخت‌ها، صادرات و ... برگزار شود. با صحبت‌هایی که با صندوق بیمه سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های معدنی داشته‌ایم، قرار بر این شد که بین چند واحد معدن و واحدهای فرآوری که در اتصال به بازار جهانی دچار مشکل هستند و این موضوع به فقدان منابع مالی آن‌ها برمی‌گردد، تفاهم‌نامه‌ای امضا و نقدینگی در گردش توسط صندوق در اختیار این واحدها قرار داده شود. پیدا کردن الگوی تجمیع چند واحد، فراهم‌آوری منابع مالی و ایجاد شرکت‌های مدیریت صادرات برای انجام مارکتینگ و فروش از برنامه‌های ما در سال ۹۷ است. ■

طبق آمار، دو هزار واحد معدنی دارای پروانه بهره‌برداری وجود دارند که ظرفیت تولید این واحدها ۲۷ میلیون تن است. تولید واقعی ما کمتر از ۱۰ میلیون تن و چیزی حدود یک‌سوم ظرفیت کشور است

رییس هیأت مدیره شرکت تولیدی ساب سنگ الوند عنوان کرد

چوب حراج به سرمایه‌های ملی با صادرات سنگ خام

مجید انتظاری

سنگ از دوران ابتدایی زندگی همواره در کنار انسان بوده و به اشکال مختلف گاهی به عنوان وسیله کار و گاهی نیز برای ساختن سرپناه و در امان ماندن از گزند حیوانات، سرما و گرما از آن بهره‌برداری شده است. با پیشرفت جوامع بشری، این کالا نیز مراحل تکمیلی خود را طی کرد و گام به گام و مرحله‌به‌مرحله تغییر شکل داد تا جایی که هم‌اکنون به عنوان زینت ساختمان در درون و بیرون خانه‌ها خودنمایی می‌کند. این تغییر و تحول مدیون دست‌ان توانمند صنعت‌گرانی است که عمر خود را در این راه صرف کرده و هر روز گوشه‌ای از نبوغ ذاتی خود را به نمایش گذاشته‌اند. برای بررسی مشکلات صنعت سنگ، به سراغ محمود عسکریان، رییس هیأت مدیره شرکت تولیدی ساب سنگ الوند رفتیم. وی از سال ۵۸ تاکنون در صنایع مختلفی مشغول به فعالیت بوده و حدود ۳۰ سال از فعالیتش در صنعت سنگ بوده است. عسکریان که مدرک دکترای شیمی صنعتی دارد، در سال ۱۳۷۶ شرکت تولیدی ساب سنگ الوند را با چند تن از همکاران قدیم خود در شهر صنعتی البرز قزوین تأسیس کرد. وی در خصوص اینکه «چرا معدن‌داران ما نمی‌توانند همانند ایتالیایی‌ها، سنگ‌ها را به کالایی ارزشمند تبدیل کنند»، معتقد است: «علی‌رغم داشتن معادن سنگ‌های تزئینی بسیار متنوع مانند ماربل، گرانیت و اونیکس، متأسفانه سرمایه‌گذاری‌هایی که در گذشته برای فرآوری این سنگ‌ها در کشور انجام شده، فقط به منظور خام فروشی بوده و به‌نوعی سرمایه کشور به حراج گذاشته شده است.» در ادامه این گفت‌وگو با ما همراه باشید.

تأمین بخشی از مواد اولیه برای تولید داخل به مراتب مشکل‌تر از واردات محصول ساخته شده است و به همین دلیل در صنایع و گمرکات کشور از واردات بیشتر حمایت می‌شود

سرامیک شروع به کار کرده است. این محصولات از ایتالیا وارد می‌شد و ما بعد از سال‌ها کار در این صنعت برای انتقال تکنولوژی و دستیابی به فرمول‌های جدید و بررسی تولید، اقدام به سرمایه‌گذاری مشترک با یکی از شرکت‌های ایتالیایی کردیم و طی ۱۲ سال گذشته توانسته ایم به کیفیتی بهتر از شرکت‌های اروپایی دست پیدا کنیم. در نهایت موفق شدیم تا تولیدات خودمان را جایگزین قسمتی از محصولات خارجی کرده و سهم خود را از بازار این صنعت تثبیت کنیم.

مهم‌ترین برنامه شرکت ساب سنگ الوند چیست؟

شرایط فعلی تولید بسیار حساس بوده و با مشکلات فراوانی روبه‌رو است. درصدی از مواد اولیه مورد نیاز خود را که بالاچار از کشورهای اروپایی وارد می‌کردیم را در شرایط با مواد داخلی جایگزین کرده ایم. یعنی با کمک کادر فنی شرکت به فکر تهیه مواد مصرفی افتادیم و با انجام فعل‌وانفعالات در واحد صنعتی به این نتیجه رسیدیم که مواد مصرفی در تولیدات فعلی استفاده شود تا از کاهش کیفی محصولات خود جلوگیری کنیم. هدف دیگر شرکت، جلوگیری از کاهش تولید و رضایت‌مندی مشتریان صنفی است و سعی داریم تا بخش مهندسی فروش و کنترل کیفی را فعال‌تر و قوی‌تر کنیم. **تولیدات شما چه میزان ارزآوری برای کشور داشته است؟** طبیعی است که هر چه میزان تولیدات افزایش یابد، از واردات آن کاسته و ارز کمتری از کشور خارج خواهد شد. با توجه به جایگزین کردن محصولات تولیدی شرکت ساب سنگ به جای محصولات خارجی، قطعاً ارزآوری مناسبی برای کشور داشته‌ایم.

شرکت ساب سنگ الوند را با چه هدفی تأسیس کردید؟

فعالیت شرکت ساب سنگ الوند در بدو تأسیس با بررسی، تجزیه و تحلیل از مصرف و واردات ابزارهای مصرفی فرآوری سنگ‌های تزئینی و سرامیک توسط کادر فنی آغاز شد و در ادامه شروع به تولید چند محصول کردیم. امروز کیفیت محصولات تولیدی این شرکت به مراتب بهتر شده و از نظر کمیت نیز افزایش قابل توجهی داشته ایم. در حال حاضر تولید انواع سنباده‌های مصرفی و مواد شیمیایی در صنایع سنگ و سرامیک را بر عهده داریم. **مهم‌ترین تولیدات این شرکت چیست؟**

مهم‌ترین تولیدات این شرکت، انواع محصولات فرآوری منیزیتی، رزینی و ولوکس برای سنگ‌های ماربل، گرانیت و سرامیک بوده و مواد شیمیایی اعم از انواع ماستیک‌ها و مواد UV و ... نیز از دیگر تولیدات این شرکت است. امیدواریم با شرایط مساعد بتوانیم همه اقلام مصرفی صنعت سنگ را در آینده با کیفیت بالا تولید کنیم. **تاکنون به چه کشورهایی صادرات داشته‌اید؟**

هدف شرکت در ابتدا تأمین محصولات با بهترین کیفیت برای مصرف داخلی بوده؛ ولی در سال‌های گذشته موفق شدیم به کشورهای ترکیه، پاکستان و آذربایجان نیز صادرات داشته باشیم. هم‌اکنون با مشکلات موجود بخش صادرات، مشغول ارزیابی و بازاریابی برای صادرات مجدد هستیم.

وجه تمایز شرکت شما با دیگر شرکت‌ها در چیست؟

شرکت ساب سنگ الوند با توسعه و تحقیق کامل از نیاز صنعت سنگ و

هر کارخانه‌ای باید بخش کنترل کیفی داشته باشد، ولی متأسفانه تاکنون به این موضوع اهمیتی داده نشده است. با کنترل کیفی می‌توان بر پروسه تولید کاملاً اشراف داشت و با یک نگاه فنی و مهندسی شده، به تولید بالا دست پیدا کرد



نگاه دولت به این صنعت چگونه است؟

اعتقاد ما بر این است که سیاست‌های دولت باید در جهت اهمیت ویژه به تولید داخل تدوین شود. سرمایه‌گذاری در این بخش تاکنون در مسیر درستی هدایت نشده است. شرایط کنونی کشور حساس است و نمی‌توان از دولت انتظار زیادی داشت. سال‌های گذشته در خصوص اهمیت و حمایت از تولید داخلی صحبت‌های زیادی شده؛ ولی در عمل فقط از بخش بازرگانی حمایت شده است. عمدتاً کالاهای مصرفی از خارج وارد کشور شده و هیچ‌گونه مسئولیتی برای جایگزینی تولید به جای واردات و حمایت از تولید داخلی وجود ندارد. تأمین بخشی از مواد اولیه برای تولید داخل به مراتب مشکل‌تر از واردات محصول ساخته شده است و به همین دلیل در وزارت صنایع و گمرکات کشور از واردات بیشتر حمایت می‌شود. نگاه دولت‌مردان به بخش تولید، راه‌گشا نبوده و عمدتاً به دلیل عدم شناخت فنی کافی، تصمیمات مناسبی نیز گرفته نمی‌شود.

دیدگاه شما در خصوص خام فروشی در صنعت سنگ چیست؟

با داشتن معادن سنگ‌های تزئینی بسیار متنوع مانند ماربل، گرانیت و اونیکس، متأسفانه سرمایه‌گذاری‌هایی که در گذشته برای فرآوری این سنگ‌ها در کشور انجام شده، فقط به منظور خام فروشی بوده و به نوعی سرمایه کشور به حراج گذاشته شده است. با فرآوری معادن موجود می‌توان به ارزش اقتصادی و هنر بالایی دست یافت. کشورهایی که دارای ذخایر مواد معدنی هستند، برای جلوگیری از خام فروشی، تعرفه‌های بالایی برای صادرات تدوین کرده‌اند که در این صورت عملاً خام فروشی غیرممکن می‌شود و ما نیز باید به همین شکل عمل کنیم. فلسفه خام فروشی مردود بوده و باید سیاست جدی و جدیدی برای توسعه فعالیت‌های تولیدی این صنعت اتخاذ شود.

در سال‌های گذشته برای فرآوری سنگ‌های تزئینی، سرمایه‌گذاری‌های زیادی انجام شده است و دولت نیز در زمینه ورود ماشین‌آلات جدید سرمایه‌گذاری‌هایی انجام داده؛ اگرچه به دلیل مدیریت نادرست، بعضی از بخش‌های تولیدی نتوانسته‌اند از این ماشین‌آلات در زمینه تولید استفاده کنند.

تاکنون چه تعاملاتی با شرکت‌های ایتالیایی داشته‌اید؟

بعد از گذشت پنج سال فعالیت در بخش تولید به این نتیجه رسیدیم که برای انتقال تکنولوژی و به روز شدن تولید، نیاز به همکاری با شرکت‌های خارجی که عمدتاً شرکت‌های ایتالیایی هستند، داریم؛ لذا بعد از رفع مشکلات تولید و ارتقای کیفیت محصولات، با جلساتی که با شرکت‌های خارجی داشتیم و بعد از صحبت‌های اولیه، شروع به همکاری بر اساس قرارداد **venture joint** کردیم و از این طریق توانستیم بر اساس فرمول جدید، محصول با کیفیت و قیمت مناسب تولید کنیم. هم‌اکنون بخش اعظم کالاهای وارداتی با همان کیفیت ایتالیایی در داخل کشور تولید و به کارخانه‌ها عرضه می‌شود. با ادامه این همکاری‌ها توانستیم تا به کمک شرکت‌های ایتالیایی و همین‌طور بخش صنایع سنگ ایتالیا، جلساتی را در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار کنیم و درخصوص برپایی نمایشگاه بین‌المللی اصفهان و تأمین انستیتوتکنولوژی سنگ، مشابه ایتالیا اقداماتی را انجام دهیم تا در آینده بتوانیم کمک زیادی به تولید با کیفیت سنگ‌های تزئینی کنیم.

ضمناً برای نزدیک شدن کیفیت محصولات به کشورهای اروپایی، نیاز به آشنایی با ماشین‌آلات جدید **CNC** داریم تا در زمینه نصب، راه‌اندازی و مهندسی پس از فروش به فعالیت بپردازیم. در صورت حمایت دولت، کیفیت محصولات تولیدی به مراتب بهتر خواهد شد.

آیا تحریم‌ها برای شما مشکلاتی به همراه داشته است؟

بله، تحریم‌ها برایمان مشکلات بسیاری بوجود آورده است. یکی از این مشکلات، تهیه مواد اولیه وارداتی است. سعی ما بر این است تا جایی که می‌توانیم مواد اولیه مورد نیاز خود را با انجام آزمایش‌هایی در شرکت تأمین کنیم تا کیفیت محصولات کاهش پیدا نکند که البته نیاز به زمان دارد. در شرایط سخت فعلی قادر به تهیه بخشی از این مواد نیستیم؛ لذا مجبوریم به هر نحوی یا با هر نرخ ارزی، مواد اولیه را وارد کرده و به تولید ادامه دهیم؛ مشروط بر اینکه، مصوبات و بخشنامه‌های ارگان‌های دولتی به مشکلاتمان اضافه نکند.

سیاست شرکت این است که در زمینه فروش، با حفظ بازار داخل بتوانیم به مانند گذشته در زمینه صادرات نیز فعالیت داشته باشیم و محصولات

سال‌های گذشته در خصوص اهمیت و حمایت از تولید داخلی صحبت‌های زیادی شده؛ ولی در عمل فقط از بخش بازرگانی حمایت شده است

خود را با کیفیت مناسب صادر کنیم؛ اما در جابجایی ارز در مقابل صادرات مشکلاتی وجود دارد و به همین دلیل صادرات در شرایط فعلی تقریباً غیرممکن است.

نوسانات نرخ ارز شما را با چه مشکلاتی روبه‌رو کرده است؟

با بالا رفتن نرخ ارز، افزایش قیمت مواد اولیه وارداتی مطرح است که البته با افزایش بهای کالاهای تولیدی حل خواهد شد، اما این روند موجب افزایش نرخ تورم می‌شود. موضوع اساسی، تأمین مواد اولیه با نرخ جدید ارز است که با وجود سامانه ثبت سفارش و تأمین ارز درخواستی، تولیدکننده قادر به وارد کردن به‌موقع مواد اولیه نیست. در شرایط کنونی، برای تأمین مواد اولیه، چندین درخواست به صنایع ارسال کرده‌ایم؛ ولی متأسفانه هنوز جوابی نگرفته‌ایم که این موضوع باعث توقف تولید شرکت خواهد شد. با ثابت نبودن نرخ ارز، طبیعتاً قیمت تمام شده کالا نیز مشخص نیست. با تغییر قیمت‌های روزانه، برنامه‌ریزی برای ادامه فعالیت عملاً امکان‌پذیر نیست که البته با وجود تمام این مشکلات، شرکت تلاش خود را برای تولید داخلی انجام خواهد داد. از سوی دیگر، افزایش قیمت سنگ خام و ابزار مصرفی نیز مشکل ساز بوده است. همکاران بنده مطرح می‌کنند که تعدادی از شرکت‌های تولیدی و فرآوری سنگ به همین دلیل تعطیل شده‌اند. افزایش قیمت سنگ خام و ابزار مصرفی، تأثیر زیادی در قیمت تمام‌شده سنگ‌های تزئینی داشته است. این موضوع حتی در کوتاه‌مدت نیز ضربه سنگینی به تولید و فرآوری سنگ وارد خواهد کرد.

نظر شما در خصوص برگزاری نمایشگاه صنعت سنگ چیست؟

برگزاری نمایشگاه‌های صنعت سنگ بسیار مناسب است؛ ولی باید امکانات برگزاری نمایشگاه تخصصی در کشور نیز به خوبی فراهم شود. برای برگزاری نمایشگاه‌های سالانه در صنعت سنگ و سرامیک، باید اساسنامه و برنامه مدونی وجود داشته باشد تا با کمک انجمن‌های صنفی بتوانیم به هدف خود دست یابیم.

هدف از برگزاری نمایشگاه، نه سودآوری، بلکه ارتقای کیفی محصولات، بازاریابی صادراتی، همکاری مشترک و در نهایت حضور در بازارهای جهانی است. بارها در خصوص برگزاری نمایشگاه که عمدتاً نگاه سودآورانه به آن دارند، صحبت شده و تا تغییراتی در سیاست برگزاری نمایشگاه انجام نشود به اهداف مورد نظر خود دست نخواهیم یافت. نمایشگاه‌های بین‌المللی باید در جهت توسعه صادرات، ارائه و معرفی محصولات جدید شرکت‌های تولیدی و تشویق تولیدات داخلی برگزار شود که متأسفانه در شرایط فعلی این‌گونه نیست. اعتقاد ما بر این است که نمایشگاه باید در یک شهر، در یک مکان ثابت، با یک برنامه‌ریزی دقیق و اساسی برگزار شود. برگزاری نمایشگاه صنعت سنگ با استانداردهای بین‌المللی، چه در شرایط رونق و چه در شرایط رکود بسیار حائز اهمیت است و لازمه آن نیز تفاهم بین شرکت‌های برگزارکننده نمایشگاه‌های بین‌المللی و انجمن‌های صنفی است.

چرا معدن‌داران ما نمی‌توانند همانند ایتالیایی‌ها، سنگ خام را به کالایی ارزشمند تبدیل کنند؟

بحث استخراج سنگ خام از معدن با فرآوری سنگ در کارخانه، دو

موضوع کاملاً جدا است. در بخش فرآوری سنگ‌های تزئینی، خوشبختانه کارخانه‌ها با خرید ماشین‌آلات و با تکنولوژی روز مشغول به فعالیت هستند؛ ولی متأسفانه دانش لازم برای استفاده از این ماشین‌آلات را ندارند. این موضوع در کمیسیون‌های انجمن سنگ مطرح و پیگیری شده است تا با تاسیس و استفاده از انستیتوی سنگ بتوانیم همانند شرکت‌های موفق اروپایی فعالیت داشته باشیم. در واقع، فاکتورهای زیادی در کیفیت محصول مؤثر است که باید در جلسات کمیسیون انجمن سنگ مطرح شود تا با عیب‌یابی و آشکار ساختن بهترین روش و دادن آموزش به افراد شاغل در این حرفه، محصولات را با بهترین کیفیت و طبق استاندارد تولید کنیم.

مسئله مهم دیگر، بحث فقدان «کنترل کیفی» در پروسه تولید در کارخانه‌ها است. کنترل کیفی، فاکتور مناسبی برای بالا بردن کیفیت و نحوه مصرف درست ابزار و چیدمان آن‌ها است. متأسفانه ابزار اولیه برای کنترل کیفیت در کارخانه‌های تولید سنگ‌های تزئینی وجود ندارد و به آن بها هم داده نمی‌شود. البته ما کارهای ارزشمندی در زمینه خدمات پس از فروش و آموزش‌های لازم برای بهترین بهره‌وری از ماشین‌آلات در کارخانه‌ها انجام داده‌ایم. مجدداً تأکید می‌کنم که هر کارخانه‌ای باید بخش کنترل کیفی داشته باشد، ولی متأسفانه تاکنون به این موضوع اهمیتی داده نشده است. یا کنترل کیفی می‌توان بر پروسه تولید کاملاً اشراف داشت و با یک نگاه فنی و مهندسی شده به تولید بالا دست پیدا کرد. در این شرایط است که می‌توانیم محصولاتی همانند تولیدات کشورهای اروپایی و بویژه ایتالیا به بازار عرضه کنیم. اگر تولیدکنندگان صنعت سنگ به این موضوع مهم توجه ویژه‌ای داشته باشند، دیگر فقط به کمیت سنگ اهمیت داده نمی‌شود و کیفیت تولید نیز افزایش یافته و قادر به صادرات محصولات با کیفیت خواهیم بود.

چه پیشنهادی برای توسعه صنعت سنگ کشور دارید؟

اعتقاد دارم با همه مشکلاتی که در شرایط کنونی با آن روبه‌رو هستیم، با فعال کردن کمیسیون‌های تخصصی در انجمن‌های مختلف می‌توانیم در آینده به موفقیت دست پیدا کنیم. با وجود این کمیسیون‌ها، صنعت سنگ می‌تواند در درازمدت محصولاتی که از معدن استخراج می‌شود را به درستی و زیبایی فرآوری کند که هم جلوی خام‌فروشی سنگ‌ها گرفته شود و هم باعث اشتغال‌زایی و شکوفایی در این صنعت خواهد شد. با ایجاد تشکل‌های مردمی و با کمک نهادها و انجمن‌های صنفی می‌توانیم سیاست‌ها و اولویت‌های تولید را شناسایی کنیم تا با تصمیمات عجولانه باعث سردرگمی صنعت کشور نشویم.

مدیران بخش خصوصی به دلیل مشکلات اداری که در سیاست‌گذاری‌ها به وجود آمده، عمده وقت خود را برای رفع این مشکلات تلف می‌کنند و عملاً فرصتی برای ارتقای کیفیت محصول و توسعه شرکت خود پیدا نخواهند کرد و برنامه تدوین شده، نتیجه‌ای در آینده نخواهند داشت. عدم ناتوانی در انجام کارهای صنفی و گروهی از معضلات صنایع است. بدون شناخت از انجام کارهای گروهی در صنعت و تولید، مشکلات اساسی نیز باقی خواهد ماند. ■

در سال‌های گذشته برای فرآوری سنگ‌های تزئینی سرمایه‌گذاری‌های زیادی انجام شده است و دولت نیز در زمینه ورود ماشین‌آلات جدید سرمایه‌گذاری‌هایی انجام داده؛ اگرچه به دلیل مدیریت نادرست، بعضی از بخش‌های تولیدی نتوانسته‌اند از این ماشین‌آلات استفاده کنند

با داشتن معادن سنگ‌های تزئینی بسیار متنوع مانند ماربل، گرانیت و اونیکس، متأسفانه سرمایه‌گذاری‌هایی که در گذشته برای فرآوری این سنگ‌ها در کشور انجام شده فقط به منظور خام‌فروشی بوده و به‌نوعی سرمایه کشور به حراج گذاشته شده است

مدیرعامل مجموعه دیسک وینتر:

تولیدکنندگان نیازمند ثبات قوانین هستند

عرفان فغانی

مطابق آخرین آمار و ارقام جهانی، کشورهای ایتالیا، چین، ترکیه و هند در صدر تولیدکنندگان سنگ و فرآوری و صادرات مجدد آن قرار دارند. بر اساس برآوردها، مصرف جهانی سنگ از حدود ۸۶۶ میلیون مترمربع در سال ۲۰۰۴، به حدود ۹/۴ میلیارد مترمربع در سال ۲۰۲۵ خواهد رسید؛ لذا بازارهای بین‌المللی به‌طور پیوسته شاهد رقابت فشرده بین فعالان این صنعت خواهند بود. به منظور آشنایی بیشتر با این صنعت پر رونق، به سراغ رضا حجازی، مدیرعامل مجموعه دیسک وینتر رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم. وی که ریاست کمیسیون فرآوری انجمن سنگ ایران و عضویت در کنسرسیوم استون باکس را در کارنامه خود دارد، معتقد است: تحریم‌ها باعث شده تا اختلافات ارزی پیدا کنیم. اینکه چه مبلغی بفروشیم، چه زمانی پول به دستمان برسد، چگونه باید پول مواد اولیه خود را فراهم کنیم، از عمده مشکلاتی است که با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم. مشروح این مصاحبه را از نظر می‌گذرانید.

نداشتن تعهد نسبت به مواد اولیه و محصول نهایی قطع ارتباط کردیم. به دلیل مسایل مختلف به مدت چهار سال کارخانه تعطیل بود و نهایتاً در سال ۱۳۸۵ مجدداً شروع به فعالیت کردیم و متخصصان آلمانی ابزار تمایل کردند که در این شرکت فعالیت داشته باشند. ناگفته نماند، در دنیا تنها شرکتی هستیم که می‌توانیم از برند وینتر استفاده کنیم. مواد اولیه در آلمان تولید می‌شود و ما هم ابزارهای مورد نیاز را تولید و در نهایت صادرات را انجام می‌دهیم. اکنون به کشورهای پاکستان، عمان، ترکیه، تایلند، آلمان و مکزیک صادرات داریم.

این شرکت چه میزان ارزآوری دارد؟

تقریباً در سال حدود ۶۰۰ هزار یورو برای کشور ارزآوری داریم که به راحتی به یک میلیون یورو هم می‌رسد. تنها مشکلی که وجود دارد این است که مواد اولیه مورد نیازمان به سختی به دستمان می‌رسد. قبلاً حدود ۵۰ درصد بازار داخلی را تأمین می‌کردیم؛ اما اکنون به دلیل فعالیت بیشتر در عرصه صادرات، در زمینه ارائه محصولات به بازار داخل کمتر فعالیت داریم.

رقبای شما عمدتاً داخلی هستند یا خارجی؟

قطعا رقبایی هم داریم که البته در داخل کشور نیستند. در زمینه دیسک‌های برش گرد با کشور چین و در خصوص صفحات برش تیغ اره‌ها یا اسلب‌برها که دارای تیغه‌های بلند هستند با کشور ایتالیا رقابت داریم. از نظر کیفیت محصولات، چینی‌ها نمی‌توانند با ما رقابت داشته باشند و کیفیت تیغه اره‌های اسلب، به مراتب بهتر از کشور ایتالیا است؛ ولی از نظر قیمت محصولات و نحوه پرداخت در بعضی مواقع از ما بهتر عمل می‌کنند.

آیا تاکنون از طرف دولت حمایتی دریافت کرده‌اید؟

دولت تاکنون به صنعت سنگ نه تنها کمکی نکرده؛ بلکه جلوی پای ما سنگ‌اندازی هم کرده است. حرف‌های خوب می‌زنند، ولی متأسفانه در عمل هیچ اتفاقی نمی‌افتد. شهرداری‌ها هم تاکنون هیچ حمایتی از ما نکرده‌اند و فقط از صنوف دیگر حمایت می‌کنند. دولت هم در این راستا اقداماتی انجام نداده تا مشکلات ما با شهرداری‌ها حل و فصل شود. در خصوص ارزش افزوده و بحث‌های مالیاتی با مشکل مواجه هستیم. در همه جای دنیا تمام مشاغل از پرداخت مالیات فرار می‌کنند و به دنبال دور زدن قانون هستند تا مالیات کمتری پرداخت کنند. در صنف سنگ هم به همین صورت است. تاکنون چندین جلسه



شرکت در چه سالی تأسیس و در چه زمینه‌ای فعالیت دارید؟

شرکت دیسک وینتر، نخستین واردکننده ابزارآلات برش است. این ابزارآلات و نخستین سری دستگاه‌های جوش القایی آلمانی نیز توسط پدر بزرگ و پدر بنده وارد ایران شده است. پدر اینجانب، قصد تولید الماسه‌های برش سنگ، سرامیک و ... را تحت لیسانس شرکت وینتر داشتند که متأسفانه به دلایلی پروانه کار به ایشان داده نمی‌شود تا سال ۱۳۶۷ که شروع به تولید کرده و دستگاه‌ها را وارد کشور می‌کنند. در سال ۱۳۷۷ فرزندان وینتر، شرکت را به یک شرکت فرانسوی واگذار می‌کنند و به مرور زمان، ما با این شرکت به دلیل



وینتردیسک تولیدکننده ابزارآلات در ایران

در خصوص تأمین مواد اولیه داشته‌ایم که به نتیجه مثبتی نرسیده‌ایم. در حالت جدیدی که دولت تعریف کرده، مواد اولیه باید در ردیف یک یا دو قرار گیرند. قبل از اینکه رییس بانک مرکزی تغییر کند، نزدیک به ۱۰ جلسه دو ساعته با نمایندگان کارخانه‌های سنگ‌بری داشته‌ایم که راهکاری برای برون‌رفت از این مشکلات پیدا کنیم. کارخانه‌داران اظهار داشتند که اگر ما در قسمت‌های مشخصی گارانتی دهیم، محصولات ایرانی را خریداری خواهند کرد. در این صورت کارخانه به تولید خود ادامه می‌دهد و روند به خوبی طی می‌شود. این موضوع را با دولت مطرح کردیم و اعلام کردند؛ اکنون که نرخ دلار در سامانه نیما هشت هزار تومان اعلام شده، ما به شما ارز دولتی چهار هزار و ۲۰۰ تومانی می‌دهیم؛ ولی باید به ما گارانتی دهید که این ارز دولتی که به شما تعلق می‌گیرد، فقط در خصوص مواد اولیه مصرف شود. بنده هم عرض کردم که شما از انجمن سنگ‌گارانته بگیرید و افراد را انجمن سنگ به شما معرفی می‌کنند و آن‌ها نیز قبول کردند. در حین شروع کار همزمان با تغییر رییس بانک مرکزی، تمام قانون‌ها نیز تغییر کردند؛ بنابراین ما در ردیف دوم قرار گرفتیم و اعلام کردند که ارز چهار هزار و ۲۰۰ تومانی فقط به دارو و غلات تعلق می‌گیرد. تا امروز هیچ‌یک از ما تولیدکنندگان نتوانسته‌ایم مواد اولیه مورد نیاز خود را وارد کنیم و به دلیل نبود ابزار برش، ابزار سایش، رزین و اپوکسی چینی نمانده که کارخانه‌های سنگ‌بری تعطیل شوند.

آیا تحریم‌ها، تأثیری بر فعالیت‌های شما داشته است؟

تحریم‌ها از دوره ریاست جمهوری آقای احمدی‌نژاد که زیاد شد، مشکلاتی را در زمینه واردات مواد اولیه به وجود آورد. مواد اولیه مورد نیاز ما شامل پودر کبالت، پودر برنز، پودر نیکل، پودر آهن و ... است. پودرهای برنز، نیکل و کبالت هم مصارف هسته‌ای و هم مصارف اسلحه‌سازی دارند. مشکل دیگر ما، تحریم‌های جدیدی است که ایجاد کرده‌اند. با اینکه بعد از برجام خوشحال بودیم که اتفاقات خوبی خواهد افتاد، سه سال زمان برد تا توانستیم در بهمن‌ماه ۱۳۹۶ از اتحادیه اروپا مجوز واردات مستقیم پودرهای مورد نیاز به ایران را دریافت کنیم. در ادامه در فروردین ۹۷ بود که آمریکا از برجام خارج شد و مجدداً با مشکل مواجه شدیم. اتحادیه اروپا هم می‌گوید که در شرایط خاص اگر ستاد کلی برجام تصویب کند، مواد اولیه را در اختیار شما قرار خواهیم داد. در واقع تا اینجا یکی از تحریم‌ها را پشت سر گذاشته‌ایم.

تحریم بعدی، تحریم بانکی بود. از روز نخست تا به امروز، نتوانستیم به صورت مستقیم پولی را جابه‌جا کنیم. بانک ملت، برای کسانی که قصد خریداری دستگاه داشتند، LC یک‌ساله باز کرد. ایتالیایی‌ها که دستگاه می‌فروختند، اعلام کردند که حاضر هستند تا دستگاه‌ها را احوال به فروش برسانند؛ ولی بانک‌های ایران این موضوع را قبول نکردند و اکنون هم که بانک‌های طرف اروپایی، ارتباط خود با بانک ملت را قطع کرده‌اند. تحریم‌ها باعث شده تا اختلافات ارزی پیدا کنیم. هیچ‌کس به کار کردن در ایران رغبتی ندارد. اینکه چه مبلغی بفروشیم، چه زمانی پول به دستمان برسد، چگونه باید پول مواد اولیه خود را فراهم کنیم، از عمده مشکلاتی است که با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم. حرف بنده این است که پول مواد اولیه و هزینه تمام شده باید به چرخه تولید برگردد که با اختلافات ارزی موجود، چنین کاری امکان‌پذیر نیست.

مهم‌ترین برنامه شما در سال ۹۷ چیست؟

مهم‌ترین برنامه ما در سال جاری توسعه صادرات است و این روند را ادامه خواهیم داد؛ مگر اینکه اتفاقی رخ دهد که دیگر نتوانیم در کشور تولید داشته باشیم. برای کاری که انجام می‌دهیم، زمان زیادی گذاشته‌ایم تا به اینجا رسیده‌ایم. به جرأت می‌توانم بگویم که این شرکت در زمینه برش اسلب، هیچ رقیب ایتالیایی ندارد. دلیل آن هم این است که پنج سال از عمرمان را تحقیق کرده‌ایم و تولیدی نداشته‌ایم تا به فرمول مناسب دست پیدا کنیم. تاکنون این فرمول را حفظ کرده و اجازه نداده‌ایم کسی بدانند که فرمول ما چیست.

تنها شرکتی که می‌تواند در زمینه اسلب از نظر کیفیت با شرکت ما رقابت کوچکی داشته باشد، به بنده پیشنهاد کار داده و به راحتی می‌توانم با رقمی که پیشنهاد داده، زندگی خود را سپری کنم؛ ولی چون محصول خودم را که برای آن زحمات زیادی کشیده‌ام به فروش می‌رسانم، در کشور ماندگار شده‌ام و هرگز قصدم بر این نبوده که محصول تولیدی خود را به رقیب خود واگذار کنم. اگر تحریم باعث نشود که تولید بنده بخوابد، قصد دارم تا صادرات خود را افزایش دهم. در مقابل اگر قیمت ارز ثابت شود، کمک خواهیم کرد که در داخل کشور همه تولیدکنندگان از جنس ایرانی استفاده کنند.

به نظر شما برگزاری نمایشگاه سنگ چه دستاوردی می‌تواند برای این صنعت داشته باشد؟

بنده از سال ۱۳۹۵، عضو ستاد برگزاری نمایشگاه هستم. در گذشته نمایشگاه‌ها طوری برگزار می‌شد که فقط هم صنفی‌ها با هم دید و بازدید می‌کردند. وقتی نمایشگاه می‌خواهد نام تخصصی بر خود بگیرد، باید به آن تخصصی نگاه کرد. تعدادی از کسانی که در زمینه صنعت سنگ فعالیت دارند، کنار هم جمع شده‌ایم و آقای فاضل، مدیرعامل شرکت روشن روز هم تمایل داشتند که به صورت تیمی کار کنند؛ چراکه نمایشگاه متعلق به انجمن سنگ ایران است و در همین راستا قرارداد پیمانکاری نمایشگاه به مدت سه سال بسته شد. به مرور زمان نمایشگاه شکل تازه‌ای به خود گرفت؛ به طوری که در سال گذشته، دوستانی که از اروپا و کشورهای آسیایی به نمایشگاه آمده بودند؛ اظهار داشتند که این نمایشگاه با نمایشگاه از میر ترکیه که در رتبه چهارم یا پنجم دنیا قرار دارد، تفاوت چندانی ندارد.

نمایشگاه برای صنف ما تاکنون در کشور نشانه قدرت بوده است و نه نشانه فروش؛ چراکه بازدیدکننده خارجی نداشته و متأسفانه هیچ زمانی سازمان توسعه و تجارت، زمان و قیمت مشخصی به ما ندادند. نمایشگاه زمانی می‌تواند قدرت پیدا کند که تمام دنیا بدانند که در یک تاریخ مشخصی در ایران نمایشگاه سنگ برگزار می‌شود تا در این نمایشگاه شرکت کنند و برنامه‌ریزی جهت بازدید از نمایشگاه داشته باشند. اکنون کیفیت برگزاری نمایشگاه بالا رفته است؛ ولی عمده‌ترین مشکل ما در خصوص حضور شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان خارجی است. تقریباً سالیانه بین ۸۰۰ تا یک هزار مترمربع غرفه خارجی داریم و بازدیدکنندگان خارجی هم در طی سه سال گذشته از این نمایشگاه دیدن کرده‌اند؛ ولی مناسب نبوده است.

در پایان اگر صحبتی دارید، بفرمایید؟

در چند سال گذشته حمایتی در حوزه لوازم خانگی انجام شد و گفتند؛ بانک‌ها وام ۱۰ تا ۱۵ میلیون تومانی می‌دهند تا مردم لوازم خانگی ایرانی خریداری کنند. اگر این حمایت از صنعت ابزار برش و سایش سنگ هم انجام شود، بنده قول می‌دهم که هیچ وارداتی از هیچ جای دنیا نخواهیم داشت و از نظر کیفیت به جایی خواهیم رسید که بتوانیم به کشورهای دیگر که صاحب کار هستند، صادرات داشته باشیم. کیفیت محصولات ما به مراتب بهتر از محصولات چینی است و می‌توانیم با کیفیت اروپایی رقابت داشته باشیم. قیمت‌های به نسبت پایین‌تری نسبت به جنس‌های اروپایی داریم؛ بنابراین می‌توانیم در این زمینه رقابت کنیم. اگر دولت از این صنعت حمایت کند، این قول را خواهیم داد که ما وارداتی بابت ابزار که تقریباً سالیانه ۱۰۰ میلیون دلار است، نخواهیم داشت. ■

دولت تاکنون به صنعت سنگ نه تنها کمکی نکرده؛ بلکه جلوی پای ما سنگ‌اندازی هم کرده است. حرف‌های خوب می‌زنند، ولی متأسفانه در عمل هیچ اتفاقی نمی‌افتد. شهرداری‌ها هم تاکنون هیچ حمایتی از ما نکرده‌اند و فقط از صنوف دیگر حمایت می‌کنند

کاو فاضل بسطامی، مدیرعامل شرکت روشن روز مطرح کرد شکست در بازارهای خارجی محصول اشتباهات دولت

فاطمه میرزایی برومند

سنگ یکی از قدیمی‌ترین مصالح ساختمانی است که انسان برای ساختن ابزار و پناهگاه‌ها و رفع نیاز خود استفاده کرده است. دوره‌های کهن سنگی و پارینه‌سنگی نشان‌دهنده دوره‌هایی می‌باشد که در آن کاربرد سنگ بر فلز و دیگر مصالح مقدم بوده است. استفاده از مصالح بومی و سازگار با محیط‌زیست با طول عمر بالا و در عین حال زیبا یکی از اهداف تمامی دست‌اندرکاران صنعت ساختمان است. برگزاری نمایشگاه سنگ تهران، می‌تواند با این اهداف نقش خود را در معرفی بهتر صنعت سنگ ایران با بیش از ۶ هزار کارخانه و یک هزار و ۲۰۰ معدن با تنوع بی‌نظیر ایفا کند. شرکت روشن روز، به عنوان مرکز اطلاعات بین‌المللی سنگ ایران از سال ۱۳۷۵ وارد فعالیت فرهنگی، تبلیغاتی، انتشاراتی و نمایشگاهی در زمینه صنعت سنگ ساختمانی کشور شد. برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این مجموعه، به سراغ کاو فاضل بسطامی، مدیرعامل این شرکت که عضو انجمن سنگ ایران و انجمن شرکت‌های برگزارکننده نمایشگاه‌های بین‌المللی می‌باشد، رفته و با وی به گفت‌وگو پرداخته‌ایم. در ادامه مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند «دنیای سرمایه‌گذاری» می‌رسد.

امتیاز مثبت تلقی می‌شود. از نظر کیفی نمایشگاه به‌شدت رشد داشت و طبق نظر صاحبان صنعت سنگ، این نمایشگاه از شکل گذشته خود خارج و تبدیل به یک نمایشگاه بین‌المللی شده است.

نوسانات نرخ ارز تأثیر شدیدی بر صنایع مختلف گذاشته است. آیا فعالیت‌های صنعت سنگ را هم دست‌خوش تغییرات کرده است؟

نوسانات نرخ ارز، بر همه صنایع تأثیر گذاشته است. شاید در مواردی التهابات ارزی برای صادرکنندگان خوب باشد؛ ولی تولیدکنندگان با توجه به اینکه مواد اولیه خود برای فرآوری سنگ را با نرخ به‌روز شده ارز خریداری می‌کنند، متضرر می‌شوند. صادرکنندگان با توجه به اینکه نرخ ارز افزایش یافته و فاصله آن نسبت به ریال زیاد بوده، با ضرری مواجه نمی‌شوند. البته این‌ها داستان‌هایی هستند که از دور می‌شنویم. صادرکنندگان هم مشکلات خاص خود را دارند. به‌عنوان مثال، بحث بازگشت ارز و ضرب‌الاجل دو ماهه از جمله مشکلاتی است که صادرکنندگان با آن مواجه هستند.

آیا در این صنعت می‌توان بازار کار مناسبی پیدا کرد؟

بازاریابی در صنعت سنگ در بازارهای بین‌المللی کار بسیار سختی است. رقیبان قدرتمندی مانند ترکیه وجود دارند که رقابت با آن‌ها کار سختی می‌باشد؛ به همین دلیل ایجاد بازار، کار دشواری است. بعضی از این بازارها به محض به دست آمدن، متأسفانه با اقدامات خلق‌الساعه دولتی از بین می‌روند. وضعیت فعلی، به تازگی روی داده است و با مشکل ارز حاصل از صادرات مواجه هستیم؛ اما مشکلات مربوط به صادرات، سال‌ها است که وجود دارد و از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت قوانینی صادر شده که به کلی تلاش چندین و چندساله بازرگانان را برای ایجاد بازار از بین برده است. در سال‌های گذشته، عوارض ۷۰ درصدی روی صادرات سنگ خام گذاشتند و همان موقع رقیب اصلی ایران؛ یعنی ترکیه که به بازار چین سنگ خام می‌فرستاد، جشن گرفتند؛ چون بازرگانان ایرانی نمی‌توانستند محصول خود را با قیمت مناسب به فروش برسانند. این عوارض بعد از جنجال‌های بسیار از بین رفت؛ ولی در آن برهه، خیلی از بازارهای ایران هم از بین رفتند. اطلاعات نادرستی که به مسئولان داده می‌شود، باعث مشکلات زیادی در صادرات سنگ خام شده است. سنگ

شرکت روشن روز در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت به عنوان مرکز اطلاعات سنگ ایران فعالیت می‌کند و مدت ۲۵ سال است که کار فرهنگی انجام می‌دهد و گردآورنده و ناشر تنها مرجع آماری صنعت سنگ کشور به نام کتاب راهنمای سنگ ایران و همین‌طور کتاب‌های علمی و تخصصی سنگ معدن می‌باشد.

توضیح مختصری در رابطه با عملکرد سال ۹۷ شرکت روشن‌روز بفرمایید؟

این شرکت، تنها شرکت فرهنگی و انتشاراتی در صنعت سنگ می‌باشد و تا سال ۱۳۹۷، برگزارکننده ۱۰ دوره نمایشگاه بین‌المللی سنگ تهران بوده است. مانمانندگی نمایشگاه‌های بین‌المللی سنگ در جهان، همچون نمایشگاه نورنبرگ آلمان، شانگهای، پکن و شیامن چین و مسکو بوده‌ایم. نشریه‌ای علمی و تخصصی در زمینه صنعت سنگ ساختمانی نیز با به عنوان ضمیمه راهنمای صنعت سنگ، به نام «دانش سنگ» را هر سال منتشر می‌کنیم که شامل مطالب علمی، فنی و تخصصی صنعت سنگ ساختمانی است.

مهم‌ترین برنامه سال ۹۷ شما چیست؟

مهم‌ترین برنامه سال ۹۷ ما نمایشگاه سنگ بود که در تیرماه برگزار شد. با وجود این که ایران از لحاظ سنگ ساختمانی در ردیف کشورهای مهم دنیا است، متأسفانه نمایشگاه آن در تقویم جهانی جایی نداشت. از سه سال پیش برنامه‌ریزی‌هایی انجام دادیم و با توجه به سند راهبردی که برای نمایشگاه‌ها نوشتیم، سعی کردیم که از لحاظ کمی و کیفی آن را ارتقا دهیم. امسال، سومین سال این برنامه راهبردی بود و خوشبختانه نمایشگاه سنگ در تقویم بین‌المللی جایگاه خود را دارد. نسبت به چهار سال گذشته، ۱۰۰ درصد افزایش مترآژ داشتیم و بازدیدکنندگان خارجی زیادی از نمایشگاه دیدن کردند.

ارزیابی شما از نمایشگاه سنگ که امسال برگزار شد، چیست؟

با شرایطی که از ابتدای سال بر کشور حاکم بود، خیلی از نمایشگاه‌ها با کاهش مترآژ خیلی شدید، گاه ۴۰ تا ۵۰ درصد مواجه بودند و گاهی نیز به دلیل عدم استقبال شرکت‌کنندگان لغو شدند؛ اما نمایشگاه بین‌المللی سنگ تهران امسال نسبت به سال گذشته، حدود ۱۰ درصد کاهش مترآژ داشت؛ ولی این ۱۰ درصد در مقایسه با کاهش ۵۰ درصدی دیگر نمایشگاه‌ها برای ما یک

بازاریابی در صنعت سنگ در بازارهای بین‌المللی کار بسیار سختی است. رقیبان قدرتمندی مانند ترکیه وجود دارند که رقابت با آن‌ها کار سختی می‌باشد؛ به همین دلیل ایجاد بازار، کار دشواری است. بعضی از این بازارها به محض به دست آمدن، متأسفانه با اقدامات خلق‌الساعه دولتی از بین می‌روند



خام حتماً باید صادر شود و یک معدن دار در ایران، تنها با صادرات سنگ خام خود می‌تواند به استخراج و تولید ادامه دهد. ترکیه که طی یک برنامه ۱۲ ساله، به یکی از مهم‌ترین صادرکنندگان سنگ و به رقیب جدی ایتالیا تبدیل شده است، در کنار دیگر کشورهای صاحب نام در این صنعت مانند ایتالیا، به صدور سنگ خام نیز مبادرت می‌نماید.

مهم‌ترین رقبای ما در صنعت سنگ چه کشورهایی هستند؟

مهم‌ترین مشکل ما این است که نمی‌توانیم در حوزه سنگ فرآوری شده رقابت کنیم. ما از نظر ذخایر معدنی سنگ ساختمانی، جزو کشورهای مهم دنیا و تنها کشوری هستیم که انواع سنگ‌های ساختمانی دنیا در تمامی رنگ‌های آن را داریم؛ اما متأسفانه در بخش فرآوری، به دلایل مختلفی مانند تحریم‌ها، مشکلات بانکی، هزینه‌های تمام شده که روی تولید اثر می‌گذارد، نمی‌توانیم رقابت داشته باشیم. جالب این است که ترکیه بسیاری از سنگ‌های ما را خریداری کرده، فرآوری می‌کند و به آمریکا می‌فروشد. ما از تکنولوژی خوبی در صنعت سنگ ساختمانی و ماشین‌آلات مدرن برخوردار هستیم. گذشته از این‌ها، متخصصانی داریم که حرف برای گفتن دارند. به نظر بنده، نگاه تولیدکننده باید نسبت به سنگ تغییر پیدا کند. در چند سال اخیر که بازار ساخت‌وساز رونق داشت، از سنگ استفاده می‌شد؛ اما پس از رکود ساخت‌وساز، محصولات تولیدکنندگان در کارخانه‌ها دپو شده است که همین امر، نگرش صحیح به بازارهای جهانی و برنامه‌ریزی برای ورود به بازارهای هدف را ضروری می‌نماید.

آیا صنعت سنگ با تحریم‌ها دچار مشکل خواهد شد؟

قطعا در خصوص تأمین مواد اولیه با مشکل مواجه خواهیم شد. اکنون مواد اولیه فرآوری به سختی پیدا می‌شود. به نظرم، صنعت سنگ هم مانند بسیاری از صنایع دیگر دچار مشکل خواهد شد.

آیا در این صنعت، خام فروشی وجود دارد؟

در معدن سنگ، خام فروشی وجود دارد. همه معدن، خام فروشی به داخل کشور و خارج از کشور را انجام می‌دهند. اصولاً معدن، تأمین‌کننده مواد خام کارخانجات هستند. بحث‌های گسترده‌ای وجود دارد که می‌گویند؛ معدن باید در کنار خود کارخانه داشته باشد تا همان‌جا سنگ تولید شود؛ ولی به هر حال همه معدن خام فروش هستند.

چرا تولیدکنندگان ما قادر نیستند مانند ایتالیایی‌ها

سنگ‌های گران قیمت عرضه کنند؟

معدن‌دار باید سنگ با کیفیت استخراج کند و این کار باید در کارخانه‌های فرآوری ادامه یابد. ماشین‌آلات استاندارد را داریم؛ اما به نظرم مشکل فرهنگی است. برای چیزهایی که داریم، ارزش قائل نیستیم. ارزشی که یک تکه سنگ در ایتالیا دارد، در ایران ندارد و از اهمیت پایینی برخوردار است. ایتالیایی‌ها از همان یک تکه سنگ، ارزش افزوده ایجاد می‌کنند. فکر می‌کنم لازمه ایجاد ارزش افزوده بیشتر و فرآوری بهتر، عشق به سنگ است.

آیا امکان پایان یافتن این منابع خدادادی وجود دارد؟

به هر حال هر منبعی روزی تمام می‌شود؛ ولی سنگ در مقایسه با نفت که شاید تا چند سال آینده به انتها برسد، در دگردیسی‌ها و ساخت پوسته زمین، در سال‌های بسیار طولانی دوباره ایجاد می‌شود.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم است؟

فضای بسیاری برای سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی وجود دارد. به دلیل محدودیت‌هایی که ایران در تجارت جهانی دارد، سرمایه‌گذاران خارجی سنگ را فرآوری می‌کنند و آن را به فروش می‌رسانند. شرایط سرمایه‌گذاری مناسب است. بنده از قوانین وزارت صنعت، معدن و تجارت اطلاع چندانی ندارم؛ ولی فکر می‌کنم قوانین راحتی در زمینه فعالیت در این بخش وجود نداشته باشد و به نظرم، شاید بیش از دو مجموعه در ایران در این زمینه فعال نباشند.

نگاه دولت به صنعت سنگ ساختمانی چگونه است؟

همان‌طور که گفتم، ارزش سنگ ساختمانی در نظر دولت مانند معادن دیگر نیست. دولت تمام انرژی خود را روی معادن دیگر گذاشته؛ در حالی که صنعت سنگ می‌تواند بیشتر از فروش نفت درآمد ایجاد کند. در سال‌های خیلی دور، آماری از وزارتخانه می‌خوانم که درآمد ارزی یک بشکه نفت خام، برابر با یک تن سنگ خام است. سنگ خام ماده‌ای است که تنش‌های جهانی به همراه ندارد؛ اما وزارت صنعت، معدن و تجارت نگاه درستی به صنعت سنگ نداشته است. معتقدم، خیلی از قوانینی که برای مواد معدنی گذاشته می‌شود، نباید به صنعت سنگ تسری پیدا کند.

مهم‌ترین معادن صنعت سنگ ما در چه استان‌هایی وجود دارند؟

شاید بتوان گفت که در حوزه سنگ‌های مرمریت، بهترین سنگ جهانی در استان فارس قرار دارد. معدن مرمر بسیاری در آذربایجان، کردستان و خراسان وجود دارند که از سنگ‌های مهم و کمیاب جهانی هستند. در اصفهان معدن و کارخانه‌های فرآوری زیادی وجود دارد.

در تولید، فرآوری و صادرات سنگ چه وضعیتی داریم؟

تولید معدن در سال ۱۳۹۶، حدود ۱۲ میلیون تن بوده و دو هزار و ۲۰۰ معدن ثبت شده وجود دارد که از این تعداد یک هزار و ۲۰۰ معدن فعال هستند. به میزان ۵۰۰ هزار تن سنگ فرآوری شده، تولید و صادرات داشته و میزان سنگ خام صادر شده، یک میلیون و ۸۰ هزار تن بوده است. صادرات سنگ بریده به ترکیه در سال گذشته حدود ۱۰ میلیون دلار بوده است. در زمینه سنگ‌های فرآوری شده به کشورهای عراق، آذربایجان و ترکمنستان صادرات داریم که ۶۸ درصد صادرات این محصول را پوشش داده است. در این بین، حدود ۱۰ میلیون دلار به کشورهای افغانستان و ترکیه صادرات داشته‌ایم. از فروش یک میلیون و ۸۰ هزار تن سنگ به بازار بین‌المللی، ۸۵ درصد به چین، ۷ درصد به ایتالیا و مابقی به ترکیه، مالزی و ترکمنستان بوده است. حدود ۶ هزار و ۵۰۰ کارخانه سنگ‌بری وجود دارند که از این تعداد، ۳۰۰ کارخانه دارای خط تولید کاملاً یا نسبتاً مدرن هستند.

در پایان اگر صحبتی دارید، بفرمایید؟

به اعتقاد بنده، باید زیرساخت‌های مناسب در صنعت سنگ ساختمانی وجود داشته باشد و به این صنعت توجه ویژه‌ای شود. در واقع، کوچک‌ترین قطعه سنگ باید در نظر معدن‌دار و مسئولان ذی‌ربط با ارزش باشد تا بتوانیم در این صنعت پیشرفت کنیم. ■

نوسانات نرخ ارز، بر همه صنایع تأثیر گذاشته است. شاید در مواردی التهابات ارزی برای صادرکنندگان خوب باشد؛ ولی تولیدکنندگان با توجه به اینکه مواد اولیه خود برای فرآوری سنگ را با نرخ به‌روز شده ارز خریداری می‌کنند، متضرر می‌شوند

ثبات قوانین، موتور رونق اقتصاد قائم‌مقام سازمان اقتصادی کوثر تأکید کرد

محمد جعفری

شرکت سرمایه‌گذاری توسعه صنایع و معادن کوثر، فعالیت خود در زمینه استخراج و فروش سنگ‌های تزئینی را ابتدا در سال ۱۳۶۶ در معادن سنگ چینی ازنا و مرمریت گوهره خرم‌آباد و سپس در مجتمع معادن قروه آغاز کرد. این شرکت در راستای سیاست‌های بخش معدن کشور و به منظور بهره‌برداری اصولی از منابع و ذخایر معدنی که سرمایه ملی تجدید ناپذیر می‌باشند، اصلاح روش سنتی استخراج را سرلوحه برنامه کاری خود قرار داده و عملاً از سال ۱۳۶۸ با به‌کارگیری نخستین دستگاه سیم برش در معادن سنگ چینی ازنا، اقدام به استخراج مکانیزه سنگ تزئینی از معادن کشور کرد. در حال حاضر این شرکت با داشتن پروانه بهره‌برداری از ۱۸ معدن سنگ تزئینی، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان سنگ تزئینی در کشور است. سازمان اقتصادی کوثر همچنین با تأکید بر کمک به توسعه کارآفرینی و ایجاد اشتغال در جامعه هدف و مناطق محروم و ارتقای جایگاه رقابتی خود با حضور مؤثر در بازارهای داخلی و بین‌المللی و خروج از خام‌فروشی، اقدام به فعالیت در تکمیل زنجیره ارزش مواد معدنی کرده است. برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این مجموعه به سراغ مالک رحمتی، قائم‌مقام مدیرعامل و عضو هیأت مدیره سازمان اقتصادی کوثر رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم. رحمتی که اکنون نایب رییس انجمن سنگ ایران و عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران است، اعتقاد دارد: مهم‌ترین و بزرگ‌ترین مزیت کشور ما نفت و گاز است؛ اما این نفت و گاز زمانی برای ما ارزش آور خواهد بود که بتوانیم در قالب یک زنجیره ارزش از خام‌فروشی فاصله بگیریم و یا به تعبیر دیگر، هرگاه بتوانیم نفت و گاز خام را فرآوری کامل کنیم، به اهداف اقتصاد مقاومتی رسیده‌ایم. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

پهنه‌های اکتشافی هستند و به عنوان بزرگ‌ترین شرکت غیردولتی در حال انجام اکتشافات در چندین هزار کیلومتر پهنه اکتشافی استان‌های مختلف مانند اردبیل، کرمان، اصفهان و خراسان جنوبی هستند. سوم، مجموعه گروه ساختمانی کوثر است که کارهای ساخت‌وساز و تهیه زمین را انجام می‌دهد. چهارم، مجموعه بازار سرمایه یا گروه خدمات مالی کوثر است که در بازار سرمایه و بورس فعالیت دارند و هلدینگ هم به نام صنایع از شرکت‌های صنعتی، سیم و کابل‌سازی و سایر صنایع در آن گروه فعالیت دارند. در نهایت گروه صنایع غذایی یا صنایع روغنی است که در صنعت روغن‌کشی فعالیت دارد. اخیراً یک مجموعه برق و انرژی نیز به مجموعه کوثر اضافه شده است.

در حوزه سنگ و معدن، اولویت ما همواره بر این بوده که صنعتی موفق خواهد بود که در زنجیره ارزش خود فعالیت کند. همواره تلاش خواهیم کرد تا این موضوع در مجموعه کوثر به خوبی انجام گیرد؛ بنابراین معتقد نیستیم که صرفاً سنگ کوپ صادر شود و حتماً باید آن زنجیره ارزشی را که می‌شود در شرکت‌ها پیاده کرد، روی این محصولات پیاده کنیم و در گروه معدنی کوثر سعی کرده‌ایم با یک برنامه سه ساله در این مسیر حرکت کنیم.

میزان تولید و صادرات گروه معدنی کوثر چقدر است؟

فکر می‌کنم، حداقل یکی از سه شرکتی هستیم که بیشترین مقدار مرمر را در کشور تولید می‌کند و به تعبیر دیگر، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان مرمر در کشور، شرکت سرمایه‌گذاری معادن کوثر است. آمار تولید سالانه کوپ مرمر حدود ۱۰ تا ۱۵ هزار تن می‌باشد. گروه معادن کوثر دارای معادن متعددی است. بالغ بر ۹۰ درصد از سنگ مرمر تولیدی این مجموعه صادراتی است و به دو شکل نیمه فرآوری و اسلب صادر می‌شود. همچنین شرکت معادن کوثر، معدن مرمریت سنگی (لایم‌استون) یا برند گوهره را با تولید سالانه ۸۰ هزار تن در اختیار دارد که این معدن یکی از شناخته‌شده‌ترین معادن مرمریت دنیا تلقی می‌شود. این معدن نیز حدود ۲۰ الی ۳۰ درصد صادرات دارد و مابقی در داخل کشور استفاده می‌شود. صادرات الزاماتی دارد که همواره ما را در بازارهای جهانی با چالش مواجه



در خصوص فعالیت‌های این سازمان توضیحاتی ارائه فرمایید؟

سازمان اقتصادی کوثر پنج فعالیت اصلی دارد که نخستین آن در بحث کشاورزی و با رویکرد صنعت دام و طیور، دام سنگین و سبک، آبرزی پروری و بحث خدمات فنی مهندسی کشاورزی است. دوم، گروه معدنی کوثر که دارای یکی از منحصر به فردترین معادن دنیا بوده که در زمینه اونیکس یا مرمر فعالیت دارد و با برند کوثر استون در دنیا شناخته شده است. دوستان عزیز ما در گروه معدنی چند سالی است که به دنبال

می‌کند. موضوع این است که در صادرات باید قوانین شما پایدار باشد. متأسفانه سیستم معدنی در کشور به دلیل سیاست‌گذاری‌های لحظه‌ای در زمینه صادرات با چالش‌هایی مواجه می‌شود. وضع عوارض جدید یا بالا و پایین شدن حقوق دولتی از همین چالش‌ها است؛ لذا لازمه این اقدام در عرصه تجارت بین‌الملل این است که امکان عقد قراردادهای پایدار چندساله وجود داشته باشد. وقتی قادر به انجام این کار نباشیم، قطعاً صنعت معدنی کشور، به ویژه صنعت سنگ با چالش روبه‌رو می‌شود. به‌عنوان مثال، خریداری که در حال ساخت یک برج یا مجتمع در کشور دیگری است، حداقل به مدت دو الی سه سال باید سنگ خریداری کند. قیمت سنگ در ابتدای پروژه مسلماً با قیمت آن در انتهای کار اختلاف فاحشی دارد و در ادبیات جهانی این امر پذیرفته نیست. به اعتقاد بنده، باید یکسری از سیاست‌ها تغییر کند تا ما بدانیم قراردادهای حداقل پنج‌ساله بسته می‌شود تا تولیدکننده و فروشنده داخلی و همچنین خریدار خارجی امنیت بیشتری برای عقد این قرارداد داشته باشند؛ لذا صادرات مجموعه ما نیز به تناسب نوسانات قوانین و سیاست‌گذاری‌های داخلی، دست‌خوش تغییرات می‌شود.

آیا نوسانات نرخ ارز تأثیری بر فعالیت‌های شما داشته است؟
هرگونه تغییر در شرایط کلی حاکم بر اقتصاد کشور دارای چندین آیت است و یکی از آن‌ها نوسانات نرخ ارز است که یقیناً در دو حالت ما را با چالش مواجه خواهد کرد؛ اولین حالت آن است که اصولاً در کشور ما در هر صنعتی عده‌ای واسطه هستند. به‌ندرت اتفاق می‌افتد که تولیدکننده واقعی صادرات را انجام دهد؛ ضمن اینکه واسطه‌ها و گروه‌های بازرگانی نیز نمی‌پذیرند که دلار حاصل از صادرات را وارد این چرخه کنند و بیشتر سعی می‌کنند که خودشان به سود برسند.

نکنه جالب توجه آن است که خریداران خارجی ما به ویژه کشور چین و برخی از کشورهای همسایه، اکنون حاضر به خرید محصولات با دلار نیستند. فضای نوسانی موجود، کل سیستم صادرات و واردات را به هم ریخته است. به نظر می‌رسد، باید چندماهه‌ی بگذرد تا فضا شفاف شود. نکته مهم برای ما در تجارت مواد معدنی و حتی سنگ‌های تزئینی، پایدار بودن نرخ‌ها است. در آن صورت تولیدکننده و مصرف‌کننده خود را با نرخ‌های جاری تنظیم می‌کند.

نظر شما در خصوص برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی صنعت سنگ چیست؟

یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های صادرات، معرفی محصولات است. امروزه برای اینکه بتوانیم کالایی را به نقاط مختلف جهان صادر کنیم، باید بتوانیم محصولات خود را معرفی کنیم. حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی یکی از راهکارهای مناسب برای معرفی محصول است. دولت، وزارتخانه‌ها و نهادهای درگیر حتماً باید برای این موضوع یک سیاست‌گذاری تشویقی داشته باشند. امروزه هیچ‌یک از تولیدکنندگان داخلی نمی‌توانند با مبالغ بالای یورو مثلاً در نمایشگاهی در ایتالیا غرفه‌ای ۳۰ متری اجاره کنند تا محصول سنگ خود را عرضه و با یافتن بازار مطلوب، صادرات سنگ داشته باشند. در همه جای دنیا دولت از نمایشگاه‌های بین‌المللی حمایت ویژه می‌کند. مدت‌ها است که به دلیل مباحث اقتصادی موجود در کشور، این موضوع به ورطه فراموشی سپرده یا به آن کم توجهی شده است که باعث می‌شود صادرات خود به خود کاهش پیدا کند. در کشور ترکیه این موضوع کاملاً برعکس است و در تمامی نمایشگاه‌های بین‌المللی قسمت اعظمی از هزینه‌ها را دولت می‌پردازد و شرکت‌های ترکیه‌ای حاضر در نمایشگاه، تحت عنوان یک پلویون یک شکل ایجاد شده و به عرضه محصول خود می‌پردازند و این چنین است که صادرات رقم می‌خورد.

به نظر شما تشویق‌های صادراتی تا چه میزان می‌تواند صادرات در این صنعت را گسترش دهد؟ چه موانعی در زمینه صادرات وجود دارد؟

متأسفانه مدت‌ها است که جایزه یا تشویق صادراتی به دلیل مباحث و تنگنای مالی در بودجه کشور مورد کم‌لطفی قرار گرفته و گاهی اوقات حتی به صفر رسیده یا به آینده موکول شده است. اگر می‌خواهیم که صادرات جان تازه‌ای بگیرد، باید جایزه صادراتی را در نظر بگیریم و به آن پایبند باشیم.

اگر بخواهیم موانع صادرات را برشماریم، در چندین جهت قابل بررسی است. تولیدکننده داخلی که قصد صادرات کالای خود را دارد، باید تولیداتش مطابق با استانداردهای بین‌المللی باشد؛ چون امروزه دنیا نمی‌پذیرد که سنگ یا مواد معدنی بی‌کیفیت را خریداری کند. اگر در زمینه تولید محصولات با کیفیت بتوانیم به نمره قابل قبولی برسیم، حتماً در صادرات بازتاب خواهد داشت.

چه عواملی می‌تواند در تولید با کیفیت دخیل باشد؟

اینکه عوامل مؤثر در تولید باکیفیت شامل چه مواردی می‌شود، در برگزیده طیف وسیعی از پاسخ‌ها است که داشتن ماشین‌آلات و تکنولوژی، ابزارآلات روز دنیا و همچنین استفاده از تکنسین‌های ماهر و نیروهای انسانی کارآمد، بخشی از آن‌ها است. بسیاری از اوقات مسایلی جزئی باعث می‌شود که کیفیت محصولات تولیدی ما در مقایسه با کشورهای همسایه و یا حتی رقیب پایین باشد. نکته دوم، سیاست‌گذاری یا دستورالعمل‌نویسی است. صادرات محث سیالی نیست که امروز درباره آن تصمیم گرفته شود و فردا تصمیم دیگری جایگزین تصمیم قبلی شود. صادرات نیازمند یک فضای آرام، پایدار و منطقی در عرصه سیاست‌گذاری است. دولت‌مردان، مجلس و نهادها باید دست به دست هم دهند و قوانینی که مربوط به صادرات است را حداقل پنج سال ثابت نگه دارند. نکته سوم، شناسایی موانع صادرات است. این موارد بسیار زیاد هستند و شاید در یک مصاحبه نشود به همه آن‌ها پرداخت. یکی از موانع، نوسانات نرخ ارز است. دیگری بحث عدم‌حمایت از صادرات و نمایشگاه‌های بین‌المللی است. این موارد دارای آیت‌های متعددی هستند که حتماً باید به صورت مجزا بررسی شوند و برای آن‌ها راهکار ارائه شود. اصولاً در کشور نقشه‌ای را ارائه می‌دهیم که غیرقابل عملیاتی است (به‌عنوان مثال برنامه پنج‌ساله یا ۱۰ ساله کشور). باید با شفافیت کامل برنامه مورد نظر را تبیین کنیم. یکی از مشکلات ما این است که به ایراد گرفتن و آسیب‌شناسی عادت کرده‌ایم. این موارد مشکلی را حل نمی‌کنند. باید راهکار و راه‌حل جدید ارائه دهیم. نهایتاً اینکه قوانین موجود کافی هستند و نیاز به قانون جدیدی نداریم. اگر قرار است بخشنامه یا قانون جدیدی تصویب شود، حتماً مهلت‌نهایی برای اجرای آن در نظر گرفته شود.

نظر شما در خصوص برندسازی محصولات چیست؟

یکی از نکاتی که همواره در صادرات مغفول مانده، برندسازی است. برای این کار باید تعاملات بین‌المللی خود را تنظیم کنیم. در کشور ایتالیا هنگام خرید یا فروش سنگ با هفت یا هشت برند مطرح سنگ روبه‌رو هستید که از این تعداد دو الی سه برند حرف اول و آخر را می‌زنند. متأسفانه ما نتوانسته‌ایم از سیستم برندینگ در صنعت سنگ‌های ساختمانی یا معدنی استفاده کنیم؛ البته این یک موضوع جمعی است و ربطی به دولت یا مجلس ندارد؛ بلکه در دست تولیدکننده، صادرکننده و با اتاق‌های بازرگانی است. امروزه در سنگ‌های ساختمانی برندهای اشخاص بیشتر از برندهای ملی هستند. امیدوار هستیم در مقوله برندینگ نیز کار اساسی صورت گیرد.

در سال حمایت از کالای ایرانی، ما ابتدا باید خریدار ایده ایرانی باشیم و هر ایده‌ای را طراحی کنیم. در گام بعدی پس از تولید آزمایشی کالا، دست به تولید انبوه آن بزنیم و در نهایت روند تجاری‌سازی را پیش ببریم

جایگاه صنعت سنگ کشور در منطقه چگونه است؟

بر اساس ذخایر موجود و تولید سنگ‌های تزئینی، سومین کشور بزرگ تولیدکننده سنگ در دنیا هستیم؛ اما می‌توان به جایگاه اول دنیا رسید. اولاً ما به لحاظ ذخیره، حدوداً ۴/۴ میلیارد تن ذخیره احتمالی سنگ داریم که مقدار بسیار زیادی است. دوم آنکه، اگر میانگین تولید ۱۰ سال گذشته را در نظر بگیریم، به عدد ۱۴ میلیون تن می‌رسیم که بسیار کمتر از ذخیره احتمالی است. پس بابت داشتن این ذخایر در دنیا جایگاه خوبی داریم؛ اما صرفاً داشتن این ذخایر مهم نیست؛ بلکه بهره‌برداری بسیار مهم‌تر است؛ چراکه سهم بازار را بهره‌برداری مشخص می‌کند. متأسفانه، با توجه به جایگاه ذکر شده، در زمینه صادرات این سنگ‌ها، در رتبه یازدهم دنیا قرار داریم.

به عقیده برخی از کارشناسان، یکی از مهم‌ترین ظرفیت‌های کشور برای اشتغال‌زایی و رفع محرومیت، رونق تولید ملی و صادرات غیرنفتی و همچنین سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در صنعت سنگ‌های ساختمانی است. نظر شما در این باره چیست؟

بنده کاملاً با این موضوع موافق هستم. این صنعت، نه‌های تک است و نه مدرن؛ بلکه صنعتی نیمه مدرن است و نیاز به منابع انسانی توانمند دارد. مناطق محروم از نظر سنگ‌های ساختمانی غنی هستند و یکی از راه‌هایی که می‌توانیم در این مناطق، محرومیت‌زدایی کنیم، احیای صنعت سنگ‌های ساختمانی و معادن آن‌ها است. درباره جذابیت‌های سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در این صنعت می‌توانم بگویم که نیاز به سرمایه‌گذاری هنگفتی ندارد. به‌عنوان مثال، برای راه‌اندازی یک معدن مالکیتی، به همراه خرید تجهیزات و ۳۰ کارگر، سرمایه اولیه ۲۰ الی ۳۰ میلیارد تومانی کفایت می‌کند. اگر هم اجاره‌ای باشد، با مبالغ بسیار کمتر (پنج الی ۱۰ میلیارد تومان) می‌توان کارگاهی را تجهیز و برای ۳۰ نفر اشتغال‌زایی کرد؛ ضمن آنکه از سوددهی فوق‌العاده آن نیز نباید چشم‌پوشی کرد.

آیا زمینه برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی در این صنعت فراهم است؟

با توجه به ذخایر غنی موجود، جذابیت‌های فراوانی برای سرمایه‌گذاران خارجی وجود دارد. دلیل آنکه عرض کردم این صنعت به رونق تولید ملی و صادرات غیرنفتی کمک می‌کند، آن است که اصولاً بزرگ‌ترین کشورهای مصرف‌کننده سنگ‌های تزئینی مانند آمریکا و کشورهای اروپایی و کشورهای همسایه مانند قطر، ترجیح می‌دهند بیشتر واردکننده این سنگ‌ها باشند؛ چراکه در این کشورها کارخانه سنگ‌بری تأسیس نمی‌شود. قطر به دلیل آنکه میزبان جام جهانی است، مشغول ساخت‌وسازهای فراوانی است و احتیاج به مصالح و سنگ‌های ساختمانی زیادی دارد؛ لذا یکی از منابعی که به راحتی می‌تواند برای صادرات غیرنفتی نقش‌آفرینی کند، احیای دوباره صنعتی است که متأسفانه امروزه از سیاست‌گذاری‌های خاص و شرایط خارجی حاکم بر جامعه رنج می‌برد.

به نظر شما آیا از ظرفیت صنعت سنگ‌های ساختمانی در کشور استفاده شده است؟

با توجه به ظرفیت موجود ۶۰ نوع ماده معدنی در سنگ‌های ساختمانی و محدود شدن این ظرفیت به استفاده در بازار داخلی، همچنان معتقدم که ما از این ظرفیت بهره کافی را نبرده‌ایم. دلیلش هم آن است که شاید برنامه مشخصی را در این زمینه نداشته‌ایم. اصولاً هرگاه نام معدن به میان می‌آید، اسمی‌ای نظیر معدن گل گهر، چادرملو و مس سرچشمه به ذهنمان خطور می‌کند. در این معادن سرمایه‌گذاری کمتر از یک

هزار میلیارد تومان معنا ندارد. سنگ‌های ساختمانی بزرگ‌ترین فرصت برای رونق سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال در کشور است. قطعاً با یک برنامه منسجم که با نظرات کارشناسان زنده را رویکرد یک‌الی دو ساله تدوین شود، شاهد رشد صنعت سنگ خواهیم بود؛ کما اینکه در مقایسه با نمایشگاه‌های بین‌المللی گذشته، به لحاظ میزان بازدیدکننده و حضور غرفه داران، یک اقبال عمومی به این صنعت روی آورده است.

نظر شما درباره اصطلاح خام فروشی در صنعت سنگ چیست؟

در این زمینه دو نکته وجود دارد که تاکنون به آن کمتر پرداخته شده است. مورد نخست، اقتصاد مقاومتی است. امروزه از رییس جمهور گرفته تا سطوح مختلف کشور، همگی از اقتصاد مقاومتی صحبت می‌کنند. معتقدم، هر کشوری مزیت‌هایی دارد که بر اساس آن‌ها مدیریت می‌شود. مهم‌ترین و بزرگ‌ترین مزیت کشور ما نفت و گاز است؛ اما این نفت و گاز زمانی برای ما ارزش خواهد بود که بتوانیم در قالب یک زنجیره ارزش از خام‌فروشی فاصله بگیریم و یا به تعبیر دیگر، هرگاه بتوانیم درب چاه‌های نفت و گاز را ببندیم و این محصولات را فرآوری کنیم، به اقتصاد مقاومتی رسیده‌ایم. مورد دوم آنکه، شاه‌بیت اقتصاد مقاومتی این است که این اقتصاد، نگاه درون‌زای برون‌نگر دارد. به این معنا که از اقتصاد داخلی برای برون‌نگری در صادرات کمک می‌گیرد. از دیگر ویژگی‌های این اقتصاد، داشتن نگاه دانش‌بنیانی، مردم‌محوری و عدالت پایه‌ای است. امروزه در صنعت نفت کشور قسمت اعظمی خام فروشی وجود دارد. همواره در فرمایشات مقام معظم رهبری و برنامه‌های توسعه و بودجه آمده است که باید از صادرات نفت خام و وابستگی بودجه به نفت فاصله گرفت. تاکنون این مهم در کشور ما اتفاق نیفتاده است. از سوی دیگر، وسعت کشور ایران امکان کشاورزی را برای ما فراهم کرده است. با توجه به چهار اقلیم موجود در کشور، قابلیت خودکفایی در این زمینه وجود دارد و حتی می‌توانیم واردات دانه‌های روغنی، گندم و ... را نیز متوقف کنیم. این مزیت مشکلات داخلی کشور را حل می‌کند و در واقع تأثیر زیادی روی ارزآوری ندارد و معادل نفت نیز قرار نمی‌گیرد.

نقش معدن و صنایع معدنی را در اقتصاد ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟

آنچه که مزیت کشور است و می‌تواند ما را از صادرات تک‌محصولی رهایی بخشد، معدن و صنایع معدنی است. امروزه سهم معدن در تولید ناخالص داخلی (GDP) ناچیز و کمتر از یک درصد است. مگر نه اینکه ما جزو ۱۵ کشور برتر معدنی دنیا با ارزش ذخایری معادل ۷۰۰ میلیارد دلار هستیم؟ (در بعضی قسمت‌ها به لحاظ وجود برخی از کانی‌های خاص معدنی همان‌طور که اشاره کردم، جزو سه کشور برتر دنیا هستیم) از زمانی که ساختار وزارتخانه صنایع و معادن دست‌خوش تغییر و تحول شد، از مزیت معادن چشم‌پوشی کردند. در نهایت با ادغام صنعت، معدن و تجارت، نقش معدن به‌طور کلی نادیده گرفته شد. پس در جواب سؤال شما باید بگویم؛ یکی از مزیت‌هایی که اقتصاد کشور را به رونق و رشد می‌رساند، معدن و صنایع معدنی است.

آینده دنیا را معدن تعیین می‌کند و کشورهایی که در آینده اقتصادی خود معدن محور هستند، دارای رشد پایدار خواهند بود؛ لذا یکی از کارهایی که باید انجام دهیم این است که تکلیف خود را با اقتصاد مقاومتی معلوم کنیم که این مهم در کشور ما شامل نفت و کشاورزی هم می‌شود. در اقتصاد مقاومتی آنچه که ما را سریع‌تر به نتیجه می‌رساند، معدن و صنایع معدنی است. در صنعت فولاد، بر اساس برنامه ۱۴۰۴، باید ۵۴ میلیون تن تولید فولاد داشته باشیم؛ اما با این حجم زیاد فولاد و سنگ آهن، هیچ‌گاه

امروزه برای اینکه بتوانیم کالایی را به نقاط مختلف جهان صادر کنیم، باید محصولات خود را معرفی کنیم. حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی یکی از راهکارهای مناسب برای معرفی محصول است

نتوانسته‌ایم این زنجیره ارزش را به درستی تنظیم کنیم. اقتصاد مقاومتی به ما می‌گوید که معدن می‌تواند جایگزین نفت شده و با نگاه درون‌زای برون‌نگری تطبیق داشته باشد.

تنها مورد باقی‌مانده، مسأله دانش‌بنیانی، تحقیقات و مطالعات دانشگاهی است که به شما قول می‌دهم، اگر به اندازه‌ای که در امر دانش‌بنیانی صنعت نفت وقت گذاشتیم، به این مقوله در صنعت معدن نیز توجه کنیم، پیشرفت بسیار زیادی خواهیم داشت. مصداق بارز اقتصاد مقاومتی در کشور می‌تواند با احیای معادن به منصف ظهور برسد. اگر برنامه مدونی داشته باشیم، طولی نخواهد کشید که معادن کشور در بودجه نقش‌آفرینی خواهند کرد و بدین ترتیب ۱۰ الی ۱۵ درصد بودجه به معادن متصل خواهد شد و از نفت فاصله می‌گیریم. این کار مستلزم یک جهاد مدیریتی، علمی و تصمیم‌گیری است. درست است که به دلیل نبود ارزش افزوده نباید خام‌فروشی کرد؛ اما اینکه چگونه و از چه راه‌هایی به ایجاد این ارزش افزوده کمک کنیم، مسأله‌ای است که با ارائه راهکار و برنامه‌ریزی‌های کارشناسانه کاملاً قابل حل است.

آیا امکان به چالش کشیدن صنعت سنگ با توجه به تحریم‌های موجود وجود دارد؟

خوشبختانه صنعت سنگ ایران، وابستگی تکنولوژیک زیادی به خارج از کشور ندارد. این خبر را باید با تیر برجسته اعلام کرد که صنعت سنگ کشور که صنعت بزرگی نیز می‌باشد، نه تنها وابستگی تکنولوژیک ندارد؛ بلکه دانش استخراج، فرآوری و استحصال آن همگی بومی است؛ لذا تحریم‌ها هیچ اثری بر روی این صنعت ندارد. آنچه که اثرگذار است، نقل و انتقال پول هنگام فروش این محصولات است که قطعاً در این زمینه با چالش‌هایی مواجه خواهیم شد؛ اما به دلیل اینکه تجربه این موارد را پیشتر نیز داشته‌ایم، راهکارهایی نظیر دور زدن تحریم‌ها وجود دارد.

با توجه به شعار سال مبنی بر «حمایت از کالای ایرانی» صنعت سنگ چگونه می‌تواند این شعار را تحقق بخشد؟

معتقد نیستم که شعار حمایت از

کالای ایرانی، صرفاً شامل مصرف شود. در سال حمایت از کالای ایرانی، ما ابتدا باید خریدار ایده ایرانی باشیم و هر ایده‌ای را طراحی کنیم. در گام بعدی، پس از تولید آزمایشی کالا، دست به تولید انبوه آن بزنیم و در نهایت روند تجاری‌سازی را پیش ببریم. این شعار تنها محدود به مصرف کالای ایرانی نمی‌شود؛ چراکه امروزه در کشور، همه نوع کالا را تولید نمی‌کنیم. مقادیر زیادی از نیازهای مصرفی کشور از طریق واردات تأمین می‌شود؛ بنابراین حمایت سرمایه‌گذاران، سازمان‌ها، شرکتهای دانش‌بنیان و نهادهای حمایت‌کننده از تولید و تولیدکنندگان داخلی در این زمینه الزامی است. شایان ذکر است که امسال در نمایشگاه بین‌المللی این ایده را مطرح کردیم و به این ترتیب در کنار مصرف کالای ایرانی که ابتدایی‌ترین رکن شعار امسال است، به تولید کالای ایرانی و نهایتاً صادرات کالای ایرانی نیز دست پیدا می‌کنیم.

آیا مجتمع کوثر توانسته است به اهداف از پیش تعیین شده خود برسد و اینکه برنامه آینده این سازمان چیست؟

یکی از مهم‌ترین برنامه‌های ما این بود که زنجیره صنایع معدنی را کامل کرده و تک‌محصولی نباشیم که الحمدالله این امر محقق شد و امروزه در کنار سنگ‌های ساختمانی، در صورت تکمیل اکتشافات در دست انجام، ذخایر جدیدی از سنگ آهن، مس، طلا و نقره نیز به سبد محصولات ما اضافه خواهد شد. برنامه بعدی، ایجاد تعادل بین فروش و صادرات محصولات خام و فرآوری شده بود که این هدف نیز در دست پیگیری است. اولویت کنونی ما تکمیل زنجیره ارزش مواد معدنی با جلب مشارکت شرکتهای معتبر و برند خارجی است. ■

صنعت سنگ‌های ساختمانی بزرگ‌ترین فرصت برای رونق سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال‌زایی در کشور است. قطعاً با یک برنامه منسجم که با نظرات کارشناسان زده با رویکرد یک الی دو ساله تدوین شود، شاهد رشد صنعت سنگ خواهیم بود



سلب اعتماد سرمایه‌گذاران با تنزل ارزش پول ملی

محمد رضا بهرامن
رئیس خانه معدن ایران



افزایش نرخ ارز، باعث افزایش قابل توجه قیمت ماشین‌آلات، قطعات و تجهیزات شده و معادن کوچک بخش خصوصی به شدت تحت فشار قرار می‌گیرند و برخی از این واحدها نیز به تعطیلی کشانده می‌شوند

ایران در یک دوره توسعه قرار دارد؛ به همین دلیل، شدت مصرف فولاد در آن بالا است و احتمالاً از این بیشتر نیز خواهد شد. بر اساس ارزیابی‌های صورت گرفته، ایران می‌تواند در سال ۲۰۲۰ میلادی در زمینه تولید فولاد به خودکفایی برسد و اگر شرایط مهیا باشد و مشکلی در زمینه توسعه صنایع معدنی ایجاد نشود، در سال ۲۰۳۰، سالانه ۵۰ میلیون تن و در سال ۲۰۳۵ نیز سالانه ۶۵ میلیون تن فولاد در ایران تولید خواهد شد.

در بررسی توان بخش معدن برای شکوفایی اقتصاد کشور نیز، کافی است تا بدانیم فقط در سال گذشته چهار و نیم میلیارد دلار پروژه معدنی و صنایع معدنی مورد بهره‌برداری قرار گرفت و ۳۲ هزار میلیارد تومان پروژه جدید نیز در بخش معدن و صنایع معدنی شروع یا فعال شد. سال ۹۶ در بخش گندله، کنسانتره و آهن اسفنجی نیز، ظرفیت‌ها افزایش یافت و حدود ۷۰۰ هزار تن آهن اسفنجی صادر شد. همچنین در بخش مس، شرکت ملی مس توانست سودآوری داشته و برخی پروژه‌های خود را بهره‌برداری کند و برخی دیگر نیز امسال به بهره‌برداری خواهند رسید.

صادرات حوزه معدن و صنایع معدنی در ۱۱ ماهه سال گذشته به ۸/۴ میلیارد دلار رسید که ۲۰ درصد کل صادرات کشور و حدود پنج تا ۶ درصد تولید ناخالص داخلی است. در زنجیره فولاد، رشد صادرات نسبت به سال ۹۵ از نظر توناژ و ارزش به ترتیب ۳۴ و ۲۰ درصد بوده است. (در سال گذشته، بیش از هشت میلیون تن فولاد صادر شد که بخشی از آن به اروپا و حتی کانادا بود.)

چالش نوسانات نرخ ارز

نوسانات نرخ ارز به ریسک ناشی از تغییرات غیرمنتظره نرخ ارز اطلاق می‌شود که یکی از محدودیت‌های اصلی بر سر راه رشد اقتصادی است. وجود نااطمینانی در نرخ ارز، باعث خروج منابع از چرخه اقتصاد و تخصیص نامناسب آن‌ها به فعالیت‌هایی با بهره‌وری و کارایی کمتر خواهد شد که نتیجه آن کاهش رشد اقتصادی است.

کسب و کارها در شرایط نوسان نرخ ارز نمی‌توانند برای آینده خود برنامه‌ریزی کرده و استراتژی‌های لازم را تدوین کنند. نوسانات نرخ ارز واقعی از طریق ایجاد عدم اطمینان در قیمت‌های آتی کالا و خدمات بر بخش حقیقی اقتصاد اثر می‌گذارد. کسب و کارها، تصمیم‌گیری‌های خود را برای تولید، سرمایه‌گذاری و مصرف، بر پایه اطلاعاتی که سیستم قیمت‌ها برای آن‌ها می‌سازد، پی‌ریزی می‌کنند. قیمت‌های غیرقابل اطمینان و غیرقابل پیش‌بینی ناشی از نااطمینانی در نرخ ارز، بر تصمیم‌گیری کسب و کارها برای تولید

و سرمایه‌گذاری اثر منفی می‌گذارد. به عنوان مثال؛ همزمان با نوسانات شدید نرخ ارز، فروشندگان نیز قیمت ماشین‌آلات را به بهانه رشد نرخ ارز به شدت افزایش می‌دهند؛ ولی با کاهش نرخ ارز، تغییری در قیمت ماشین‌آلات رخ نمی‌دهد. در مجموع، افزایش نرخ ارز باعث افزایش قابل توجه قیمت ماشین‌آلات، قطعات و تجهیزات شده و معادن کوچک بخش خصوصی به شدت تحت فشار قرار می‌گیرند و برخی از این واحدها نیز به تعطیلی کشانده می‌شوند.

افزایش نرخ ارز، کاهش واردات و افزایش صادرات را در پی دارد؛ بنابراین، نوسانات نرخ ارز یکی از مهم‌ترین متغیرها در تعیین قیمت واردات و صادرات در کسب و کارها است و نوسانات آن، باعث تغییراتی در قیمت‌ها و در نتیجه افزایش یا کاهش میزان تجارت خارجی می‌شود.

تنزل ارزش پول ملی که سلب اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی و داخلی را به دنبال داشته نیز، می‌تواند به کاهش تولید منتهی شود. البته باید توجه کرد که عرضه کالاها، بحث اثرات کاهش ارزش پول بر عملکرد اقتصاد را پیچیده‌تر می‌کند. در اقتصادهای نیمه‌صنعتی نظیر اکثر کشورهای خاورمیانه که واحدهای تولیدی شدیداً به نهادهای وارداتی وابسته‌اند و نهادهای به سهولت در داخل کشور قابل دسترس نیستند، هزینه بنگاه‌ها به دنبال کاهش ارزش پول و قیمت کالاهای تجاری داخلی به شدت افزایش می‌یابند. به‌طور خلاصه می‌توان گفت که با افزایش نرخ ارز که منجر به تنزل ارزش پول ملی می‌شود، اگرچه خالص صادرات در کوتاه مدت بهبود می‌یابد؛ اما بر هزینه‌های تولید نیز افزوده می‌شود. به‌طور مشابه، با بهبود ارزش پول داخلی (کاهش نرخ ارز) از خالص صادرات کاسته شده و هزینه‌های تولید سقوط می‌کنند. در نهایت، از بررسی ترکیب دو کانال عرضه و تقاضا است که می‌توان نتیجه نوسانات نرخ ارز را بر اقتصاد کشور مشخص کرد. از سوی دیگر، در فضای پساتحریمی، سرمایه‌گذاری خارجی با عاملیت بخش خصوصی به عنوان یک فرصت طلایی در جهت رشد و توسعه بخش معدن و نوسازی ماشین‌آلات معدنی و در نتیجه اقتصاد کشور محسوب می‌شود که این امر نیازمند قوانینی است که ضمن اعتبار بخشی به فعالیت‌های معدن کاری و کاهش درجه ریسک سرمایه‌گذاری، تأمین‌کننده نیازهای مالی طرف داخلی هم باشد.

بخش خصوصی (واقعی) با سرمایه‌گذاری در بخش معدن و صنایع وابسته و با اتکا و اعتماد به سیاست‌های پایدار، کارشناسانه و پدرمشاره دولت، باید سهم خود را در توسعه اقتصادی و ایجاد اشتغال پایدار و در نتیجه رشد کشور ایفا کند. ■

دنیای انرژی

دنیای انرژی

ضرورت واگذاری طرح‌های
توسعه «سی.ان.جی» به بخش
خصوصی/۴۶

خصوصی‌سازی واقعی در
صنعت برق راهگشا است/۴۸

عدم هماهنگی مسئولان
کشوری تولیدکنندگان را نابود
می‌کند/۵۲

در گفت‌وگو با محسن مشایخی اعلام شد

ضرورت واگذاری طرح‌های توسعه «سی.ان.جی» به بخش خصوصی

سهیل زمانی

صنعت گاز طبیعی فشرده یا «سی.ان.جی» در ایران، دارای پیشینه‌ای کوتاه مدت اما پربار است. این صنعت نوپا گرچه در ابتدای مسیر، رشد قابل ملاحظه‌ای داشت؛ اما با در نظر گرفتن ظرفیت‌های کشور و ضرورت‌های اقتصادی تا رسیدن به تکامل راه زیادی را در پیش رو دارد. گاز طبیعی فشرده که به اختصار آن را سی.ان.جی می‌نامیم؛ علاوه بر فواید زیست‌محیطی از ارزش افزوده اقتصادی بالایی نیز برخوردار است. اهمیت این قابلیت با در نظر گرفتن روند رو به رشد مصرف در کشور و جهان بیش از پیش نمایان می‌شود. به منظور آشنایی با فرصت‌ها و زمینه‌های سرمایه‌گذاری در صنایع «سی.ان.جی» کشور به سراغ محسن مشایخی، رییس دائمی دبیرخانه «سی.ان.جی» کشور رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم. وی معتقد است: وقت آن رسیده که سازوکاری پیش‌بینی شود تا مصرف «سی.ان.جی» در اولویت کشور باشد و بخشی از بنزین تولیدی نیز صادر شود؛ زیرا نه تنها قیمت این سوخت به صرفه‌تر از بنزین است؛ بلکه در کاهش آلاینده‌گی نیز مؤثر خواهد بود. آنچه در ادامه می‌خوانید، ماحصل گفت‌وگوی «دنیای سرمایه‌گذاری» با وی است.

معاف از تحریم هستند. این کشورها خریدار بیش از ۷۰ درصد تولید ایران هستند. تا اینجا به ظاهر مشکلی وجود ندارد؛ اما با در نظر گرفتن اینکه این کشورها حق پرداخت ارز به ایران را نخواهند داشت و این ارز را باید در یک صندوق نگهداری کنند، تنها می‌توانند با تهاجر ارزاق و دارو، درصد پرداخت بدهی خود برآیند که این هم منطقی نیست. مگر نیاز ما به ارزاق و دارو چقدر است؟ به عنوان مثال اگر از کشور هندوستان به جای ارز، واردات برنج هندی داشته باشیم، با افزایش قیمت نفت بی‌شک بهای این کالا نیز افزایش می‌یابد. هنگامی که پولی وارد چرخه اقتصاد کشور نشود، نهایتاً تورم شدید در کشور ایجاد می‌شود.

عمده تفاوتی که در تحریم‌های این دوره در قیاس با دوره‌های پیشین وجود دارد، چیست؟

شکی نیست که تحریم‌های اعمال شده اخیر، شدتی بیشتر از دوره‌های قبل خواهد داشت. در تحریم‌های گذشته، امکان دریافت ارز یا دور زدن تحریم‌ها وجود داشت؛ اما در این دوره، دور زدن تحریم‌ها عملاً ممکن نیست.

فرصت‌ها و زمینه‌های سرمایه‌گذاری در صنایع سی.ان.جی کدام‌ها هستند؟

بعد از استخراج، گاز طبیعی طی مرحله‌ای شیرین‌سازی شده و از طریق خطوط لوله به جایگاه‌ها منتقل می‌شود و ضمن فرآوری و رطوبت‌گیری، این گاز توسط کمپرسور فشرده، در مخازن جایگاه‌ها دپو و نهایتاً در خودروها تزریق می‌شود. استفاده بهینه از شرایط کنونی این است که موتورهای پایه گازسوز را وارد یا تولید کنیم. ما پنج میلیون و ۳۰۰ هزار خودروی دوگانه سوز داریم. اگر هر خودرو به جای ۱۰ لیتر بنزین مصرف روزانه، ۱۰ لیتر گاز مصرف کند، باید ۵۳ میلیون لیتر معادل بنزین، گاز مصرف کنیم؛ در حالی که اکنون مصرف گاز حدوداً معادل ۱۹ میلیون لیتر است. اگر موتور خودرو بر اساس سوخت گاز ساخته شده باشد به دلیل احتراق بالای گاز، به مرور زمان موتور آسیب می‌بیند و حال اگر از موتور پایه دوگانه‌سوز خصوصاً در خودروهای برون‌شهری استفاده کنیم؛ علاوه بر این که آسیب



بزرگ‌ترین حمایتی که دولت می‌تواند داشته باشد، این است که اختیاراتی را به جایگاه‌داران و بخش خصوصی واگذار کند تا با ایجاد فضای رقابتی؛ علاوه بر ثبات قیمت‌ها سرمایه‌گذاران نیز تمایل به سرمایه‌گذاری در این بخش پیدا کنند

مهم‌ترین مشکلاتی که ممکن است در تولید و فروش گاز سی.ان.جی کشور بعد از اعمال تحریم‌های آمریکا رخ دهد، چیست؟

از آنجایی که در زمینه صادرات گاز سی.ان.جی فعالیت نداریم و این گاز فقط مصرف داخلی دارد، طبعاً مشکلی در این حوزه نخواهیم داشت؛ اما به اعتقاد بنده، ما باید از این تهدیدها در جهت ایجاد فرصت بهره‌بریم و با بالا بردن مصرف سی.ان.جی، مصرف بنزین را کاهش دهیم؛ خصوصاً در حمل‌ونقل عمومی درون‌شهری و برون‌شهری که میزان استفاده از بنزین و آلاینده‌ها به شدت زیاد است.

کدام کشورها از تحریم آمریکا حمایت می‌کنند؟

کشورهایی مانند عربستان و روسیه که صادرکننده نفت هستند، به این بهانه می‌توانند نفت خود را گران‌تر به فروش برسانند. اکنون هشت کشور

کمتری به خودرو وارد می‌شود، محیط‌زیست نیز از این آلوده‌تر نخواهد شد. سی.ان.جی، سوختی پاک، سبز و فاقد آلاینده‌ها است. اگر در خودروهای درون‌شهری و حمل‌ونقل عمومی نیز از موتورهای پایه دوگانه‌سوز استفاده شود، مقدار زیادی از آلاینده‌ها از بین خواهد رفت؛ ضمن آنکه مصرف بنزین کمتر می‌شود و به این ترتیب قابلیت صادرات بنزین نیز فراهم خواهد شد. علاوه بر استفاده از سی.ان.جی می‌توانیم از خودروهای الکتریکی هم استفاده کنیم و بدین ترتیب آلاینده‌ها تهران حدود ۵۰ تا ۶۰ درصد کاهش پیدا می‌کند. این روند تنها در صورتی محقق می‌شود که مدیریت و تصمیم‌گیری در مورد سی.ان.جی، تحت نظارت یک نهاد باشد. متأسفانه می‌بینیم که بخش‌هایی از مدیریت این حوزه مربوط به شرکت ملی پخش، وزارت صنعت و وزارت کشور است. به باور بنده، اگر این صنعت به بخش خصوصی سپرده شود و دولت تنها نقش نظارتی داشته باشد، در صنعت گاز سی.ان.جی پویاتر و مفیدتر ظاهر خواهیم شد. متأسفانه به دلیل اینکه بخش دولتی کارهای اجرایی را انجام می‌دهد، ما همواره با مشکلاتی روبه‌رو هستیم. به‌عنوان مثال، وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان بهینه‌سازی سوخت در سال‌های ۸۳ و ۸۴ برای یک مجموعه مجوز تولید ۱۵۰ هزار مخزن با هزینه‌ای بالغ بر ۵۰۰ هزار تومان برای هر مخزن صادر کردند؛ اما این شرکت به جای اینکه به تعهد تولید خود عمل کند، از کشور چین و هند، استوک (مخازن رد شده از تست استاندارد) را وارد کشور کرد و این مسئله مشکلاتی را برای خودروها به وجود آورد؛ به طوری که برخی از آن‌ها دچار آتش‌سوزی شدند. مشکلات پیش‌آمده هم فقط به خاطر رانتی بود که در این زمینه به یک شرکت داده شد. اکنون تعداد هشت کارخانه در زمینه تولید ورق مخزن سی.ان.جی در کشور فعالیت دارند که از این تعداد، سه کارخانه غیرفعال و پنج کارخانه فعال هستند که البته در این میان نیز دو شرکت وابسته به وزارت دفاع و یک شرکت وابسته به یک بانک دولتی است.

به تازگی طرح گازسوز کردن ۲۰ هزار خودروی سنگین کلید خورده است. به نظر شما این طرح چه مزایایی دارد؟

این طرح توسط آقای حمید قاسمی ده چشمه، مدیریت محترم طرح ملی سی.ان.جی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران ارائه و اعلام شده و هدف آن نیز نصب موتور پایه گازسوز بر روی خودروهای سنگین است. این طرح بسیار عالی است و نباید در اختیار دولت باشد و باید به بخش خصوصی سپرده شود. سرمایه‌گذاران بسیاری در این بخش فعالیت دارند. وقت آن رسیده که دولت پاسخگوی تعهدات خود باشد. تجربه ثابت کرده که دولت در مقام نظارتی موفق‌تر از مقام اجرایی ظاهر می‌شود؛ نظارت بر چگونگی اجرا و نیز نظارت بر قیمت‌ها از جمله این فعالیت‌ها است.

در شرایط تحریم و ممنوعیت دریافت ارز، چگونه می‌توان زمینه‌های بهره‌وری از صنعت سی.ان.جی را فراهم کرد؟

همان‌طور که گفتیم، اگر در خلال این تحریم‌ها، با ممنوعیت مبادله ارز مواجه هستیم؛ در عوض می‌توانیم کالاهایی را از کشورهای طرف قرارداد دریافت کنیم که در کشور به آن‌ها نیاز داریم. موتورهای پایه گازسوز را می‌توان از کره جنوبی، ایتالیا و هند وارد کشور کرد تا مصرف سی.ان.جی افزایش یابد تا با کاهش حجم مصرف بنزین، بتوانیم مازاد بنزین را صادر کنیم.

به‌عنوان یکی از پیشکسوتان صنعت سی.ان.جی، چه چشم‌اندازی را برای این صنعت متصور هستید؟

اگر اوضاع به همین منوال پیش برود، شرایط مطلوبی را پیش‌بینی نمی‌کنم؛ مگر آنکه با تغییر در نگرش و دیدگاه‌هایمان و با در نظر گرفتن منافع ملی و مردمی، در صدد دستیابی به منافع خود باشیم. در سفری که به کره جنوبی داشتم، متوجه شدم که مسیری ۶ ساعته را با حفاری در کوه و جاده‌سازی، تبدیل به مسیری یک ساعت و نیمه کرده‌اند و مطابق بررسی‌های بعدی پی برده‌اند که مقدار انرژی صرفه‌جویی شده در عرض دو سال، هزینه این جاده‌سازی را تأمین کرده است. اگر همین دیدگاه صرفه‌جویی را الگو قرار دهیم، می‌توانیم با وارد کردن موتورهای پایه دوگانه‌سوز، علاوه بر صرفه‌جویی در هزینه سوخت و واردات بنزین؛ آلودگی هوا را نیز به میزان قابل‌توجهی کاهش دهیم.

با توجه به کاهش مصرف سی.ان.جی در سبد انرژی کشور در سال‌های اخیر، ارائه بسته‌های حمایتی از جانب دولت تا چه اندازه می‌تواند مفید باشد؟

بزرگ‌ترین حمایتی که دولت می‌تواند داشته باشد، این است که اختیاراتی را به جایگاه‌داران و بخش خصوصی واگذار کند تا با ایجاد فضای رقابتی؛ علاوه بر ثبات قیمت‌ها، سرمایه‌گذاران نیز تمایل به سرمایه‌گذاری در این بخش پیدا کنند. مدت‌ها قبل طرحی را به شهرداری ارائه دادم که طبق آن به جای گرفتن عوارض و مالیات از جایگاه‌دار؛ وی بتواند از طریق نصب تابلوی تبلیغاتی نیز کسب درآمد کند و در نهایت عامل ترغیب و تشویقی شود تا جایگاه‌دار ترغیب به کار کردن و کسب درآمد شود. طرح کارت اعتباری سوخت خودرو نیز جزو طرح‌های ارائه‌شده‌ای است که مزایا و معایبی دارد و در صورت اجرای درست و اصولی این طرح، نه‌تنها به افزایش ایمنی خودروها کمک می‌شود؛ بلکه جلوی رانت واردکننده‌ها نیز گرفته می‌شود و تنها تولیدکننده‌های داخلی مخزن می‌توانند در آن سوی این معامله قرار گیرند. به نظرم، بهتر است که هزینه برای سرمایه‌گذاری ملی جایگزین طرح‌هایی مثل این طرح و یا طرح هدفمندی یارانه‌ها شود. ■

اگر در خودروهای درون‌شهری و حمل‌ونقل عمومی نیز از موتورهای پایه دوگانه‌سوز استفاده شود، مقدار زیادی از آلاینده‌ها از بین خواهد رفت؛ ضمن آنکه مصرف بنزین کمتر می‌شود و به این ترتیب قابلیت صادرات بنزین نیز فراهم خواهد شد



مدیرعامل شرکت تانیر:

خصوصی سازی واقعی در صنعت برق راهگشا است

پروین طالبیان

گروه شرکت‌های تانیر در سال ۱۳۸۴ در قالب شرکت تولید ایستگاهی نیرو (تانیر) با احداث و بهره‌برداری از اولین نیروگاه مولد مقیاس کوچک به ظرفیت یک هزار و ۷۰۰ کیلووات در شهرک صنعتی نظرآباد، فعالیت خود را در تولید و عرضه برق در کشور آغاز کرده است. این شرکت در راستای اجرای تفاهم‌نامه میان وزارت نیرو و وزارت صنایع در سال ۱۳۸۸ با اخذ مجوز توزیع و فروش برق از وزارت نیرو نسبت به تعمیر، نگهداری و توسعه شبکه برق شهرک صنعتی نظرآباد به عنوان اولین شرکت توزیع خصوصی، آغازگر فعالیت توزیع خصوصی برق در کشور بوده است. با ابلاغ دستورالعمل توسعه مولد مقیاس کوچک و نیاز کشور به تولید پراکنده برق در سال ۱۳۹۰، فعالیت‌های خود را به حوزه‌های سرمایه‌گذاری، تعمیر و نگهداری، نصب و راه‌اندازی، بهره‌برداری و خرده‌فروشی برق با نام گروه شرکت‌های تانیر گسترش داد. به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این مجموعه به سراغ مهندس محمدعلی علایی، مدیرعامل این شرکت رفتیم و با وی در خصوص «نقاط قوت و ضعف صنعت برق ایران» و همچنین نقش ایران در ایجاد شبکه منطقه‌ای برق» به گفت‌وگو پرداختیم. وی بر این عقیده است که کاهش هزینه‌ها به واسطه خصوصی سازی واقعی و نه حصولتی سازی؛ می‌تواند راهکار حل مشکلات این صنعت در درازمدت باشد. با ما همراه باشید.

عشرکت زیرمجموعه بوده که با همکاری نزدیک با یکدیگر، مجموعه کاملی از خدمات، مشاوره، خدمات مهندسی، بازرگانی برق، فروش مولد و تأمین قطعات را ارائه می‌دهند. شرکت‌های تانیر ویژه، تانیر واحد، تانیر تک، تانیر خاص، خدمات انرژی تانیر و شرکت دانش بنیان تانیر، از زیرمجموعه‌های گروه تانیر هستند. اکنون ۲۵۰ نفر پرسنل در این مجموعه فعالیت دارند.

صنعت برق ایران چه نقاط قوت و ضعفی دارد؟

صنعت برق ایران پازلی پیچیده است که حتماً باید درست چیده شود. وزارت نیرو بدهی بسیار کلانی در خارج از وزارتخانه دارد که طبق شنیده‌ها، این مبلغ بین ۱۲ تا ۲۰ هزار میلیارد تومان است. از سوی دیگر، تابستان امسال حدود هفت هزار و ۵۰۰ مگا وات (معادل هفت و نیم گیگا وات) کسری برق داشتیم که عدد بسیار بزرگی است. به اعتقاد بنده، کاهش هزینه‌ها به واسطه خصوصی سازی واقعی و نه حصولتی سازی؛ می‌تواند راهکار حل مشکلات این صنعت در درازمدت باشد. دیگر آنکه، بحث یارانه‌های پرداختی در بخش انرژی باید دقیق و حساب‌شده باشد؛ به این معنا که یارانه دقیقاً به افرادی تعلق بگیرد که نیازمند آن هستند. در نگاه کلان اقتصاد، باید قیمت حامل‌های انرژی و نیز نرخ ارز در کشور آزاد شود، اقسار آسیب‌پذیر دقیقاً مشخص شوند و فقط به آن‌ها یارانه تعلق گیرد؛ همچنین مبلغ یارانه دقیقاً برابر عددی باشد که بتواند مشکل این قشر را حل کند؛ در غیر این صورت تا زمانی که حامل‌های انرژی به قیمت نازل فروخته شوند و بودجه دولتی نیز برای تأسیس نیروگاه تزریق شود و قیمت‌ها هم به صورت صوری بالا برود تا ساخت نیروگاه توجیه‌پذیر باشد، این دور باطل ادامه خواهد داشت. اگر قیمت حامل‌های انرژی آزاد شود، معنای راندمان در کشور مشخص می‌شود. همان‌طور که می‌دانید؛ شدت انرژی در ایران یکی از بدترین شدت‌های انرژی در جهان است و لذا با آزاد شدن قیمت حامل‌های انرژی، هر کسی با توجه به صنعتی که قصد ایجاد آن را دارد، محاسبات واقعی را انجام خواهد داد.

عمده صادرات برق ایران به کدام کشورها است؟

موضوع صادرات تماماً در اختیار دولت است و با صادرات برق، کسری بودجه خود را تا حدی جبران می‌کند. برق ایران به کشورهای عراق و ترکیه صادر



شرکت تانیر در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

عمده فعالیت ما در ایجاد، ساخت و بهره‌برداری نیروگاه‌های مقیاس کوچک است و تاکنون حدود ۴۰۰ مگاوات پروژه اجرا کرده‌ایم و در این بخش جزو فعال‌ترین شرکت‌ها هستیم. همچنین در حال بهره‌برداری از تعدادی نیروگاه هستیم و تعدادی را نیز برای سرمایه‌گذاران به صورت EPC (مهندسی تهیه و ساخت) انجام می‌دهیم. بعد از حدود سه سال تحقیق و بررسی، در سال ۸۷ دستورالعمل توسعه واحدهای مقیاس کوچک در کشور توسط وزیر وقت ابلاغ شد که تاکنون منتهی به عقد قرارداد خرید حدود سه هزار مگاوات برق شده است. در این میان، کم‌وکاستی‌هایی نیز وجود دارد که از طریق انجمن مستقر در اتاق بازرگانی، پیگیر رفع این مشکلات هستیم. در این زمینه، تعامل با دولت یکی از راهکارهایی است که به برطرف کردن موانع منتهی می‌شود. در حال حاضر، گروه تولید ایستگاهی نیرو (گروه تانیر) متشکل از

عمده فعالیت ما در ایجاد، ساخت و بهره‌برداری نیروگاه‌های مقیاس کوچک است و تاکنون حدود ۴۰۰ مگاوات پروژه اجرا کرده‌ایم و در این بخش جزو فعال‌ترین شرکت‌ها هستیم. همچنین در حال بهره‌برداری از تعدادی نیروگاه هستیم و تعدادی را نیز برای سرمایه‌گذاران به صورت EPC (مهندسی تهیه و ساخت) انجام می‌دهیم

می‌شود. متأسفانه با وجود قوانین شفاف خصوصی‌سازی صنعت برق، شاهد آن هستیم که این قوانین اجرا نمی‌شوند. به‌عنوان مثال؛ طبق قانون، به بخش خصوصی اجازه صادرات داده شده و این بخش تنها باید هزینه ترانزیت یا ایجاد شبکه انتقال را بپردازد؛ اما با وجود صدور پروانه، این امر اتفاق نمی‌افتد. دلایل متعددی نظیر مسایل فرهنگی، منافع مالی و عدم سیاست‌گذاری مناسب در بدنه دولتی از موانع اجرای قوانین در بخش خصوصی هستند.

نقش ایران در ایجاد شبکه منطقه‌ای برق را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این نقش می‌تواند بسیار پررنگ و مهم باشد؛ اگرچه با توجه به وضعیت تحریم‌ها و مشکلات در انتقال پول اولیه، نقش چندان مهمی نمی‌تواند داشته باشد. با توجه به غنی بودن منابع گازی ایران، اهمیت این نقش آشکار می‌شود. البته کشورهای دیگر نیز دارای منابع تولید برق هستند و از منابع خود به خوبی استفاده می‌کنند. کشور ترکیه مدت‌ها قبل، قیمت حامل‌های انرژی خود را آزاد کرده و اعداد به دست آمده از بهای این حامل‌ها واقعی هستند و بخش خصوصی آن به خوبی فعالیت می‌کند. معتمد؛ کشور ترکیه در منطقه پیشرفت‌های خوبی داشته است.

بازتاب مشکلات ارزی در صنعت برق ایران چیست؟

اساسی‌ترین مشکل، همان انتقال پول است.

مسایلی مانند حمل‌ونقل، بیمه‌های بین‌المللی و عدم همکاری شرکت‌های تأمین‌کننده، از دیگر مشکلاتی است که با آن مواجه هستیم و امیدوارم هرچه زودتر این مشکلات مرتفع شوند.

میزان مشارکت بخش خصوصی در صنعت برق چقدر است؟

صنعت برق در مقیاس کوچک، یک صنعت خصوصی واقعی است. در نیروگاه‌های مقیاس کوچک به دلیل اینکه مقیاس‌ها در اندازه تعداد مصرف‌کنندگان است؛ (در نیروگاه‌های بزرگ به دلیل بزرگ بودن مقیاس‌ها، مشارکت‌ها نیازمند شرکت‌های سرمایه‌گذاری یا شرکت‌های خصوصی هستند) و نیز به دلیل آنکه، تنها بخش مربوط به وزارت نیرو و صنعت برق است که خصوصی شده، مشارکت در آن زیاد است. متأسفانه اخیراً شاهد آن هستیم که این بخش نیز دچار مشکلاتی مانند عدم مذاکره دولت با بخش خصوصی شده است. به‌عنوان مثال؛ آنچه که توسط مقامات بالادست دولتی ابلاغ می‌شود، کاملاً متناقض با اجرا توسط بدنه دولت است. فکر می‌کنم یکی از مشکلات این است که افرادی در بدنه دولت با دیدگاه‌هایی شبیه به دولت قبلی حضور دارند.

زمینه‌های سرمایه‌گذاری در حوزه برق و در مقیاس کوچک

چیست؟

در کشور حدود هفت هزار و ۵۰۰ مگا وات کسری برق داریم. در نظر بگیرید؛ منطقه‌ای مانند بازار بزرگ هنگام غروب با خاموشی مواجه شود. اگر افراد یک منطقه در حوزه‌های فعالیت خود و با سرمایه شخصی اقدام به احداث نیروگاه‌های منطقه‌ای مقیاس کوچک کنند، دیگر شاهد مشکلاتی از این دست نخواهند بود. لازم به ذکر است که دولت، دستورالعمل اجرایی این طرح را داده و جزو اصول برنامه ششم توسعه است و علاوه بر اینکه پدافند غیرعامل نیز محسوب می‌شود، راندمان بالاتر و اتلاف انرژی کمتری

هم دارد؛ ضمن اینکه، سرمایه‌های سرگردان مردمی نیز جذب می‌شود. با این که وزارت نیرو طبق دستورالعمل خود همچنان می‌تواند مجوزها را تا زمان اعلام نرخ جدید صادر کند؛ از اجرایی شدن این مورد نیز به دلایل نامعلوم ممانعت به عمل آورده است.

مهم‌ترین دستاورد هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق که اخیراً برگزار شد نسبت به دوره‌های قبل چه بود؟

به دلیل شرایط خاص اقتصادی کشور، فضای کسب‌وکار به ویژه در بخش خصوصی در وضعیت مطلوبی قرار ندارد. به‌همین دلیل در این دوره از برگزاری نمایشگاه، شاهد مشارکت کمتری از شرکت‌های فعال صنعت برق بودیم. تداوم این وضعیت و عدم همکاری افراد حاضر در بدنه

دولت، در آینده شرکت‌های زیادی را دچار چالش‌های عمده‌ای خواهد کرد. چشم‌انداز پیش روی نیروگاه‌های مقیاس کوچک را چگونه می‌بینید؟

علی‌رغم مشکلاتی که به آن‌ها اشاره کردم، چشم‌انداز خوبی را متصور هستیم؛ چراکه ما به خودمان اعتماد داریم و تلاش‌ها، روشنگری‌ها و پیگیری‌های خود را تا رسیدن به دستاورد مطلوب ادامه خواهیم داد.

در پایان چه صحبتی دارید؟

برداشت بنده این است که در بین مقامات و مسئولان رده بالای کشور، حسن نیت وجود دارد و قویاً معتقدم که دولت ما، دولتی برخاسته از رأی مردم و پیگیر حل مشکلات و موانع جامعه است. در این مسیر، گرچه موانعی بر سر راه دولت وجود دارد؛ اما در نهایت، دولت با پشتیبانی مردم می‌تواند مشکلات را حل کند. لازم به ذکر است که نقش نهادهای نظارتی و به خصوص نظارت مردم بر بدنه دولت، نباید نادیده گرفته شود. البته هنوز افرادی در دولت هستند که خصوصی‌سازی را خصولتی‌سازی می‌بینند و از آنجایی که تجربه خصوصی‌سازی در برخی از موارد تجربه خوشایندی نبوده؛ مانع از خصوصی‌سازی می‌شوند. ■

آنچه که توسط مقامات بالادست دولتی ابلاغ می‌شود کاملاً متناقض با اجرا توسط بدنه دولت است. فکر می‌کنم یکی از مشکلات این است که افرادی در بدنه دولت با دیدگاه‌هایی شبیه به دولت قبلی حضور دارند

با وجود قوانین شفاف خصوصی‌سازی صنعت برق، شاهد آن هستیم که این قوانین اجرا نمی‌شوند. به‌عنوان مثال؛ طبق قانون، به بخش خصوصی اجازه صادرات داده شده و این بخش تنها باید هزینه ترانزیت یا ایجاد شبکه انتقال را بپردازد؛ اما با وجود صدور پروانه، این امر اتفاق نمی‌افتد



رسانه‌های خارجی تأکید کردند

تحریم‌های ایران بازی دوسر باخت برای ترامپ

زهرا فضلعلی

تحت فشار قرار گرفته و مجبور می‌شود معافیت‌های تازه‌ای وضع کند. دیگر کشورهای صادرکننده نفت، توافق کرده‌اند تا برای جبران کاهش سهم ایران، سقف تولید خود را افزایش دهند. با این وجود، پر کردن سهم ایران از تولید، ممکن است کشورهای صادرکننده را در آینده با بحران دیگری مواجه سازد. برای نمونه، عربستان سعودی اعلام کرده که قادر است تولید خود را تا ۱۲ میلیون بشکه در روز افزایش دهد. این در حالی است که برخی کارشناسان معتقدند؛ ریاض با این کار امکانات فنی خود را به شدت مستهلک خواهد کرد. به نظر هنگام، عربستان تنها در صورتی قادر به تولید ۱۲ میلیون بشکه نفت خواهد بود که همزمان، سرمایه‌گذاری در بخش استخراج را افزایش دهد. تولید کنونی عربستان در حال حاضر کمتر از ۱۱ میلیون بشکه در روز است. هنگام تأکید می‌کند که توان فعلی ریاض برای افزایش تولید از ۳۰۰ هزار بشکه در روز فراتر نمی‌رود و برای تحقق آن نیز به ۳۰ روز زمان نیازمند است. سمیر مدنی، تحلیلگر مؤسسه «تانکر ترکر» که در زمینه ردیابی ماهواره‌ای نفت‌کش‌ها فعالیت می‌کند، می‌گوید: عقل سلیم حکم می‌کند که در چنین شرایطی به سراغ عربستان بروید و از آن‌ها بخواهید که تولیدشان را بالا ببرند؛ اما واقعیت این است که تولید عربستان مدت‌هاست که بین ۱۰ تا ۱۰ میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه متوقف مانده است. در این میان، این عراق است که سقف تولیدش را به ۴ میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه در روز افزایش داده و این بی‌سابقه است. مدنی در پایان به نکته جالب دیگری نیز اشاره می‌کند: تنها کشوری که به راحتی می‌تواند کمبود نفت ایران را جبران کند، خود آمریکا است که البته با یک مشکل بزرگ در این زمینه روبرو است. این کشور، امکانات صادر کردن نفت را ندارد.

تحریم ایران، نماد ضعف آمریکا

همچنین سایت ایندپندنت در تحلیلی می‌گوید: تمام کشورهایی که با تحریم‌ها مخالفند (از جمله انگلستان) منافشان در گروه شکست آمریکا است. تحریم‌های نفتی آمریکا علیه ایران، شاخص‌ترین نماد جاه‌طلبی دونالد ترامپ به شمار می‌رود؛ جاه‌طلبی که او را یک‌ه و تنها در مقابل رقبا و متحدانش قرار داده است. هدف او از این اقدام آن است که با اعمال فشارهای اقتصادی بر ایران، این کشور را بار دیگر به مذاکره بر سر برنامه هسته‌ای‌اش وادارد یا حتی با برانگیختن آشوب‌های مردمی، زمینه تغییر حکومت را در ایران فراهم آورد.

هیچ‌کدام از این دو آرزو برآورده شدنی نیست. تحریم، تنها در صورتی جواب می‌دهد که طولانی مدت باشد و علاوه بر آن، حمایت و تهدید گروهی از ائتلاف‌کنندگان را پشت سر خود داشته باشد؛ درست مانند

کارشناسان بر این باورند که تحریم‌های آمریکا علیه خریداران نفت ایران توازن شکننده بازار نفت خام را تهدید می‌کند و علی‌رغم تعهدات عربستان به جبران این خلأ، خروج ایران از بازار ممکن است، قیمت‌ها را بیش از پیش افزایش دهد. به گفته ریکاردو فابیانی، تحلیلگر مؤسسه انرژی اسپکت، تمام نگاه‌ها طی هفته‌های آینده، متوجه صادرات ایران خواهد بود. همه می‌خواهند بدانند که آیا تحریم‌های آمریکا قابل دور زدن خواهند بود یا نه و اینکه کاهش تولید با چه سرعتی رخ خواهد داد. نشریه تایمز هند با انتشار تحلیلی از بازار نفت ایران آورده است: آمریکا از روز دوشنبه سیزدهم آبان ماه ۱۳۹۷، خریداران نفت ایران را با هدف محروم کردن تهران از مهم‌ترین منبع درآمدش تحریم کرده است. اگرچه این تحریم‌ها به اقتصاد متکی به نفت ایران لطمه خواهد زد؛ اما این لطمات به ایران محدود نخواهد شد. ایران سومین تولیدکننده نفت اوپک محسوب شده و تحریم نفتش، بازار جهانی تقاضا را با چالشی جدی روبرو خواهد ساخت. ایران در ماه آوریل و پیش از آنکه بیشتر خریدارانش را در پی تهدید ایالات‌متحده از دست بدهد، روزانه معادل ۲/۵ میلیون بشکه نفت خام صادر کرده است. حیوانی استانوو، تحلیلگر مؤسسه «یوبی‌اس» معتقد است که واشنگتن حتی از کشورهای که آن‌ها را از تحریم نفتی ایران معاف کرده، خواهد خواست تا واردات خود از ایران را به حداقل برسانند. استانوو در عین حال اطمینان دارد که تحریم نفت ایران، قیمت‌ها را بالا خواهد برد.

با وجود این تحولات، قیمت نفت خام طی ماه گذشته، حدود ۱۵ درصد کاهش یافته است. پیشتر و در ماه اکتبر، قیمت نفت به بالاترین حد خود طی دو و نیم سال اخیر؛ یعنی افزون بر ۸۵ دلار در هر بشکه رسید. بخشی از این نوسانات، ریشه در مواضع مهم آمریکا دارد. ایالات‌متحده پیشتر تأکید کرده بود که صادرات نفت ایران را به صفر خواهد رساند؛ اما بعدها از این موضع خود کوتاه آمد. مایک پمپئو، وزیر امور خارجه آمریکا همچنین اعلام کرد که هشت کشور ایتالیا، تایوان، ترکیه، ژاپن، چین، کره جنوبی و یونان از تحریم نفتی ایران معاف شده‌اند. هند نیز که یکی از بزرگ‌ترین خریداران نفت در جهان است، در فهرست کشورهای مجاز به خرید نفت ایران قرار دارد. به گفته جونل هنگام، تحلیلگر مؤسسه ناتیکسیس، هند به آمریکا اعلام کرده که با یک بحران شدید ارزی دست و پنجه نرم می‌کند و به همین دلیل تا ماه مارس سال آینده، نمی‌تواند واردات نفت خود را از ایران متوقف کند. در عین حال، افزایش احتمالی قیمت‌ها ممکن است دولت آمریکا را با بی‌اعتمادی مصرف‌کنندگان داخلی مواجه کند. فابیانی بر این باور است؛ در صورتی که قیمت‌ها بار دیگر بالا بروند یا یکی از کشورهای صادرکننده به هر دلیلی نتواند به اندازه سهمیه‌اش تولید کند، آمریکا

خطری که آمریکا را تهدید می‌کند، مخالفت متحدانش با تحریم ایران نیست؛ بلکه این حقیقت است که آن‌ها جز به شکست آمریکا در این کارزار رضایت نخواهند داد. آن‌ها نیک می‌دانند که پیروزی واشنگتن در ماجرای تحریم‌ها مشروعیت آن‌ها را زیر سؤال خواهد برد

تحریم‌های سازمان ملل علیه عراق در سال‌های ۱۹۹۰ و ۲۰۰۳ و البته تحریم‌های ایران بین سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۵؛ اما تا این لحظه، نه تنها اثری از یک ائتلاف بین‌المللی دیده نمی‌شود؛ بلکه شمار روزافزونی از کشورها از چین و روسیه گرفته تا اتحادیه اروپا و همسایگان ایران؛ یعنی ترکیه و عراق به صراحت مخالفت خود را با این اقدام اعلام کرده‌اند. همه این کشورها یک‌صدا شده‌اند تا توافق هسته‌ای میان ایران و پنج عضو شورای امنیت سازمان ملل؛ یعنی آمریکا، بریتانیا، فرانسه، روسیه و چین و همچنین آلمان و اتحادیه اروپا را که سه سال پیش به سرانجام رسید، حفظ کنند. خطری که آمریکا را در این میان تهدید می‌کند، مخالفت این کشورها با تحریم ایران نیست؛ بلکه این حقیقت است که آن‌ها جز به شکست آمریکا در این کارزار رضایت نخواهند داد. آن‌ها نیک می‌دانند که پیروزی واشنگتن در ماجرای تحریم‌ها، مشروعیت آن‌ها را زیر سؤال خواهد برد؛ چراکه ایالات متحده ثابت

می‌کند که می‌تواند حرفش را به کرسی بنشاند، بی‌آنکه محتاج نظر و مساعدت آن‌ها باشد.

قدرت وزارت خزانه‌داری آمریکا را برای اعمال تحریم‌ها نباید دست‌کم گرفت؛ اما روی رفتار ترامپ نیز نمی‌توان حساب کرد. او هر لحظه ممکن است اعلام کند که قرار است با ایران مذاکره کند؛ همان رفتاری که در قبال کره شمالی از خود نشان داد و بعد هم پیروزی خود را جشن بگیرد. چنین کاری به هیچ وجه از او بعید نیست.

لفاظی‌های خشونت‌طلبانه ترامپ می‌طلبید که او واقعاً دست به یک جنگ واقعی بزند و به همین دلیل است که تلاش می‌کند تا تصویری از یک ایران خیالی بسازد که در حال بلعیدن خاورمیانه است و او دست به کار دفع این دشمن جرار شده است. از این آسان‌تر نمی‌شود؛ چون ترامپ می‌داند، هرگز چنین جنگی در نخواهد گرفت.

مایک پمپئو، وزیر امور خارجه ایالات متحده می‌گوید: تحریم‌ها باعث می‌شوند تا ایران نتواند حتی یک ریال از پول نفتش را صرف تروریسم، ساخت موشک، جنگ نیابتی در منطقه یا برنامه هسته‌ای خود کند؛ اما واقعیت این است که قدرت ایران در خاورمیانه، واقعاً به هیچ‌یک از این

موارد بستگی ندارد؛ ضمن اینکه ایرانی‌ها روی مناطق شیعه‌نشین مانند عراق، سوریه و لبنان بیشتر تمرکز می‌کنند؛ عجالتاً با روسیه و ترکیه هم کم و بیش هم‌پیمان شده‌اند. ایران در سال ۲۰۱۷ و در جریان بازپس‌گیری شهر موصل از داعش، قدرت واقعی‌اش را به رخ کشید.

در مورد سوریه هم، بیرون راندن شورشیان از حلب، اوج هنرنمایی ایران بود. واقعیت این است که در این بخش از خاورمیانه، برنده و بازنده مدت‌ها است که مشخص شده و تحریم‌های آمریکا چیزی را تغییر نمی‌دهد. در باب ضعف سیاست خاورمیانه‌ای آمریکا در دوران ترامپ، همین بس که او خود را به طرز عجیبی به عربستان سعودی و شاهزاده‌اش، محمد بن سلمان گره زده است. خیلی پیشتر از قتل جمال خاشقچی به دست مأموران سعودی در روز دوم اکتبر در استانبول، سوء مدیریت و بی‌تدبیری حکومت سعودی بر بسیاری از صاحب‌نظران مشهود بود.

در چنین شرایطی، آمریکا به جای گرایش به ترکیه، با عربستان سعودی روابط نزدیکی برقرار کرد. ترکیه روابطش را با ایران با وجود برخی تنش‌ها همواره دوستانه نگاه داشته و توازنش را میان روسیه و آمریکا نیز حفظ کرده است. در این بین، عراق با تهران و واشنگتن روابط دوستانه‌ای دارد. در عین حال، شکی نیست که اگر قرار باشد عراقی‌ها بین ایران و آمریکا یکی را انتخاب کنند، ایران را ترجیح می‌دهند. نفوذ عمیق ایران در عراق و هویت مشترک شیعی دو کشور، دلیل این انتخاب خواهد بود.

نخست‌وزیر اسرائیل، بنیامین نتانیاهو در خط مقدم خارج ساختن آمریکا از توافق هسته‌ای و کشاندن ترامپ به رویارویی با ایران بوده است. او اعلام کرد: ایران بزرگ‌ترین تهدید علیه اسرائیل، خاورمیانه و صلح جهانی است؛ اما نتانیاهو نیز مانند ترامپ، بیشتر از آنکه اهل عمل باشد و به یک جنگ واقعی با ایران فکر کند، به لفاظی و درشت‌گویی علاقه‌مند است. حتی اگر جنگی هم در بگیرد، اسرائیل به خوبی می‌داند که چیزهای زیادی برای از دست دادن خواهد داشت و حزب‌الله و ایران بیشتر از آنکه ضربه بخورند، ضربه خواهند زد.

تحریم‌های آمریکا علیه ایران به تهران فشار خواهد آورد؛ اما معافیت‌های موقتی که به هشت کشور برای انجام معاملات نفتی داده شد، ثابت می‌کند که آمریکا برای محاصره اقتصادی ایران با چه معضلاتی روبه‌رو است. نمایش قدرت ترامپ ممکن است به‌آسانی به نمایش ضعفش تبدیل شود. ■

قیمت نفت خام طی ماه گذشته، حدود ۱۵ درصد کاهش یافته است. پیشتر و در ماه اکتبر، قیمت نفت به بالاترین حد خود طی دو و نیم سال اخیر؛ یعنی افزون بر ۸۵ دلار در هر بشکه رسید. بخشی از این نوسانات، ریشه در مواضع مبهم آمریکا دارد

تنها کشوری که به راحتی می‌تواند کمبود نفت ایران را جبران کند، خود آمریکا است که البته با یک مشکل بزرگ در این زمینه روبه‌رو است. این کشور، امکانات صادر کردن نفت را ندارد



معاون طرح و توسعه شرکت توربو کمپرسور نفت (O.T.C):

عدم هماهنگی مسئولان کشوری تولیدکنندگان را نابود می‌کند

مصطفی حاتمی



خیلی بد است که
تصمیمی گرفته شود
و اندک شرکت‌های
گوش به زنگ، پا
به رکاب و طبیعتاً
رانتخوار بتوانند از آن
بهره ببرند و در فاصله
زمانی کوتاهی بعد
از آن، تصمیم گرفته
شده، لغو و اصلاح شود

شرکت (O.T.C) در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

شرکت توربو کمپرسور نفت در سال ۱۳۷۹ با مأموریت ساخت داخل توربین ۲۵ مگاواتی و کمپرسور مربوط که مورد نیاز شرکت ملی گاز بود، تأسیس شد و قرار بر این بود که با انعقاد قرارداد با شرکت زمینس، نسبت به دریافت نقشه و ساخت داخل بخش عمده توربین و کمپرسور اقدام کند. در این توافقات، تولید پره‌های داغ توربین و محفظه احتراق که دارای دانش‌های فنی پیچیده و تخصصی از نوع فناوری‌های نوین هستند، در دستور کار نبود. برای تحقق این امر، در مرحله نخست، قرارداد فروش ۵۰ دستگاه، در مرحله دوم، ۳۵ دستگاه و نهایتاً قرارداد فروش ۱۰۰ دستگاه منعقد شد. در طی مدت اجرای دو قرارداد آخر، تحریم‌های ظالمانه‌ای علیه کشورمان اجرا شد و لذا شرکت زمینس از فرصت پیش‌بینی شده در قرارداد استفاده و ادامه همکاری را متوقف کرد. نیاز شرکت‌های ملی گاز و شرکت نفت و گاز پارس جنوبی به توربو کمپرسور و الزام و تعهدی که شرکت OTC به تأمین توربو کمپرسورهای مورد نیاز این مشتریان داشت و در مقابل، انتخاب راه مناسب در مواردی که شرکت زمینس به هر دلیلی از ادامه همکاری اجتناب کند، موجب شد تا شرکت OTC نسبت به ایجاد ساختار پژوهشی، طراحی و مهندسی متشکل از نیروهای متخصص دانشگاه‌های برتر کشور اقدام کند. این نهاد پژوهشی که نام شرکت توربو تک را به خود گرفته، نسبت به بازطراحی توربین و تهیه نقشه‌های جدید اقدام کرده است. به این طریق، نخستین توربین ملی ساخت داخل کشور، طبیعتاً با تمایزاتی نسبت به توربین الگو، تولید و همزمان با آن، کمپرسور نیز در داخل کشور به‌طور کامل ساخته شد.

حوزه فعالیت و محصولات تولیدی شرکت OTC چیست؟

شرکت OTC، در حال حاضر تولید دو محصول توربین ۲۵ مگاوات و کمپرسور مربوطه را در دستور کار خود دارد. البته برای ارتقای تولیدات فعلی نیز در تلاش است و نسخه‌های جدیدی را توسعه داده و برای

طی سال‌های گذشته، متخصصان کشورمان تلاش‌های زیادی برای دستیابی به دانش و مهارت‌های مورد نیاز در ارائه و توسعه لوازم و تجهیزات مناسب صنعت انرژی کرده‌اند و در نتیجه امروزه در ساخت تجهیزات پیچیده‌ای همچون توربو کمپرسور نیز به خودکفایی رسیده‌ایم. شرکت توربو کمپرسور نفت (O.T.C)، یکی از پیشگامان طراحی و ساخت این تجهیزات است. موفقیت بارز شرکت توربو کمپرسور نفت انتخاب این واحد صنعتی به عنوان واحد نمونه تهران در سال ۱۳۹۴ در طراحی و تولید نخستین توربین ملی به ظرفیت ۲۵ مگاوات بود. در گفت‌وگو با دکتر عباس طائب، معاون طرح و توسعه این شرکت به بررسی دستاوردها، نوآوری‌ها، موانع اصلی تولید و نیز راهکارهای اساسی حفظ دستاوردهای این صنعت پرداختیم. طائب که بیش از ۴۰ سال سابقه آموزشی، پژوهشی و اجرایی، دکترای مهندسی شیمی از کشور اتریش و استادی دانشگاه علم و صنعت ایران را در کارنامه خود دارد، معتقد است؛ تولید و صنایع تولیدی در یک کشور برای تداوم حیات خود، بیش از همه به ثبات در قوانین و مقررات نیازمند هستند. هرگونه تغییر، آن‌هم به یک‌باره، ضربه‌ای پتک مانند بر قامت صنعت و صنعتگران است. به اتفاق مشروح این مصاحبه را می‌خوانیم.

فروش محصولات در حال مذاکره با مشتریان، است. علاوه بر این در تلاش برای انعقاد قرارداد جدید توربین‌های ۱۰-۱۶ مگاوات است تا این محصولات را نیز با استفاده از توانمندی‌های شرکت توربو تک توسعه داده و به تولید رساند. این شرکت در عرصه بازطراحی و ارتقای تعداد دیگری از توربین‌های کشور در بخش نیروگاهی موفق بوده و نتایج اولیه بسیار ارزشمندی را در این ارتباط به دست آورده است. شایان ذکر است که در عرصه تعمیرات انواع توربین‌ها فعالیت خود را از چند سال قبل آغاز و تاکنون هم تجربه بسیار ارزشمندی را کسب کرده و نزد مشتریان به خوش‌نامی اشتهار یافته است. شرکت OTC خود را آماده کرده تا در عرصه بهره‌برداری و نگهداری ایستگاه‌های تقویت فشار گاز و نفت (M&O) ورود کرده و قرارداد ارائه خدمات پشتیبانی درازمدت را با مشتریان خود نهایی کند.

شرکت OTC چند شرکت زیرمجموعه دارد و این شرکت‌ها در کدام استان‌ها واقع شده‌اند؟ به‌طور کلی چند نفر در این هولدینگ مشغول به کار هستند؟

در زیرمجموعه شرکت OTC، شرکت توربین‌های گازی صنعتی خاورمیانه؛ متولی تولید توربین، شرکت توربو تک؛ مسئول پژوهش، طراحی و مهندسی توربین، شرکت ساختمانی و نصب توربو کمپرسور نفت؛ متولی فعالیت‌های EPC، شرکت دوار محرک با مسئولیت فروش و خدمات پشتیبانی و تعمیرات انواع توربین و شرکت تجهیزات توربو کمپرسور نفت برای طراحی، ساخت و خدمات بعد از فروش کمپرسور قرار دارند. شرکت OTC و شرکت‌های تابعه در تهران به ثبت رسیده‌اند؛ اما کارگاه‌های تولیدی تابعه در شهرک صنعتی شمس‌آباد، نزدیک فرودگاه امام خمینی (ره)، شهرک صنعتی البرز شهرستان قزوین و شهرستان یزد قرار دارند. در مجموع، حدود یک هزار و ۴۰۰ نفر با این شرکت همکاری دارند که اکثریت آن‌ها در درجات تحصیلی کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکتری هستند.

بازار هدف و استراتژی‌های در نظر گرفته شده برای شرکت را تبیین فرمایید؟

بازار هدف شرکت توریو کمپرسور نفت، داخل کشور و کشورهای منطقه است و طبیعتاً برای ورود به بازار سایر کشورها نیز برنامه‌ریزی می‌کند؛ ضمن این که عوامل دیگری هستند که نقش اساسی‌تری برای موفقیت در بازارهای جهانی دارند.

راهبردهای اصلی منتخب شرکت، رقابت با شرکت‌های بین‌المللی به لحاظ کیفیت محصولات منطبق با استانداردهای بین‌المللی مرتبط و سطح فناوری‌های مورد استفاده، استفاده حداکثری از توان سازندگان داخلی در تولید محصولات خود، جلب رضایت مشتریان و تلاش برای پایبندی و رعایت زمان‌های پیش‌بینی‌شده در قراردادهای تحویل به‌موقع محصولات به کارفرمایان، توسعه هرچه بیشتر خدمات پس از فروش و استفاده از نیروهای انسانی متخصص و نوآور در سازمان خود است.

نوآوری‌ها و دستاوردهای جدید شرکت را معرفی کنید؟

مهمترین دستاورد شرکت توریو کمپرسور نفت، طراحی و ساخت توربین ملی ایرانی IGT ۲۵ در مقام نخستین توربینی است که در داخل کشور طراحی، راه‌اندازی و به مشتریان ارائه شده است. بخش طراحی و مهندسی آن نیز با سرمایه‌گذاری مشترک شرکت OTC و شرکت ملی گاز ایران انجام گرفت. این توربین دارای فناوری‌های پیشرفته بوده و از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. با توجه به عنایت ویژه خداوند بزرگ و تلاش شبانه‌روزی مدیران، کارشناسان و کارکنان مؤمن، معتقد و با تعهد و تصب ملی در بخش‌های مختلف شرکت اصلی و شرکت‌های تابعه بود که این کار به ثمر رسیده و به تولید انبوه نایل آمده است.

توفیق در توسعه، طراحی، مهندسی و ساخت توربین ملی، تجربه بسیار ارزشمندی بود که در راستای تأمین نیاز کشور به تولید رسید و مهم‌تر از آن، تجربه‌ای در تبدیل علم به محصول و زمینه‌ای برای توسعه‌های بعدی این نوع محصولات با فناوری پیشرفته در شرکت و گروه و برای پاسخگویی به نیاز کشور شد. شرکت OTC و محصولات توربین و کمپرسور آن، نمادهایی هستند از واژه دلنشین و ارزشمند "ما می‌توانیم" و الگوهایی هستند از جاری‌سازی و تحقق اقتصاد مقاومتی در کشور.

نظر شما در مورد نوسانات نرخ ارز و تأثیر آن بر تولیدکنندگان داخلی چیست؟

طبیعتاً نوسانات یک‌مرتبه و سریع نرخ ارز و افزایش بی‌رویه آن، بر همه چیز و بیش از همه بر صنایع تولیدی داخل که نیازمند مواد اولیه خارجی هستند، اثرگذار و آسیب‌رسان است. این قانون استثناء پذیر نیست. نه تنها مستقیماً همه صنایع داخل کشور را که محتاج مواد اولیه خارجی هستند؛ بلکه صنایع نیازمند مواد اولیه داخل را نیز به‌نوعی دیگر دچار مشکل در تولید و فروش محصولات خود می‌کند. ای کاش وزرا و مدیران ارشد مسئول در دولت محترم، قبل از اتخاذ تصمیم در این‌گونه موارد، با کارشناسان و صاحب‌نظران اقتصادی مشورت کنند تا اتخاذ تصمیم و اعلام رسمی آن، نیازمند اصلاحات بعدی مرحله‌ای و بدتر از آن، ضرورت رسیدگی مرحله‌ای به مشکلات مبتلا به تبیین مرحله به مرحله ابعاد مختلف مرتبط با موضوع نباشد.

خیلی بد است که تصمیمی گرفته شود و اندک شرکت‌های گوش به زنگ، پا به رکاب و طبیعتاً رانتخوار بتوانند از آن بهره ببرند و در فاصله زمانی کوتاهی بعد از آن، تصمیم گرفته شده، لغو و اصلاح شود. کجا سابقه دارد که ابتدا رسماً تخصیص ارز دولتی برای همه واردات

کشور اعلام شود و سپس با گذشت زمان کوتاهی، واردات به دو بخش کالاهای اساسی و غیراساسی تقسیم و ارز قابل تخصیص، متفاوت شود، کدام تولیدکننده محتاج تخصیص ارز در کشور است که حتی اینک و پس از به‌ظاهر تثبیت تصمیمات دولتی به تخصیص ارز و اعلام رسمی وجود ارز فراوان صادرکنندگان برای تخصیص به واردکنندگان، از بوروکراسی پیچیده و سردرگم اداری مربوط، برای اخذ مجوزهای مورد نیاز، ناآگاه باشد و نداند که تنها درصد کمی از شرکت‌ها، موفق به تخصیص ارز شده‌اند؟

چه موانعی در مسیر تولید قرار دارند؟

موانع سد راه تولید فراوان هستند؛ اما به‌اختصار به بعضی از مواردی که به ذهن بنده رسیده، اشاره می‌کنم.

مقررات جاری در کشور، با هدف حمایت از تولید، تبیین و به تصویب نمی‌رسند. تصمیم‌گیرندگان در کشور، در هر کجا که باشند، نه قبل از اتخاذ تصمیم با تولیدکنندگان مشورت می‌کنند و نه سابقه تولید در کشور داشته‌اند؛ بنابراین طبیعتاً تصمیماتشان بدون ارتباط با تولید اتخاذ می‌شود و عمدتاً علیه تولید داخل است. به عنوان مثال، به قانون مناقصات توجه کنیم که دولتی‌ها ملزم به رعایت آن هستند.

آیا طبق این قانون، تولید داخلی از امتیازی برخوردار است؟ موردی را سراغ دارم که خریدار از تولیدکننده داخلی تضمین بیشتری را در مقایسه با محصول خارجی طلب می‌کرد.

یکی از نهادهایی که باید از تولید حمایت کند، سیستم بانکی در کشور است. ناگفته پیداست که نظام بانکی کشور، تنها در تلاش برای افزایش سود سالیانه خودش است. کجا در ترازنامه و گزارش عملکرد سالانه یک بانک در کشور، مشاهده شده که از نتایج حاصل از حمایت‌هایش از تولید، حرفی به میان آورده باشد؟

وجود مالیات بر ارزش افزوده نیز گرفتاری دیگر تولیدکنندگانی است که محصولات خود را به دولت یا شرکت‌های بزرگ و عمومی در کشور می‌فروشند. از آنجا که کارفرمایان این نوع شرکت‌ها، پرداخت مربوط به قراردادهای خود را به‌موقع انجام نمی‌دهند و قوانین جاری، تولیدکننده را مجبور می‌کند تا طی مدت ۳ ماه، تسویه حساب مالیات ارزش افزوده را انجام دهد؛ بنابراین تولیدکننده هم، ارزش محصول فروخته‌شده خود را به‌موقع دریافت نمی‌کند و علاوه بر آن باید مالیات ارزش افزوده را

به عنوان یکی از موانع اصلی تولیدکنندگان در کشور، باید از علاقه وافر کارفرمایان عزیز به محصولات خارجی نام برد. خداوند بزرگ را شکر که تحریم‌های مکرر اعمال شده بر کشور، دست آنها را برای خرید مستمر از خارج از کشور بسته است



به یکباره، ضربه‌ای است پتک مانند بر قامت صنعت و صنعتگران؛ آن‌هم در کشوری که موفق‌ترین قشر آن، دلال‌ها و واسطه‌گرها هستند و صنایع در آخرین اولویت توجه همگان قرار دارند. شاهدیم که اگر قرار باشد مشکل کمبود برق در کشور حل شود، صنایع باید تولیدشان را متوقف کنند و اگر قرار باشد راهکاری برای جبران کمبود سوخت پیدا شود، از مجرای عدم تأمین نیاز صنایع می‌گذرد.

صنعت و تولید در کشور، نیازمند ثبات در مقررات جاری است. نباید به‌گونه‌ای باشد که تا صنایع می‌خواهند خود را با مقررات وفق دهند، شاهد تغییرات باشند. چرا باید عمر قوانین در کشور بسیار کوتاه باشد؟ اگر دولت، مدیران اجرایی و تصمیم‌گیر، مجلس شورای اسلامی، قوه قضائیه و البته همه مردم، به ضرورت وجود صنعت و اولویت تولید برای توسعه و رشد کشور باور و اعتقاد راستین دارند، باید همه تصمیمات کلان و غیر کلان کشور از منظر و دیدگاه حمایت از تولید اخذ شود. تولید باید نه به زبان، بلکه در عمل، در اولویت نخست قرار گیرد؛ یعنی اینکه اگر زمانی در کشور کمبود برق داشتیم، برق صنایع باید وصل باشد. باید بیشترین و راحت‌ترین سود، نصیب تولیدکنندگان شود.

اگر هر قانونی که می‌خواهد در مجلس شورای اسلامی بررسی و تصویب شود، از دیدگاه تولیدکنندگان ارزیابی و تحلیل شود؛ اگر تصمیمات دولت، با منشأ، توجه و رعایت حال تولیدکنندگان اتخاذ شود؛ اگر بیشترین سود و بیشترین آزادی عمل برای تولید باشد و ... نمایانگر این خواهد بود که تولید در کشور اهمیت دارد؛ در این صورت، همه سرمایه‌داران به سرمایه‌گذاری و ورود به صنعت ترغیب می‌شوند و بیش از گذشته، شاهد پیشرفت، رشد و تعالی کشور خواهیم بود.

در پایان چه صحبتی با تصمیم‌گیران کشور دارید؟

امیدوارم قبل از این‌که خیلی دیر شود و کار از کار بگذرد، تصمیم‌گیران اصلی کشور در قوای سه‌گانه، به داد صنایع تولیدی کشور برسند و در جهت رفع مشکلات در ابعاد مختلف با تولیدکنندگان هم‌فکری کنند و راهکارهای مقتضی را به صورت درازمدت، شناسایی و اتخاذ کنند؛ در غیر این صورت، شاهد تعطیلی و توقف تولید صنایع باقی‌مانده خواهیم بود. دعا می‌کنم که خداوند اراده کند و مسئولان همت کنند تا چنین اتفاقی در کشور نیفتد. ■

نیز رأساً پرداخت کند. چرا به جای تعهد تولیدکننده در این ارتباط، وظیفه تولیدکننده، تنها اعلام اسامی خریداران خود و میزان فروش به آنها نباشد و خریداران رأساً در مقابل اداره مالیات پاسخگو نباشند؟ این موضوع، یک نماد شفاف و روشن از عدم آگاهی تصمیم‌گیرندگان در مجلس شورای اسلامی و دولت، از مشکلات تولید است که با تصمیم خود، ضربه گپیچ‌کننده دیگری را به تولیدکننده زده‌اند.

چه کسی در کشور می‌تواند یقه تولیدکنندگان بزرگ را بگیرد؟ همان‌هایی که برای تولید خود، محصولات تولیدکنندگان جزء را خریداری می‌کنند. کدام‌یک از مسئولان تصمیم‌گیر در کشور، از ظلمی که این نوع تولیدکنندگان به تولیدکنندگان جزء وارد می‌کنند، خبر دارند؟ این تولیدکنندگان جزء، هم باید قراردادهای تحمیلی و یک‌طرفه بزرگان را بپذیرند و دم زنند و هم هیچ‌وقت طبق همان قراردادها، طلب خود را وصول نکنند. مصداق بارز این نوع تولیدکنندگان بزرگ، خودروسازها در کشور هستند. آیا مسئولان عزیز ما در کشور می‌دانند که این خودروسازها چه ظلمی را به تولیدکنندگان جزء وارد می‌کنند؟ قطعاً خیر.

به عنوان یکی از موانع اصلی تولیدکنندگان در کشور، باید از علاقه وافر کارفرمایان عزیز به محصولات خارجی نام برد. خداوند بزرگ را شکر که تحریم‌های مکرر اعمال شده بر کشور، دست آنها را برای خرید مستمر از خارج از کشور بسته است. طبیعی است که با وجود چنین علاقه‌ای، تولیدات داخلی کشور رشد نمی‌کنند و دوام نمی‌آورند. با چنین وضعیتی، خریداران توقع دارند که کیفیت محصولات داخلی نیز با محصولات خارجی رقابت کند. رشد و تعالی کیفیت محصولات داخل کشور، به استمرار تولید و فروش وابسته است. در شرایطی که هیچ‌امیدی به خرید فردای مشتریان نیست، آیا تولید می‌تواند با ارتقای کیفیت همراه باشد؟

چه راهکارهایی جهت برون‌رفت از شرایط فعلی و حفظ دستاوردهای صنعت ساخت داخل کشور دارید؟

تولید و صنایع تولیدی در یک کشور، برای تداوم حیات خود، بیش از همه به ثبات در قوانین و مقررات نیازمند هستند. هرگونه تغییر، آن‌هم

تصمیم‌گیرندگان در کشور، در هر کجا که باشند، نه قبل از اتخاذ تصمیم با تولیدکنندگان مشورت می‌کنند و نه سابقه تولید در کشور داشته‌اند؛ بنابراین طبیعتاً تصمیماتشان بدون ارتباط با تولید اتخاذ می‌شود و عمدتاً علیه تولید داخل است



دنیای سرمایه‌گذاری

دنیای صنعت

تولید کفش نانوی ایرانی

برای اولین بار در خاورمیانه / ۵۶

نانو پزشکی

آینده روشنی در ایران دارد / ۵۸

فضای کسب‌وکار در ایران

متأثر از محدودیت‌های

مالی و سلیقه‌ای / ۶۲

در گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت سپنتا نوین ویرا مطرح شد

تولید کفش نانوی ایرانی برای اولین بار در خاورمیانه

ابراهیم کاظمی

دستگاه صنعتی آبریز کننده موسوم به پلاسما دژ، یک محصول ایرانی برای تولید محصولات مبتنی بر فناوری نانو است که به دلیل فرآیند خشک، بدون مواد شیمیایی و بدون استفاده از آب، دوستدار محیط زیست بوده و پساب و به دنبال آن آلودگی‌های زیست‌محیطی تولید نمی‌کند و علاوه بر آن با ایجاد خاصیت آبریزی در اجسام سه‌بعدی در صنعت پوشاک و نساجی می‌تواند قابلیت‌های زیادی را به محصولات مختلف کفش، کیف، فرش، پارچه، مصنوعات پلی‌استری و جرم اضافه کند. یکی از این قابلیت‌ها خاصیت آبریزی است که در کفش و پوشاک موجب بهداشت و سلامتی بهتر بدن می‌شود. شرکت سپنتا نوین نویرا که در سال ۱۳۸۸ به ثبت رسیده، توانسته در این زمینه به موفقیت‌های چشمگیری دست یابد و با پا گذاشتن در عرصه تولید کفش‌های نانو گام مثبتی را در جهت تحقق بخشیدن به شعار حمایت از کالای ایرانی بردارد. به همین بهانه به سراغ خانم اعظم ناظر، مدیرعامل این شرکت رفتیم و با او به گفت‌وگو نشستیم. وی می‌گوید: با پیشینه‌ای که در تولید محصولات ایرانی داریم، توانسته‌ایم با به‌کارگیری از مدرن‌ترین ماشین‌آلات تولیدی کفش، نسبت به تولید محصولات با کیفیت و با دوام اقدام و محصولات خود را به صورت استاندارد و با قیمت مناسب به بازار عرضه کنیم. به اتفاق مشروح این گفت‌وگو را می‌خوانیم.

از خریداران ایرانی به کشورهای عراق و افغانستان صادر می‌کردیم؛ ولی اکنون در زمینه صادرات فعالیتی نداریم.

محصولات شما چه میزان از نیاز داخل کشور را تأمین می‌کند؟

با سرمایه‌ای که به شرکت تزریق شده، انواع کفش‌های ساقه‌دار و بدون ساقه را با در نظر گرفتن سلیقه‌های متفاوت، تولید و درصد قابل توجهی از نیاز بازار داخل کشور را تأمین می‌کنیم.

چه برنامه‌ای برای سال جاری دارید؟

پس از تحقیقات و آزمایش فراوان و دست‌یابی به فناوری پلاسما، آمادگی این را داریم که خدمات این حوزه که به نقطه مطلوب رسیده است را با عزیزی‌تری که در این فناوری فعالیت دارند، به اشتراک گذاشته و دعوت به همکاری داشته باشیم.

نانو در صنعت کفش چه جایگاهی دارد؟

تولیدات نانو خیلی گسترده هستند. در حوزه کفش و منسوجات قراردادهایی بسته شده و ارگان‌های دولتی متقاضی این نوع از کفش‌ها هستند. انتظار ما، حمایت و تزریق سرمایه است. ناگفته نماند که تنها تولیدکننده کفش نانو در کشور هستیم. شرکت سپنتا در زمینه تولید کفش‌های آبریز با استفاده از فناوری پلاسما در خاورمیانه حرف اول را می‌زند.

وجه تمایز شرکت کفش سپنتا با دیگر شرکت‌ها در چیست؟

کفش‌هایی که در شرکت تولید می‌شود، آبریز هستند. آبریز بودن، ضد لک بودن و آنتی باکتریال بودن از مهم‌ترین عواملی است که محصولات ما را از محصولات دیگر شرکت‌ها متمایز می‌کند. ضمناً کفش‌های شرکت سپنتا از گارانتی یک‌ساله برخوردار می‌باشند.

با توجه به شعار سال مبنی بر «حمایت از کالای ایرانی» چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

با پیشینه‌ای که در تولید محصولات ایرانی داشته‌ایم، توانسته‌ایم با به‌کارگیری از مدرن‌ترین ماشین‌آلات و صنایع تولیدی کفش، نسبت به تولید محصولات با کیفیت و با دوام اقدام و محصولات خود را به صورت استاندارد و با قیمت مناسب به بازار عرضه کنیم.



شرکت سپنتا در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت در زمینه تولید کفش، کتانی، چکمه و کفش‌های بچه‌گانه فعالیت دارد و اکنون در حال طراحی کفش‌های مخصوص مورد استفاده در کشتی‌های نفت کش هستیم که البته به تولید انبوه نرسیده و به امید خدا با سرمایه‌گذاری یکی از ارگان‌های دولتی، این کار در حال انجام است.

محصولات خود را به چه کشورهایی صادر می‌کنید؟

از سال ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۲ به صورت غیرمستقیم، محصولات خود را از طریق یکی

آیا فضا برای سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم است؟
بله، فرصت سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم است. ما در تولید کفش‌های نانو در ابتدای کار هستیم و فقط حدود دو سال است که از آغاز فعالیت این شرکت در زمینه تولید کفش‌های نانو می‌گذرد. اگر به این صنعت توجه ویژه‌ای شود، می‌توانیم تا حدود ۵۰۰ نفر در این زمینه اشتغال‌زایی کنیم.

نظر شما در خصوص نمایشگاه‌هایی که در حوزه نانو برگزار می‌شود، چیست؟

به اعتقاد بنده، برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی به جوانان کشور امید می‌دهد که بتوانند وارد این عرصه شوند و به موفقیت برسند. هر نمایشگاهی که برگزار می‌شود، حتماً در پشت آن فکری بوده و تلاش‌هایی شده تا نمایشگاه‌ها را به نحو مطلوبی برگزار کنند. مهم‌ترین دستاورد ما این بود که توانستیم با فناوری نانو آشنا شویم و در خصوص تولید کفش‌های نانو به فعالیت پرداخته و در این زمینه اشتغال‌زایی کنیم.

نوسانات نرخ ارز، شما را با چه مشکلاتی مواجه کرده است؟
قطعاً فعالیت ما را در زمینه تولید با مشکلاتی مواجه کرده؛ به طوری که قیمت مواد اولیه مورد نیاز ما تا سه برابر افزایش داشته است. حرف بنده این است که چرا باید مواد اولیه مورد نیاز ما به شکل چشمگیری افزایش قیمت داشته باشد؟ در شرایط کنونی، باید مقاومت کنیم و امید داشته باشیم تا عزیزی که کارداران هستند، با تدبیر خود، انگیزه تولیدکنندگان را صد چندان کنند.

تحریم‌های احتمالی شما را با چه مشکلاتی مواجه خواهد کرد؟
قطعاً تأثیراتی بر روی فعالیت ما خواهد گذاشت؛ چراکه مواد اولیه مورد نیاز ما مانند پیو و ایزو، وارداتی هستند. دستگاهی که کفش‌های آبریز را تولید می‌کند، توسط جوانان عزیز کشور ما ساخته شده است و در این زمینه هیچ نیازی به کشورهای خارجی نداریم. فقط اگر قصد مدرنیزه کردن دستگاه را داشته باشیم، باید برخی از محصولات مورد نیاز خود را با سه برابر قیمت وارد کنیم تا بتوانیم محصولات با کیفیت ارائه دهیم.

جایگاه صنعت کفش با این فناوری جدید در جهان و ایران چیست؟

با تلاش و پشتکار مهندسان و دانشمندان این طرح، شرکت سپنتا نوین ویرا نخستین و تنها تولیدکننده کفش‌های نانو در خاورمیانه می‌باشد. ایران بعد از کشورهای بلژیک و انگلیس سومین کشور جهان در تولید کفش با فناوری

پلازما است. این امر محقق نمی‌شود؛ مگر با تلاش‌های شبانه‌روزی و تحقیق‌های پیاپی. از دیگر اهداف ما، ساخت کفش صد درصد مرغوب و با دوام طبق استانداردهای جهانی برای مردم عزیز کشورمان است. در ادامه باید ذکر کرد که مدیر کارگروه صنعت و بازار ستاد توسعه فناوری نانو و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز به این موضوع اشاره داشته‌اند که ساخت دستگاه صنعتی پلازما دژ برای آبریز کردن کفش در جهان فقط توسط دو شرکت اروپایی انجام گرفته و شرکت کفش سپنتا اولین تولیدکننده این محصول در آسیا و خاورمیانه است.

آیا خاصیتی به جز آبریز بودن در کفش، مورد بررسی قرار گرفته است؟

بله، با تحقیق و بررسی‌های مداوم، به زودی خواص جدیدتری برای صنعت کفش در حوزه فناوری نانو محقق می‌شود. امید است که در زمینه فعالیت خود به موفقیت‌های بیشتری دست یابیم.

آیا برنامه حمایتی و تشویقی برای این مجموعه در نظر گرفته شده است؟

ستاد ویژه توسعه فناوری نانو در راستای ارتقای سطح علمی کشور در زمینه فناوری نانو در عرصه‌های بین‌المللی و به منظور تقویت انگیزه، فعالیت‌های علمی و تحقیقاتی در این زمینه را مورد حمایت تشویقی قرار می‌دهد و از آنجا که مسأله خرید مواد اولیه مهم‌ترین چالش پیش روی شرکت سپنتا نوین ویرا است، در حال حاضر این انتظار را از نهادهای حمایتی داریم که ما را در تهیه مواد اولیه یاری کنند.

آیا صنعت نانو آن‌طور که باید در کشور شناخته شده است؟

بله عزیزی هستند که در این زمینه تبلیغ می‌کنند و هر فردی در حیطه کاری خود با فناوری نانو آشنایی دارد و مورد استفاده مردم قرار می‌گیرد. ما برای دستیابی به این فناوری حدود سه سال تحقیقات، آزمایش‌ها و هزینه‌های زیادی را انجام دادیم. البته ناگفته نماند که کشورهای انگلیس و آمریکا از طریق پلاسمای سرد، بدون اینکه رنگ، سایز و جنس فرق کند، از این فناوری استفاده می‌کنند. در نهایت، صحبت‌های خود را با یک شعر به پایان می‌رسانم:

رونق عمر جهان چند صباحی گذراست

دل اگر می‌شکند، گل اگر می‌میرد و اگر باغ به خود رنگ خزان می‌گیرد، همه همدار به تو

زندگی کوچ همین چلچله‌هاست، به همین زیبایی، به همین کوتاهی ■

آبریز بودن، ضد لک بودن و آنتی باکتریال بودن از مهم‌ترین عواملی است که محصولات ما را از محصولات دیگر شرکت‌ها متمایز می‌کند



مدیرعامل شرکت زیست ابزار پژوهان:

نانوپزشکی آینده روشنی در ایران دارد

محمد جندقی

نانو پزشکی شاخه‌ای از پزشکی است که در آن با استفاده از فناوری نانو به تشخیص، درمان یا پیشگیری از بیماری‌ها می‌پردازد. امروزه با توجه به رشد فزاینده جمعیت، ظهور بیماری‌های جدید و هزینه‌های بالای تشخیص و درمان، این فناوری توانسته گام‌های مؤثری را در ارتقای خدمات در این صنعت، کاهش هزینه‌ها و همچنین توسعه صادرات و جلوگیری از واردات این حوزه بردارد که از آن جمله می‌توان به جذب سرمایه‌گذاران در این حوزه نوپا اشاره کرد. شرکت زیست ابزار پژوهان در مردادماه ۱۳۸۹ با هدف بومی‌سازی فناوری‌های روز دنیا در تولید و تجاری‌سازی فرآورده‌های تشخیص پزشکی، تأسیس و فعالیت خود را جهت تأمین بخشی از نیاز آزمایشگاه‌های تشخیص پزشکی کشور آغاز کرد. با دکتر رضا فریدی، مدیرعامل این شرکت به گفت‌وگو نشستیم و با ایشان درباره زمینه فعالیتشان پرسش‌هایی را مطرح کردیم که در ادامه می‌خوانید.

ترکیه تولیدکنندگانی وجود دارند که در این زمینه فعال هستند. به علاوه با دانشگاه‌های مختلف عراق همکاری‌هایی داریم. درخواست‌هایی هم از سوی تجار افغان داشته‌ایم. هفته پیش بنده با مقامات حوزه نانو کشور مالزی ملاقاتی داشتیم و محصولات را به آنها ارائه کردم. این کشورها از جمله مقاصد بالقوه صادرات ما هستند.

تولیدات شما چه نقطه عطفی را ایجاد کرده‌اند؟ آیا در این حوزه به خودکفایی رسیده‌ایم؟

واقعیت این است که شرکت‌های دیگر هم در داخل کشور هستند که تولیدات مشابه در سطوح مختلف دارند. تولید در بعضی از شرکت‌ها به صورت SKD است؛ اما تفاوت عمده این است که ما تمام فرآیندهای تولید از جمله سنتز نانو ذرات و بهینه‌سازی آن را خودمان انجام می‌دهیم. مادامی که تمامی فرآیند تولید در داخل انجام شود، طبیعتاً در هزینه تمام‌شده صرفه‌جویی خواهد شد که موجب رقابتی شدن فروش محصولات می‌شود. مضاف بر اینکه، این کار وابستگی ما را به شرکت‌های تأمین‌کننده مواد اولیه که غالباً خارجی هستند کمتر می‌کند. در دنیا شاید حدود صد نوع بیماری، هورمون و بیو ماکر (نشانه‌های زیستی) را از طریق این تست‌ها شناسایی می‌کنند و شما می‌توانید بسیاری از آن‌ها را با این تست‌ها در عرض چند دقیقه تشخیص دهید. قطعاً در آینده این موضوع بیشتر فراگیر خواهد شد که وقتی به یک پزشک مراجعه می‌کنید، به‌جای اینکه شما را برای تشخیص بیماری به آزمایشگاه ارجاع دهند، با روش‌های سریع تشخیص، وضعیت سلامت را بررسی کنند. حال در این میان بعضی از تست‌ها بر اساس خون‌گیری هستند، مانند آزمایش گلوکز که مقدار آن را مشخص می‌کند. حتی احتمال اینکه شخص در آینده مستعد عارضه قلبی و مغزی باشد را هم می‌تواند گزارش کند؛ بنابراین این صنعت می‌تواند آینده روشن و قابل توسعه‌ای در کشور داشته باشد. فرهنگ استفاده از این تست‌ها عمر طولانی در کشور ندارد؛ ولی مطمئناً رشد سریع خواهد داشت.

چه برنامه توسعه‌ای برای آینده دارید؟

همان‌طور که عرض کردم ما تنوع محصول محدودی داریم و تعدادی از این تست‌ها را در داخل کشور تولید می‌کنیم. قصد داریم که تولید تست‌های

در ابتدا بفرمایید زمینه فعالیت کاری شما و ضرورت انجام چنین کاری در کشور چیست؟

شرکت زیست ابزار پژوهان، بیشتر در زمینه ساخت کیت‌های تشخیصی پزشکی مانند تشخیص انواع هورمون، سوء مصرف انواع مواد مخدر، باقی‌مانده سموم در مواد غذایی و ... فعالیت می‌کند. همه این تست‌ها بر اساس آزمایش بر روی نمونه‌های انسانی می‌باشد. تست‌های دیگری هم در حوزه فعالیت ما وجود دارند؛ اما به صورت انبوه نیستند. به عنوان مثال، به جهت تأمین نیاز تحقیقاتی کشور، ساخت تست‌های تشخیص ویروس اچ‌آی‌وی، هپاتیت و پروتئین تروپونین جهت تشخیص زود هنگام سکته قلبی را انجام می‌دهیم و دو یا سه دسته از این تست‌ها را به صورت مستقل خودمان در داخل کشور توسعه داده‌ایم. البته که ساخت تعدادی از آن‌ها به صورت بسیار محدود انجام می‌شود؛ ولی در برنامه ریزی‌های انجام شده قصد داریم که تولید انبوه آن‌ها را پیش بگیریم. اساس کار این تست‌ها بر پایه آنتی‌بادی خاص متصل شده به نانو ذرات طلا علیه آنتی‌بادی که به دنبال آن هستیم می‌باشد. به عنوان مثال؛ ما بر روی نانو ذرات طلا، آنتی‌بادی حساس به هورمون HCG را وصل می‌کنیم. تجمع آنتی‌بادی نشان دار شده در حضور آنتی ژن باعث می‌شود که آن‌ها به صورت یک خط قرمز قابل مشاهده باشند. این شاخصی است که نشان می‌دهد بارداری اتفاق افتاده است یا خیر. در واقع ما آنتی ژن را از طریق اتصال که به آنتی‌بادی و نانو ذرات می‌دهیم رصد می‌کنیم. حدود ۵ سال است که در تلاش هستیم ایده‌های نوین تشخیصی را به صورت طرح و حتی در قالب پایان‌نامه‌های دانشجویی در دانشکده فناوری نوین دانشگاه علوم پزشکی تهران و شرکت زیست ابزار پژوهان توسعه دهیم. در حال حاضر سالانه نزدیک به دو میلیون محصول را به گونه‌های مختلفی تولید می‌کنیم و در تلاش هستیم که زمینه صادرات این محصولات را فراهم کنیم. افزایش قیمت ارز و بالا بودن قیمت‌های جهانی در برابر قیمت داخلی فرصتی است تا ما بتوانیم در بازارهای بین‌المللی حضور پیدا کنیم.

منظور از بازارهای بین‌المللی در کدام کشورها هستند؟

تلاش‌هایی انجام داده‌ایم که در ترکیه تولید داشته باشیم. اگر چه در

صادرات این نوع محصولات و رقابت با کشورهایمانند چین، هند، ترکیه و ... که سابقه چندین ساله در این زمینه داشته و تمام زیرساخت‌های کشورشان برای کمک به تولید صادرات شکل گرفته است و حجم تولید بسیار بالای آن‌ها منجر به کاهش هزینه‌ها می‌شود، کار راحتی نخواهد بود



متأسفانه رقابت
نادرست بین
شرکت‌های تولیدکننده
و مدل پخش
محصولات در ایران
بیشترین ضربه را به
کیفیت محصولات وارد
کرده است

کیفیت و در نهایت کاهش اعتماد مشتری به تست‌های داخلی شود. متأسفانه یکی از مشکلات دیگر در این زمینه این است که مشتریان برای جنس خارجی حاضر به پرداخت هزینه چند برابری می‌شوند؛ ولی برای اجناس باکیفیت داخلی، افزایش ۲۰ درصدی قیمت را پذیرا نمی‌شوند.

فکر می‌کنید با صادرات تا چه میزان می‌توانید برای کشور ارزآوری داشته باشید؟

با توجه به قیمت دلار، صادرات می‌تواند راهگشای شرکت‌های داخلی باشد به شرطی که زیرساخت‌های لازم توسط دولت مهیا شود. صادرات این نوع محصولات و رقابت با کشورهایمانند چین، هند، ترکیه و ... که سابقه چندین ساله در این زمینه داشته و تمام زیرساخت‌های کشورشان برای کمک به تولید صادرات شکل گرفته است و حجم تولید بسیار بالای آن‌ها منجر به کاهش هزینه‌ها می‌شود، کار راحتی نخواهد بود و باید اتفاقات مثبت زیادی در کشور جهت کمک به صادرات شکل بگیرد. در هر صورت کشورهای همسایه از جمله عراق بازار حدود چند صد میلیون تست در سال را دارد که اگر ما بتوانیم ۱۰ درصد آن را به دست آوریم به رقم قابل توجهی خواهیم رسید.

آیا نمایشگاه نانو تاکنون توانسته دستاوردی داشته باشد؟

قطعاً. ما از اولین مهر و موم‌ها در نمایشگاه نانو شرکت داشته‌ایم و مشتریانی از آنجا به ما مراجعه کرده‌اند.

سخن آخر...

تولیدکننده بودن کار دشواری است به این جهت که هم با نیروهای انسانی سروکار دارید و هم باید از فضای تولید، سرمایه در گردش، دانش فنی و ... اطلاعات کافی داشته باشید. متأسفانه در شرایط فعلی، آسیب‌پذیری تولیدکنندگان بالا است و نیاز به حمایت سرمایه‌گذاران و صندوق‌ها دارند. باین‌همه، اگر ما بتوانیم این فناوری‌های پایه را نگه‌داریم، می‌توانیم انواع و اقسام فناوری‌های دیگر را به همراه آن داشته باشیم. امیدوار هستیم صندوق‌ها که بخشی از آن‌ها دولتی هستند بتوانند با پرداخت وام به گردش این چرخه کمک کنند. ■

دیگری را در کشور داشته باشیم. به‌عنوان مثال، ما تست تشخیص سریع تروپونین را نداریم و قرار است که در آینده نزدیک تولید این‌گونه محصولات را در کشور داشته باشیم؛ چراکه بازار گسترده‌ای هم دارد. در نظر بگیرید شاید تا چند سال گذشته تست تشخیص بارداری در دسترس عموم نبود ولی در حال حاضر ۱۰۰ میلیون تست تشخیص بارداری سالانه در کشور مصرف می‌شود که آمار قابل توجهی است. طرح‌های توسعه‌ای ما در وهله اول در جهت افزایش حجم تولید تست‌های موجود است و دوم، طرح توسعه و برخورداری کامل از نمونه‌هایی است که تولید داخل ندارد.

آیا زمینه سرمایه‌گذاری در حوزه کاری شما فراهم است؟

بله. ما اتفاقاً با سرمایه‌گذاران مختلف گفت‌وگو کرده‌ایم. باوجود نوسانات نرخ دلار و عدم ثبات اقتصادی، سرمایه‌گذاری در این زمینه‌ها شاید ریسک به نظر برسد؛ اما در میان مدت و بلندمدت، سرمایه‌گذاری در این بخش اقبال بهتری نسبت به دیگر زمینه‌ها خواهد داشت.

آیا مسئولان نگاهی حمایتی دارند؟

خیر، حمایتی وجود نداشته است. شاید به این دلیل که ما هم به دنبال آن نبوده‌ایم. یک سری حمایت‌ها در قالب وام صورت گرفته ولی قابل توجه نبوده است. این حمایت‌ها به یک تحقیق و توسعه قدرتمند نیاز دارد. شما برای انجام یک تست، نیاز به یک آنتی‌بادی دارید که قیمت آن بسیار بالا است. متأسفانه حمایتی هم اگر وجود داشته باشد در قالب تسهیلات است و تسهیلات شاید تنها برای کالایی که در بازار موجود است کارایی داشته باشد.

چه رقابیی در داخل و خارج دارید؟ جایگاه شما در برابر آن‌ها چگونه است؟

سازوکار اکثر شرکت‌های رقیب همان‌طور که عرض کردم به این صورت است که یا واردکننده‌اند یا مونتاژ می‌کنند؛ ولی شرایط متفاوت است. یک شرکت ممکن است مالیات کمتری پرداخت کند و دیگری بیمه کمتری که در مجموع موجب پایین بودن بهای تمام‌شده تولید و به وجود آمدن فضای رقابتی فروش خواهد شد. اصلی‌ترین رقبا خارجی ما از کشور چین هستند، البته این را بگویم که ممنوعیت واردات درباره این اقلام لحاظ شده است. متأسفانه رقابت نادرست بین شرکت‌های تولیدکننده و مدل پخش محصولات در ایران بیشترین ضربه را به کیفیت محصولات وارد کرده است. در نظر داشته باشید که محصول باکیفیت بهتر در رقابت فروش به دلیل چند درصد گران‌تر بودن، بازنده قیمت می‌شود و برخی تولیدکنندگان نیز جهت دوام در بازار مجبور به کاهش قیمت تمام‌شده تا حد قیمت رقبا می‌شوند.

آیا نوسانات نرخ ارز شما را دچار مشکل کرده است؟

بله، این نوسانات ورود به بازارهای رقابتی را برای ما سخت کرده است؛ مخصوصاً وقتی ما در مقیاس پایین به تولید می‌پردازیم. فرض کنید شما ۲۰ درصد حاشیه سود دارید. در این شرایط اگر تولید یک میلیون قطعه آن را به ۶ میلیون تبدیل کنید، سود کلی به رقم قابل توجهی تبدیل می‌شود که آن هم مستلزم وجود منابع و سرمایه در گردش است. سرمایه در گردش از این جهت حائز اهمیت است که بیشتر مشتری‌ها، داروخانه‌ها هستند که چک‌های چندماهه ارائه می‌دهند. چک‌هایی داریم که مبلغ آن‌ها مربوط به قبل از بالا رفتن سرسام‌آور نرخ ارز است و ممکن است با قیمتی که برای تولید محصول در حال حاضر می‌پردازیم، اختلاف زیادی داشته باشد. قیمت همه مواد اولیه به‌شدت افزایش یافته است و خرید آن‌ها نیز به‌صورت نقدی انجام می‌شود. این موضوع نیازمند سرمایه در گردش بیشتر است و هم‌زمان حاشیه سود شرکت‌ها را کاهش داده است. شرکت‌ها در وضعیت اقتصادی فعلی کشور مجبور به کاهش هزینه‌ها هستند که می‌تواند منجر به کاهش

مدیرعامل شرکت آزاد فیلتر تأکید کرد

توسعه صنعت نانو در گروی حمایت هدفمند دولت

عباس فغانی (معارف)

فعالیت‌های صنعتی در کشور طی سال‌های گذشته گسترش مثال‌زدنی داشته است؛ اما برآوردها نشان می‌دهد که هزینه واردات مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان روز به روز بیشتر شده است. در این میان شرکت‌های تولیدات نانویی با ایجاد فناوری و کاربرد آن در چرخه صنعت، موجب کاهش قیمت تمام شده و بهینه‌سازی کیفیت شده‌اند. شرکت آزاد فیلتر، یکی از این شرکت‌ها است که در سال ۱۳۷۳ تأسیس شده و در زمینه تولید انواع فیلترهای صنعتی، نفت، پتروشیمی و گاز فعالیت دارد. در گفت‌وگو با پرویز ایمان زاده، مدیرعامل این شرکت به بررسی چالش‌ها و فرصت‌های پیش روی شرکت‌های فعال در حوزه نانو پرداختیم که در ادامه می‌خوانید.

تکنولوژی باشیم.

چه وجه تمایزی تولیدات شما را در برابر محصولات دیگر برجسته می‌کند؟

ایران دارای تنوع آب و هوایی است. مناطق سردسیر و گرمسیر، آب و هوای مرطوب شمالی و جنوبی کنار دریا، همگی در حوزه فیلترسازی نقش خاصی ایفا می‌کنند. آلودگی‌های هوایی به چند بخش تقسیم می‌شوند؛ بخشی از آلودگی مربوط به ذرات معلق است که در هوا وجود دارد. بخش دیگر شامل آلاینده‌های خطرناک موجود در جو، مانند نمک موجود در بخارات منطقه ماهشهر است که از خلیج فارس و دریای منطقه ایجاد می‌شود. هر صنعتی در هر منطقه‌ای باید از ورود آلودگی حاصل از فعالیت‌های خود به منطقه جلوگیری کند. خصیصه‌ای که محصول ما را نسبت به سایر محصولات برجسته می‌کند این است که تولیدات ما در همه مناطق کاربرد دارد. این موضوع را از این جهت عرض می‌کنم که در گذشته پیش آمده تا شرکت‌های خارجی محصولی در اختیار ما قرار دهند که فقط در مناطق خاص، مانند نواحی مرکزی کشور کارایی خود را نشان می‌دهد؛ ولی در نواحی جنوبی خیر. همین امر باعث می‌شود تا شرکت‌ها مجبور شوند برای منطقه‌ای خاص محصول جدید سفارش دهند. با چنین تجارب ناخوشایندی، مصرف‌کنندگان اکنون سعی می‌کنند با یک آگاهی ضمنی خرید کنند؛ ضمن این که تولیدکنندگان داخلی، دانش خود را به مصرف‌کننده هم انتقال می‌دهند. آگاهی آن‌ها، منوط به انتقال دانش از سوی تولیدکننده خارجی نیست؛ لذا مصرف‌کننده به نوعی نسبت به محصولی که خریداری می‌کند، اطلاعاتی دریافت خواهد کرد و این اطلاعات به رفع اشکالات به دلیل وجود متغیرها در پروسه تولید کمک می‌کند. ما محصول را با توجه به حذف مؤلفه‌های آلاینده در خواست شده می‌سازیم. این کار یک قدم از مهندسی معکوس و ساخت کپی یک محصول از روی یک محصول دیگر بدون توجه به نیاز واقعی جلوتر است. با توجه به شرایط استفاده و قدرت عملکرد فیلتر، آن را تولید و فاکتورهای مورد درخواست مشتری را در ساخت اعمال می‌کنیم. تقدیرنامه‌هایی هم از نیروگاه‌های کشور همچون نیروگاه رجایی دریافت کرده‌ایم. استفاده نیروگاه‌ها از سوخت مایع آن‌ها را مجبور به تعویض فیلتر می‌کرد. برای این کار نیروگاه باید توربین را خاموش کند که متعاقباً هزینه زیادی در بر خواهد داشت. خرید فیلتر جدید هم مشمول



در ابتدا مختصری از فعالیت‌های خود بفرمایید؟

شرکت آزاد فیلتر، تنها شرکت دانش بنیان فعال در زمینه تولید فیلترهای صنعتی است که با توجه به تکنولوژی نانویی که در مجموعه پیاده‌سازی شده و تولیدات را در بر می‌گیرد، توانسته بدون نیاز به دانش فنی خارجی، به اهداف قابل توجهی در رشد و ارتقای کیفی و کمی محصولات دست پیدا کند. معمولاً صنایع کشور در سطوح کلانی مانند خودروسازی، پتروشیمی، پالایشگاهی و نیروگاهی، غیربومی و وابسته هستند؛ اما شرکت‌های فعال در حوزه نانو با عنوان دانش بنیان، توانسته‌اند با دستیابی به این فناوری، آن را در ابعاد مختلف که قبلاً در کشور وجود نداشته و در اختیار معدود کشورهای غربی بوده را به تولید صنعتی برسانند تا شاهد تأثیر شگرف آن در عرصه‌های مختلف از جمله افزایش کیفیت فیلتراسیون در نیروگاه‌ها، شرکت ملی گاز، پتروشیمی‌ها، جلوگیری از خروج ارز، توانمندسازی و بومی‌سازی این

هزینه‌هایی می‌شود و قطعاً تداوم و توسعه آن در آینده، به ما در زمینه صادرات و حرکت به سمت الگوهای انحصاری و بهره‌برداری بهتر از ارزش افزوده ایجاد شده کمک خواهد کرد.

برنامه توسعه‌ای شما تا پایان سال چیست؟

ما برای سال ۹۷ طرح و توسعه جامعی داشتیم که شامل بخش‌های سخت‌افزاری، ایجاد سالن‌های جدید، توسعه در زمینه نانو تکنولوژی و افزایش ظرفیت تولید بود؛ اما با نوسانات ارزی که در چندماه گذشته رخ داد، نه تنها این برنامه حرکت رو به جلویی نداشت؛ بلکه باعث تعدیل نیرو هم شد.

اینکه یک شرکت داخلی بتواند در زمینه فیلتر، دانش بنیان باشد و فناوری ایجاد کند، نیازمند زمان است تا بخش تحقیقاتی

را تبدیل به بخش صنعتی و نیاز مشتری را تبدیل به تولید انبوه کند. بنده فکر می‌کنم که ما توانسته‌ایم به این مرحله برسیم. سال گذشته کار خود را با یک شرکت استرالیایی شروع و فیلتر مربوط به پروژه‌های آن شرکت را تأمین کردیم. هنوز هم علاقه‌مند هستیم که صادرات داشته باشیم؛ اما برای صادرات، تنها علاقه‌مندی واحد صنعتی کافی نیست؛ بلکه پست‌های دیگری نیز باید فراهم شود. معمولاً وقتی یک واحد صنعتی می‌خواهد صادرات انجام دهد، در انتقال و وصول مسایل مالی دخالتی ندارد. تبادل مالی بر عهده بانک فروشنده و خریدار است. متأسفانه زمینه‌های مالی برای کشور ما فراهم نبوده است.

در عرصه رقابت، نمایشگاه‌های بسیار معتبری مانند فیلتهک *filtech* وجود دارند که استفاده از این نمایشگاه‌ها و حمایت‌های عملیاتی در مسیر درست، نه فقط به منظور برگزاری نمایشگاه صرفاً ایرانی در کشور دیگر؛ بلکه به معنای حضور یا مشارکت در برگزاری نمایشگاه معتبر به عنوان بستری برای ارتقای تولید و صادرات بسیار مهم است. فقدان زیرساخت‌ها و برنامه‌های بلندمدت به همراه نوسانات ارزی در ایران از دیگر دلایلی می‌باشد که صادرات در این حوزه را تضعیف کرده است.

جایگاه نانو در کشور چگونه است؟ آیا دولت به آن نگاه مثبتی دارد؟

در دنیا پیشرفت‌های صنعتی به‌طور روزانه اتفاق می‌افتد. تکنولوژی نانو هم در بخش صنعت فیلتراسیون جایگاه ویژه‌ای دارد. افزایش عمر، کیفیت فیلتر، خواص آنتی باکتریال، غبارگریزی، آب‌گریزی و ... فاکتورهایی هستند که در تولید، مزیت محسوب می‌شوند؛ بنابراین مهم است که در توانمندی صنعتی به‌روز باشیم. واقعیت این است که ما صنعت کاران تعریف متفاوتی از حمایت داریم. بعضی حمایت را در دریافت وام‌های کلان می‌بینند که معمولاً در صنعت هزینه نمی‌شود و برخی دیگر آن را در معافیت‌های مالیاتی و ... می‌بینند. به عقیده بنده، حمایت باید به صورتی باشد که هیچ‌گونه نقدینگی به صورت مستقیم یا با رعایت تشریفات در اختیار صنعت کار قرار نگیرد. اگر قرار است که حمایتی انجام شود، بهتر است در زمینه نوسازی صنعت، ارتقای صنایع دانش بنیان در عرصه تولید، تضمین کیفیت و ترغیب صنعت کار در تقویت زیرساخت‌ها نظیر برندسازی، به‌روزرسانی و استفاده قدرتمند از فضای مجازی و ابزارهای موجود در این بخش و حمایت‌های واقعی صورت گیرد تا تولیدکننده احساس خوبی از تولید و ایجاد اشتغال داشته باشد. با قاطعیت اعلام می‌کنم که این احساس در اکثر تولیدکنندگان وجود ندارد. قطعاً اعمال معافیت‌های مالیاتی، بیمه‌ای و ... در شرایط ویژه به صورت کوتاه‌مدت و بلندمدت که مبتنی بر مطالعات اصولی باشد، می‌تواند راهی برای گریز از

بحران باشد و فضای فعلی صنعت نیز چنین حمایت‌هایی را لازم دارد. معافیت‌ها باعث می‌شود تا واحد تولیدی بتواند ضربه‌ای که در بخش‌های دیگر می‌خورد را مدیریت کند. دولت می‌تواند بسترهای لازم برای صادرات به کشورهای اطراف فراهم کند. سیستم اختصاص ارزی که دولت ارائه داد، بعدها تبدیل به معضل و سبب رانت‌خواری شد؛ در حالی که دولت می‌توانست با حضور صنعت کاران جلسات هم‌اندیشی برگزار کند و در مورد اختصاص ارز و همچنین تحریم‌ها نظرات تولیدکنندگان را هم جویا شود. واقعیت این است که ما از ارگان‌های دولتی بیشتر دست‌اندازی دیده‌ایم تا حمایت و اگر علاقه‌مندی، اراده فردی و تدبیر اندیشی هیأت مدیره مان بود، این واحد تاکنون تعطیل شده بود.

عمده تولیدات شما برای پاسخ به نیاز داخل است یا به صادرات اختصاص می‌یابد؟

فاز نخست تولید ما، تأمین نیاز داخل است. یکی از اهداف شرکت در سال ۹۷ شروع صادرات و حضور در بازارهای خارجی بود؛ ولی با این شرایط اصلاً نمی‌توان کاری انجام داد. حتی فاز نخست خرید شرکت استرالیایی با واسطه‌گری و کمک صراف‌ها انجام شد. در فاز دوم خرید، باز هم باید از یک شرکت واسطه استفاده می‌شد. در واقع این موضوع نشان می‌دهد که با وجود محدودیت‌ها ما با دست‌خودمان به جیب شرکت‌های واسطه اماراتی، ترکیه‌ای و ... پول می‌ریزیم. ضعیف بودن سازوکار، صادرات را دچار مشکل می‌کند. از طرفی نمی‌شود به خریدار توضیحات عجیب و غریبی ارائه داد و او را مجاب کرد تا از شرکت دیگری برای تبادلات مالی استفاده کنیم. چنین مشکلاتی موجب می‌شود که صادرات آن‌چنانی نداشته و دارای برند خاصی در بازارهای خارجی نباشیم. بیشتر کالاهای ایرانی به لحاظ برندینگ جایگاهی ندارند.

آیا فضا برای سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم است؟

با شرایط فعلی چنین کاری میسر نیست. ما نزدیک به ۴۰ نفر نیرو را تعدیل کرده و نگران آینده واحد صنعتی خود هستیم.

ستاد ویژه توسعه فناوری نانو تاکنون چه حمایتی داشته است؟

با توجه به شرایط سختی که داریم، ستاد نانو یکی از روزه‌های امید است و هر کاری که از دستشان بر می‌آید، انجام می‌دهند.

با مجموعه «نانو مقیاس» هم گویا همکاری‌هایی دارید و از آن‌ها دستگاه‌هایی هم خریداری کرده‌اید؟

ما برای تأمین مواد اولیه، نیازمند بازارهای خارجی بودیم؛ اما مجموعه نانومقیاس با تولید دستگاه و ایجاد فناوری، نیاز ما به واردات را رفع کرد. یکی از ویژگی‌های این شرکت، ارائه خدمات پس از فروش است. سال گذشته درصدم بودیم که دستگاه‌هایی را از این شرکت خریداری و خطوط تولید دیگری بازگشایی کنیم؛ اما با توجه به رکود به وجود آمده، این اتفاق نیفتاد.

اگر نکته‌ای هست که فکر می‌کنید از توجه ما دور مانده، بفرمایید؟

شرایط فعلی موجود در جامعه، بحرانی است و نگرانی زیادی وجود دارد. نمی‌توان از دولت‌مردان خواست به کشوری همچون آمریکا که به تعهدات خود پایبند نبوده، اعتماد کنند؛ ولی فکر می‌کنم اگر مسئولان نگاه خود را به صنعت کاران معطوف کرده و به آن‌ها اعتماد و با آن‌ها همفکری کنند، به راحتی بتوان از شرایط بحرانی فعلی عبور کرد. در نهایت، امیدوارم امید و اشتغال به کشور بازگردد. ■

آگاهی تولیدکنندگان داخلی منوط به انتقال دانش از سوی تولیدکننده خارجی نیست؛ لذا مصرف‌کننده به نوعی نسبت به محصولی که خریداری می‌کند اطلاعاتی دریافت خواهد کرد و این اطلاعات به رفع اشکالات به دلیل وجود متغیرها در پروسه تولید کمک می‌کند

سیستم اختصاص ارزی که دولت ارائه داد، بعدها تبدیل به معضل و سبب رانت‌خواری شد؛ در حالی که دولت می‌توانست با حضور صنعت کاران جلسات هم‌اندیشی برگزار کند و در مورد اختصاص ارز و همچنین تحریم‌ها نظرات تولیدکنندگان را هم جویا شود

در گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت فناوران نانو مقیاس مطرح شد

فضای کسب‌وکار در ایران متأثر از محدودیت‌های مالی و سلیقه‌ای

مهرداد شهسواری

نانو، فناوری نوپایی است که بخش‌های گسترده‌ای را پوشش می‌دهد و صنایع داخلی ایران با وجود محدودیت‌ها از آن بی‌بهره نمانده‌اند. موضوع اصلی آن نیز مهار ماده یا دستگاه‌هایی در ابعاد کمتر از یک میکرومتر، معمولاً حدود ۱ تا ۱۰۰ نانومتر است. وجه منحصر به فرد فناوری نانو، داشتن عناصری به نام نانومواد و نانو ساختار است. در واقع فناوری نانو فهم و به کارگیری خواص جدیدی از مواد و سیستم‌هایی در این ابعاد است که اثرات فیزیکی جدیدی عمدتاً متأثر از غلبه خواص کوانتومی بر خواص کلاسیک از خود نشان می‌دهند. در این خصوص با نادر نادری، مدیرعامل شرکت فناوران نانو مقیاس به گفت‌وگو نشستیم. این شرکت در سال ۱۳۸۳ به منظور تولید فیلترهایی در صنعت خودرو با تکنیک الکتروریسی تأسیس شد و تقریباً از سال ۸۶ به صورت فعال کار خود را آغاز و اقدام به ساخت دستگاه‌های کوچک کرد و سپس به ساخت دستگاه‌های نیمه‌صنعتی و صنعتی الکتروریسی روی آورد. نادری معتقد است که فناوری نانو در کشور از آن دست فناوری‌های معدودی است که با اقبال مواجه شده؛ اما همچنان نیاز به حمایت مالی دارد. مشروح این مصاحبه را از نظر می‌گذرانید.

اگر قطر الیاف توری یک پنجره بزرگ در حد سانتی‌متر باشد، نمی‌تواند کارایی اصلی خود را داشته باشد، در حالی که یک توری الیاف با قطر ریز می‌تواند جلوی نفوذ حشرات را بگیرد؛ بدون آنکه مانع جریان هوا یا عبور نور شود. الیاف نانو طبق تعریف ایزو، الیافی با قطر زیر ۱۰۰ نانومتر است. برای درک بهتر نانو الیاف در نظر بگیرید؛ تار موی انسان که قطر آن حدود ۷۰ میکرومتر است، می‌تواند تا بیش از ۱۰۰ هزار نانو الیاف را در خود جای دهد. الیاف نانو با توجه به خواص آن‌ها، در زمینه‌های مختلف صنعتی، پزشکی، انرژی، صنایع دفاعی، خودرو، ساختمان و محیط‌زیست استفاده می‌شود.

از میان این طیف از کاربردها، تمرکز شرکت ما بیشتر در حوزه فیلترهای هوا بوده است. در ابتدای کار در زمینه تولید فیلترهای خودروهایی سبک فعالیت داشتیم. با ورود به بازار، متوجه شدیم که این بازار چندان جذاب نیست و قیمت تمام‌شده در بازار بسیار مهم است و هر فیلتری با هر کیفیتی تولید و عرضه می‌شود. تصمیم گرفتیم تا تمرکز خود را در زمینه تولید فیلترهای نیروگاهی معطوف کنیم و دلیل آن هم این بود که فیلترهای نیروگاهی استانداردهای اجباری داشتند. نیروگاه‌ها با اعداد و ارقام بزرگی درگیر بودند و کیفیت فیلتر مهم‌ترین عامل انتخاب آن بود. اگر بتوان حتی چند دهم درصد راندمان نیروگاه را افزایش داد، عدد بسیار بزرگی صرفه‌جویی خواهد شد و نیروگاه حتی اگر چند ساعت در سال کمتر درگیر تعویض فیلترها باشد، می‌تواند رقم کلانی را حفظ کند؛ به همین دلیل در نیروگاه‌ها از فیلترهای بسیار با کیفیت و با استانداردهای خاص استفاده می‌کنند. تولید فیلترهای نانو نیروگاهی و اخذ استانداردهای آن تقریباً دو سال به طول انجامید. ما با کمک چند شرکت فیلترساز به تعدادی بازار هدف دسترسی پیدا کردیم. اکنون فیلترهای نانو ساخت ایران را به راحتی استفاده می‌کنند و حتی در مناقصه‌ها درخواست فیلتر نانوایی دارند و بیشتر نیروگاه‌های سیکل ترکیبی کشور به راحتی از آن‌ها بهره می‌برند. پس از موفقیت در زمینه فیلتر، با توجه به اینکه کارایی اکثر ماسک‌های موجود در بازار برای ذرات زیر میکرون کمتر از ۵۰ درصد بود، پروژه‌ای جهت افزایش کارایی ماسک‌های تنفسی با استفاده از نانو الیاف تعریف کردیم که خوشبختانه این پروژه نیز منجر به تجاری‌سازی تولید این نوع ماسک‌ها شد.



شرکت فناوران نانو مقیاس در چه زمینه‌های فعالیت دارد؟

الکتروریسی به معنای ریسندهی با کمک الکتروسیسته است. این روش در واقع تکنیکی است که در آن به محلول پلیمری، ولتاژ بالایی اعمال و محلول تحت تأثیر آن به سمت بار مخالف خود شتاب می‌گیرد و به دلیل اینکه دارای خاصیت ارتجاعی است، حرکت سریع باعث نازک شدن محلول شده و تبدیل به نانو الیاف می‌شود. سطح ویژه این الیاف در مقایسه با الیاف معمولی بسیار بالا است و همین امر باعث بروز خاصیت‌های متفاوت در آن‌ها می‌شود. مثلاً

آیا محصولات شما صادر هم می‌شوند؟

تولیدات ما شامل طیف کاملی از دستگاه‌های الکترونیسی از زیرسیستم‌هایی مانند منابع تغذیه ولتاژ بالا و پمپ سرنگ تا انواع دستگاه‌های آزمایشگاهی الکترونیسی با مقیاس‌های آزمایشگاهی، نیمه‌صنعتی و صنعتی است. تاکنون شاید نزدیک به ۲۰۰ دستگاه آزمایشگاهی الکترونیسی که بیشتر مراکز پژوهشی و دانشگاه‌ها خریدار آن‌ها هستند را به این مراکز فروخته‌ایم که در بیش از ۲۵۰ مقاله ISI با آن‌ها ارجاع داده شده است. این موضوع نشان‌دهنده کارایی این دستگاه‌ها در حوزه پژوهش می‌باشد. نخستین صادرات ما در سال ۱۳۸۹ با فروش یکی از دستگاه‌های الکترونیسی آزمایشگاهی به کشور مالزی انجام شد. دستگاه‌های ما تا سال ۱۳۹۲

چندان جا نیفتاده بودند و تنها فروش محدود و موردی به مالزی داشتیم؛ اما با افزایش کیفیت و خدمات پس از فروشی که ارائه دادیم، به مرور زمان، شناخت مشتریان از محصولات ما بیشتر و بهتر شد. بعدها دستگاه‌های آزمایشگاهی را به کشورهای نیجریه، پاکستان، کوبا، عراق و چین ارسال کردیم. علاوه بر آن تاکنون سه دستگاه نیمه‌صنعتی به مالزی و یک دستگاه به کشور چین صادر کرده‌ایم و قرارداد فروش یک دستگاه دیگر به مالزی نیز امضا شده است. مهم‌ترین بخش صادراتی شرکت فناوران نانو مقیاس، دستگاه‌های صنعتی یا به عبارتی خط تولید صنعتی نانو الیاف برای کاربردهای فیلتر یا ماسک تنفسی است. اولین صادرات ما در این

حوزه در سال ۱۳۹۵ به کشور کره جنوبی انجام شد و پس از آن طی سال‌های ۹۶ و ۹۷ تعداد پنج خط تولید را در کشور چین مستقر کردیم.

تولیدات شما چه وجه تمایزی نسبت به محصولات خارجی و داخلی دارد؟

دستگاه‌هایی که تولید می‌کنیم، کم و بیش دارای نمونه مشابه در داخل یا خارج هستند؛ با این تفاوت که سید محصولات ما بسیار کامل‌تر از بسیاری از تولیدکنندگان است. همان‌طور که گفته شد؛ ما طیف کاملی از دستگاه‌هایی با مقیاس‌های کوچک تا بزرگ را با مکانیسم‌های مختلف الکترونیسی نازلی، بدون نازل و دمشی (بادی) تولید می‌کنیم، علاوه بر آن تیم تحقیق و توسعه شرکت ما در زمینه توسعه کاربردهای مبتنی بر نانو الیاف بسیار فعال است. این موضوع باعث می‌شود، ما برای مشتریان خود پیشنهادهای مشخصی در زمینه ارتقای کارایی محصولات کنونی آن‌ها حتی تا مرحله اخذ استانداردها داشته باشیم. در نظر داشته باشید؛ یک شرکت تولید فیلتر یا ماسک با اضافه کردن دستگاه صنعتی ما بدون اینکه نیاز به تغییرات زیادی در خط تولید خود داشته باشد، می‌تواند کیفیت محصول نهایی خود را تا حد زیادی ارتقاء داده و به استانداردهای بالاتری برساند؛ ضمن اینکه قیمت تمام‌شده محصولات تولیدی ما بسیار پایین‌تر از محصولات مشابه خارجی است که این مورد نیز تأثیر زیادی در انتخاب دستگاه‌ها از میان دستگاه‌های رقبا داشته است. علاوه بر آن، ما هزینه نسبتاً زیادی در بخش تحقیق و توسعه، استقرار استانداردها، ثبت اختراع و خدمات پس از فروش انجام می‌دهیم که باعث شده تا آمادگی بیشتری برای صادرات داشته باشیم.

محصولات شما تا چه میزان برای کشور ارزآوری داشته است؟

در چند سال گذشته نزدیک به دو میلیون دلار ارزآوری داشته‌ایم؛ ضمن اینکه با فروش این دستگاه‌ها در کشور بیش از این ارقام از خروج ارز از کشور جلوگیری شده است. شاید این ارقام برای شرکت‌های بزرگ چندان

قابل توجه نباشد؛ ولی برای شرکت‌های دانش بنیان رقم بزرگی است. در نظر داشته باشید که قرار است، ارزآوری توسط صادرات دستگاهی با فناوری بالا به وجود آید که تجربه مشابه بسیار کمی در کشور برای آن وجود دارد. مشتریان خارجی عادت چندانی به خرید محصولات دانش بنیان از ایران ندارند و کشور ما را بیشتر با محصولات مرتبط با نفت، فولاد، محصولات معدنی و کشاورزی می‌شناسند. به همین دلیل موفقیت در صادرات این محصولات نیاز به تلاش مضاعف دارد تا اعتماد مشتریان خارجی جلب شود؛ ولی موفقیت در آن می‌تواند نویددهنده یک آینده بهتر برای کشور باشد. بازاریابی، سختی خود را دارد؛ به همین دلیل دفتری که در خارج از کشور داریم، به این موضوع کمک می‌کنند. ناگفته نماند که در مالزی یک شرکت داریم. در چین، اندونزی و ترکیه نیز سه دفتر توسط ستاد ویژه توسعه فناوری نانو تأسیس شده که تأثیر زیادی در بازاریابی محصولات مرتبط با نانو و ایجاد اعتماد مشتریان داشته است.

مهم‌ترین رقبای شما در این صنعت کدام کشورها هستند؟

جمهوری چک به‌نوعی پیش‌قراول فعالیت در این زمینه است و کشورهای دیگر مانند آمریکا، ژاپن، کره جنوبی، چین، ترکیه و اسپانیا شرکت‌های فعالی در این زمینه دارند. با افتخار کشور ما نیز در این لیست حضور دارد و ما یکی از شرکت‌های مطرح دنیا در این زمینه هستیم و از نظر تنوع محصول و تولید دستگاه‌های صنعتی در بین چند شرکت اول دنیا قرار داریم. اکثر این شرکت‌ها تنها در زمینه

تولید بخشی از تجهیزات فعال هستند و زیرسیستم‌های خود را تولید نمی‌کنند؛ در حالی که ما با وجود محدودیت‌ها، صفر تا صد محصولات را خودمان تولید می‌کنیم. خارجی‌ها می‌گویند؛ هر فناوری که در دنیا وجود دارد، در اختیار ما نیز است و به راحتی به آن دسترسی دارند؛ ولی در ایران این‌گونه نیست و اگر یک دستگاه کوچک را سفارش دهیم، مشخص نیست که چه زمانی به دست ما می‌رسد؛ به همین دلیل روی تولید زیرسیستم‌ها هم تمرکز کردیم. در هر صورت رقابت با شرکت‌های مطرح خارجی منجر به ارتقای توانمندی ما شده است. با این حال، فضای کسب‌وکار در ایران دارای محدودیت‌های خاصی است که سرعت رشد ما را کند می‌کند. به عنوان مثال، به دلیل فقدان برخی تجهیزات تست در ایران، علاوه بر تحمیل هزینه‌های زیاد برای تست در خارج از کشور، دسترسی به نتایج با وقفه چندماهه مواجه می‌شود؛ به همین دلیل تلاش ما تجهیز شرکت با تجهیزات تست است که خوشبختانه سال گذشته موفق شدیم تا دستگاه میکروسکوپ الکترونی را که چشم ما در دیدن دنیای نانو می‌باشد، از کشور کره جنوبی خریداری کرده و امیدواریم سایر تجهیزات تست را به مرور زمان اضافه کنیم.

آیا فضای سرمایه‌گذاری در حوزه کاری شما فراهم است؟

بله، فضای سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم است. ما در حوزه کاربرد نانو الیاف بیشتر به دنبال توسعه فناوری هستیم و در تولید و بازار نهایی به دنبال کسانی هستیم که یا تخصص آن را دارند یا تولیدکننده مرتبط با محصول هستند. مثلاً در حوزه تولید نانوفیلتر، ما تا مرحله اثبات فناوری و انجام تست‌ها و اخذ تأییدیه‌ها پیش رفته و پس از آن برای تجاری‌سازی با شرکت‌های بزرگ فیلترساز وارد مذاکره شده‌ایم و نهایتاً با همکاری چند شرکت آن را تجاری و روانه بازار کرده‌ایم. این کار علاوه بر اینکه باعث شده ما از پراکنده‌کاری دور شویم؛ منجر به انتقال تجربیات شرکت‌های بزرگ به تیم ما شده است که نتیجه آن در فروش‌های بعدی ما بیشتر به چشم می‌آید.

حمایت‌های مناسبی از صنعت نانو شده؛ اما اعداد و ارقام کشورهای صاحب‌نام اندک است. در خارج از کشور شرکت‌هایی بوده‌اند که بعد از ما شروع به فعالیت کرده‌اند و توانسته‌اند از ما پیشی بگیرند؛ زیرا زمینه مرادوات آن‌ها با بازارهای بین‌المللی بسیار بهتر از ما است

بهتر است به جای تعداد زیاد شرکت‌های دانش بنیان فعال در زمینه مشابه که منجر به رقابت ناصحیح و کاهش کیفیت می‌شود، شرکت‌های محدودتری با سید کاملی از محصولات و توانمندی صادرات داشته باشیم که توانمندی هزینه‌کرد در تحقیق و توسعه، کنترل کیفی، اخذ مجوزها، ثبت اختراع و بازاریابی بین‌المللی را نیز داشته باشند

در حال حاضر چندین پروژه مشابه با فیلتر از قبیل ماسک و پاکت جاروبرقی در شرکت در حال اجراست که خروجی هر یک از آن‌ها می‌تواند باعث ایجاد بازار بالقوه در چندین صنعت بزرگ شود. به عنوان نمونه، یک شرکت چینی قصد راه‌اندازی خط تولید ماسک نانو را دارد و ما آمادگی خود را در زمینه فروش و استقرار دستگاه‌های نانو الیاف، انتخاب و خرید دستگاه‌های تولید ماسک و سیستم کنترل کیفی به آن‌ها اعلام کرده‌ایم.

مهم‌ترین چالش‌های شما در صنعت نانو چیست؟

حمایت‌های مناسبی از صنعت نانو شده؛ اما اعداد و ارقام حمایت‌های مالی در مقایسه با کشورهای صاحب‌نام اندک است. در خارج از کشور شرکت‌هایی بوده‌اند که بعد از ما شروع به فعالیت کرده‌اند و توانسته‌اند از ما پیشی بگیرند؛ زیرا زمینه مرادوات آن‌ها با بازارهای بین‌المللی بسیار بهتر از ما است. کیفیت در کشور ما زیر سایه قیمت قرار گرفته و در بسیاری از محصولات، ملاک فروش در بازار، قیمت آن است. استانداردها جایگاه لازم خودشان را پیدا نکرده‌اند و به آن‌ها اهمیت لازم داده نمی‌شود. تأمین اقلام اولیه و استمرار کیفیت آن‌ها با ما و اگرهایی روبه‌رو است. دولت باید زیرساخت‌ها را فراهم و از شرکت‌ها حمایت کند تا بازار آن‌ها گسترش یابد. تسهیلاتی که به سختی به شرکت‌های دانش بنیان اختصاص داده می‌شود، ناچیز و معمولاً مدت بازپرداخت‌ها آن‌ها کوتاه است. در مقابل شرکت‌های خارجی رقیب به حمایت‌های بیشتر و بهتری دسترسی

دارند. با وجود این چالش‌ها نمی‌شود انتظار موفقیت در رقابت با شرکت‌های خارجی بزرگ را داشت. این موارد را مقایسه کنید با برخی کشورها که فضای تولید رایگان در اختیار شرکت‌های منتخب قرار می‌دهند و برخی مواقع تسهیلات بدون بازپرداخت جهت توسعه فناوری و بازار بین‌المللی به آن‌ها ارائه می‌دهند. البته لازم به ذکر است؛ همه این محدودیت‌ها باعث نشده تا نانو در ایران به رشد خود ادامه ندهد. اکنون شرکت‌های ایرانی در حال توسعه بازارهای بین‌المللی خود هستند؛ ولی استمرار این وضعیت نیاز به حمایت‌های بیشتری خواهد داشت.

نگاه دولت‌مردان به فعالیت‌های نانویی چگونه است؟

به نظر بنده، به هیچ حوزة تکنولوژیکی مانند نانو نگاه مثبتی وجود نداشته و فناوری نانو جزو معدود برنامه‌های بلندمدت ایران بوده که با تغییر دولت‌ها و مدیریت، لطمه‌ای به آن وارد نشده است. ثبات مدیریت و انتخاب تیم مدیریتی و اجرایی جوان و با انگیزه در ستاد نانو باعث شده تا پیشرفت در این حوزه بسیار سریع‌تر از حد تصور بسیاری از تحلیل‌گران داخلی و خارجی باشد؛ تا حدی که کشورهای خارجی نیز پیشرفت ایران در این حوزه را رصد می‌کنند. این موفقیت‌ها حاصل نگاه مثبت و حمایت همه مسئولان و تصمیم‌گیران کشور در این حوزه بوده و بدون اغراق فناوری نانو می‌تواند الگوی توسعه در بسیاری از زمینه‌های صنعتی در ایران باشد؛ ولی با توجه به مشکلات کنونی کشور باید با برنامه‌ریزی دقیق‌تر، حمایت‌های بیشتری از مجموعه شرکت‌های نانو به عمل آید؛ در غیر این صورت پیشرفت در این حوزه با این شتاب پیش نخواهد رفت. اگر از این صنعت حمایت نشود، خیلی از شرکت‌ها با مشکلات زیادی تا حد تعطیلی مواجه خواهند شد. فروش شرکت‌های نانویی کاهش یافته و یکی از دلایل آن، کمبود بودجه مراکز پژوهشی و خریداران صنعتی

است. تأخیر در برگزاری نمایشگاه تجهیزات ساخت داخل و از طرفی گران شدن مواد اولیه هم باعث شده تا هزینه شرکت‌ها افزایش یابد. وضعیت اقتصادی و رفاهی مردم دچار تزلزل شده و فناوری و کیفیت بالا که شرکت‌های نانویی مدعی آن هستند، اولویت اول مردم نیست. در این شرایط خاص ارزی، شرکت‌هایی که بتوانند محصولات خود را صادر کنند، احتمال موفقیت بیشتری دارند و می‌توانند به کار خود در این صنعت ادامه دهند؛ بنابراین دولت باید توجه ویژه‌ای به توسعه صادرات محصولات دانش بنیان داشته باشد.

نمایشگاه نانو چه دستاوردهایی برای شرکت شما داشته است؟

نمایشگاه نانو ویتترین هر شرکتی است که آخرین دستاوردهای خود را در معرض نمایش بگذارد. در نمایشگاه، مشتریان با تولیدات شرکت‌ها آشنا و متوجه جایگاه و نقاط قوت و ضعف آن‌ها می‌شوند. شرکت‌ها می‌توانند از پیشرفت‌های سایرین باخبر شده و در صورت نیاز از توانمندی یکدیگر استفاده کنند. این نمایشگاه محل خوبی برای آشنایی دولت‌مردان با پیشرفت‌های حاصل شده در این فناوری است. بازدیدکنندگان خارجی می‌توانند با محصولات ایرانی آشنا شده و به آن‌ها اعتماد کنند. علاوه بر آن، ستاد نانو برنامه‌های خوبی جهت ترویج نانو در این نمایشگاه دارد و درصد قابل توجهی از بازدیدکنندگان از میان دانش‌آموزان و دانشجویان هستند که این افراد در آینده نزدیک

می‌توانند نقش مؤثری در پیشبرد این فناوری داشته باشند.

مهم‌ترین برنامه توسعه‌ای شما در سال جاری چیست؟

ما در حال توسعه یک روش جدید و ساخت دستگاه صنعتی در حوزه الکترونیسی هستیم که می‌تواند الیاف نانو را با سرعت بیشتری تولید کند. اختراع این دستگاه را اخیراً در اداره ثبت اختراعات آمریکا ثبت کرده‌ایم. در حوزه کاربردی نانو الیاف در حال پیش بردن چند پروژه مهم هستیم. در زمینه صادرات نیز برنامه ما ایجاد چند دفتر جدید در خارج از کشور با هدف توسعه بازارهای خارجی است. در کنار همه این موارد، افزایش مستمر کیفیت محصولات برنامه دائمی این شرکت است که باعث می‌شود هزینه‌های خدمات پس از فروش و گارانتی تا حد زیادی کاهش یافته و اعتماد مشتریان بیش از پیش جلب شود.

در پایان اگر صحبتی دارید، بفرمایید؟

امیدوارم که موضوع استاندارد در ایران جایگاه ویژه‌ای پیدا کند. به اعتقاد بنده، باید به موازات کشورهای دیگر در مسیر توسعه گام برداریم. رقابت کیفی زمانی شکل می‌گیرد که ما بتوانیم استانداردها را در ایران رعایت کنیم. بهتر است به جای تعداد زیاد شرکت‌های دانش بنیان فعال در زمینه مشابه که منجر به رقابت ناصحیح و کاهش کیفیت می‌شود، شرکت‌های محدودتری با سبد کاملی از محصولات و توانمندی صادرات داشته باشیم که توانمندی هزینه‌کرد در تحقیق و توسعه، کنترل کیفی، اخذ مجوزها، ثبت اختراع و بازاریابی بین‌المللی را نیز داشته باشند. نهایتاً امیدوارم، توسعه شرکت‌های دانش بنیان در ایران با شتاب سال‌های پیش ادامه یابد. در چند سال اخیر از معاونت علمی ریاست جمهوری و ستاد نانو گرفته تا شرکت‌های نانو زحمات فراوانی را جهت دست‌یابی به این موفقیت‌ها متقبل شده‌اند و با توجه به شرایط کنونی، باید برنامه‌ریزی دقیق‌تری برای مدیریت این شرایط انجام شود. ■

مهم‌ترین بخش صادراتی شرکت
فناوران نانو مقیاس، دستگاه‌های
صنعتی یا به عبارتی خط تولید
صنعتی نانو الیاف برای کاربردهای
فیلتر یا ماسک تنفسی می‌باشد.
اولین صادرات ما در این حوزه در
سال ۱۳۹۵ به کشور کره جنوبی
انجام شد و پس از آن طی سال‌های
۹۶ و ۹۷ تعداد پنج خط تولید را در
کشور چین مستقر کردیم

دنیای سرمایه‌گذاری

اقتصاد کلان

اقتصاد ایران

واردات محور است/ ۶۶

حمایت از بخش خصوصی

به نفع اقتصاد کشور/ ۶۸

گسترش مناسبات اقتصادی

با تقویت روابط سیاسی

تهران - آنکارا/ ۷۲

در گفت‌وگو با دکتر حسن خجسته مطرح شد

اقتصاد ایران، واردات محور است

فرهاد امیرخانی

به اعتقاد بسیاری از اندیشمندان جهان، رسانه‌ها رکن چهارم دموکراسی محسوب می‌شوند. در واقع این رسانه‌ها هستند که می‌توانند ناظران خوبی بر امور مختلف جامعه باشند و با کارکرد صحیح خود، در رشد جامعه در همه حوزه‌ها از جمله اقتصاد تأثیر بگذارند. رسانه‌ها می‌توانند نقش‌های دیگری همچون آموزش، تبلیغات و... را نیز ایفا کنند. نقشی که چنانچه به درستی از آن استفاده شود، راه صدساله را یک‌شبه با آن می‌توان طی کرد. به منظور آشنایی بیشتر با نقش رسانه‌ها به سراغ دکتر حسن خجسته رفتیم و با وی در خصوص «نقش رسانه‌های ایران در ایجاد رکود یا رونق اقتصادی» به گفت‌وگو نشستیم. خجسته، لیسانس پژوهش در علوم اجتماعی، فوق‌لیسانس مردم‌شناسی و دکترای مدیریت استراتژیک را دارد. این استاد دانشگاه مدت‌ها سردبیر برنامه صبحگاهی «سلام، صبح بخیر» و «سلام تهران» بود که از آن به عنوان تجربه‌ای بزرگ و مفید برای طراحی شبکه استانی «رادیو تهران» یاد می‌کند. وی در سال ۱۳۷۷ به عنوان معاون صدای جمهوری اسلامی ایران انتخاب شد. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان می‌گذرد.

آیا از این ایده استقبال شد و رسانه ملی توانست پیگیر این موضوع باشد؟

به اعتقاد بنده، نظام اقتصادی ما برای چنین کارهایی آمادگی لازم را ندارد؛ بنابراین کسانی هم که سرمایه‌گذاری می‌کنند، با ما و اگر این کار را انجام می‌دهند. در این بین رسانه‌ها می‌توانند وکیل مدافع مردم برای مطالبه باشند. این وظیفه کارشناسان این حوزه است که به مردم اطلاع‌رسانی کنند. کارشناسان اقتصادی که باید برای سرمایه‌گذاری در کشور ایده دهند، حضور کم‌رنگی دارند و فریادشان به گوش رسانه‌ها نمی‌رسد.

به نظر شما رسانه‌ها در زمینه اقتصاد، چگونه می‌توانند نقش آفرینی کنند؟

یک مثلی را در نظر بگیرید؛ رسانه‌ها در وسط این مثلث قرار دارند و حوزه‌هایی مانند دولت و یک کمیسیون مرتبط از مجلس یا شورای خاصی در رأس دیگر قرار دارند که بر این موضوع حاکمیت دارند. رأس دیگر این مثلث کارشناسان بورسی هستند که بر فعالیت بازار سرمایه اشراف دارند. این کارشناسان غالباً شامل پژوهشگران، دانشجویان و متخصصان حرفه‌ای این حوزه می‌شوند. برای فعال کردن کارشناسان با کمک رسانه باید مطالباتی در حوزه کارشناسی وجود داشته باشد یا دولت تصمیم بر این امر داشته باشد. متأسفانه دولت‌ها، خیلی توجهی به این موضوع ندارند و غالباً دولت به‌تنبهایی اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کند؛ حتی در حال حاضر که نقدینگی بسیار بالاست و قدرت سرمایه‌گذاری بالایی نیز در مردم وجود دارد.

آیا در کشورهای دنیا نمونه‌ای وجود دارد که رسانه‌ها در آن توانسته باشند اقتصاد را مدیریت و شکوفا کنند؟

گاهی این امور در رسانه‌های عمومی اعلام می‌شود. رسانه‌های بخش خصوصی در دنیا، چندان متعهد به این فعالیت‌ها نیستند. البته ممکن است در کشوری این امور وجود داشته باشد و رسانه‌های عمومی به آن سمت بروند و رسانه‌های بخش خصوصی هم بر حسب علاقه خود کمک کنند. در برخی موارد رسانه‌ها اختصاصاً در مورد سرمایه‌گذاری صحبت نکرده‌اند؛ اما در مورد محیط‌زیست صحبت داشته‌اند. در رادیو و تلویزیون داخلی در مورد کمربند ایمنی صحبت می‌شود و در تهران بستن کمربند ایمنی تبدیل به امری رایج شده است. پلیس راهنمایی و رانندگی و رسانه‌ها در سه وجه اصلاح نگرش مردم، کشف هنجارهای موجود و قوانین و مقررات پاداشی و بازدارنده، نقش دارند که قوانین بازدارنده حتماً باید وجود داشته باشند؛ مانند این موارد مثال‌های متعددی است که در کشور وجود نداشته؛ اما از طریق رسانه‌ها رایج شده است؛

برخی عقیده دارند که رسانه‌ها نقش بی‌بدیلی در آموزش و فرهنگ‌سازی دارند. به نظر شما آیا رسانه‌های ایران در زمینه آموزش مهارت سرمایه‌گذاری و درآمدزایی به درستی عمل می‌کنند؟

کسی منکر این موضوع نیست که رسانه‌ها در زمینه آموزش و فرهنگ‌سازی نقشی اساسی دارند. در دوره‌های اخیر، زندگی جاری مردم با رسانه عجین شده است. تا ۳۰ سال گذشته، تعداد برنامه‌های زنده بسیار کم بوده؛ چون از اهمیت کافی برخوردار نبوده‌اند. در گذشته برنامه‌ها معمولاً به صورت ضبط شده پخش می‌شدند که اکنون این روش برای امور جاری به کار نمی‌آید. در واقع رسانه‌ها در جامعه امروزی نقش ویژه‌ای دارند. البته رسانه‌ها کارکردهای منفی هم دارند که باید مورد توجه قرار گیرد. اینکه رسانه‌های ایران موفق عمل کرده‌اند یا خیر، نیاز به بررسی دارد. مثلاً در بحث سرمایه‌گذاری، بنده تصورم بر این است که پایه تفکر اقتصاد ایران، واردات محور است. وزارت بازرگانی کشور، بیشتر وزارت واردات است. نه اینکه صادرات نداشته‌ایم؛ اگر صادراتی هم وجود داشته، صادرات نفت یا گاز بوده که مردم در آن دخیل نبوده‌اند. اکنون صادرات به نسبت ظرفیتی که در کشور وجود دارد، بسیار اندک است. در حال حاضر گروهی از بازرگانان که واردات انجام می‌دهند، منافع بیشتری نسبت به کسانی دارند که در حوزه صادرات فعالیت می‌کنند؛ شاید به این دلیل که قوانین واردات نسبت به صادرات راحت‌تر است. ظرفیت سرمایه‌گذاری در کشور محدود است. باید دید منابعی که مردم دارند، صرف چه کارهایی شده است. بایستی به این نکته توجه داشت که مردم در سال‌های گذشته چقدر از نقدینگی خود را صرف خرید ویلا کرده‌اند. در واقع پولی در اختیار داشته‌اند و در جایی سرمایه‌گذاری کرده‌اند که امکان دارد سالانه یک هفته هم از آن استفاده نکنند که در واقع پول خود را هدر داده‌اند. حتماً در این زمینه رسانه‌ها مقصر هستند؛ اما بخشی از این تقصیرات هم متوجه دولت است.

به نظر شما دولت چه اقداماتی می‌توانست انجام دهد؟

در سال نخست ریاست جمهوری آقای روحانی، پیرامون توزیع یارانه‌ها، بنده پیشنهاد دادم که عده‌ای که به یارانه نیاز دارند و آن را دریافت می‌کنند، یارانه خود را به عنوان سرمایه به کار گیرند. هدف ما این بود که رسانه‌ها را نیز فعال کنیم تا از ایده سرمایه‌گذاری‌های ملی حمایت کنند. در آن زمان پل صدر در حال ساخت بود و قرار بر این بود که از تردد خودروها عوارض دریافت شود. پیشنهاد بنده این بود که مردم در ساخت پل صدر مشارکت داشته باشند و از عوارض آن سود دریافت کنند.

برای فعال کردن کارشناسان با کمک رسانه باید مطالباتی در حوزه کارشناسی وجود داشته باشد یا دولت تصمیم بر این امر داشته باشد. متأسفانه دولت‌ها، خیلی توجهی به این موضوع ندارند و غالباً دولت به‌تنبهایی اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کند



فرهنگ شما به همان اندازه که در دنیا جای باز می‌کند، جای فرهنگ دیگر را می‌گیرد و همین موضوع باعث ایجاد تقابل می‌شود. مطابق این استدلال، متوجه می‌شویم که در حوزه سیاسی و امنیتی نیز اگر چنین قدرتی پیدا شود، به همان اندازه امنیت دشمن هم کم می‌شود

این میان رشته‌ها باید در دانشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها و به نخبگان اقتصادی تعلیم داده شود. مجموعه افراد در حوزه حاکمیت، مدیریت، کارشناسان و ذی‌نفعان می‌توانند رویکردهای جدیدی پیدا کنند.

ما شاهد تشدید جنگ تجاری آمریکا علیه ایران هستیم و آمریکا از خیلی وقت پیش این جنگ را آغاز کرده است. به نظر شما رسانه‌ها چگونه می‌توانند به اقتصاد قوت ببخشند؟

اگر خاطرتان باشد؛ در سال‌های جنگ ما با کاپشن در خانه می‌نشستیم و آن زمان‌ها اکثر خانه‌ها سرد بودند، بخاری فقط در طول شب روشن بود، هر چند وقت یک‌بار مرغ توزیع می‌شد و گاهی در طول شبانه‌روز برق نداشتیم؛ اما مردم مقاومت می‌کردند. اکنون محققان و کارشناسان باید بر سر راه‌های جدید اقتصادی بحث کنند؛ نه چگونگی مصرف. تشویق به خالی کردن فروشگاه‌ها اساساً غیراخلاقی است. کارشناسان علمی و پژوهشی ما درباره این موضوع ساکت هستند و شاید تحت تأثیر فضای ملتهب رسانه قرار گرفته باشند. شیوه زندگی مقاومتی در برابر تحریم‌ها و ادبیات نظری صحیح، باید برای مردم تبیین شود. باز هم تأکید می‌کنم رویکرد خواسته یا ناخواسته اقتصاد کشور واردات است. چند وقت پیش با تفاوت قیمت دلار، عده‌ای از این فرصت استفاده کردند؛ حال اگر چند نفر هم دستگیر شدند، کاملاً تصادفی بوده است. ما می‌بینیم که با نوسانات قیمت دلار، صادرکنندگان تحت فشار قرار گرفته؛ اما واردکنندگان به حال خود رها شده‌اند و از این موضوع سود می‌برند.

پیش از انقلاب اسلامی، تبلیغاتی در حوزه تولیدات ایرانی انجام می‌شد و مورد استقبال قرار می‌گرفت؛ اما پس از آن این موضوع حذف یا با محدودیت مواجه شده است. نظر شما در این باره چیست؟

ضوابطی که اکنون در رسانه‌ها در نظر گرفته می‌شود، مثبت و مطابق با هنجار است و تمام سعی خود را می‌کند که از زن استفاده ابزاری نشود. بنده در کتاب «جامعه‌شناسی انتقادی، تبلیغات تجاری» اشاره کرده‌ام که بخشی از متفکران با تبلیغات به دلایل مختلفی مخالف هستند. از جمله این دلایل استفاده ابزاری از زنان، جابه‌جایی نیازهای مردم، تبدیل نیازهای کلاب به نیازهای واقعی و ... است. در تبلیغ صداقت وجود ندارد و برخی معتقدند که تبلیغ جامعه سوز است.

در کتابی که با نام «تحلیل فرهنگی» ترجمه کرده‌ایم، نوشته شده است که تمام مسایل و مشکلات دنیا از فرهنگ مصرف ناشی می‌شود. ما با موضوعات پیچیده‌ای مواجه هستیم. کالایی که تولید می‌شود، باید به فروش برسد و فروش آن مستلزم تبلیغ است؛ اما ضررهای فردی و اجتماعی تبلیغ را نیز نباید نادیده گرفت.

در ادبیات دینی گفته می‌شود که در زندگی دنیوی به پایین دست و در زندگی اخروی به بالا دست نگاه کنید؛ ولی تبلیغات این نقش را برعکس کرده و بعضاً در مواردی موجب نابودی زندگی‌ها و طلاق شده است. اگر تبلیغات تجاری را از یک منظر انتقادی ببینیم، هیچ فردی آن را تأیید نمی‌کند. ■

پس این قدرت در رسانه‌ها وجود دارد؛ ولی بیرون از رسانه هم باید یک امر واقعی وجود داشته باشد. اگر دولت‌ها برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری مردم نداشته باشند یا برنامه‌هایی داشته باشند که توسط کارشناسان تبیین نشود، رسانه کار زیادی نمی‌تواند انجام دهد؛ بنابراین نقش رسانه میانجی‌گری است. اگر زمینه سرمایه‌گذاری وجود داشته باشد، آنگاه می‌توانیم بگوییم که عملکرد رسانه‌ها در تشویق مردم به سرمایه‌گذاری مثبت بوده است یا خیر. اولویت‌های سرمایه‌گذاری دولت در کشورهای مختلف، متفاوت است. در یک کشور اگر بهداشت در اولویت نباشد و رسانه‌ها مردم را تشویق به واکسن زدن کنند، راه به جایی نخواهند برد. در کشور ما هم اگر تشویق به سرمایه‌گذاری توسط رسانه‌ها انجام پذیرد؛ ولی زمینه سرمایه‌گذاری فراهم نباشد، همین نتیجه را دارد. کسی که مایل به سرمایه‌گذاری است، علاوه بر ذی‌نفع شدن انتظار دارد که برای او اعتبار و وجهت هم ایجاد شود. سرمایه‌گذاری مستلزم مسیر و راهبرد است.

در رسانه‌های ایران، عموماً اخبار جنگ و حوادث مخابره می‌شود. به نظر شما این اخبار چه آثار منفی را در اقتصاد پدید می‌آورند؟

به این موضوع می‌توان از دو زاویه نگاه کرد. در حالت نخست، می‌توان مردم را از حوادث پیرامون بی‌خبر نگه داشت که دنیا این کار را انجام می‌دهد. کسانی که مدعی اداره دنیا هستند، مردم را از اتفاقات جهانی که اتفاقاً یک‌طرف آن خودشان هستند، بی‌خبر نگه می‌دارند. فرض کنید؛ ایران به دلیل ارزش‌های ژئوپولیتیکی که پیدا کرده، مورد آسیب جدی واقع شده است. رسماً گفته می‌شود؛ چهار شهر در کشورهای اطراف ایران، دلارهای داخل کشور را می‌بلعند و هیچ جای دنیا به اندازه ایران، دشمن ندارد. مردم باید بدانند که تیم‌های ترور می‌توانند روزانه وارد کشور شوند. بی‌خبری، مردم را از واقعیت دور می‌کند. دیدگاه دیگر بر نقد خبررسانی است. در کتابی به نام «فلسفه میان فرهنگی» یک استاد اتریشی موضوع همزیستی فرهنگ‌ها را مطرح می‌کند. بنده این سخن را تا جایی قبول دارم که فرهنگ فرد تبدیل به قدرت نشود؛ چراکه اگر فرهنگ تبدیل به قدرت شود، در نهایت فرهنگ‌ها به تقابل می‌رسند. به خاطر داشته باشید که فرهنگ شما به همان اندازه که در دنیا جا باز می‌کند، جای فرهنگ دیگر را می‌گیرد و همین موضوع باعث ایجاد تقابل می‌شود. مطابق این استدلال، متوجه می‌شویم که در حوزه سیاسی و امنیتی نیز اگر چنین قدرتی پیدا شود، به همان اندازه امنیت دشمن هم کم می‌شود. اکنون جمهوری اسلامی ایران در حوزه‌های گوناگون فرهنگی، امنیتی، سیاسی و ... قدرت پیدا کرده است. حال یا باید قدرت کنار گذاشته شود یا اینکه باید برای حفظ قدرت ایستادگی کرد و در این زمینه نیز اقدام به اطلاع‌رسانی نمود. ضمن اینکه ایران امروز، ایرانی است که از غرب تا مدیترانه گسترش داشته و حوزه نفوذ آن گسترده شده است. اگر این نفوذ وجود نداشت، داعش خیلی وقت پیش در تهران مستقر بود. در حال حاضر، مردم عراق امنیت را تجربه نمی‌کنند و بخش اعظمی از پول آن‌ها صرف امنیت ابتدایی و ایست و بازرسی می‌شود. ما از این امنیت ابتدایی رد شدیم و آنقدر قدرت داریم که کشورهای دیگر برای حفظ امنیت به ما متوسل می‌شوند.

شما به موضوع امنیت اشاره کردید؛ اما تکلیف اقتصاد و معیشت مردم چه می‌شود؟

برای امنیت اقتصادی و سرمایه‌گذاری هم باید تدبیر دیگری داشت. مثلاً تکنولوژی مونتاز ماشین پیش از انقلاب اسلامی به ما داده شد؛ چون در آن زمان مونتاز در رده تکنولوژی دو و سه قرار داشت و حائز اهمیت نبود. غربی‌ها تکنولوژی را وقتی به شما ارائه می‌کنند که دیگر فاقد قدرت باشد. فناوری هسته‌ای، سطح بالای تکنولوژی است و بر سر همین با ما کشمکش دارند؛ چراکه ما از طریق یکی از لایه‌های قدرت وارد شده‌ایم. به عقیده بنده، نه از زاویه سیاست و نه از زاویه اقتصاد؛ بلکه باید به قدرت، میان رشته‌ای نگاه کرد.

نمایندگان مجلس شورای اسلامی تأکید کردند

حمایت از بخش خصوصی به نفع اقتصاد کشور

سید قاسم قاری

امروزه با توجه به اینکه ساختارهای اقتصادی دائم در حال تغییر و تعدیل است، دولت‌ها نیاز به بازآفرینی قوانین مرتبط دارند. پر واضح است که تغییر ساختارهای اقتصادی نیز، به ویژه در کشورهای در حال توسعه با موانع و مشکلاتی همراه است. در این میان، خصوصی‌سازی یکی از برنامه‌های اصلاح ساختاری در دنیا بوده که با تأخیر در کشور ما در حال پیگیری است. سیاست‌های خصوصی‌سازی به اقتضای شرایط اقتصادی و سیاسی هر کشور، اهداف مختلفی را دنبال می‌کند. با آشکار شدن مشکلات ناشی از فعالیت شرکت‌های دولتی، واگذاری این شرکت‌ها به بخش خصوصی و کناره‌گیری دولت از فعالیت‌های اقتصادی به عنوان یکی از راه‌حل‌های موجه برای عبور از بحران‌های اقتصادی و تسریع روند رشد و توسعه اقتصادی مطرح شد. در این گزارش خبرنگار «دنیای سرمایه‌گذاری» با تعدادی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی در خصوص مشکلات و موانع خصوصی‌سازی و راهکارهای حل این مشکلات و همچنین، راه‌های جلوگیری از قاچاق به گفت‌وگو پرداخته است که در ادامه از نظر خوانندگان می‌گذرد.

صنعت گردشگری جایگاه ویژه‌ای در دولت ندارد

حسینعلی حاجی دلیگانی عضو هیأت رئیسه مجلس با انتقاد از خارج شدن اصلاح قانون قاچاق از دستور کار مجلس، گفت: لایحه اصلاح قانون قاچاق وارد صحن شد؛ ولی متأسفانه آقای لاریجانی به این بهانه که شورای نگهبان از آن ایراد می‌گیرد و این یک لایحه قضائی



است، آن را از دستور کار خارج کردند. به نظر بنده، این ایراد وارد نبود؛ چون این موضوع مربوط به تعزیرات حکومتی است و تعزیرات حکومتی هم زیرمجموعه دولت محسوب می‌شود. بر این اساس، این لایحه بایستی مجدداً مورد بررسی و در دستور کار مجلس قرار گیرد. به نظرم نکات و احکام خوبی در این لایحه وجود دارد که برای مبارزه با قاچاق مناسب است. نماینده مردم شاهین‌شهر در پاسخ به این سؤال که " آیا امکان توسعه صنعت گردشگری در کشور وجود دارد یا خیر؟" گفت: بله، این امکان به‌طور گسترده وجود دارد. اگر دولت توجه ویژه‌ای به سازمان میراث فرهنگی و گردشگری داشته باشد، این صنعت توسعه خواهد یافت. احساس بنده این است که صنعت گردشگری جایگاه ویژه‌ای در دولت ندارد.

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس در پاسخ به این پرسش که «آیا مجلس آمادگی لازم برای حمایت از سرمایه‌گذاران و صنعتگرانی که مایل به حضور در بازارهای سوریه و عراق هستند را دارد؟» گفت: قطعاً این آمادگی وجود دارد؛ چراکه این امر جزو منافع ملی کشور محسوب می‌شود. تولید ثروت کار بسیار خوبی است و تاکنون مجلس نیز از این موضوع حمایت کرده است.

عضو شورای مرکزی فراکسیون نمایندگان ولایی مجلس شورای اسلامی

ضرورت واگذاری بنگاه‌های دولتی به بخش خصوصی

مهرداد بانوج لاهوتی عضو کمیسیون برنامه بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه تنها راه کمرنگ کردن دخالت دولت در امور اقتصادی، رعایت اصل ۴۴ قانون اساسی است، اظهار کرد: دولت باید دست از



سر اقتصاد کشور بردارد و بنگاه‌های اقتصادی خود را به بخش خصوصی واگذار کند. قوانین کافی هم برای این موضوع وجود دارد و تنها لازم است که در خصوص نظارت بر اجرای قوانین، دقت کافی داشته باشیم تا این امر محقق شود.

وی در خصوص ضرورت تدوین قوانین جدید برای حمایت از بخش خصوصی، گفت: قوانین کامل و شفاف در این بخش داریم و در حال حاضر نیازی به تصویب قوانین جدید نیست. مجلس باید در بحث نظارت خیلی جدی‌تر عمل کند تا بخش خصوصی بتواند به بهترین نحو به کار خود ادامه دهد.

لاهوتی در پاسخ به این سؤال که "مجلس چه راهکاری برای جلوگیری از قاچاق در نظر گرفته است؟" گفت: مجلس؛ قانون مربوط به قاچاق کالا را تغییر داده و در حال حاضر این قانون بسیار جامع و شفاف است. سالانه ۲۵ میلیارد دلار کالای قاچاق وارد کشور می‌شد که اکنون میزان آن کاهش یافته است.

علی ابراهیمی:

اکنون تحت فشار تحریم‌های خارجی هستیم که برگرفته از دشمنی‌هایی است که آمریکا با کشور ما دارد. اگر این موانع برداشته شود، خیلی راحت کشور ما می‌تواند به شکوفایی اقتصادی دست پیدا کند. هر چند متأسفانه تاکنون فرصت‌های زیادی را از دست داده‌ایم

با اشاره به تصویب لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مبارزه با تأمین مالی تروریسم (CFT) در مجلس، گفت: تصویب این لایحه در مجلس کار درستی نبود و نشان داد که برخی نمایندگان مجلس اشراف کاملی به موضوعات ندارند.

این نماینده مجلس، همچنین در مورد معایب الحاق ایران به کارگروه ویژه اقدام مالی FATF را نیز، رصد دقیق منابع اقتصادی بنگاه‌ها و شرکت‌های ایرانی ذکر کرد و گفت: این مسأله موجب می‌شود تا فعالیت‌های اقتصادی و نیز میزان دارایی‌هایمان به‌طور شفاف در اختیار کشورهای بیگانه قرار گیرد.

حاجی دلگانی در ادامه به تدوین قوانین جدید برای حمایت از بخش خصوصی اشاره کرد و گفت: در این زمینه، مشکل ما دولت است. دولت دلبستگی به امکاناتی دارد که حاضر نیست آن‌ها را رها کند؛ چراکه جنبه پرستیژی بر او دارد. بنده شنیده‌ام که آقای روحانی مرتباً در دولت می‌گوید که بنگاهداری را کنار بگذارید و سهامداری کنید؛ ولی گوش شنوایی وجود ندارد. دولت باید در این زمینه کنار بکشد و فقط جایگاه نظارتی خود را داشته باشد تا بخش خصوصی بتواند نفس بکشد.

نارضایتی تولیدکنندگان از شرایط موجود

اقبال محمدیان، عضو کمیسیون عمران مجلس با اشاره به اینکه بعد نظارتی مجلس باید برای جلوگیری از قاچاق کالا به کشور تقویت شود، گفت: نمایندگان مجلس باید فضایی را به وجود آورند تا نظارت خود را در حوزه قاچاق بیشتر کنند. عده‌ای اهل سوءاستفاده از



شرایط کنونی هستند و متأسفانه کار خودشان را هم انجام می‌دهند که قوه قضائیه باید در این زمینه ورود کند.

نماینده رامهرمز و رامشیر در ادامه گفت: ما به این موضوع معتقد هستیم که کشورهای همسایه بهترین بازار برای بخش خصوصی در حوزه‌های صنعت، خدمات و پروژه‌های عمرانی و ساختمانی هستند؛ ولی متأسفانه در این زمینه به خوبی کار نشده است. مجلس این آمادگی را دارد که به سرمایه‌گذاران و صنعتگران ایرانی برای سرمایه‌گذاری در کشورهای همسایه کمک کند.

وی در ادامه به نقش مجلس برای تدوین قوانین جدید حمایت از بخش خصوصی اشاره کرد و گفت: یکی از نقاط ضعف مجلس و دولت در همین زمینه است. اصل ۴۴ قانون اساسی تکلیف را روشن کرده؛ اما در حمایت از بخش خصوصی، ما فقط شعارهای خوبی می‌دهیم؛ ولی در عمل متأسفانه حمایت‌های لازم انجام نمی‌شود. در مواردی که خلأ قانونی وجود دارد، نمایندگان مجلس شورای اسلامی این آمادگی را دارند که این خلأهای قانونی را برطرف و قوانینی را متناسب با نیاز بخش خصوصی تدوین و تصویب کرده و یا در قوانین قبلی بازنگری کنند.

این نماینده مجلس، افزود: متأسفانه در دولت، اگر یک فعال اقتصادی بخواهد طرح یا پروژه‌ای را همسو با اقتصاد مقاومتی و توجه به سرمایه‌های درون کشور اجرا کند، باید از زندگی شخصی خود بگذرد و دچار آسیب شود. اکنون خیلی از تولیدکنندگان کشور در این زمینه وارد شده‌اند که اگر با آن‌ها هم‌صحبت شوید، خواهید فهمید که اکثراً از شرایط موجود رضایت ندارند.

ایجاد راهکارهای جدید برای جلوگیری از قاچاق

جواد کاظم نسب الباجی، عضو کمیسیون کشاورزی آب و منابع طبیعی در پاسخ به این سؤال که "نمایندگان مجلس برای کاهش آسیب‌های برآمده از تحریم‌ها چه برنامه‌هایی را تدوین کرده‌اند؟" گفت: به اعتقاد بنده، باید برنامه‌هایی که برای جلوگیری از



آسیب‌های تحریم در نظر گرفته شده، تقویت شود. در این خصوص، استفاده بهتر از امکانات داخل کشور، تشویق به صادرات و همکاری و همراهی بانک‌ها با صنعتگران و تولیدکنندگان باید مورد توجه مسئولان قرار گیرد.

نماینده مردم اهواز در مجلس شورای اسلامی، به موضوع رد لایحه CFT توسط شورای نگهبان اشاره داشت و افزود: این حق شورای نگهبان است و طبیعتاً ما نمی‌توانیم دخالتی داشته باشیم. شورای نگهبان بر اساس ضوابطی که دارد، عمل کرده است.

کاظم نسب در خصوص راهکارهای جلوگیری از قاچاق که توسط مجلس شورای اسلامی در نظر گرفته شده است، گفت: ما در این خصوص جلسات علنی و غیرعلنی زیادی را داشته و ارتباط خوبی هم با مسئولان ذی‌ربط برقرار کرده‌ایم. خیلی از اعتراضاتی که وزرا دارند هم مربوط به مسأله قاچاق است؛ لذا مجلس به جد پیگیر این موضوع است.

وی خاطر نشان کرد: باید از ورود کالای قاچاق به کشور جلوگیری شود تا بتوانیم از تولیدات داخل کشور استفاده بیشتری کرده و به تولید رونق بخشیم. وقتی که تولید داخلی رونق داشته باشد، به دنبال آن صادرات هم انجام می‌شود.

الباجی در بخش دیگری از سخنان خود اظهار کرد: افزایش نرخ ارز، اگر چه باعث کاهش آمار قاچاق می‌شود؛ ولی مشکلات بسیاری را نیز به کشور تحمیل می‌کند، لذا ما نباید ارز را ملاک بدانیم؛ بلکه باید راهکارهای جدیدی را پیدا کنیم تا از قاچاق جلوگیری شود. به اعتقاد بنده، افزایش نرخ ارز به ضرر اقتصاد کشور خواهد بود.

وی در ادامه صحبت‌های خود به ضرورت ایجاد شادابی و پویایی در اقتصاد کشور اشاره کرد و افزود: در این زمینه، اعتبارات باید در خدمت تولیدکنندگان قرار گیرد، بازار لازم فراهم شود، تسهیلات برای صادرات و امنیت شغلی ایجاد و از قاچاق کالاهای مشابه جلوگیری شود. اگر این کارها را انجام دهیم، طبیعتاً اقتصاد کشور آن شادابی و پویایی لازم و مناسب را خواهد داشت.

عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس با اشاره به اینکه امکان توسعه صنعت گردشگری در کشور وجود دارد، گفت: مسئولان ذی‌ربط در این زمینه باید همکاری‌های لازم را داشته باشند. آثار باستانی، طبیعت بکر و امکانات توریستی‌ای در کشور وجود دارد که می‌تواند دولت، مجلس و مسئولان مربوطه دست به دست هم دهند تا این صنعت را گسترش داده و اقتصاد کشور را در این بخش تقویت کنند.

کاظم نسب افزود: تنگ‌نظری‌هایی در برخی از موارد در خصوص صنعت گردشگری وجود دارد که طبیعتاً نباید باشد. باید با دید باز به این موضوع بنگریم و فرهنگ‌ها را تقویت کنیم تا توریست‌های کشورهای مختلف به داخل کشور جذب شوند. وقتی توریست وارد کشور می‌شود، اقتصادمان بهره می‌برد. توجه به صنعت گردشگری، اقتصاد کشور را متحول می‌کند.

اقبال محمدیان:

اصل ۴۴ قانون اساسی تکلیف را روشن کرده؛ اما در حمایت از بخش خصوصی ما فقط شعارهای خوبی می‌دهیم؛ ولی در عمل متأسفانه حمایت‌های لازم انجام نمی‌شود

نوع برداشتها از بخش خصوصی متفاوت است



علی ابراهیمی، نماینده مردم سازند در خصوص رد لایحه CFT توسط شورای نگهبان اظهار داشت: شورای محترم نگهبان، ایراداتی در خصوص CFT گرفته‌اند که برخی از ایرادها هم ظاهراً قابل رفع نیست. این موضوع در کمیسیون‌ها بحث و بررسی

می‌شود و آنچه که قابل رفع باشد، رفع خواهیم کرد و آنچه که قالب رفع نباشد، به مجمع تشخیص مصلحت نظام ارجاع خواهیم داد.

این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه در حمایت از بخش خصوصی قوانین بالادستی قوی‌ای داریم، تصریح کرد: شاکله اصل ۴۴ قانون اساسی این است که باید به بخش خصوصی روی آوریم؛ ولی در کشور ما نوع برداشتها از بخش خصوصی متفاوت است.

وی افزود: بخش‌های عمومی غیردولتی و شرکت‌های وابسته به نهادهای دولتی را بخش خصوصی تلقی می‌کنند و می‌توان گفت که حمایت‌ها به سمتی پیش رفته که معمولاً بخش خصوصی کشور آن طور که باید قدرت مانور در فعالیت‌های اقتصادی ندارد. اگر نگاهی به بانک‌ها و شرکت‌های خصوصی داشته باشید؛ در خواهید یافت که به سیستم دولتی متصل هستند. ابراهیمی در ادامه به راهکارهای جلوگیری از قاچاق اشاره کرد و گفت: باید یک سازوکار نظارتی قوی طراحی کنیم که این امر بر عهده قوه مجریه است. بنده اعتقاد دارم؛ اگر قیمت‌ها واقعی باشند، قاچاق کالاها معمولی اتفاق نمی‌افتد. واردات و صادرات برخی از کالاها از مبادی رسمی مقدور نیست؛ بنابراین به صورت قاچاق جابه‌جا می‌شوند که این امر فقط به خاطر منفعت مالی است. بوی خاطرنشان کرد: قاچاق معمولاً به کارهای جرم خیز مانند مواد مخدر، قاچاق انسان یا سموم خطرناک اطلاق می‌شود. در کشور ما واردات کالاها معمولی به کشور ممنوع است. شاید بتوان گفت که اساسی‌ترین مسیر مهار قاچاق، روی آوردن به قیمت‌های واقعی است.

عضو کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه برای رسیدن اقتصاد کشور به پویایی لازم، رقابت باید واقعی باشد، افزود: رقابت

حسینعلی حاجی دلیگانی:

اگر دولت توجه ویژه‌ای به سازمان میراث فرهنگی و گردشگری داشته باشد، این صنعت توسعه خواهد یافت. احساس بنده این است که صنعت گردشگری جایگاه ویژه‌ای در دولت ندارد

واقعی در سایه قیمت‌های واقعی به وجود می‌آید؛ ما به هیچ عنوان نباید از واقعیت در اقتصاد فرار کنیم. اقتصاد یک مقوله هوشمند است و اگر با قوانین دست و پاگیر هدایت شود، از جای دیگر سر در می‌آورد. بهترین راه‌حل برای پویایی اقتصاد کشور، شفافیت و واقعی شدن قیمت‌ها است. وی تأکید کرد: حاکمیت باید برای سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی اطمینان ایجاد کند تا مثلاً برخی از برخوردهای قهری در یک اتفاق منجر به این نشود که سرمایه یک سرمایه‌گذار از بین برود. اگر سرمایه‌گذاران خارجی به کشور ورود پیدا کنند، می‌توان پویایی و شادابی را در اقتصاد کشور به وجود آورد.

علی ابراهیمی در پاسخ به این سؤال که "آیا مجلس آمادگی لازم را برای حمایت از سرمایه‌گذاران و صنعتگرانی که مایل به حضور در بازار سوریه و عراق هستند، دارد؟" گفت: مجلس شورای اسلامی کاملاً آمادگی این موضوع را دارد. در برنامه‌های پنج‌ساله همیشه تأکید بر جذب سرمایه‌گذاری خارجی و دادن یکسری امتیازات بوده که البته این موضوع در اجرا و با همکاری قوه قضائیه می‌تواند روند محکم‌تری پیدا کند. نماینده مردم سازند در مجلس شورای اسلامی، به امکان توسعه صنعت گردشگری در کشور اشاره کرد و گفت: اکنون مسئولان کشور به این موضوع نگاه خاصی دارند. ما در حوزه گردشگری تاریخی و طبیعی جزو کشورهای استثنایی هستیم و پتانسیل بالایی داریم و از این فرصت‌ها باید به خوبی استفاده شود؛ ولی برخی از زیرساخت‌های کشور چه از نظر تفکری و چه از نظر الزامات قانونی و اجرایی آن طور که باید برای این صنعت فراهم نیست.

رییس کارگروه دام و طیور کشاورزی، به برنامه‌های مجلس برای کاهش آسیب‌های برآمده از تحریم‌ها اشاره کرد و افزود: ما اقدامات متقابل را قبلاً پیش‌بینی کرده‌ایم. شاید بتوان گفت که اکنون حوزه قانون‌گذاری، خیلی ضرورت به ورود ندارد و بیشتر دستگاه دیپلماسی و اجرایی باید آمادگی این موضوع را داشته باشند.

وی با بیان اینکه اگر با برنامه‌های مناسب، مقداری از اثر تحریم‌ها را کاهش دهیم، ایران همیشه پتانسیل رشد اقتصادی را خواهد داشت، گفت: اکنون تحت فشار تحریم‌های خارجی هستیم که برگرفته از دشمنی‌هایی است که آمریکا با کشور ما دارد. اگر این موانع برداشته شود، خیلی راحت کشور ما می‌تواند به شکوفایی اقتصادی دست پیدا کند. هرچند متأسفانه تاکنون فرصت‌های زیادی را از دست داده‌ایم. ■



بازگشت تحریم‌ها؛ فرصت یا تهدید؟!

مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران



کشورهای اروپایی همچنان سعی می‌کنند با ایجاد مکانیسمی تازه که مستقل از سوئیفت جهانی است، روابط مالی و بازرگانی خود را با ایران حفظ کنند

است. بعد از انقلاب اسلامی، دولت‌های مختلف با تابلوهای سیاسی متفاوت آمده‌اند؛ اما عملکرد اقتصادی آن‌ها شبیه به هم می‌باشد. در تمام این سال‌ها افزایش وابستگی به نفت موجب تمرکز دشمن بر این بستر اقتصادی بوده است.

بر همین اساس است که مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی اواسط شهریورماه در تحلیل نتایج بازگشت تحریم‌های آمریکا در دو سناریوی متفاوت پیش‌بینی کرد که اقتصاد ایران دوباره وارد فاز رکود می‌شود و نرخ رشد اقتصادی در صورت همراهی نکردن اروپا با تحریم‌ها به منفی نیم‌درصد و در صورت همراهی اروپایی‌ها با سیاست‌های خصمانه آمریکا به منفی ۲۸ درصد خواهد رسید.

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی پیش‌بینی کرده که اگر دولت گامی برای خنثی‌سازی آثار این تحریم‌ها بر ندارد؛ اقتصاد ایران در سال آینده بین ۳،۸ تا ۵،۵ درصد کوچک‌تر می‌شود. بازوی تحقیقاتی مجلس با ارزیابی اثر تحریم‌ها از سه کانال بحران ارزی، افزایش ناطمینانی و ریسک سرمایه‌گذاری و محدودیت‌های تجاری؛ به تداوم سیاست سرکوب نرخ ارز در دوران بازگشت تحریم‌های آمریکا هشدار داده و تأکید کرده که این موضوع نظام بانکی را شکننده‌تر می‌سازد.

بر اساس برآورد مرکز پژوهش‌ها با توجه به وابستگی بخشی از درآمدهای دولت به دلارهای نفتی، افت تولید و صادرات نفت، می‌تواند دولت را به‌ویژه در بخش‌های عمرانی با کسری بودجه مواجه سازد. این موضوع در نهایت خطر استقراض دولت از بانک مرکزی را به دنبال خواهد داشت و شکل‌گیری موجی از فشارهای تورمی را تقویت می‌کند. از سوی دیگر، تحریم‌های آمریکا به دلیل اختلال در نظام ارزی ممکن است صنایعی را که برای تولید به واردات مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای نیاز دارند با مشکل مواجه کند و از این طریق رشد اقتصادی ایران را کاهش دهد. از نظر مرکز پژوهش‌های مجلس، خطر دیگر پیش روی اقتصاد ایران، آغاز پدیده فرار سرمایه‌ها از طریق تبدیل دارایی‌ها به ارز در صورت بروز بحران ارزی خواهد بود. مرکز پژوهش‌های مجلس در ارزیابی اثر تحریم‌ها و خروج آمریکا از برجام می‌گوید: مهم‌ترین عامل مؤثر در تغییر شرایط، نوع واکنش اقتصادی ایران به تحریم‌ها است؛ زیرا با توجه به جایگاه آمریکا در اقتصاد جهانی و به‌خصوص نظام مالی بین‌المللی و نیز ابعاد به نسبت وسیع تحریم‌های آن کشور که از نفت تا نظام بانکی و بانک مرکزی، صنایع کلیدی، حمل‌ونقل بین‌المللی و بیمه را در بر می‌گیرد، انتظار می‌رود بازگشت تحریم‌ها، بخش حقیقی اقتصاد ایران و حوزه تولید را حتی در سال جاری نیز متأثر سازد. البته این نهاد تحقیقاتی بر این نکته نیز تأکید دارد که میزان تحریم‌های آمریکا به برخی عوامل از جمله اراده کشورهای دیگر برای همراهی یا مقابله با تحریم‌ها و مدیریت داخلی کشور در شرایط بحران بستگی دارد. ■

برای دونالد ترامپ، رییس‌جمهور آمریکا، ۱۵ ماه طول کشید تا در نهایت ماشه را بر روی بزرگ‌ترین دستاورد باراک اوباما، رییس‌جمهور پیشین آمریکا بکشد. ترامپ هشتم ماه مه، چند روز پیش از پایان ضرب‌الاجل تعیین شده، اعلام کرد که آمریکا را از برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) خارج می‌کند. رییس‌جمهور آمریکا همچنین از بازگرداندن همه تحریم‌های ایران که پس از امضای این توافق تعلیق شده بودند، خبر داد و حالا تلاش‌های ترامپ برای قطع همکاری کشورهای مختلف با ایران با بازگرداندن تحریم‌ها شدیدتر شده است. این در حالی است که کشورهای اروپایی همچنان سعی می‌کنند با ایجاد مکانیسمی تازه که مستقل از سوئیفت جهانی است، روابط مالی و بازرگانی خود را با ایران حفظ کنند. بر اساس اعلام مقامات اتحادیه اروپا، سه کشور فرانسه، انگلیس و آلمان به همراه چین و روسیه خود را در روزهای آینده، آماده رونمایی از سازوکار ویژه مالی می‌کنند. با وجود تمایلی که برخی از کشورها برای همکاری با ایران دارند، اگر بتوانیم با توجه به سازوکاری که اروپایی‌ها برای ایجاد کانال مالی مستقل در دستور کار قرار داده‌اند، تحریم‌های بانکی را دور بزیم، می‌توان امیدوار بود که مبادلات مالی ایران با وجود تحریم‌ها روند آسان‌تری به خود بگیرد که با تحقق این مهم؛ یعنی آغاز همکاری مشترک بانکی ایران و اروپا پاسخی صریح به تهدیدها و تحریم‌های کاخ سفید است و تحریم‌های جدید اثری بر حوزه اقتصاد نخواهد داشت. این گروه بر این نکته نیز تأکید دارند که شرایط به نسبت گذشته بهتر شده است؛ چراکه در تحریم‌های قبلی به‌طور همزمان، علاوه بر تحریم‌های آمریکا، سازمان ملل و اتحادیه اروپا نیز ایران را تحریم کرده بودند؛ اما اکنون شرایط تغییر کرده و تحریم‌های جدید تنها از سوی آمریکا اعمال می‌شود. در مقابل، گروه دیگری نیز معتقدند که باید قبول کنیم هزینه نقل و انتقال مالی و تجاری ایران تا حدی افزایش خواهد یافت و این موضوع غیرقابل‌انکار است.

خروج ایران از تحریم سوئیفت جهانی و معافیت هشت کشور از تحریم‌های نفتی ایران، از دیگر خبرهایی است که در صورت عملیاتی شدن، آینده بهتری را برای مبادلات مالی و تجاری ایران متصور می‌کند. در این بین، اجماع در پذیرش استانداردهای بین‌المللی و قوانین FATF در داخل کشور از الزاماتی است که در شرایط کنونی باید با حساسیت بیشتری دنبال شود.

مجموع این شرایط می‌تواند ایران را با کمترین آسیب از این برهه تاریخی نیز عبور دهد؛ هر چند که تحریم‌ها همیشه شمشیر دولبه‌ای هستند که در کنار تهدید، فرصت‌هایی را هم به همراه دارند. آنچه در این میان حائز اهمیت است، مدیریت تهدید و تبدیل نمودن آن به فرصت است. تبدیل تحریم به فرصت با شناخت تحریم امکان‌پذیر است و برای تبدیل این تهدیدات به فرصت باید طرح و برنامه مشخصی وجود داشته باشد. نکته قابل تأمل، داستان نخب‌نمای وابستگی اقتصاد ایران به نفت

رایزن اقتصادی ترکیه در ایران عنوان کرد

گسترش مناسبات اقتصادی با تقویت روابط سیاسی تهران - آنکارا

فاطمه آذرافراز

ترکیه، کشوری اوراسیایی است که از شرق با ایران مرز مشترک دارد. بخش خصوصی این کشور در سال‌های اخیر جهش قابل توجهی در زمینه‌های مختلف به‌ویژه در گردشگری داشته است. راهیابی به سه دریای مختلف، برخورداری از موقعیت جغرافیایی مناسب و نزدیکی به اروپا می‌تواند از علل شکوفایی اقتصادی حوزه گردشگری این کشور باشد. ترکیه با اقتصاد در حال رشد، یکی از ۲۰ اقتصاد برتر جهان است که حجم تجارت خارجی آن سالانه بین ۳۵۰ تا ۴۵۰ میلیارد دلار متغیر است. دولت آنکارا در راستای اهداف سال ۲۰۲۳ و چشم‌انداز ۱۰۰ سالگی جمهوری ترکیه، در نظر دارد به هدف ۵۰۰ میلیارد دلار صادرات در سال برسد که به نظر می‌رسد هدف بلند پروازانه‌ای است. در ادامه، گفت‌وگوی «دنیای سرمایه‌گذاری» با چنگیز گورسل، رایزن اقتصادی ترکیه را از نظر می‌گذرانید.

علاوه بر این، نزدیک بودن فرهنگ و جغرافیای دو کشور، به‌اندازه انگیزه تجاری، مؤثر و مطرح است. یکی از دلایل تمایل بازرگانان ما به انجام تجارت با ایران، این واقعیت است که به سهولت می‌توانند با هم‌تایان ایرانی خود ارتباط برقرار کنند. بازرگانان ترکیه همیشه آماده‌اند تا در توسعه و ادغام ایران با اقتصاد جهانی در رویکردی منصفانه و منطقی شرکت کنند.

مهم‌ترین موانع اقتصادی بین دو کشور چیست و چه پیشنهادی برای غلبه بر این موانع دارید؟

تردید تولیدکنندگان داخلی در ایران برای رقابت با سرمایه‌گذاران خارجی، اولین مانع است. بدون تردید، شما نمی‌توانید کشوری در جهان پیدا کنید که تمایل داشته باشد بی‌قیدوشرط بازار خود را با سرمایه‌گذاری‌های خارجی به اشتراک بگذارد. اگر سرمایه‌گذاری خارجی را بتوان در چارچوب یک روش صحیح به صنعت داخلی پیوند زد، اقتصاد کشور از این مزیت بهره‌مند خواهد شد. از این دیدگاه می‌توان گفت که فضای اقتصادی رقابتی، اگر بر پایه یک جریان دو سر برد پایه‌ریزی شود، می‌تواند انگیزه قوی برای حلقه بازرگانی و کسب‌وکار داخلی و خارجی باشد.

منطقه آزاد ماکو، بزرگ‌ترین منطقه آزاد ایران و دومین منطقه آزاد جهان است و توسط یک گروه مجرب و مشتاق مدیریت می‌شود و از مزایایی مانند نزدیکی جغرافیایی به ترکیه و موقعیتی حساس در کرانه‌های حمل‌ونقل شمال، جنوب، شرق و غرب را برخوردار است. ما تلاش‌های زیادی برای جلب توجه و حضور کارآفرینان و تجار ترکیه به این منطقه انجام داده‌ایم؛ چراکه معتقدیم، فرصتی عالی برای همکاری با هم‌تایان ایرانی‌شان وجود دارد.

دومین مانع، رویکرد کلی محافظه‌کارانه ایران در تجارت خارجی است. هدف دو کشور، رسیدن به حجم تجاری ۳۰ میلیارد دلار است؛ اما برای رسیدن به این دستاورد، بازرگانان با سختی‌هایی مانند مشکلات توافقنامه تجارت ترجیحی که ابزاری قوی در ارتقای روابط تجاری به شمار می‌آید، روبه‌رو هستند.

سطح فعلی همکاری اقتصادی بین دو کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با در نظر گرفتن حقایق اقتصادی موجود میان ترکیه و ایران، به‌سادگی مشاهده می‌شود که این دو کشور مکمل ارزشمندی برای یکدیگر در امور اقتصادی هستند. معتمد، ارزشمندترین منابع اقتصادی ایران انرژی نیست؛ بلکه نیروی انسانی است. نیروی کار شایسته در ایران، به فراوانی یافت می‌شود. علاوه بر این، منابع انرژی فراوان و ارزان و موقعیت جغرافیایی و سیاسی این کشور نشان از پتانسیل بالای ایران برای همکاری اقتصادی دارد. اهمیت این موضوع وقتی آشکار می‌شود که متوجه می‌شوید، دو کشور ترکیه و ایران مجموعاً بازاری به بزرگی ۱۶۰ میلیون نفر دارند. ترکیه از موقعیت استراتژیکی مهمی در منطقه برخوردار و نزدیک‌ترین کشور به ایران است. بخش خصوصی ترکیه با ساختار پویا و یکپارچه، مشارکت موفقیت‌آمیزی را برای هم‌تایان ایرانی خود در زمینه‌های مختلف رقم می‌زند. با این حال، علی‌رغم پتانسیل موجود، به نظر می‌رسد که درک سطح فعلی همکاری‌های اقتصادی بین دو کشور کمی دشوار به نظر برسد.

چشم‌انداز آتی همکاری دو کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مانع فرضی موجود بین دو کشور، ناشی از آشفتگی سیاسی چند دهه اخیر در منطقه است که از ایجاد اعتماد میان بازرگانان ایرانی و ترکیه، شناخت یکدیگر و آگاهی در مورد راه‌اندازی کسب‌وکارهای مشترک، جلوگیری می‌کند. البته این عدم همکاری، عمدی نیست. ترکیه بهترین منبعی است که بازرگانان ایرانی به‌واسطه آن می‌توانند تجارت خود را گسترش دهند. توسعه روابط تجاری و اقتصادی، افزایش آگاهی میان محافل تجاری ترکیه و ایران، تشدید تبادل اطلاعات و ایجاد اعتماد در میان بازرگانان هر دو کشور، مهم‌ترین گام‌های اساسی در تقویت همکاری‌های اقتصادی خواهند بود.

تمایل سرمایه‌گذاران و کارآفرینان کشور شما برای حضور و فعالیت در ایران چه میزان است؟

بخش خصوصی ترکیه، تمایل زیادی به فعالیت در ایران دارد.

گردشگری یکی از نخستین زمینه‌هایی است که می‌توانیم نظاره‌گر تغییر و تحولی در آن باشیم؛ چراکه ایران به‌زودی کشوری شفاف‌تر و باثبات بیشتر برای گروه‌های تجاری و سرمایه‌گذاری خواهد شد



حجم مبادلات اقتصادی بین دو کشور چه میزان است؟

داده‌های آماری سالانه نشان می‌دهد که حجم تجارت بین دو کشور در سال ۲۰۱۷ به ۱۰,۷ میلیارد دلار رسیده است و این تجارت بیشتر به نفع ایران بوده؛ چراکه ترکیه در این تجارت دوجانبه، کسری معادل ۴,۲ میلیارد دلار داشت. سهم عمده واردات ما از ایران، اقلام انرژی را در برمی‌گیرد. ایران به تدریج سهم خود را در واردات کل نفت خام ترکیه افزایش داد و در سال ۲۰۱۷ توانست در جایگاه نخست رده‌بندی قرار گیرد.

خدمات گردشگری و قراردادی، دو بخش همکاری‌های دوجانبه اقتصادی ایران و ترکیه هستند. شرکت‌های ترکیه‌ای، اجرای ۴۹ پروژه در ایران طی ۱۴ سال گذشته به میزان ۳,۹ میلیارد دلار را به عهده گرفته‌اند و در سال ۲۰۱۷، ترکیه میزبان ۲,۵ میلیون ایرانی بوده که این عدد بیانگر ۷,۷ درصد کل گردشگرانی است که سال گذشته از ترکیه بازدید کرده‌اند.

برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی در اقتصاد ایران، چه شرایط و ضوابطی باید فراهم شود؟

سیاست خارجی ایران، برای جذب سرمایه‌گذاران توسط چندین محرک و عملکرد تنظیم می‌شود. این اراده قوی را می‌توان به‌آسانی در جلساتی با هم‌تایان خود در مناطق آزاد، مناطق ویژه اقتصادی، سایت‌های صنعتی، اتاق‌های بازرگانی و نهادهای رسمی احساس کرد. موقعیت ایران در شاخص انجام کسب‌وکار بانک جهانی، به‌واسطه این دستاوردها به شدت افزایش یافته است. از سوی دیگر، با وجود تمامی این تلاش‌ها و سیاست‌های اعلام‌شده، همچنان معتقد به اهمیت حل برخی از مشکلاتی هستیم که منجر به شک و تردید سرمایه‌گذاران خارجی برای سرمایه‌گذاری در ایران می‌شود. با این حال، راهی طولانی برای بومی‌سازی قوانین اقتصادی جهانی و جلب انگیزه سرمایه‌گذاران خارجی توسط تمام بخش‌های دولت و جامعه تجاری وجود دارد.

چه فرصت‌های گردشگری در دو کشور وجود دارد؟

گردشگری یک نمونه نمادین است که می‌تواند به‌عنوان طرح تکمیلی اقتصاد دو کشور در نظر گرفته شود. در سال‌های گذشته، ترکیه از نظر زیرساخت، نیروی کار واجد شرایط، ارتقاء و پیشرفت نظام آموزش و پرورش و سطح کیفیت خدمات، تبدیل به یکی از مقاصد مهم گردشگری جهان شده است. همچنین ترکیه نزدیک‌ترین کشوری است که می‌تواند شریک واقعی ایران برای تحقق پتانسیل خود در زمینه گردشگری باشد. بنده فکر می‌کنم گردشگری یکی از نخستین زمینه‌هایی است که می‌توانیم نظاره‌گر تغییر و تحولی در آن باشیم؛ چراکه ایران به‌زودی کشوری شفاف‌تر و باثبات بیشتر برای گروه‌های تجاری و سرمایه‌گذاری خواهد شد.

ویژگی‌های فرهنگی، اقتصادی، سیاسی و تجاری مشترک بین دو کشور چیست؟

ترکیه و ایران دو کشور بزرگی هستند که طی قرن‌ها، جغرافیایی

مشابه در اختیار داشته و امروزه مهم‌ترین نقش را در ایجاد تعادل در منطقه ایفا می‌کنند. خط مرزی موجود بین دو کشور، تقریباً چهار قرن پیش به وجود آمده است. به لحاظ فرهنگی، شباهت قابل‌توجهی میان دو کشور وجود دارد. امکان ندارد که یک شهروند ترکیه از ایران دیدن کند و متوجه این موضوع نشود. از آنجایی که مشکل زبان بین این دو کشور وجود ندارد، شهروندان هر دو کشور به راحتی با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند. تمامی این ویژگی‌های مشترک، ما را به این نتیجه می‌رساند که زمینه مناسب برای درک یکدیگر و همکاری متقابل در هر دو اجتماع وجود دارد؛ بنابراین، معتقدم که در صورت وجود اراده‌ای قوی و حقیقی برای بالا بردن سطح روابط اقتصادی، دولت‌ها باید سیاست تشویق و ترغیب را جایگزین سیاست منع و جلوگیری کنند.

آیا معاملات بانکی و پولی، بین ایران و ترکیه به راحتی انجام می‌شود؟

امروزه، بخش بانکداری نظام تجارت خارجی ایران و به‌ویژه مسأله انتقال پول، در زمره ضروری‌ترین موضوعاتی است که باید در روابط تجاری ایران، نه تنها با ترکیه؛ بلکه با سایر نقاط جهان نیز مورد رسیدگی قرار گیرد. همان‌طور که می‌دانید، سیستم بانکی ترکیه به دلیل ادغام در نظام

جهانی باید مطابق با تعهدات بین‌المللی خود عمل کند؛ بنابراین نمی‌توان اقدامات لازم برای توسعه روابط بین دو کشور در این زمینه را متوقف کرده یا نادیده گرفت. بدون حل این مشکل، دستیابی به اهداف تجاری و اقتصادی تقریباً غیرممکن به نظر می‌رسد؛ بنابراین فکر می‌کنم، تلاش‌های ایران برای پیوستن به سیستم مالی بین‌المللی، نقش کلیدی در غلبه بر این مانع دارد. **به نظر شما نقش رسانه‌ها در معرفی ظرفیت‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری چیست؟**

اگر هر دو کشور حقیقتاً تمایل به توسعه روابط دارند، رسانه‌ها می‌توانند این کارکرد را با اطلاع‌رسانی به مردم در مورد این واقعیت که همکاری مناسب با محافل تجاری ترکیه، جریانی دو سر برد و به نفع مردم هر دو کشور و ثبات منطقه است، به اجرا درآورند. ■

شما نمی‌توانید کشوری در جهان پیدا کنید که تمایل داشته باشد بی‌قید و شرط بازار خود را با سرمایه‌گذاری‌های خارجی به اشتراک بگذارد. اگر سرمایه‌گذاری خارجی را بتوان در چارچوب یک روش صحیح به صنعت داخلی پیوند زد، اقتصاد کشور از این مزیت بهره‌مند خواهد شد

توسعه روابط تجاری و اقتصادی، افزایش آگاهی میان محافل تجاری ترکیه و ایران، تشدید تبادل اطلاعات و ایجاد اعتماد در میان بازرگانان هر دو کشور، مهم‌ترین گام‌های اساسی در تقویت همکاری‌های اقتصادی خواهند بود

محمد ابراهیم انصاری لاری پیشنهاد داد

کیش، دریچه ارتباط ایران با اقتصاد جهانی

مصطفی حانمی



اگر وظیفه اصلی مناطق آزاد کشور را ایجاد پل ارتباطی میان اقتصاد ملی و بین‌الملل در نظر بگیریم و اگر بپذیریم که استفاده از این پل ارتباطی به نفع اقتصاد ملی است، باید بدانیم که این وظیفه برای مناطق آزاد به خوبی محقق نشده است

وی هشدار داد: اگر زمینه این تمرین فراهم نشود، زمانی که وارد فضای بین‌الملل شدیم، مسایل زیادی وجود خواهد داشت که آن‌ها را یاد نگرفته‌ایم که این موضوع آسیب‌زا خواهد بود. در آن شرایط ممکن است مسایل اصلی‌مان را با دنیا حل کرده باشیم؛ اما درباره مسایل پیش پا افتاده، هنوز در پیچ‌وخم اولیه باشیم.

کیش، الگویی برای ارتقای کیفیت زندگی ایرانی

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش گفت: با تدوین ضوابط جدید کار، اقامت و ... در چهارچوب قوانین موضوعه کشور، روند اقامت و زندگی در جزیره کیش تغییر می‌کند تا آرامش، امنیت، سلامت، زیبایی، محیط‌زیست و همه استانداردهایی که در جزیره کیش به شکل ویژه وجود دارد، محفوظ مانده، تثبیت شده و ارتقاء پیدا کند.

انصاری لاری با بیان اینکه کیش می‌تواند الگویی در ارتقای کیفیت زندگی ایرانیان باشد، افزود: جزیره مرجانی کیش می‌تواند یک جزیره سبز، سالم، آرام و امن برای سر مشق شدن در ارتقای کیفیت زندگی مادی و معنوی باشد. این آمادگی را داریم و امیدمان این است که انشاءالله بتوانیم با کمک همه بخش‌های کشور این آرزو را محقق کنیم و یک ایران کوچک که مورد انتظار و در خور شأن ملت بزرگ ایران است این‌جا داشته باشیم و بتوانیم همه این استانداردها را به کل کشور تعمیم دهیم.

وی در ادامه گفت: ترمینال جدید فرودگاهی با ظرفیت جابه‌جایی ۶ میلیون مسافر در سال، ظرف ۹ ماه آینده با پیشرفته‌ترین و مدرن‌ترین تجهیزات و زیباترین و جذاب‌ترین طراحی به بهره‌برداری می‌رسد.

از سوی دیگر، باند جدید فرودگاه کیش همراه با سیستم جدید «آی.ال.اس» به بهره‌برداری رسیده و پایانه بندری نیز که سکوی آن افتتاح شده است، ظرف دو سال آینده لایروبی و با مدرن‌ترین تجهیزات بندری آماده بهره‌برداری می‌شود؛ همراه با آن، پروژه یک جزیره مصنوعی و یک کیش کوچک‌تر که اقدامی منحصربه‌فرد آبی و خاکی در کشور است، انشاءالله محقق می‌شود.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش با اشاره به این‌که زیرساخت‌های اینترنتی جزیره به سرعت در حال ارتقاء است، توضیح داد: به زودی جزیره کیش شاهد وای‌فای رایگان شده و هر گردشگری که وارد جزیره شود، می‌تواند از امکانات اینترنتی به صورت رایگان بهره‌مند شود. ■

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش با اشاره به وضع تحریم‌های تازه از سوی دولت ترامپ، پیشنهاد داد که کیش به راهرویی برای ایجاد تبادلات بین‌المللی و پل ارتباطی با اقتصاد جهانی بدل شود. محمد ابراهیم انصاری لاری گفت: اگر وظیفه اصلی مناطق آزاد کشور را ایجاد پل ارتباطی میان اقتصاد ملی و بین‌الملل در نظر بگیریم و اگر بپذیریم که استفاده از این پل ارتباطی به نفع اقتصاد ملی است، باید بدانیم که این وظیفه برای مناطق آزاد به خوبی محقق نشده است؛ شاید به همین بهانه بسیاری از رویدادهای سوءاقتصادی کشور را به ناحق به مناطق آزاد نسبت می‌دهند و بسیاری از کارکردهای مثبت مناطق آزاد را متأسفانه بعضی از محافل نادیده می‌گیرند.

وی افزود: با توجه به راهبردهای ریاست‌جمهور و شورای عالی مناطق آزاد و به خصوص دکتر بانک، ما برای کیش وظیفه مشخصی را تعریف کرده‌ایم و انتظارمان این است که همه بخش‌های کشور، به‌خصوص بخش اقتصادی، برای تحقق این وظیفه به ما کمک کنند.

وی تأکید کرد: ما می‌خواهیم کیش دریچه‌ای برای ارتباط ایران با اقتصاد بین‌الملل باشد؛ نقشی که کیش در پدیده جهانی شدن به خوبی می‌تواند ایفا کند.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش اظهار داشت: لازم است در گوشه‌ای از این کشور، مناسبات ما کاملاً بین‌المللی شده و جهانی باشد. در گوشه‌ای از این کشور باید تمرین کنیم و یاد بگیریم که چگونه با دنیا برای ارتباط در حوزه‌های مختلف وارد تعامل شویم؛ تعاملی که به نفع اقتصاد ملی و به نفع مصالح و منافع ملی باشد. به عبارتی، بهترین جایی که می‌توان این تمرین را با کمترین هزینه و بیشترین فایده انجام داد، جزیره کیش است. کیش می‌تواند محل تمرین حرکتی بزرگ باشد و تجربه گرانی را به کشور منتقل کند؛ چون اگر در اثر این تعامل همه‌جانبه با محیط بین‌الملل در سطح جهانی، آسیبی وارد شد، این آسیب محدود است و بالعکس، اگر تجربه درخشانی داشتیم، می‌شود آن را به همه کشور تعمیم داد.

انصاری لاری ضمن درخواست از مجموعه سیاست‌گذاران کشور برای واگذاری مأموریت ایجاد ارتباط و تمرین تبادل با فضای جهانی به کیش، گفت: ما نمی‌توانیم اقدامات بین‌المللی و مناسبات جهانی را نادیده بگیریم و از آن‌ها دوری کنیم. باید مواجهه‌ای علمی و منطقی داشته باشیم و نتیجه این مواجهه منطقی و علمی را به کل کشور تعمیم دهیم. انتظار ما این است که کیش برای ایجاد مناسبات جهانی، آزاد گذاشته شود.



دنیای سرمایه‌گذاری

خواندنی‌های سرمایه‌گذاری

معرفی کشورهای پیشرو

در صادرات مواد معدنی/۷۸

نابودی برندهای نوستالژیک

ایرانی/۷۹

پایین‌ترین نرخ بیکاری متعلق به

کدام کشورها است؟/۸۰

ایران بهشت معادن دنیا

نفیسسه میرگلوی بیات

ایران با دارا بودن ۳۷ میلیارد تن ذخایر قطعی معدنی، یکی از غنی‌ترین کشورهای معدنی دنیا است. وجود معادنی همچون مس سرچشمه و سنگ آهن چادرملو سبب شده تا کشورمان دو معدن از پر عیارترین و منحصربه‌فردترین معادن دنیا را به نام خود ثبت کند. ایران با ذخایر غنی معدنی خود به بهشت معادن دنیا معروف شده و توانسته نظر بسیاری از سرمایه‌گذاران این حوزه را طی دهه‌های گذشته به خود جلب کند. در این گزارش ۱۱ معدن مهم و بزرگ ایران را معرفی می‌کنیم تا بدانیم کشورمان از این لحاظ در دنیا چه جایگاهی دارد.

معدن مس سرچشمه



میدوک نام آن تغییر یافته است.



معدن مس سرچشمه در ۱۶۰ کیلومتری جنوب غربی کرمان قرار گرفته و بزرگ‌ترین تولیدکننده مس ایران است. این معدن یکی از بزرگ‌ترین معادن روباز مس دنیا محسوب می‌شود. بهره‌برداری از معدن مس سرچشمه از سال ۱۳۸۰ بر اساس طرح توسعه معدن که توسط کارشناسان ایرانی تدوین شده، صورت گرفت. میزان کانسنگ خروجی روزانه از جبهه‌های مختلف معدن که به روش روباز استخراج می‌شود، ۴۱ هزارتن و سالانه حدود ۱۴ میلیون تن با عیار یک درصد است.

معدن مس سونگون



معدن مس سونگون ورزقان یکی دیگر از بزرگ‌ترین معادن مس ایران است که دارای بیش از یک میلیارد تن ذخیره کان سنگ مس است. عناصر همراه کان سنگ این معدن مولیبدن، طلا، نقره، رینیوم و ... محسوب می‌شود و سابقه معدن کاری در سونگون به دو قرن پیش (دوره قاجاریه) بر می‌گردد.

معدن مس میدوک کرمان

معدن مس میدوک کرمان یکی از بزرگ‌ترین معادن مس ایران است که در فاصله ۱۳۳ کیلومتری شمال غرب معدن مس سرچشمه قرار گرفته است. نام قدیمی این معدن، مس لاچاه بوده که به سبب نزدیکی به روستای

معدن ذغال سنگ پابدانا



معدن ذغال سنگ پابدانا، با عمقی در حدود ۶۰۰ متر، عمیق‌ترین معدن زیرزمینی ذغال سنگ ایران است که در شهرستان کوهبنان و در فاصله ۱۷۰ کیلومتری مرکز استان کرمان قرار دارد. محصول این معدن، ذغال کک‌شو است که پس از استخراج به کارخانه ذغال شویی زرنند ارسال می‌شود.

معدن سنگ آهن چغارت



نخستین معدن سنگ آهن ایران، معدن سنگ آهن چغارت شهرستان بافق یزد است. این معدن، تغذیه‌کننده شرکت ذوب آهن اصفهان در زمان تأسیس

زرشوران در ۲۴ آبان ماه سال ۱۳۹۳ افتتاح گردید.

معادن فیروزه نیشابور



معادن فیروزه نیشابور، نه تنها در کشور؛ بلکه بزرگ‌ترین معادن فیروزه جهان محسوب می‌شود. این معادن مرغوب‌ترین سنگ‌ها را دارا است تا جایی که تمام کشورها ارزش فیروزه خود را با فیروزه نیشابور ایران مقایسه می‌کنند. این معادن با ذخیره ۹ هزار تن و ظرفیت تولید سالانه ۱۹ تن در ۵۵ کیلومتری شمال غربی نیشابور، در جاده قدیم سبزوار و در روستای «معدن» قرار دارد. محاسبات نشان داده که از هر تن سنگ فیروزه خام این معادن ۸ تا ۱۰ کیلوگرم فیروزه به دست می‌آید.

معادن سرب و روی انگوران



معادن سرب و روی انگوران در ۱۳۵ کیلومتری غرب شهر زنجان واقع شده و بزرگ‌ترین معادن سرب و روی خاورمیانه به حساب می‌آید و به دلیل خلوص بالای روی آن، جزو استثنایی‌ترین و پر عیارترین کنسارهای روی و سرب جهان به شمار می‌آید. این معادن با ۹ میلیون تن ذخیره، خوراک کارخانه‌ها را تأمین می‌کند.

معادن سرب و روی مهدی‌آباد



معادن سرب و روی مهدی‌آباد، پس از انگوران دارای بزرگ‌ترین ذخایر سرب و روی جهان است که هم‌اکنون بالاترین میزان استخراج باریت کشور را هم به خود اختصاص داده است. قرار است، با به پایان رسیدن ذخایر معادن انگوران، معادن مهدی‌آباد جایگزین این معادن سرب و روی شود. ■

آن محسوب می‌شود. بلوک معدنی بافق با ذخیره بیش از یک سوم سنگ آهن کشور به عنوان مهم‌ترین زون آهن‌دار ایران شناخته شده است.

معادن سنگ آهن چادرملو



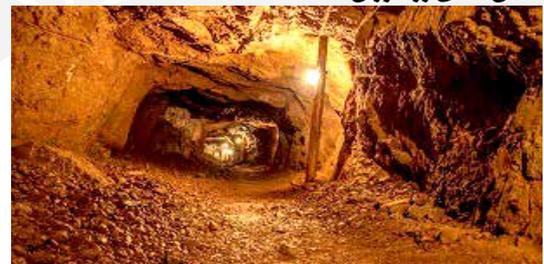
معادن سنگ آهن چادرملو که در حال حاضر بزرگ‌ترین تولیدکننده کنسانتره سنگ آهن در کشور است، با ۳۲۰ میلیون تن ذخیره قابل استخراج در قلب کویر مرکزی ایران (در ۱۸۰ کیلومتری شمال شرقی شهرستان یزد) واقع شده است. بر اساس برآوردها، ذخایر سنگ آهن این معادن ۱۰ سال دیگر به پایان می‌رسد.

معادن سنگ آهن گل‌گهر



معادن سنگ آهن گل‌گهر در شهرستان سیرجان با ذخیره احتمالی یک میلیارد تن و ذخیره قطعی ۲۱۹ میلیون تن، بزرگ‌ترین معادن شناخته شده سنگ آهن خاورمیانه است. در حال حاضر، تولیدات حاصل از سنگ استخراجی این معادن، گندله سنگ آهن، کنسانتره سنگ آهن و سنگ دانه‌بندی شده است.

معادن طلای زرشوران



معادن طلای زرشوران، بزرگ‌ترین معادن طلای ایران است که ۱۵۰ تن ذخیره طلای خالص دارد. این معادن در ۳۵ کیلومتری شهرستان تکاب و ۱۵ کیلومتری مجموعه میراث فرهنگی و گردشگری تخت سلیمان واقع شده است. قرارداد ساخت کارخانه استحصال طلا و انجام اکتشافات تفصیلی این معادن در سال ۱۳۸۷ منعقد شد؛ ولی مجتمع معدنی و صنعتی طلای

معرفی کشورهای پیشرو در صادرات مواد معدنی

حمید رضا ریسی

بسیاری از مواد معدنی به فرم طبیعی خودشان در دسترس هستند و قبل از استفاده باید مورد پالایش و تصفیه قرار گیرند. آهن یکی از عناصری است که حدود ۵ درصد از پوسته زمین را تشکیل می‌دهد. این فلز دومین عنصر گسترده پس از آلومینیوم، چهارمین عنصر طبیعی فراوان بر روی زمین و یکی از با ارزش‌ترین مواد معدنی در زندگی روزانه انسان مدرن است. استفاده از آن به سه هزار سال قبل باز می‌گردد؛ اما در قرن چهاردهم میلادی و زمانی که کوره ذوب اختراع شد، اهمیت یافت. کشورهای صادرکننده مواد معدنی اکثراً در زمینه صادرات آهن، مس و آلومینیوم فعالیت دارند و از صادرات سنگ معدن و فلزات به دلیل افزایش تقاضا در سراسر جهان به‌شدت سود می‌برند. در برخی از اقتصادهای صادرات‌محور، سهم سنگ معدن و فلزات بیشتر از سایر کالاهای صادراتی است. در این گزارش به معرفی کشورهای صادرکننده مواد معدنی پرداخته‌ایم که در ادامه به نظر خوانندگان می‌رسد.

شیلی

بخش معدن، فعالیت اقتصادی پیشرو در شیلی است که ۲۲ درصد از تولید ناخالص داخلی و ۶۵ درصد از کل صادرات این کشور را تشکیل می‌دهد. مواد معدنی شیلی شامل مس، آهن، طلا، نقره، زغال سنگ و مولیبدوم است. شیلی، تولیدکننده عمده مس در جهان، دارای بزرگ‌ترین گودال‌های معدنی در استان‌های گش‌پوال (Gachapual) و ال لوا (El Loa) است. همچنین این کشور تولیدکننده ۲۸ درصد از مولیبدوم دنیا، پنجمین تولیدکننده بور در جهان و دارای ۴.۷ درصد از ذخایر فلزی دنیا است. سنگ‌های معدن و فلزات شیلی، ۵۴ درصد از کل صادرات این کشور را تشکیل می‌دهند. شیلی، سنگ معدن و فلزات خود را عمدتاً به بازارهای اتحادیه اروپا، چین، ژاپن و مقدونیه صادر می‌کند.



پرو

پرو یکی از کشورهای صادرکننده مواد معدنی پیشرو در زمینه طلا، روی، مس، نقره، فولاد و سایر مواد معدنی شامل مولیبدوم، قلع و سرب است. این کشور سومین تولیدکننده مس، پنجمین تولیدکننده طلا، چهارمین کشور در تولید سرب و نخستین کشور در تولید نقره است. معدن کاری و تولید فلز از طریق شرکت‌های خصوصی انجام می‌شود و مواد معدنی ۱۷ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل می‌دهند. این کشور سنگ معدن و فلزات خود را به‌طور عمده به چین صادر می‌کند؛ چون در آنجا تقاضا به ویژه برای مس و سنگ آهن بسیار زیاد است. سایر مقاصد صادرات، کشورهای آسیایی و سوئیس هستند. صادرات سنگ معدن و فلزات، ۴۸.۷ درصد از کل صادرات کشور پرو را تشکیل می‌دهد.



ارمنستان

صادرات سنگ معدن و فلزات، ۴۴.۴ درصد از صادرات کشور ارمنستان را تشکیل می‌دهد. عمده صادرات معدنی این کشور عبارتند از مس، مولیبدوم، طلا، نقره، سرب و روی. ارمنستان دارای بیش از ۳۰ نوع فلز و معادن فلزی گران‌بها است. معادن سنگ معدن و فلزات ۵ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل می‌دهند. عمده صادرات معدنی ارمنستان شامل الماس برش داده شده، مس و مولیبدوم است. فولاد عمدتاً به شکل ضایعات صادر می‌شود؛ چون این کشور هیچ صنعت فولادی ندارد. ارمنستان سنگ معدن و مواد معدنی خود را بیشتر به چین و کشورهای آسیایی صادر می‌کند و الماس تراشیده شده را عمدتاً به اتحادیه اروپا صادر می‌کند.



نتیجه‌گیری

کشورهای دیگری که دارای بیشترین سهم در صادرات سنگ معدن و فلزات هستند؛ عبارتند از ایسلند، موزامبیک، استرالیا و بولیوی. بیش از ۲۵ درصد از صادرات این کشورها را سنگ معدن و فلزات تشکیل می‌دهند و مواد معدنی مانند مس، آهن، طلا و مولیبدوم معمولاً صادر می‌شوند. ■

تأثیر یک دهه بحران اقتصادی بر کارخانجات کشور

نابودی برندهای نوستالژیک ایرانی

علیرضا کامدل

تعطیلی برندهای کوچک و بزرگ در وهله نخست، نشانه یک اقتصاد بحرانی و در وهله دیگر، خبر از بیکاری میلیون‌ها نیروی کار می‌دهد. رکودی که کشور در دهه اخیر با آن مواجه بوده، حالا اثرات خود را نه با تعطیلی کارخانه‌ها و کارگاه‌های کوچک؛ بلکه با تعطیلی کارخانه‌های قدیمی که بر حسب تجربه خود تاکنون توانسته بودند گلیم خود را از آب بیرون بکشند، نشان داده است؛ به طوری که حتی دوران پساتحریم هم نتوانست از پایان تلخ آن‌ها جلوگیری کند. کارخانه‌های ارج، آزمایش، روغن نباتی جهان، چیت سازی ری، داروگر و ... تنها چند از صدها مورد کارخانه‌ای است که ممکن بود در سال جاری با نام حمایت از کالای ایرانی مورد حمایت قرار گیرند. در ادامه به معرفی چند برند قدیمی تعطیل و نیمه تعطیل می‌پردازیم.

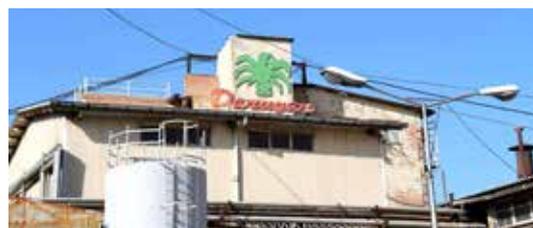
این کارخانه توسط احمد و محمدعلی غضنفر تأسیس شد. کارخانه روغن نباتی جهان در سال ۱۳۳۴ در تهران به ثبت رسید و در سال ۱۳۳۶ شروع به تولید کرد. تعداد کارگران این کارخانه پس از تعطیلی و تعدیل نیروهای مکرر به کمتر از ۱۵۰ کارگر رسید و با ظرفیتی محدود به تولید پرداخت.

چیت سازی ری



این کارخانه در دهه ۴۰ توسط حسن کورس تأسیس شد و زمانی نشان‌دهنده نساجی پویا و زنده بود. کارخانه چیت ری پیش از انقلاب اسلامی دارای ۳ هزار و ۶۰۰ کارگر ایرانی و ۳۵۰ کارگر بنگلادشی بود. این کارخانه تا سال ۱۳۸۰ روزانه حداقل ۱۲۵ هزار متر پارچه در سه شیفت کاری تولید می‌کرد و ۸۵ نماینده عدل فروشی در تهران و همچنین پنج شعبه در اتحاد جماهیر شوروی سابق داشت. این کارخانه از سال ۷۹ و پس از واگذاری به بخش خصوصی راه افول را پیمود و سال‌ها بعد به‌طور کامل تعطیل شد.

داروگر



شرکت داروگر در سال ۱۳۰۷ اولین کارخانه صنعتی تولید صابون را در شهر اصفهان تأسیس و اولین محصول خود را با نام صابون سوبلمه تولید و به بازار عرضه کرد. ۱۳ سال بعد (سال ۱۳۲۰) به منظور گسترش برنامه‌های تولیدی، از اصفهان به تهران منتقل شد و در ادامه تولید صابون مبادرت به تولید محصولات بهداشتی و آرایشی کرد. در سال ۱۳۵۲ نام شرکت داروگر تغییر یافت و نام «شرکت سهامی عام کف»، جایگزین آن شد. از محصولات مشهور آن می‌توان به صابون نخل‌نشان، شامپو تخم‌مرغی و مایع ظرف‌شویی ریکا اشاره کرد. در سال‌های ۹۵ و ۹۶ خبرهایی مبنی بر تعطیلی این شرکت اعلام و تکذیب شد. ■

ج



قدیمی‌ترین کارخانه تولید لوازم خانگی ایران در سال ۱۳۱۶ تأسیس شد. ارج از سه حرف اول نام خانوادگی خلیل ارجمند مؤسس این کارخانه گرفته شده و مبین سه واژه آهنگری، ریخته‌گری و جوشکاری است. این برند قدیمی با شعار «ارج نامی که می‌شناسید و به آن اطمینان دارید» به بخش دولتی واگذار و به دلیل رکود و مشکلات اقتصادی در سال ۱۳۹۵ رسماً تعطیل شد.

آزمایش



کارخانه صنعتی آزمایش در سال ۱۳۳۷ توسط محسن آزمایش تأسیس شد. بعد از انقلاب اسلامی با واگذاری سهام این کارخانه به بخش خصوصی، فعالیت‌های تولیدی آن تا اوایل سال ۱۳۸۰ تا حدی رونق داشت و کالاهای جدیدی مانند یخچال سایب بای سایب و فریزر بدون برفک به محصولات شرکت اضافه شدند. دوران رونق این کارخانه از زمان تأسیس آن به بیش از دو دهه کشید و سرانجام در دی‌ماه سال ۹۴ تعطیل شد.

روغن نباتی جهان



پایین‌ترین نرخ بیکاری متعلق به کدام کشورها است؟

سید احمد نبوی

معضل بیکاری یکی از جدی‌ترین مسائلی است که هر کشوری می‌تواند با آن روبه‌رو شود و مؤلفه‌های متعددی در ایجاد آن نقش دارند. بیکاری به شرایط اقتصادی کشورها مرتبط است و معضلاتی که در پی آن به وجود می‌آید، صرفاً اقتصادی نخواهد بود؛ بلکه مشکلات اجتماعی، سیاسی و... نیز در پی این معضل جدی خود را نشان خواهند داد. کشورهای نام‌برده به دلایل سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی مختلف به خوبی توانسته‌اند نرخ بیکاری را تحت کنترل خود درآورند و در جمع برترین‌های جهان از این حیث قرار گیرند. نکته جالب توجه حضور چندین کشور آسیایی در این فهرست است. در این مقاله به معرفی کشورهایی می‌پردازیم که پایین‌ترین نرخ بیکاری را دارا هستند.

تایلند

نرخ بیکاری در کشور تایلند بسیار اندک و حدود ۰/۶۲ درصد است. از سال ۲۰۰۱ تاکنون نیز به دلایل متعدد، نرخ بیکاری در این کشور مدام کاهش پیدا کرده است. البته لازم به ذکر است که ساعات کاری که برای بیکاری افراد در نظر گرفته می‌شود، بسیار پایین است. به‌طور متوسط هر شخص در این کشور کمتر از ۲۰ ساعت کار می‌کند.

سنگاپور

سنگاپور هم یکی از کشورهایی است که پایین‌ترین نرخ بیکاری را دارد. نرخ بیکاری در این کشور ۱/۸ درصد بوده که در سال‌های اخیر به ۱/۲ درصد کاهش یافته است. نکته مهمی که باید به آن اشاره کرد، وجود تعداد زیاد کارگر و نیروی کار خارجی در سنگاپور است. البته وزارت کار و منابع انسانی این کشور اعلام کرده‌اند که نیروهای کاری خارجی تأثیری روی نرخ بیکاری ندارند.

نروژ

نرخ بیکاری در کشور نروژ حدوداً ۳/۳ درصد است. در طول سال‌های

متمادی، نرخ بیکاری در این کشور تقریباً بی‌تغییر بوده و از سال ۱۹۹۷ تا ۲۰۱۳ تقریباً روی رقم ۳/۴ درصد ثبات را تجربه کرده است. نروژ پایین‌ترین نرخ بیکاری اروپا را دارد. هدف بلندمدت نخست‌وزیر این کشور، رساندن نرخ بیکاری به پایین‌ترین حد ممکن است. شایان ذکر است که این کشور بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت اروپا به حساب می‌آید و بازار کار خوبی در آن جریان دارد.

مالزی

نرخ بیکاری در کشور مالزی ۴/۳ درصد است. در پایان سال ۲۰۱۳، نرخ بیکاری در مالزی کمی افزایش داشت؛ اما همچنان در میان ۵ کشور دارای پایین‌ترین نرخ بیکاری قرار می‌گیرد. تاریخ نشان می‌دهد که به‌طور کلی، این کشور همواره نرخ بیکاری پایینی داشته و رقم آن هیچ‌گاه از ۵/۴ درصد تجاوز نکرده است. البته بنا بر آمارهای رسمی این کشور، با اضافه شدن نیروهای جدید و جمعیت تازه‌نفس به بازار کار، نرخ بیکاری حدود ۱ درصد افزایش داشته است که چندان جای نگرانی درباره آن وجود ندارد. ■



Iran, Paradise of the World`s Mines

Iran, with its own 37 billion tons of mineral deposits, is one of the richest mines in the world. The existence of mines such as Sarcheshmeh copper and Chadormalu iron ore has caused our country to record two mines of the world's finest and unique mines. Iran has been known for its rich mineral resources to the paradise of mines in the world and has been able to attract the attention of many investors in this field over the past decades. In this report, we introduce 11 major and important Iranian mines to determine which country we have in this respect in the world.

Sarcheshmeh Copper Mine



Sarcheshmeh copper mine is located 160 km southwest of Kerman and is the largest producer of copper in Iran. This mine is one of the world's largest open copper mines. Operation of the Sarcheshmeh copper mine was carried out on the basis of the mine development plan developed by Iranian experts. The amount of ore extracted daily from different fronts of an open pit mine is 41,000 tons per year and is about 14 million tons per year.

Sungun Copper Mine



Sungun Varzaghan Copper Mine is another major copper mine in Iran with more than one billion tons of copper stones. Elements along with Kaun Stone is a mine of molybdenum, gold, silver, rhinium and ... and the history of mining in Sungun dates back two centuries (the Qajar era).

Kerman Miduk Copper Mine



Miduk Kerman is one of the largest copper mines in Iran, located 132 km northwest of Sarcheshmeh copper mine. The old name of this mine is "Lachah copper" which has changed its name due to its proximity to the village of Miduk.

Pebdana Coal Mine



Pebdana Coal Mine, with a depth of about 600 meters, is the deepest underground coal mine in Iran, located in Kuhbanan city, 170 km from the center of Kerman province. The product of this mine is coal tar, which is then shipped to the Zarand coal mill.

Choghart Iron Ore



The first iron ore mine in Iran is Choghart iron ore in Bafgh city of Yazd. This mine is a nutritionist at Isfahan Smelter Company at the time of its establishment. Bafgh Mineral Block is known to be the most important iron ore zone in Iran with more than one third of iron ore.

Chadormalu Iron Ore Mine



Chadormalu Iron ore, currently the largest producer of iron ore concentrate in the country, is located at 320 million tons of extractable reserves in the heart of the central Quay of Iran (180 kilometers northeast of Yazd city). According to estimates, the iron ore reserves of this mine will end in 10 years.

Gol Gohar Iron Ore Mine



Gol Gohar iron ore in the Sirjan city with a probable reserve of one billion tons and a definite reserve of 219 million tons is the largest known mine in Middle East iron ore. At present, the minerals extracted from the mines, iron ore pellets, iron ore concentrates, and granulated stone.

Zarshouran Gold Mine



Zarshouran Gold Mine is the largest gold mine in Iran, which holds 150 tons of pure gold. The mine is located 35 km from Takab city and 15 km from Takht-e-Soleyman cultural and tourism heritage complex. The contract for the construction of a gold mining factory and detailed exploration of the mine was completed in 2008; however, the Zarghshran gold and mining complex was opened on November 24, 2014.

Turquoise Mine Nishapur



Turquoise Mine Nishapur, not only in the country, but also the world's largest turquoise mine. This mine has the best of all stones, so that all countries value their turquoise with turquoise Nishapur. The mine with a storage capacity of 9 thousand tons and an annual production capacity of 19 tons in 55 kilometers northwest of Neishabur, is located on the old road of Sabzevar and in the village of Mordan. Calculations show that from each tone of turquoise raw rock, this mine comes from 8 to 10 kilograms of turquoise.

Angouran Lead and Zinc Mine



The Angouran lead and zinc mine is located 135 kilometers west of Zanjan city and is considered to be the largest lead and zinc mine in the Middle East. Due to its high purity, it is considered to be one of the most exclusive lead and zinc in the world. The mine supplies 9 million tons of feed to factories.

Lead and Zinc Mine of Mahdi Abad



The lead and zinc mine of Mahdi Abad, after Anguran, has the largest reserves of lead and zinc in the world, which now has the highest amount of barite extraction in the country. It is planned that the mining of Mahdiabad will replace the lead and zinc mine with the completion of the Angouran mine reserves.

Creating a Safe Investment Environment

Hamid Asadi

As the United States is working adamantly to diminish Iran's trade relations with the rest of the world to their lowest, many experts unanimously speak of a breakthrough called "the private sector advantage". They believe that the Iranian private sector has in recent years independently fostered its abilities in the international arena thus having acquired the potentials needed to tackle some of the country's economic difficulties. The power of investment, they say, is the crucial element of these potentials. But investment would be meaningless in the absence of a safe investment atmosphere. That calls for measures and decisions on the part of the government as well as all state-run institutions- if they wish to get past the sanctions or at least reduce their pain.

Unpredictability and uncertainty are without a doubt the biggest nightmares of the Iranian economic community at present, a community worried more about the constantly changing decisions of the local policy makers than about the new wave of US-led sanctions. This uncertainty has blurred the eyesight of the economic activists who need it to foresee the future and plan accordingly. At stake is a safe investment environment. Psychological security is a must in the circumstances. By no means does it imply that the sanctions must not be taken seriously, or they must not be gotten around. Quite the opposite. They must and can be circumvented by a private sector already reassured and secured. One way to provide such reassurances and sense of security is to invite the private sector to join the decision-making. Based on Articles 2 and 3 of the Law on the Constant Improvement of the Business Environment, the government is required to seek the advice of the private sector before making economic decisions. The same law urges the government to provide investors with enough time to comment and adapt before it begins to enforce a new law that may affect their investment.

The private sector for its turn can play a strong role in balancing the market during sanctions by adopting new ways of importing goods and commodities. In no country, is the private sector considered a profiteering group. Nor should all activities be considered cashing in on sanctions. That should prompt the government to change its perception of the private sector and provide it with the real support it needs. That support is investment security in the first place. That is a prescription that has worked in many countries in the times of crisis and in the times of prosperity. A prerequisite in this connection is getting rid of the unnecessary entangling laws. The investment laws need to be further simplified. A dynamic economy propelled by the private sector yearns for less subtle ways of investment.

"Necessity of Trust to Entrepreneurs"

Ramin Nemati

The story of Entrepreneurship in Iran is a stubborn story. The passions of Iranian entrepreneurs who were once driven out of confiscated timber and are now also looking for a way to get rid of abusive laws are not definitely ending. A story with many ups and downs that have sad fates.

The conflict with the accumulation of capital in Iran has a long history. Only in the aftermath of the Islamic Revolution, we see that apart from the state, the revolutionaries affected by socialist ideas also closed the sword of the struggle against the capitalists, and almost all the entrepreneurs, in the fire of the rage of the left, who came to the body of power, burned the culmination of these radical moves against private sector activists. Today, however, the intellectual conditions of those brilliant young radicals have changed, but there are still plenty of problems facing entrepreneurs who are constantly associated with outspoken foreign sanctions! But why entrepreneurship in Iran has affected this volume of suffering? Who opposes productive economic activity? These are the questions that Joseph Schumpeter, the Czech-American economist, invented the very precise term "creative destruction" to answer them. Creative destruction means that intellectual and economic forces with their innovations shake the foundations of the existing economic order, and that is why the established institutions, especially politicians and the owners of certain interests, are serious opponents of innovation.

Except for the special interests of the individual; the implementation of the instant laws and the mood of the parliament and government and the lack of decision-makers' awareness of the production problems that arise from the lack of consultation with expert experts and entrepreneurs, the inefficient banking system and the survival of bankrupt banks that only benefit every year, there is no observation in the annual performance report of any of these banks, the results of production support, although the philosophy of existence is correct, but the defective cycle of the country's economy causes smoke to fall into the eyes of the producers. The presence of brokers and intermediaries, which inevitably take the most material gain from the current situation, the rule The rumors of realities in financial markets that have eliminated any kind of economic logic in these markets, and, on the other hand, rapid fluctuations and an excessive increase in exchange rates, which may be beneficial for exporters, but ultimately on everything and most of all, it's affecting the manufacturing industry, and anti-production and anti-entrepreneurship.

Entrepreneurs and artisans of the country, in order to continue their lives, are most in need of stability of laws and regulations, peace of markets and security. Therefore, the mistakes of the first years of the revolution should not be repeated. It should be return peace and safety to intreprenuers in order to restore prosperity and economic growth and trusted them.

Dr.Taeb:

Lack of coordination among authorities will destroy manufacturers.

Over the past years, our country has been working hard to acquire the knowledge and skills needed to provide and develop the equipment of the energy industry, and today it has become self-sufficient in the development of complex equipment such as turbo compressors. In the meantime, Oil Turbo Compressor Co. is one of the pioneers in designing and manufacturing the equipment. Significant success of the Oil Turbo Compressor Company (O.T.C) is chosen of this industrial unit as the superior unit of Tehran in 1394 in the design and production of the first national turbine with a capacity of 25 MW. In an interview with Dr. Abbas Taeb, the vice president of the company, we reviewed the achievements, innovations, major barriers to production, and also the essential ways to preserve the achievements of the domestic manufacturing industry. Taeb, who has more than 40 years of educational, research and executive background, has a Ph.D. in Chemistry from Austria and a professor at the University of Science and Technology in Iran, production and manufacturing industries in one country need stability in the rules and regulations for continuance of their existence more than anything. Any change, however, is at once a blow to the slaughter, such as the strength of the industry and the artisans; in a country where its most successful corners are brokers and mediators. In the parts of this interview you read:

- The need of the national gas companies and the South Pars gas and oil company to the turbine compressor and the obligation and commitment of the OTC company to provide the turbine compressors re-



quired by these customers and, on the contrary, to choose the appropriate way in which the Siemens company may, for any reason, avoiding continued cooperation, has led the OTC co., to create a research, design, and engineering structure composed of experts from the top universities of the country. The research institute, named after the Turbo Tec co.,

has started to design turbines and produce new maps. In this way, the country's first domestic turbine, naturally, was characterized by distinctions as to the model's turbine, and at the same time it was completely built up inside the country with the same compressor.

- The most important achievement of the Turbo Compressor Company is the design and construction of the Iranian National Turbine IGT ,25 the first turbine to be designed ,commissioned and delivered to customers in the interior .Its design and engineering division was jointly funded by the joint venture between OTC and the National Iranian Gas Company .This turbine has advanced technology and is very important .Due to the great interest of God and the night-time efforts of managers ,experts and believers ,they believed in national sweat in different parts of the main company and affiliated companies ,which achieved this and resulted in mass production.

- One of the institutions that should support production is the banking system in the country .Undoubtedly ,the banking system of the country is only trying to increase its annual profit .Where in the balance sheet and the annual performance report of a bank in the country ,it has been observed that the results of its support for production have been raised.

development plan and the country's need for electric power generation in 1390, the scope of its activities was extended to the areas of investment, maintenance, installation, commissioning, exploitation and retail supply of electricity by the name of the Tanir Group. In order to get to know more about the activities of this complex, we went to Engineer Mohammad Ali Alaei, CEO of Tanir Company, and talked with him about "the strengths and weaknesses of Iran's power industry" as well as "Iran's role in establishing a regional electricity network". He believes that reducing costs through real privatization can be a solution to the problems of this industry rather than semi-governmentalization in the long time. In the parts of this interview you read:

- The discussion of subsidies in the energy sector must be precise and accountable; in other words, the subsidy is exactly for those who need it. In the macroeconomic view of the economy, energy carriers and the exchange rate should be freed in the country, the vulnerable strata must be precisely defined and subsidized only; the subsidy should be exactly numeric to resolve the problem of this cortex; otherwise, until energy carriers are sold at a cheap price, a state budget will be injected into the plant, and the prices will rise formally, so that the construction of the power plant is justified, this fate will continue. If energy carriers are released, the meaning of efficiency in the country is determined.

Amin Noorshahi, CEO and Iman Ferasat, Vice-President of eBar Co.

Lack of comprehensive information is an obstacle for expanding of new startups.

In general, though, Startup is interpreted as being directly related to technology and the existence of an application; but in precise definition, Startup provides a quick and easy solution to a complex subject. Basically, the new businesses are new words that maybe failed, but in our country, this issue is facing more difficult for a

variety of reasons. Startups today, along with financial turnover in various branches of the economy, have contributed greatly to the unsolved transport problems. To get to know more about a business that has separated us from traditional business, we have a conversation with one of the leading companies in order to get a better understanding of the nature and objectives of this business. At the intimate meeting of the "World of Investment" with Mr. Amin Noorshahi, CEO Iman Ferasat, eBar Company has tried to cite the challenges and opportunities of electronic transport. In the parts of this interview you read:

● Amin Noorshahi; our entry into the Internet business, while at the same time be important in this area, and the arrival of the vice president of science and technology as a trustee in this section. The group decided to start its business from the Internet and then enter into more risky areas. In Iran, there is not much to offer in the area of startup, but rather a more localized adaptation of the idea of other countries. The reason is that to create an idea, there should be some ideas and other businesses that have already worked in this field.



● Iman Ferasat ; approximately 14 to 15 thousand people are active in this complex. These are people whose ID have been approved, and the Road Maintenance and Transportation organization has also given us the opportunity to investigate the accuracy of their specifications. We are most cooperating with mentioned organization pursuing and adopting the commercial

law of the by itself; it was also due to the complexity of the culture of transportation that needed to be addressed through the Internet. Meanwhile, guilds and private carriers consider the markets to be their main rival, and they are cooperating very hard with us. I am not very pleased with the damage caused by the inter-city transport services to the agencies, because the result of this damage will be seen in the future.

● Amin Noorshahi; the fact is that authorities of electronic carriers and have been so involved with the macroeconomic disasters that still exist in executive bases, including delays in the issuance of electronic bills, while the issuance of electronic bills without human intervention can transport companies will be satisfied about the performance of the cargo. In my opinion, the guidelines for e-markets have been very positive in balancing price discussions and equity in earning revenue among drivers. Of course, drivers are the ones where they are located in addition to companies that need to carry cargo and have no problem in terms of revenue, but their number is limited. Balancing profit has no way but electronized of transportation.

Mohammad Ali Alaei, CEO of Tanir Co.

Actual privatization is breakthrough in power industry.

Tanir Group has started its activity in the production and supply of electricity in the country in 1384 as a power station manufacturing company, with the construction and operation of the first small scale power plant with a capacity of 1,700 kilowatts in Nazarabad Industrial Town In pursuance of the implementation of the letter of understanding between the Ministry of Power and the Ministry of Industry in 1388, with the approval of the distribution and sale of electricity from the Ministry of Energy, to repair, maintain and expand the electricity network of Nazarabad Industrial town as the first private distribution company initiated the private electricity distribution activities country. With the announcement of the small scale

Reza Hajjarzadeh:

Manufacturers need to stability of rules

According to the latest figures, Italy, China, Turkey and India are among the top producers, exporters and importers of the world's stone for processing and re-exports. According to estimates, the global stone consumption will reach about 9.4 billion square meters in 2025 from around 866 million square meters in 2004, so international markets will continuously witness intensive competition among industry activists. In order to get to know more about this huge industry, we met to Reza Hajjarzadeh, CEO of the Winter Disk Collection, and talked with him. He has headed the Iran's Stone Association's Processing commission, the membership in the Economics and Exports Commission and the membership in the Stone Box Consortium and believes that the sanctions have caused currency discrepancies. No one has any interest in working in Iran. How much to sell, when to make money, how to get the money from our materials, is one of the major problems we are struggling with. In the parts of this interview you read:

- we have approximately 600,000 euros importing currency for the country annually, which easily reaches one million euros. Only problem is that the raw materials we need are hard to reach. We supplied about 50% of the domestic market, which is now less active in providing products to the domestic market due to more export activity.
- The government has not only helped the rock industry not only in the past, but also has created many obstacles for us. They say good things, but unfortunately, nothing happens in practice. The municipalities have not given us any support so far and only support other classes. The government has also not taken any measures to address our problems with municipalities. We have problems with value added and tax debates. Everywhere in the world, all businesses run away from taxes and seek to deceive the law to pay less. This is the same in the stone industry. So far, we have had several meetings on the provision of raw materials, which has not resulted in a positive outcome



Interview with Amin Azarian, Managing Director of Knowledge Group of Capital Market Index

“Attracting Financial Elites at the Capital Market`s Gateways”

The existence of false advertising and positive incentives for attracting liquidity from the capital market, especially in the turbulent days of the currency fluctuations, has led various segments of the economy unfamiliar with this market to expose their capital to various risks. In the meantime, directing the market towards proper investment and preventing people from queuing up to obtain a shareholder code requires proper information, and this is not achieved by a coherent and scientific-based awareness. In recent years, cartridges and investment funds have played a significant role in culture making in attracting capital markets. The world of investment, in an interview with Amin Azarian, CEO of the Capital Market Knowledge Group, talks about the plans and activities that have been done to increase the literacy and capital knowledge of this group. In the parts of this interview you read:

- The capital market is a transparent one. Transparency, however, is not enough of a reason to enter it without tasting the waters. A glance at similar markets around the world shows a fail-safe pattern: those less experienced are encouraged to begin with lower risk sections such as the investment funds rather than plunging directly into the unknowns of the stock exchange market. That makes the role of the asset management and consultancy companies very important.
- You cannot jumpstart by buying shares on the mere advice of a friend or a relative who has been in the market. There are many nuances to the business. Poor timing can spell disaster. Those planning to buy shares can begin with stronger fundamental shares that directly translate to dividend per share for the shareholder and whose interest is calculated on a yearly basis.
- I hope that people enter the capital market with knowledge and prudence. The Iranian radio and television (IRIB) can play an effective role in this regard. We have finished the production of a TV series with the stock exchange academy as its main theme. We took care of the entire production costs and are currently negotiating with IRIB the broadcast and advertisement fees. We are now depending on IRIB's good will to inform the public of the [Iranian] stock exchange potentials.

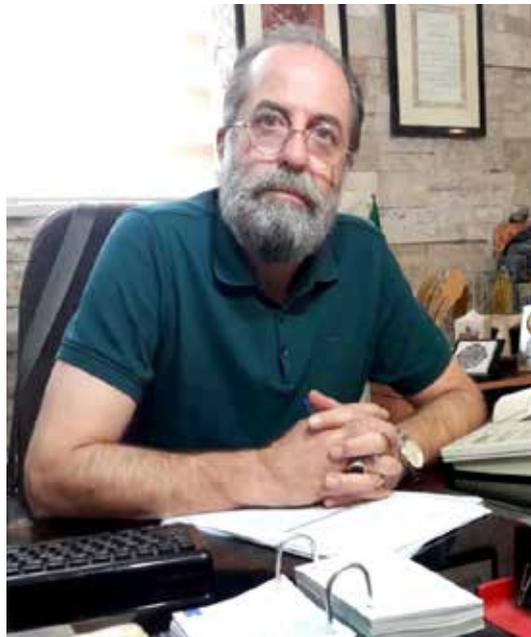


Kaveh Fazel Bastami, the Managing Director of Roshan Company

“Disappearance of the Foreign Markets because of the Government’s Wrong Decision”

More than 6 thousand companies and 12 hundred mines are proof to the amazing variety of the stone industry in Iran. This huge array requires a proper display. This is what Roshan Company has been doing for more than two decades. It entered this colorful market in 1096 by bringing the sector’s news to the forefront of the Iranian and international media and using cutting edge technology to showcase the industry’s achievements in local and global expos. Roshan is functioning as an international stone info center in Iran giving the hard-looking industry a fine edge and a cultural tone. Here is what its Managing Director, Kaveh Fazel Bastami, has to tell us.

- The currency fluctuations have negatively affected all industries. Perhaps some exporters benefit from these fluctuations in the short run but these are the producers who take the heat because they have to buy the raw material needed for processing at higher prices. This will eventually be detrimental to both sides and the industry in the end.
- The mines produced about 12 million tons of stones in 2017. Of the 2200 registered mines, 1200 are active. 500 thousand tons have been processed and exported. 1 million and 80 thousand tons have been exported as raw products.



Dr.Hassan Khojasteh:

Iran`s economy is based on import



According to many thinkers in the world ,media are the fourth pillar of democracy .In fact ,these are media that can be good observers on different affairs of society and ,with their proper functioning ,influence the growth of society in all areas ,including the economy .The media can play other roles such as education ,advertising ,and more .The role that ,if correctly used ,can become successful overnight .In order to get to know more ,we went to Dr .Hassan Khojasteh and talked with him about the role of the Iranian media in creating a recession or economic boom .Khojasteh is a math diploma ,a graduate of the human science , a bachelor of research in social sciences ,an MA in anthropology PhD in Anthropology and a Ph.D .in strategic management .The professor of the university was the longtime editor of the” Hello ,Good Morning “and ”Hi Tehran “morning program ,which he described as a great and useful experience in designing the” Tehran Radio “provincial network .He was elected the vice president of the Islamic Republic of Iran in .1377 In the parts of this interview you read:

- Someone does not deny that the media play a fundamental role in education and culture .In recent times ,the lives of people have been intermixed to Media . For the past 30 years ,the number of live programs has been low because they have not been sufficiently important .In the past, programs were usually streamed to record that this method is not currently used for current affairs .In fact ,media play a special role in today's society .Of course ,the media has some negative effects that should be taken into consideration .Whether the Iranian media have succeeded or not needs to be investigated .For example ,in the investment debate, I suppose that the basis of thinking in the Iranian economy is import-based.

The Return of Sanctions, Opportunity or Threat?

It took US President Donald Trump 15 months to finally pull the trigger and make his predecessor's biggest political achievement go up in smoke. On May 8th, 2018, Trump vowed he would pull America out of the JCPOA. At the same time, he spoke of re-imposing all the suspended US sanctions against Iran. Now he is putting pressure on almost every country on the map to follow suit. In spite of all this, The European states are still trying to introduce a new financial mechanism that is least affected by SWIFT in order to salvage what has remained of their trade ties with Tehran. According to the EU officials, France, Britain and Germany plus China and Russia are preparing themselves for the new mechanism in the coming days. Judging their defiance, we can remain hopeful about this initiative and the growing possibility of circumventing the fresh round of US-provoked sanctions. We can even hope for an acceleration of transactions in the post-sanctions era. The new round of banking cooperation between Iran and the EU concurrent with the US anti-Iran rhetoric can be interpreted as Europe's defiant reaction against the Americans' unilateral warmongering. If this trend picks up strength, the new sanctions are less likely to take a heavy toll on the Iranian economy. Besides, prior to JCPOA, the sanctions came from various sides including the United Nations, the European Union and the United States of course. The United States is out in the open this time desperately on its own. There are, meanwhile, analysts who insist Iran's transactions expenses will inevitably increase as a result of the unilateral US sanctions.

Iran's exit from SWIFT and the White House's decision to exempt 8 countries from the Iranian oil embargo in the meantime signal a brighter prospect for the Iranian side. What can further solidify Iran's global image with regards to the existing conditions is unanimity over the international standards and FATF.

Taking all these factors into account, Iran can get past this historical stage with integrity. What is of significance is how to turn threats into opportunities. This will be possible only when we develop a true and accurate perceptions of these sanctions. An oil-driven economy cannot envisage a perception as such. Post-Revolution governments have all introduced their own prescriptions and imaginations of an oil-free economy. They have ended up the same in the end. Heavy dependence on oil remains to be the main hurdle of Iran's growth and its enemies, the US in particular, are well



Morteza Faghani
member of Tehran Chamber of Commerce

aware of this.

On the same note, the Iranian Parliament's Research center, having envisaged the return of US sanctions, expounded on two different scenarios in September 2018. According to the worst-case scenario, the Iranian economy will again plunge into recession with its growth rate plummeting to a record low of 0.5 percent-provided the Europeans stay committed to maintaining trade and financial ties with Iran. But if they withdraw, the growth rate will nose dive as low as 2.8 percent. The research center predicts that the Iranian economy will shrink between 3.8 to 5.5 percent next year if serious action is not taken. The sanctions, the center concludes, will affect the Iranian economy in three ways, namely sparking a currency crisis, increasing the investment risks, and imposing trade restrictions. It warns against suppressing the currency rates emphasizing it will only make the banking system more fragile. Based on the parliament's assessment, the government's heavy dependence on the oil income mixed with a possible reduction in the oil export can cause a budget deficit particularly in the public projects. The deficit can in turn draw the government into borrowing from the Central Bank. A new wave of inflation will most likely be the consequence. The US sanctions may also cause damage to those industries that require imported raw material and intermediate goods. Another hit-back may be the capital flight. It will take place by turning capital into currency.

The Parliament's Research Center stipulates that the strongest element in successfully resisting the adverse effects of the sanctions would be the type of Tehran's economic reaction towards them. It concludes that an effective internal management will be the key factor that can keep the American sanctions at bay.

Exclusive Interview with Changiz Gursel ,Turkish Economic Advisor in Iran

”Expanding Economic Relations with the Strengthening of Political Relations between Tehran and Ankara“

Turkey is a Eurasian country that has common borders with Iran .In recent years ,the private sector has had a significant leap in many areas ,especially in tourism .Getting to the three different seas ,having a good geographical location and proximity to Europe can be one of the reasons for the economic prosperity of the country’s tourism industry .Turkey is one of the top 20 economies in the world with a growing economy ,with foreign trade volumes ranging from 350 to 450billion dollars annually .The Ankara government intends to reach the target of 500 \$ billion annually for the year 2023 and the-100 year perspective of the Republic of Turkey ,which seems to be an ambitious goal .Read some parts of this interview:

- Having considered the existing economic realities of Turkey and Iran you can easily see that there is a very precious complementarity between the two countries. In my opinion ,the most valuable economic linchpin of Iran is not energy but the human resources .You can find a qualified labor force in almost every field in Iran .It points out a great potential when adding abundant and cheap energy resources and strategic geo-

graphical location of the country to human resources. Moreover ,when you consider the fact that both Turkey and Iran offer a big market of a population of 160 million in total and have an entrepreneurship tradition the whole picture is completed.

Turkey has also a very important strategic location in the region and it is the closest country with which Iran can have a right cooperation in order to obtain the technology and know-how it needs .Turkish private sector with its dynamic and integrated structure is offering prosperous partnerships to its Iranian counterparts in various fields.

If we take this potential into consideration ,it seems difficult to mention that existing level of economic cooperation between our countries realized it.

- When we look into the annual data ,we see that the trade volume between the two countries was at the level of 10.7 billion \$ in .2017 Bilateral trade in 2017 was in favor of Iran .Turkey had a deficit of 4.2 billion \$ in its bilateral trade with Iran .The major portion of our imports from Iran comprises of energy items .Iran gradually increased its share in total crude oil imports of Turkey and took the first place in ranking in2017

- Iran’s foreign investment policy designed to draw investors in necessary fields is supported by several incentives and activities .We can easily feel this strong will in meetings with our counterparts in free zones, special economic zones ,industrial sites ,trade chambers and official institutions .Iran’s position in the World Bank Doing Business Index has raised sharply thanks to these achievements.

On the other hand ,I believe the importance of solution of some problems that lead the foreign investors to hesitance despite all of these efforts and policies announced.

- Today ,the banking leg of Iran’s foreign trade system and especially money transfer issue are the most urgent topics which needs to be handled in Iran’s trade relations not only with Turkey but also with the rest of the world as a whole.

As you appreciate ,Turkish banking system has to act in accordance with its international obligations since it is integrated into the global system .Thus ,the necessary steps cannot be taken towards the development of relations between our countries in this field. Therefore ,I think that Iran’s efforts to get integrated into international financial system has the key role in overcoming this obstacle.



With Malek Rahmati, Chief Deputy for Kowsar Economic Organization

The stability of Lows, Engine of the Economy Prosperity

Kowsar Industries and Mines Investment and Development Company began its activities in 1987 in China stone mines in Azna and marmarit mines in Gohareh region near the western city of Khoramabad. It expanded its reach to mines in Ghorveh in the same year. In line with the country's mining policies and the company's own preservation concerns, Kowsar has been using a traditional method of excavation. Since 1989 the company has benefitted from its first fully mechanized cutting wire machine in the Azna mine. Having exploitation permits regarding 18 ornamental stones mines, Kowsar is currently one of the biggest producers of such stones nationwide. Moreover, the company has been moving along a value chain of minerals materials in order for creating jobs in its target community the less privileged areas in particular. The initiative has meanwhile helped the company to boost its place in the highly competitive industry by enabling it to make a strong presence in the local and international markets. What follows is an interview with the Kowsar executive, Malek Rahmati, who is also vice chairman to Iran's Stone Association as well as a member to the Iranian Chamber of Com-



merce's House of Representatives. Rahmati believes that Iran's first and foremost advantages are its oil and gas reserves. Nonetheless, he emphasizes that these resources will become a true economic and industrial propeller only if they can turn from crude to processed materials. That, Rahmati underscores, is the key to resistance economy. Here are excerpts from the interview:

- In a year named "the Year of Support for Iranian Goods" we should vie for buying Iranian ideas. That requires designing ideas in the first place. Once these ideas have turned into feasible goods, we can begin mass production. Commercialization should, of course, follow.
- In today's market, introduction of a good precedes its export. Attending international expos is a perfect way of introduction. The government including the related ministries and organizations should come up with incentives-oriented policies to make this happen.
- Construction stones are a great opportunity for the promotion of investment and creation of jobs in Iran. A well-defined program fortified by expert advice and designed to yield results within a 1 to 2-year span will give the Iranian stone industry a shot in the arm.

An interview with Saman Esmaili, the Managing Director of Mahan Stone Co.

Quality and Variety, the Prerequisites for Development of Iran's Stone Export

Stone carving is a 7-thousand-year-old industry in Persia. It can easily be traced in the remnants of ancient stone palaces and monuments that speak of their creators' magnificent craftsmanship and of the grandeur of their homeland. The artists chiseling marbles and granites in Takhte-Jamshid could barely imagine that their works of art would be immortal more than two millennia later. Iran owes much of its respectable position in the international stones markets to the endeavors of those early carvers and stone artists- if we may call them so. The long-lasting heritage coupled with present time endeavor has earned the nation the 4th place in the international stones market and making the Iranian stones appear on landmark monuments across the globe. This is how Saman Esmaili portrays the industry and his country's share in it. A Civil Engineer by education, Esmaili has been in the industry for



25 years. He began by joining a guaranteed partnership company named Iran Stone Factory. He became Mahan's manager in 2008. Esmaili remembers the time when the Iranian stones had inched their forward into the US and European markets. He blames the staggering situation on factors such as indirect export, inefficient transportation, overhead costs, tough competition and serious regional rivals most notably Turkey. His further comments are as follows:

- With the enforcement of new sanctions, transportation companies will restrict their cooperation with their Iranian clients enormously. The ensuing financial and banking irregularities are also a burden. The Iranian side has in the past found ways to circumvent the transaction obstacles. But this cannot be a long-lasting solution.
- Countries such as Turkey cashed in on their transportation advantage to force Iran out of the competition.

A few words with Ahmad Sharifi ,the Secretary General of Iran's Stone Association

Fluctuations of currency rate hurt all industries

Ranked among the world's top ten nations with most abundant mineral resources and currently using 60 mineral substances of its rich reservoir, Iran enjoys a special status on the global scale. Much of this it owes to its ideal geographical location that in turn has made it a pioneer in producing various stones used in the construction industry. These stones include but are not limited to marmarit, marble, travertine, China and granite. Stone mines are generously scattered in most provinces particularly Isfahan, the Central Province, Lorestan, Fars, Azarbaijan and Khorasan. Considering the importance and advantages of the stone industry in the Iranian economy, those active in the sector established Iran's Stone Association in the year 2000. Ahmad Sharifi is among these pioneers. Excerpts from his interview are as follows:

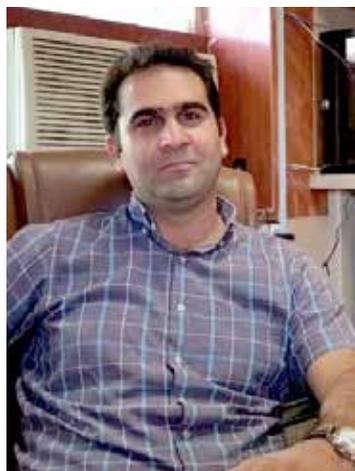
- The Stone Association has a national agenda with regards to excavation, mine production, processing and export of stones used in the construction industry. We rely on a wholistic approach to scrutinize the challenges in the various stages of our industry. As a result, we have tended to incline towards wholistic decision-making mechanisms.
- Associations generally do not whet the governmental sector's appetite in Iran. Despite obligations stipulated in the Business and Labor Law requiring the government to seek advice from associations, the state-run organizations are still far from willing to interact with them. Nevertheless, we will keep trying.
- According to statistics, there are two thousand mineral units with exploi-



tation permits enabling them potentially to produce 27 million tons of stones. Our real production, however, is barely 10 million tons-almost a third of the country's capacity. The Ministry of the Industry, Mines and Trade puts the figure higher, 13 million tons though.

A chat with Seyed Reza Hosseini, Trade Manager at Soroush Stones Complex

Non-transparent rules to prevent using the beneficial sector of mine



The Iranian stones industry has in recent years witnessed numerous ups and downs failing to get recognition with the country's various production and industrial sectors. Experts point to two major

reasons, among others, as the culprits responsible for such a mishap: the cultural problems of production, and excessive focus on other sectors particularly the oil and petrochemical industries. These factors have degraded management quality in the production of stones and creation of value added hence getting the stones industry a place only towards the bottom of the country's list of income generating sectors. We sat down with Seyed Reza Hosseini who joined the stones club in 1994 by manufacturing white and black granites. Hosseini maintains that stability is the key factor in economic activities. He says, "When currency inflations and a constant change in fixed and fluctuated expenses force you to change your price tags tow or even three times a year, you simply fail to talk your customers into buying your products. Your marketing strategies will begin to fail subsequently. Here is a touch on his comments:

- With the intensification of foreign sanctions, the decision-makers adopted policies that were less import-oriented so that they could boost the domestic production instead. The domestic production, however, cannot meet the country's entire stone industry needs. This loophole has in turn led to certain shortages and ultimately a hike in prices.
- Instability, economic or political, will rob the economic activists of the chance to plan strategically and for the long run. This will create a domino whose later effects are still to come.

Parviz Imanzadeh, the Managing Director of Azad Filter Co.,
Expansion of the Nanotechnology Industry to Depend on the Government's Purposive Support



Industrial activities of the country have been expanding in recent years, but the estimates show that the cost of importing and purchasing raw materials for the manufacture of goods against oil exports is high and in fact indicates the indisputable need of domestic craftsmen to produce raw materials. In the meantime, nanotechnology companies have optimized their price and quality through the creation of technology and its application in the industry cycle. Azad Filter Company, one of these companies, was established in 1994 and is active in the field of producing various types of industrial filters, oil, petrochemicals and gas. In a conversation with Managing Director Parvez Imanzadeh, we talked about the challenges and opportunities facing nanotechnology companies. In parts of this interview you will read.

- Azad Filter Co., the only knowledge-based company active in the field of manufacturing industrial filters, has been able, without considering the technical knowledge that it has been injected from abroad, to take into account the nano-technology that it incorporates in its portfolio of products and products. Significant purpose will be achieved in the growth and improvement of the quality and quantity of products. Usually the country's industries are at large levels such as automotive, petrochemical, refineries and non-nuclear power plants, but the companies operating in the field of nanoscience, known as knowledge base, have been able to achieve this technology and promote it in various dimensions that were not previously available in the country. The few western countries have been brought to industrial production and have witnessed its dramatic impact in various fields, including increasing filtration quality at power plants, national gas companies, petrochemicals, curbing foreign exchange, empowering and domesticizing this technology.

- The first phase of our production is to provide internal needs. One of the goals of the company was to start exporting and participating in foreign markets in the year of 1397, but nothing can be done at all. Even the first phase of the Australian firm's purchase was carried out with brokers and helpers. In the second phase of the purchase, an intermediary company should still be used. The weakness of the mechanism makes exporting difficult. Such problems make it impossible for us to own a lot of foreign brands in the foreign markets. Most Iranian goods do not have a place in terms of branding.

Azam Nazer, The Managing Director of Sepanta
Novin Vira Co.
Producing Iranian Nano Shoes for the First Time in the Middle East

The industrial hydrophobizer named Plasma-Dej is an Iranian system designed to create Nano-based products that will eventually be environment-friendly thanks to their water and chemicals free manufacturing process. Producing little to no water waste and other chemical pollutants these products are a perfect match for today's world. Their hydrophobic nature, meanwhile, helps the textile and Fashion industries to add a plethora of revolutionary features to their various products including shoes, bags and purses, rugs and carpets, textile, polyester goods and leather materials. For one, hydrophobia increases hygiene in products such as shoes and clothes. Registered in 2009, Sepanta Co. is a pioneer in manufacturing hydrophobic products in Iran. That prompted us to talk to its managing director, Ms. Azam Nazer. She proudly announces that her company has used some of the most advanced technologies in the world to manufacture quality shoes that last longer and cost lower. Here is what she has to say:

- Thanks to the relentless efforts of our engineers and scientists, Sepanta Novin Vira has become the Middle East's first and only manufacturer of Nano shoes coming third in the world only after Belgium and Britain in producing shoes based on the plasma technology. This accomplishment could not have been achieved without my team of researchers and engineers' ceaseless perseverance. I aim to provide every Iranian household with comfortable, enduring and yet easily affordable shoes.

- The Special Headquarters of the Nano Technology lends unlimited support to Nano research in order to strengthen Iran's scientific infrastructure and boost the national scientific community's spirit. While this is a necessary measure it should also pay attention to those companies that have paved the way for such endeavors including Sepanta Novin Vira. The company's most important need is buying raw materials and for that we totally depend on support from the headquarters and other related organizations.



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

Deputy Chief Executive Officer

Abbas Faghani (Maaref)

Commercial Manager

Sara Nazari

Translator:

Zahra Fazlali

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

Parviz Imanzadeh, the Managing Director of Azad Filter Co.,

Expansion of the Nanotechnology Industry to Depend on the Government's Purposive Support/1



Azam Nazer, The Managing Director of Sepanta Novin Vira Co.

Producing Iranian Nano Shoes for the First Time in the Middle East"/1

A few words with Ahmad Sharifi, the Secretary General of Iran's Stone Association

Fluctuations of currency rate hurt all industries/2



An interview with Saman Esmaili, the Managing Director of Mahan Stone Co.

Quality and Variety, the Prerequisites for Development of Iran's Stone Export/3

Exclusive Interview with Changiz Gursel, Turkish Economic Advisor in Iran

"Expanding Economic Relations with the Strengthening of Political Relations between Tehran and Ankara"/4



The Return of Sanctions, Opportunity or Threat?/5

Dr. Hassan Khojasteh:

Iran's economy is based on import/6



Iran, Paradise of the World's Mines /11



گروه هتل‌های هما
Homa Hotel Group

همچین روزی از سنت است



رزرواسیون مرکزی گروه هتل‌های هما:
+۹۸۲۱-۸۸۹۶۴۶۲۹



info@homahotels.com



@homahotels



www.homahotels.com



سرزمین چهار فصل
4 Seasons in
tourism
شرکت خدمات مسافرتی و جهانگردی



اخذ ویزای مولتی ۵ ساله کانادا

به همراه دعوتنامه معتبر

تورهای اروپا و

خدمات تکمیل مدارک سفارت جهت اخذ ویزای شنگن



تهران، میدان ونک، خیابان ملاصدرا، ابتدای کردستان شمالی، نبش بن بست یکم،

۸-۸۸۶۴۴۶۹۶

ساختمان ایرانی، طبقه ۲، واحد ۲

IRAN AIRSHOW 2018

نهمین نمایشگاه بین المللی
هوایی و هوانوردی ایران
۵ تا ۸ آذر
جزیره کیش

The 9th International
Iran Airshow
exhibition
26-29 Nov 2018
Kish Island

بازدید از نمایشگاه: ۹:۳۰ الی ۱۴
مکان: مرکز نمایشگاه‌های بین المللی کیش
نمایش هوایی: ۱۴:۳۰ الی ۱۶:۳۰
فرودگاه بین المللی کیش

