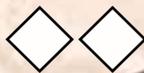


سرمایه‌گذاری



گفت و گوی اختصاصی با
مهندس عزت الله ضرغامی

با آثار و گفتاری از: رئیس هیات مدیره شرکت فولاد اطلس گلستان

توسعه اقتصادی با حمایت از نخبگان و تولیدکنندگان

Chairman of the Board of Directors of Atlas Golestan Steel Company:

Economic development with the support of elites and producers

رئیس مجلس إدارة شركة أطلس جلستان للصلب:

التنمية الاقتصادية بدعم من النخب والمنتجين

ابوالفضل عمویی

احمد مجیدی

رضا پدیدار

مهدی نظری

امیر حسین جلالی

علی منتظمی

سعید سه‌دهی

روح‌الله آهنگران

بلال مدحج

سعید توکلی

عباسعلی حقانی نسب

مرضیه شفاپور



MABNA ASIA FARABAR

شرکت مینا آسیا فرابر با بهره‌گیری از کادری مجرب و حرفه‌ای و با اتکا به دانش و تجربه خویش که ناشی از یک دهه فعالیت مستمر در بازار حمل‌ونقل بین‌المللی می‌باشد کلیه خدمات حمل‌ونقل بین‌المللی دریایی، هوایی، جاده‌ای، ترانزیت و ریلی را مطابق با نیاز مشتریان خود ارائه می‌نماید. علاوه بر این خدمات تکمیلی مانند بازرسی در مبدأ، عملیات حواله جات ارزی، ثبت سفارش بازرگانی و ترخیص کالا و تحویل به انبار مشتری نیز در سبد خدمات این شرکت قرار دارد.

شرکت مینا آسیا دارای مجوزهای لازمه از قبیل عضویت در IRU و اتاق بازرگانی تهران، انجمن حمل‌ونقل بین‌المللی ایران و FIATA، IATA و عضویت در پایانه‌های کل کشور می‌باشد و لازم به ذکر است خدمات این شرکت بصورت ۲۴ ساعته و آنلاین حتی در روزهای تعطیل فعال و قابل دسترسی می‌باشد.

این شرکت با افتخار خدمات لجستیک خود را جهت ارائه به بخش دولتی و خصوصی حضور محترمتان معرفی می‌نماید:



LTL ظرفیت بار کمتر از یک کامیون / **FTL** ظرفیت بار کامل

- خدمات محمولات با ابعاد بسیار بزرگ
- خدمات محمولات یخچالی
- خدمات حمل کالاهای خطرناک
- خدمات مستقیم / در طول روز و شب
- خدمات حمل‌ونقل داخلی و بین‌المللی
- خدمات کارگزاری (بر اساس نیاز مشتری)



خدمات حمل و نقل جاده‌ای:

حمل بین‌المللی کالا از تمامی کشورهای اروپایی، آسیایی

- و شرق آسیا
- خدمات واردات و صادرات
- خدمات اسنادی
- نماینده بین‌المللی (۸۱ کشور)
- خدمات حمل درب به درب
- خدمات حمل کالاهای خطرناک
- خدمات تلفیق کردن محموله‌ها

خدمات صدور قبض انبار فوری و پای پرواز (بر اساس نیاز مشتری)



خدمات حمل هوایی:

LCL - ظرفیت بار کمتر از یک کانتینر / **FCL** - ظرفیت بار کامل

- خدمات حمل پروژه‌ای و **Bulk**
- خدمات حمل کالاهای خطرناک
- خدمات تلفیق کردن محموله‌ها
- خدمات اسنادی
- خدمات بیمه (بر اساس نیاز مشتریان)
- نماینده بین‌المللی (۸۱ کشور)
- خدمات حمل از مبدأ (درب کارخانه) / تحویل در مقصد نهایی
- خدمات بسته بندی (بر اساس نیاز مشتری)



خدمات حمل دریایی:

ماموریت سازمانی ما ارائه بهترین خدمات حمل‌ونقل بین‌المللی با بررسی و انتخاب برترین نماینده‌ها در کشورهای مبدأ، کنترل دقیق فرآیند خدمات و زنجیره ارزش و مدیریت هزینه‌ها، استفاده از جدیدترین فن‌آوری‌های مدیریت روابط مشتری، توسعه خدمات مبتنی بر بستر اینترنت، اطلاع‌رسانی پیوسته به مشتری از زمان حمل تا زمان تحویل از جمله مزیت‌های رقابتی شرکت مینا آسیا می‌باشد.

خدمات ترانزیت داخلی و خارجی از کلیه بنادر ایران به گمرکات دیگر و افغانستان، عراق و کشورهای CIS خدمات ترخیص از گمرکات تهران (گمرک فرودگاه امام خمینی، گمرک شهریار و غرب) و بندرعباس (گمرک شهید رجایی)

- خدمات انبارداری در اروپا (ایتالیا - میلان، بلغارستان - صوفیا، فرانسه - پاریس)
- خدمات اندازه گیری وزن و ابعاد
- خدمات انبارداری کوتاه مدت / بلند مدت
- خدمات نگهداری از بار برای صادرات
- خدمات بسته بندی (بر اساس نیاز مشتری)
- خدمات **Palletize** (بر اساس نیاز مشتری)

خدمات حمل ترکیبی:



Unit 4, 2nd Floor, NO.31, Shahrtash St., Beheshti St., Tehran, Iran. Postal code: 15597-35715

0098-21-88543335-7



0098-21-88170488



www.mabnasia.com



تولید کننده انواع کانالیست کانورتر خودرو

شرکت صنعت آفرین ماهان به عنوان تولید کننده انواع کانالیست کانورترهای خودرو با اتخاذ هدف اساسی کاهش آلودگی هوا با شعار **تنفس هوای پاک** با هدف جلب رضایت مشتریان کلیه روش های تولیدی و سیستم مدیریت خود را به گونه ای برنامه ریزی و مدون نموده است تا از طریق تولید محصولات با کیفیت که منطبق بر استانداردهای بین المللی است، پایبندی عملی خود را جهت اهداف تعیین شده محقق نموده تا شاهد رشد روزافزون بازار فروش و دستیابی به بازارهای خارج از کشور در آینده هرچه نزدیکتر باشد. در این راستا این شرکت جهت نیل به اهداف سازمانی خود، اقدام به استقرار و پیاده سازی سیستم مدیریت یکپارچه IMS شامل سیستم های مدیریت کیفیت و مدیریت زیست محیطی مطابق با استانداردهای ISO 14001, ISO 9001 و IATF 1694 نموده است.



کرج، کمالشهر، شهرک صنعتی بهارستان، انتهای گلستان شش غربی، پلاک ۱۲۵

۰۲۶-۳۴۷۶۴۱۴۱-۲

www.samcat.ir





40 Years
Sustainable Quality



بست های
شاخک دار



بست های پیچی



قطعات پرسی



مجموعه خارها



بست های آگزوز



مجموعه پدال ها



ترموستات انواع خودرو





Iskra

ایسکرا اتوالکتریک ایران
Iskra Autoelectric Iran



شرکت ایسکرا اتوالکتریک ایران

تولید کننده و نخستین صادر کننده استارت و دینام خودرو در ایران



+98 21 44 90 81 41 - 7



11th KM of Karaj Makhsoos Rd.
13998-13411, Tehran, IRAN.



www.iskra-iran.com
mail@iska-iran.com

شکوفایی اقتصاد کشور با تحقق شعار سال ۱۴۰۰



۲۲

احمد مجیدی خبر داد

**افزایش ۶ درصدی تولید آلومینیوم
شرکت آلومینیوم ایران
در سال جهش تولید**



۵۶

مدیر عامل شرکت شبکه علمی غرب آسیا

**برای دیجیتالی شدن
نیازمند تغییر فرآیندهای
کسب و کار هستیم**



دنیای صنعت
۴۴ تا ۵۲



دنیای خودرو
۳۶ تا ۴۲



دنیای انرژی
۲۸ تا ۳۴



پرونده ویژه
۲۰ تا ۲۶



اقتصاد کلان
۱۲ تا ۱۸

صاحب امتیاز:

مرتضی فغانی

مدیر مسئول:

حمید اسدی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

علی کیوانی - علیرضا تقوی

اعضای هیات علمی:

- دکتر مرتضی بانگ مشاور رئیس جمهوری
- دکتر محمد بیگدلی مدیر عامل بانک ملت
- دکتر غلامرضا سلیمانی رئیس کل بیمه مرکزی ایران
- دکتر علی صحرايي مدیر عامل بورس تهران
- دکتر محمدابراهیم پورزندى استاد دانشگاه و مدیر بازار سرمایه
- دکتر محمد دامادی معاون حقوقی و پارلمانی وزارت صمت
- دکتر عزیزالله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر امیرحامد رضایی مدیر امور بین‌الملل بورس اوراق بهادار تهران
- مهندس تورج زارع مدیر عامل شرکت آومینای ایران
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشکده پولی و بانکی
- مهندس محمد کلانتری مدیر عامل شرکت صیانور
- مهندس آرش محبی‌نژاد دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور
- دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس هیات مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان تهران
- مهندس مصطفی خدابخنده معاون پارلمانی شرکت فولاد مبارکه
- دکتر محمدعلی جلیلیان مدیر ارشد حوزه بازرگانی

گروه دبیران:

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

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح

کوچه مرزبان نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲-۰۲۱

واحد تبلیغاتی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

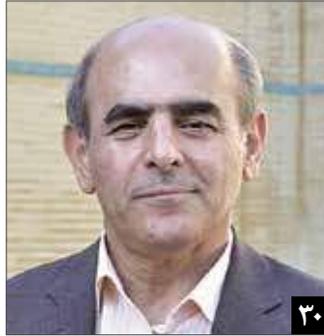
دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

وبسایت: WWW.DSG-M.COM

پست الکترونیک: D.SARMAYEH@GMAIL.COM

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیر عامل گروه آیسکو ایران

نوآوری، توسعه و خلق ثروت حاصل اعتماد به بخش خصوصی



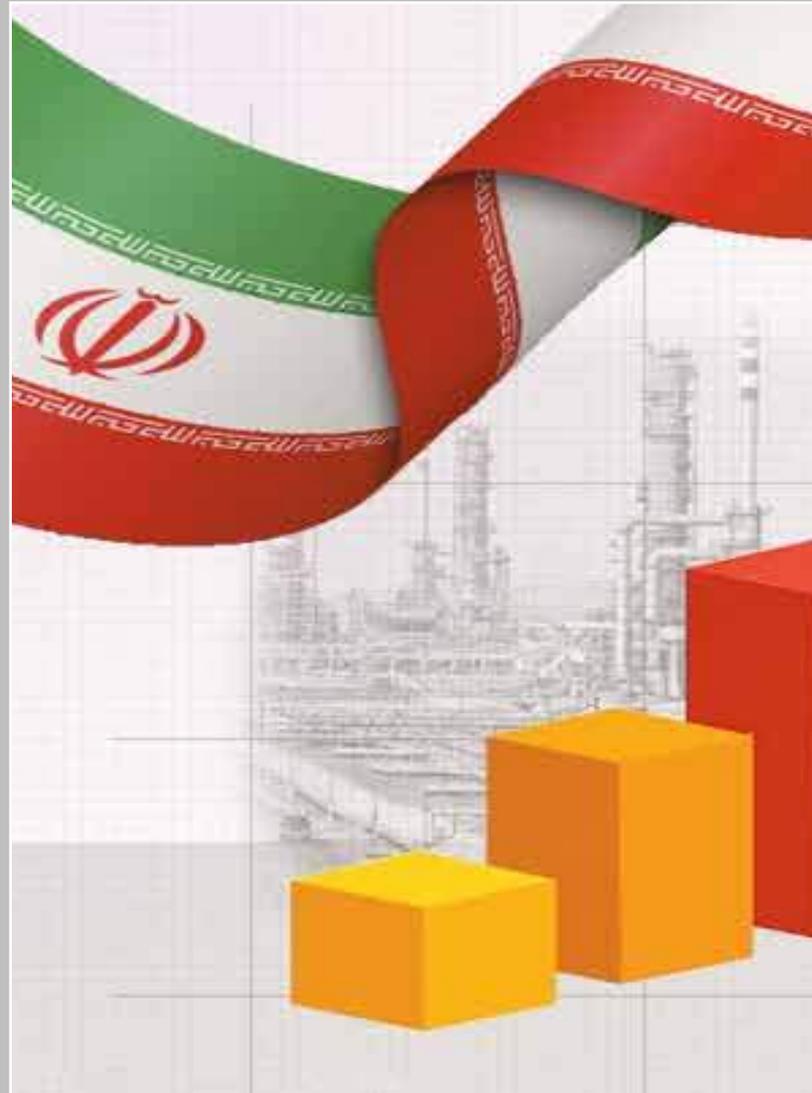
مدیر عامل شرکت ایسگرا

رشد تولید شرط رسیدن به توسعه اقتصادی



رئیس هیات مدیره شرکت سیدگردان هدف
پیش‌بینی کرد

رشد ۴۰ درصدی بازار سرمایه در سال جاری



۳۲

مدیر عامل شرکت خدمات مهندسی نفت و گاز همراه پوشش

تقویت توانمندی‌های داخلی در گروی توجه ویژه مسئولان



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۶۰ تا ۶۳



اقتصاد بازار
۵۴ تا ۵۸

شکوفایی اقتصادی کشور با تحقق شعار سال ۱۴۰۰

«گزیده‌ای از پیام نوروزی مقام معظم رهبری»



رهبر معظم انقلاب اسلامی در سخنرانی زنده تلویزیونی که به مناسبت نخستین روز سال نو انجام شد، با توجه به ضرورت حل مشکلات اقتصادی کشور، سال ۱۴۰۰ را به عنوان «تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها» نامگذاری کردند. از نگاه ایشان در سال گذشته، اگرچه پیشرفت‌های مهمی در زمینه تولید لوازم خانگی، لاستیک خودرو، آلومینیوم، پتروشیمی، فولاد و کالاهای مشابه صورت گرفت، اما امسال نیز باید با رفع موانع تولید، این حرکت رو به جلو تداوم یافته و به جهش تبدیل شود. مقام معظم رهبری واردات بی‌رویه، قاچاق کالا، مقررات زائد و دست‌وپاگیر و همچنین عدم مساعدت نظام بانکی را از مهمترین موانع برشمردند و تاکید کردند: همه موانع را نباید به این موارد محدود دانست و از رسانه‌ها به ویژه صداوسیما خواستند که با ارائه گزارشی جامع، مردم را از موانع تولید که رفع برخی از آن‌ها در اختیار خود مردم و برخی نیز در اختیار دستگاه‌های دولتی یا حکومتی است، آگاه سازند تا همه با همدیگر بتوانند در راستای رفع موانع تولید اقدام کنند.

مقام معظم رهبری علاوه بر رفع موانع تولید، بر پشتیبانی از تولید نیز تاکید کردند و مواردی مانند ارائه مشوق‌های قانونی برای واردات مواد اولیه و تجهیزاتی که تولید داخلی وابسته به آن‌هاست یا تسهیل در واردات آن‌ها را از مهمترین این موضوعات دانستند. با این حال خاطر نشان ساختند که مهمترین پشتیبانی از تولید را باید بالا بردن قدرت خرید مردم یا به عبارتی ارزش پول ملی دانست، چراکه در صورت عدم تحقق این موضوع، افزایش تولید حتی در صورت تحقق نیز شکست خواهد خورد. ایشان بر اهمیت کاهش واسطه‌ها و کوتاه کردن زنجیره میان تولیدکننده و مصرف‌کننده نیز تاکید کردند. مساله مهم دیگری که از سوی مقام معظم رهبری مورد توجه قرار گرفت، مبارزه با فساد بود که از نگاه ایشان از طریق مسدود کردن مجاری فساد یا به عبارتی اصلاح نظام بانکی، گمرک و دیگر نهادهای مشابه صورت می‌گیرد.

ایشان با اشاره به این واقعیت که اقتصاد ایران با توجه به ظرفیت‌ها و قابلیت‌هایی که دارد، می‌تواند یکی از شکوفاترین اقتصادهای منطقه و حتی جهان باشد، شرط تحقق این موضوع را وجود یک مدیریت قوی و ضد فساد در کشور دانستند که از یک برنامه جامع اقتصادی بر خوردار بوده و قادر به استفاده از ظرفیت‌های موجود باشد.

مقام معظم رهبری این ظرفیت‌ها را با توجه به گزارش نهادهای معتبر جهانی به دو دسته ظرفیت‌های سرزمینی و ظرفیت انسانی تقسیم کردند و فرمودند: وسعت و دسترس کشور به آب‌های آزاد، تعدد همسایگان و دسترسی به بازار بزرگ کشورهای همسایه که متشکل از حدود ۶۰۰ میلیون نفر است و همچنین قرار گرفتن در مسیر ترانزیت شرق به غرب و شمال به جنوب بخشی از ظرفیت‌های سرزمینی ایران است، اگرچه تلاش دشمنان بر این است که از این ظرفیت‌ها استفاده نشود، اما از می‌توان با تلاش و برنامه‌ریزی مناسب از این ظرفیت‌ها استفاده کرد. ایشان همچنین وجود جمعیت جوان و تحصیل کرده در کشور را ظرفیت انسانی عظیمی دانستند که می‌تواند در راستای رشد کشور مورد توجه قرار گیرد. مقام معظم رهبری، ظرفیت بازار داخلی، سرمایه‌های طبیعی مانند معادن و سایر منابع و همچنین وجود زیرساخت‌های عظیم صنعتی و حمل‌ونقل در کشور را نیز از ظرفیت‌های استثنایی اقتصاد ایران دانستند که در صورت مدیریت صحیح و ضد فساد، منجر به شکوفایی اقتصادی کشور خواهد شد.

ایشان با اشاره به تحریم‌ها و لزوم مقابله با آن‌ها، استفاده از ظرفیت‌های داخلی و فعال کردن توانمندی‌های بومی را بهترین راه مقابله با این تحریم‌ها دانستند و راه دیگر یعنی خواهش از تحریم‌کننده برای لغو آن را موجب ذلت، انحطاط و وابستگی ذکر کردند؛ اما در صورت تکیه به توانایی‌های داخلی، تحریم‌هایی اثر خواهد شد و در عمل برداشته می‌شود. مقام معظم رهبری تاکید کردند: در حال حاضر با تکیه بر توان و نیروی جوان داخلی، بسیاری از تهدیدها به فرصت تبدیل شده و هم‌اکنون جوانان بسیاری در شرکت‌های دانش‌بنیان و سایر شرکت‌ها به تولید کالاهای تحریمی مشغول هستند و کیفیت این کالاها از نمونه‌های خارجی خود بهتر بوده و قیمت آن نیز ارزان تر است.

مقام معظم رهبری تحریم‌ها را یک تهدید واقعی و یک جنایت حقیقی دانستند و افزودند: این تهدید را باید با تکیه بر ظرفیت‌ها و نیروهای داخلی خود به فرصت تبدیل کرد. ایشان به مسئولان کشور توصیه کردند که اقتصاد کشور را به تحریم‌گره نزنند و با این کار آن را وابسته به تصمیم‌های دیگران قرار ندهند و برنامه‌ریزی‌ها باید با این فرض انجام شود که تحریم‌ها باقی می‌ماند، چراکه در این حالت اگر تحریم‌ها رفع شود، می‌توان از منابع، برای تقویت و گسترش برنامه‌های موجود استفاده کرد، اما در حالت عکس آن، منجر به نوعی بلاتکلیفی در اقتصاد خواهد شد که ضرر بزرگی برای کشور است. لذا باید تمام مسئولان کنونی و بعدی در کشور تلاش کنند تا رفع موانع تولید و پشتیبانی‌ها تحقق یابد. ■

واکسیناسیون عمومی و تاثیر آن بر اقتصاد ایران



فرهاد امیرخانی
سردبیر

سال گذشته در چنین زمانی، اندوه عمیقی بر جان مردم به دلیل شیوع ویروس کرونا سایه افکنده بود. اکثریت می‌پنداشتند که پاندمی کرونا درمانی ندارد و دیر یا زود تمامی تاروپود کسب و کارشان از هم تنیده و با مصائب غیر قابل جبران مواجه خواهند شد. ناامیدی کالایی بود که خریدار داشت و هر روزه در شبکه‌های اجتماعی خبرهای مایوس‌کننده نسبت به آینده جهان ردوبدل می‌شد، تا اینکه با انتشار اخبار امیدوارکننده مبنی بر ساخت واکسن کرونا، موج مثبت و جدیدی در بازارها ایجاد شد، به طوری که در همان ابتدا قیمت انس جهانی طلا در کمتر از دو ساعت تا ۹۰ دلار سقوط کرد. این اخبار امیدبخش، خیزش دوباره بورس‌های جهانی و بازارهای دارایی را نیز باعث شدند و سرمایه‌ها از پناهگاه خارج شده و مسیر حرکت در بازارهای مالی یا دارایی را در پیش گرفتند. چندی قبل، خانم لورنس بون، اقتصاددان ارشد سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) به تاثیر کشف و تولید واکسن کرونا بر اقتصاد جهان پرداخت و اظهار کرده بود که یک درصد از بازنگری ۱/۴ درصدی رشد اقتصاد جهان، متاثر از نتایج مورد انتظار از طرح ۱/۹ تریلیون دلاری دولت جدید آمریکا بوده و تزریق این حجم از نقدینگی هم‌زمان با کاهش مرگ‌ومیر کرونا توانسته رشد اقتصادی کشورها از جمله آمریکا و اروپا را به طرز چشمگیری تغییر دهد.

خانم بون تصریح کرده بود که بهبود رشد اقتصادی کشورها در سال ۲۰۲۱ میلادی بسیار متاثر از سرعت واکسیناسیون است، به طوری که در منطقه یورو که تزریق واکسن کرونا با سرعت آرامی در حال انجام است، رشد اقتصادی توانست از برآورد ۳/۶ درصدی ماه دسامبر به ۳/۹ درصد افزایش یابد.

تولید واکسن کرونا در اقتصاد ایران نیز چشم‌انداز روشنی پدید آورد، به طوری که همچون سایر کشورها، با خبر کشف واکسن و احتمال مهار این پاندمی، جان تازه‌ای در کسب و کارهای رو به افول رفته پدیدار شد. مطابق پیش‌بینی‌ها، واکسیناسیون کرونا در ایران، می‌تواند شرایط بهتری را برای اقتصاد کشور در سال جاری رقم بزند. به گمان بسیاری از کارشناسان، با توزیع واکسن کرونا تغییراتی در مصرف بودجه‌های دولتی ایجاد خواهد شد و بودجه‌هایی که سال گذشته صرف مقابله با کرونا شدند، پس از تامین و توزیع واکسن، به تدریج به سمت طرح‌های دیگر پیش خواهند رفت و تمرکز بر موضوع کرونا برداشته خواهد شد. در واقع با واکسیناسیون عمومی، علاوه بر بودجه‌های دولتی، تغییراتی نیز در بخش سرمایه‌گذاری و تولید رخ خواهد داد. بخش خصوصی با آینده‌نگری اقدام به سرمایه‌گذاری و تولید خواهد کرد و با نگاه مثبت به آینده، تغییراتی در مسیر تولید کشور به وجود خواهد آمد. هر چند که ممکن است در کوتاه‌مدت، شوک‌هایی در برخی از کسب و کارها ایجاد شود؛ اما در بلندمدت مسیر اقتصاد کشور اصلاح شده و گشایشی ایجاد می‌شود. به هر حال پیش‌بینی اقتصاد ایران در سال ۱۴۰۰، بسیار سخت است؛ چون کشورمان علاوه بر کرونا، با موضوع جدی‌تری به نام تحریم‌های چندجانبه درگیر است. آنچه امیدوارکننده به نظر می‌رسد، ظرفیت‌های اقتصادی حبس شده در بخش‌های مختلف هستند که با ریشه‌کن شدن کرونا، به‌رغم تحریم‌ها، می‌توانند حیاتی تازه و شتابی ویژه برای کسب و کارها رقم بزنند. ■

ضرورت برگزاری دوره‌های آشنایی با قوانین و مقررات شهرسازی بر هیچ‌یک از متولیان مدیریت شهری پوشیده نیست و عدم اطلاع از قوانین و مقررات شهرسازی، مراجع متعدد تصویب آن و همچنین ورود افراد غیرمتخصص به این امر برای آحاد مردم ملموس بوده و غیرقابل انکار است. در این که شهرسازی علمی فرارشته‌ای است و یک مسئول مدیریت شهری باید آشنایی کافی بر علوم مرتبط با امور شهری داشته باشد، شک و تردیدی وجود ندارد؛ اما این که این آشنایی در مراکز آموزشی ما اعم از دانشگاه‌ها و دیگر مراکز به درستی انجام می‌شود، جای شک و تردید وجود دارد.

در این میان، یکی از علوم بسیار ضروری که باید متولی امور شهری به آن آشنایی کافی داشته باشد، علم حقوق و همچنین تسلط کافی بر قوانین و مقررات شهرسازی است، به طوری که اصولاً یک مسئول مدیریت شهری در هر پست و مرتبه‌ای که باشد، بدون اطلاع از آخرین قوانین و مقررات شهرسازی خود یک مسئول ناکارآمد محسوب می‌شود. اصولاً علوم دیگر غیر از شهرسازی مانند جغرافیا، نقشه‌برداری، عمران و... بعد از آموزش تئوری‌ها و نظریه‌های مربوطه در مراکز آموزشی، قابلیت اجرا در محیط واقعی را داشته و کارشناسان مربوطه مشکل خاصی در خصوص تفاوت فضای آموزشی با محیط واقعی نخواهند داشت؛ اما در شهرسازی این تفاوت بسیار قابل لمس خواهد بود و این موضوع به این دلیل است که تمام نظریه‌ها و آموزش‌های شهرسازی، زمانی قابلیت اجرایی پیدا می‌کنند که مغایرتی با قوانین و مقررات مصوب و بالادست نداشته باشند، بنابراین اطلاع از این قوانین و مقررات بسیار ضروری بوده و باید به دلیل عدم توجه لازم مراکز دانشگاهی به این امر، آموزش‌های لازم در این خصوص حداقل در چهارچوب آموزش‌های سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور و همچنین ادارات و دستگاه‌های مرتبط مانند شهرداری‌ها، استانداری‌ها و... انجام شود. نتیجه مهم این است که صرف داشتن یک پست اداری مانند شهردار، عضو شورای شهر، معاون شهرسازی، کارشناس شهرسازی، کارشناس رسمی دادگستری و... و همچنین مدارک دکترای، کارشناس ارشد، مهندس، استاد دانشگاه و... هیچ‌کدام دلیلی بر داشتن علم و تسلط کافی بر قوانین شهرسازی نبوده و از قضا عدم اطلاع از قوانین فوق در نزد آنان، علاوه بر آسیب به کار حرفه‌ای خود موجب ضررهای جبران‌ناپذیر بر مردم و جامعه خواهد شد. یکی از نکات خیلی مهم که باید برای انتخاب مدیران و متولیان شهری، مد نظر مسئولان و مردم قرار داشته باشد، جاذبه فوق‌العاده پُست و عناوین مدیریت شهری برای افراد غیرمتخصص و ناکارآمد است و دلیل عمده آن هم این است که بر خلاف دیگر رشته و تخصص‌ها، نتیجه ناکارآمدی در امور شهری خیلی زود مشخص نشده و این موضوع باعث می‌شود تا مدیران و کارشناسان ناکارآمد در یک سایه امن قرار گیرند. در هر صورت ضرورت اطلاع از قوانین و مقررات شهرسازی بر کسی پوشیده نیست و امید است با برگزاری تخصصی دوره‌های آموزشی مخصوصاً برای مدیران، متولیان و کارشناسان امور شهری این کمبود تا حدودی جبران شود. ■

ضرورت آموزش قوانین شهرسازی برای مدیران شهری



دکتر نادر محمدی
کارشناس رسمی دادگستری در حوزه شهرسازی

گفت‌وگویی اختصاصی با مهندس عزت‌الله ضرغامی

نامزد مستقل انتخابات ریاست جمهوری

در این بخش می‌خوانیم:

- راه‌دشوار اقتصاد کشور در سال جاری
- بیم و امیدهای اقتصاد ایران در سال ۱۴۰۰
- آسیب‌پذیری اقتصاد کشور با فرسایشی شدن مذاکرات

مهندس زرغامی نامزد مستقل انتخابات ریاست جمهوری در گفت و گوی اختصاصی اعلام کرد

توجه به صنایع کوچک و متوسط لازمه تحقق اقتصاد مردم نهاد

عرفان فغانی

به استناد بررسی‌های انجام‌شده در مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ریشه وضعیت فعلی اقتصاد کشور را می‌توان در پنج دسته کلی از جمله مالیه عمومی دولت، راهبرد اقتصادی، محیط فعالیت اقتصادی، حکمرانی بخشی، مدیریت و تصمیم‌گیری اقتصادی خلاصه کرد که در بحث مالیه عمومی دولت، مشکلات را می‌توان ناشی از کسری بودجه ساختاری کلان کشور و... دانست. از سوی دیگر، در بخش محیط فعالیت اقتصادی نیز می‌توان به توسعه صنعتی، نبود دیپلماسی اقتصادی سازگار با اهداف کلان کشور و... دانست. از سوی دیگر، در بخش محیط فعالیت اقتصادی نیز می‌توان به موضوعات فقدان یا عدم استفاده از بانک‌های اطلاعاتی اقتصادی و اجتماعی، انحصار در فرآیند ناکارآمد مجوزدهی و سرمایه‌گذاری در زمینه‌های غیر مولد اشاره کرد. علاوه بر این، حکمرانی ناکارآمد نظام مالی و بانکی، تنظیم‌گری نامناسب در حوزه‌های مسکن، صنعت، انرژی و نبود الگوی مشخص برای استفاده موثر از ظرفیت‌های مردمی در بخش اقتصاد از معضلات بخش حکمرانی می‌باشند. علاوه بر این با توجه به پتانسیل‌های فراوان و موقعیت ژئواستراتژیک ایران در مقایسه با کشورهای دیگر، میزان جذب سرمایه‌گذاری خارجی ایران نسبت به توانمندی‌های آن بسیار پایین است. حال با توجه به موارد اشاره‌شده، بر آن شدیم تا با مهندس عزت‌الله زرغامی، نامزد مستقل دوازدهمین دوره ریاست جمهوری، در خصوص برنامه‌های اجرایی وی در حوزه اقتصاد و همچنین موضوعات مطرح‌شده، گفت‌وگویی اختصاصی داشته باشیم. زرغامی فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی رشته مهندسی عمران از دانشگاه امیرکبیر و مقطع کارشناسی ارشد رشته مدیریت است و هم‌اکنون نیز عضو شورای عالی فضای مجازی می‌باشد. وی از تاریخ سوم خردادماه ۱۳۸۳ تا پانزدهم آبان‌ماه ۱۳۹۳ ریاست سازمان صداوسیما جمهوری اسلامی ایران را بر عهده داشت. مهندس زرغامی به‌رغم تعدد جلسات کاری و انتخاباتی در فضایی صمیمی و با حوصله به تمام سوالات ما پاسخ داد که مشروح این مصاحبه از نظر شما خوانندگان عزیز می‌گذرد.

را توجیه می‌کند. خوشبختانه با کاهش اجباری و تحمیلی درآمدهای نفتی و همچنین تشدید نیاز دولت به درآمدهای جایگزین، زمینه طبیعی تحقق اقتصاد بدون نفت تا حدود زیادی فراهم شده است. امیدوارم با حسن استفاده از این فرصت و با اتخاذ سیاست‌های بازگشت‌ناپذیر و منطقی، کشور بتواند پایدار کردن شرایط حاصل از اضطراب فعلی را محقق کند.

سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی با چه موانعی در کشور مواجه می‌باشند و به منظور رفع این موانع و تسهیل مسیر سرمایه‌گذاری چه تدابیری باید اتخاذ شود؟

از مهمترین موانع سرمایه‌گذاری خارجی در کشور می‌توان به اعمال تحریم‌ها، روشن نبودن قوانین حمایت از سرمایه‌گذاران خارجی، فقدان موسسات بررسی و آنالیز ریسک سرمایه‌گذاری قابل قبول، فقدان بیمه‌های کارآمد و استاندارد و همچنین پراکندگی، تعارض و تداخل دستگاه‌های مختلف و عدم انسجام در برخورد با سرمایه‌گذار خارجی و فقدان وحدت رویه اشاره کرد. از سوی دیگر، مواردی مانند سلسله بی پایان و رو به تزايد مراکز صدور مجوزهای گوناگون و حضور دستگاه‌های موازی، عدم حمایت سیستم بانکی از سرمایه‌گذار/نرخ سود تسهیلات بالا، فقدان ساز و کارهای منسجم برای حمایت از سرمایه‌گذاری، وجود قوانین متداخل و متعارض در موضوعات مشابه و تفاسیر سلیقه‌ای، طولانی شدن مسیرهای پیگیری، عدم ثبات و شناور بودن قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت‌های اقتصادی به‌طور عام و بر سرمایه‌گذاری به‌طور خاص، به خصوص در سرمایه‌گذاری‌های

لطفا در خصوص اهمیت دستیابی به اقتصاد بدون نفت و چگونگی تحقق آن توضیحاتی ارائه فرمایید؟

برای دستیابی به اقتصاد بدون نفت باید درآمدهای غیر نفتی کشور به صورت منطقی، تدریجی و پایدار افزایش یابد و جایگزین درآمدهای نفتی در بخش مخارج جاری کشور شود. از بین سه عامل اصلی درآمدزای جایگزین درآمدهای نفتی، یعنی مالیات، سود بازرگانی و عوارض گمرکی و فروش خدمات و کالاهای دولتی به مردم، بیشترین سهم مربوط به مالیات است. به‌طور منطقی، افزایش درآمدهای مالیاتی مستلزم اصلاح نظام مالیاتی کشور است که در این زمینه انجام دو اقدام اساسی و پیش‌نیاز از جمله "شناسایی راه‌های فرار و مودیان فرار مالیاتی و وصول بدون تبعیض و عادلانه مالیات متناسب با درآمد صنوف و اشخاص حقیقی و حقوقی" و "تسهیل شرایط کسب و کار، رفع موانع ایجاد کسب و کارهای جدید و توسعه کسب و کارهای موجود" ضروری است. بدیهی است، با تسهیل امکان کسب و کار و افزایش و توسعه آن، قدر مطلق عدد مضروب مالیات افزایش یافته، عملاً امکان وصول مالیات بیشتر می‌شود و نیز افزایش درآمد مالیاتی تحقق می‌یابد. متقابلاً روشن است، ادامه روش نامتناسب فعلی، یعنی فشار بر مالیات‌دهندگان و مقایسه غیر منطقی ضرائب مالیاتی شغل‌های مشابه با کشورهای دیگر برای افزایش پایه مالیاتی، بدون توجه به وظایف متقابل حاکمیت و دولت در تسهیل و بهبود فضای کسب و کار و رفع موانع امکان توسعه آن ممکن نیست و نهایتاً اختفاء و فرار مالیاتی

ایجاد و گسترش اقتصاد مردم‌نهاد به خصوص با محوریت سیاست گسترش تولید داخلی و جهش تولید، در گروه توجه جدی و قاطع به ایجاد صنایع و واحدهای تولیدی کوچک و متوسط برای تولید ما یحتاج بازار پرمصرف داخلی و سپس صادرات به بازار ۴۰۰ میلیون نفری منطقه است



تولیدی با هدف صادرات، وجود بازارهای جذاب موازی کم ریسک و پر بازده را می‌توان به عنوان مهمترین موانع سرمایه‌گذاری داخلی برشمرد. **به نظر شما برای ساماندهی جذب سرمایه‌گذاری خارجی و داخلی از چه مسیری باید عبور کرد؟**

به نظر می‌رسد، مهمترین مسیر ساماندهی جذب سرمایه‌گذاری خارجی «رویکرد جدی به شرق» در چهار چوب موازنه مثبت در تعاملات اقتصادی و جذب سرمایه‌گذاری خارجی، حتی در شرایط رفع تحریم‌های ظالمانه فعلی آمریکا و غرب است. استفاده از ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری عظیم شرق با محوریت چین که رقابتی منطقه‌ای ما و همچنین کشورهای اروپایی و آسیای میانه انجام داده‌اند، باعث تحول مثبت در این زمینه خواهد شد. بدیهی است، آماده‌سازی بسترهای بروکراسی، قوانین داخلی، متناسب‌سازی و نیز انسجام‌بخشی به سیاست‌ها و مقررات و قوانین مربوط به این موضوع، شرط تحقق مناسب این سرمایه‌گذاری خواهد بود که البته این مهم، از طریق ایجاد هماهنگی بین دستگاه‌های ذی‌ربط در برخورد با سرمایه‌گذار خارجی، قابل حصول خواهد بود.

از مهمترین اقدامات اصلاحی در ارتباط با سرمایه‌گذاری داخلی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

● اصلاح، ادغام، کاهش و تنقیح مجوزهای کسب و کار و سرمایه‌گذاری از عوامل مهم و تاثیرگذار است که با کمک مجلس شورای اسلامی و اصلاح قوانین موجود قابل انجام می‌باشد.

● استفاده از مشوق‌های مالیاتی از عوامل دیگر تحقق سرمایه‌گذاری داخلی است که با بهره‌مندی از این ابزار می‌توان به توسعه و آبادانی مناطق کمتر توسعه یافته پرداخت.

● استفاده از مکانیزم‌های جدید مالی با هدف ایجاد جذابیت‌های متناسب و بیشتر اقتصادی و جذب سرمایه‌گذار، به خصوص با توجه به محدود بودن ظرفیت‌های مالی و بانکی و بازار سرمایه در حمایت از سرمایه‌گذاری، باید در دستور کار باشد. به عنوان مثال، فعال کردن ظرفیت سرمایه‌گذاری مندرج در ماده ۱۲ رفع موانع کسب و کار و سرمایه‌گذاری لایحه بودجه که قبلاً به عنوان بند «ق» تبصره بودجه از آن یاد می‌شد. در اجرای پروژه‌های بهینه‌سازی و تخصیص بخش صرفه‌جویی شده برای بازپرداخت اصل، فرع و جایزه سرمایه‌گذاری می‌تواند الگویی باشد که به حوزه‌های دیگر نیز تعمیم پیدا کند. در این مدل از جذابیت‌ها و امتیازات اقتصادی ذاتی، باید از زمینه‌های مختلف سرمایه‌گذاری و تخصیص این امتیازات به سرمایه‌گذار بهره‌جست.

● در کنار ایجاد جذابیت متناسب برای سرمایه‌گذاری داخلی و تسهیل شرایط ورود و استفاده این سرمایه‌گذاری‌ها از ظرفیت‌های بازار سرمایه شامل فرابورس، بورس، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و تامین سرمایه و مانند آن، باید در بازه زمانی متناسبی، نسبت به کاهش سود سپرده بانک‌ها و سوق دادن سپرده‌گذاران به مشارکت در طرح‌های سرمایه‌گذاری اقدام کرد.

● توجه به ثبات مقررات و قوانین صدور محصولات تولیدی داخل و پرهیز از «تغییرات مکرر و دفعی» این مقررات و به عبارت دیگر «قابل

پیش‌بینی کردن شرایط فضای کسب و کار و سرمایه‌گذاری» از عوامل دیگر تشویق و ترویج سرمایه‌گذار داخلی است که از طریق هماهنگی دستگاه‌های ذی‌ربط و استفاده از مکانیزم مشابهی نظیر «پنجره واحد مقررات و قوانین» می‌توان به تحقق آن امیدوار بود.

البته این بحث؛ موضوع پیچیده، مفصل و چندوجهی است که در جای خود جزئیات آن قابل بحث و بررسی مبسوط‌تر است.

از نظر شما اولویت اصلاحات اقتصادی و تاثیر آن بر شاخص‌هایی همچون تورم، بیکاری، ارتقاء ارزش پول ملی و... کدام است؟

هر چند انجام اصلاحات اقتصادی، موضوعی پیچیده و مستلزم اتخاذ سیاست‌های تدریجی و مستمر است، با این حال به اعتقاد بنده، برخی از اهم عناوین اصلاحات اقتصادی عبارتند از:

● اصلاح نظام بانکی از طریق الزام بانک‌ها به احیاء و تثبیت انضباط مالی؛ ساماندهی و کاهش تعداد بانک‌ها و شعب بانکی در سراسر کشور (هم‌اکنون نصاب شعب بانکی بالاتر از استاندارد است)؛ تعیین تکلیف و آزادسازی دارایی‌های منجمد و سمی بانک‌ها؛ خروج بانک‌ها از بنگاه‌داری و سفته‌بازی و تمرکز آن‌ها بر حمایت از فعالیت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری مولد

● اجرای قوانین موجود در حمایت از تولید داخلی و ممنوعیت جدی و قاطع واردات کالاهای خارجی که تولید مشابه داخلی دارند با هدف احیاء و توسعه ظرفیت‌های موجود تولید داخلی که به دلایل مختلف و از جمله واردات بی‌رویه کالای مشابه، تعطیل و یا نیمه‌فعال هستند. با انجام این کار به‌طور طبیعی، پول ملی تقویت شده و بیکاری کاهش خواهد یافت و در عین حال، تورم که حاصل سفته‌بازی و فعالیت‌های سودگرانه یا استفاده از تسهیلات بانکی کوتاه‌مدت با سود غیرمنطقی و بالاست، کنترل شده و کاهش خواهد یافت.

● اصلاح و تکمیل نظام مالیاتی و استقرار، اجرای نظام جامع مالیاتی کشور با هدف حمایت از سرمایه‌گذاری در بخش تولید، افزایش متناسب ضرائب و پایه مالیاتی مشاغل خدماتی و سوداگرانه، شناسایی

برای دستیابی به
اقتصاد بدون نفت
باید درآمدهای غیر
نفتی کشور به صورت
منطقی، تدریجی و
پایدار افزایش یابد و
جایگزین درآمدهای
نفتی در بخش مخارج
جاری کشور شود

مهمترین مسیر
ساماندهی جذب
سرمایه گذاری خارجی
«رویگرد جدی به
شرق» در چهار چوب
موازنه مثبت در تعاملات
اقتصادی و جذب
سرمایه گذاری خارجی،
حتی در شرایط رفع
تحریم‌های ظالمانه فعلی
آمریکا و غرب است

راه‌های فرار و جلوگیری از فرار مالیاتی مشاغل غیر مفید و مخرب سوداگرانه و همچنین سوق دادن ظرفیت‌های بازار پول و سرمایه کشور به طرح‌های سرمایه‌گذاری و تولیدی

● طراحی و اجرای نظام یکپارچه ثبت و پیگیری مشکلات سرمایه‌گذاری تولیدکنندگان و الزام دستگاه‌های ذی‌ربط اجرایی به پاسخگویی «زمان‌مند» و منطقی به درخواست‌های فعالان اقتصادی با هدف تسهیل فضای کسب و کار از طریق همکاری منسجم و هوشمند دستگاه‌های اجرایی و سیستم قضائی

● بازنگری، تنظیم، ادغام و کاهش قاطع مقررات دست و پاگیر حاکم بر صادرکنندگان کالا و خدمات به خارج؛ طراحی، استقرار و اجرای «پنجره واحد» جوابگویی دستگاه‌های مختلف مرتبط با حوزه صادرات و صادرکنندگان و نیز

● پیگیری و نظارت بر اجرای کامل قوانین و مقررات حمایت از توسعه صادرات

تحقق کامل شعار «جهش تولید» چگونه امکان پذیر است؟

مردم کشورمان به‌طور متوسط، مردمی با میزان مصرف بالا طبقه‌بندی می‌شوند. تولید ناخالص داخلی کشور با احتساب تخمینی بخش پنهان اقتصاد در حدود ۹۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود؛ به عبارت دیگر، درآمد سرانه متوسط هر ایرانی ۱۰ هزار دلار است. هر چند این درآمد و توزیع آن اولاً ناعادلانه بوده و از سوی دیگر، بخش قابل توجهی از این ثروت ملی به دلیل عدم استفاده بهینه از انرژی و سایر موارد، در زمان مصرف از بین می‌رود، ولی متوسط مصرف مردم کشور در مقایسه با کشورهای مشابه و حتی اروپایی بالا است. از طرفی، تامین مایحتاج مردم مانند خوراک، پوشاک، مسکن، تفریح، تحصیل و سایر اقلام عمومی، امری ناگزیر است. در شرایط غیر واقعی بودن و سرکوب قیمت ارز، به‌طور طبیعی چیزی که اتفاق می‌افتد، «سوسپید واردات» از طریق استفاده از ارز ارزان و «نابودی ظرفیت‌های متناظر تولید داخل» به دلیل افزایش قیمت تمام‌شده آن در اثر تورم متوسط واقعی بالای ۳۰ درصد در بخش ریالی اقتصاد کشور است. اتفاقی که به صورت متناوب در دوره‌های بین ۵ تا ۷ سال بارها تکرار شده است. در حال حاضر به دلیل افزایش لجام‌گسیخته قیمت برابری ارزهای خارجی، امکان و توجیه اقتصادی تولید غالب اقلام مصرفی و سرمایه‌ای مردم در داخل و استفاده از جهش قیمت اقلام مشابه وارداتی به دلیل افزایش قیمت ارز و غیر رقابتی بودن کالاهای خارجی کاملاً به وجود آمده است. بر اساس گزارش ماه گذشته میلادی، موسسه بیزینس مانیتورینگ BM در شرایطی که شاخص تولید در غالب کشورهای به دلیل شرایط کرونایی در بهار کاهش یافته، در همین زمان این شاخص در ایران به میزان قابل توجهی بهبود یافته است و این چیزی نیست جز نتیجه افزایش جهشی قیمت ارز؛ به عبارت دیگر، تک‌نرخ شدن و واقعی شدن قیمت ارز، منطقی به «غیر رقابتی شدن قیمت کالاهای وارداتی» و «صرفه اقتصادی تولید کالاهای

مشابه و جایگزین داخلی» منجر می‌شود. نهایتاً در چنین شرایطی به نظر می‌رسد، زمینه‌های تحقق جهش تولید از طریق احیاء و باز فعال کردن هزاران واحد متوقف‌شده یا نیمه‌تعطیل ده‌ها شهرک صنعتی بزرگ و صدها شهرک صنعتی کوچک و متوسط برای تامین نیاز بازار مصرف داخلی کاملاً وجود دارد. بدیهی است، تضمین تداوم چنین جهش تولیدی، مستلزم اتخاذ سیاست‌های تکمیلی و ترجیحی برای سال‌های آینده است. موضوعی که باید مستقلاً مورد بحث و بررسی قرار گیرد.

در خصوص اقتصاد مردم‌نهاد و پیش‌فرض‌های لازم برای رسیدن به این هدف چه دیدگاهی دارید؟

با در نظر گرفتن شرایط و ظرفیت‌های واقعی کشور و نیز توان اقتصادی مردم که حاصل آن، توان متوسط اقتصادی و محدودیت بنیه مالی در سرمایه‌گذاری و ایجاد و راه‌اندازی مجموعه‌های اقتصادی است، ارائه هرگونه راه‌حلی برای جلب و مشارکت گسترده مردم در فعالیت‌های اقتصادی و گسترش «اقتصاد مردم‌نهاد»، مستلزم واقع‌بینی، درک و توجه هر چه دقیق‌تر به این مساله است.

به اعتقاد بنده، «ایجاد و گسترش اقتصاد مردم‌نهاد» به خصوص با محوریت سیاست گسترش تولید داخلی و جهش تولید، در گروی توجه جدی و قاطع به ایجاد صنایع و واحدهای تولیدی کوچک و متوسط برای تولید مایحتاج بازار بر مصرف داخلی و سپس صادرات به بازار ۴۰۰ میلیون نفری منطقه است. در این رابطه اگر هرگونه سرمایه‌گذاری و ایجاد واحدهای تولیدی را بر پایه چهار رکن اساسی مانند «امکان تامین مالی اعم از سهم آورده سرمایه‌گذار و تسهیلات بانکی مکمل»، «امکان تامین و انتقال تکنولوژی»، «امکان بازاریابی و فروش محصولات» و «امکان تبادل و انتقال پول در واردات تجهیزات و فروش و صادرات محصول» ارزیابی کنیم، روشن است که توان مجموعه‌های مردمی و مردم‌نهاد، صرفاً در چهار چوب تعریف پروژه‌های متوسط و کوچک قابل تحقق است.

قابل ذکر است، ایجاد و اجرای پروژه‌های بزرگ و عظیم، صرف نظر از شرایط بسیار سخت تحریم (در هر چهار رکن مشترک) صرفاً در انحصار مجموعه‌های دولتی، شبه‌دولتی، صندوق‌های بازنشستگی و چند عنوان سنتی و مرسوم محدود خواهد بود.

البته در رابطه با پروژه‌های متوسط و کوچک نیز ضرورت ساماندهی اخذ وثایق و گارانتی‌ها توسط بانک‌ها از سرمایه‌گذاران مردم‌نهاد، به نحوی که با توان و ظرفیت مالی و وثایق آن‌ها تناسب داشته باشد، یافتن راه‌های بدیل تحقق این سرمایه‌گذاری‌ها وجود دارد. در همین زمینه می‌توان احیاء، راه‌اندازی و به ظرفیت‌رساندن ده‌ها هزار واحد تولیدی تعطیل یا نیمه‌تعطیل در گستره جغرافیایی کشور مستقر در داخل و خارج شهرک‌های صنعتی را در اولویت اقدام راه‌اندازی و توسعه اقتصاد مردم‌نهاد قرار داد. ■

سخنگوی کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس

آسیب‌پذیری اقتصاد کشور بافر سایشی شدن مذاکرات

سید قاسم قاری

دولت آمریکا در دوره ترامپ با خروج از برجام، تحریم‌های گسترده‌ای را با هدف وارد کردن فشار حداکثری برای فروپاشی اقتصاد ایران وضع کرد تا کشورمان را به امضای توافقی با محدودیت‌های بیشتر و... وادار کند. در این کارزار با وجود آسیب فراوان به اقتصاد ایران به دلیل مقاومت مثال‌زدنی مردم و دولت به اذعان بسیاری این سیاست‌ها شکست خورد. با انتخاب بایدن به ریاست جمهوری آمریکا، زمه‌ها برای بازگشت ایالات متحده به این توافق آغاز شد و هم‌اکنون نیز گفت‌وگوهایی در وین در حال انجام است. با این حال بسیاری از کارشناسان و منتقدان توصیه کرده‌اند که این مذاکرات نباید به ابزاری برای اعمال فشار مجدد آمریکا تبدیل شود و مذاکره‌کنندگان نباید دستاوردهای مقاومت مردم ایران در برابر این تحریم‌ها را فراموش کنند. به همین منظور گفت‌وگویی با ابوالفضل عمویی، سخنگوی کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس شورای اسلامی انجام داده‌ایم که ماحصل آن از نظر خوانندگان محترم می‌گذرد.



ابوالفضل عمویی، سخنگوی کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه مذاکرات وین نباید فرسایشی شود، گفت: از دید ایران، مذاکرات به چند دلیل نباید فرسایشی شود؛ نخست اینکه منطق جمهوری اسلامی ایران واضح می‌باشد و دیگر آنکه اقداماتی که طرف مقابل هم باید انجام دهد، کاملاً روشن است.

نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس ادامه داد: طرف مقابل ایران می‌داند که در چارچوب کمپین فشار حداکثری، تحریم‌هایی را علیه کشورمان وضع کرده که باید برداشته شود. خواسته جمهوری اسلامی ایران از این جهت واضح و شفاف است که البته هم در مواضع و هم در گفت‌وگویی‌هایی که بین ایران و ۴+۱ در وین انجام می‌شود، به آن تاکید شده است.

وی بیان کرد: فرسایشی شدن مذاکرات، آسیب‌هایی را به اقتصاد کشور وارد می‌کند که از مهمترین آن می‌توان به این موضوع اشاره کرد که تولیدکننده، کارآفرین و تاجر ایرانی در مورد آینده فعالیت خود با ابهام مواجه می‌شود و قدرت تصمیم‌گیری برای اداره آینده فعالیت اقتصادی خود نخواهد داشت.

سخنگوی کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس اظهار داشت: تصور ما بر این است که روند فعلی اداره کشور، راهکارهایی را برای حل مسایل یافته و وضعیت فروش نفت نیز بهبود پیدا کرده است. از سوی دیگر، در همین دوره به برنامه همکاری بلندمدت با چین رسیدیم و با وجود سختی‌های موجود، راهکارهایی را به دست آوردیم تا بر مشکلات اقتصادی غلبه کنیم. غربی‌ها می‌دانند، بخشی از تحریم‌های شان بی‌اثر شده، بنابراین نباید خواسته‌های خود را به ما تحمیل کنند.

عمویی با اشاره به اینکه انتظار حاکمیت این است که روند مذاکرات در وین نباید فرسایشی شود، گفت: موضوعی که باید به آن توجه داشت این است که جمهوری اسلامی ایران، عجله‌ای برای بازگشت به تعهدات

برجام ندارد، چرا که چارچوب اقدام فعلی ما مبتنی به پاراگراف ۲۶ و ۳۶ برجام است و ما بر همین اساس، تعهدات خود را کم کردیم. اکنون هم طرف مقابل رسماً اعلام می‌کند که سیاست حداکثری علیه ایران شکست خورده است.

وی عنوان کرد: سیاست کشورمان مبتنی بر مقاومت و ایستادگی مردم، سیاستی صحیح بود و امروز منطق ایران برای کشورهای مختلف دنیا قابل پذیرش است و روند مدیریتی کشور به نحوی شکل می‌گیرد که امیدواریم مشکلات اقتصادی با چشم‌انداز واقع‌بینانه حل شود.

سخنگوی کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس گفت: جمهوری اسلامی ایران بر اساس موضعی منطقی، گفت‌وگوهای وین را پیش می‌برد، نه از سر نیاز. در همین چارچوب انتظار داریم، نمایندگان جمهوری اسلامی با صلابت، مواضع مردم ایران را نمایندگی و حقوق آنان را استیفا کنند. ■

بیم و امیدهای اقتصاد ایران در سال ۱۴۰۰

مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

درصد داشته و در این میان گروه خدمات با منفی ۰/۲ درصد کمترین رشد را داشته است. با توجه به جایگاه مهم بخش خدمات در اقتصاد کشور و تعداد بالای شاغلین در این بخش، این امر نشان دهنده وضعیت نامناسب در اقتصاد کشور از نظر وضعیت اشتغال است به طوری که در سال گذشته شیوع بیماری کرونا باعث شده تا حدود یک میلیون نفر شغل خود را از دست بدهند.

با وجود عملکرد مناسب از نظر رشد تولید ناخالص ملی، اقتصاد ایران از نظر تورم و نرخ بیکاری وضعیت مناسبی ندارد و پیش بینی می شود در سال جاری نیز این وضعیت تداوم یابد. نرخ تورم در ایران در سال ۲۰۲۰ میلادی بالغ بر ۳۶/۵ درصد بود که پیش بینی می شود در سال ۲۰۲۱ این نرخ به ۳۹ درصد برسد. همچنین نرخ بیکاری نیز به ۱۱/۲ درصد خواهد رسید. این در حالی است که نرخ تورم یاد شده در تمام کالاها منظور شده و در کالاهای اساسی از جمله مواد غذایی، این افزایش نرخ تا ۶۶ درصد نیز برآورد می گردد.

علاوه بر این در کشاورزی که بخش مهم دیگری از اقتصاد کشورمان را تشکیل می دهد، شاهد رشد ۶ درصدی در تولیدات زراعی بودیم، اما این بخش در سال جاری وضعیت مبهمی خواهد داشت. افزایش هزینه های تامین بذرها، اصلاح شده، سموم و کودهای شیمیایی و همچنین مشکلات متعدد در صادرات به دلیل محدودیت های وضع شده در کشورهای مقصد، این بخش را با معضلات زیادی مواجه کرده که در سال جدید نیز ادامه خواهد داشت. از طرفی کشاورزی ایران همواره وابسته به بارندگی است و در سال جاری با توجه به آمارها در این زمینه با کاهش بارندگی مواجه هستیم.

ارتفاع کل بارش در سال آبی جاری در حدود ۱۲۶ میلی متر بوده است. این مقدار بارندگی نسبت به میانگین دوره های مشابه دراز مدت (۲۰۰ میلی متر) ۳۷ درصد و نسبت به دوره مشابه سال آبی گذشته (۲۷۱ میلی متر) ۵۴ درصد کاهش داشته است. در ۶ ماه گذشته که پر بارش ترین فصل های سال آبی محسوب می شود بارش ها، تا کنون ۳۰ درصد کمتر از متوسط بارش کشور در بلندمدت بوده است. در حالی که در تابستان ۱۳۹۹، ارزش افزوده در بخش کشاورزی نسبت به قیمت های ثابت در سال ۱۳۹۰، ۲/۵ درصد رشد داشت. از نگاه بسیاری، این افزایش مرتبط با وضعیت مناسب بارش ها در سال گذشته بود؛ لذا در سال جاری شاهد



اقتصاد ایران در حالی سال ۱۴۰۰ را آغاز کرد که دورانی انباشته از چالش و دشواری را پشت سر گذاشت. تحریم هایی که به قصد فروپاشی اقتصاد کشورمان وضع شده بود، عدم دسترسی ایران به منابع ارزی خود در خارج از کشور و همچنین شیوع کرونا که هر کدام به تنهایی می توانست منجر به یک فاجعه اقتصادی در کشور شود. اما ایران با تمام این بحران ها توانست در ابعاد کلان عملکرد مناسبی را از خود نشان دهد. صندوق بین المللی پول در آخرین گزارش خود که در ۶ آوریل ۲۰۲۱ (هفدهم فروردین ماه سال جاری) منتشر کرد، رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۰ میلادی را ۱/۵ درصد اعلام نموده و پیش بینی کرده که این رشد در سال ۲۰۲۱ به ۲/۵ درصد برسد. این در حالی است که در گزارش پاییز رشد اقتصادی ایران منفی ۵ درصد پیش بینی شده بود، با این وصف می توان گفت ایران توانسته است، ۶/۵ درصد بیشتر از رشد پیش بینی شده را محقق کند. تداوم صادرات نفت با وجود مشکلات فراوان ناشی از تحریم ها، افزایش تولیدات صنعتی به ویژه در صنایع سنگین از جمله فولاد و مس و همچنین پتروشیمی از مهم ترین عوامل تحقق این رشد بوده است. بنا به آمارها سهم گروه صنایع و معادن از این رشد ۱/۴ درصد، صنعت ۰/۸ درصد، بخش برق، گاز و آب ۰/۴ درصد و در بخش خدمات شامل خدمات مؤسسات پولی و مالی ۰/۵ درصد و در گروه کشاورزی نیز ۰/۵ درصد بوده است. به طور کلی بیشترین رشد را گروه صنایع و معادن با حدود ۵/۴

چنین رشدی نخواهیم بود. علاوه بر این وضعیت نامناسب قیمت نهاده‌ها و دشواری‌های مرتبط با واردات و توزیع آن، نوسانات قیمت ارز و همچنین مشکلات کلی مرتبط با فرسایش خاک و دشواری‌های مرتبط با تامین اعتبار طرح‌های تملک دارایی سرمایه‌ای در بخش کشاورزی و منابع طبیعی، از دیگر دشواری‌های بخش کشاورزی در سال جاری می‌باشد. با وجود پیش‌بینی‌های انجام‌شده در مورد اقتصاد کشور، به نظر می‌رسد این رشد بیشتر در بخش صنایع بزرگ و نفت باشد و از آنجایی که میزان اشتغال در این بخش‌ها تغییر قابل توجهی نخواهد کرد، به دشواری می‌توان انتظار تغییر مثبت در وضعیت معیشتی مردم داشت. علاوه بر این به منظور پایان بحران کرونا با توجه به توصیه کارشناسان باید بیش از ۵۰ درصد مردم واکسینه شوند در غیر این صورت وضعیت همچنان بحرانی خواهد ماند. این در حالی است که تاکنون تنها ۷۰۰ هزار دوز واکسن تزریق شده است و چشم‌انداز روشنی برای تولید انبوه واکسن داخلی نیز وجود ندارد. اگر چه وزرات بهداشت تاکید کرده که تا پایان بهار ۶۰ میلیون دوز واکسن اسپوتنیک خریداری و به کشور وارد می‌کند، اما در صورت تحقق این مهم، می‌توان امیدوار بود تا اثرات کرونا بر اقتصاد ایران کاهش یابد. از سوی دیگر به رغم اینکه اقتصاد ایران در بخش دسترسی به نیروی کار ماهر وضعیت خوبی دارد، اما تحریم‌ها باعث شده تا نتواند در زمان مناسب نسبت به جایگزینی و بهسازی زیرساخت‌های تجهیزاتی خود اقدام مطلوبی انجام دهد. نرخ استهلاک تجهیزات در ایران هم اکنون حدود ۴/۵ درصد بوده که با توجه به اینکه در سال‌های گذشته به ویژه در سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ نرخ تشکیل سرمایه ثابت منفی بود، شاهد تورمی در حدود ۳۶/۵ درصد بودیم. علاوه بر این نرخ مطلق تشکیل سرمایه در ایران نیز در سال‌های گذشته در بدترین وضعیت خود طی ۲۰ سال اخیر بود، امری که آن را بایزنگ خطری برای وضعیت صنعت و تولید کشور دانست. در صورتی که اقدام مناسبی برای بهبود وضعیت تجهیزاتی و زیرساخت‌های فنی صنعت کشور نشود، به زودی شاهد کاهش رشد قابل توجه این بخش خواهیم بود. علاوه بر این در زمینه صنعت راهبردی نفت نیز بیم و امیدهای فراوانی در

سال جاری پیش روی کشور خواهد بود. در بودجه تنظیم شده برای امسال پیش‌بینی شده که روزانه ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه صادرات نفت خام شده است، در حالی که چشم‌انداز روشنی برای رفع تحریم‌ها در مدت زمان کوتاه وجود ندارد و مذاکرات کنونی در وین هم هنوز بر سر چگونگی احیای توافق هسته‌ای می‌باشد. با این حال در صورت تحقق این میزان از صادرات نفت و دسترسی ایران به منابع ارزی خود در خارج از کشور، شاهد رشد قابل توجه تولید در صنایع پتروشیمی، خودرو و فولاد خواهیم بود که در نتیجه رشد اقتصادی ایران نسبت به سال گذشته بیشتر خواهد شد، اما این رشد تاثیر چندانی بر وضعیت معیشتی مردم نخواهد داشت. حال در صورت رفع تحریم‌ها و بهبود وضعیت در آمد ارزی کشور ممکن است، سیاست‌های انبساطی در زمینه اقتصاد در دستور کار قرار گیرد، اما اگر این سیاست‌ها در زمینه افزایش دستمزدها و حقوق کارمندان و به‌طور کلی در زمینه تعهدات دولت باشد، بهبود وضعیت اقتصادی از نظر درآمدی منجر به افزایش تورم و در نتیجه فشار بیشتر بر طبقات کم درآمد خواهد شد. حالت مطلوب این است که با توجه به موفقیت اقتصاد کشور در سال گذشته در تحقق رشد مناسب، سیاست‌های اتخاذ شده تداوم یابد و در صورت گشایش درآمدهای ریالی و ارزی، مازاد درآمدها برای بهبود و توسعه زیرساخت‌ها هزینه شود. همچنین در کنار افزایش درآمدها، باید توسعه روابط اقتصادی و صنعتی با دیگر کشورها به عنوان یک فرصت مهم برای نوسازی زیرساخت‌های صنعتی و تجهیزات مورد استفاده توجه گیرد، چون نمی‌توان به گشایش دائمی این مسیر امیدوار بود. در این شرایط نیز باید توجه کرد که برخلاف راهبردهای پیشین، بهتر شدن درآمدهای ارزی کشور نباید منجر به سرازیر شدن سیل کالای خارجی به بازار داخلی و در نتیجه تضعیف صنعت و تولیدمان باشد. توان صنعتی حاصل شده در دوره تحریم‌ها باید در دوره گشایش اقتصادی تقویت شود و ناپودی آن از نظر راهبردی می‌تواند منجر به تضعیف کشور و وابستگی بیشتر به بازارهای خارجی در زمینه تامین نیازهای خود شود. ■

به رغم اینکه اقتصاد ایران در بخش دسترسی به نیروی کار ماهر وضعیت خوبی دارد، اما تحریم‌ها باعث شده تا نتواند در زمان مناسب نسبت به جایگزینی و بهسازی زیرساخت‌های تجهیزاتی خود اقدام مطلوبی انجام دهد



راه دشوار اقتصاد کشور در سال جاری

دکتر مهدی کریمی تفرشی
رئیس هیات مدیره خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان تهران

بشکه نفت در سال ۱۴۰۰ حدود ۵۰ دلار برآورد شده بود و حال اگر قیمت نفت پایین‌تر از ۲۰ دلار باشد، درآمد نفتی کمی که در نظر گرفته شده بود، بسیار کمتر نیز می‌شود. در این میان، نباید فراموش کرد که مستقل از بحران کرونا، تحت تاثیر تحریم‌های سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ رشد اقتصادی منفی ۴/۵ و منفی ۷ درصدی تجربه را تجربه کردیم.

اثرگذاری شیوع ویروس کرونا بسیار متفاوت از اعمال تحریم‌ها بوده، در حالی که اعمال تحریم‌ها عمدتاً بخش نفت و صنایع بزرگی مانند خودروسازی را متاثر ساخته بود، با این حال شیوع این بیماری بیشتر بر بخش‌های خدماتی و صنایع کوچک نیز اثر گذار بود. آنچه مسلم است، در صورتی که محیط اقتصاد کلان در شرایط بلا تکلیفی و نااطمینانی نسبت به تغییرات محیط بین‌المللی قرار گیرد، این موضوع رشد اقتصادی را در سال پیش رو، نزدیک به صفر و حتی در دامنه منفی قرار خواهد داد. با توجه به موضوعات اشاره شده و همچنین نگاهی بر متغیرهای دیگر اقتصادی، به نظر می‌رسد، راه دشواری در سال ۱۴۰۰ پیش روی اقتصاد ایران است.

موضوع قابل توجه این که اگر دولت برای جبران کسری بودجه خود راهی غیر از استفاده از منابع بانک مرکزی را اختیار کند، نرخ تورم در بازه زمانی ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۴ میلادی به ۱۵/۵ درصد کاهش پیدا خواهد کرد. در سالی که گذشت تولیدکنندگان در کنار کادر ایثارگر پزشکی، وارد جهادی بزرگ برای خدمت به مردم عزیزمان شدند؛ تولیدکنندگان مخلص و خدمتگزاری که شاید کمتر در این بحران دیده شدند، اما در میان سخت‌ترین بحران‌ها و فشارها برای چرخاندن چرخ تولید این مملکت و تامین نیازهای مردم شریف ایران محکم ایستادند و مردانه جنگیدند. امیدواریم که سال ۱۴۰۰، سال راهی جهان از بحران همه‌گیر این ویروس و رشد و شکوفایی اقتصادی باشد که البته برای عبور از آسیب‌های این بحران جهانی همه باید دست در دست هم دهیم و با امید و همتی مضاعف روزهای روشن این سرزمین را رقم بزنیم. ■



سالی که گذشت، سال بسیار پرچالشی برای دنیا بود. سیطره ویروس عجیب و منحوس کرونا بر سراسر جهان، اقتصاد دنیا را فلج کرد و بسیاری از کشورها به‌طور بی‌سابقه‌ای بحران وحشتناکی را در زمینه اقتصاد، بیکاری و از دست رفتن مشاغل تجربه کردند. بدون شک این بحران جهانی در کشور ما با تحریم‌های ناجوانمردانه‌ای که سال‌هاست بر ما تحمیل شده، فشاری بسیار مضاعف بر افراد جامعه، تولیدکنندگان و صاحبان صنعت در هر عرصه‌ای وارد کرده است. در سال ۱۳۹۹ اقتصاد ایران با محدودیت‌های زیادی مواجه بود که البته تحریم‌ها نیز نقش بسیار مهمی در آن داشتند و نشانه بارز آن در سند بودجه است که سعی شده درآمدهای نفتی کمتر در آن اثر داشته باشد. درآمد نفتی ایران در چند ماه گذشته افت بسیار محسوسی کرده و اکنون نیز تحت تاثیر منفی شیوع ویروس کرونا بر اقتصاد جهانی و تقاضای نفت، بهای نفت ایران نیز همپای سقوط قیمت‌ها در بازار جهانی به پایین‌ترین حد از سال ۱۹۹۹ میلادی تاکنون رسیده؛ این در حالی است که در زمان بسته شدن بودجه سال ۱۳۹۹، قیمت هر

پرونده ویژه



در این بخش می خوانیم:

- چشم انداز صنعت فولاد ایران در سال ۱۴۰۰
- شرکت معدنی و صنعتی چادرملو؛ پیشگام در تکمیل زنجیره تولید
- افزایش ۶ درصدی تولید آلومینیوم شرکت آلومینیوم ایران در سال جهش تولید

رییس هیات مدیره شرکت فولاد اطلس گلستان

توسعه اقتصادی با حمایت از نخبگان و تولیدکنندگان

محمد جعفری

یکی از مهمترین مشکلات صنایع فولادی به ویژه در بخش پایین دستی، عدم دسترسی به موقع به مواد اولیه و موضوع خام فروشی می‌باشند که به دلیل سیاست‌گذاری‌های نامناسب، به وجود آمده است. طبق فرمایشات مقام معظم رهبری و در بندهای ۱۳ و ۱۵ سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی، در خصوص جلوگیری از خام‌فروشی، افزایش صادرات فرآورده‌ها و توجه به تولید داخلی، تاکید بسیاری شده است. حال به منظور بررسی بیشتر این موضوع به سراغ دکتر علی فراهانی مجد، رییس هیات مدیره شرکت فولاد اطلس گلستان رفتیم و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. فراهانی مجد می‌گوید: «یکی از چالش‌های اساسی نوردکاران برای تامین بازار داخلی و صادرات، دسترسی دشوار به مواد اولیه است، در حالی که این مواد توسط شرکت‌های داخلی تولید می‌شود. هم‌اکنون صنایع بالادستی از جمله تولیدکنندگان شمش باید از واحدهای نوردکاری حمایت کنند و مواد اولیه مرغوبی در اختیار آنان قرار دهند.» ماحصل این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

حاضر وجود قوانین متعدد و پیچیده، زمان بر بودن انجام امور اداری و موانعی که برای واردات تجهیزات و مواد اولیه وجود دارد، موجب ناامیدی تولیدکنندگان و مانع از جذب سرمایه‌گذاران جدید در بخش تولید شده است. در حالی که باید تاکید کرد، افزایش تولید ناخالص داخلی، بدون اصلاح قوانین و همچنین توجه کافی به نقش دوارگان اصلی کشور؛ یعنی وزارت اقتصاد و بانک مرکزی، امکان‌پذیر نیست. به اعتقاد بنده، دولت باید بازرسی و نظارت بیشتر و جدی‌تری بر عملکرد سازمان‌های زیر دست خود نسبت به سال‌های گذشته داشته باشد تا سرمایه‌گذاران نیز برای ورود به بخش‌های تولید و رشد و شکوفایی آن اقدام کنند.

شرکت فولاد اطلس گلستان به منظور مصرف بهینه انرژی چه فعالیت‌هایی انجام داده است؟

بهره‌وری و مصرف بهینه انرژی از جمله شاخص‌های مهمی است که در حفظ منابع انرژی بخش‌های مختلف اقتصادی کشور و مدیریت درست آن از سوی سیاست‌گذاران، نقش مهمی ایفا می‌کند. به همین منظور شرکت فولاد اطلس گلستان با استفاده از تکنولوژی روز دنیا و بر پایه مطالعات و بررسی‌های واحدهای علمی و پژوهشی خود، روند تولید محصول و استفاده از ماشین‌آلات مناسب جهت رشد بهره‌وری و استفاده بهینه از مصرف انرژی را در اولویت کارهای خود قرار داده و با تمام توان در راستای تحقق اهداف این مجموعه و فرمایشات رهبر معظم انقلاب اسلامی به منظور رونق تولید گام برداشته است.

مهمترین برنامه شما برای توسعه فعالیت کاری چیست؟

یکی از شاخص‌های مهم توسعه یافتگی، استفاده از ماشین‌آلات و تجهیزات پیشرفته در خطوط تولید است. به اعتقاد بنده، توسعه صنعتی جز بابر نامه‌ریزی و ویژه سرمایه‌گذاری جدی در راستای تقویت توانمندی‌های بومی محقق نمی‌شود. همان‌طور که مقام معظم رهبری شعار امسال را «تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها» نام‌گذاری کرده‌اند، شرکت فولاد



در راستای مانع‌زدایی از تولید و پیشرفت اقتصادی کشور چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

با توجه به تحریم‌های ظالمانه آمریکا و کشورهای غربی، مسئولان کشور باید با تکیه بر نخبگان، منابع انسانی توانمند، توان و دستاوردهای دانش‌بنیان و اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها، توجه ویژه‌ای به توسعه واحدهای پژوهشی داشته باشند و بر پایه دانش و تحقیقات، اقدامات لازم را برای تجاری‌سازی پروژه‌های توسعه‌ای و پیشرفت اقتصاد کشور انجام دهند. از سوی دیگر، حمایت از نخبگان و جلوگیری از فرار مغزها به عنوان رکن اصلی رشد اقتصاد کشور و استفاده از مهندسی معکوس برای تحلیل و توسعه بازار داخلی، در این مسیر بسیار اثرگذار است. علاوه بر این، یکی از گام‌های ضروری دولت برای مانع‌زدایی از تولید و پیشرفت اقتصادی کشور، تسهیل امور اداری و بانکی است. تمام قوانین موجود باید در راستای اولویت‌ها و اهداف بخش‌های مولد کشور باشد و به این منظور مورد بازبینی و کارشناسی مجدد قرار گیرد. اما متأسفانه در حال

اطلس گلستان نیز در نظر دارد تا با رفع موانع موجود از پیش پای تولید و همکاری مسئولان بالادستی، از ماشین آلات جدید و تکنولوژی روز دنیا استفاده کند و در راستای توسعه صنعتی گام بردارد.

به منظور جذب سرمایه گذار خارجی و داخلی برای بخش صنعت چه تدابیری باید اتخاذ شود؟

موضوع توسعه و جذب سرمایه گذار داخلی و خارجی، برگ برنده دولت است که در شرایط تحریم، به دلیل محدودیت های واردات و ارتباط با شرکای خارجی تا حدودی بلا تکلیف باقی مانده است، اما می توان آن را با همراهی مردم، بهره گیری از متخصصان داخلی، استفاده از امکانات موجود، اصلاح زیر ساخت ها و ایجاد امنیت سرمایه گذاری که پیامد آن محیط کسب و کار سالم و سهولت در فعالیت شرکت ها است، محقق کرد. البته باید تاکید کرد که موارد دیگری مانند ایجاد شفافیت اقتصادی، تضمین بازگشت سرمایه، کنترل تورم و ثبات سیاسی و قانونی در جذب سرمایه گذاران اثر گذار است. به نظر بنده، دولت باید بر نامه منسجمی برای جذب و کنترل سرمایه های جدید و تشویق سرمایه گذاران خارجی به عنوان یکی از مهمترین متغیرهای توسعه اقتصادی کشور داشته باشد.

اصلی ترین مانع رشد اقتصادی و رونق تولید را در چه چیزی می بینید؟

یکی از موانع مهم تولید، افزایش قیمت برق و گاز است. از سوی دیگر، تولید کنندگان به منظور تامین مواد اولیه خود با موانع زیاد و ناهماهنگی نهادهای دولتی در اجرای قوانین مرتبط با تولید روبه رو هستند، در حالی که دولت می تواند با اجرای سیاست های درست و توجه به توصیه های دقیق مقام معظم رهبری این مشکلات را برطرف کند. به عنوان مثال، دولت باید موانع از واردات بی رویه اقلام مصرفی از قلم و کاغذ گرفته تا مواد مرتبط با بخش ساختمان و... شود و همچنین از اعمال سیاست های غلط و سوء مدیریت سیاست گذاران که مانع تکمیل فعالیت های تولید کنندگان در سال های اخیر شده، جلوگیری کند. در سال جاری نیز لازم است، همسو با شعار مقام معظم رهبری فعالیت هایی را انجام داد که رشد تولید را در پی

داشته باشد. امید است که شرکت فولاد اطلس گلستان با تکیه بر تیم توانمند و تکنولوژی روز، میزان فعالیت ها و دایره خطوط تولیدی خود را توسعه بخشد.

چه پیشنهادی برای تحقق شعار سال جاری دارید؟

یکی از چالش های اساسی نورد کاران برای تامین بازار داخلی و صادرات، دسترسی دشوار به مواد اولیه است، در حالی که این مواد توسط شرکت های داخلی تولید می شود. به اعتقاد بنده، هم اکنون صنایع بالادستی از جمله تولید کنندگان شمش باید از واحدهای نوردکاری حمایت کنند و مواد اولیه مرغوبی در اختیار آنان قرار دهند. همان طور که ذکر شد، روند اداری فعالیت های مرتبط با تولید باید در کوتاه ترین زمان و بدون هر گونه پیچیدگی انجام شود و همه نهادهای دولتی از جمله بانک ها با بخش های مولد هماهنگ و همراه باشند. سرمایه گذاران نیز می توانند به جای خارج کردن ارز و سرمایه گذاری در کشورهای بیگانه، به بخش تولید ماشین آلات داخلی یا ساخت کارخانه های نیمه تمام وارد شوند. باید بدانیم که تحقق شعار سال، نیازمند پشتیبانی واقعی از تولید و حمایت از تولید کنندگان داخلی است و این امر در سایه سیاست گذاری های دقیق دولت صورت می گیرد. شرکت فولاد اطلس گلستان نیز در نظر دارد تا با استفاده از مواد اولیه درجه یک و مرغوب، کیفیت محصولات خود را افزایش دهد و شرایط ویژه ای را برای تولید، عرضه و فروش پیش پای مشتریان قرار دهد.

چه چشم اندازی را برای فعالیت صنایع فولادی کشور متصور هستید؟

رشد تولید و توسعه صنایع، نیازمند افزایش میزان سرمایه گذاری و تضمین امنیت سرمایه گذاران است و ما امیدواریم با تحقق شعار سال و حل چالش های بانکی تولید کنندگان از جمله نرخ بالای سود تسهیلات بانکی و وثایق سنگین برای تامین منابع مالی، تحولات مثبتی در این حوزه ایجاد شود. قطعاً با همکاری دولت و عزم راسخ آن، چنین امری دور از انتظار نیست و به همین دلیل نسبت به آینده خوشبین هستیم. ■

وجود قوانین متعدد و پیچیده، زمان بر بودن انجام امور اداری و موانعی که برای واردات تجهیزات و مواد اولیه وجود دارد، موجب ناامیدی تولید کنندگان و مانع از جذب سرمایه گذاران جدید در بخش تولید شده است



احمد مجیدی خبر داد

افزایش ۶ درصدی تولید آلومینیوم

شرکت آلومینیوم ایران در سال جهش تولید

مهدیه شهسواری

تولید آلومینیوم به دلیل کاربرد فراوان آن در صنایع مختلف مانند صنایع مرتبط با انرژی، خودروسازی، هواپیماسازی، بسته‌بندی و تجهیزات مدرن جدید و... یکی از صنایع راهبردی در سطح جهان به شمار می‌رود. توسعه این صنعت در ایران از دهه چهل مورد توجه قرار گرفته و پس از انقلاب اسلامی نیز با تلاش متخصصان داخلی، توسعه و تداوم داشته است. با این حال تولید آلومینیوم در سال‌های گذشته همواره با مشکلات بسیاری از قبیل تحریم و همچنین عدم اختصاص اعتبارات لازم برای توسعه طرح‌ها مواجه بوده است. در این میان، شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو) به عنوان نخستین و قدیمی‌ترین تولیدکننده این محصول در خاورمیانه، فعالیت خود را از سال ۱۳۴۷ آغاز نمود و در سال ۱۳۵۱ با افتتاح دو خط تولید با ظرفیت ۴۵ هزار تن در سال مورد بهره‌برداری قرار گرفت. ایرالکو که همواره به عنوان پرچمدار تولید و توسعه صنعت آلومینیوم در ایران به شمار می‌رود، پس از پیروزی انقلاب اسلامی و افزودن سه خط دیگر توسط متخصصان داخلی به پروسه تولید، ظرفیت تولید آلومینیوم در ایران را به ۱۲۰ هزار تن در سال رساند. با افتتاح و بهره‌برداری از کارخانه ۱۱۰ هزار تنی با تکنولوژی ۲۰۰ کیلو آمپر در سال ۱۳۸۶ ظرفیت تولید شرکت آلومینیوم ایران با احتساب خروج خطوط کارگاه قدیم، هم‌اکنون به بیش از ۱۸۰ هزار تن در سال رسیده است. ناگفته نماند، ایرالکو سال گذشته به عنوان صادرکننده نمونه ملی کشور و استان مرکزی انتخاب گردیده است. حدود ۱۱ هزار کارخانه و کارگاه با بیش از ۲۵۰ هزار نفر در صنایع وابسته به آلومینیوم اشتغال دارند. در بهمن‌ماه سال ۱۳۹۹ در حاشیه نمایشگاه متالورژی (ایران متافو ۱۳۹۹) ضمن حضور در غرفه ایرالکو، گفت‌وگویی با مهندس احمد مجیدی، مدیرعامل شرکت آلومینیوم ایران انجام دادیم که با هم می‌خوانیم.

زمانی در سال ۱۳۹۸، ۶ درصد (۱۰ هزار تن) افزایش تولید داشته‌ایم، به طوری که ۱۵۵ هزار تن شمش و بیلت آلومینیوم در این شرکت تولید شده که حدود ۹۰ هزار تن از آن در بورس کالا عرضه و به فروش رفت و مابقی صادر شده است.

این شرکت از نظر وضعیت تولید و صادرات آلومینیوم در چه شرایطی قرار دارد؟

در شرکت آلومینیوم ایران، هر دیگ احیاء در خط ۲۰۰ کیلو آمپر، روزانه حدود یک هزار و ۵۰۰ کیلو گرم و در خطوط ۶۷ کیلو آمپر، حدود ۴۹۰ کیلو گرم آلومینیوم تولید می‌کند. البته مهم‌ترین نگرانی مادر خصوص کاهش تولید است که ارتباط مستقیمی با وزارت نیرو و تامین برق شرکت دارد. در حال حاضر کشورمان با محدودیت تولید برق روبه‌رو است و در زمان اوج مصرف به ناچار باید با وزارت نیرو در کاهش مصرف برق (روزانه حدود ۵۰ مگاوات) همکاری داشته باشیم تا برق مورد نیاز برای مصارف شهری و خانواده‌ها تامین شود که این موضوع، باعث کاهش تولید و آسیب دیدن دیگ‌های می‌شود. با اینکه ظرفیت تولید شرکت‌های آلومینیومی عدد ثابتی است، ولی با مدیریت تولید و مصرف برق می‌توان تا در صد محدودی تولید را افزایش داد. ناگفته نماند، در حال حاضر همچنان با ۱۰۰ درصد ظرفیت خود در حال تولید هستیم و همه دیگ‌ها فعال هستند. موضوع قابل توجه این‌که ایرالکو در سال ۱۳۹۸ با حدود ۷۰ میلیون دلار صادرات، به عنوان صادرکننده نمونه ملی کشور شناخته شد، ولی تا پایان سال ۱۳۹۹ با افزایش چشمگیر، حدود ۱۲۰ میلیون دلار صادرات داشته‌ایم.

با توجه به شرایط تحریم، با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

در حال حاضر ایرالکو به دلیل اهمیت صنعت آلومینیوم، تحت شدیدترین تحریم‌ها قرار دارد. به طور کلی فلز آلومینیوم، ایرالکو، تعدادی از اعضای



عملکرد ایرالکو در سال جهش تولید چگونه بوده است؟

با توجه به اینکه در شرکت آلومینیوم ایران و به طور کلی صنعت تولید آلومینیوم، دیگ‌ها و سلول‌های احیاء، ثابت و به صورت پیوسته در کل شبانه‌روز در حال فعالیت می‌باشند، افزایش تولیدات آن‌ها تنها به میزان بسیار جزئی امکان‌پذیر است. مجموع ظرفیت تولید ایرالکو در هر دو خط جدید و قدیم بین ۱۸۰ تا ۱۹۰ هزار تن در سال است. خط تولید ۱۱۰ هزار تنی با فناوری ۲۰۰ کیلو آمپر فعالیت می‌کند و خطوط تولید قدیمی با فناوری ۶۷ کیلو آمپر با سازی و اتوماسیون شده‌اند (خطوط ۱ و ۲ به طور کامل تعطیل شدند و خطوط ۳، ۴ و ۵ کاملاً با سازی شده‌اند) به طوری که به جرات می‌توان گفت، امروزه ما هیچ‌گونه آلودگی در داخل این خطوط نداریم. از سوی دیگر، تا پایان دی‌ماه سال ۱۳۹۹ نسبت به همین بازه



هیات‌مدیره و برخی از کارکنان شرکت‌هایی که برای ما مواد اولیه تامین می‌کردند، در فهرست تحریم‌ها قرار گرفته‌اند؛ اما با وجود تمام محدودیت‌ها توانسته‌ایم سالانه ۵۰۰ هزار تن مواد اولیه را از کشورهای مختلف دنیا تامین و وارد کنیم. قابل ذکر است، هم‌اکنون بزرگ‌ترین مشکل تولیدکنندگان شمش آلومینیوم در داخل کشور، تامین مواد اولیه است. شرکت‌های فولادی و شرکت‌های تولیدکننده مس بیش از ۹۰ درصد از مواد اولیه خود را از معادن داخل ایران تامین می‌کنند، ولی شرکت‌های آلومینیومی به ناچار بیش از ۸۰ درصد از مواد اولیه مورد نیاز خود را از خارج تامین می‌کنند. به دلیل اعمال تحریم علیه کشورمان، مواد اولیه را از طریق واسطه‌ها تامین می‌کنیم و همین موضوع باعث افزایش قیمت تمام‌شده می‌شود که البته بادشواری‌های زیادی هم همراه است. با این حال تاکنون با تلاش‌های انجام‌شده، مواد اولیه خود را تامین و به‌طور کامل از ظرفیت تولیدی شرکت استفاده کرده‌ایم.

در حال حاضر حداقل برای مدت ۴ ماه ذخیره پودر آلومینا داریم. شاید این موضوع از نظر اقتصادی توجیه نداشته باشد که ۱۰۰۰ میلیارد تومان پودر آلومینا را در انبارها ذخیره داشته باشیم، اما شرایط تحریم ایجاب می‌کند که این اقدام انجام شود. به عنوان مثال، در اسفند یا بهمن ماه سال ۱۳۹۸، به علت شیوع بیماری کرونا در سراسر دنیا به ویژه کشورهای چین و هند که بیشترین مواد اولیه ما را تامین می‌کردند، رکود شدیدی ایجاد شد و حدود ۴ ماه پودر آلومینا به شرکت وارد نشد که در این میان با ذخیره مناسب مواد تامین شده، ایرالکو بدون حتی یک روز تعطیلی، به تولید خود با ۱۰۰ درصد ظرفیت ادامه داد.

وضعیت اجرایی و عملیاتی طرح آندسازی خیرآباد چگونه است؟

طرح توسعه کارخانه آندسازی، مهم‌ترین طرح توسعه ایرالکو محسوب می‌شود که با ظرفیت ۱۱۰ هزار تن در شهرک صنعتی خیرآباد در دست احداث است، اما متأسفانه این طرح با مشکل بزرگ نقدینگی روبه‌رو است. البته دولت‌های گذشته در سفرهایی که به استان مرکزی داشتند، مصوباتی در خصوص تامین این نقدینگی به صورت ارزی و ریالی داشتند که متأسفانه هیچ کدام تاکنون محقق نشده و به همین دلیل پیشرفت این طرح توسعه را با مشکل مواجه کرده است. ■

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو پیشگام در تکمیل زنجیره تولید

سارا نظری

توجه به صورت‌های مالی ۹ ماهه سال مالی ۱۳۹۹، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو توانست در عملکرد ۹ ماهه خود افزایش ۱۷۷ درصدی سود سهام را محقق کند، به طوری که برای هر سهم ۱۷۰۳ ریال سود محقق کرده است. همچنین در این مدت درآمدهای عملیاتی با افزایش ۱۲۴ درصدی به مبلغ ۱۵۶/۳۹۳/۳۰۰ میلیون ریال و سود ناخالص با افزایش ۱۹۸ درصدی به مبلغ ۱۰۲/۳۹۰/۹۰۰ میلیون ریال رسیده است. علاوه بر این، سود عملیاتی این شرکت با افزایش ۱۹۹ درصدی به مبلغ ۱۰۱/۸۷۲/۸۰۰ میلیون ریال رسیده است.

در پایان سال مالی ۱۳۹۹، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با کسب درآمد ۲۵۵ هزار میلیارد ریالی و رشد ۱۶۴ درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۳۹۸ یکی از موفق‌ترین سال‌های فعالیت خود در حوزه معدن و فولاد را پشت سر گذاشت. بنا بر اعلام مدیریت مالی چادرملو این شرکت با سرمایه ۵۵ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریالی خود در سال ۱۳۹۹ با شکستن چندین رکورد در تولید سنگ آهن، گندله، آهن اسفنجی و شمش فولادی، بیش از ۱۷ میلیون تن انواع محصولات فولادی را تولید کرد که در مقایسه با سال ۱۳۹۸ رشدی در حدود ۹/۲۸ درصدی داشته است.

کادر فنی و متخصصان این شرکت در اجرای طرح‌های زیربنایی در امر تولید، صرفه‌جویی ارزی ناشی از عدم واردات و تکیه بر بومی‌سازی و ساخت داخلی قطعات و تجهیزات مورد نیاز، صادرات موفق محصولات فولادی، اثرات اجتماعی و رفع محرومیت در منطقه کویری و همچنین مزایای اجتماعی حاصل از فعالیت در خصوص برنامه مدیریت راهبردی شرکت برای دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت، تلاش‌های بسیاری را انجام داده‌اند. قابل ذکر است، تولید کنسانتره سنگ آهن، بالاتر از ظرفیت اسمی (مشابه سال‌های گذشته) و تولید محصولات سنگ آهن دانه‌بندی شده، گندله، آهن اسفنجی، فولاد و تولید برق طبق برنامه مصوب سال، تداوم عملیات اجرای اکتشافات تفصیلی پهنه معدنی آنومالی D19 تداوم عملیات اجرایی احداث کارخانه گندله‌سازی شماره ۲ با ظرفیت ۵ میلیون تن و نیز مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر و شروع عملیات اجرایی احداث کارخانه تولید فروآلیاژها (فرومنگنز پر کربن و فروسیلیکو منگنز) در دستور کار برنامه کوتاه‌مدت شرکت گنجانده شده است.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در خردادماه ۱۳۷۱ تحت شماره ۲۲۵۷ در دفتر ثبت شرکت‌های شهرستان یزد به ثبت رسید و سپس به موجب مصوبه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۱۳۷۷/۸/۱۶ مرکز شرکت به تهران منتقل و به شماره ۱۴۵۸۵۷ در اداره کل ثبت شرکت‌ها و مؤسسات غیرتجاری تهران به ثبت رسیده است.

موضوع فعالیت این شرکت با توجه به اساسنامه آن شامل اکتشاف و استخراج و بهره‌برداری از معادن سنگ آهن و تولید کنسانتره و گندله از آن، تولید سنگ آهن (لامپ اور) تولید محصولات فولادی، نصب، راه‌اندازی، نگهداری، تعمیرات و بازرسی فنی سرویس تجهیزات و ماشین‌آلات مورد نیاز شرکت، خرید و تهیه انواع و اقسام ماشین‌آلات، تجهیزات، تاسیسات و مصالح مورد نیاز برای انجام موضوع فعالیت شرکت می‌باشد. انجام خدمات مهندسی، مشاوره، آموزش مدیریت و فراهم نمودن دانش فنی از داخل یا خارج برای تحقق موضوع فعالیت شرکت از دیگر موارد فعالیت شرکت معدنی و صنعتی چادرملو به شمار می‌رود. از سوی دیگر، مشارکت و سرمایه‌گذاری با اشخاص حقیقی و حقوقی، بانک‌ها و مؤسسات اعتباری داخلی و خارجی در سایر شرکت‌ها و طرح‌های معدنی و صنعتی، انعقاد قراردادهای پیمانکاری به منظور ارائه خدمات فنی و مهندسی، بهره‌برداری از معادن و فرآوری آن، انجام تمامی امور بازرگانی از قبیل خرید و فروش، صادرات و واردات و امور عملیاتی که به طور مستقیم یا غیرمستقیم در جهت اجرای موضوع شرکت ضرورت داشته باشد را می‌توان به عنوان دیگر فعالیت‌های این شرکت دانست. علاوه بر این، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در زمینه انتشار فروش اوراق قرضه و اوراق مشارکت و وفق قوانین و مقررات مربوطه مشارکت و سرمایه‌گذاری در ایجاد شرکت‌های جدید در داخل و خارج از کشور و هر نوع خرید و فروش سهام اوراق بهادار، اخذ تسهیلات مالی و خدماتی از بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیر بانکی طبق قوانین و مقررات مربوطه و همچنین انجام هر نوع عملیات و معاملات که برای حصول به مقاصد شرکت ضروری باشد، فعالیت دارد. سهامداران عمده این شرکت را شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری امید با ۳۹/۳۷ درصد، سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات با ۱۷/۵۳ درصد، فولاد مبارکه اصفهان با ۲۳/۳ درصد تشکیل می‌دهند و ۳۲/۶ درصد از سهام این شرکت نیز در اختیار سایر سهامداران قرار دارد. با

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در سال گذشته حدود ۶۰۳ هزار تن شمش فولادی در گریدهای جهانی را به کشورهای مختلف صادر کرده و از این طریق بیش از ۲۴۹ میلیون دلاری درآمد ارزی برای کشور کسب کرده است

علاوه بر این بنا بر اعلام مدیریت شرکت معدنی و صنعتی چادرملو پیش بینی می شود که طرح های آتی در چارچوب اهداف بلندمدت شامل بهره برداری از معدن D19 با همراهی و مشارکت شرکت سنگ آهن مرکز ایران (بافق)، طرح احداث دو واحد نیروگاه خورشیدی هر یک با ظرفیت ۱۰ مگاوات و توسعه نیروگاه های مشابه تا میزان ۱۰۰ مگاوات، با سرمایه گذاری ۵۰ میلیون یورو نیز در سال ۱۴۰۰ دنبال شده و به سطح پیشرفت مطلوب برسد. همچنین بهره برداری از کارخانه تولید فروآلباها (فرومنگنز پرکربن و فروسیلیکو منگنز) با ظرفیت ۵۰ هزار تن در سال و با سرمایه گذاری ۴۰ میلیون یورو، ایجاد شرکت حمل و نقل ریلی برای تامین زیرساخت های حمل مواد اولیه و محصولات و احداث کارخانه های کنسانتره و گندله به ظرفیت ۴ میلیون تن در سال نیز از جمله طرح هایی است که این شرکت در صدد اجرای آن بر آمده است. شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در سال گذشته حدود ۶۰۳ هزار تن شمش فولادی در گریدهای جهانی را به کشورهای مختلف صادر کرده و از این طریق بیش از ۲۴۹ میلیون دلاری درآمد ارزی برای کشور کسب کرده است.

بنا بر اعلام سرپرست مالی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، این شرکت در طرح های عمده ای مشارکت دارد که از مهمترین آن ها می توان به مشارکت در ایجاد شرکت صنایع معدنی عصر نوین بهاباد، جهت کارخانه تولید کنسانتره؛ مشارکت در ایجاد شرکت جدید اکتشاف با عنوان توسعه معادن و اکتشافات فلز یابان؛ مشارکت در طرح احداث نیروگاه سیکل ترکیبی ۵۰۰ مگاواتی جدید؛ مشارکت در شرکت فولاد سترک پارس شرق در منطقه آزاد چابهار به منظور تولید ۱۰ میلیون تن فولاد؛ مشارکت در تاسیس شرکت تامین آب صنایع و معادن؛ مشارکت در شرکت صنایع معدنی نوظهور شاهرود برای تولید کاغذ سنگی؛ مشارکت در طرح احداث کارخانه تجهیزات معدنی و صنعتی و همچنین مشارکت در طرح احداث زیرساخت های حمل و نقل ریلی و جاده ای و مشارکت در ساخت کارخانه تولید آجر نسوز اشاره کرد.

خط مشی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو که به عنوان یکی از بزرگ ترین شرکت های فولادی یکپارچه در کشور فعالیت دارد، مبتنی بر برآورده کردن تمامی الزامات قانونی، الزامات ذی نفعان و سایر الزامات دارای کاربرد؛ بهبود مستمر عملکرد انرژی، کیفیت، زیست محیطی،

ایمنی و بهداشت شغلی در تمام سطوح سازمانی و درک صحیح نیازها و انتظارات ذی نفعان در کنار حفاظت از محیط زیست از جمله پیشگیری از آلودگی و تامین و مصرف صحیح منابع به ویژه انرژی و آب و همچنین ایجاد محیط کار ایمن و سلامت به منظور پیشگیری از مصدومیت و بیماری های شغلی با حفظ ارزش های سازمانی و وفاداری به آن ها می باشد.

در این راستا، مدیریت ارتقاء شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، به منظور اثبات توانمندی های شرکت و ارتقاء و بهبود آن ها، اقدام به پیاده سازی استانداردهای مدیریتی مهم کرده و در ابعاد کلان در پی دستیابی به اهدافی می باشد که از مهمترین آن ها می توان به موارد زیر اشاره کرد.

- حفظ و ارتقای کیفیت محصولات به منظور افزایش رضایت مشتری
- اجرای برنامه های آموزشی به منظور افزایش آگاهی و توان تخصصی کارکنان
- بهبود عملکرد فرآیندها از طریق مدیریت صحیح ریسک ها و فرصت ها

- صرفه جویی و بهینه سازی مصارف آب و انرژی از طریق به کارگیری فرآیندهای به روز و کارآمد

- ارتقای شاخص های عملکرد کیفی، بهره وری، انرژی، زیست محیطی، ایمنی و بهداشت شغلی

- در نظر گرفتن معیارهای عملکرد انرژی در طراحی و خرید تجهیزات و دستگاه های بارز مصرف کننده انرژی

- توسعه بازارهای داخلی و صادراتی فروش محصولات

- توسعه بومی سازی و ساخت قطعات و تجهیزات

- توسعه زیرساخت های اطلاعاتی و ارتباطی امنیت آن ها

علاوه بر این خط مشی این شرکت در تواتر زمانی تعیین شده، مورد بازنگری قرار گرفته و بر عملکرد سیستم های مدیریتی نیز نظارت می شود. همچنین شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در راستای ارتقای بهره وری؛ مدیریت هزینه های اصلی، افزایش بهره وری منابع و همچنین خلق ارزش پایدار برای سهامداران رانیز در دستور کار خود قرار داده که با توجه به عملکرد مناسب شرکت در سال گذشته می توان گفت تا اندازه زیادی در تحقق این مهم کامیاب بوده است. ■

در پایان سال مالی
۱۳۹۹، شرکت معدنی
و صنعتی چادرملو با
کسب درآمد ۲۵۵ هزار
میلیارد ریالی و رشد ۱۶۴
درصدی در مقایسه با
مدت مشابه سال ۱۳۹۸
یکی از موفق ترین
سال های فعالیت خود
در حوزه معدن و فولاد را
پشت سر گذاشت



چشم انداز صنعت فولاد ایران در سال ۱۴۰۰

حمید اسدی
مدیر مسئول ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری



با توجه به چشم انداز ۱۴۰۴ در کشور مبنی بر تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام در ایران، نیازمند سرمایه‌گذاری بیشتر در بخش معادن هستیم، چراکه در صورت تداوم رشد فعلی با مشکل کمبود سنگ آهن مواجه خواهیم شد

صنعت فولاد ایران در سال گذشته با وجود تمام مشکلات که مهمترین آنها را می‌توان تحریم‌های گسترده، شیوع بیماری کرونا و دشواری‌های مرتبط با زنجیره تامین در این صنعت دانست، دستاوردهای قابل توجهی را حاصل کرد، اما در بخش‌هایی نیز نتوانست اهداف تعیین شده را محقق سازد. تولید فولاد در کشور طی سال گذشته به ۳۱ میلیون تن رسید و ایران به دهمین تولیدکننده بزرگ فولاد در جهان و پس از ترکیه، به دومین تولیدکننده در منطقه تبدیل شد و پیش‌بینی می‌شود که در سال جاری این میزان به ۳۵ میلیون تن برسد. ایران در سال ۱۳۹۸، ۸ میلیون تن فولاد صادر کرد، در حالی که هدف اصلی صادرات ۱۰ میلیون تن بود و با توجه به مصرف ۱۶ میلیون تن فولاد در کشور، امکان صادرات بیش از این رقم نیز فراهم بود. پیش‌بینی می‌شود که تولید فولاد در سال جاری به ۳۵ میلیون تن و صادرات کشور نیز به ۱۳ میلیون تن برسد. تامین بخش عمده نیازهای صنایع داخلی در زمینه ورق‌های فولادی در سال گذشته باعث شد، تا حدود ۸ میلیارد دلار صرفه‌جویی ارزی صورت گیرد و حدود ۷ میلیون تن تختال در کشور تولید شود. در جهت افزایش کیفیت ورق و فولاد تولیدی، ایران می‌تواند منجر به انقلابی در صنایع کشورمان شود، امری که نباید از نگاه برنامه‌ریزان این صنعت دور بماند.

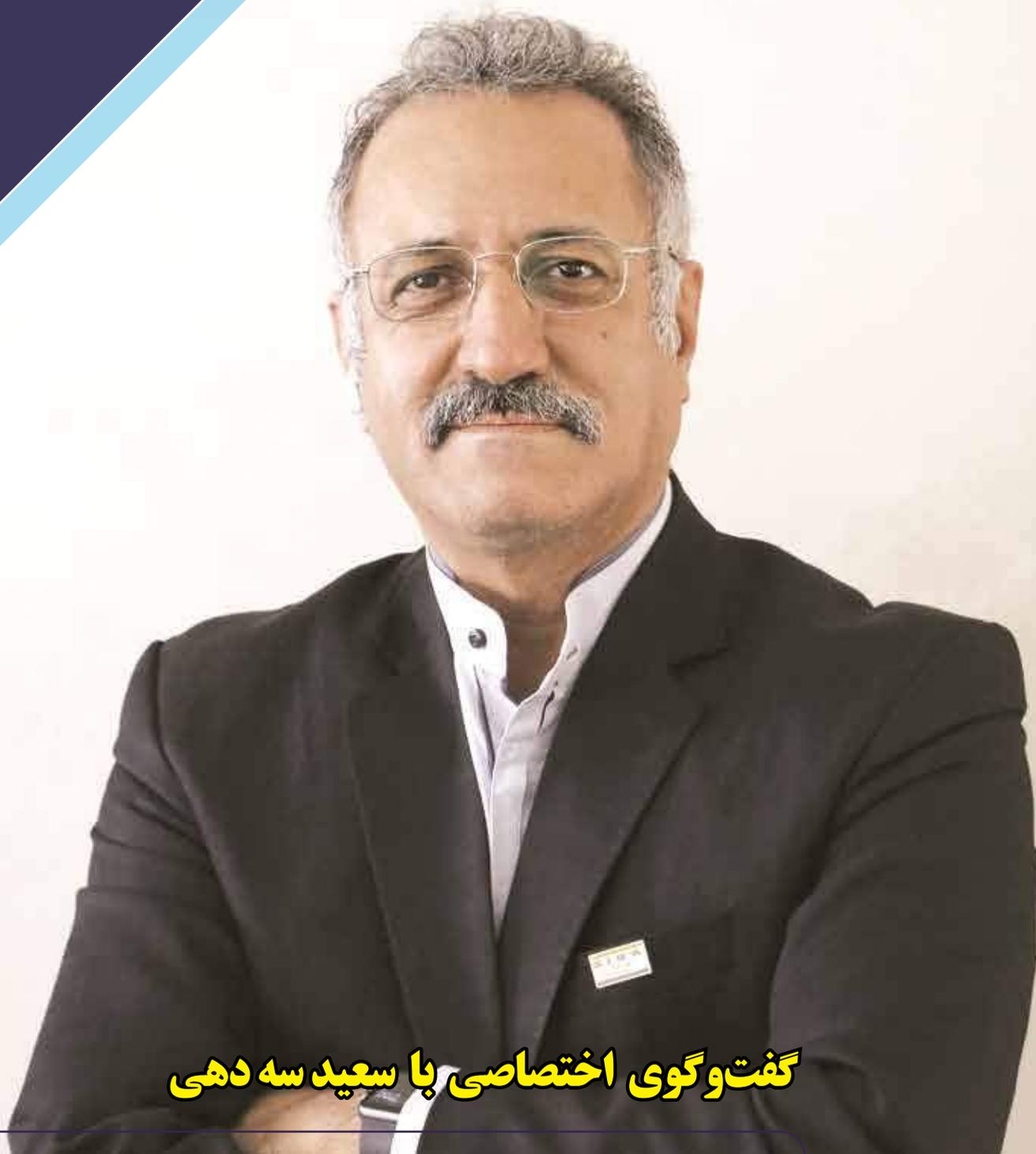
با توجه به چشم‌انداز ۱۴۰۴ در کشور مبنی بر تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام در ایران، نیازمند سرمایه‌گذاری بیشتر در بخش معادن هستیم، چراکه در صورت تداوم رشد فعلی با مشکل کمبود سنگ آهن مواجه خواهیم شد. سرمایه‌گذاری برای استفاده از منابع سنگ آهن در افغانستان به دلیل قرار داشتن ادامه معدن سنگان در این کشور و همچنین تحول در زمینه بهره‌برداری از معادن با عیار پایین، از مهمترین راهکارهایی است که در این زمینه پیشنهاد می‌شود. در مورد معدن سنگان آمارها حاکی از وجود ذخیره عظیم سنگ آهن در حدود ۷ میلیارد تن در افغانستان است که بخش عمده آن در ادامه معدن سنگان در شهرستان خواف قرار گرفته است. از سوی دیگر، وجود قبایلی مانند هندو چین در افغانستان، فراهم کردن امکان بهره‌برداری مشترک و تلاش بیشتری را می‌طلبد. در مورد تحول دوم نیز باید گفت، عیار سنگ آهن مورد استفاده در صنایع تولید فولاد ایران بالاست، به شکلی

که حتی سنگ‌هایی با عیار ۳۰ تا ۴۰ درصد نیز دور ریخته می‌شود، در حالی که در کشورهای پیشرفته در این صنعت، عیارهای بالاتر از ۱۷ درصد مورد استفاده قرار می‌گیرد و در صورتی که این امکان در ایران فراهم شود، استفاده از ذخایر عظیم سنگ آهن باطله نیز میسر می‌گردد که تاکنون در معادن سنگ کشورمان مورد استفاده قرار گرفته است. قطعاً این امر می‌تواند منجر به تداوم رشد صنعت فولاد در کشور شود.

اگر برای تامین سنگ آهن مورد نیاز صنایع فولاد کشور برنامه‌ای اندیشیده نشود، صنایع فولاد با وجود رشد قابل توجه به زودی با بحران مواد اولیه مواجه خواهند شد. مجموع ذخایر قابل استخراج سنگ آهن در کشور حدود ۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تن تخمین زده می‌شود و برای رسیدن به چشم‌انداز ۱۴۰۴ یعنی تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در سال، نیازمند استخراج سالانه ۱۶۰ میلیون تن سنگ آهن از معادن کشور هستیم. بر این اساس در کمتر از ۲۰ سال آینده، ذخایر سنگ آهن به اتمام خواهد رسید. بدیهی است، معادنی که سابقه بهره‌برداری از آنها بیشتر است یا ذخیره کمتری دارند، زودتر به پایان خواهند رسید، با این حال به طور متوسط بین ۱۰ تا ۲۵ سال آینده در صورت تداوم روند فعلی، تمام ذخایر به پایان خواهد رسید.

در این زمینه توجه به چند راهکار عمده می‌تواند تا حدود زیادی راهگشا باشد که نخستین مورد در می‌توان سرمایه‌گذاری روی معادن خارجی دانست. با توجه به اینکه بسیاری از تولیدکنندگان بزرگ آهن از قبیل ژاپن، کره جنوبی و ترکیه، سنگ آهن مورد نیاز خود را وارد می‌کنند، ایران نیز می‌تواند با سرمایه‌گذاری در معادن خارج از کشور از این منابع استفاده کند. از طرفی، با توجه به اینکه ذخایر زمین‌شناسی ایران در حدود ۵/۲ میلیارد تن است، استفاده از فناوری‌های حفاری عمیق نیز راه دیگری است که می‌تواند در زمینه اکتشاف و بهره‌برداری از منابع سنگ آهن مورد استفاده قرار گیرد. در این زمینه اگرچه فعالیت‌هایی توسط شرکت‌های فولادی برتر کشور آغاز شده، اما تناسبی میان سود این شرکت‌ها و میزان سرمایه‌گذاری آن‌ها در زمینه اکتشاف و توسعه بخش معادن وجود ندارد و در صورتی که این نسبت اصلاح نشود، در چند سال آینده با بحران مواد اولیه در صنعت فولاد مواجه خواهیم بود. ■

دنیای انرژی



گفت‌وگوی اختصاصی با سعید سه‌دهی

در این بخش می‌خوانیم:

- توسعه صنعت نفت و گاز با افزایش ارتباطات بین‌المللی
- تقویت توانمندی‌های داخلی در گروی توجه ویژه مسئولان
- نوآوری، توسعه و خلق ثروت حاصل اعتماد به بخش خصوصی

مدیرعامل شرکت سیبا تاکید کرد

توسعه صنعت نفت و گاز

با افزایش ارتباطات بین‌المللی

محمد جعفری

صنعت نفت، گاز و پتروشیمی کشور ظرفیت‌های زیادی دارد که باید با بهره‌گیری از توان متخصصان داخلی و خارجی و همچنین با تکیه بر تکنولوژی‌های روز از آن استفاده کرد، اما موانع و مشکلات موجود در کشور باعث شده تا بعضی از سرمایه‌گذاران انگیزه کافی برای فعالیت در این حوزه را نداشته باشند و برخی نیز به‌رغم اقدامات زیاد برای فعالیت در این حوزه به نتیجه نرسند. با این حال تعدادی از شرکت‌ها با تلاش فراوان و همچنین با انعقاد قرارداد با شرکای خارجی، گام‌های بزرگی برای توسعه این صنعت برداشته‌اند که آثار مثبت آن در آینده‌ای نزدیک نمایان خواهد شد. به همین بهانه به سراغ سعید سه‌دهی، مدیرعامل شرکت سیبا رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که حاصل آن را می‌خوانیم.

در خصوص همکاری‌های مشترک ایران و روسیه در شرکت سیبا بیشتر توضیح دهید؟

کشور روسیه با توجه به پتانسیل خوب صنعتی، وسعت فعالیت خود در جهان و همچنین همسایگی و همجواری دو کشور و با توجه به روابط خوب سیاسی و اقتصادی، همواره یکی از پتانسیل‌های خوب صنعتی و گزینش‌های پیش روی صنعت نفت، گاز و پتروشیمی بوده، ولی به لحاظ تفاوت در زبان مشترک فنی، عدم وجود ارتباطات کاری و تفاوت در روش‌های کاری با کشورهای اروپایی هیچ‌گاه موفق به برقراری همکاری مشترک و حضور مداوم در بازار ایران نشده است. از سوی دیگر، به دلیل عدم شناخت و آشنایی صنعتگران ایران با بازار روسیه و خاص بودن زبان، فرهنگ و ادبیات این کشور و ترس از حضور در این بازار ناشناخته، تمرکز کمتری به صادرات از طریق این کشور و حضور در بازار کشورهای CIS داشته‌اند. در این میان، شرکت سیبا با رویکرد دوجانبه واردات و صادرات محصولات صنعتی، انتقال تکنولوژی، تولید مشترک، واردات و صادرات خدمات فنی و مهندسی و ایجاد زبان مشترک تجاری صنعتی، اقدام به ایجاد هلدینگ با حضور شرکت‌های بزرگ ایرانی و روسی در زمینه تجهیزات دوار در صنعت نفت و گاز نمود و از آنجایی که در شرایط فعلی، نقدینگی مشکل اصلی و جدی در اجرای پروژه‌های نفت و گاز است، آمادگی اختصاص فاینانس از کشور روسیه برای پروژه‌های نفت، گاز و پتروشیمی در ازای ضمانت‌نامه بانکی معتبر فراهم سازد.

شرکت سیبا تاکنون در چه پروژه‌هایی حضور داشته است؟

این شرکت در اسفندماه سال ۱۳۹۸، پس از برگزاری نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی در کیش و ساری تشکیل شد و در آغاز فعالیت خود، زمینه تامین مالی ۲۵ پروژه نفتی و گازی را فراهم کرد. از آنجایی که در این زمان بیماری کووید ۱۹ شیوع یافت، قراردادهای فی‌مابین پیمانکار و کارفرمایان این پروژه‌ها با شرکت سیبا نیز به‌کندی پیش رفت و به‌رغم جمع‌بندی‌های نهایی هنوز به نتایج مطلوبی نرسیده و برخی از شرکت‌های دولتی نیز به دلیل عدم امکان ارائه ضمانت‌نامه‌های بانکی، موفق به اخذ این اعتبارات نشدند، به همین دلیل موضوع اجرای پروژه‌های این شرکت هنوز در حال پیگیری است.



چگونه و با چه اهدافی فعالیت در صنعت نفت، گاز و پتروشیمی را آغاز کردید؟

پیش از ورود به این حوزه به عنوان مدیر در بخش محافظت از آب‌های نیلگون خلیج فارس فعالیت می‌کردم و در این مدت، چندین ماموریت نیز به کشور روسیه داشتم. پس از بازنشستگی و با توجه به تسلط بنده به زبان روسی و همچنین ایجاد انگیزه برای تاسیس یک شرکت مستقل در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی، شرکت سیبا با همکاری کشور روسیه و در همین کشور راه‌اندازی شد که ۵۰ درصد آن متعلق به سهامداران ایرانی و ۵۰ درصد هم متعلق به سهامداران روسی است. البته در همین راستا، شرکت سروش ایمن بین‌الملل (سیبا) با هدف تامین مالی پروژه‌های نفت، گاز و پتروشیمی در داخل کشور نیز تاسیس شده است. در حال حاضر این شرکت در نظر دارد تا ضمن ایجاد بستر همکاری صنعتگران و تولیدکنندگان دو کشور، زمینه‌ساز تولید مشترک روسیه و ایران باشد و مقدمات صادرات سیستم‌های دوار مانند کمپرسورهای شرکت بارون و قطعات پدکی را به کشورهای CIS "مشترک‌المنافع و اروپایی با قیمت مناسب و کیفیت بالا فراهم سازد. ناگفته نماند که شرکت سیبا، تامین مالی پروژه‌های EPCF، EPDF و سایر پروژه‌های نفت، گاز و پتروشیمی را بر عهده دارد.

انگیزه شما برای همکاری با کشور روسیه در تاسیس شرکت سیبا چه بود؟

تحریم و محدودیت‌های حاصل از آن، تامین مواد اولیه از کشورهای اروپایی و آمریکا را برای صنعت نفت، گاز و پتروشیمی دشوار کرد، به طوری که کالاهای وارداتی به دلیل محدودیت‌های موجود، فاقد خدمات پس از فروش و گارانتی بودند، از این رو این تفکر در ما به وجود آمد تا با همکاری کشور روسیه که از صنعت نفت، گاز و پتروشیمی پیشرفته و همچنین تجهیزات و ماشین‌آلات سبک و سنگین خوبی برخوردار است، زمینه تولید کالاهای مورد نیاز در این صنعت را فراهم کنیم. از آنجایی که موضوع تامین مالی در این امر نقش کلیدی داشت، اعتباری با بهره ۸ درصدی برای این شرکت‌ها در نظر گرفتیم که با استقبال آنان روبه‌رو شد. در حال حاضر نیز افرادی که نیازمند کالاهای اروپایی در این صنعت هستند، می‌توانند مشابه آن‌ها را از طریق شرکت‌های مشترک ایرانی و روسی تامین کنند.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

با توجه به این که بحث‌های بسیار جذابی در صنعت نفت، گاز و پتروشیمی ایران وجود دارد، اما سیستم تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری کشور در این بخش بسیار ضعیف است. اعمال تحریم‌ها علیه کشورمان، انتقال اطلاعات و داده‌ها از مان‌بر کرده و شرکت‌های اروپایی و آمریکایی قادر به همکاری مستقیم با شرکت‌های توانمند داخلی نیستند. قابل ذکر است که در حال حاضر FASE یا به اصطلاح رخ شرکت‌های اصلی خواهان همکاری با ما هستند که مورد تایید ما نیست. البته باید تاکید کرد که روس‌ها با سیستم‌های به روز و کارآمد در بخش صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و از جمله سیستم "ای پی ای" آشنایی دارند و این امر به ما در پیشبرد برنامه‌ها کمک خواهد کرد، اما سرعت فعالیت آنان کندتر از اروپایی‌ها است و زبان فنی آنان نیز نامفهوم‌تر است. به همین دلیل با تشکیل کمیته‌ای در شرکت سیبا در تلاش هستیم تا برای درک این زبان با آنان هماهنگ شویم.

با توجه به برخی مسایل سیاسی آیا می‌توان روسیه را شریک مناسبی برای کشور دانست؟

کشور روسیه و شرکت‌های مستقر در آن، مشکلی برای ارتباط با ایران ندارند، اما از آنجایی که تولیدات ما در صنعت نفت، گاز و پتروشیمی باید بر اساس استانداردهای "ای پی ای" آمریکا باشد و معمولاً شرکت‌های مجهز به این استانداردها شرکت‌های اروپایی و آمریکایی همکاری دارند، کشور روسیه گزینه بسیار مناسبی برای شراکت محسوب می‌شود. به اعتقاد بنده، روسیه کنونی نسبت به گذشته بسیار تغییر کرده و دیگر زیر سیطره اقتصاد دولتی که کشور را از خلاقیت و پویایی عقب‌نگه می‌داشت، نیست. تحولات عمده‌ای در اقتصاد روسیه به وجود آمده و سرمایه‌گذاران خارجی زیادی در این کشور حضور پیدا کرده‌اند. روس‌ها در حال حاضر دارای شبکه‌های مافیای صنعتی و زیرساخت‌های عظیم اقتصادی هستند که شراکت با آنان خالی از سود نخواهد بود. در دنیای تجارت؛ کیفیت بالا، قیمت مناسب و تحویل به موقع حرف اول را می‌زند و روس‌ها در این زمینه از پیشینه بسیار خوبی برخوردار می‌باشند. با توجه به موارد اشاره شده، شرکت سیبا در تلاش است تا با بهره‌گیری از تجارب روس‌ها در این عرصه قدم‌های بزرگی بردارد.

آیا تاکنون اهداف اولیه شرکت سیبا محقق شده است؟

در ابتدای شروع فعالیت این شرکت، یک طرح دو ساله داشتیم که خوشبختانه حدود ۸۰ درصد آن محقق شده و مابقی نیز به دلیل شیوع بیماری کرونا متوقف شده است. البته همان طور که اشاره کردم، هیچ‌یک از پروژه‌های شرکت هنوز به نتیجه نرسیده است. وقتی شرکتی در یک پروژه

۱۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری می‌کند، نمی‌توان از آن انتظار سودآوری کوتاه‌مدت داشت. نتایج سرمایه‌گذاری شرکت سیبا در بلندمدت حاصل خواهد شد و این موضوع در گروهی پایان بیماری کرونا است. در حال حاضر تردد به کشورها به دلیل ویروس کرونا متوقف شده و ما نمی‌توانیم از نزدیک در بازار کشور روسیه حضور یابیم. با این حال در تلاش هستیم تا با استفاده از روابط دیپلماتیک و از طریق وزارت امور خارجه، مجوز تردد به این کشور را دریافت کنیم.

آیا تولیدکنندگان روسی، تمایلی برای مشارکت با ایرانی‌ها دارند؟

مخاطب روس‌ها، افراد توانمند و شرکت‌های قوی ایرانی هستند، به همین دلیل به محض درخواست ما برای اجرای یک پروژه، پیشنهادات خود را ارائه می‌دهند. البته یکی از مشکلات اساسی ما در خصوص ضمانت‌نامه بانکی است که به تولیدکنندگان داده نمی‌شود. از سوی دیگر، سیستم تصمیم‌گیری کشور گرفتار نوعی خودتحریمی است و معمولاً گرایشی به خرید محصولات ایرانی ندارد. شاید مدیر یک مجموعه دولتی خواهان خرید تجهیزات داخلی نفت، گاز و پتروشیمی باشد، اما معمولاً سایر اعضای زیرمجموعه برای خرید آن محصول مقاومت می‌کنند. قابل ذکر است، در حال حاضر تعامل خوبی بین صنعتگران روسی و ایرانی وجود دارد و شرکت سیبانیز، ارتباط مستقیمی با انجمن صنعتگران روسیه برقرار کرده است.

روسیه چه سهمی در تجارت ایران دارد؟

بر اساس شنیده‌ها، روس‌ها سالانه ۵/۸ دهم میلیارد دلار اعتبار به تولیدکنندگان در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی اختصاص می‌دهند که میزان جذب آن در کشور ما تقریباً صفر بوده است. البته طی مدت اخیر درصد کمی از این اعتبار، جذب شده و جاذب شرکت سیبا، چند شرکت داخلی نیز در تلاش هستند تا از این اعتبار برای شرکت‌های داخلی بهره‌مند شوند. خوشبختانه ایران و روسیه ارتباط کاملاً متقابلی با هم دارند و همان طور که روس‌ها به تجهیزات، مواد و نیروی کار ارزان ایرانی نیاز دارند، ایرانی‌ها هم به اعتبارات روس‌ها و امکانات آنان نیازمند هستند، از این رو برقراری ارتباطات و تعامل مناسب با این کشور، اهداف سرمایه‌گذاری در بخش نفت، گاز و پتروشیمی را محقق می‌کند.

به نظر شما رفع تحریم‌ها چه شرایطی را برای شرکت سیبا ایجاد می‌کند؟

در شرایط رفع تحریم‌ها و با ورود کالاهای خارجی، شاید سهم ما از بازار کمتر شود، اما هرگز صفر نمی‌شود. برای مثال، در چنین شرایطی ما همچنان می‌توانیم تجهیزات لازم را در اختیار روس‌ها قرار دهیم و از فرصت‌های موجود، برای افزایش سهم بازار محصولات شرکت‌های زیرمجموعه استفاده کنیم. همچنین اقداماتی که انجام می‌دهیم، می‌تواند در زمینه نوسازی و بازسازی پالایشگاه‌های جدید به کار گرفته شود. مهم آن است که به تلاش خود باور داشته باشیم و با امید حرکت کنیم.

وسخن آخر...

تمام مدیران اقتصادی و مسئولان کشور در حوزه‌های مختلف، باید در تدوین برنامه‌ها و سیاست‌ها، منافع ملی را در نظر بگیرند. مهمترین دلیل علاقه‌مندی روسیه به همکاری با شرکت‌های ایرانی این است که اول از همه به منافع تولیدکنندگان داخلی خود می‌اندیشد. به اعتقاد بنده، دغدغه اصلی مسئولان کشور باید به سوی منفعت و جهش تولید سوق پیدا کند، در غیر این صورت تلاش یک شرکت یا یک فرد به تنهایی، تحول بزرگی در اقتصاد ایجاد نخواهد کرد. ■

دغدغه اصلی مسئولان کشور باید به سوی منفعت و جهش تولید سوق پیدا کند، در غیر این صورت تلاش یک شرکت یا یک فرد به تنهایی، تحول بزرگی در اقتصاد ایجاد نخواهد کرد

مدیرعامل گروه آیسکو ایران

نوآوری، توسعه و خلق ثروت حاصل اعتماد به بخش خصوصی

سعید عدالت‌جو

محدودیت صادرات نفت کشور در دوران تحریم‌ها، علاوه بر افت شدید درآمدهای دولت، مشکلات زیادی برای شرکت‌های بخش خصوصی در حوزه انرژی ایجاد کرد که کمبود منابع مالی را باید از مهمترین آن دانست. به گفته فعالان این بخش، وزارت نفت و شرکت‌های وابسته هنوز مطالبات مالی شرکت‌های بخش خصوصی را پرداخت نکرده‌اند و به همین دلیل ادامه فعالیت این بخش در حوزه انرژی با موانعی روبه‌رو شده است. به منظور بررسی بیشتر این موضوع گفت‌وگویی با رضا پدیدار، مدیرعامل گروه آیسکو ایران داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانیم.

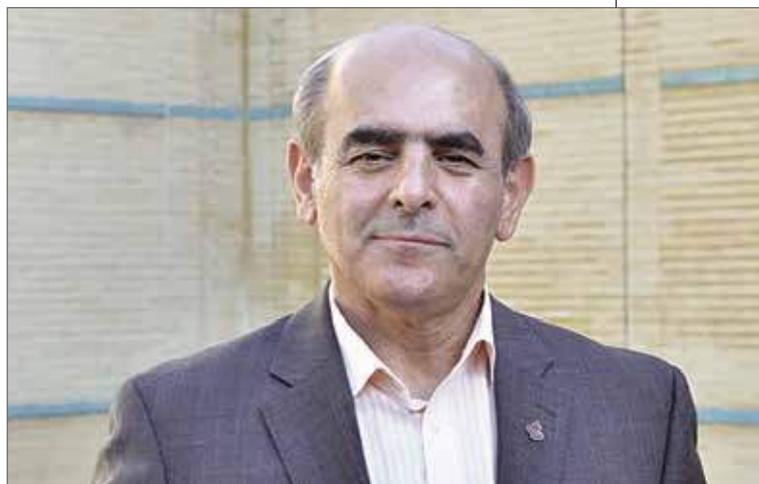
ساخت انواع موتور جوش‌ها با توان بالا برای جوشکاری خطوط لوله مورد نیاز صنایع نفت و سایر صنایع اختصاص دارد که نیاز انبارهای پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌ها برای اطفای حریق را تامین می‌کند و همچنین تامین‌کننده کاتالیست پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌های کشور نیز می‌باشد.

مهمترین اقدامات این مجموعه و افتخارات آن چیست؟

گروه آیسکو از قدیمی‌ترین مجموعه‌های بخش خصوصی است که نمایندگی بیش از ۳۷ شرکت بین‌المللی خارجی را در ایران دارد. یکی از بخش‌های تولیدی این مجموعه به خطوط لوله مرتبط می‌شود که سیستم‌های حفاظتی و پوشش لوله را در اختیار دارد و تامین‌کننده سیستم ول‌ها و شیرآلات کنترلی است که بخشی از آن در کشور مونتاز و بخش دیگر نیز توسط سایر تولیدکنندگان داخلی و خارجی تامین می‌شود. قابل ذکر است، یکی از مهمترین فعالیت‌های اصلی این گروه در بخش تولیدی و صنعتی است و در بخش‌های طراحی و مهندسی نیز فعالیت‌های خوبی انجام شده است. گروه آیسکو ایران این افتخار را دارد که به عنوان شرکت برتر انتخاب شده و بنده به عنوان مدیرعامل آن نیز طی دو دوره انتخابات اخیر هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران با رای فعالان اقتصادی، به عنوان رییس کمیسیون انرژی و محیط‌زیست انتخاب شدم و در حال حاضر نیز مسئولیت نایب رییس صنعت نفت و نظارت بر تشکل‌های نفتی از طریق فدراسیون صنعت نفت را بر عهده دارم. شایان ذکر است، این فدراسیون در نمایشگاه‌های بین‌المللی صاحب کرسی است و به عنوان عضو فعال کنفرانس بین‌المللی نفت لندن نیز شناخته می‌شود.

مشکلات اقتصادی سال ۱۳۹۹ چه تاثیری بر فعالیت‌های شرکت داشت؟

گروه آیسکو ایران در دوران بحران اقتصادی و شیوع بیماری کرونا، نه تنها به فعالیت‌های تولیدی خود ادامه داد، بلکه ظرفیت‌های موجود در بخش تولید مواد شیمیایی را با توجه به نیاز کشور افزایش داد، به طوری که علاوه بر تامین بازار داخل و نیاز شرکت‌ها، بخشی از



لطفا در خصوص حوزه فعالیت گروه آیسکو و سابقه کاری آن توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این مجموعه با ۵۵ سال سابقه فعالیت، یکی از گروه‌های فعال مهندسی در حوزه انرژی است و پروژه‌های زیادی در صنعت نفت، گاز، پتروشیمی و... در بخش‌های بالادستی، میان‌دستی و پایین‌دستی انجام داده و از نظر اجتماعی نیز نهادها و انجمن‌های تخصصی در حوزه انرژی از جمله انجمن سازندگان تجهیزات نفت ایران، فدراسیون صنعت ایران و انجمن سرمایه‌گذاری و نظارت بر طرح‌ها را تاسیس کرده است. فعالیت اصلی گروه آیسکو ایران شامل سه بخش طراحی، مهندسی و تولید است که دو بخش اول به منظور ایجاد کارخانجات در حوزه فعالیت‌های پالایشگاهی، پتروشیمی و صنایع وابسته ایجاد شده و مجموعه کلر الکالی نیز با ساخت مواد پایه شرکت‌های شوینده، اهداف بخش تولید را محقق می‌سازد. این بخش جزو صنایع حساس و مادر برای شرکت‌های شوینده است و با سابقه‌ای نزدیک به ۳۵ سال جزو ۵ کارخانه اول تولید مواد کلر الکالی در کشور به شمار می‌رود. بخش دیگر تولید به

این مواد را به کشورهای همسایه صادر کرد. ناگفته نماند که این مجموعه برای تکمیل سایر فعالیت‌های خود در بخش بالادستی و پایین‌دستی به دلیل کاهش صادرات نفت ایران با موانعی روبه‌رو شد که از مهمترین آن می‌توان به جدایی بخش زیادی از پرسنل گروه آیسکو ایران و کاهش فعالیت به دلیل بدعهدی دولت در پرداخت طلب این مجموعه اشاره کرد. در حال حاضر گروه آیسکو ایران به دلیل اعمال تحریم‌های ظالمانه، به طور میانگین از ۲۵ درصد از ظرفیت خود استفاده می‌کند.

در حال حاضر چه طرح‌های توسعه‌ای دارید؟

متأسفانه محدودیت‌های مالی مانع از برنامه‌ریزی گروه آیسکو ایران برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای شده است. به دلیل بحران اقتصادی و نوسانات نرخ ارز، بسیاری از طرح‌های مورد نظر متوقف شده و تولیدکنندگان قادر به افزایش سطح تولیدات خود نیستند. از سوی دیگر، شرکت‌های حوزه انرژی نیز در انتظار دریافت مطالبات مالی خود از وزارت نفت، وزارت صمت و نهاد‌های مربوطه می‌باشند و تا زمانی که گشایش اقتصادی حاصل نشود، اجرای طرح‌های توسعه‌ای برای گروه آیسکو ایران منتفی خواهد بود. باید تاکید کرد که اجرای طرح‌های حوزه انرژی نیاز به سرمایه و تکنولوژی دارد و تامین این دو نیز نیازمند ارتباط شرکت‌ها با شرکای داخلی و خارجی است. متأسفانه شرکت‌های خارجی با توجه به شرایط فعلی کشور هیچ علاقه‌ای برای ارتباط با ما نشان نمی‌دهند.

آیا در شرایط تحریم به کشورهای دیگر صادرات داشته‌اید؟

به دلیل اعمال تحریم و مشکلات موجود در روند مبادلات پولی و بانکی، امکان صادرات به کشورهای اروپایی وجود ندارد و کمبود منابع مالی، مانع از تکمیل ظرفیت تولید شرکت‌های حوزه انرژی و صادرات به کشورهای دیگر می‌شود. با این حال به کشورهایی مانند ترکیه، عراق، افغانستان و پاکستان صادرات داریم و امیدواریم سیاست‌گذاران در سال جاری راه مناسبی برای تعامل ایران با کشورهای دیگر پیدا کنند تا صنایع نفت، گاز و پتروشیمی به سهم واقعی خود در تولید ناخالص داخلی که رقم بالایی است، دست پیدا کنند.

در شرایط تحریم، نه تنها گروه آیسکو ایران، بلکه بسیاری از شرکت‌ها آسیب دیده‌اند. به عنوان مثال، در این دوران واردات بخش زیادی از تجهیزات و مواد اولیه مورد نیاز شرکت‌ها متوقف یا صرفه اقتصادی خود را از دست داد. در این میان برخی از شرکت‌ها از راه‌های میان‌بر، هزینه بالایی برای ارتباط با دنیا پرداختند که در نهایت بر قیمت نهایی کالای آنان و کاهش رضایت مشتریان تاثیر داشت. از سوی دیگر، این شرکت‌ها به دلیل وجود تحریم‌ها، تجهیزاتی را وارد کردند که فاقد استانداردهای کافی بود و همین امر کیفیت محصول نهایی آن‌ها را کاهش داد.

آینده فعالیت گروه آیسکو ایران را چگونه پیش بینی می‌کنید؟

با توجه به کاهش محسوس نیروی انسانی در دوران تحریم و کاهش تولیدات گروه آیسکو ایران، طبیعتاً ادامه تحریم‌ها حجم فعالیت‌های اقتصادی این گروه را بسیار کاهش خواهد داد و حتی خطر توقف

فعالیت مجموعه نیز وجود دارد. لذا دولت باید در سال جاری تدابیر مناسبی به منظور برقراری ارتباطات سیاسی و اقتصادی با دنیا اتخاذ نماید تا بلکه شرکت‌های تولیدکننده، با ریسک‌های کمتری مواجه شوند. از آنجایی که بخش خصوصی در انجام فعالیت‌های خود کوتاهی نکرده، گشایش‌های اقتصادی فرصت بسیار مناسبی برای عرض اندام هر چه بیشتر این بخش خواهد بود.

مهمترین ویژگی‌های گروه آیسکو ایران چیست؟

این مجموعه به دلیل سابقه طولانی تاریخی و انجام بهینه فعالیت‌های خود، اعتماد بسیاری از مشتریان را جلب کرده و علاوه بر این، صداقت، امانت و نوآوری از مهمترین ویژگی‌های گروه آیسکو ایران به شمار می‌رود که ضریب موفقیت آن را افزایش داده و دلیل حضور ۵۰ ساله ما در بخش انرژی نیز همین ویژگی‌های مهم است، با این حال وزارت نفت و نهاد‌های متولی از مجموعه ما و بخش خصوصی فعال در این حوزه حمایت نمی‌کنند.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در این حوزه فراهم است؟

سرمایه‌گذاری در شرایط کنونی اقتصادی، سودآوری چندانی ندارد. از سوی دیگر به دلیل بازدهی بلندمدت سرمایه‌گذاری در بخش صنعت، علاقه بسیار کمی در سرمایه‌گذاران برای ورود به این بخش وجود دارد. به اعتقاد بنده، کسانی که در شرایط کنونی، یک فعالیت تولیدی را آغاز می‌کنند، یا بسیار عاشق و علاقه‌مند به تولید هستند یا جدا از هرگونه درآمدزایی، انگیزه‌های دیگری دارند، در غیر این صورت منطقاً ايجاب می‌کند که در شرایط فعلی به سراغ فعالیت‌های زودبازده برویم.

به نظر شما فعالیت‌های گروه آیسکو ایران به خودکفا شدن صنعت نفت کمی کرده است؟

خوشبختانه بسیاری از شرکت‌های ایرانی ۷۵ درصد تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت را تامین کرده‌اند، اما در شرایط تحریم کنونی، بسیاری از پروژه‌های صنعت نفت متوقف شده و همان طور که اشاره کردم، مطالبات مالی این بخش به شرکت‌های بخش خصوصی پرداخت نشده است، به همین دلیل ما قادر به استفاده از ظرفیت‌های موجود خود برای کمک به این صنعت نیستیم. با این حال امیدواریم که در آینده‌ای نزدیک، تحریم‌ها برداشته شود و شرایط بسیار بهتری برای شرکت‌های فعال بخش خصوصی در حوزه انرژی فراهم گردد.

و سخن آخر...

دولت باید با شناسایی و دسته‌بندی شرکت‌های فعال بخش خصوصی به توانمندی و ضرورت استفاده از ظرفیت آن‌ها باور داشته باشد. به عنوان مثال، دولت باید در زمان انعقاد قراردادهای نفتی، در ابتدا به سراغ بخش خصوصی برود و به آن اعتماد داشته باشد. درست مانند بسیاری از کشورهای دیگر که امکانات لازم را در اختیار بخش خصوصی قرار می‌دهند تا از آن به نفع تولید کشور استفاده کنند. انتظار بنده از دولت به عنوان نماینده بخش خصوصی در حوزه انرژی؛ اهدای باور ملی، اعتماد و اعتبار ملی به این بخش برای تحقق توسعه، خلق ثروت و نوآوری است. ■

به دلیل اعمال تحریم و مشکلات موجود در روند مبادلات پولی و بانکی، امکان صادرات به کشورهای اروپایی وجود ندارد و کمبود منابع مالی، مانع از تکمیل ظرفیت تولید شرکت‌های حوزه انرژی و صادرات به کشورهای دیگر می‌شود

مدیرعامل شرکت خدمات مهندسی نفت و گاز همراه پوشش

تقویت توانمندی‌های داخلی

در گروی توجه ویژه مسئولان

رضا فغانی

صنعت نفت ایران که محور اقتصاد کشورمان به شمار می‌رود، پس از اعمال تحریم‌ها و خروج شرکت‌های خارجی با دشواری‌های متعددی در زمینه تامین تجهیزات، قطعات و همچنین به‌روزرسانی امکانات خود مواجه شد. با این حال، صنعت نفت کشور با بهره‌گیری از توان فنی و مهندسی داخلی تا اندازه زیادی بر معضلات موجود غلبه کرده و در زمینه تامین تجهیزات و نوسازی تاسیسات، اقدامات قابل توجهی را انجام داده است. به منظور آشنایی بیشتر با یکی از مهمترین این فعالیت‌ها به سراغ دکتر روح‌الله آهنگران، مدیرعامل شرکت خدمات مهندسی نفت و گاز همراه پوشش رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. آهنگران؛ دارای مدرک دکترای مدیریت حرفه‌ای کسب و کار و کارشناسی نام‌آشنا در حوزه تجهیزات صنعت نفت می‌باشد و پیش از این حدود ۱۰ سال مسئولیت اجرایی انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران را برعهده داشت. از نگاه وی، آنچه شرکت همراه پوشش را به سطح کنونی در صنعت نفت کشور رسانده، علاوه بر دانش بالا و نیروی انسانی متعهد، فعالیت همزمان در حوزه ساخت تجهیزات و پیمانکاری است. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

همراه پوشش موفق به همکاری با تعدادی از معتبرترین کمپانی‌های جهان در زمینه تامین قطعات و تجهیزات صنایع بالادستی نفت و گاز شده و سپس فعالیت خود را با اخذ چندین نمایندگی رسمی و انحصاری در منطقه ایران و خاورمیانه گسترش داده است. گروه همراه پوشش با هدف توسعه محدوده فعالیت‌ها از بازار گانی بین‌المللی به خدمات مهندسی درون چاهی، دانش و سرمایه خود را با بهره‌گیری از فناوری‌های برتر به حوزه ارائه خدمات ساخت و تامین کالاهای مورد نیاز این صنعت سوق داد. در ادامه فعالیت‌های این شرکت و در راستای گسترش اقدامات بازرگانی به منظور به‌روزرسانی و دسترسی جامع به آخرین دانش فنی و مهندسی، شرکت‌های دیگری نیز در کنار گروه همراه پوشش تاسیس شد.

شرکت‌های زیرمجموعه همراه پوشش در چه بخش‌هایی فعالیت دارند؟

شرکت همراه پوشش کیش در منطقه آزاد کیش به منظور ارائه خدمات بازرگانی و عملیاتی در پروژه‌های دریایی تاسیس شد و در سال ۱۳۸۸ شرکت ماشین‌سازی ایران استیل را ایجاد کرد که با شناسایی و استفاده از پتانسیل موجود در زمینه طراحی، ساخت و مونتاژ تجهیزات مورد استفاده در حوزه بالادستی صنایع نفت و گاز (تجهیزات درون چاهی) فعالیت می‌کرد. در همین سال با توجه به تعدد شرکت‌ها و نیاز مبرمی که به هم‌افزایی و هماهنگی بین آن‌ها احساس می‌شد، گروه شرکت‌های همراه پوشش به صورت رسمی سازمان‌دهی شد و شرکت‌های عضو این گروه، ضمن برخورداری از شخصیت حقوقی مجزا، تحت نظارت مدیریت کل به فعالیت هماهنگ و یکپارچه پرداختند.

در حال حاضر شرکت‌های زیرمجموعه همراه پوشش در چه وضعیتی قرار دارند؟



شرکت همراه پوشش در چه سالی و با چه اهدافی تاسیس شد؟

صنعت نفت ایران مهمترین و یکی از قدیمی‌ترین صنایع ایران به شمار می‌رود و پیش از انقلاب اسلامی بخش‌های مختلف این صنعت راهبردی در اختیار شرکت‌های کنسرسیوم بود، اما پس از پیروزی انقلاب اسلامی و کم‌رنگ شدن حضور شرکت‌ها و نیروهای خارجی که در این عرصه فعال بودند و بعدها به دلیل خروج شرکت‌های خارجی با توجه به تحریم‌های اعمال شده علیه ایران، ضرورت استفاده از توانمندی‌های داخلی؛ بومی سازی دانش فنی، علمی و فناوری؛ خودکفایی در اکتشاف، تولید، برداشت و همچنین تامین تجهیزات مورد نیاز بیش از پیش نمایان شد. در همین راستا شرکت خدمات مهندسی نفت و گاز همراه پوشش در سال ۱۳۷۶ با هدف ارائه خدمات مهندسی نفت و گاز در صنعت نفت تاسیس شد. این شرکت با بهره‌مندی از توان بالای تخصصی فعالان

تاکنون این گروه اجرای چه پروژه‌هایی را در کارنامه فعالیت خود به ثبت رسانده است؟

گروه شرکت‌های همراه پوشش در پروژه‌هایی همچون طراحی، تامین، ساخت و ارائه خدمات انواع کنارگذر، انواع مسدودکننده‌های حفاری، انواع توپک‌های منبسط‌شونده، حفاری بهینه و جهت‌دار، تکمیل چاه، خدمات لوله‌های آستری و همچنین آویزه‌های آستری و سیستم مهار شن قابل انبساط، موفق به ارائه توانمندی‌های خود شده است. عمده فعالیت این گروه به سه بخش تحقیق و توسعه، طراحی و مهندسی و نیز تولید و مونتاژ تقسیم می‌شود. در راستای این فعالیت‌ها، گروه همراه پوشش اقدام به ارائه خدمات نصب، رانش و نگهداری، تبادل دانش فنی و توسعه بازار داخلی و بین‌المللی، تامین تجهیزات تکمیلی یا درخواستی مشتری خارج از سید فعالیت گروه و همچنین تامین مالی و مشارکت‌های داخلی و بین‌المللی همگون و ناهمگون را نیز به انجام می‌رساند. قابل ذکر است، شرکت مهندسی توسعه نفت، مدیریت اکتشاف، مدیریت پشتیبانی ساخت و تهیه کالای نفت و مناطق نفت‌خیز جنوب و همچنین شرکت‌های مهران، نفت و گاز قشم و پتروگلوبال کیش، در کنار شرکت‌های ملی حفاری ایران، حفاری شمال، فلات قاره و مناطق مرکزی از مهمترین کارفرمایان و کاربران نهایی پروژه‌هایی هستند که از خدمات مجموعه همراه پوشش استفاده کرده‌اند.

هم‌اکنون این گروه علاوه بر شرکت‌های زیرمجموعه، با بیش از ۱۵ پیمانکار فرعی داخلی به‌عنوان زنجیره تامین و تعداد بسیار معدودی شرکت‌های بین‌المللی به صورت غیر مستقیم همکاری دارد. به‌طور قاطع این گروه را باید از معدود سازمان‌های خصوصی فعال در صنایع بالادستی نفت و گاز کشور دانست که توانایی ارائه خدمات گسترده و یکپارچه مانند طراحی و مهندسی، تهیه و تامین کالا، ساخت تجهیزات و خدمات رانش و نصب در میدان‌های نفت و گاز را دارد. گروه شرکت‌های همراه پوشش با هدف ایفای نقش گسترده و موثر در زمینه توسعه میدان‌های نفت و گاز، علاوه بر ارائه خدمات یکپارچه از جمله حفاری بهینه و جهت‌دار و تکمیل چاه‌های نفت و گاز، از سال‌های پیش فعالیت در جهت افزایش ظرفیت میادین نفتی کشور را در دستور کار خود قرار داده است. در حال حاضر این گروه در صدد خرید تعدادی دکل حفاری خشکی است تا با اتکال به تخصص و تجربه خود، فعالیت جدیدی در زمینه ازدیادبرداشت از چاه‌های غیر فعال یا نیمه فعال را آغاز کند. هم‌اکنون شرکت‌های اصلی گروه حدود ۷۰ نفر نیروی انسانی ثابت دارند که ۸۸ درصد آنان از نیروهای دانش‌آموخته، با تجربه و متخصص در رشته‌های مرتبط به ویژه در رشته‌های تخصصی مهندسی نفت، مکانیک، متالورژی هستند که به ارائه خدمات گسترده به واحدهای مختلف صنعت نفت مشغول می‌باشند.

نام‌گذاری چند سال متوالی
رهبر معظم انقلاب اسلامی
با مضمون شعارهای
اقتصادی، حاکی از ضرورت
توجه جدی به رشد و
توسعه اقتصادی کشور
می‌باشد که البته دستیابی
به این مهم، عزم ملی را
می‌طلبد



با تسهیل واگذاری پروژه‌ها به سازندگان و پیمانکاران داخلی، پرداخت به موقع هزینه‌ها و همکاری و تعامل مناسب به خصوص در بخش‌های مهم و تاثیرگذاری مانند نفت و صنایع وابسته به آن، گام‌های بلندی در مسیر تحقق شعار سال برداشته خواهد شد

چه تجهیزاتی توسط این مجموعه بومی‌سازی شده است؟

در حال حاضر این شرکت دانش‌بنیان حوزه بالادستی نفت و گاز در ۹ گروه خانواده کالایی از طراحی تا ساخت و نصب و رانش فعالیت دارد که بعضی از این محصولات در مرحله نیمه‌صنعتی و نمونه‌سازی قرار دارند و برخی دیگر نیز به دلیل شرایط چاه‌های کشور با استقبال کمتری مواجه شده است. در این میان، یکی از باکیفیت‌ترین محصولات این گروه که پر فروش‌ترین آن نیز می‌باشد، تجهیزات کنارگذر (Whip Stock) است که به عنوان نخستین محصول بومی شده توسط این شرکت نیز محسوب می‌شود. معمولاً یکی از مهمترین مشکلاتی که در عملیات حفاری و تعمیر چاه‌های نفت و گاز با آن روبه‌رو هستیم؛ بریدن، ماندن ابزار در چاه و از دست رفتن بخشی از مسیر حفاره اصلی است. در این چاه‌ها تجهیزات کنارگذر با باز کردن پنجره در حفاره اصلی، خروج از آن و ادامه مسیر، نیاز به حفار چاه جدید را برطرف می‌کند. کاربرد این محصول هنگامی بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرد که به منظور افزایش بهره‌دهی به جای حفار چاه جدید، از چاه‌های موجود جهت رسیدن به مختصات جدید مخزن استفاده کنند. همچنین در چاه‌های حفاره باز که امکان کج کردن چاه با روش‌های معمولی امکان‌پذیر نیست، با استفاده از این تجهیزات می‌توان چاه را به راحتی کج و در هزینه و زمان صرفه‌جویی کرد. از این رو با توجه به اهمیت کاربرد تجهیزات کنارگذر در صنعت نفت، گروه شرکت همراه پوشش به عنوان اولین و تنها شرکت ایرانی با بهره‌گیری از دانش فنی کارکنان مجرب و تجهیزات پیشرفته کارگاهی و براساس استانداردهای بین‌المللی، اقدام به طراحی و ساخت انواع تجهیزات کنارگذر کرده و تاکنون در بیش از ۴۰۰ حلقه چاه به کارفرمایان مختلف در این زمینه خدماتی را ارائه داده است.

گروه همراه پوشش چه محصولاتی را با استفاده از مهندسی معکوس تولید کرده است؟

یکی از محصولات بومی شده و انحصاری گروه همراه پوشش، توری‌های قابل انبساط کنترل شن (Expandable Sand stop Screen) است. تولید شن از جمله مشکلاتی است که گریبان بسیاری از چاه‌های تولیدی کشور را گرفته و با ایجاد سایش شدید، محدودیت‌هایی را در تولید به وجود می‌آورد. توری‌های قابل انبساط کنترل شن (ESS) ضمن حفاظت تجهیزات سرچاهی، تداوم ظرفیت برداشت نفت را تضمین می‌کند که در مقایسه با سایر محصولات مشابه، کاربردها و مزایای بسیاری دارد که از مهمترین آن‌ها می‌توان به کنترل تولید شن با استفاده از توری‌های قابل انبساط اشاره کرد. ناگفته نماند، پس از اعمال تحریم‌ها، شرکت همراه پوشش با استفاده از تجربیات خود و با درخواست شرکت ملی نفت ایران، اقدام به طراحی و ساخت این محصول به صورت یک ناحیه‌ای از طریق مهندسی معکوس کرد که پس از دو سال کار مستمر، واحد تحقیق و توسعه شرکت موفق به تولید اولین نمونه از این تجهیزات در ایران شد و با موفقیت در چاه نصب و مورد تایید کارفرما قرار گرفت و سپس به

عنوان یک کالای دانش‌بنیان در معاونت فناوری ریاست جمهوری به ثبت رسید.

تاکنون چه تعداد از توری‌های قابل انبساط کنترل شن نصب شده است؟

در حال حاضر و تا پایان سال ۱۳۹۹ بیش از ۲۵ دستگاه از این نوع تجهیز در سایزهای ۷ و ۵ اینچ در میدان‌های اهواز و منصوری نصب شده که همچنان در حال بهره‌برداری هستند. از تابستان سال ۱۳۹۸ بر اساس نیاز کارفرما و شرایط چاه‌های کشور، پیشنهاد توسعه این محصول به صورت چند ناحیه‌ای ابلاغ گردید که پس از حدود یک سال انجام تحقیقات و تست‌های بسیار زیاد، در بهمن ماه سال گذشته، به این فناوری نیز دست پیدا کردیم که البته این محصول در حضور نمایندگان مناطق نفت‌خیز جنوب با موفقیت تست شد و امیدواریم در سال جاری با کسب اعتماد کارفرما این سیستم را در محیط واقعی تست کرده و افتخار دستیابی به یکی از فناوری‌های روز در صنعت نفت جهان را برای کشور به دست آوریم. یکی دیگر از محصولات پر کاربرد و استراتژیک، نفت آویزهای آستری (Liner Hanger) است که بر اساس شرایط چاه‌ها و نیاز عملیاتی با رویکرد افزایش کارایی و قابلیت در این محصول، برای اولین بار در کشور توسط شرکت همراه پوشش بومی‌سازی شده و تاکنون بیش از ۶۰ سری از آن در اختیار کارفرمایان قرار گرفته و به وسیله این ابزار می‌توان طول استفاده از لوله‌های جداری و سیمان کاری اطراف لوله‌ها را کاهش داد. این سیستم به دو صورت مکانیکی و هیدرولیکی یا چرخشی تولید و عرضه می‌شود که هر دو روش آن در سه سایز ۷، ۵ و ۹ تولید می‌شود.

به نظر شما مهمترین عوامل برای دستیابی به شعار سال چیست؟

نام‌گذاری چند سال متوالی رهبر معظم انقلاب اسلامی با مضمون شعارهای اقتصادی، حاکی از ضرورت توجه جدی به رشد و توسعه اقتصادی کشور می‌باشد که البته دستیابی به این مهم، عزم ملی را می‌طلبد. تمامی نهادها، وزارتخانه‌ها و سازمان‌های مرتبط، مدیران و مسئولان ارشد باید توجه ویژه به تقویت توانمندی‌های داخلی را در دستور کار خود قرار دهند. با تسهیل واگذاری پروژه‌ها به سازندگان و پیمانکاران داخلی، پرداخت به موقع هزینه‌ها و همکاری و تعامل مناسب به خصوص در بخش‌های مهم و تاثیرگذاری مانند نفت و صنایع وابسته به آن، گام‌های بلندی در مسیر تحقق شعار سال برداشته خواهد شد و بومی‌سازی، انتقال دانش فنی و علمی به کشور، ایجاد اشتغال پایدار و شکوفایی اقتصاد کشور تحقق خواهد یافت. در پایان باید تاکید کنم که موفقیت‌های گروه همراه پوشش، مدیون تلاش تمام مدیران و کارشناسان آن از بدو تاسیس تاکنون و همچنین همراهی خانواده صنعت نفت در به کارگیری این محصولات با ریسک بالا بوده که بنده از همه آنان تشکر می‌کنم و اعتقاد دارم، این شرکت دانش‌بنیان، امروز متعلق به صنعت نفت ایران است و ما مدیران فعلی گروه همراه پوشش باید تمام تلاش خود را در حفظ و صیانت از این سرمایه به کار گیریم. ■

دنیای خودرو



گفت‌وگوی اختصاصی با مهندس مهدی نظری

در این بخش می‌خوانیم:

- رشد تولید شرط رسیدن به توسعه اقتصادی
- سیاست‌های حمایت از تولید خوب اجرایی شوند
- عدم تأمین پایدار مواد اولیه و کمبود نقدینگی؛ معضل اصلی تولیدکنندگان

مدیرعامل شرکت صنعت آفرین ماهان

سیاست‌های حمایت از تولید خوب اجرایی می‌شوند

مصطفی حاتمی

اقتصاد ایران در سال گذشته با وجود تحریم‌های کمرشکن و بحران‌های بزرگی از جمله کرونا، بر خلاف پیش‌بینی‌ها از حالت رکود خارج شد و به رشد یک درصدی دست یافت که البته سهم قابل توجهی از این دستاورد را باید حاصل تلاش بخش تولیدی و صنعت کشور دانست. این بخش مهم از اقتصاد کشور توانست با تلاش شبانه‌روزی کارکنان فداکار خود، گام‌های بلندی در راستای داخلی‌سازی و جهش تولید بردارد. در این میان، صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی کشور از مهمترین بخش‌های صنعتی کشور به شمار می‌آیند که دستاوردهای قابل توجهی را کسب کرده‌اند، ولیکن با مشکلات عمده‌ای دست و پنجه نرم می‌کنند که از عمده‌ترین آن‌ها می‌توان به فقدان برنامه‌ریزی و عدم حمایت دولت اشاره کرد. علاوه بر این، مشکلات مرتبط با تامین مواد اولیه و نرخ‌گذاری دستوری نیز بر آن سایه افکنده است. مهندس مهدی نظری، مدیرعامل شرکت صنعت آفرین ماهان که در زمینه تولید قطعات خودرو فعالیت دارد، معتقد است: «اگرچه سیاست‌های کلی مناسبی در زمینه حمایت از تولید اتخاذ شده، اما در عمل خوب اجرا نمی‌شوند، چراکه اگر به درستی اجرا می‌شد، هیچ‌گاه شاهد تعطیلی واحدهای تولیدی و زیان‌دهی خودروسازان نبودیم.» مشروح مصاحبه با این مدیر فعال در صنعت قطعه‌سازی خودرو کشور از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

مجموعه‌ای توسط اساتید دانشگاهی صورت می‌گیرد و کلاس‌هایی هم در خارج و داخل شرکت صنعت آفرین ماهان به صورت دوره‌های پیشرفته برای پرسنل برگزار می‌شود. همچنین با توسعه خطوط تولید، استخدام و اشتغال نیروی انسانی به صورت دوره‌ای انجام می‌شود.

مهمترین اهداف این شرکت در سال ۱۳۹۹ چه بود و تا چه میزان در تحقق آن موفق بوده‌اید؟

با توجه به نام‌گذاری سال گذشته با عنوان "جهش تولید"، مهمترین برنامه شرکت صنعت آفرین ماهان افزایش ۳۰ درصدی تولید محصولات خود نسبت به سال ۱۳۹۸ بود که با تلاش‌های گسترده پرسنل زحمت‌کش این مهم تحقق یافت. از سوی دیگر، این شرکت در سال گذشته خط رباتیک تولید کوئینگ هسته کاتالیست را با هدف داخلی‌سازی راه‌اندازی کرد. قابل ذکر است، فعالیت خط جدید کوئینگ به صورت فول رباتیک با هدف داخلی‌سازی کاتالیست در سال جاری تثبیت و افزایش خواهد داشت که این موضوع باعث می‌شود تا ارزش کمتری از کشور خارج گردد. علاوه بر این، فعالیت این خط موجب اشتغال‌زایی در بخش نیروی انسانی شده و همچنین تولید کاتالیست در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال گذشته افزایش خواهد یافت. شرکت صنعت آفرین ماهان در نظر دارد تا در زمینه تولید کاتالیست به بازار خدمات پس از فروش نیز وارد شده و نیاز بازار داخلی کشور را تامین کند.

در حال حاضر قطعه‌سازان کشور با چه مشکلات عمده‌ای مواجه هستند؟

هم‌اکنون با توجه به افزایش قیمت ارز و مواد اولیه، حجم سرمایه در گردش واحدهای تولیدی به شدت افزایش یافته که این موضوع مشکلاتی را در زمینه تامین مواد اولیه به وجود آورده است. اگرچه اختصاص بسته‌های حمایتی در زمینه تسهیلات ارزان قیمت در دستور کار سازمان‌های مربوطه قرار گرفته، اما متأسفانه بروکراسی فرساینده



شرکت صنعت آفرین ماهان در چه سالی تاسیس و در چه حوزه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت از سال ۱۳۸۰ با هدف تولید قطعات خودرو شروع به فعالیت کرد و در سال ۱۳۸۵ با ثبت شرکت به صورت مستقیم با شرکت‌های خودروساز وارد مرحله قرارداد شد و از سال ۱۳۸۹ تاکنون به صورت عمده در زمینه تولید کاتالیست کاتورترهای خودروهای سواری مشغول به فعالیت می‌باشد. محصولات مختلف این شرکت شامل کاتالیست‌های یورو ۴ و یورو ۵ خودرو تیبیا، پراید و نیسان و همچنین کاورهای حرارتی مربوطه است. قابل ذکر است، در حال حاضر حدود یک صد نفر به صورت مستقیم در شرکت صنعت آفرین ماهان مشغول به فعالیت هستند و تعدادی نیز به صورت غیرمستقیم در قالب پیمانکاران فرعی با این شرکت همکاری دارند. ناگفته نماند، آموزش نیروهای انسانی در این مجموعه از اهمیت بالایی برخوردار است و به شکل درون



اداری باعث شده تا این کار به کندی پیش رود و هدف گذاری واحدهای تولیدی در زمان مناسب تحقق نیابد. البته در این میان بانکها و اداراتی همچون دارایی، بیمه و گمرک از نقش عمده‌ای برخوردار می‌باشند و در صورت همکاری و حمایت مناسب از تولیدکنندگان، فضای مناسبی برای فعالیت صنایع کشور فراهم خواهد شد.

قیمت گذاری دستوری خودرو، چه تبعاتی برای خودروسازان، قطعه‌سازان و بازار خواهد داشت؟

به نظر بنده، قیمت دستوری هیچ‌وقت نتیجه مناسبی را به همراه نخواهد داشت، چرا که قیمت‌ها نه بر حسب دستور، بلکه باید بر اساس کارشناسی و اسناد و مدارک خرید مواد اولیه محاسبه شود. مهمترین تبعات قیمت گذاری دستوری خودرو، زیان انباشته‌ای است که در حال حاضر گریبان شرکت‌های خودروساز و قطعه‌ساز را گرفته است. علاوه بر این، حتی با وجود قیمت گذاری دستوری، هیچ‌گاه خودرو با قیمت کارخانه به دست مصرف کننده نهایی نمی‌رسد و سود حاصل از تفاوت قیمت بازار و کارخانه به واسطه‌ها می‌رسد.

سیاست‌های کلی درباره وضعیت خودروسازی و قطعه‌سازی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اگرچه سیاست‌های کلی مناسبی در زمینه حمایت از تولید اتخاذ شده، اما در عمل خوب اجرا نمی‌شوند، چرا که اگر به درستی اجرا می‌شد، هیچ‌گاه شاهد تعطیلی واحدهای تولیدی و زیان‌دهی خودروسازان نبودیم. از طرفی، مصوبات ابلاغ شده توسط هیات دولت و وزیران به صورت کامل اجرا نشده و طولانی شدن بی‌مورد روال کارها، سبب می‌شود تا واحدهای تولیدی در عمل قادر به استفاده از منافع ناشی از این مصوبات نشوند.

قطعه‌سازان کشور تا چه میزان در داخلی سازی قطعات موفق عمل کرده‌اند؟

ابتدا باید خاطر نشان ساخت که برای تحقق داخلی سازی قطعات خودرو، باید سیاست‌های کلانی متناسب با این هدف اتخاذ شود. از این رو اگر قطعه‌ای در داخل تولید می‌شود، باید تحت حمایت قرار گیرد و از ورود قطعات مشابه خارجی جلوگیری شود. البته قطعه داخلی نیز باید از نظر قیمت و کیفیت توان رقابت با قطعات خارجی را داشته باشد. به طور کلی می‌توان گفت که قطعه‌سازان خودرو کشور در سال‌های گذشته

عملکرد مطلوبی در داخلی سازی داشته‌اند. اگر تحریم‌ها پایان یابد و ورود ماشین‌آلات و دانش فنی به روز دنیا به کشور امکان پذیر شود، قطعاً شرایط تولید قطعات با کیفیت بالاتر و حتی امکان صادرات فراهم خواهد شد. شایان ذکر است، با توجه به اهمیت شعار سال مبنی بر "تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها" در صورتی که نهادهای مربوطه از بخش تولید به طور کامل پشتیبانی کنند و نظارت بیشتری بر این موضوع صورت گیرد، موانع تولید رفع شده و در سال جاری شاهد افزایش عمده تولید و عملکرد بهتر بخش تولید کشور خواهیم بود.

و سخن آخر...

در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکل هر جامعه‌ای، بیکاری و در نتیجه آن فساد و سایر معضلات است که حل این مشکل، تنها از طریق تقویت بخش تولید و جذب نیروی کار در واحدهای تولیدی امکان پذیر خواهد بود. حمایت واقعی از تولید و تولیدکنندگان کمک شایانی به دولت و همه اقشار جامعه در رابطه با این معضل بزرگ اجتماعی خواهد کرد، بنابراین از تمامی مسئولان و سازمان‌های مربوطه تقاضای حمایت واقعی از تولیدکنندگان جهت شکوفایی هر چه بیشتر در سال جدید را داریم. ■

با وجود قیمت گذاری دستوری، هیچ‌گاه خودرو با قیمت کارخانه به دست مصرف کننده نهایی نمی‌رسد و سود حاصل از تفاوت قیمت بازار و کارخانه به واسطه‌ها می‌رسد



مدیرعامل شرکت ایسکرا

رشد تولید شرط رسیدن به توسعه اقتصادی

مصطفی حاتمی

چندین دهه از سابقه فعالیت صنعت قطعه‌سازی در کشور می‌گذرد، اما این بخش به دلیل عدم حمایت‌های معنوی و مالی دولت، هنوز به رشد کمی و کیفی مورد انتظار دست پیدا نکرده است. به گفته اغلب فعالان این صنعت، قطعه‌سازان نه تنها توان تامین بازار داخلی را دارند، بلکه در صورت فراهم بودن شرایط، قادر به عرضه محصولات خود در بازارهای صادراتی نیز هستند و ساخت محصولات جدید و توسعه آن در شرایط تحریم را دارند. به منظور بررسی بیشتر این موضوع گفت‌وگویی با مهندس امیرحسین جلالی، مدیرعامل شرکت ایسکرا انجام داده‌ایم که مشروح آن به نظر خوانندگان گرامی می‌رسد.

تاکید کنم که آموزش یکی از ارکان اصلی این شرکت است و تمام اعضا از مدیر کارخانه گرفته تا مهندسان و کارکنان خط تولید، به آن پایبند هستند. این مجموعه طی سال‌های اخیر موفقیت‌های زیادی در عرصه تولید به دست آورده و به غیر از گروه صنعتی ایران خودرو، سایپا و بهمن، بازار یدکی کشور را نیز تامین می‌کند. همچنین شرکت ایسکرا به تازگی قراردادی با گروه خودروسازی تارا و شاهین منعقد کرده تا سالانه حدود ۳۵ الی ۶۰ هزار قطعه مورد نیاز آن‌ها را تولید کند.

مهمترین اهداف این شرکت چیست؟

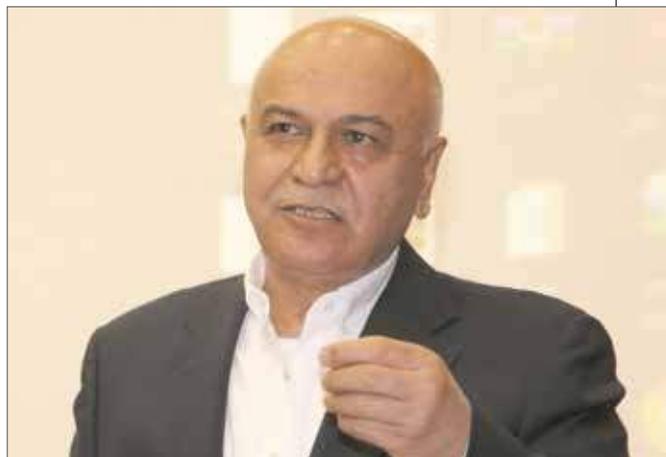
هدف اصلی شرکت ایسکرا دستیابی به سه هدف مهم ضایعات صفر در داخل شرکت، ضایعات صفر در خط مشتری و ضایعات صفر در هر ۱۰ هزار کیلومتر است و به همین منظور هر سال برنامه‌هایی را در نظر می‌گیرد که خوشبختانه بخش زیادی از آن محقق شده است. شایان ذکر است، اهداف مورد نظر، برای رسیدن به اطمینان بیشتر از کیفیت قطعات است و به خودروسازان کمک بسیاری می‌کند.

در سال ۱۳۹۹ چه میزان فروش و صادرات داشتید؟

سال گذشته حدود ۲۰۰ هزار دلار از محصولات تولیدی خود را صادر کردیم و با توجه به اقدامات انجام‌شده در شرکت ایسکرا، پیش‌بینی می‌شود تا این رقم در سال جاری به ۵۰۰ هزار دلار برسد. همچنین میزان فروش این شرکت در سال ۱۳۹۹ به بازار یدکی حدود ۳ میلیارد تومان بود و بر اساس برنامه‌های مورد نظر در سال ۱۴۰۰ تا ۱۰ میلیارد تومان افزایش پیدا خواهد کرد. البته بخشی از کالاهای شرکت ایسکرا توسط گروه خودروسازی ایران خودرو و سایپا به ایساکو و سایپا پدک ارسال می‌شود، به همین دلیل آمار دقیقی از آن‌ها موجود نیست.

شرکت ایسکرا چه برنامه‌های توسعه‌ای برای سال جاری در نظر گرفته است؟

طبیعتاً فعالیت‌های تولیدی، بدون داشتن نیروی انسانی کافی به نتیجه نمی‌رسد، به همین دلیل یکی از مهمترین اولویت‌های شرکت ایسکرا در سال جاری، توجه ویژه به توسعه نیروی انسانی است که البته با توجه به شرایط تورمی کنونی، حفظ این افراد به شدت دشوار شده است. با این حال این شرکت همیشه سعی کرده تا با شناسایی نیاز نیروی انسانی و



در خصوص چگونگی ورود خود به این صنعت و تاسیس شرکت ایسکرا توضیحاتی ارائه فرمایید؟

آغاز فعالیت‌های بنده در صنعت قطعه‌سازی به سال ۱۳۷۳ بازمی‌گردد که در شرکت توبا الکتریک واقع در شهرستان کاشان در زمینه تولید فویل خودرو فعالیت داشتیم. پس از آن در سال ۱۳۷۶ با کمک شرکت ایسکرا که متعلق به کشور اسلوانی بود، کار تولید استارت و دینام را آغاز کرده و در سال ۱۳۷۹ این فعالیت را با تامین ۶۰ درصدی سرمایه شرکت و مشارکت مستقیم در آن، به صورت جدی تری دنبال کردم. با مرور زمان شرکت ایسکرا موفقیت‌های زیادی در عرصه تولید قطعات به دست آورد و در سال ۱۳۹۱ به یکی از تامین‌کنندگان اصلی استارت و دینام صنعت خودروی کشور تبدیل شد. شروع تحریم‌ها، مشکلات سیاسی و همچنین خروج سهامداران خارجی باعث شد تا شرکت ایسکرا به صورت کاملاً مستقل و با همکاری شرکت کروز به ادامه فعالیت‌های خود بپردازد. در حال حاضر نیز این مجموعه نه تنها بازار داخلی، بلکه بازار برخی از کشورهای مانند روسیه را نیز تامین می‌کند و برای صادرات به کشورهای عراق و سوریه نیز برنامه دارد. ناگفته نماند، در حال حاضر حدود ۵۰۰ نفر در شرکت ایسکرا مشغول به فعالیت هستند که ۱۵ نفر از آنان در بخش آرنیدی (R&D) حضور دارند. باید

برنامه ریزی متناسب با آن، آنان را حفظ کند و به این منظور آموزش های مستمری ارائه داده است.

با توجه به اقدامات گسترده شرکت، چه جوایز و افتخاراتی کسب کرده اید؟

شرکت ایسکرا در سال های گذشته به عنوان قطعه ساز برتر انتخاب شده و طی سه سال اخیر نیز در لیست شرکت های دانش بنیان قرار گرفته است. در حال حاضر نیز این مجموعه به طور مستمر با دانشگاه صنعتی شریف ارتباط دارد و در حال انعقاد قرارداد جدیدی است که به زودی رونمایی خواهد شد. البته توسعه محصولات جدیدتر در دستور کار این شرکت قرار دارد و پس از نتیجه گیری نهایی، اعلام خواهد شد. همچنین شرکت ایسکرا توان عرضه محصولاتی مانند پمپ بنتر سه بعدی فلزی، پمپ بنتر سه بعدی پلاستیکی و دستگاه نمونه سازی برای خودرو سازی را دارد.

در حال حاضر قطعه سازان خودرو با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

یکی از مشکلات اساسی این صنعت به فضای کلی اقتصاد کلان باز می گردد. به عنوان مثال، همیشه با بهتر شدن شرایط اقتصادی کشور، وضعیت صنایع نیز بهبود می یابد و از طرفی با بدتر شدن شرایط، وضعیت صنایع نیز نامطلوب می شود. به اعتقاد بنده، باید مسئولان مربوطه با برنامه ریزی مناسب، به گونه ای عمل کنند تا در ۱۰ سال آینده صنایع خودرو سازی و قطعه سازی به کشورهای دیگر صادرات داشته باشند. از سوی دیگر، در شرایط کنونی که مدیران صنعت خودرو دائم در حال تغییر هستند و استراتژی های منسجم و کارآمدی ندارند، چیزی تغییر نخواهد کرد.

چه انتظاری از وزارت صمت به عنوان متولی صنعت کشور دارید؟

متاسفانه این وزارتخانه با اینکه متولی تولید است، اما برخلاف خیلی از وزارتخانه های دیگر، اختیارات زیادی برای کمک به این بخش ندارد. از این رو نمی توان انتظار چندانی از آن داشت. به عنوان مثال، وزارت صنعت، معدن و تجارت قادر به تغییر یا کنترل سیاست های گمرک، بانک مرکزی، تامین اجتماعی، بهداشت و... نیست، در حالی که بازرسی هر یک از این بخش ها با سوء استفاده از قانون می تواند بنیان یک کارخانه ۱۰ هزار نفره را فرو بریزد. اگر وزارت صمت، حمایت ویژه ای از تولید کند و از طرفی، فضای کسب و کار هم مناسب تر شود، خودرو سازان به اهداف و انتظارات خود دست خواهند یافت.

در خصوص قیمت گذاری دستوری خودرو چه نظری دارید؟

به اعتقاد بنده، قیمت گذاری دستوری برای هیچ بخشی مناسب نیست. متاسفانه در حال حاضر مدیران صنعت خودرو سازی در قیمت گذاری مستقل نیستند و حتی تصمیمات آنان تحت نظر سیاست های کلی دولت است. اگر یک مدیر، اختیار قیمت گذاری را نداشته باشد، از او نمی توان توقع افزایش میزان تولید با کیفیت بالا را داشت. قیمت گذاری دستوری نه تنها خلاف قانون تجارت است، بلکه مانع صد درصدی رشد تولید خواهد بود.

موفقیت قطعه سازان در داخلی سازی را چطور ارزیابی می کنید؟

موضوع توسعه به مراتب مهمتر از داخلی سازی است. در واقع داخلی سازی، یعنی تولید یک محصول خارجی با مهندسی معکوس، در حالی که از طراحی و شیوه های مهندسی آن خبر داریم. به اعتقاد بنده،

اگر قطعه سازان بر توسعه محصول متناسب با نیاز مشتری تمرکز داشته باشند، به مراتب نتایج بهتری به دست خواهند آمد.

با توجه به شعار سال چه تحولاتی در صنعت خودرو سازی و قطعه سازی رخ خواهد داد؟

شعار های سالانه مقام معظم رهبری با هدف مشخصی تعیین می شود. با توجه به شعار سال مبنی بر "تولید، پشتیبانی ها و مانع زدایی ها"، مسیر اصلی رسیدن به رشد و توسعه اقتصادی نیز پشتیبانی تولید و رفع موانع آن خواهد بود. تولید، ثروت یک جامعه و توان آن برای مصرف بیشتر را افزایش می دهد و رضایت افراد جامعه از شرایط اقتصادی و درصد اشتغال را بالا می برد. از سوی دیگر، با توجه به پراکندگی جغرافیای تولید، امکان انجام آن برای بسیاری از مردم نیز وجود دارد، از این رو شرط رسیدن به توسعه اقتصادی، رشد تولید است که به فضای مناسب کسب و کار هم نیاز دارد.

مهمترین موانع تحقق شعار سال چیست؟

همان طور که ذکر شد، فضای نامناسب کسب و کار، مهم ترین مانع تولید است. متاسفانه در حال حاضر بسیاری از افراد به جای تولید، به سراغ سرمایه گذاری های زودبازده مانند سکه، دلار و... می روند که قطعاً سودآوری بیشتری در شرایط کنونی دارد. از سوی دیگر، نهادهای دولتی، مقررات دست و پاگیر زیادی پیش پای تولیدکننده می گذارند و تعداد آن نیز دائم در حال افزایش است. دولت مانند سیستم عامل و تولیدکنندگان همانند اپلیکیشن های آن هستند که با این تفاسیر، اگر سیستم عامل تغییر نکند، شاهد تغییری در اپلیکیشن هانیز نخواهیم بود.

به نظر شما افزایش قیمت خودرو تا چه زمانی ادامه دار خواهد بود؟

افزایش قیمت خودرو نتیجه سیاست های کلان اقتصاد کشور می باشد و از اختیار فعالان اقتصادی خارج است. به عنوان مثال، بهای محصولی مانند پسته که نه به واردات و نه هزینه آنچنانی تولید نیاز دارد، چندین برابر افزایش پیدا کرده، در حالی که منطق اقتصادی چنین افزایشی را توجیه نمی کند که البته در رابطه با سایر کالاها نیز این مشکل وجود دارد. به اعتقاد بنده، برای حل مشکل گرانی و مشکلاتی از این دست باید راهکارهای کلی تری داشت. از سوی دیگر، صنعت خودرو به دلیل اهمیتی که در توسعه اقتصاد کشور و سر بلندی آن دارد، جزو اولین صنایعی است که تحریم شده و این موضوع نیز در افزایش قیمت و مشکلات به وجود آمده در آن نقش داشته است. طی ۳۰ سال گذشته صنعت خودرو سازی کشور به توانمندی ها و تکنولوژی های زیادی دست پیدا کرده که در صنایع دیگر بسیار کاربرد دارد، بر همین اساس، ترس دشمنان از وسعت تکنولوژی های صنعت خودرو بود که تحریم های فعلی را برای آن رقم زد.

و سخن آخر...

با توجه به شیوع بیماری کرونا، باید تصمیمات مناسبی اتخاذ شود تا شاهد افزایش مشکلات اقتصادی کشور نباشیم. به اعتقاد بنده، دولت باید در خصوص مقررات زدایی، بررسی دقیق تری داشته باشد و اجازه تدوین قوانین یا ارائه بخشنامه های جدید را به موسسات دولتی ندهد. وقتی شعار سال؛ "تولید، پشتیبانی ها و مانع زدایی ها است"، چرا تسهیلات بانکی با نرخ بهره بالا پرداخت می شود و نظارتی بر اجرای درست قوانین وجود نداشته باشد. در این میان، دولت و مسئولان مربوطه باید راهکارهای مناسبی در نظر داشته باشند تا شاهد توسعه اقتصاد کشورمان باشیم. ■

تولید، ثروت یک جامعه و توان آن برای مصرف بیشتر را افزایش می دهد و رضایت افراد جامعه از شرایط اقتصادی و درصد اشتغال را بالا می برد

از سوی مدیر عامل شرکت فولادفام بیان شد

عدم تامین پایدار مواد اولیه و کمبود نقدینگی معضل اصلی تولیدکنندگان

سعید عدالت‌جو

طی چند دهه اخیر صنعت قطعه‌سازی کشور به عنوان موتور محرک صنعت خودرو توانسته است با تامین نیاز این صنعت راهبردی نقش قابل ملاحظه‌ای در خلق ارزش افزوده و تحقق خودکفایی صنعتی کشورمان ایفا کند. با وجود تلاش پیوسته صنعت کاران ایرانی و کسب دستاوردهای قابل توجه در مهندسی معکوس، طراحی و ساخت قطعات مختلف، چالش‌های متعددی نیز بر این صنعت سایه افکنده است. مهمترین این مشکلات را می‌توان بحران نقدینگی و همچنین دشواری‌های مرتبط با تامین مواد اولیه دانست. در کنار این چالش‌ها، پاندمی کرونا نیز محدودیت‌های مضاعفی را بر قطعه‌سازان کشور وارد ساخته و بسیاری از برنامه‌های تولیدی و آموزشی آن‌ها را مختل کرده است. با این حال دست اندکاران این صنعت با وجود انتقادهای بسیار همواره تلاش داشته‌اند تا با توجه به ظرفیت‌ها و توان فنی و مهندسی خود راهی برای عبور از این معضلات بیابند. مهندس علی منتظمی، مدیر عامل شرکت فولادفام در گفت‌وگویی با ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری عنوان کرد که انتقادهای علیه صنعت خودرو و قطعه‌سازی کشور منصفانه نیست، چراکه اگر عوامل تاثیرگذاری مانند ریسک سرمایه‌گذاری، مدیریت دانش، رفاه اجتماعی، نوآوری، دسترسی به تکنولوژی و اقتصاد آزاد را نیز در نظر بگیریم، در خواهیم یافت که در سطح جهان جایگاه بسیار خوبی داریم. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

دانش فنی داخلی یا مهندسی معکوس و در راستای پروژه‌های ملی تولید خودرو و سایر صنایع، بیش از ۹۰۰ قطعه یا مجموعه را تولید کرده و هم‌اکنون بیش از ۴۵۰ قطعه یا مجموعه در دو سایت تولیدی و با تیراژی بالغ بر ۲۵۰ میلیون قطعه در سال برای اکثر خودروهای تولید داخل از جمله گروه پژو و ۴۰۵، پارس، پژو ۲۰۶، سمند، تارا، تیبا و... در حال تولید است. قابل ذکر است، محصولات این شرکت را می‌توان به انواع خارها، بست‌های شاخکدار، بست‌های پیچی، بست‌های اگزوز و کاتالیست، انواع قطعات پرسی، مجموعه پدال‌های خودروهای داخلی، مجموعه میل تعادل و انواع ترموستات گروه‌بندی کرد که تمامی مراحل اعم از تامین مواد اولیه، طراحی و ساخت قالب‌ها و ابزارهای کنترلی نیز در کنار تولید محصولات با تکیه بر توان و دانش فنی داخلی شرکت انجام می‌شود.

در حال حاضر چه تعداد نیرو در این شرکت فعالیت دارند و به منظور آموزش آنان چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟

هم‌اکنون بالغ بر ۲۷۰ نفر در دو سایت تولیدی شرکت فولادفام مشغول به کار هستند و ۳۰ نفر نیز در دفتر مرکزی شرکت اشتغال دارند. با توجه به اینکه سرمایه‌انسانی در این شرکت از مزیت‌های اصلی به حساب می‌آید و هر دو سایت تولیدی آن، متشکل از پرسنل توانمندی در زمینه‌های مهندسی، قالب و ابزارسازی و لجستیک می‌باشد، حفظ و ارتقای آنان همیشه در دستور کار شرکت بوده است. اگرچه از اواخر سال ۱۳۹۸ فعالیت‌های آموزشی به دلیل محدودیت‌های همه‌گیری کرونا محدود شد، اما با آموزش‌های آنلاین، تشکیل گروه‌های آموزشی در فضای مجازی و در نظر گرفتن مشوق‌های تحصیلی برای پرسنل، سعی شده تا اثرات این پاندمی خنثی شود.



لطفا در خصوص چگونگی تاسیس شرکت فولادفام و همچنین زمینه فعالیت آن توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این شرکت در سال ۱۳۶۲ با هدف تولید قالب‌های صنعتی و قطعات فلزی در نزدیکی شهر هشتگرد و به همت برادران ذریت خواه و مفاخری که همچنان با تغییری جزئی سهامدار شرکت هستند، تاسیس شد و فعالیت خود را با ساخت قطعات خودرو رنو ۵ آغاز کرد. پس از توسعه موفق قطعات متنوع و پرتیراژ شامل انواع خار فتری، خار مهره و بست شیلنگ با استفاده از قالب‌های پرو گرسیو و مولتی فرمینگ و با پشتیبانی دانش فنی و قالب‌سازی، در سال ۱۳۷۵ دومین کارخانه این شرکت در شهرک صنعتی شمس آباد با هدف تمرکز بر مجموعه‌سازی و پرسکاری قطعات سنگین تر به بهره‌برداری رسید.

شرکت فولادفام با گذشت حدود ۴۰ سال از فعالیت خود، با استفاده از

مهمترین اهداف شرکت فولادفام در سال ۱۳۹۹ چه بود و آیا اهداف مورد نظر محقق شده است؟

توسعه هدفمند محصولات، انجام اصلاحاتی در سبد فروش و تعمیق هویت محصولی در کنار حفظ جایگاه برتر فولادفام در صنعت خودرو، بخشی از اهداف این شرکت در سال ۱۳۹۹ بود که در قالب استراتژی ۴ ساله، آن‌ها را دنبال کردیم. با این حال شرکت فولادفام در راستای ارزش‌افزایی برای مشتریان خود، تامین مواد اولیه قطعات تولیدی را نیز بر عهده دارد. در سالی که گذشت، شاهد بر تورم بودیم و به همین دلیل تامین نقدینگی برای جبران تورم سرمایه در گردش از ابتدای سال به عنوان یک چالش بزرگ شناسایی و برنامه‌هایی برای مقابله با آن در دستور کار قرار گرفت. از سوی دیگر، کمبود فولادهای پُر کربن در کشور و سایر مشکلات، باعث شد تا عمده سفارش مشتریان از طریق شرکت فولادفام تامین شود تا جایی که افزایش تولیدمان تا ۲ برابر میزان پیش‌بینی شده پیش رفت. از آنجایی که تعهد به تحویل به موقع و کیفیت مطلوب از ارزش‌های محوری فولادفام است، با تلاش شبانه‌روزی تیم توانمند مدیران اجرایی در کنار پرسنل زحمت‌کش شرکت و همچنین حذف برخی از محصولات از سبد تولیدی و تمرکز بر محصولات محوری، تلاش مضاعفی در جهت تامین همزمان نیاز تمامی مشتریان که بالغ بر یک صد شرکت در زنجیره تامین خود هستند، صورت گرفت تا رضایت مشتریان که از شاخص‌های کلیدی سازمان به حساب می‌آید، در سطح مطلوب قبلی حفظ شود.

به منظور توسعه فعالیت‌های این شرکت، چه برنامه‌هایی برای سال جاری در نظر دارید؟

خوشبختانه تامین مواد اولیه، تجهیزات تولیدی و ساخت قالب‌های مربوط به تولید مجموعه پدال کلاچ و ترمز خودرو، تولید انواع ترموستات خودرو و همچنین تولید خار لنت بسیاری از خودروهای داخلی در سال ۱۳۹۹ به نتیجه مطلوب رسید. این در حالی است که فشار نقدینگی ناشی از افزایش تولید ایران خودرو و سایپا، نرخ تورم، بی‌نظمی و عدم تناسب پرداختی‌های خودروسازان، مسدود شدن سهمیه مواد اولیه برای چندین ماه از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت و بسیاری از عوامل که به دفعات توسط همکاران محترم بنده در انجمن قطعه‌سازان و سایر شرکت‌های تولیدی به آن‌ها اشاره شده، باعث گردیده تا ریسک حرکت در جهت توسعه، افزایش یابد. البته باید به این موضوع مهم اشاره داشت که به بار نشستن برنامه‌های توسعه‌ای در شرکت‌های خصوصی، مستقیماً به اثربخشی برنامه‌ریزی هماهنگ نهادهای بالادستی و اجرای کارآمد آن‌ها بر خواهد گشت.

تاکنون موفق به دریافت چه جوایز و افتخاراتی در زمینه فعالیت خود شده‌اید؟

بزرگ‌ترین افتخار شرکت فولادفام، تامین قطعات با کیفیت و متنوع برای گستره وسیعی از مشتریان با درجه رضایت‌مندی بالا است. ما در راستای رسالت اقتصادی و اجتماعی خود، طی سال‌های متمادی،

تلاش‌مان بر این بوده تا با تمرکز بر بهبود کیفیت، کاهش قیمت، توسعه سیستم‌های مدیریت، ارتقای نظام‌های سلامت شغلی و پیشنهادات، ایمنی و بهداشت، محافظت از محیط‌زیست و... موجبات بالندگی و سرفرازی صنعت را فراهم کنیم. این شرکت از سال ۱۳۷۸ که موفق به اخذ گواهینامه ISO 9002 از شرکت RWTUV شد، تا به امروز استانداردهای مورد نیاز صنعت خودرو را به صورت اجرایی پیاده‌سازی کرده و عناوینی نظیر سازنده برتر ساپکو، واحد نمونه صنعتی، کارفرمای نمونه و... را در دوره‌های مختلف کسب کرده است.

در حال حاضر قطعه‌سازان خودروی کشور با چه مشکلات عمده‌ای مواجه هستند و آیا دولت و نهادهای مربوطه از این صنعت حمایت می‌کنند؟

در حال حاضر قطعه‌سازان خودرو در کشور با مشکلاتی مانند تاخیر معنادار در پرداخت مطالبات معوق از طرف خودروسازها به نحوی که در مقطعی از زمان، مبالغ دریافت شده بابت فروش قطعه، حتی جبران هزینه خرید مواد اولیه آن را هم نمی‌کند؛ نبود الگوی زمانی مشخص در پرداخت‌ها به نحوی که امکان برنامه‌ریزی بر روی منابع مالی را از بین می‌برد؛ ریسک بالای دریافتی‌ها (با توجه به اینکه بخش زیادی از پرداخت‌ها به صورت خرید دین و تضمین خودقطعه‌ساز انجام می‌شود)؛ مشکلات تامین پایدار مواد اولیه نظیر محدود شدن سهمیه‌های واردات این مواد بدون توجه به برنامه کلان خودروسازان در سالی که به عنوان جهش تولید نام‌گذاری شده بود و همچنین قطع ناپهنگام چرخه تامین ورق‌های فولادی در کشور مواجه هستند. از دیگر مشکلات موجود می‌توان به زیان هنگفت مالی و کیفی تامین مواد از بازار سیاه، نبود دیدگاه مشارکتی در زنجیره تامین خودرو، تشدید تحریم‌های خارجی، نبود نشانه‌ای مبنی بر برنامه‌ریزی و هدایت هماهنگ نهادهای پشتیبان تولید توسط ارکان بالادستی، به طوری که هر سال فاصله بیشتری از سند ۱۴۰۴ ایجاد می‌شود، اشاره کرد. به اعتقاد بنده، در سال گذشته مشکلاتی از قبیل ناهماهنگی نهادهای اجرایی، عدم شناخت ماهیت تولید، عدم مشورت با متخصصان و نبود دید بلندمدت به صنعت، کم‌سابقه بود. عمده فعالیت مدیران بخش خصوصی این است که هر روز به دنبال حل بحران‌ها و رفع موانع جدید خارج از محیط شرکت باشند و با این تفاسیر، فرصتی برای بهبود و افزایش بهره‌وری برای داخل شرکت خودشان به دست نمی‌آورند.

چه نظری در خصوص قیمت‌گذاری دستوری خودرو دارید و این موضوع چه تبعاتی را برای خودروسازان، قطعه‌سازان و مصرف‌کنندگان دارد؟

در این خصوص، متخصصان این صنعت هزاران ساعت به بحث و گفت‌وگو پرداخته‌اند، اما از نظر بنده مهمترین موضوع، وحدت رویه است که متأسفانه توجهی به آن نمی‌شود. اگر بنا بر قیمت‌گذاری دستوری است، باید نهادهای نظارتی مربوطه با به کارگیری متخصصان در قالب یک سازمان کارآمد، نسبت به قیمت‌گذاری دستوری تمام عوامل حیاتی

اگر بنا بر قیمت‌گذاری دستوری است، باید نهادهای نظارتی مربوطه با به کارگیری متخصصان در قالب یک سازمان کارآمد، نسبت به قیمت‌گذاری دستوری تمام عوامل حیاتی تاثیرگذار بر تولید مورد نظر ورود کرده و همه نهادهای تولید نظیر انرژی، مواد پتروشیمی، فولاد و نهایتاً خودرو را آنالیز و قیمت‌گذاری نمایند

طی سال‌های گذشته، شعارها بسیار هدفمند و در یک خط سیر دقیق تبیین شده‌اند، ولی ای کاش تصمیم‌ها، بر اساس واقعیت‌های صنایع کشور گرفته شوند. به نظر بنده، باید برنامه‌ریزی مناسبی از نظر پشتیبانی و مانع‌زدایی برای صنعت داخلی اتخاذ شود و توجه مسئولان فقط به سوی بخش‌هایی که دچار بحران شده‌اند، سوق پیدا نکند. موضوع قابل توجه این‌که باید توجه ویژه‌ای به صنعتگرانی که با تلاش و تکیه بر مزیت‌های واقعی از موانع و مشکلات عبور کرده‌اند، شود تا بلکه معضلات آنان بر طرف گردد که از مهمترین آن‌ها می‌توان به برنامه‌ریزی برای تسهیل صادرات و دسترسی به بازارهای سایر کشورها؛ برقراری امکان تعامل راحت و کم‌هزینه با دنیا؛ تمرکز بر کاهش زمان خواب سرمایه‌های تولیدکننده مانند تسریع مراحل ثبت سفارش، تخصیص ارز، ترخیص و...؛ کاهش بروکراسی اداری تحت عناوینی مثل دولت الکترونیک و حذف سیستم‌های موازی کند، ناکارآمد و دست و پاگیر؛ حرکت به سمت اقتصاد آزاد و همچنین ورود کمتر دولت به جریان طبیعی اقتصاد که نتیجه‌ای جز ایجاد رانت ندارد... اشاره کرد.

و سخن آخر...

متأسفانه سال به سال خواسته‌های ماصنعتگران به مواردی پیش پا افتاده‌تر نزول می‌کند و هیچ توجهی به آن نمی‌شود. چند سال قبل، صحبت از تخصیص مواد اولیه ارزان قیمت به صنعت خودرو بود تا این صنعت در برابر رقبای خارجی، به مزیت‌هایی دست پیدا کند، اما امروز برای دریافت سهمیه حداقلی مواد اولیه از بورس کالا با هر قیمت ممکن در جنگ هستیم. مدت‌ها پیش صحبت از تسهیل رویه واردات و حل مشکلات گمرکی بود، در حالی که هم‌اکنون رفع محدودیت سهمیه واردات مواد اولیه و تخصیص ارز آزاد، یکی از مهمترین دغدغه تولیدکنندگان شده است. چگونه شعار جهش تولید می‌دهند، اما ظرفیت دریافت مواد اولیه سازنده را بر اساس حداقل تولید سال‌های گذشته‌اش تعیین می‌کنند؟ در پایان، امیدوارم با همدلی نهادهای داخلی و برنامه‌ریزی و اجرای موثر آن‌ها و همچنین رفع تحریم‌ها، شرایط مناسبی برای پیشرفت صنایع خودرو سازی و قطعه‌سازی کشور فراهم شود تا شاهد سرمایه‌گذاری مطمئن در صنعت قطعه‌سازی باشیم و توان رقابت این صنعت در عرصه جهانی حفظ شود. ■

تاثیر گذار بر تولید مورد نظر ورود کرده و همه نهادهای تولید نظیر انرژی، مواد پتروشیمی، فولاد و نهایتاً خودرو را آنالیز و قیمت‌گذاری نمایند.

سیاست‌های کلی کشور درباره صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

طی سالیان گذشته برنامه‌های بسیار خوبی به ویژه سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ تهیه شد و اهداف مشخصی هم برای صنعت خودرو تبیین گردید. از سوی دیگر، سند چشم‌انداز صادرات قطعات خودرو توسط تیم ملی صادرات ایران و سازمان ITC در حال تهیه است، اما تا زمانی که شرایط سیاسی و اقتصادی به ثبات لازم نرسد و هماهنگی عمومی در پیاده‌سازی این سیاست‌ها وجود نداشته باشد، هیچ‌یک از این اسناد، دستاوردی نخواهند داشت.

قطعه‌سازان خودروی کشور تا چه اندازه در داخلی‌سازی قطعات موفق عمل کرده‌اند؟

نقدهای بسیاری به صنعت خودرو و کشور وارد می‌شود که از نظر بنده، بسیاری از آن‌ها منصفانه نیست. اگر رتبه ایران را در بین کشورهای جهان در بسیاری از عوامل تاثیر گذار بر صنعت از جمله ریسک سرمایه‌گذاری، مدیریت دانش، رفاه اجتماعی، نوآوری، دسترسی به تکنولوژی، اقتصاد آزاد و... را با جایگاه صنعت خودرو کشور در جهان مقایسه کنیم، در خواهیم یافت که جایگاه بسیار خوبی در این صنعت داشته‌ایم. با توجه به موارد اشاره شده، صنعت خودروسازی تحریم شد، با این حال در سال ۱۳۹۹ بیشتر شاخص‌های صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی کشور رشد مناسبی را تجربه کرده است. نباید فراموش کنیم که بسیاری از کشورهای جهان، امکان راه‌اندازی یک زنجیره تامین کامل قطعات خودرو در کشور خودشان را ندارند و بر همین اساس، بالندگی صنعت کشور در گروی توجه به مزیت‌های صنعت خودروسازی است.

با توجه به شعار سال مبنی بر «تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها» وضعیت صنعت قطعه‌سازی و خودروسازی کشور را در سال جاری چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟

سند چشم‌انداز صادرات قطعات خودرو توسط تیم ملی صادرات ایران و سازمان ITC در حال تهیه است، اما تا زمانی که شرایط سیاسی و اقتصادی به ثبات لازم نرسد و هماهنگی عمومی در پیاده‌سازی این سیاست‌ها وجود نداشته باشد، هیچ‌یک از این اسناد، دستاوردی نخواهند داشت



گفت‌وگوی اختصاصی با سعید توکلی

در این بخش می‌خوانیم:

- کیفیت، شرط ماندگاری در بازارهای هدف
- توجه به کیفیت و قیمت؛ عامل موفقیت در تولید
- صنعت مد و لباس در انتظار تحول فرهنگی – اقتصادی

مدیرعامل شرکت مدیریت صادرات سمیر

سه‌م‌ناچیز ایران از بازار کشورهای همسایه

محمد جعفری

با توجه به وجود مرزهای زمینی و آبی ایران با کشورهای همسایه و نیاز این کشورها به واردات، ظرفیت بسیار مطلوبی برای صادرات تولیدات داخلی وجود دارد، اما در حال حاضر سهم ایران از بازار کشورهای همسایه ناچیز است و تولیدکنندگان نیز برنامه دقیقی برای صادرات محصولات خود ندارند. در این میان، یکی از اهداف مهم شرکت‌های بازرگانی و صادراتی کمک به تولیدکنندگان و ترغیب آنان برای ورود به بازارهای منطقه است. این موضوع بهانه‌ای شد تا به سراغ سعید توکلی، مدیرعامل شرکت مدیریت صادرات سمیر برویم و با وی گفت‌وگویی داشته باشیم که ماحصل آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

در ابتدا صادرات کالاهایی همچون لوازم یدکی خودرو، کابل‌های صنعتی، رنگ‌های ساختمانی، مصنوعات چرمی و کالاهای بهداشتی ساختمان، اقلام روشنائی، زعفران و... مورد بررسی همکاران مادر شرکت قرار گرفت، اما با توجه به محدودیت‌های موجود و البته ظرفیت بالای حوزه بهداشتی ساختمان، صادرات محصولات مرتبط با این بخش در بازار عراق که در آن بازه زمانی جذابیت بیشتری داشت رادر اولویت کار شرکت قرار دادیم و به تدریج و با تلاش همکاران، دفتر و انبار شرکت سمیر در کشور عراق در شهر بغداد در سال ۱۳۹۵ راه‌اندازی شد. پس از آن تیم بازاریابی شرکت در چهار دوره، ۱۳ استان عراق را شهر به شهر و فروشگاه به فروشگاه بازدید و محصولات شرکت رادر حوزه بهداشتی ساختمان به مشتریان معرفی و ارائه کردند. در مجموع در این ۱۳ استان، ۵۰۰ فروشگاه بازدید شد و در حال حاضر تعداد قابل توجهی از آن‌ها جزو مشتریان شرکت هستند. گام بعدی حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی بغداد، سلیمانیه، اربیل و تهران بود که این موضوع نیز به مطرح شدن شرکت سمیر در میان مشتریان عراقی کمک شایانی کرد، به طوری که در حال حاضر بسیاری از تجار و افراد فعال در حوزه بهداشتی ساختمان، آشنایی و البته اعتماد خوبی نسبت به شرکت سمیر دارند. قابل ذکر است، در سال ۱۳۹۶ شرکت سمیر در دو نمایشگاه در دمشق شرکت کرد و ورود به بازار سوریه از همان سال آغاز شد که تاکنون فعالیت در این بازار ادامه دارد.

ورود مستقیم تولیدکنندگان به مقوله صادرات چه پیامدهایی دارد؟

مدیریت، پیگیری و اجرای همزمان برنامه‌های تولید و صادرات بسیار دشوار است. یک تولیدکننده برای صادرات محصولات خود باید واحد صادراتی خود را فعال کند و برنامه‌های خاصی را تدارک ببیند. با وجود چالش‌های جدی تولید و صادرات، سرعت بسیار بالایی تغییرات بازار و حرفه‌ای بودن رقبا، مدیریت همزمان این دو فرآیند بسیار طاقت‌فرسا است. شرکت‌های بازرگانی با ارائه خدمات مناسب، بخش زیادی از



بفرمایید چگونه و با چه انگیزه‌ای شرکت مدیریت صادرات سمیر را راه‌اندازی کردید؟

قبل از ورود به عرصه فعالیت‌های اقتصادی و کارآفرینی، در حوزه رسانه‌های دیجیتال و مکتوب فعالیت داشتم، اما از سال ۱۳۹۴ با بررسی چندین حوزه از جمله توزیع اقلام مصرفی مانند مواد غذایی و آشنایی و مشورت با چند نفر از دوستان به فکر راه‌اندازی مجموعه‌ای افتادم که ظرفیت توسعه واقعی داشته باشد. پس از مدتی با حضور در نشست بررسی راهکارهای صادراتی در کشور عراق و همچنین آشنایی با ظرفیت قابل توجه ایران در بخش صادرات، ایده راه‌اندازی شرکت صادراتی در ذهن بنده شکل گرفت و به دلیل عدم آگاهی کافی در زمینه صادرات؛ تحقیق، بررسی و فراگیری آموزش‌های لازم در این حوزه را آغاز کردم و با همکاری برخی از دوستان با تجربه و نیز پس از کسب اطلاعات لازم در خصوص بازارهای هدف و اقلام مورد نیاز آن‌ها، شرکت مدیریت صادرات سمیر را در سال ۱۳۹۵ راه‌اندازی کردم.

برای صادرات، چه محصولات و بازارهایی رادر نظر دارید؟

دغدغه‌های صادراتی تولیدکنندگان را مرتفع خواهند کرد. در واقع خدمتی که شرکت سمیر به تولیدکنندگان ارائه می‌دهد؛ بررسی بازار، بازاریابی و مدیریت فروش تولیدات داخلی در بازارهای منطقه همراه با شناسایی کامل رقبا و برنامه‌ریزی برای استمرار حضور کالاهای ایرانی در آن بازارها است.

برای صادرات کالا به بازارهای منطقه کدام یک از تولیدکنندگان در اولویت شما قرار دارند؟

داشتن نگاه صادراتی، نخستین معیار ما برای انتخاب تولیدکننده است. نگاه صادراتی داشتن؛ یعنی شناخت رقبا، به روز بودن در تولید و بسیاری موارد دیگر. معیار بعدی میزان ظرفیت تولید و داشتن برنامه برای صادرات است. بعضی از تولیدکنندگان سرریز تولید خود را به بازارهای صادراتی عرضه می‌کنند و این یعنی حضور فصلی و مقطعی و البته نامنظم در بازار. معیار بسیار مهم دیگر، توجه ویژه به ثبات کیفیت محصولات است که این موضوع، استمرار حضور در بازار را به همراه خواهد داشت. متأسفانه بسیاری از تولیدکنندگان به دلایل مختلف، کیفیت محصولات خود را حفظ نمی‌کنند و این مساله از مهمترین دغدغه‌های شرکت‌های صادرات محور است. از دیگر معیارهای تولید می‌توان به تبلیغات در حوزه دیجیتال و حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی اشاره کرد.

عمده صادرات شما به چه کشورهایی است؟

در حال حاضر با تولیدکنندگان صنوف مختلف از جمله بخش بهداشتی ساختمان، مبلمان، اسباب‌بازی، لوازم ورزشی و وسایل دکوری برای صادرات به کشورهای سوریه، عمان، لبنان و عراق، همکاری داریم. برای این منظور ۶ نفر کارشناس فروش مسلط به توانمندی‌های لازم برای فروش در بازارهای هدف در دفتر تهران، چهار نفر در دفتر عراق، سه نفر در دفتر سوریه، یک نفر در دفتر لبنان و دو نفر در دفتر عمان مستقر هستند. موضوع قابل توجه اینکه در شرکت‌های صادراتی دورویکرد سنتی و مبتنی بر دانش روز صادرات وجود دارد و در این میان، شرکت سمیر و نیروهای جوان و با انگیزه آن در تلاش هستند تا مبتنی بر دانش روز صادرات، فعالیت‌های خود را برنامه‌ریزی و مدیریت کنند.

به نظر شما وجود شرکت‌های صادراتی تا چه اندازه ضرورت دارد؟

با وجود آنکه کشور ما ظرفیت‌های فراوان و تولیدکنندگان بسیار توانمندی دارد، اما سهم ایران در صادرات کالا به کشورهای دیگر بسیار ناچیز است. کشور ترکیه، ۲۷ هزار بنگاه صادراتی دارد، در حالی که در ایران فقط ۸ هزار بنگاه صادراتی به ثبت رسیده که بخشی از آن‌ها نیز غیر فعال می‌باشند. اگر تعداد بنگاه‌های صادراتی بیش از این بود، طبیعتاً سهم ایران از بازارهای بین‌المللی بسیار بیشتر از سهم ناچیز فعلی بود. در حال حاضر سهم ایران از حجم بسیار بالای واردات کالاهای مختلف به ۱۵ کشور همسایه به‌رغم در اختیار داشتن مسیرهای مناسب حمل و نقل، تنها ۱/۴ درصد است. در این میان، شرکت سمیر در تلاش است تا با صادرات بخشی از تولید ۱۱ کارخانه داخلی و توسعه آن، به افزایش صادرات کالاهای ایرانی کمک کند که البته این مهم موجب اشتغال‌زایی حدود یک‌صد نفر از هموطنان عزیز شده است.

آیا راهکاری برای دور زدن تحریم‌ها دارید؟

یکی از اساتید ما همیشه این جمله را تکرار می‌کرد "یاراهی خواهیم یافت یاراهی خواهیم ساخت". در شرایط تحریمی نیز اگر چه موضوعات حمل و نقل و نقل و انتقالات مالی با مشکلات جدی مواجه شده، اما به هر حال مسیرهایی برای حل این مشکلات وجود دارد.

چه ظرفیت‌هایی در حوزه صادرات محصولات ایرانی وجود دارد؟

با توجه به ممنوعیت واردات کالاهای خارجی، انگیزه تولیدکنندگان برای تامین بازار داخلی و افزایش سطح تکنولوژی تولید افزایش پیدا کرده، در حالی که پیش از این، بازار و مشتریان به سمت کالای خارجی گرایش داشتند و تولیدکنندگان به کیفیت محصولات تولیدی اهمیت چندانی نمی‌دادند. در حال حاضر نوع بسته‌بندی و شیوه تولید با گذشته فاصله زیادی پیدا کرده، به طوری که کیفیت برخی از محصولات داخلی حتی از نمونه‌های چینی و ترک هم پیشی گرفته و اگر هزینه‌های بالای تولید مدیریت شود، در بسیاری از حوزه‌ها امکان رقابت وجود خواهد داشت.

چه برنامه‌ای برای توسعه کار خود دارید؟

ماه‌های ابتدایی فعالیت، رسیدن به فروش ماهانه ۳۰ هزار دلار برای ما یک رویا بود، اما در حال حاضر چند برابر آنچه که روزی رویای فروش ما در یک ماه بود، صادرات داریم. مهمترین هدف شرکت سمیر این است که بازارها و اقلام صادراتی خود را افزایش دهد، از این رو در افق ۵ ساله این شرکت، صادرات ماهانه ۱۰ میلیون دلار پیش‌بینی شده و امیدواریم با لطف خداوند و تلاش همکاران شرکت سمیر به این مهم دست یابیم.

به نظر شما دولت مردان باید چه نگاهی به صادرات داشته باشند؟

متأسفانه اکثر افراد فعال در بخش‌های دولتی، تجربه انجام فعالیت‌های اقتصادی اعم از تولیدی، بازرگانی و صادراتی را ندارند، از این رو بر مشکلات واقعی فعالان اقتصادی واقف نیستند و ورود و دخالت آنان در این بخش‌ها، صدمات زیادی به فعالان اقتصادی وارد کرده است. مهمترین توقع ما از مسئولان این است که به مشاوره‌های فعالان اقتصادی در برنامه‌ریزی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها توجه ویژه‌ای داشته باشند.

و سخن آخر...

به اعتقاد بنده، یک تولیدکننده موفق، الزاماتی تواند صادر کننده موفق باشد و یک صادر کننده موفق هم نمی‌تواند تولیدکننده خوبی باشد. اگر تولیدکنندگان به شرکت‌های صادراتی اعتماد کنند و نقشه راه و نگاه بلندمدت به بازارهای صادراتی داشته باشند، مطمئناً اتفاقات خوبی هم برای تولیدکنندگان و هم برای صادرکنندگان رقم خواهد خورد. متأسفانه حضور غیر حرفه‌ای برخی کالاهای ایرانی در برخی بازارهای منطقه، به اعتبار کالا و برند ایرانی آسیب وارد کرده است. داشتن نگاه صادراتی و فروش منظم و برنامه‌ریزی شده، شرط موفقیت در صادرات است و اگر با چنین رویکردی به بازار وارد نشویم، بازار را بیش از پیش از دست خواهیم داد. ■

با توجه به ممنوعیت واردات کالاهای خارجی، انگیزه تولیدکنندگان برای تامین بازار داخلی و افزایش سطح تکنولوژی تولید افزایش پیدا کرده، در حالی که پیش از این، بازار و مشتریان به سمت کالای خارجی گرایش داشتند

در گفت‌وگو با دبیر کارگروه ساماندهی مد و لباس مطرح شد

صنعت مد و لباس در انتظار تحول فرهنگی - اقتصادی

فرهاد امیرخانی

صنعت مد و لباس یکی از بخش‌های سودآور و پول‌ساز دنیا به شمار می‌آید؛ به طوری که هم‌اکنون این صنعت، بخشی از بازار چند هزار میلیارد دلاری جهان را به خود اختصاص داده است. در کشور ما نیز به دلیل تنوع در ترکیب هنر ایرانی و اسلامی و همچنین علاقه وافر و ذوق و سلیقه منحصر به فرد طراحان، دوزندگان و تولیدکنندگان پوشاک، بستر خوبی برای سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم شده که به دلیل موانع قانونی و اجرایی پیچیده، تاکنون به این موهبت عظیم فرهنگی و اقتصادی کشور به درستی پرداخته نشده است. به همین منظور به سراغ دکتر مرضیه شفاپور، دبیر کارگروه ساماندهی مد و لباس کشور رفتیم و با وی درباره نقش این کارگروه در فعال‌سازی جریان راکد در صنعت مد و لباس به گفت‌وگو پرداختیم. شفاپور هدف اصلی از راه‌اندازی این کارگروه را کمک به فعالان عرصه مد و لباس و همچنین تسهیل جریان سرمایه‌گذاری آن با رویکرد ایرانی و اسلامی دانست تا علاوه بر افزایش میزان اشتغال در کشور، بستر مناسبی برای عرضه این هنر داخلی به سایر کشورها فراهم شود. در ادامه این مصاحبه همراه ما باشید.

و...، ظرفیت فعالیت گسترده در این بخش را فراهم کرده که موجب بهره‌مندی سایر کشورها از این طرح‌ها شده است.

این کارگروه برای ارتباط با جامعه صنعتی و دانشگاهی کشور، تاکنون چه اقداماتی انجام داده است؟

یکی از بخش‌های کارگروه ساماندهی مد و لباس، کمیسیون علمی و دانشگاهی نام دارد که در آن زمینه ارتباط دانشگاه و جامعه صنعتی به ویژه در بخش‌های طراحی فراهم شده است. برای مثال، این مجموعه ضمن حمایت مادی و معنوی از مقالاتی که توسط دانشجویان در صنعت طراحی نوشته می‌شود، شرایطی را برای عرضه مطالب پایان‌نامه‌های دانشگاهی به ویژه در مقطع کارشناسی ارشد و دکتری در جشنواره‌ها و رویدادهای مختلف فراهم می‌سازد که نمونه آن، اختصاص بخشی از جشنواره بین‌المللی فجر به آثار کمیته علمی و دانشگاهی است. از سوی دیگر، بستر مناسبی برای ارتباط این کارگروه با تمام طراحانی که مجوز دریافت کرده‌اند، مهیا شده است.

تاکنون این کارگروه، چه اقداماتی را به منظور جلوگیری از کپی‌رایت انجام داده است؟

کمیسیون ماده ۴ کارگروه ساماندهی مد و لباس به مالکیت معنوی ارتباط دارد که برای جلوگیری از کپی‌رایت در بخش پوشاک مجوزهایی را صادر می‌کند، به طوری که هنرمندان فعال در رشته طراحی از مالکیت معنوی برخوردار می‌شوند و بخشی از این مجوزها به صنعتگران و طراحانی که ویژگی خاص دارند، تعلق خواهد گرفت. اقدام مهم دیگر، ارتباط با مزون‌های مختلف و صدور مجوز به مؤسسات و خانه‌های مد است که بر اساس چارچوب و قوانین مشخصی انجام می‌شود. طی این فرآیند هنرمندان به ما مراجعه می‌کنند و بعد از تکمیل فرم‌های مربوطه و با توجه به چارچوب‌ها، مشمول مجوز فعالیت می‌شوند. به جرات می‌توان گفت این مجوز، تنها مجوزی است که به صورت رایگان



در خصوص چگونگی راه‌اندازی کارگروه ساماندهی مد و لباس توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این کارگروه در سال ۱۳۸۵ توسط مجلس شورای اسلامی تأسیس شد و با توجه به اینکه بخش مد و لباس، زیرمجموعه فرهنگ به شمار می‌آید، مدیریت این بخش به وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی محول شد تا با تفکیک به بخش‌های جزئی‌تر، فعالیت‌های مختلفی را انجام دهد. در واقع مهمترین هدف راه‌اندازی کارگروه ساماندهی مد و لباس، عرضه هنر مد و لباس ایرانی - اسلامی و همچنین درآمدهای و اشتغال‌زایی مناسب است. ایران جزو کشورهای متمدن دنیا است و از گذشته‌های دور نسبت به تمدن‌های هم‌جوار مثل مصر و یونان از نظر مد و پوشش سرآمد بوده است. وجود اقوام متعدد که هر کدام لباس مخصوصی دارند و همچنین تنوع در بافت‌ها، رودوزی، حاشیه‌دوزی

در اختیار افراد قرار می‌گیرد و طراحانی که موفق به دریافت آن می‌شوند، از پرداخت مالیات معاف شده و می‌توانند برند خود را تجاری سازی کنند. از دیگر حمایت‌های این کار گروه، می‌توان به حضور در نمایشگاه‌ها و استفاده از امکانات موجود اشاره کرد. نکته دیگر، ارتباط دانشجویان و دانشگاهیان با بخش صنعت و تولیدکنندگان است که بستر آن به لطف اقدامات کار گروه ساماندهی مد و لباس فراهم شده و مورد استقبال قرار گرفته است. جلسات متعددی نیز با اتحادیه‌ها، انجمن‌های صنفی و دستگاه‌های بخش خصوصی داشتیم که مورد توجه قرار گرفته و زمینه ارتباط ما با سرمایه‌گذارانی که خواهان ورود به سرمایه‌گذاری در حوزه مد و لباس هستند را فراهم کرده است.

در حال حاضر صنعت مد و لباس ایران از چه جایگاهی در دنیا برخوردار است؟

با توجه به قدمت و تنوع خاص مد و لباس ایرانی-اسلامی، این صنعت در دنیا جایگاه ویژه و منحصر به فردی را دارا است. طراحان ایرانی در برندهای مطرح و معتبر دنیا مشغول به فعالیت هستند و با تکیه بر میراثی که از گذشتگان به ما رسیده و همچنین با توجه به طرح‌های خاص و متنوع لباس اقوام ایرانی، نقش مهمی را در بازار ایفا می‌کنند. ضمن اینکه بازار جهانی نیز خواهان و علاقه‌مند به استفاده از این طرح‌ها است. از آنجایی که بستر خوبی برای سرمایه‌گذاری و درآمدزایی در این صنعت وجود دارد، فعالان این حوزه کمتر در معرض آسیب‌هایی مانند کاهش سودآوری یا تعدیل نیرو در شرایطی مثل بحران کرونا یا بی‌ثباتی‌های اقتصادی قرار دارند.

آیا کار گروه ساماندهی مد و لباس از خانه‌های مد حمایت می‌کند؟

یکی از موضوعات مورد توجه این کار گروه، حمایت از خانه‌های مد و ترویج آن در کشور است. هنرمندان این خانه‌ها تحت پوشش بیمه هنرمندان قرار دارند و به واسطه فعالیت آن‌ها حدود یک هزار و ۵۰۰ شغل در منطقه مکران سیستان و حدود ۵۰۰ شغل در استان‌های قم و مازندران ایجاد شده است. ناگفته نماند که توسعه این دفاتر در دیگر استان‌ها به منظور اشتغال‌زایی و ساماندهی مقدمات این کار، از دیگر برنامه‌های کار گروه ساماندهی مد و لباس است. از این رو نه تنها مد و لباس در کشور ما مشکل ساز نیست، بلکه اگر به خوبی ساماندهی شود، نقطه قوت کشور خواهد بود.

چه فرصت‌هایی برای سرمایه‌گذاری در این حوزه وجود دارد؟

بر اساس آمارهای موجود، دومین صنعت مطرح برای ارزآوری بعد از نفت، صنعت طراحی و مد است. به اعتقاد بنده، اگر مسئولان کشور نگاه ویژه‌تری به این بخش داشته باشند و از ظرفیت لباس اقوام ایرانی استفاده کنند، فضای مناسبی برای کشف استعدادها و نو و عرض اندام طراحان جوان فراهم خواهد شد. در این میان، یکی از برنامه‌های ما برای تحقق این موضوع، برقراری ارتباط بین تولیدکنندگان و طراحان است. از سوی دیگر، هر فرد علاقه‌مند به این صنعت با تامین حداقل امکانات، قادر به فعالیت در این عرصه خواهد بود. بسیاری از هنرمندان این حرفه فعالیت بسیار خوبی در فضای مجازی دارند و وبسایت یا کانال‌های

تلگرامی و اینستاگرامی آنان، مورد بازدید بسیاری از مخاطبان داخلی و خارجی قرار می‌گیرد. موضوع قابل توجه اینکه تعداد زیادی از برندهای داخلی و مطرح کشورمان، شعبه‌هایی را در خارج از کشور دایر کرده و حتی در کشورهای اروپایی نیز به خوبی فعالیت دارند.

برگزاری جشنواره‌ها یا نمایشگاه‌ها چه تاثیری در پیشبرد اهداف این صنعت دارد؟

طبیعتاً برگزاری نمایشگاه‌ها به معرفی هنر ایرانی-اسلامی و ظرفیت‌های مهم آن برای سرمایه‌گذاری کمک خواهد کرد. اگر این صنعت طبق استانداردهای بین‌المللی پیش برود و مورد توجه دولت مردان و سرمایه‌گذاران قرار گیرد، فضای خوبی برای سرمایه‌گذاری در آن وجود خواهد داشت. باید تاکید کرد، کسانی که به عرصه مد، طراحی لباس و... ورود پیدا می‌کنند، قطعاً پشیمان نخواهند شد.

مخاطبان شما چه کسانی هستند؟

همه اقشار جامعه به نوعی در شمار مخاطبان این حوزه قرار دارند و ما از آنان استقبال خواهیم کرد. اگر فردی خواهان ورود به این صنعت باشد، باید برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشد و طرح‌های مشخصی را برای خود در نظر بگیرد. در همین راستا حدود سه طرح توسط کار گروه ساماندهی مد و لباس آماده شده که جزئیات کامل و چارچوب‌های آن به زودی در برنامه تلویزیونی به نمایش گذاشته خواهد شد و سرمایه‌گذاران در صورت تمایل می‌توانند به آن ورود کنند. قابل ذکر است که در این برنامه نیز امکاناتی فراهم شده تا از زحمات تمامی پیشکسوتان صنعت مد، تجلیل به عمل آید.

برگزاری "هفته‌های مد" چه نقشی در تسهیل سرمایه‌گذاری این صنعت دارد؟

پس از بررسی و تایید طرح‌های سرمایه‌گذاری توسط کمیسیون علمی و دانشگاهی، مجوز لازم برای سرمایه‌گذاری ارائه خواهد شد که در این میان، می‌توان با ایجاد هفته‌های مد در چارچوب قانون از لباس‌های فاخر ایرانی-اسلامی دیدن کرد. به اعتقاد بنده، اگر نظر حاکمیت بر انجام این فعالیت به شکل قانونمند جلب شود، تحولات مثبتی در این عرصه اتفاق خواهد افتاد و جریان سرمایه‌گذاری نیز تسهیل خواهد شد.

و سخن آخر...

بنده به عنوان دبیر کار گروه ساماندهی مد و لباس از تمامی علاقه‌مندان و فعالانی که قصد سرمایه‌گذاری در این صنعت را دارند، دعوت می‌کنم تا برای جلوگیری از اتلاف سرمایه و دارایی خود به این بخش ورود کنند و ما هم با کمال میل پذیرای همه آنان در دبیرخانه کار گروه خواهیم بود. ■

هنرمندان خانه‌های مد تحت پوشش بیمه هنرمندان قرار دارند و به واسطه فعالیت آن‌ها حدود یک هزار و ۵۰۰ شغل در منطقه مکران سیستان و حدود ۵۰۰ شغل در استان‌های قم و مازندران ایجاد شده است



مالک برند پیراهن جوانان

توجه به کیفیت و قیمت عامل موفقیت در تولید

عارف فغانی

بر اساس آمارهای موجود، میزان فروش پوشاک در کشورمان حدود ۵۰ درصد کاهش یافته، در حالی که قیمت این کالا نسبت به رشد نجومی نرخ سایر اقلام تغییر چندانی نکرده است. البته به گفته فعالان صنعت پوشاک؛ شیوع بیماری کرونا، کاهش قدرت خرید مردم، افزایش قیمت مواد اولیه، فراهم نبودن زیرساخت‌های تولید پوشاک و نیز مساله قاچاق از مهمترین دلایل کاهش تقاضا و رکود بازار این محصول می‌باشد. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ جلال رجبی، مالک برند پیراهن جوانان و دارنده جواز اتحادیه پیراهن‌دوزان تهران رفتیم و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که مشروح آن را با هم می‌خوانیم.

زمین و راه‌اندازی سوله برای دوخت تمام صنعتی برای تمرکز فعالیت تولید پوشاک در تهران هستیم.

تولیدات برند پیراهن جوانان چه تمایزی نسبت به سایر برندهای ایرانی دارد؟

از آنجایی که تمامی مراحل کار تولید و عرضه پیراهن در مجموعه تولیدی ما صورت می‌گیرد، قیمت و کیفیت محصولات پیراهن جوانان نسبت به دیگر تولیدات بسیار مناسب است. به همین دلیل مشتریان، محصولات این مجموعه که با استفاده از پارچه مناسب تولید می‌شود و قیمت نسبتاً ارزانی دارد را به دیگر محصولات ترجیح می‌دهند و خریدار ثابت آن هستند. به اعتقاد بنده، مشتری‌شناسی لازمه ورود به بازار پوشاک است.

چه برنامه‌ای برای توسعه فعالیت خود دارید؟

فعالیت اصلی برند پیراهن جوانان تولید و عرضه پیراهن اسپورت (اسلیم فیت) است. با این حال یکی از اهداف مهم ما در سال‌های آتی، تولید پیراهن کلاسیک در سایز بندی‌های مختلف از بچه‌گانه تا بزرگسال است که طبیعتاً نیاز به گسترش دامنه فعالیت این مجموعه و افزایش سرمایه در گردش دارد. ناگفته نماند که تولیدکنندگان فعالی در بازار مشغول به کار هستند که موجب رونق تولید و عرضه پوشاک در داخل کشور شده‌اند، ولی با توجه به این موضوع، هنوز فاصله زیادی با کشورهای توسعه‌یافته داریم.

ورود کالای قاچاق به کشور چه موانعی برای شما ایجاد کرده است؟

مهمترین پیامد قاچاق برای تولیدکنندگان، کاهش فروش و کساد بازار است. در حال حاضر به دلیل فقدان مواردی از قبیل زیرساخت‌های مبارزه با قاچاق، تبلیغات، گرایش مردم به برندهای خارجی، تخلفات برون مرزی، عدم نظارت‌های دولت و همچنین بی‌توجهی وزارت صنعت و ناتوانی تولیدکنندگان داخلی برای تامین بازار داخل، ورود کالای قاچاق افزایش پیدا کرده و محصولات ایرانی خریدار زیادی ندارد. از مهمترین دغدغه تولیدکنندگان پوشاک می‌توان به گرانی مواد



از چه زمانی فعالیت خود را در زمینه تولید پوشاک شروع کردید؟

فعالیت اصلی ما تولید و پخش عمده پیراهن مردانه است که از دوران راهنمایی مقدمات آن با انجام کار دوزندگی فراهم شد. از آنجایی که پدر بنده نیز در این حرفه مشغول به کار بود، پس از پایان تحصیل و خدمت سربازی از سال ۱۳۸۷ این فعالیت را به صورت حرفه‌ای ادامه دادم و هم‌اکنون در پاساژ فردوسی تهران در زمینه عرضه عمده تولیدات خود با عنوان پیراهن جوانان فعالیت دارم.

تاکنون به منظور جلب رضایت مشتریان چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شناسایی مشتریان و توجه به علایق آنان، مهمترین مساله برای افزایش فروش هر محصولی است و تولیدکنندگان باید به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند. تولید هر کالایی باید مشتری‌پسند باشد و به همین دلیل برند پیراهن جوانان با تکیه بر این موضوع مهم به فعالیت پرداخته و طی سال‌های اخیر موفقیت‌هایی نیز به دست آورده است. با این حال به منظور تکمیل این فعالیت و تحقق اهداف مجموعه، در صدد خریداری

اولیه، نبود مشتری، ماشین آلات فرسوده، قیمت بالای اجاره‌ها و بالا بودن نرخ بهره بانکی و افزایش نرخ ارز اشاره کرد و متأسفانه دولت نیز به جای حمایت از این صنعت با فشارهای بیمه‌ای بر مشکلات این صنف می‌افزاید.

برای اصلاح این وضعیت چه اقداماتی باید از سوی دولت صورت گیرد؟

در حال حاضر عدم نظارت کامل و جدی بازرسان بر فعالیت نخ‌فروشان منسوجات پارچه که به صورت مافیای در دست چند نفر می‌باشد و به انحصار خود در آورده‌اند، مشکلاتی را برای فعالان این صنعت به وجود آورده و این موضوع باعث گرانی مواد اولیه (پارچه) شده است. به اعتقاد بنده، دولت باید ابزار کافی برای تدریس حرفه تولید پوشاک در دانشگاه و تامین نیروی انسانی دانش‌آموخته داشته باشد. در حال حاضر به دلیل عدم حضور دانش‌آموختگان رشته مهندسی پوشاک در کارخانه‌های تولید این محصول، فعالیت‌های این صنف با دانش آکادمیک فاصله زیادی دارد. دولت می‌تواند با ایجاد مراکز طراحی، تحقیق و توسعه و همچنین آموزش تخصصی پوشاک، روند تولید آن را بهبود بخشد و کیفیت پوشاک ایرانی را با نمونه‌های خوب خارجی مطابقت دهد. موضوع دیگر، فرهنگ‌سازی خرید تولیدات داخلی است که در این خصوص باید اقداماتی از سوی دولت اندیشیده شود. متأسفانه عدم حمایت دولت، موجب دلسردی تولیدکنندگان پوشاک شده و به تضاد دیدگاه‌های مدیریتی آن با منافع تولیدکنندگان دامن زده است.

نقش اتحادیه پوشاک برای حمایت از تولیدکنندگان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این اتحادیه باید به تولیدکنندگان توجه بیشتری داشته باشد. به عنوان مثال، اتحادیه پوشاک می‌تواند مواد اولیه و مورد نیاز تولیدکنندگان از جمله لایی چسب و نخ (دوک)، دکمه و پارچه را با قیمت مناسب در اختیار آنان قرار دهد. لازم به یادآوری است، تامین مواد اولیه ارزان، هزینه‌های تولید پوشاک را به شدت کاهش می‌دهد، مشکلات تولید را رفع و شرایط صادرات برای تولیدکنندگان را فراهم می‌کند. از سوی دیگر، دولت می‌تواند با در اختیار قرار دادن زمین‌های حومه تهران برای ساخت سوله و آن هم با قیمت مناسب، کمک شایانی به فعالان این صنف کند.

ایران در زمینه تولید پوشاک از چه جایگاهی در منطقه برخوردار است؟

با توجه به تحریم‌ها، محدودیت‌های واردات کالا و مافیایی بودن نخ منسوجات، مواد اولیه مورد نیاز صنف پوشاک به سختی تامین می‌شود و به همین دلیل کیفیت پوشاک ایرانی نسبت به تولیدات کشوری مانند ترکیه که تجهیزات مدرن تر و مواد اولیه مناسب‌تری دارد، بسیار پایین است. متأسفانه دوخت پوشاک ایرانی به دلیل استفاده از تجهیزات قدیمی ضعیف است و عدم ارتباط مستمر تولیدکنندگان داخلی با شرکت‌های دنیا این مشکل را پُررنگ‌تر کرده است. از این رو بسیاری از کشورهای اروپایی و کشورهای همسایه مثل ترکیه در تولید پوشاک از ما جلوتر هستند.

آینده تولید پوشاک کشور را چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟

هر سال به دلیل گرانی مواد اولیه (پارچه)، بالا بودن نرخ بهره بانکی و نیز افزایش هزینه‌های تولید، فعالیت بسیاری از واحدهای تولید

پوشاک متوقف می‌شود. هر چند نرخ دلار افزایش داشته، اما به دلیل عدم تقاضا، قیمت پوشاک افزایش چندانی نداشته و به همین دلیل بسیاری از کارگران حاضر به کار در واحدهای تولید پوشاک نیستند. از این رو هم سود تولیدکنندگان کاهش پیدا کرده و هم ر کود سنگینی در بازار این محصول ایجاد شده که خطر توقف این فعالیت در کشور را دوچندان می‌کند. در این میان، مسؤلان مربوطه باید برای تغییر شرایط تولیدکنندگان تدابیر مناسبی را اتخاذ نمایند.

مهمترین اقدام برنند پیراهن جوانان برای جهش تولید در سال گذشته چه بود؟

در سال ۱۳۹۹ ما فقط در تلاش برای حفظ سرمایه مجموعه بودیم. متأسفانه در این سال خیلی از شرکت‌ها تعطیل و بسیاری از کارگران نیز بیکار شدند، برخی از همکاران ما سوله‌ها و تجهیزات تولید را به دلیل شرایط بد اقتصادی با زبان سنگین به فروش رساندند و عده‌ای هم از ادامه فعالیت منصرف و دلسرد شدند. ما نیز به دلیل شرایط نامطلوب اقتصادی، فروش پایینی را تجربه کردیم و از کسب درآمد و سود مورد نظر خود بازماندیم. با توجه به موارد اشاره شده، تولید پوشاک در کشور همچنان ادامه دارد و مانسبت به آینده آن خوشبین هستیم. شایان ذکر است که برنند پیراهن جوانان یکی از برندهای شناخته شده در کشور است و در صورت تقاضا، در تمامی شهرها نیز نمایندگی دایر خواهد کرد.

مدیریت بحران در کرونا را چگونه انجام دادید؟

از مهمترین اقدامات برنند پیراهن جوانان در زمان شیوع بیماری کرونا می‌توان به مواردی مانند حرکت به سمت افزایش درصد فروش نقدی با ارائه روش‌های متنوع تر، حفظ مشتریان فعلی و افزایش سطح رضایت‌مندی آنان، نوآوری در ارائه خدمات بهتر به مشتریان و کاهش هزینه‌های سازمان با افزایش بهره‌وری اشاره کرد.

عرضه پوشاک ایرانی با برندهای خارجی چه توجیهی دارد؟

یکی از دلایل تولیدکنندگان برای انجام این کار، علاقه و گرایش مردم به برندهای خارجی است. به همین دلیل برخی از مشتریان با وجود آگاهی از این موضوع، کالاهایی را خریداری می‌کنند که نام یک برنند خارجی بر آن درج شده است. از سوی دیگر، برندهای مطرح خارجی در کشور ما نمایندگی ندارند و همین امر زمینه را برای جولان پوشاک با برندهای جعلی فراهم می‌سازد. موضوع دیگر مراحل سخت ثبت برنند است. در کشور ما تایید یا رد یک برنند حدود ۶ ماه زمان می‌برد، در حالی که سیستم نرم‌افزاری اداره ثبت برنند، به روز نشده است.

وسخن آخر...

هم‌اکنون صنف پوشاک به حمایت واقعی دولت و اصلاح رویکردهای مدیریتی نیاز دارد. دولت باید با ایجاد مراکز طراحی دوخت و تولید پوشاک، به کمک علاقه‌مندان به این حوزه بیاید و نواقص آن را برطرف سازد. رونق تولید پوشاک نیازمند حل مشکلات و رفع موانع آن از سوی اتحادیه پیراهن دوزان و نظارت دولت بر پارچه‌فروشان است که این امر بدون اقدامات دولت و کمک سازمان‌های مرتبط مثل وزارت صنعت، معدن و تجارت میسر نمی‌شود. ■

رونق تولید پوشاک نیازمند حل مشکلات و رفع موانع آن از سوی اتحادیه پیراهن دوزان و نظارت دولت بر پارچه‌فروشان است که این امر بدون اقدامات دولت و کمک سازمان‌های مرتبط مثل وزارت صنعت، معدن و تجارت میسر نمی‌شود

مدیرعامل شرکت آیفوم تاکید کرد

کیفیت، شرط ماندگاری در بازارهای هدف

ابوالفضل علیزاده

کیفیت مناسب کالا و مشتری‌مداری دو شرط لازم برای ورود به بازارهای بین‌المللی محسوب می‌شوند. لذا برندها و شرکت‌هایی در صادرات کالا موفق خواهند بود که محصولات قابل اعتماد و مناسبی به بازار عرضه کنند. خوشبختانه برخی از تولیدکنندگان ایرانی نیز با رعایت استانداردهای جهانی به این مرحله رسیده‌اند و کالاهای آنان نیز در بازارهای خارجی به ویژه کشورهای همسایه با استقبال مناسبی مواجه شده است. به منظور آشنایی با یکی از شرکت‌های موفق در این زمینه به سراغ علیرضا کرمی، مدیرعامل شرکت آیفوم رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

می‌شود. به عنوان مثال، شرکت زعفران سحر خیز برای بسته‌بندی‌های صادراتی با تبلیغاتی خود یا جعبه‌های محافظ از تولیدات ما استفاده می‌کند که البته این محصولات در قالب فوم فرآوری شده ارائه می‌شود. **شرکت آیفوم در سال گذشته چه دستاوردهایی داشته است؟**

اگرچه سیاست‌های دولت طی سال‌های گذشته، گرهی از مشکلات تولیدکنندگان باز نکرده، ولی نام گذاری هر سال با عناوین اقتصادی توسط رهبر معظم انقلاب اسلامی، متناسب با واقعیت‌ها و نیازهای اقتصادی کشور بوده است. شرکت آیفوم در سال ۱۳۹۹ که سال جهش تولید نام گذاری شد، با وجود تحریم‌های ظالمانه، از بحران‌های اقتصادی عبور کرد و به جهش تولید دست یافت. با توجه به شرایط اقتصادی کشور، فروش خارجی برای شرکت آیفوم در اولویت قرار داشت و به همین دلیل صادرات محصولات به بازار کشورهای همسایه نیز رونق یافت. همچنین این شرکت در سال گذشته با وجود محدودیت‌های کرونایی، به فعالیت‌های خود ادامه داد و از نظر تولید و صادرات، سال خوبی برای این مجموعه بود و از فرصت‌های موجود به خوبی استفاده کردیم.

کالاهای تولیدی خود را به کدام کشورها صادر می‌کنید؟

محصولات این شرکت عمدتاً به کشورهای عراق، افغانستان، جمهوری آذربایجان، روسیه، اوکراین، بلاروس، لیتوانی، لتونی و استونی صادر می‌شود و مشتریان دائمی در این کشورها داریم. همچنین شرکت آیفوم تولیدات خود را به کشورهای آسیای میانه از جمله ترکمنستان و ارمنستان نیز صادر می‌کند و اگرچه حجم صادرات به این کشورها کمتر است، اما این اقدام به‌طور مستمر و با تکیه بر بازاریابی‌های نوین انجام می‌شود. در سال گذشته بیش از ۵۰ درصد تولیدات این شرکت صادر شد و بخشی از آن نیز در صنایع ساخت قطعات خودرو، صنایع نظامی، کارخانه‌های تولید کیف و کفش و همچنین شرکت‌های مخبراتی و صنایع برودتی و حرارتی مورد استفاده قرار گرفت. باید



شرکت آیفوم در چه زمانی تاسیس و در چه حوزه‌ای فعالیت دارد؟

بنده به دلیل فعالیت پدرم به مدت ۲۴ سال در صنعت فوم کشور از ۱۶ سالگی به عنوان کارگر خط تولید وارد این صنعت شدم و فعالیت خود را به‌طور رسمی از سال ۱۳۸۶ آغاز و به مرور زمان در بخش‌های مختلف اعم از تولید، فروش، بازاریابی و بازرگانی، موفق به کسب دستاوردهای بزرگی شدم. در حال حاضر شرکت آیفوم در زمینه تولیدات فومی متنوع از جمله محصولات آموزشی و کمک آموزشی، ورزشی، کف پوش سالن‌های ورزشی و ورق‌های فوم صنعتی فعالیت دارد و تعداد ۹۰ نفر به صورت مستقیم و ۲۵۰ نفر هم به‌طور غیرمستقیم در این شرکت مشغول به کار هستند.

سبد محصولات این شرکت شامل چه کالاهایی می‌شود؟

در حال حاضر در بخش صنعتی شرکت آیفوم بالغ بر ۳۰ محصول و در بخش ورزشی حدود ۱۷ محصول کاربردی در ابعاد و اندازه‌های مختلف تولید می‌شود. بخش دیگری از محصولات ما در سبد کالاهای نهایی شرکت قرار نمی‌گیرد، بلکه به منظور استفاده شرکت‌های دیگر تولید

تاکید کرد، مهمترین مشتریان صنایع مختلف هستند و تنها ۱۰ درصد محصولات آیفوم توسط مشتریان نهایی خریداری می شود.

در سال جاری چه طرح‌هایی برای توسعه فعالیت‌های خود دارید؟

یکی از برنامه‌های مهم ما در سال ۱۴۰۰، افزایش ۴۵ درصدی حجم تولیدات است و از دیگر برنامه‌های مورد نظر به منظور توسعه در شرکت آیفوم می‌توان به گسترش و تحکیم حضور خود در بازارهای صادراتی به ویژه بازار کشورهای شوروی سابق اشاره کرد که جمعیتی حدود ۳۵۰ میلیون نفر دارد. با توجه به استانداردهای بالای محصولات تولیدی شرکت آیفوم و همچنین بازاربایی‌های دقیق میدانی، این توانایی را داریم که بسیاری از بازارها را در اختیار خود گرفته و رقبای موجود را از عرصه رقابت خارج کنیم. در همین راستا در نظر داریم تا دفاتر فروش در کشورهای هدف دایر کنیم. به عنوان مثال، از شبکه فروش گسترده‌ای در کشور عراق برخوردار هستیم و به صورت مستمر محموله‌های صادراتی ما در این کشور در حال تردد است و در نظر داریم، با توجه به برنامه توسعه بازار، دفاتری را در کشورهای اروپای شرقی راه‌اندازی کنیم. لازم به یادآوری است، شرکت آیفوم با بهره‌گیری از مجموعه‌ای به وسعت ۷ هزار متر و خطوط مجهز تولید، از ظرفیت بسیاری برای توسعه برخوردار است و به این منظور در آینده‌ای نزدیک شاهد توسعه ۲۵ درصدی در حجم نیروی انسانی فعال در شرکت خواهیم بود.

مهمترین مشکلات پیش روی فعالیت شما چیست؟

مهمترین مشکل تولیدکنندگان را باید نوسان قیمت مواد اولیه دانست. متأسفانه دولت از این گروه حمایت چندانی نمی‌کند و وزارت صمت نیز در انجام وظایف مهم خود کوتاهی می‌کند. به عنوان مثال، قیمت ماده پلی‌اتیلن که بخش عمده تولید ما به آن وابسته است، به‌طور مرتب در حال نوسان است و این موضوع موجب افزایش قیمت تمام‌شده کالاها می‌شود. بر خلاف تصور اولیه، مشکل خاصی در زمینه قیمت و کیفیت مواد وارداتی وجود ندارد، اما قیمت مواد اولیه داخلی به شدت افزایش داشته است. البته چنین معضلی در سال‌های قبل نیز وجود داشته که مانع مهمی برای تولید محسوب می‌شود. در صورتی که نهادهای نظارتی و مسئولان، ما را در حل این مشکل یاری کنند، قادر به ارائه خدمات بهتری خواهیم بود، در غیر این صورت مواد اولیه فاقد کیفیت مناسب، جایگزین مواد اولیه مرغوب شده و سطح کیفی محصولات کاهش خواهد یافت.

ایران در صنعت فوم چه جایگاهی در بین کشورهای منطقه دارد؟

در این حوزه چند کمپانی بزرگ حرفه‌ای فعالیت دارند که شرکت آیفوم نیز یکی از آنها است. به جرات می‌توان گفت، کشور ما در صنعت فوم به دلیل بهره‌مندی از ذخایر پتروشیمی، در میان کشورهای منطقه بی‌رقیب است. البته کشورهای دیگری مانند چین نیز در این حوزه توانمند هستند، اما در مجموع با توجه به مزیت‌های موجود در کشورمان مانند حمل آسان و هزینه‌های کمتر، قادر به رقابت با ما نیستند. قابل ذکر است، سطح کیفی محصولات شرکت آیفوم، باعث شده تا در بازار کشورهای خارجی، موفق ظاهر شویم.

ورود محصولات غیر مجاز یا قاچاق تا چه اندازه جایگاه شرکت آیفوم را تهدید می‌کند؟

خوشبختانه در این حوزه کالای قاچاق وجود ندارد، اما تولیدات بی کیفیت

و فاقد استاندارد که عموماً در کارگاه‌های زیرپله‌ای و کوچک تولید می‌شود تا حدود زیادی به اعتبار محصولات ما صدمه زده است. متأسفانه برخی از این اقلام وارد بازارهای همسایه مثل کشور عراق می‌شوند و به نام و آوازه برندهای معتبر در این حوزه آسیب می‌زنند. به اعتقاد بنده، به منظور حل این معضل باید فعالیت واحدهای بدون مجوز توسط دولت متوقف شود تا تولیدکنندگان قانونی، انگیزه بیشتری برای تداوم فعالیت‌های خود داشته باشند.

چشم‌انداز فعالیت خود را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به انتخابات پیش رو و روی کار آمدن دولت جدید، ما به آینده بسیار امیدوار هستیم. به نظر من، دولت جدید باید با همت بیشتری مشکلات بخش تولید را پیگیری کرده یا حداقل موقعیت کنونی را تضعیف نکند. کلید حل همه مشکلات در اختیار دولت است و امیدواریم با امضای سند راهبردی همکاری ایران و چین، بسیاری از نیازهای کشور در بخش تجهیزات صنعتی تامین شود. شرکت آیفوم نیز به منظور توسعه فعالیت‌های خود، برنامه سند راهبردی جامعی را تدوین کرده و امیدواریم به یاری خداوند اهداف این سند تا سال ۱۴۰۴ تحقق یابد. ما تمام توان خود را برای ادامه فعالیت‌های شرکت به کار گرفته‌ایم و امید است که دولت نیز حمایت بیشتری از تولیدکنندگان به عمل آورد.

صنعت فوم کشور چه میزان از نیاز بازار داخلی کشور را تامین می‌کند؟

خوشبختانه صنعت فوم در تولید محصولات خود کفا بوده و تمام نیاز بازار داخلی را تامین می‌کند، به همین دلیل طی ۱۰ سال گذشته، کمتر شاهد واردات این محصولات بوده‌ایم. از سوی دیگر، شرکت‌های تولیدکننده فوم نیز به توانمندی‌های زیادی در این حوزه دست پیدا کرده‌اند و در حال حاضر حدود ۸۰ درصد نیاز بازار در کشورهای عراق و آذربایجان نیز توسط ایران تامین می‌شود. امیدواریم این موقعیت با تلاش بیشتر تولیدکنندگان داخلی و حمایت‌های دولت، تثبیت و تقویت شود.

آیا شرایط حضور سرمایه‌گذار بخش خصوصی در این صنعت فراهم است؟

شرایط سرمایه‌گذاری در صنعت فوم مناسب است، اما باید تأکید کرد که تولیدکنندگان فعال در این صنعت، معمولاً بعد از مدتی به قدرت مالی و تولیدی قابل توجهی دست می‌یابند و از این رو نیازی به تامین مالی از سوی سرمایه‌گذاران جدید ندارند و به همین دلیل کمتر شاهد جذب سرمایه‌گذاری‌های جدید هستیم.

وسخن آخر...

بنده به عنوان عضو کوچکی از جامعه صنعتی کشور در این صنعت چند توصیه دلسوزانه به همکاران دارم. نخست اینکه؛ کیفیت تولید کالای خود را حفظ کنند و دوم؛ روش‌های سنتی توزیع کالا را کنار بگذارند. از طرفی، مسئولان کشور باید به نیازهای بخش تولید توجه کرده و از آنان حمایت کنند. متأسفانه هنوز استانداردهای تولید و توزیع در کشور ما به خوبی رعایت نمی‌شود و بخش زیادی از تولیدات، وارد چرخه دلالی می‌شود که برای حل این مساله باید از تجربه کشورهای موفق استفاده کنیم، به بررسی بازارهای هدف پردازیم و در ارسال محموله‌های صادراتی نیز دقت بیشتری داشته باشیم. ■

متأسفانه هنوز استانداردهای تولید و توزیع در کشور ما به خوبی رعایت نمی‌شود و بخش زیادی از تولیدات، وارد چرخه دلالی می‌شود که برای حل این مساله باید از تجربه کشورهای موفق استفاده کنیم

آینده مبهم گردشگری ایران در سایه بی توجهی دولت

ثمانه نادری

به دولت داشته‌اند، حمایت‌های شعاری از این صنعت است. به عنوان مثال، در ابتدای شیوع کرونا موضوع حمایت مالی از آژانس‌های گردشگری از سوی دولت مطرح شد، اما عملی نشد که با توجه به افزایش هزینه‌ها، خسارت قابل توجهی به آژانس‌های گردشگری وارد شد. این در حالی است که در اکثر کشورهای دنیا، برنامه‌های جامعی برای مقابله با آسیب‌های کرونا به صنعت گردشگری تدارک دیده شده است. به عنوان مثال در کشور ازبکستان به گردشگران خارجی اطمینان داده شده که در صورت ابتلای مسافران به بیماری کووید ۱۹، مبلغ ۳ هزار دلار برای درمان به آنان پرداخت خواهد شد. همچنین در جزیره سیسیل واقع در جنوب ایتالیا نصف هزینه پرواز به این کشور و یک سوم هزینه اقامت در هتل به مسافران پرداخت می‌شود. دولت ژاپن نیز با کمپین «به سفر برو»، پرداخت هزینه‌های سفرهای داخلی مردم را تا ۵۰ درصد متقبل شده و در دیگر کشورها نیز تدارکاتی به منظور تسهیل رفت و آمد گردشگران فراهم گردیده است. در این میان، تجربه ناموفق دولت در حمایت از صنعت گردشگری کشورمان در دوران کرونا، نشان از ادامه‌دار بودن شرایط بحرانی این صنعت در کشور برای سال ۱۴۰۰ دارد. از این رو کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند که با توجه به موضوع تحریم، وابستگی اقتصاد به نفت، بی توجهی دولت به درآمدهای ارزی حاصل از صنعت گردشگری، اتخاذ تصمیمات غیر کارشناسی و عدم برنامه‌ریزی جامع برای این صنعت و همچنین فقدان زیرساخت‌های توسعه در کشور، صنعت گردشگری ایران آینده روشنی نخواهد داشت. اگر دولت به‌طور ویژه به چالش‌های این بخش بپردازد و راهکارهای پیشنهادی کارشناسان را مورد پیگیری جدی قرار دهد، شرایط متفاوت خواهد بود. برای مثال، کارشناسان به دولت پیشنهاد کرده‌اند که زیرساخت‌ها و امکانات صنعت گردشگری را بهبود ببخشد و برای گردشگران خارجی تخفیف‌ها و مشوق‌های ویژه‌ای در نظر گیرد. همچنین آنان تاکید دارند، دولت باید در رابطه با برخی از کشورها، محدودیت‌های ورود گردشگران را کاهش دهد و با توجه به شیوع کرونا، امکانات ویژه‌ای برای مسافران خارجی در نظر گیرد. با این حال اگر این اقدامات به صورت هدفمند و با تخصیص منابع مالی مناسب باشد، قطعاً تحول مثبتی در صنعت گردشگری ایجاد می‌شود که تا حدود زیادی به فعالان صنعت گردشگری کمک خواهد کرد. ■

پس از شیوع بیماری کرونا و تعطیلی مداوم مشاغل گوناگون، فعالیت بسیاری از کسب و کارهای گردشگری با چالش جدی مواجه شدند و اکثر مشاغل مربوط به این صنعت به تعطیلی کشیده شدند. بر اساس آمارهای موجود، میزان ورود گردشگران خارجی به ایران در سال ۱۳۹۹ با کاهش ۹۴ درصدی روبه‌رو بود و با توجه به دستورات ستاد مقابله با کرونا مبنی بر تعطیلی دوباره مشاغل در سال جاری، پیش‌بینی می‌شود که این روند همچنان ادامه پیدا کند. البته فعالان صنعت گردشگری راهکارهای متفاوتی برای برون‌رفت از تأثیرات منفی کرونا بر صنعت گردشگری ارائه می‌دهند که تحقق آن‌ها منوط به اجرای برخی اقدامات راهگشا از سوی دولت مردان و تغییر رویکردهای سنتی به این صنعت است. به اعتقاد فعالان حوزه گردشگری، تداوم سیاست‌های دولت برای جلوگیری از فعالیت آژانس‌های مسافرتی، بیکاری گسترده کارمندان آژانس‌ها را برای سال جاری به دنبال خواهد داشت، از این رو پیش‌بینی می‌شود که در سال ۱۴۰۰ باز هم شاهد افزایش فشارهای مالی به کسب و کارهای گردشگری باشیم. با توجه به اهمیت سفرهای داخلی که حجم زیادی از صنعت گردشگری کشور را پوشش می‌دهد، یکی از پیشنهادات فعالان این صنعت در روزهای کرونایی، انجام این سفرها در قالب تورهای گردشگری و کمک مالی دولت برای اعمال تخفیف‌هایی بابت تأمین هزینه بلیت مسافران است. یکی از انتقادات مهمی که فعالان صنعت گردشگری از گذشته تاکنون



اقتصاد بازار



در این بخش می خوانیم:

- رشد ۴۰ درصدی بازار سرمایه در سال جاری
- «اسنپ دکتر» پوشش جدید بیمه درمان تکمیلی «بیمه سامان»
- برای دیجیتالی شدن نیازمند تغییر فرآیندهای کسب و کار هستیم

رییس هیات‌مدیره شرکت سبدگردان هدف پیش‌بینی کرد رشد ۴۰ درصدی بازار سرمایه در سال جاری

ثمانه نادری

ریزش شدید بازار سرمایه طی چند ماه اخیر، بسیاری از مردم و سهامداران را از سرمایه‌گذاری در این بازار ناامید کرد، اما کارشناسان بورس معتقدند: «پارامترهای مختلفی مانند انتخابات و مذاکرات سیاسی برای احیای برجام، در آینده بورس تاثیرگذار است و در بهبود وضعیت آن در سال جاری نقش خواهد داشت. لذا برخی از صاحب‌نظران پیش‌بینی می‌کنند، بازار سرمایه در سال ۱۴۰۰ با رشد میانگین حدود ۴۰ درصدی همراه می‌شود. یکی از راهکارهای ارائه شده توسط آنان به منظور کاهش ریسک هر چه بیشتر سرمایه‌گذاری در بورس، استفاده از دانش افراد حرفه‌ای و سبدهای سرمایه‌گذاری است. در همین خصوص با عباسعلی حقانی‌نسب، رییس هیات‌مدیره شرکت سبدگردان هدف گفت‌وگویی داشتیم که ماحصل آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

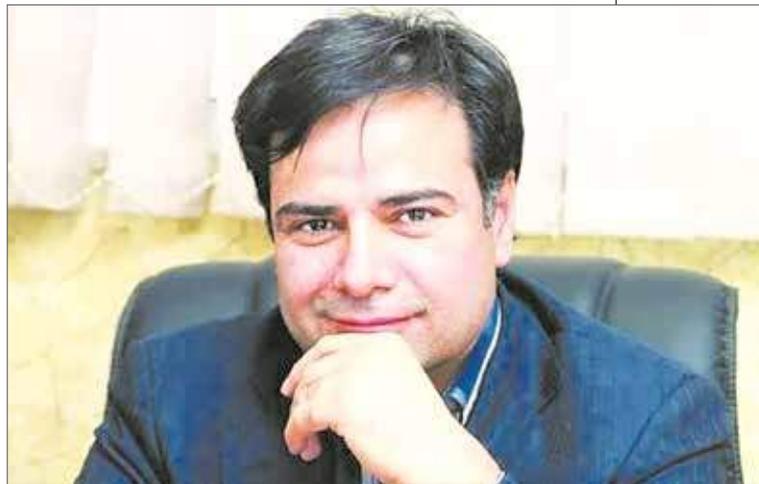
صندوق‌ها، سبدهای سرمایه‌گذاری و خدمات دیگر را با توجه به شرایط موجود توسعه بخشید.

تحقق شعار سال جاری به چه مقدماتی نیاز دارد و تاثیر آن بر بازار سرمایه چیست؟

تحقق شعار امسال به ارائه چند مقدمه بستگی دارد که اول از همه باید به آن پرداخت. به عنوان مثال، در ابتدا باید چرایی عدم تحقق شعارهای سال‌های گذشته را بررسی کرد و اینکه چرا در مرحله عمل، پیشرفت زیادی نداشته‌اند؟ موضوع دیگر اینکه چرا هر سال برای اجرای برنامه‌های مورد نظر، دچار خطای راهبردی می‌شویم؟ اگر به خوبی دقت کنیم، در خواهیم یافت که بعد از نام‌گذاری شعار سال، مسئولان و دولت‌مردان، موارد مختلفی را برای اجرای شعار مورد نظر مطرح می‌کنند و در نهایت در موضوعاتی به جمع‌بندی می‌رسند که جز قابلیت نمایش بیشتر برای مردم، راهکار ریشه‌ای ندارد. به اعتقاد بنده، برای گرفتار نشدن در مشکلات گذشته نباید اشتباهات قبل را تکرار کنیم و مثلاً اگر رشد تولید در کشور ما با یک صد مانع مواجه است، به جای تمرکز بر رفع همه آن‌ها که در کوتاه‌مدت ممکن نیست، روی چند مانع اصلی تمرکز کنیم.

در حال حاضر تولید در کشورمان با چه موانعی مواجه است؟

نرخ بهره بالا و ساختار غلط بانکداری، مهمترین مانع کشور برای رشد تولید است. متأسفانه این مشکل بیش از ۳۰ سال، منشأ اصلی حذف و تضعیف تولید شده و توسعه فعالیت‌های سوداگرانه، فساد ساختاری و خلق نقدینگی و تورم را در پی داشته است. در حالی که در کشور ما چیزی حدود دو میلیارد تومان منابع رایگان با هزینه کم وجود دارد که به دلیل ساختار نامناسب بانکی فریز شده، اما در عوض برای تامین کسری‌ها از نرخ بهره بالا استفاده می‌شود که به بازارهای دیگر از جمله بازار سرمایه فشار زیادی



در خصوص اهداف و برنامه‌های شرکت سبدگردان هدف برای سال ۱۴۰۰ توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این شرکت در سال جاری سه برنامه مهم را دنبال می‌کند که نخستین آن؛ تحقیق، تحلیل جامع و تحلیل تخصصی است. با توجه به راه‌اندازی ساختار شبکه جامع تحلیل‌گری در شرکت سبدگردان هدف، در نظر داریم تا با توسعه کمی و کیفی آن، برای هر زنجیره و هر صنعت مشابه، حداقل یک متخصص بازار سرمایه تربیت کنیم و به فعالیت‌های خود ادامه دهیم که مهمترین هدف از این کار، مدیریت تخصصی کارها و ایجاد منافع بهتر برای سهامداران و مشتریان است. دومین برنامه شرکت سبدگردان هدف، تمرکز بر فضای مجازی با معرفی شرکت و انجام تبلیغات بیشتر برای توسعه حوزه عملیات و جذب منابع برای مدیریت سرمایه‌گذاری آن‌ها خواهد بود. همچنین این شرکت در نظر دارد تا ابزارهای حرفه‌ای و بلندمدت را برای ارائه به مردم، مورد استفاده قرار دهد و انواع و اقسام

به نظر بنده، در ابتدا باید مشکلات موجود بازار سرمایه را حل کنیم تا این بازار به صورت توده‌ای، غیر حرفه‌ای و کوتاه‌مدت مدیریت نشود. دومین راهکار که از اهمیت بالایی برخوردار است، کاهش نرخ بهره بین بانکی است. متأسفانه این نرخ در تیرماه سال گذشته از ۱۰ درصد به ۲۰ درصد افزایش یافت و ریزش بازار سرمایه را رقم زد، در حالی که کشور ما با وجود دو هزار همت (همت مخفف هزار میلیارد تومان است) و منابع رایگان آزاد در بازار پول، نیازی به افزایش نرخ بهره نداشت. همان طور که اشاره کردم، کاهش نرخ بهره، بهترین راهکار برای خروج بازار سرمایه از مشکلات است و باید در کنار آن به نهادهایی مانند بانک مرکزی نیز اجازه دخالت در بازار سرمایه داده نشود. باید توجه داشت که در حال حاضر ساختار بازار سرمایه توده‌ای وار است و برای برون رفت از معضلات آن می‌توان از راهکار تغییر دامنه نوسان که البته راهکاری حرفه‌ای و صحیحی نیست هم استفاده کرد. متأسفانه تصمیماتی که اخیراً سازمان بورس برای ایجاد دامنه نامتقارن و صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت گرفته، بازار را فرسایشی و منفی کرده و باید با اصلاح فرآیندهای بورس، تغییر دامنه نوسان و ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری و صندوق‌های نوع دوم، این مشکل را مرتفع نماییم.

و سخن آخر...

از مسئولان تقاضا دارم که در تصمیم‌گیری‌های خود در بازار سرمایه‌ای که منافع بیش از ۵۰ میلیون سهامدار در آن درگیر است، به مختصات توده‌ای وار و غیر حرفه‌ای بازار سرمایه توجه ویژه‌ای داشته باشند، منافع مردم را در نظر بگیرند و تصمیمات خود را همسوی آن قرار دهند. همچنین بهتر است، متولیان بازار سرمایه، ابزار سرمایه‌گذاری حرفه‌ای و مدت‌دار را در اختیار مردم قرار دهند و از خلق ابزارهای دیگر جلوگیری کنند. مردم عزیز باید به این موضوع مهم توجه کنند که عدم بهره‌گیری از آموزش، بهتر از دریافت آموزش‌های ناقص است یا نداشتن هر نوع تحلیل، بهتر از داشتن تحلیل‌های مقطعی است. اگر فردی تصمیم به سرمایه‌گذاری دارد، باید به دنبال بهترین بازار، بهترین روش، بهترین افق و بهترین سرمایه‌گذاری باشد. مردم باید از روش‌های مقطعی، سطحی و زودگذر عبور کنند و برای ورود به بازار سرمایه از نهادهایی استفاده کنند که در حوزه تحلیل‌گری تخصصی فعالیت دارند. ■

وارد کرده و خواهد کرد. معافیت فعالیت‌های سوداگرانه از مالیات، از دیگر موانع تولید است، در حالی که تولیدکنندگان باید مالیات سنگینی به دولت بپردازند. دولت باید ضمن حذف معافیت مالیاتی بخش‌های سوداگرانه، مالیات این بخش را به شدت افزایش دهد تا سرمایه‌های غیر مولد و منابع ارزی و ریالی در بخش تولید مورد استفاده قرار گیرد و بازار سرمایه که بازار اولیه و ثانویه بخش تولید است و سهام کارخانجات را در اختیار دارد، از تأثیرات مثبت آن بهره‌مند شود.

وضعیت بازار سرمایه را در سال جاری چطور پیش بینی می‌کنید؟

به اعتقاد بنده، با توجه به شروع پیک چهارم کرونا، مذاکرات سیاسی برای برجام، انتخابات ریاست جمهوری، نزاع شدیدی که بین جناح‌های مختلف برای توافقات و مذاکره وجود دارد و همچنین خطر کاهش سرمایه اجتماعی در کشور، احتمال پیش‌بینی وضعیت بازار سرمایه دشوار است، با این حال با توجه به اصلاحات انجام شده در این بازار، پیش‌بینی می‌شود بازار سرمایه در سال جاری بازده حدود ۴۰ درصدی داشته باشد و در قیاس با سایر بازارها با شرایط بهتری روبه‌رو شود. قابل ذکر است، بازار سرمایه چه در بلندمدت و چه در کوتاه‌مدت، بهترین بازار برای سرمایه‌گذاری است و مردم باید به صورت حرفه‌ای و مدت‌دار به آن ورود کنند.

مهمترین دستاورد شرکت سب‌گردان هدف در سال گذشته چه بود؟

مهمترین دستاورد این شرکت در سال ۱۳۹۹، توسعه و معرفی بهترین روش سرمایه‌گذاری حرفه‌ای و مدت‌دار برای افراد جامعه، به‌رغم بی‌توجهی متولیان بازار سرمایه و سنگ‌اندازی‌های آنان بود. خوشبختانه ما با توسعه شعب و معرفی شرایط، ابزار مناسبی را برای ورود به بورس در اختیار مردم عادی قرار دادیم تا با ورود مستقیم به آن، متحمل زیان سنگینی نشوند و این بازار را به بازاری غیر حرفه‌ای و کوتاه‌مدت تبدیل نکنند. ورود مستقیم به بورس، مانع تامین منافع سرمایه‌گذاران می‌شود، در حالی که تنها ذی‌نفع آن بخش‌هایی مانند دولت، سازمان بورس و کارگزاران هستند که با افزایش حجم معاملات، مالیات و کارمزدهای بیشتری دریافت می‌کنند.

راهکار شما برای برون رفت بازار سرمایه از مشکلات فعلی چیست؟

مدیر عامل شرکت شبکه علمی غرب آسیا

برای دیجیتالی شدن

نیازمند تغییر فرآیندهای کسب و کار هستیم

عرفان فغانی

هم‌اکنون شیوع بیماری کرونا ضرورت استفاده از خدمات الکترونیکی را دوچندان کرده و به‌رغم عدم گرایش برخی از صنایع، استفاده از نرم‌افزارهای دیجیتالی طی یک سال اخیر رواج زیادی پیدا کرده است. در این میان شرکت‌های مشاوره‌ای و خدماتی زیادی به منظور تسهیل شرایط استفاده از این نرم‌افزارها فعال شده‌اند که پیش‌بینی می‌شود طی چند سال آینده شاهد رونق بازار آن‌ها باشیم. با توجه به این موضوع به سراغ بلال مدحج، مدیر عامل شرکت شبکه علمی غرب آسیا و عضو هیات مدیره گروه شرکت‌های آریسا رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که مشروح آن را با هم می‌خوانیم.

مشارکت داشت. ناگفته نماند، در حال حاضر این شرکت به عنوان مشاور فنی در صنعت پرداخت نیز فعالیت دارد.

در خصوص پروژه سوئیچ بیمه توضیحاتی ارائه فرمایید؟
شرکت شبکه علمی غرب آسیا در زمینه تولید نرم‌افزار و طرح استراتژی‌های مربوط به فناوری اطلاعات فعالیت دارد. یکی از مهمترین پروژه‌های این شرکت، پروژه سوئیچ بیمه است که هدف از آن نظارت بیشتر بر شرکت‌های اینشورتک و اگر یکتورهای صنعت بیمه است که خدمات بیمه را به صورت آنلاین و آفلاین به فروش می‌رسانند. این پروژه از یک طرف به شرکت‌های بیمه و از سوی دیگر به بیمه مرکزی متصل است و با نظارت بر تراکنش‌های بیمه و اعمال قوانین و مقررات بر آن‌ها، مدل کسب و کار ایجاد می‌کند تا شرکت‌های فعال حوزه بیمه با امکانات بهتر و امنیت بالاتر خدمات خود را ارائه دهند. خوشبختانه تاکنون بخش عمده‌ای از پروژه سوئیچ بیمه تکمیل شده و در کنار آن نیز پروژه‌های نظارتی دیگری در شرکت شبکه علمی غرب آسیا در حال انجام است. علاوه بر آن این شرکت در بسیاری از حوزه‌ها به عنوان ناظر ورود کرده و سابقه خوبی از خود در حوزه IT بر جای گذاشته است.

در کشورمان تا چه اندازه از خدمات مشاوره‌ای این شرکت استفاده می‌شود؟

در حال حاضر بسیاری از سازمان‌ها پروژه‌هایی را تعریف می‌کنند که ممکن است مدل کسب و کار یا تعریف مناسبی از ضرورت اجرای آن نداشته باشند. در این میان، شرکت شبکه علمی غرب آسیا به سازمان‌ها کمک می‌کند تا نیازمندی به یک پروژه را به درستی تعریف کنند و آگاهی مناسبی از طرح و استراتژی آن به دست آورند. از آنجایی که صنعت بانک و بیمه به شدت به چنین خدماتی نیاز دارد، پروژه‌های مهمی در این دو بخش توسط مجموعه ما انجام شده که یکی از نمونه‌های مطرح آن، نظارت بر سامانه سنها ب بیمه مرکزی است. شایان ذکر است، خدمات شرکت شبکه علمی غرب آسیا با همت تیم ۳۰ نفره این مجموعه انجام شده و با استقبال بانک‌ها و بیمه‌ها روبه‌رو شده است.



شرکت شبکه علمی غرب آسیا در چه حوزه‌های فعالیت دارد؟

این شرکت در رابطه با سه صنعت تلکام، بانک، پرداخت و صنعت بیمه فعالیت دارد و زیرمجموعه "گروه شرکت‌های آریسا" است و زمینه فعالیت آن تدوین استراتژی، تولید نرم‌افزارهای کاربردی و امنیت می‌باشد. بنده در ابتدا با انجام کار بر نامه‌نویسی در حوزه تکامل فعالیت داشتیم و پس از آن وارد حوزه تحلیل و اجرای برخی پروژه‌ها در رابطه با تلفن ثابت شدم. به مرور زمان انجام فعالیت‌های پروژه‌ای، ایده راه‌اندازی یک شرکت مشاوره‌ای در حوزه IT را در ذهن بنده ایجاد کرد که در ادامه، شرکت شبکه علمی غرب آسیا تاسیس شد. بعد از راه‌اندازی این شرکت، به دلیل علاقه به فعالیت در حوزه تلفن همراه، وارد این بخش شدم و در زمینه معماری فنی پروژه‌هایی مانند بلینگ و شارژینگ متمرکز مشارکت داشتم. البته در آن زمان شرکت شبکه علمی غرب آسیا، ناظر بیمه مرکزی در پروژه سنها هم بود و بعد از ورود به حوزه بانک در پروژه‌های کلان بانکی از جمله کرینکینگ برخی از بانک‌های برتر کشور نیز در جایگاه مشاور فنی



شیوع بیماری کرونا
بسیاری از صنایع به ویژه
صنعت بانکداری را به
استفاده از نرم افزارهای
دیجیتال و فضای
الکترونیکی ترغیب
کرده که نمونه آن، افتتاح
حساب و احراز هویت
آنلاین است

تا چه اندازه از استانداردهای روز دنیا استفاده کرده اید؟

شرکت شبکه علمی غرب آسیا کاملاً به روز و مطابق با استانداردهای بین المللی و جهانی فعالیت می کند. متأسفانه این دیدگاه باطل که داشتن تکنولوژی به تنهایی برای دیجیتالی شدن کافی است، در شرکت های داخلی وجود دارد، در حالی که پس از ورود تکنولوژی، باید تمام فرآیندهای کسب و کار و قوانین و مقررات متناسب با آن تغییر کند. در حال حاضر در کشورمان از تکنولوژی با تکیه بر فرآیندهای قدیمی استفاده می کنیم که مطمئناً به دستاوردهای ملموسی منتهی نخواهد شد. این شرکت برای عبور از این مشکل پیشنهاداتی دارد که در سال جاری آن را ارائه خواهیم داد. متأسفانه کشور ما هنوز در زمینه اعتبارسنجی و تحلیل رفتار مشتری که به صاحبان تراکنش های بانکی خاص، محصول بانکی مناسبی ارائه می دهد، ضعیف است و نظام بانکداری نیز فرآیندهای کسب و کار ۴۰ سال گذشته را به کار می گیرد.

تحریم ها چه تاثیری بر فعالیت شرکت شبکه علمی غرب آسیا داشته است؟

به رغم مشکلات متعدد این شرکت در زمان تحریم، هیچ یک از اقدامات و فعالیت های مان متوقف نشد. خوشبختانه شرکت شبکه علمی غرب آسیا در حوزه های تلکام، بیمه و بانک استفاده از برنامه های نرم افزاری خود را به مانند گذشته ادامه داده و پیش بینی می شود تا در سال های آینده نیز این اقدامات با موفقیت بیشتری تداوم داشته باشد. البته باید تاکید کرد، این موفقیت ها صرفاً مربوط به شرکت ما نیست و برخی از شرکت های مشابه نیز در زمان تحریم قادر به انجام فعالیت های خود شده اند.

وسخن آخر...

به اعتقاد بنده، یکی از مهمترین مشکلات کشورمان، عمر کوتاه فعالیت مدیران بخش های اجرایی است. مدیران معمولاً به سراغ پروژه های زودبازده می روند و از انجام پروژه های زیرساختی و بزرگ و مهمه دارند، در حالی که برای دیجیتالی شدن و رسیدن به نقطه نهایی پیشرفت، باید آماده انجام پروژه ها و تحولات بزرگ بود. همان طور که پیش از این نیز اشاره شد، در حال حاضر فرآیندهای کسب و کار قدیمی است و تلاشی برای تغییر آن صورت نمی گیرد. ■

مهمترین دستاورد شرکت شبکه علمی غرب آسیا طی این سال ها چه بوده است؟

دریافت مجوز راه اندازی کارگزاری آنلاین، یکی از مهمترین دستاوردهای این شرکت است. این کارگزاری به افراد کمک می کند تا از طریق کانال های دیجیتالی ارتباط با مشتری، بیمه ها را از شرکت های بیمه به صورت آنلاین خریداری کنند که یکی از نمونه های آن، خرید بیمه های کوتاه مدت است که معمولاً برای بازه زمانی کوتاهی مورد استفاده قرار می گیرد و از قیمت بسیار پایینی هم برخوردار است. در همین خصوص توافقنامه ای را با یکی از شرکت های بزرگ بیمه که سهم قابل توجهی از بازار را در اختیار دارد به امضا رسانده و تعدادی محصول جدید برای مشتریان در نظر گرفته ایم که طی ماه های آینده لیست آن را اعلام خواهیم کرد.

این شرکت چه چشم اندازی برای این فعالیت دارد؟

هدف ما برای سال های آینده، ایجاد یک درگاه ارائه خدمات است تا پنجره واحدی از خدمات دهی را برای بخش های تلکام، بیمه و بانک ایجاد کند که خوشبختانه با توجه به سابقه خوب فعالیت های ما طی سال های اخیر، افق مثبتی برای آن قابل پیش بینی است. شیوع بیماری کرونا بسیاری از صنایع به ویژه صنعت بانکداری را به استفاده از نرم افزارهای دیجیتال و فضای الکترونیکی ترغیب کرده که نمونه آن، افتتاح حساب و احراز هویت آنلاین است، در حالی که آن ها پیش از این گرایش به این بخش ها نداشتند.

شرکت شبکه علمی غرب آسیا چه کمکی به صنعت پرداخت کشور کرده است؟

در زمینه صنعت پرداخت مهمترین کار ما مشاوره در حوزه معماری فنی به مجموعه هایی است که در حوزه پرداخت فعالیت می کنند. اکوسیستم پرداخت در کشور به زیرساخت های فنی و مدل های کسب و کار جدیدی نیاز دارد که توسط شرکت شبکه علمی غرب آسیا پیشنهاد می گردد. به عنوان مثال، با توجه به اینکه در زمینه رمز ارزها قوانین جدیدی در آینده وضع خواهد گردید و فرصت های کسب و کار جدیدی را به وجود خواهد آورد، نیاز به بهبود معماری فنی و بازبینی در نرم افزارهای فعلی که نمونه آن، امکانات جدید و نوآورانه برای کیف پول الکترونیک می باشد، دوچندان خواهد شد.

«اسنپ دکتر» پوشش جدید بیمه درمان تکمیلی «بیمه سامان»

سارا نظری

بیمه‌شدگان می‌توانند با استفاده از باقی مانده پوشش ویزیت در بیمه‌نامه، تا سقف ۱۵۰ هزار تومان یا ۵ بار مشاوره رایگان با پزشک متخصص از خدمات اسنپ دکتر استفاده کنند که برای استفاده از این سرویس کافی است تا در اپلیکیشن اسنپ «پزشک و مشاور» را انتخاب کنید. استفاده از خدمات پزشکی از راه دور، گرچه در بسیاری از کشورهای دنیا یک راهکار جدید محسوب نمی‌شود، اما پوشش بیمه برای این خدمات هنوز به عنوان یک چالش مهم شناخته می‌شود.

با توجه به شیوع بیماری کرونا و نیاز مردم به استفاده از خدمات درمانی از راه دور، به نظر می‌رسد، زمان آن فرارسیده تا تصمیم‌گیرندگان این حوزه با این چالش روبه‌رو شوند و نیاز مردم به عنوان یک اولویت مهم در نظر گرفته شود. استفاده از بیمه‌های درمان تکمیلی برای خدمات درمانی آنلاین می‌تواند در این شرایط بحرانی به کاهش رفت‌وآمدهای غیر ضروری کمک کند و نیازهای درمانی کاربران را برطرف نماید.

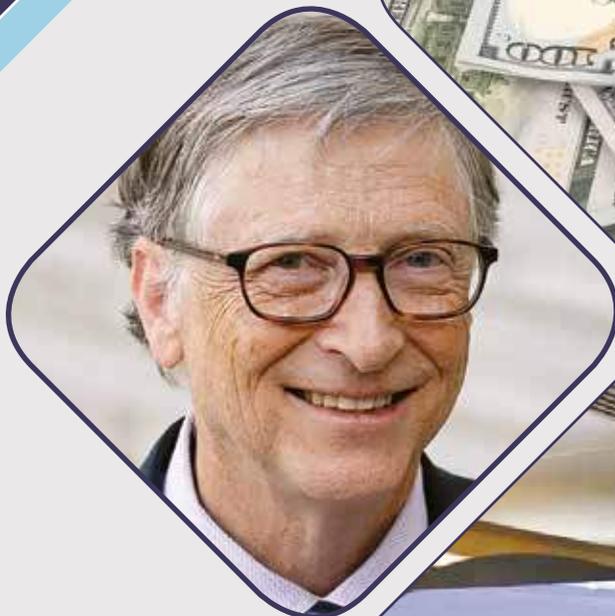
برای کسب اطلاعات بیشتر و خرید بیمه‌نامه درمانی می‌توانید به سایت شرکت بیمه سامان به نشانی www.si24.ir مراجعه کرده یا با شماره تلفن ۰۲۱-۸۹۴۳-۰۲۱ تماس حاصل فرمایید. ■

با همکاری شرکت بیمه سامان و اضافه شدن امکان استفاده از بیمه‌های درمان تکمیلی برای مشاوره پزشکی در «اسنپ دکتر»، گام دیگری در راستای سهولت دسترسی به خدمات پزشکی از راه دور برداشته شد. این قابلیت به کاربران این امکان را می‌دهد که به صورت رایگان از پزشکان متخصص، مشاوره پزشکی آنلاین بگیرند و هزینه‌های درمانی توسط بیمه درمان تکمیلی سامان پرداخت می‌شود.

در دوران کرونا، استفاده از خدمات آنلاین پزشکی یکی از نیازهای اصلی مردم است که با استفاده از سرویس «پزشک و مشاور» اپلیکیشن اسنپ، این امکان برای کاربران فراهم شده است. تامین هزینه‌های درمان، دغدغه مهم دیگری است که با کمک بیمه‌های درمانی می‌توان به آن پاسخ داد. اسنپ دکتر برای پاسخ به این دغدغه کاربران، با همراهی بیمه سامان برای اولین بار در کشور، امکان استفاده از پوشش‌های بیمه درمان تکمیلی را در خدمات آنلاین پزشکی فراهم کرد. در حال حاضر دارندگان بیمه درمان تکمیلی سامان که یکی از بیمه‌های پیشرو در خدمت‌رسانی است، می‌توانند در سراسر کشور از خدمات درمانی آنلاین اسنپ دکتر بهره‌مند شوند.



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری



در این بخش می‌خوانیم:

- معرفی ثروتمندان جهان در سال ۲۰۲۱
- آشنایی با شرکت‌های موفق گردشگری در دوران کرونا

آشنایی با شرکت‌های موفق گردشگری در دوران کرونا

مهديه شهسواری

از زمان شیوع بیماری کرونا و متعاقب آن خانه‌نشینی مردم، بسیاری از شرکت‌های گردشگری با مشکلات فراوانی مواجه شدند، اما برخی از آن‌ها با تکیه بر استراتژی‌های هوشمندانه، نه تنها از خسارت‌ها و زیان‌ها در امان ماندند، بلکه به سودآوری بالایی هم دست پیدا کردند. در این گزارش با چهار شرکت موفق گردشگری که با مدیریت درست و برنامه‌ریزی‌های دقیق در زمان کرونا به درآمد و سود رسیده‌اند، آشنا می‌شوید که شما مخاطبان عزیز را به خواندن آن دعوت می‌کنیم.

سر کو، با تمرکز بر توزیع تجهیزات حفاظتی جلوگیری از ابتلا به بیماری کرونا در خانه‌های سالمندان و جوامع بومی استرالیا و همچنین طراحی و ارائه محصولی جدید برای مدیریت هزینه‌های ارائه خدمات به مشتریان بدون دریافت دستمزد یا بستن هر گونه قرارداد و البته بدون توجه به درآمد حاصل از این اقدامات، مدیریت بحران را آغاز کرد.

جورنرا



شرکت فناوری محور جورنرا در سال ۲۰۱۶ میلادی و با هدف یکپارچه‌سازی ارائه خدمات مورد نیاز مسافران مانند رزرو اقامتگاه، رزرو پرواز و حمل و نقل زمینی و شخصی‌سازی کردن این خدمات، بر اساس تبادل داده‌ها در لحظه، توسط جف کاتز تأسیس شد. این شرکت به کمک مدیر هوشمند خود، توانست به خوبی بحران کرونا را پشت سر بگذارد و برای ورود به دوران طلایی «پسا کرونا» آماده شود. جف کاتز را می‌توان یکی از موفق‌ترین و هوشمندترین مدیران شرکت‌های فناوری محور صنعت گردشگری دانست که با تجربه‌های به دست آمده از مدیریت بحران‌های گذشته، به خوبی شرکت نوپای خود را از بحران کرونا نجات داده است.

مهمترین اقدامات شرکت جورنرا در مقابله با کرونا:

- تشخیص به موقع نیاز مسافران بر اساس داده‌های جمع‌آوری شده از موتورهای جست‌وجوی مختلف
- پاسخگویی در لحظه بر اساس نیازهای روز مخاطبان با استفاده از داده‌های جمع‌آوری شده
- راه‌اندازی طرح جورنی ویژن (JourneyVision): این طرح مخصوص هتل‌ها و برندهای مهمان‌بازی همکار با جورنرا است که

سر کو



این شرکت، کار خود را با جمع‌آوری بودجه‌ای معادل ۸ میلیون دلار استرالیا در سال ۲۰۱۵ میلادی آغاز کرد و پس از مدت‌اندکی با ارائه خدماتی به شرکت‌ها، ارزش سهام خود را در کمتر از یک سال به ۶ میلیون دلار رساند. اقداماتی که شرکت سر کو در زمینه کمک به شرکت‌ها در برنامه‌ریزی و مدیریت هزینه‌های سفرهای تجاری شرکت‌ها انجام داد، باعث شد تا در هزینه‌های مربوط به سفرهای کاری و تجاری بیش از ۲۰ درصد (معادل ۵ میلیارد دلار استرالیا) صرفه‌جویی کند و شرکت‌ها کنترل بیشتری بر بودجه عملیاتی خود داشته باشند. این شرکت با عملکرد مناسب و مزایای بی‌شماری که در اختیار شرکت‌ها قرار می‌دهد، توانست بیش از ۶۰ درصد از بازار سفرهای تجاری نیوزلند را در اختیار گیرد و حتی نظریه قدرت‌هایی مانند «بوکینگ دات کام» و «اکسپدیا» را برای همکاری با سر کو جلب کند. این شرکت در سال ۲۰۱۷ میلادی با رشد ۳۴ درصدی ارزش سهام خود در بازار بورس استرالیا به سودآوری خالص ۱۳/۵ میلیون دلار رسید. در ادامه، سر کو با عملکرد مناسب خود در سال ۲۰۱۹، به سود چشمگیری دست یافت و با بودجه‌ای نزدیک به ۲۹ میلیون دلار و با کمک‌های مالی از طرف شرکت‌های همکار و ۱۲ میلیون دلار سود خالص از بخش رزرو اقامتگاه‌ها وارد سال ۲۰۲۰ میلادی شد.

پس از همه‌گیری ویروس کرونا و آغاز هر چه و مرج و شروع ممنوعیت سفرها؛ دارین گرافتون، مدیر عامل سر کو اعلام کرد: «با استراتژی‌های جدید مدیریت بحران، این شرکت بودجه خود را تا ۲ سال آینده حفظ و از ورشکستگی جلوگیری کرده است.» از سوی دیگر، گروه عملیاتی

هاپر در یخبوخه
بحران کرونا، هیچ‌یک
از کارمندان خود را
اخراج یا تعلیق نکرده
و حتی برای استقبال از
ایده‌های جدید، آمادگی
خود را برای استخدام
نیروهای جدید اعلام
کرده است

شرکت‌های مختلف می‌توانند برای شخصی سازی تجارب مهمانان از این پلتفرم استفاده کنند و پیش از رزرو نهایی جزئیات کاملی از هتل را به صورت «پانوراما» (نمای ۳۶۰ درجه) مشاهده نمایند.

● همکاری و ادغام با دو پلتفرم گستی (Guesty) و ایمپالا (Impala): جورنرا پس از جلب نظر این دو شرکت بزرگ، اقدام به طراحی یک پلتفرم ویژه جهت اجاره کوتاه مدت املاک کرد که در آن صاحبان اقامتگاه‌ها، هتل‌های کوچک و هتل‌های زنجیره‌ای می‌توانند به راحتی با جورنرا برای ایجاد تجربه کاربری، مهمان‌نوازی بهتر، ارائه خدمات یکجا و شخصی سازی شده (سفرهای یکپارچه) برای مهمانان و مخاطبان خود همکاری داشته باشند.

● همکاری با ام تراول (AmTravel): این همکاری یک موفقیت بزرگ برای جورنرا در بحران کرونا بود، چراکه «ام تراول» به عنوان اولین شرکت مدیریت سفر و گردشگری (TMC) شناخته می‌شود که از پلتفرم جورنرا استفاده می‌کند.

رددورز



«رددورز» یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های هتلداری، مهمان‌یاری و میزبانی تکنولوژی محور در جنوب شرق آسیا است که کار خود را از سال ۲۰۱۵ میلادی در سنگاپور با تمرکز بر ارائه یک اکوسیستم جامع و کاربردی در سفرها آغاز کرد. این مجموعه به عنوان یکی از ابرقدرت‌های صنعت مهمان‌یاری و میزبانی جنوب شرق آسیا، دارای یک هزار و ۸۰۰ ملک در ۱۵۰ شهر مختلف از کشورهای سنگاپور، اندونزی، فیلیپین و ویتنام است. این شرکت با سودآوری چشمگیر و خالص معادل ۷۰ میلیون دلار توانست پرونده مالی خود را با موفقیت ببندد و با هدف افزایش تعداد املاک تحت پوشش خود به ۴ هزار و ۵۰۰ مورد، وارد سال ۲۰۲۰ میلادی شود. اما بحران کرونا تمام این معادلات را به هم ریخت. آمیت سابروال، مدیر عامل رددورز نیز مانند بسیاری از مدیران صنعت گردشگری با شروع بحران کرونا در شرایط سختی قرار گرفت که برای کنترل بودجه، مجبور به انتخاب دو گزینه تعدیل و اخراج کارمندان یا کاهش دستمزدهای نیروهای ارزشمند خود بود. پس از کاهش ۴۰ درصدی حقوق کارمندان، اقدام بعدی رددورز، تغییر استراتژی همکاری با شرکا و هتل‌های زیرمجموعه‌اش بود. این مجموعه در بحران کرونا مدل همکاری خود را از «کمیتت ضمانت» به «مدل تقسیم درآمد» با شرکای خود تغییر داد.

مهمترین اقدامات شرکت رددورز در حمایت از مخاطبانش در بحران کرونا:

● راه‌اندازی مجموعه هتل‌های جدید «رددورز سنس» (RedDoorz SANS) در اندونزی که اقامتگاه‌هایی اقتصادی و کم‌هزینه، اما با بالاترین میزان پاکیزگی و بهداشت بر حسب نیازهای روز مسافران پسا کرونا بود.

● رددورز در آپریل ۲۰۲۰ میلادی (فروردین ماه ۱۳۹۹) برنامه‌ای به نام

«هایژن پاس» (Hygiene Pass) راه‌اندازی کرد که طی آن به بیش از ۴۰۰ زیرمجموعه از هتل‌ها و اقامتگاه‌ها نشان «ایمنی اقامت» اعطا شد.

● راه‌اندازی طرح «قهرمانان قرمز» (Red Heroes) برای حمایت از کارکنان بهداشت و کادر پزشکی و درمان که قهرمانان مبارزه با بیماری کووید ۱۹ هستند نیز یکی دیگر از اقدامات بسیار محبوب رددورز بود. در این طرح کارکنان بخش سلامت و بهداشت می‌توانستند از خدمات ویژه اقامت در هتل‌های رددورز یا گذران وقت استراحت خود پس از شیفت‌های طولانی کار در بیمارستان‌ها و مراکز بهداشت و درمان استفاده کنند.

● استفاده از تکنولوژی‌های روز مانند فناوری‌های بدون تماس، راه‌اندازی اپلیکیشن‌هایی برای خدمات میزبانی مجازی، برنامه‌هایی مانند قفل هوشمند «QR» برای هتل‌ها و... باعث شد تا این مجموعه در بحران کرونا عملکرد به یادماندنی داشته باشد.

هاپر



اپلیکیشن «هاپر» در واقع یک پلتفرم فناوری مالی (Fintech) است که با ارائه بهترین قیمت‌های رزرو هتل‌ها و هواپیما به مسافران در برنامه‌ریزی سفرها و مدیریت هزینه‌های آنان کمک می‌کند. این اپلیکیشن با استفاده از «هوش مصنوعی» و بررسی داده‌های مخاطب محور در لحظه، امکانات مختلفی را برای مخاطبان خود فراهم می‌کند که از مهمترین آن می‌توان به بررسی ۲۴ ساعته قیمت پروازهای مورد نظر مسافران بر اساس فیلترهای که شخص در اپلیکیشن وارد کرده، اشاره کرد که به محض کاهش یا افزایش قیمت با ارسال نوتیفیکیشن مخاطب را در جریان این تغییرات قرار می‌دهد. هاپر تاکنون بیش از ۶۰۰ میلیون دلار پرواز در برنامه خود به فروش رسانده و کاربران هاپر از سراسر جهان به طور متوسط، روزانه ۱/۵ میلیون دلار صرف رزرو درون برنامه‌ای این اپلیکیشن می‌کنند. هاپر به کاربران کمک می‌کند تا به طور متوسط در پروازهای داخلی ۵۰ دلار و در پروازهای بین‌المللی ۱۲۰ دلار صرفه جویی کنند.

لاولوند، مدیر موفق هاپر، دلیل اصلی موفقیت این شرکت در بحران کرونا را ارائه خدمت جدید، ثبات قیمت (Price freeze) در اپلیکیشن خود و تمرکز بر «حفظ سرمایه مشتری» می‌داند. بیش از ۷۵ درصد درآمدها پراز بخش پلتفرم‌های فناوری مالی است و این مجموعه با ارائه چنین خدماتی به مسافران و مخاطبان خود، به سود مناسبی دست پیدا کرده و هیچ ضرر مالی در سال ۲۰۲۰ میلادی نداشته است.

هاپر در بحران کرونا، هیچ‌یک از کارمندان خود را اخراج یا تعلیق نکرده و حتی برای استقبال از ایده‌های جدید، آمادگی خود را برای استخدام نیروهای جدید اعلام کرده است. این مجموعه خدمات اپلیکیشن خود در بحران کرونا را افزایش داده و با وارد شدن به زمینه خدمات حمل و نقل زمینی و تمرکز بر «گردشگری داخلی» درآمدزایی چشمگیری داشت. ■

از زمان شیوع بیماری کرونا و متعاقب آن

خانه‌نشینی مردم، بسیاری از شرکت‌های گردشگری با مشکلات فراوانی مواجه شدند، اما برخی از آنها با تکیه بر استراتژی‌های هوشمندانه، نه تنها از خسارت‌ها و زیان‌ها در امان ماندند، بلکه به سودآوری بالایی هم دست پیدا کردند

معرفی ثروتمندان جهان در سال ۲۰۲۱

عارف فغانی

در دنیای امروز عوامل زیادی در ثروتمند شدن افراد نقش دارند، اما با توجه به شرایط اقتصادی و زمینه سرمایه‌گذاری در هر کشوری، مسیرهای رسیدن به ثروت نیز متفاوت است، به همین منظور، افراد باید شاخص‌های مختلفی را مورد بررسی قرار دهند، با این حال همه ساله ثروتمندترین افراد جهان مشخص می‌شوند. در این مطلب به معرفی تعدادی از این افراد و میزان دارایی آنان می‌پردازیم که شما مخاطبان گرامی را به خواندن آن دعوت می‌کنیم.

جف بزوس



جف بزوس در تاریخ ۱۲ ژانویه سال ۱۹۶۴ میلادی در آلبوکرکی، نیو مکزیک متولد شد. او رشته مورد علاقه خود، یعنی علوم رایانه و مهندسی برق را در

دانشگاه پرینسون ادامه داد و در سال ۱۹۸۶ میلادی به عنوان دانشجوی ممتاز از دانشگاه فارغ التحصیل شد. بزوس؛ صاحب رسانه، کارآفرین و سرمایه‌گذار اهل آمریکا در زمینه اینترنت و همچنین مدیر عامل و موسس شرکت آمازون، بزرگ‌ترین شرکت خرده‌فروشی آنلاین در جهان است. او با بنیان‌گذاری وبگاه «آمازون دات کام»، نقش اساسی در زمینه رشد تجارت الکترونیک ایجاد کرد. سرمایه جف بزوس در ۶ مارس ۲۰۱۸ میلادی، ۱۱۲ میلیارد دلار ثبت شده بود که توانست از بیل گیتس پیشی بگیرد و به عنوان ثروتمندترین فرد جهان شناخته شود. او در حال حاضر ۱۸۱/۵ میلیارد دلار سرمایه خالص ثبت شده دارد و در لیست ثروتمندترین افراد جهان در جایگاه اول قرار گرفته است.

برنارد آرنو



برنارد آرنو در تاریخ ۵ مارس ۱۹۴۹ میلادی در شهر روبه در شمال فرانسه متولد شد و در سال ۱۹۷۱ میلادی موفق به کسب مدرک مهندسی در رشته

عمران گردید. آرنو؛ بازرگان، کارآفرین، سرمایه‌دار و کلکسیونر آثار هنری فرانسوی است و به عنوان یکی از بزرگ‌ترین نوآوران دنیا در زمینه

کالاهای لوکس، در حال حاضر نظارت یک امپراتوری عظیم از ۷۰ برند مشهور از جمله لویی ویتون و سفورا را بر عهده دارد. دارایی خالص وی در سال ۲۰۲۱ میلادی، ۱۶۸/۶ میلیارد دلار است و در حال حاضر دومین فرد ثروتمند جهان می‌باشد.

ایلان ماسک



ایلان ماسک بزرگ‌ترین میلیاردر جهان در ۲۸ ژوئن سال ۱۹۷۱ میلادی در پرتوریا واقع در آفریقای جنوبی متولد شد. وی مدرک کارشناسی خود در

رشته علوم اقتصادی را در مدرسه وارتون دانشگاه پنسیلوانیا به دست آورد و هم‌اکنون به عنوان مهندس، طراح صنعتی، مخترع و شخص نامی تجارت در صنایع پیشرفته آمریکایی، جزو ۱۰ شخصیت تاثیرگذار در فناوری محسوب می‌شود. ایلان ماسک؛ بنیان‌گذار شرکت‌هایی همچون تسلا موتورز، پی‌پال و اسپیس‌اکس است و در حال حاضر مدیر عامل و مدیر فنی در اسپیس‌اکس می‌باشد. سرمایه خالص وی ۱۶۶/۹ میلیارد دلار است و رتبه سوم را بین ثروتمندان جهان دارا است.

بیل گیتس



بیل گیتس در تاریخ ۲۸ اکتبر سال ۱۹۵۵ میلادی در سیاتل واشینگتن متولد شد. وی در سال ۱۹۷۳ در دانشگاه هاروارد با استیو بالمر آشنا شد و نسخه‌ای

از زبان برنامه‌نویسی بیسیک را برای اولین میکرو کامپیوتر در دانشگاه

در دنیای امروز عوامل زیادی در ثروتمند شدن افراد نقش دارند، اما با توجه به شرایط اقتصادی و زمینه سرمایه‌گذاری در هر کشوری، مسیرهای رسیدن به ثروت نیز متفاوت است، به همین منظور، افراد باید شاخص‌های مختلفی را مورد بررسی قرار دهند



لری ایسون

لری ایسون در تاریخ ۱۷ آگوست ۱۹۴۴ میلادی در برانکس نیویورک متولد شد. وی در سال ۱۹۷۱ میلادی با سرمایه‌گذاری



شخصی به مبلغ دو هزار دلار، آزمایشگاه‌های توسعه نرم‌افزار را ایجاد کرد. ایسون، استعداد زیادی در فراگیری در ریاضیات داشت و در دوران جوانی در شرکت امپکس (Ampex) فعالیت می‌کرد. وی از بنیانگذاران و مدیر عامل شرکت اوراکل، یکی از شرکت‌های عمده در زمینه نرم‌افزارهای پایگاه داده است. در سال ۲۰۱۲ میلادی دارایی خالص او را حدود ۴۰ میلیارد دلار تخمین زده‌اند، ولی در حال حاضر سرمایه خالص او ۱۰۰ میلیارد دلار است و هفتمین ثروتمند جهان می‌باشد.

لری پیج

لری پیج، کارآفرین و مبتکر آمریکایی در تاریخ ۲۶ مارس سال ۱۹۷۳ میلادی در لنسینگ شرقی متولد شد. وی به همراه سرگی برین، موتور جست‌وجو



شرکت اینترنتی را راه‌اندازی کردند و ۱۶ درصد از سهام شرکت گوگل را در اختیار دارند. لری پیج با دارایی خالص ۶۸/۵۰۰ میلیارد دلار، به عنوان دهمین میلیارد در جهان در سال ۲۰۲۰ میلادی معرفی شد و در سال ۲۰۱۵ میلادی، پنجمین ثروتمند جهان در حوزه تکنولوژی بود و در حال حاضر سرمایه خالص او ۹۸/۶ میلیارد دلار می‌باشد و عنوان هشتمین ثروتمند جهان در سال ۲۰۲۱ میلادی را از آن خود کرده است.

سرگی برین

سرگی برین در تاریخ ۲۱ اوت سال ۱۹۷۳ میلادی در مسکو متولد شد و پس از دانش‌آموختگی از دانشگاه مریلند، برای ادامه تحصیل رشته علوم رایانه در



دانشگاه استنفورد، کمک هزینه تحصیلی خود را از موسسه خیریه «نشال ساینس» دریافت کرد و در سال ۱۹۹۵ میلادی، موفق به دریافت کارشناسی ارشد شد و با همکاری لری پیج، شرکت گوگل را تأسیس کردند. دارایی خالص او در سال ۲۰۱۹ میلادی حدود ۵۲/۵ میلیارد دلار تخمین زده شد و با سرمایه خالص ۹۵/۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ میلادی، نفر نهم در لیست ثروتمندترین افراد جهان می‌باشد. ■

هاروارد نوشت. در سال دوم، دانشگاه را رها کرد تا تمام انرژی خود را صرف شرکت مایکروسافت کند. بیل گیتس، مدیر ارشد اجرایی آمریکایی شرکت مایکروسافت می‌باشد که در سال ۱۹۷۵ میلادی با مشارکت پل آلن تأسیس شد. گیتس از ابتدای تأسیس مایکروسافت، مدت ۲۵ سال به عنوان مدیر عامل این شرکت فعالیت کرد و تا سال ۲۰۱۴ میلادی در مجموع ۳۹ سال، ریاست هیات‌مدیره مایکروسافت را بر عهده داشت و در نهایت در مارس ۲۰۲۰ میلادی از هیات‌مدیره این شرکت کناره‌گیری کرد. وی در حال حاضر ۱۳۰/۴ میلیارد دلار سرمایه خالص دارد و به عنوان چهارمین ثروتمند جهان شناخته می‌شود.

مارک زاکربگ

مارک زاکربگ در تاریخ ۱۴ مه ۱۹۸۴ متولد شد. در دوران دانشجویی در دانشگاه هاروارد با کمک دانشجویان علوم کامپیوتر «اندرو مک کالم»،



«داستین موسکوویتز» و «کریس هاگز» اقدام به ایجاد فیس‌بوک کرد و هم‌اکنون به عنوان مدیر اجرایی در فیس‌بوک فعالیت دارد. مارک زاکربگ برنامه‌نویس رایانه و یکی از موسسان و بگانه شبکه اجتماعی آنلاین فیس‌بوک در آمریکا است. در سال ۲۰۰۸ میلادی او به عنوان جوان‌ترین میلیاردی که ثروتش را خودش به دست آورده، معرفی شد و در سال ۲۰۱۰ میلادی مجله تایم او را به عنوان شخص سال معرفی کرد. در حال حاضر ثروت خالص وی ۱۱۳/۸ میلیارد دلار تخمین زده شده و در رتبه پنجم ثروتمندترین افراد جهان قرار دارد.

وارن بافت

وارن بافت در تاریخ ۳۰ اوت ۱۹۳۰ میلادی در شهر اوهایو آمریکا متولد شد. وی با استفاده از کتاب «سرمایه‌گذار هوشمند» گراهام، به مدت ۳ سال



به فروش اوراق بهادار بافت-فالک پرداخت و همچنین به مدت ۲ سال به عنوان تحلیل‌گر در شرکت گراهام-نیومن فعالیت کرد. وارن بافت مدیر عامل و رییس هیات‌مدیره شرکت برکشایر هاتاوی است، مالکیت شرکت‌های گایکو، دیری کوئین، هاینز و مارس اینکورپوریتد را در اختیار دارد و همچنین دارای سهام در شرکت‌های اپل، جنرال الکتریک، گلدمن ساکس، ولز فارگو، شرکت‌های کوکاکولا و پیپسی، آمریکن اکسپرس، بنک آو آمریکا و آی بی ام می‌باشد. در سال ۲۰۱۹ میلادی دارایی خالص وارن بافت ۸۲ میلیارد دلار بود و هم‌اکنون با ثروت خالص ۱۰۰/۶ میلیارد دلار، رتبه ششم ثروتمندترین افراد جهان را در اختیار دارد.

الاختـيار

ازدهار اقتصاد الدولة مع تحقيق شعار عام ١٤٠٠



أعلن المهندس زرغامي، المرشح المستقل للانتخابات الرئاسية، في مقابلة خاصة الاهتمام بالصناعات الصغيرة والمتوسطة ضروري لتحقيق الاقتصاد القائم على الشعب



المتحدث باسم لجنة الأمن القومي والسياسة الخارجية بمجلس النواب
ضعف اقتصاد البلاد مع استمرار كورونا



أعلن الرئيس التنفيذي لشركة إسكو إيران
الابتكار والتنمية وتكوين الثروة هي نتيجة الثقة في القطاع الخاص



الرئيس التنفيذي لشركة فولادفام
الافتقار إلى الإمداد المستقر للمواد الخام ونقص السيولة المشاكل الرئيسية للمنتجين



مالك ماركة قميص جوانان
الاهتمام بالجودة والسعر هو مفتاح النجاح في الإنتاج



الرئيس التنفيذي لشركة شبكة آسيا غرب العلمية
لكي نصبح رقميين، نحتاج إلى تغيير العمليات التجارية



مرتضى فغانى عضو غرفة تجارة طهران
الاقتصاد الإيراني في العام الإيراني الجديد



«عالم الاستثمار» تجربة مشروع تجارى ناجح

إيران هي دولة ذات حضارة آلاف السنين، لديها ثاني أكبر احتياطي من الغاز في العالم، و المعادن المتنوعة و الموارد الهيدروكربونية الغنية والتنوع المناخي الغني وتبلغ مساحتها ١٦٤٨٠٠٠ كيلومتر مربع ويبلغ عدد سكانها أكثر من ٨٠ مليون انها سوق الاستراتيجى الرئيسى فى الشرق الأوسط، وقد جذبت اهتمام العديد من الشركات الصناعية والتجارية والخدمية. في غضون ذلك، تسببت علاقات إيران القديمة والحارة والمستقرة مع جيرانها، وخاصة الدول العربية، في الحاجة إلى الاعتراف وخلق سياق للتواصل المتبادل بين الشركات الإيرانية والشركات النشطة في البلدان المجاورة التي قررت أن يكون لها وجود فعال في هذه السوق الهامة. لقد جعلتنا هذه الحاجة، باستخدام المعلومات والقدرات الإعلامية، مع أذواق جمهور الصحافة، جسراً بين رجال الأعمال والحرفيين من إيران وجيرانها. عالم الاستثمار هو واحد من أكثر المنشورات تأثيراً في مجال الاقتصاد الإيراني الذي يسعى للاستفادة من الرأي الجماعي لكبار التنفيذيين والمديرين وأساتذة الجامعات والخبراء لتقديم فرص الاستثمار في مختلف قطاعات التصنيع والصناعة، السياحة، التجارة و الخدمات. تنشر هذه المجلة الشهرية في ستة أقسام منفصلة على النحو التالي و ستنشر هذه المجلة مرة في الشهر وفي اليوم الأول من الشهر.

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

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

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

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

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

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

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

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

اتصل بنا : شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة رقم ٢٧، الوحدة الثامنة
رقم الهاتف : +٩٨٢١ ٨٨٦٤٨٤٢
رقم الفاكس : +٩٨٢١ ٨٨٦٤٧٨٦
الرمز البريدي : ١٥٨٨٨٦٦٣٤٤
رقم الهاتف المحمول : +٩٨ ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥
البريد الإلكتروني : d.sarmayeh@gmail.com
موقع الكتروني : http://dsg-m.ir

صاحب الامتياز : مرتضى فغانى
الرئيس التنفيذي : حميد اسدى
رئيس التحرير : فرهاد اميرخانى
المدير التجارى : سارة نظرى
المترجم : سعيد عدالت جو



ازدهار اقتصاد البلاد مع تحقيق شعار عام ١٤٠٠

أطلق المرشد الأعلى للجمهورية الإسلامية الإيرانية، في خطاب متلفز مباشر بمناسبة اليوم الأول من السنة الإيرانية الجديدة، على عام ١٤٠٠ اسم «إنتاج ودعم وإزالة العوائق» لضرورة حل الوضع الاقتصادي للبلاد. مشاكل.

في رأيه، في العام الماضي، على الرغم من التقدم الكبير الذي تم إحرازه في إنتاج الأجهزة المنزلية وإطارات السيارات والألمنيوم والبتروكيماويات والصلب والسلع المماثلة، ولكن هذا العام، مع إزالة حواجز الإنتاج، يجب أن تستمر هذه الحركة إلى الأمام وتصبح قفزة إلى الأمام. وأشار المرشد الأعلى إلى أن الاستيراد غير المشروع وتهريب البضائع والأنظمة المفرطة والمرهقة، فضلا عن عدم مساعدة الجهاز المصرفي من أهم المعوقات، وشدد على أن جميع العوائق لا ينبغي أن تقتصر على هذه الحالات، وتساءل وسائل الإعلام، خاصة الإذاعة والتلفزيون، لإطلاع الناس على عوائق الإنتاج، بعضها في أيدي الناس أنفسهم وبعضها في أيدي الجهات الحكومية، بحيث يجب على الجميع العمل معاً لإزالة حواجز الإنتاج.

بالإضافة إلى إزالة حواجز الإنتاج، شدد المرشد الأعلى على دعم الإنتاج، بما في ذلك الحوافز القانونية لاستيراد المواد الخام والمعدات التي يعتمد عليها الإنتاج المحلي، أو تسهيل استيرادها. لكنه أشار إلى أن أهم دعم للإنتاج يجب أن يؤخذ في الاعتبار لزيادة القوة الشرائية للشعب، أو بعبارة أخرى، زيادة قيمة العملة الوطنية، لأنه إذا لم يتحقق ذلك، فإن الزيادة في الإنتاج سوف تفشل حتى لو تحقق ذلك. كما شدد على أهمية تقليص الوسطاء وتقصير السلسلة بين المنتج والمستهلك. ومن القضايا المهمة الأخرى التي تناولها المرشد الأعلى هي محاربة الفساد، والذي يتم، في رأيه، من خلال سد قنوات الفساد، أو بعبارة أخرى، إصلاح النظام المصرفي والجمارك وغيرها من المؤسسات المماثلة.

وفي إشارة إلى حقيقة أن الاقتصاد الإيراني يمكن أن يكون من أكثر الاقتصادات ازدهاراً في المنطقة وحتى في العالم نظراً لقدراته وإمكاناته، اعتبر وجود إدارة قوية لمكافحة الفساد في البلاد كجزء من خطة شاملة. البرنامج الاقتصادي الذي بواسطته سنتمكن من استخدام القدرات الموجودة.

قسم المرشد الأعلى هذه القدرات إلى فئتين، القدرات الإقليمية والقدرات البشرية، وفقاً لتقارير المؤسسات ذات الشهرة العالمية، وقال: اتساع البلاد وإمكانية الوصول إلى المياه الدولية، وتعدد الجيران، والوصول إلى سوق كبير من الدول العربية. الدول المجاورة التي يبلغ عدد سكانها حوالي ٦٠٠ مليون نسمة، وكونها أيضاً في طريق العبور من الشرق إلى الغرب ومن الشمال إلى الجنوب هي جزء من القدرات الإقليمية لإيران. وقال أيضاً إن وجود السكان الشباب والمتعلمين في البلاد هو قدرة بشرية هائلة يمكن اعتبارها لنمو البلاد. واعتبر المرشد الأعلى قدرة السوق المحلية، والموارد الطبيعية مثل المناجم والموارد الأخرى، فضلاً عن وجود بنية تحتية ضخمة للصناعة والنقل في البلاد من القدرات الاستثنائية للاقتصاد الإيراني، والتي إذا تمت إدارتها بشكل صحيح ومكافحة الفساد، سوف يؤدي إلى الازدهار الاقتصادي.

وفي إشارة إلى العقوبات وضرورة مواجهتها، اعتبر استخدام القدرات الداخلية وتفعيل القدرات الأهلية أفضل طريقة للتعامل مع هذه العقوبات، وذكر الطريقة الأخرى، مطالباً القوى الغربية برفعها، لإحداث الذل، الانحطاط والاعتماد؛ لكن إذا اعتمدنا على القدرات المحلية، فستكون العقوبات غير فعالة وسيتم رفعها عملياً. وأكد المرشد الأعلى: «في الوقت الحالي، بالاعتماد على قوة وقوة الشباب المنزلي، أصبحت العديد من التهديدات فرصاً، والآن يقوم العديد من الشباب في الشركات القائمة على المعرفة وغيرها من الشركات بإنتاج سلع خاضعة للعقوبات وجودة هذه السلع أفضل من نظرائهم الأجانب وسعره ارخص».

ووصف المرشد الأعلى العقوبات بأنها تهديد حقيقي وجريمة حقيقية، مضيفاً: «هذا التهديد يجب أن يتحول إلى فرصة بالاعتماد على قدراتنا وقواتنا الداخلية». ونصح مسؤولي الدولة بعدم ربط اقتصاد البلاد برفع العقوبات، وبالتالي عدم جعله رهناً بقرارات الغير، والتخطيط يجب أن يتم على افتراض بقاء العقوبات، لأنه في هذه الحالة إذا كانت العقوبات. يتم رفعها، يمكننا استخدام الموارد لتقوية وتوسيع البرامج الحالية، ولكن على العكس من ذلك، سيؤدي ذلك إلى نوع من عدم اليقين في الاقتصاد، وهو خسارة كبيرة للبلد. لذلك، يجب على جميع المسؤولين الحاليين والمستقبليين في الدولة العمل على إزالة حواجز الإنتاج ودعمها. ■

الرئيس التنفيذي لشركة شبكة آسيا غرب العلمية

لكي نصبح رقميين، نحتاج

إلى تغيير العمليات التجارية



مع تفشي كورونا، أصبح استخدام البرامج الرقمية شائعاً للغاية. ونتوقع أن نرى ازدهار سوقهم خلال السنوات القليلة القادمة. بخصوص هذا الموضوع، توجهنا إلى بلال مدحج الرئيس التنفيذي لشركة شبكة غرب آسيا العلمية وعضو مجلس إدارة مجموعة شركات أريسا وتحديثنا معه. فيما يلي مقتطفات من هذه المقابلة. تعمل الشركة فيما يتعلق بالصناعات الثلاثة وهي الاتصالات والبنوك والدفن والتأمين وهي مجموعة فرعية من «مجموعة شركات أريسا» ومجال نشاطها هو صياغة الإستراتيجية وإنتاج برامج التطبيقات والأمن.

تنشط شركة شبكة آسيا غرب العلمية في مجال إنتاج البرمجيات وتصميم الاستراتيجيات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات. أحد أهم مشاريع هذه الشركة هو مشروع تبديل التأمين، الذي يهدف إلى زيادة الإشراف على شركات التأمين ومجمعي صناعة التأمين، الذين يبيعون خدمات التأمين عبر الإنترنت وغير متصل. تحدد العديد من المنظمات الآن المشاريع التي قد لا يكون لها نموذج عمل أو تعريف مناسب للحاجة إلى تنفيذه. وفي الوقت نفسه، تساعد شركة شبكة آسيا غرب العلمية المنظمات على تحديد الحاجة إلى مشروع بشكل صحيح واكتساب فهم جيد لتصميمه واستراتيجيته.

يعد الحصول على رخصة وساطة عبر الإنترنت من أهم إنجازات هذه الشركة. تساعد هذه الوساطة الأشخاص على شراء التأمين عبر الإنترنت من شركات التأمين من خلال قنوات علاقات العملاء الرقمية، ومن بينها شراء تأمين قصير الأجل، والذي يستخدم عادة لفترة قصيرة وبسعر منخفض للغاية. لديها أيضا هدفنا للسنوات القادمة هو إنشاء بوابة خدمة لإنشاء نافذة خدمة واحدة لقطاعات الاتصالات والتأمين والبنوك. شجع تفشي مرض القلب التجاري العديد من الصناعات، وخاصة الصناعة المصرفية، على استخدام البرامج الرقمية والفضاء الإلكتروني، مثل الحساب عبر الإنترنت والمصادقة عبر الإنترنت، حيث لم تكن تميل في السابق إلى هذه القطاعات.

تعمل شركة شبكة آسيا غرب العلمية بشكل محدث تمامًا ووفقًا للمعايير الدولية والعالمية. بعد ظهور التكنولوجيا، يجب تغيير جميع العمليات التجارية والقواعد واللوائح المقابلة. في الوقت الحاضر، في بلدنا، نستخدم التكنولوجيا القائمة على العمليات القديمة، والتي لن تؤدي بالتأكيد إلى إنجازات ملموسة. ■

الحاجة إلى تعليم قوانين

التخطيط الحضري

لمديري المدن

لا يخفى على أي من مديري الإدارة الحضرية ضرورة عقد دورات عن قوانين وأنظمة التخطيط العمراني، وقللة المعرفة بقوانين وأنظمة التخطيط العمراني، وصلاحياته المعتمدة المختلفة، ودخول غير الخبراء في هذا الشأن. هو أمر ملموس ولا يمكن إنكاره بالنسبة للأفراد. ليس هناك شك في أن التخطيط الحضري هو تخصص علمي وأن مسؤول الإدارة الحضرية يجب أن يكون لديه معرفة كافية بالعلوم المتعلقة بالشؤون الحضرية؛ لكن مما لا شك فيه أن هذا التعارف يتم بشكل صحيح في مراكزنا التعليمية، بما في ذلك الجامعات والمراكز الأخرى.



د. نادر محمدي
الخبير القضائي في مجال
التخطيط الحضري

في غضون ذلك، فإن أحد أكثر العلوم الأساسية التي يجب أن يكون وصي الشؤون الحضرية على دراية كافية بها هو علم القانون، وكذلك التمكن الكافي لقوانين وأنظمة التخطيط الحضري، بحيث يكون من حيث المبدأ الشخص المسؤول عن الإدارة الحضرية في أي منصب ودرجة، دون معرفة أحدث قواعد وأنظمة التخطيط الحضري هو مسؤول غير فعال. في الأساس، يمكن تنفيذ العلوم الأخرى غير التخطيط الحضري مثل الجغرافيا والمسح والهندسة المدنية وما إلى ذلك، بعد تدريس النظريات والنظريات ذات الصلة في المراكز التعليمية، في البيئة الحقيقية ولن يواجه الخبراء المعنويون مشكلة معينة فيما يتعلق بالاختلاف بين الفضاء التعليمي والبيئة الحقيقية؛ لكن في التخطيط الحضري، سيكون هذا الاختلاف ملموساً للغاية، وذلك لأن جميع نظريات وتعاليم التخطيط الحضري يمكن تنفيذها عندما لا تتعارض مع القوانين واللوائح الصادرة، لذا فإن معرفة هذه القوانين واللوائح أمر ضروري جداً ومن الواجب. لعدم الاهتمام اللازم من قبل المراكز الجامعية بهذا الموضوع، يجب أن يتم التدريب اللازم في هذا الصدد على الأقل في إطار تدريب منظمة نظام هندسة البناء في الدولة، وكذلك الإدارات والهيئات ذات الصلة مثل البلديات والمحافظات، إلخ.

من أهم النقاط التي يجب أخذها في الاعتبار من قبل المسؤولين والأفراد لاختيار مديري وأمناء المدينة هو الجاذبية الاستثنائية للمناصب والألقاب الخاصة بالإدارة الحضرية لغير المتخصصين وغير الأكفاء، والسبب الرئيسي هو ذلك على عكس المجالات الأخرى والتخصصات، نتيجة عدم الكفاءة في الشؤون الحضرية ليست معروفة في القريب العاجل وهذه القضية تضع المديرين غير الأكفاء والخبراء في ظل آمن. على أي حال، فإن الحاجة إلى معرفة قواعد وأنظمة التخطيط العمراني لا تخفى على أحد، ومن المؤمل أن يتم تعويض هذا النقص جزئياً من خلال عقد دورات تدريبية متخصصة، خاصة للمديرين والأمناء وخبراء الشؤون الحضرية. ■

توقع رئيس مجلس ادارة شركة الهدف لادارة رأس المال

٤٠% نمو في سوق رأس المال هذا العام



أدى الانخفاض الحاد في سوق رأس المال في الأشهر الأخيرة إلى ثني الكثير من الناس والمساهمين عن الاستثمار في السوق، لكن خبراء سوق الأوراق المالية يقولون: تحسين الوضع سيلعب دوراً هذا العام، لذلك يتوقع بعض الخبراء أن سوق رأس المال في عام ٢٠٢١ سيكون كذلك، يرافقه معدل نمو يبلغ حوالي ٤٠%. وفي هذا الصدد أجرينا حديثاً مع عباس علي حقاني نائب، رئيس مجلس إدارة شركة إدارة رأس المال. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

وتتابع الشركة ثلاثة برامج مهمة هذا العام، أولها؛ البحث هو تحليل شامل وتحليل متخصص. تتمثل الخطة الثانية لشركة المحفظة المستهدفة في التركيز على الفضاء الإلكتروني من خلال التعريف بالشركة والقيام بمزيد من الدعاية لتطوير مجال العمليات وجذب الموارد لإدارة استثماراتها. كما تعتزم الشركة استخدام أدوات احترافية وطويلة الأجل لتقدمها للجمهور، ولتطوير مجموعة متنوعة من الصناديق والمحافظ الاستثمارية والخدمات الأخرى حسب الاقتضاء. من خلال تطوير الفروع وإدخال الشروط، قمنا بتوفير الأدوات المناسبة للأشخاص العاديين لدخول سوق الأوراق المالية حتى لا يتكبدوا خسائر فادحة بدخولهم مباشرة ولا يحول هذا السوق إلى سوق غير مهني وقصير الأجل.

تعتبر أسعار الفائدة المرتفعة والهيكل المصرفي غير الصحيح من أهم العقبات التي تحول دون زيادة الإنتاج في البلاد. لسوء الحظ، كانت هذه المشكلة لأكثر من ٣٠ عاماً المصدر الرئيسي للقضاء وإضعاف الإنتاج وتطوير الأنشطة التجارية والفساد الهيكلي وخلق السيولة والتضخم. بينما يوجد في بلدنا حوالي ملياري تومان من الموارد المجانية بتكلفة منخفضة والتي تم تجميدها بسبب الهيكل المصرفي غير السليم، ولكن بدلاً من ذلك، يتم استخدام أسعار الفائدة المرتفعة لتوفير العجز، مما يضع الكثير من الضغط على الأسواق الأخرى، بما في ذلك رأس المال سوق. فعلت وسوف تفعل. الإعفاءات الضريبية للأنشطة التجارية هي عائق آخر أمام الإنتاج، بينما يتعين على المنتجين دفع ضرائب باهظة للحكومة.

في قراراتهم في سوق رأس المال، والتي تنطوي على مصالح أكثر من ٥٠ مليون مساهم، يجب على المسؤولين إيلاء اهتمام خاص لإحداثيات سوق رأس المال الجماعي وغير المهني، ومراعاة مصالح الناس ومواءمة قراراتهم معها. من الأفضل أيضاً لمديري أسواق رأس المال تزويد الأشخاص بأدوات استثمار احترافية وطويلة الأجل ومنع إنشاء أدوات أخرى. ■

اسنب دكتور تغطية جديدة للتأمين الصحي التكميلي «سامان للتأمين»

وبالتعاون مع شركة سامان للتأمين وإضافة إمكانية استخدام التأمين الصحي التكميلي للاستشارة الطبية في «اسنب دكتور»، تم اتخاذ خطوة أخرى لتسهيل الوصول إلى الخدمات الطبية عن بعد. تتيح هذه الميزة للمستخدمين الحصول على مشورة طبية مجانية عبر الإنترنت من الأطباء المتخصصين، ويتم تغطية تكاليف العلاج من خلال التأمين الصحي التكميلي من سامان.

في عصر كورونا، يعد استخدام الخدمات الطبية عبر الإنترنت أحد الاحتياجات الرئيسية للناس، والتي أصبحت ممكنة للمستخدمين باستخدام خدمة «طبيب واستشاري» في تطبيق اسنب تمويل العلاج هو مصدر قلق مهم آخر يمكن معالجته بمساعدة التأمين الصحي. لمعالجة مخاوف المستخدمين هذه، أتاح اسنب دكتور، بمساعدة تأمين سامان لأول مرة في الدولة، استخدام تغطية التأمين الصحي التكميلي في الخدمات الطبية عبر الإنترنت. يمكن لحاملي التأمين الصحي التكميلي من سامان لتأمين، وهو أحد شركات التأمين الرائدة في الخدمة، الاستفادة الآن من خدمات اسنب دكتور الطبية عبر الإنترنت في جميع أنحاء البلاد.

يمكن للأشخاص المؤمن عليهم استخدام خدمات اسنب دكتور حتى ١٥٠,٠٠٠ تومان أو استشارة مجانية ٥ مرات مع طبيب متخصص باستخدام باقي تغطية الزيارة في بوليصة التأمين. لاستخدام هذه الخدمة، يكفي اختيار «طبيب واستشاري» في تطبيق اسنب. إن استخدام خدمات التطبيب عن بعد ليس حلاً جديداً في أجزاء كثيرة من العالم، لكن التغطية التأمينية لهذه الخدمات لا تزال تمثل تحدياً كبيراً. نظراً لانتشار مرض الشريان التاجي للقلب وحاجة الناس إلى استخدام خدمات التطبيب عن بعد، يبدو أن الوقت قد حان لكي يواجه صانعو القرار في هذا المجال هذا التحدي وأن تُعتبر احتياجات الناس أولوية مهمة. يمكن أن يساعد استخدام التأمين الصحي التكميلي لخدمات الرعاية الصحية عبر الإنترنت في تقليل السفر غير الضروري وتلبية الاحتياجات الطبية للمستخدمين في هذه المواقف الحرجة. لمزيد من المعلومات ولشراء تأمين صحي، يمكنك الرجوع إلى موقع شركة سامان للتأمين على www.si24.ir أو الاتصال على ٠٢١-٨٩٤٣ ■



شركة شادورمالو الصناعية للتعدين رائدة في استكمال سلسلة الإنتاج

في نهاية السنة المالية، كانت شركة شادورمالو للتعدين والصناعة، بإيرادات ٢٥٥,٠٠٠ مليار ريال وبنمو ١٦٤٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، من أنجح سنوات نشاطها في مجال التعدين. والصلب. وبحسب إدارة شادورمالو المالية، فإن الشركة برأس مال ٥٥ ألفاً و ٥٠٠ مليار ريال في عام ٢٠٢٠، محطة عدة أرقام قياسية في إنتاج خام الحديد والكريات والحديد الإسفنجي وسبائك الفولاذ، أنتجت أكثر من ١٧ مليون طن من منتجات الصلب، والتي بالمقارنة مع عام ٢٠١٩، فقد حقق نمواً بنحو ٩,٢٨ في المائة.

وبحسب إدارة شركة شادورمالو الصناعية للتعدين، فمن المتوقع أن تكون الخطط المستقبلية في إطار الأهداف طويلة المدى، بما في ذلك استغلال منجم D1٩ بمشاركة شركة ركاز الحديد المركزية (بافخ)، وبناء اثنين من الطاقة الشمسية. محطات باستطاعة ١٠ ميغاواط لكل منها وتطوير محطات توليد كهرباء مماثلة بمبلغ ١٠٠ ميغاواط، باستثمار ٥٠ مليون يورو في ١٤٠٠ متبوعة والوصول إلى المستوى المطلوب من التقدم. أيضاً، تشغيل مصنع إنتاج السبائك الحديدية (المنغنيز الحديدي عالي الكربون والمنغنيز الحديدي) بطاقة ٥٠ ألف طن سنوياً وباستثمار ٤٠ مليون يورو، وإنشاء شركة نقل بالسكك الحديدية لتوفير البنية التحتية لنقل المواد الخام والمنتجات والبناء لمصانع التركيز والحبيبات بطاقة ٤ مليون طن هذا العام أيضاً أحد المشاريع التي تنوي الشركة تنفيذها. وفقاً للمدير المالي لشركة شادورمالو الصناعية للتعدين، فقد قامت الشركة بتصدير حوالي ٦٠٣,٠٠٠ طن من سبائك الصلب في مختلف الدرجات إلى دول مختلفة العام الماضي، ومن خلال ذلك، حققت أكثر من ٢٤٩ مليون دولار من أرباح العملات الأجنبية للبلاد. تشارك الشركة في مشاريع كبرى، من أهمها المشاركة في إنشاء شركة عصر نوبن بهياد للصناعات التعدينية، لمصنع إنتاج المركز. المشاركة في إنشاء شركة استكشاف جديدة بعنوان تطوير التعدين واكتشاف المعادن؛ المشاركة في بناء محطة جديدة لتوليد الكهرباء ذات الدورة المركبة بقدرة ٥٠٠ ميغاواط؛ المشاركة في شركة سترك شرق فولاد في المنطقة الحرة في تشابهار لإنتاج ١٠ مليون طن من الصلب. المشاركة في تأسيس شركات تزويد المياه للصناعات والمناجم. المشاركة في شركة شهروود الناشئة للصناعات التعدينية لإنتاج الورق الصخري. وأشار إلى المشاركة في إنشاء معمل للتعدين والمعدات الصناعية، وكذلك المشاركة في إنشاء البنية التحتية للنقل بالسكك الحديدية والطرق، والمشاركة في إنشاء مصنع الطوب الحراري. ■



أعلن أحمد مجيدي

زيادة ٦٪ في إنتاج الألمنيوم شركة إيران للألمنيوم في عام قفزة الإنتاج

تعد صناعة إنتاج الألمنيوم إحدى الصناعات الإستراتيجية في العالم نظراً لتطبيقها الواسع في مختلف الصناعات مثل الصناعات المتعلقة بالطاقة وتصنيع السيارات وتصنيع الطائرات والتعبئة والتغليف والمعدات الحديثة الجديدة. تم النظر في تطوير الصناعة في إيران منذ الأربعينيات وتم تطويرها واستمرارها بعد الثورة الإسلامية بجهود الخبراء المحليين. تعتبر شركة إيران للألمنيوم (إيرالكو) أول وأقدم منتج لهذا المنتج في الشرق الأوسط، وتبلغ طاقتها الإنتاجية ١٨٠ ألف طن من الألمنيوم سنوياً. لظالم اعتبر شركة إيرالكو الرائدة في إنتاج الألمنيوم وتطويره في إيران، وبعد انتصار الثورة الإسلامية وإضافة ثلاثة خطوط أخرى من قبل خبراء محليين إلى عملية الإنتاج، وصلت الطاقة الإنتاجية للألمنيوم في إيران إلى وضعها الحالي. أجرت مجلة عالم الاستثمار مقابلة مع أحمد مجيدي، الرئيس التنفيذي لشركة إيران للألمنيوم. نقرأ فيما يلي مقتطفات من هذه المقابلة. في شركة الألمنيوم الإيرانية، تنتج كل غلاية اختزال في خط ٢٠٠ كيلو أمبير حوالي ١٥٠٠ كجم يومياً وفي خط ٦٧ كيلو أمبير، ينتج كل مرجل حوالي ٤٩٠ كجم من الألومنيوم. ما زلنا ننتج بنسبة ١٠٠٪ وجميع الغلايات الأخرى نشطة. يذكر أنه تم الاعتراف بإيرالكو كمصدر وطني للبلاد في عام ٢٠١٩ بحوالي ٧٠ مليون دولار من الصادرات، ولكن بحلول نهاية عام ٢٠٢٠ كان لدينا صادرات بزيادة كبيرة بلغت حوالي ١٢٠ مليون دولار.

تقوم شركات الصلب والنحاس بتوريد أكثر من ٩٠٪ من موادها الخام من مناجم داخل إيران، لكن شركات الألمنيوم تزود حتماً أكثر من ٨٠٪ من موادها الخام من الخارج. في مارس أو فبراير ٢٠١٧، بسبب انتشار كورونا حول العالم، وخاصة الصين والهند اللتان زودتا معظم المواد الخام لدينا، كان هناك ركود شديد ولم تستلم الشركة مسحوق الألومينا منذ حوالي ٤ أشهر. بالنسبة للمواد الموردة، واصلت شركة إيرالكو الإنتاج بنسبة ١٠٠٪ دون يوم عطلة واحد. تعد خطة تطوير مصنع الأنديز أهم خطة تطوير لشركة إيرالكو، والتي هي قيد الإنشاء بطاقة ١١٠,٠٠٠ طن في مدينة خيرباد الصناعية، ولكن للأسف هذه الخطة تواجه مشكلة سيولة كبيرة. طبعاً الحكومات السابقة خلال رحلاتها للمحافظة المركزية حصلت على موافقات على توفير هذه السيولة بالعملية الأجنبية والريال ولكن للأسف لم يتحقق أي منها حتى الآن ولهذا السبب واجه تقدم خطة التنمية هذه الصعوبات. ■



آفاق صناعة الصلب

الإيرانية عام ٢٠٢١



حميد أسدي

في العام الماضي، على الرغم من كل المشاكل، والتي يمكن اعتبار أهمها عقوبات واسعة النطاق، وتفشي مرض القلب التاجي وصعوبات سلسلة التوريد في هذه الصناعة، حققت صناعة الصلب الإيرانية إنجازات كبيرة، لكنها فشلت في بعض المجالات في تحقيق المجموعة. الأهداف. بلغ إنتاج الصلب في البلاد ٣١ مليون طن العام الماضي، مما جعل إيران عاشر أكبر منتج للصلب في العالم وثاني أكبر منتج في المنطقة بعد تركيا؛ ويقدر أن تصل هذه الكمية إلى ٣٥ مليون طن هذا العام. في مجال الصادرات، تمكنت إيران من تصدير ٨ ملايين طن من الصلب، بينما كان الهدف الرئيسي للصادرات هذا العام ١٠ ملايين طن، نظراً لاستهلاك ١٦ مليون طن من الصلب في البلاد، فقد كان من الممكن تصدير المزيد من هذا الرقم. هذا العام، من المتوقع أن يصل إنتاج الصلب في إيران إلى ٣٥ مليون طن وصادرات البلاد إلى ١٣ مليون طن. أدت تلبية معظم احتياجات صناعة الصلب المحلية في العام الماضي إلى توفير حوالي ٨ مليارات دولار من النقد الأجنبي؛ تمشيا مع هذه المشكلة، تم إنتاج حوالي ٧ ملايين طن من الألواح في البلاد. في هذا الصدد، يمكن أن تؤدي زيادة جودة الصفائح والصلب المنتج في البلاد إلى ثورة في الصناعة الإيرانية، والتي لا ينبغي تركها بعيداً عن أعين المخططين في هذه الصناعة.

حسب رؤية ١٤٠٤ في البلاد لإنتاج ٥٥ مليون طن من الصلب الخام في إيران تحتاج إلى مزيد من الاستثمار في قطاع التعدين لأنه في حال استمرار النمو الحالي سنواجه مشكلة نقص خام الحديد والاستثمار في استخدام تعدد موارد خام الحديد في أفغانستان بسبب استمرار منجم سانغان في هذا البلد وكذلك التطور في مجال استغلال المناجم منخفضة الدرجة من أهم الحلول التي تم اقتراحها في هذا المجال. وفيما يتعلق بمنجم سنجان، تشير الإحصائيات إلى وجود احتياطي ضخم من الصلب في أفغانستان يبلغ حوالي ٧ مليارات طن، يقع معظمه بجوار منجم سنجان على الحدود بين مدينة خاف وهذا البلد، ووجود منافسين مثل الهند والبلاد. الصين في أفغانستان، يتطلب التعاون المزيد من الجهد. فيما يتعلق بالتطور الثاني، يجب القول أن درجة خام الحديد المستخدمة في صناعة الصلب الإيرانية عالية بحيث تم التخلص من الدرجات التي تتراوح من ٣٠ إلى ٤٠٪، بينما في الدول الرائدة في هذا الاتجاه الدرجات أعلى من ١٧٪، وسيتم استخدامها، إذا توفرت هذه الإمكانية في الدولة، فسيكون من الممكن استخدام احتياطات ضخمة؛ حتى الآن، كانت تُعرف بالنفايات في مناجم الحديد الخام في البلاد، وقد يؤدي ذلك إلى استمرار نمو صناعة الصلب في البلاد. ■

رئيس مجلس إدارة شركة أطلس جلستان للصلب

التنمية الاقتصادية بدعم من النخب والمنتجين

من أهم مشاكل صناعة الصلب، لا سيما في قطاعات المصب، عدم توفر الوصول في الوقت المناسب إلى المواد الخام الرخيصة وقضية مبيعات المواد الخام التي نشأت بسبب السياسات غير الملائمة. من أجل مزيد من التحقيق في هذه القضية، ذهبنا إلى دكتور علي فرحاني مجد، رئيس مجلس إدارة شركة أطلس جلستان للصلب وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. بالنظر إلى السياسات والعقوبات القمعية من قبل الغرب، يجب على المسؤولين في البلاد إيلاء اهتمام خاص لتطوير وحدات البحث والاعتماد على المعرفة والبحث، على أساس المعرفة والبحث، والاعتماد على قوة النخب، والموارد البشرية القادرة، والقدرة و إنجاز الشركات الجامعية وأعضاء هيئة التدريس بالجامعة لتسويق مشاريع التنمية وتنمية اقتصاد البلاد. بالإضافة إلى ذلك، فإن إحدى الخطوات الضرورية للحكومة لمنع الإنتاج والتنمية الاقتصادية للبلاد هي تسهيل الشؤون الإدارية والمصرفية. يجب أن تتماشى جميع القوانين القائمة مع أولويات وأهداف القطاعات الإنتاجية في الدولة ويجب مراجعتها وإعادة تقييمها لهذا الغرض.

شركة أطلس جلستان للصلب، باستخدام أحدث التقنيات في العالم وبناءً على دراسات ودراسات وحداتها العلمية والبحثية، تعطي الأولوية لعملية الإنتاج واستخدام الآلات المناسبة لزيادة الإنتاجية والاستخدام الأمثل لاستهلاك الطاقة وبكل قوتها من أجل تحقيق أهداف هذه المجموعة، اتخذت خطوات لزيادة الإنتاج.

من أهم مؤشرات التطور استخدام الآلات والمعدات المتطورة في خطوط الإنتاج. في رأيي، لا يمكن تحقيق التنمية الصناعية إلا من خلال التخطيط الخاص والاستثمار الجاد من أجل تعزيز القدرات المحلية.

تعتمد شركة أطلس جلستان للصلب أيضاً استخدام آلات جديدة وتكنولوجيا عالمية المستوى عن طريق إزالة الحواجز القائمة أمام الإنتاج والتعاون بين كبار المسؤولين، واتخاذ خطوات نحو التنمية الصناعية.

أحد التحديات الرئيسية التي تواجه البكرات لتزويد السوق المحلية والصادرات هو صعوبة الوصول إلى المواد الخام، التي تنتجها الشركات المحلية. في رأيي، يجب أن تدعم الصناعات الأولية، بما في ذلك مصنعي السبائك، مصانع الدرفلة وتزويدهم بمواد خام عالية الجودة.

تتطلب زيادة الإنتاج والنمو الصناعي زيادة الاستثمار وضمان سلامة المستثمرين، ونأمل في حدوث تطورات إيجابية في هذا المجال. وبالتأكيد، بالتعاون الحكومة وتصميمها الراسخ، فإن مثل هذا الشيء ليس بعيداً عن التوقع، ولهذا نحن متفائلون بالمستقبل. ■



أكد الرئيس التنفيذي لشركة سيبا

تطوير صناعة النفط والغاز مع زيادة الاتصالات الدولية



تمتلك صناعة النفط والغاز والبتروكيماويات في البلاد الكثير من الإمكانيات التي يجب استخدامها من خلال الاستفادة من قوة الخبراء المحليين والأجانب، وكذلك الاعتماد على التقنيات الحديثة. وعلى الرغم من المشاكل المتعلقة بالعقوبات، إلا أن عددًا من الشركات اتخذت خطوات كبيرة لتطوير هذه الصناعة بجهود كبيرة وأيضًا من خلال إبرام عقود مع شركاء أجانب ستظهر آثارها الإيجابية في المستقبل القريب. بذريعة واحدة ذهبنا إلى سعيد سهدهي الرئيس التنفيذي لشركة صبا وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست شركة سيبا بالتعاون مع روسيا وفي نفس البلد، 50% منها مملوكة لمساهمين إيرانيين و 50% لمساهمين روس. وبالطبع في هذا الصدد، تم تأسيس شركة سروش إيمان العالمية (سيبا) بهدف تمويل مشاريع النفط والغاز والبتروكيماويات في الدولة. في الوقت الحاضر، تعتزم الشركة إنشاء منصة للتعاون بين الصناعيين والمصنعين في البلدين، لتمهيد الطريق للإنتاج المشترك لروسيا وإيران، والتحضير لتصدير الأنظمة الدوارة مثل ضواغط البارون وقطع الغيار إلى رابطة الدول المستقلة، والدول الأوروبية بأسعار مناسبة وتقديم جودة عالية. وغني عن البيان أن سيبا مسؤولة عن تمويل EPCF و EPDF وغيرها من مشاريع النفط والغاز والبتروكيماويات.

قامت شركة سيبا، من خلال نهج ذي شقين لاستيراد وتصدير المنتجات الصناعية، ونقل التكنولوجيا، والإنتاج المشترك، واستيراد وتصدير الخدمات الفنية والهندسية وإنشاء لغة تجارية صناعية مشتركة، بتأسيس شركة قابضة بحضور الشركات الإيرانية والروسية الكبيرة وبما أن السيولة هي المشكلة الرئيسية والخطيرة في تنفيذ مشاريع النفط والغاز في الوضع الراهن، فاستعدوا لتخصيص تمويل من روسيا لمشاريع النفط والغاز والبتروكيماويات مقابل ضمان مصرفي ساري المفعول.

عالم التجارة. تعتبر الجودة العالية والسعر المعقول والتسليم في الوقت المناسب أمرًا بالغ الأهمية، ويتمتع الروس بسجل حافل جدًا في هذا المجال. في ضوء ما سبق، تحاول سيبا اتخاذ خطوات كبيرة من خلال الاستفادة من تجربة الروس في هذا المجال.

في حالة رفع العقوبات، يمكننا استغلال الفرص الحالية لزيادة الحصة السوقية لمنتجات الشركات التابعة. أيضًا، يمكن استخدام التدابير التي نتخذها في مجال تجديد وإعادة بناء المصافي الجديدة. من المهم أن نؤمن بجهودنا وأن نتحرك بالأمل. ■

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة ايسكو إيران

الابتكار والتنمية وتكوين الثروة هي نتيجة الثقة في القطاع الخاص



كما تسبب الحظر المفروض على صادرات النفط في البلاد خلال العقوبات، بالإضافة إلى تقليص الإيرادات الحكومية، في خلق مشاكل للشركات الخاصة في قطاع الطاقة، أهمها نقص الموارد المالية. من أجل مزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع رضا بديدار، الرئيس التنفيذي لشركة ايسكو إيران. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

مع 50 عامًا من الخبرة، يعد هذا المجمع أحد المجموعات الهندسية النشطة في مجال الطاقة وقد نفذ العديد من المشاريع في صناعات النفط والغاز والبتروكيماويات وما إلى ذلك في قطاعات المنع والوسط والمصب. يشمل النشاط الرئيسي لشركة ايسكو إيران ثلاثة أقسام: التصميم والهندسة والإنتاج. تم إنشاء القسمين الأولين لإنشاء مصانع في مجال التكرير والبتروكيماويات والصناعات ذات الصلة. يصنع الجزء الآخر من الإنتاج مخصص لإنتاج آلات اللحام ذات المحركات عالية الطاقة لخطوط أنابيب اللحام التي يحتاجها النفط والصناعات الأخرى، والتي تلبى احتياجات المصافي والبتروكيماويات لمكافحة الحرائق وكذلك توفير المحفزات للمصافي والبتروكيماويات في البلاد. خلال الأزمة الاقتصادية وتفشي مرض القلب التاجي، لم تكف ايساكو إيران بمواصلة أنشطتها الإنتاجية، بل زادت أيضًا من القدرات الموجودة في قطاع الإنتاج الكيميائي وفقًا لاحتياجات الدولة، وذلك بالإضافة إلى إمداد السوق المحلي والشركات، قامت بتصدير هذه المواد إلى الدول المجاورة.

على الرغم من العقوبات والمشاكل في معاملات الشركة النقدية والمصرفية، فإننا نصدر إلى دول مثل تركيا والعراق وأفغانستان وباكستان، ونأمل أن يجد صناع السياسات طريقة جيدة لإيران للتعامل مع الدول الأخرى هذا العام حتى يتسنى النفط والغاز. والصناعات البتروكيماوية تحقق نصيبها الحقيقي من الناتج المحلي الإجمالي، وهو رقم مرتفع. لحسن الحظ، قامت العديد من الشركات الإيرانية بتوفير 70% من المعدات التي تحتاجها صناعة النفط، ولكن في ظل العقوبات الحالية، تم إيقاف العديد من المشاريع في صناعة النفط، وكما ذكرت، لم يتم سداد المطالب المالية لهذا القطاع. الشركات الخاصة.

يجب أن نؤمن الحكومة بقدرة وضرورة استخدام قدراتها من خلال تحديد وتصنيف شركات القطاع الخاص النشطة. على سبيل المثال، يجب على الحكومة أن تتجه أولاً إلى القطاع الخاص وثق به عند إبرام عقود النفط. تمامًا مثل العديد من الدول الأخرى التي تقدم التسهيلات اللازمة للقطاع الخاص لاستخدامها لإنتاج البلاد. ■

الرئيس التنفيذي لشركة همراه بوشش لخدمات هندسة النفط والغاز (CGOPH) يعتمد تعزيز القدرات الداخلية على الاهتمام الخاص من قبل المسؤولين



يعتمد تعزيز القدرات الداخلية على الاهتمام الخاص من قبل المسؤولين واجهت صناعة النفط الإيرانية، وهي مركز اقتصاد بلادنا، العديد من الصعوبات بعد فرض العقوبات وانسحاب الشركات الأجنبية من إيران. ومع ذلك، فإن صناعة النفط في البلاد قد تغلبت إلى حد كبير على المشاكل القائمة من خلال الاستفادة من القدرات التقنية والهندسية المحلية واتخذت خطوات مهمة لتوفير المعدات وتحديث المرافق. من أجل التعرف أكثر على أحد أهم هذه الأنشطة، ذهبنا إلى الدكتور روح الله آهنگران، الرئيس التنفيذي لشركة همراه بوشش لخدمات هندسة النفط والغاز (HPOGC)، وتحديثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في عام ١٩٩٧ بهدف تقديم خدمات هندسة النفط والغاز في صناعة النفط. بالإضافة إلى الشركات التابعة لها، تعمل المجموعة بشكل غير مباشر مع أكثر من ١٥ مقاولاً محلياً من الباطن كسلسلة توريد وعدد صغير جداً من الشركات الدولية. بالتأكيد، يجب اعتبار هذه المجموعة واحدة من المنظمات الخاصة القليلة النشطة في صناعات النفط والغاز في البلاد والتي لديها القدرة على تقديم خدمات شاملة ومتكاملة مثل التصميم والهندسة وتوريد وترك الأدوات في البئر وفقدان جزء من مسار البئر الرئيسي. في هذه الآبار، تلغي المعدات الالتفافية الحاجة إلى حفر بئر جديد عن طريق فتح النافذة في الحفرة الرئيسية والخروج منها ومواصلة المسار.

شاشة التوقف الرملية القابلة للتوسيع هي واحدة من المنتجات المحلية والحصرية لمجموعة همراه بوشش يعد إنتاج الرمال من المشكلات التي تؤثر على العديد من الآبار في البلاد وتؤدي إلى تآكل شديد، مما يؤدي إلى فرض قيود على الإنتاج. تضمن شبكات التحكم في الرمال القابلة للتوسيع (ESS) أثناء حماية معدات الآبار استمرارية قدرة استخراج النفط، والتي مقارنة بالمنتجات المماثلة الأخرى، لها العديد من التطبيقات والفوائد، أهمها التحكم في إنتاج الرمال باستخدام شبكات قابلة للتوسيع.

من المنتجات الأخرى المستخدمة على نطاق واسع والاستراتيجية هو زيت تعليق البطانة، والذي يمكن استخدامه لتقليل طول استخدام أنابيب الجدار والأسمنت حول الأنابيب. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة ايسكرا

نمو الإنتاج شرط لتحقيق التنمية الاقتصادية



عقود من تاريخ صناعة قطع الغيار في الدولة، ولكن بسبب نقص الدعم المعنوي والمالي من الحكومة، لم يحقق هذا القطاع بعد النمو الكمي والنوعي المتوقع. وفقاً لمعظم النشطاء في الصناعة، لا يتمتع صانعو الأجزاء بالقدرة على تزويد السوق المحلية فحسب، بل يمكنهم أيضاً، إذا توفرت الظروف المناسبة، توسيع منتجاتهم في أسواق التصدير، بالإضافة إلى لعب دور مهم في استيعاب المنتجات الجديدة. المنتجات وتطويرها. من أجل مزيد من التحقيق في هذه القضية، تحدثنا مع المهندس أمير حسين جلالي، الرئيس التنفيذي لشركة ايسكرا. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في الوقت الحاضر، لا تورد هذه المجموعة السوق المحلية فحسب، بل تزود أيضاً أسواق بعض الدول، مثل روسيا، وتخطط للتصدير إلى العراق وسوريا. يوجد حالياً حوالي ٥٠٠ شخص يعملون في ايسكرا، ١٥ منهم في قسم البحث والتطوير.

يتمثل الهدف الرئيسي لشركة ايسكرا في تحقيق الأهداف الثلاثة المهمة المتمثلة في عدم وجود نفايات داخل الشركة، وعدم وجود نفايات في خط العملاء وصفر نفايات لكل ١٠٠٠٠ كيلومتر، ولهذا الغرض، فإنها تعتبر كل عام برامج لحسن الحظ أن جزءاً كبيراً منها كان حقق.

في العام الماضي، قمنا بتصدير حوالي ٢٠٠٠٠٠ دولار من منتجاتنا، ووفقاً للإجراءات التي اتخذتها شركة ايسكرا، من المتوقع أن تصل إلى ٥٠٠٠٠٠ دولار هذا العام. كما بلغت مبيعات هذه الشركة في عام ٢٠٢٠ لسوق قطع الغيار حوالي ٣ مليارات تومان ووفقاً للخطة سترتفع إلى ٢٠٢١ إلى ١٠ مليارات تومان.

تم اختيار ايسكرا كصانع للجزء العلوي في السنوات الأخيرة وكان مدرجاً في قائمة الشركات القائمة على المعرفة خلال السنوات الثلاث الماضية. حالياً، المجمع على اتصال دائم مع جامعة الشریف للتكنولوجيا، ويرم عقداً جديداً سيتم الكشف عنه قريباً.

إن قضية التنمية أهم بكثير من الاستيعاب. في الواقع، يعني الاستيعاب إنتاج منتج أجنبي بالهندسة العكسية، بينما نعرف أساليب تصميمه وهندسته. في رأيي، إذا ركزت الشركات المصنعة للأجزاء على تطوير المنتج وفقاً لاحتياجات العميل، فسيتم تحقيق نتائج أفضل بكثير.

على مدى الثلاثين عاماً الماضية، اكتسبت صناعة السيارات في البلاد العديد من القدرات والتقنيات المستخدمة على نطاق واسع في الصناعات الأخرى، وكان نمو تقنيات صناعة السيارات هو الذي أدى إلى العقوبات الحالية. ■

صرح الرئيس التنفيذي لشركة صنعت آفرين ماهان

لا يتم تنفيذ سياسات حماية الإنتاج بشكل جيد

يجب حساب الأسعار وفقاً للطلب، ولكن بناءً على الخبرة ومستندات شراء المواد الخام. تتمثل أهم عواقب تسعير طلبات السيارات في الخسائر المتراكمة التي تعاني منها شركات السيارات وقطع الغيار حالياً. بالإضافة إلى ذلك، حتى مع التسعير الإلزامي، لن تصل السيارة أبداً إلى المستهلك النهائي بسعر المصنع، وسيصل الربح من الفرق بين أسعار السوق والمصنع إلى الوسطاء. بادئ ذي بدء، تجدر الإشارة إلى أنه من أجل تحقيق استيعاب أجزاء السيارات، يجب اعتماد سياسات واسعة النطاق بما يتماشى مع هذا الهدف. لذلك، إذا تم إنتاج جزء محلياً، فيجب دعمه ومنع الأجزاء الأجنبية المماثلة من الدخول. بالطبع، يجب أن يكون الجزء المحلي قادراً على منافسة الأجزاء الأجنبية من حيث السعر والجودة. بشكل عام، يمكن القول أن مصنعي قطع غيار السيارات في البلاد قد حققوا أداءً جيداً في الاستيعاب في السنوات الأخيرة. إذا انتهت العقوبات وأصبح من الممكن للبلد استيراد أحدث الآلات والمعرفة التقنية إلى العالم، فمن المؤكد أنه سيتم توفير شروط إنتاج أجزاء عالية الجودة وحتى إمكانية التصدير. في الوقت الحالي، نظراً لزيادة أسعار العملات والمواد الخام، زاد رأس المال العامل لوحدة الإنتاج بشكل حاد، مما تسبب في مشاكل في توريد المواد الخام. على الرغم من أن تخصيص حزم الدعم للمنشآت منخفضة التكلفة هو على أجندة المنظمات ذات الصلة، إلا أن البيروقراطية المتراكمة أدت للأسف إلى إبطاء هذه العملية وعدم تحقيق استهداف وحدات الإنتاج في الوقت المناسب. بالطبع، في هذه الأثناء، تلعب البنوك والإدارات مثل الأصول والتأمين والجمارك دوراً رئيسياً، وفي حالة التعاون والدعم المناسبين من المنتجين، سيتم توفير مساحة مناسبة لأنشطة الصناعات في البلاد.

نظراً لأهمية شعار العام القائم على «الإنتاج والدعم وإزالة العوائق»، إذا كانت المؤسسات ذات الصلة تدعم قطاع الإنتاج بشكل كامل وتم إجراء المزيد من الرقابة على هذا الموضوع، فستتم إزالة حواجز الإنتاج وسيشهد هذا العام زيادة كبيرة في الإنتاج والأداء. سنكون قطاع الإنتاج الأفضل في البلاد. حالياً أكبر مشكلة تواجه أي مجتمع هي البطالة، ونتيجة لذلك، الفساد وغيرها من المشاكل التي لا يمكن حلها إلا من خلال تعزيز قطاع الإنتاج واستقطاب العمالة في وحدات الإنتاج. الدعم الحقيقي للمنتجين والمنتجين سيساعد الحكومة وجميع شرائح المجتمع فيما يتعلق بهذه المشكلة الاجتماعية الكبيرة، لذلك نطلب من جميع المسؤولين والمنظمات ذات الصلة الدعم الحقيقي من المنتجين للازدهار في هذا العام. ■



على عكس التوقعات، خرج الاقتصاد الإيراني من الركود العام الماضي على الرغم من العقوبات الساحقة والأزمات الكبرى، بما في ذلك كورونا، وحقق نمواً بنسبة ١,٥ في المائة، على الرغم من أن جزءاً كبيراً من هذا الإنجاز ينبغي أن يُعزى إلى جهود قطاع التصنيع في البلاد. ومع ذلك، فقد واجه هذا القطاع مشاكل أيضاً. يعتقد المهندس مهدي نظري، الرئيس التنفيذي لشركة صنعت آفرين ماهان، التي تعمل في مجال إنتاج قطع غيار السيارات، أنه «على الرغم من اعتماد سياسات عامة جيدة في مجال دعم الإنتاج، إلا أنها في الممارسة العملية لا تنفذ بشكل جيد، لأنه إذا تم تنفيذها بشكل صحيح»، نقرأ فيما يلي مقتطفات من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة أنشطتها في عام ٢٠٠١ بهدف إنتاج قطع غيار السيارات وفي عام ٢٠٠٦ دخلت مرحلة التعاقد مباشرة مع شركات السيارات من خلال تسجيل شركة ومنذ عام ٢٠١٠ تعمل بشكل أساسي في إنتاج المحولات الحفازة لسيارات الركاب. تشمل منتجات الشركة المتنوعة محفزات يورو٤ و يورو٥ لسيارات طيبة وبرايدي ونيسان، بالإضافة إلى الأغطية الحرارية ذات الصلة.

كانت أهم خطة لشركة صنعت آفرين ماهان زيادة إنتاج منتجاتها بنسبة ٣٠٪ مقارنة بعام ٢٠١٩، والتي تم تحقيقها بجهود مكثفة. في العام الماضي، أطلقت الشركة خط إنتاج طلاء محفز آلي بهدف الاستيعاب. سيتم تثبيت وزيادة نشاط خط الطلاء الجديد في شكل روبوتات كاملة بهدف استيعاب المحفز الداخلي هذا العام. تعتزم شركة صنعت آفرين ماهان دخول سوق خدمات ما بعد البيع في مجال إنتاج المحفزات.

في رأبي، لن يكون للسعر المطلوب نتيجة جيدة أبداً، لأنه لا

الرئيس التنفيذي لشركة فولادفام

الافتقار إلى الإمداد المستقر للمواد الخام ونقص السيولة المشاكل الرئيسية للمنتجين



في العقود الأخيرة، تمكنت صناعة قطع الغيار في البلاد بقوة دافعة لصناعة السيارات من تلبية احتياجات هذه الصناعة الاستراتيجية لتلعب دوراً مهماً في خلق قيمة مضافة وتحقيق الاكتفاء الذاتي الصناعي لبلدنا. على الرغم من الجهود المستمرة التي يبذلها الصناعيون الإيرانيون وتحقيق إنجازات كبيرة في الهندسة العكسية وتصميم وتصنيع الأجزاء المختلفة، فقد طغت العديد من التحديات على هذه الصناعة. من أجل التعرف أكثر على هذا الموقف، تحدثنا مع المهندس علي منتظمي، الرئيس التنفيذي لشركة فولادفام. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بعد حوالي ٤٠ عاماً من نشاطها، أنتجت شركة فولادفام، باستخدام المعرفة الفنية الداخلية أو الهندسة العكسية وبما يتماشى مع المشاريع الوطنية لإنتاج السيارات والصناعات الأخرى، أكثر من ٩٠٠ قطعة أو مجموعة والآن أكثر من ٤٥٠ جزءاً أو مجموعة في جزأين موقع الإنتاج، مع تداول أكثر من ٢٥٠ مليون قطعة سنوياً، يتم إنتاجه لمعظم السيارات المنتجة محلياً.

يمكن تجميع منتجات الشركة في جميع أنواع حزم المحولات الحفازة والعام، وجميع أنواع أجزاء الضغط، وتجميعات دواصة السيارة المحلية، وتجميعات عمود التوازن وجميع أنواع منظمات الحرارة. يتم أيضاً التحكم بالإضافة إلى إنتاج المنتجات بناءً على القوة الداخلية للشركة والمعرفة الفنية.

حاولت الشركة توفير نمو وازدهار الصناعة من خلال التركيز على تحسين الجودة، وخفض الأسعار، وتطوير أنظمة الإدارة، ورفع مستوى أنظمة وعروض الصحة المهنية، والسلامة والصحة، وحماية البيئة، وما إلى ذلك. منذ عام ١٩٩٩، والتي نجحت في الحصول على شهادة ISO ٢٠٠٩ من RWTUV، نفذت الشركة المعايير المطلوبة من قبل صناعة السيارات وألقاب مثل أفضل مصنع لسابكو، وحدة العينات الصناعية، صاحب العمل، إلخ في دورات مختلفة. هناك انتقادات عديدة لصناعة السيارات في البلاد، وكثير منها غير عادل بالنسبة لي. إذا قارنا ترتيب إيران بين دول العالم في العديد من العوامل التي تؤثر على الصناعة، بما في ذلك مخاطر الاستثمار، وإدارة المعرفة، والرعاية الاجتماعية، والابتكار، والوصول إلى التكنولوجيا، والاقتصاد الحر، وما إلى ذلك، مع مكانة صناعة السيارات في البلاد في العالم، سنجد أن لدينا مكانة جيدة جداً في هذه الصناعة.

أمل أنه بتعاطف مع المؤسسات المحلية وتخطيطها الفعال وتنفيذها، وكذلك رفع العقوبات، سيتم توفير الظروف المناسبة لتطوير صناعة السيارات وقطع الغيار في البلاد حتى نشهد استثماراً آمناً في صناعة قطع الغيار. والمحافظة على تنافسيتها على الساحة العالمية. ■

رفع الرئيس التنفيذي لشركة سمير لادارة الصادرات

حصة إيران الصغيرة من سوق الدول المجاورة



على الرغم من الإمكانيات الكبيرة لإنتاج سلع مختلفة في إيران وموقع إيران الاستراتيجي من حيث الحدود البرية والبحرية، فإن حصة إيران في الوقت الحالي من سوق الدول المجاورة صغيرة ولا يملك المنتجون خطة دقيقة لزيادة صادرات منتجاتهم. في غضون ذلك، فإن أحد الأهداف المهمة لشركات التجارة والتصدير هو مساعدة المنتجين وتشجيعهم على دخول الأسواق الإقليمية. لمزيد من المعلومات، دعنا ذهبنا إلى سعيد توكلي، الرئيس التنفيذي لشركة سمير لادارة الصادرات، وتحدثنا معه. فيما يلي مقتطفات من هذه المقابلة.

بسبب القيود القائمة وبالطبع القدرة العالية لقطاع الصحة الإنشائي، جعلنا تصدير المنتجات المتعلقة ببناء القطاع الصحي في السوق العراقي، والذي كان أكثر جاذبية في ذلك الوقت، من أولويات عمل الشركة. أطلق سمير في بغداد، العراق في عام ٢٠١٦. في الوقت الحاضر، العديد من رجال الأعمال والأشخاص النشطين في مجال نظافة المباني على دراية، وبالطبع لديهم ثقة جيدة في شركة سمير. الجدير بالذكر أنه في عام ١٣٩٦ م شاركت شركة سمير في معرضين في دمشق ودخلت السوق السورية من نفس العام والتي لا تزال نشطة في هذا السوق.

ستقوم الشركات التجارية بمعالجة العديد من مخاوف التصدير لدى المنتجين من خلال تقديم الخدمات المناسبة. في الواقع، الخدمة التي تقدمها شركة سمير للمصنعين؛ أبحاث السوق وإدارة التسويق والمبيعات للمنتجات المحلية في الأسواق الإقليمية إلى جانب التحديد الكامل للمنافسين والتخطيط للحفاظ على وجود البضائع الإيرانية في تلك الأسواق.

إن وجود منظور للتصدير هو المعيار الأول لدينا لاختيار الشركة المصنعة. معيار آخر مهم للغاية هو إيلاء اهتمام خاص لاستقرار جودة المنتج. تشمل معايير الإنتاج الأخرى الإعلان في المجال الرقمي وحضور المعارض الدولية.

على الرغم من حقيقة أن بلادنا لديها الكثير من المنتجين المحتملين وذوي الكفاءة العالية، إلا أن حصة إيران في تصدير البضائع إلى دول أخرى صغيرة جداً. تركيا لديها ٢٧٠٠٠ شركة تصدير، بينما في إيران فقط ٨٠٠٠ شركة تصدير مسجلة، بعضها غير نشط.

بسبب الحظر المفروض على واردات السلع الأجنبية، زاد حافز المنتجين لتزويد السوق المحلية وزيادة مستوى تكنولوجيا الإنتاج.

المجالات سوف تكون قادرة على المنافسة. ■

الاهتمام بالجودة والسعر هو العامل الرئيسي في نجاح الإنتاج



وفقًا للإحصاءات المتاحة، فقد انخفض حجم مبيعات الملابس في بلدنا بنحو ٥٠٪، بينما لم يتغير سعر هذا المنتج كثيرًا مقارنة بنمو العناصر الأخرى. ومع ذلك، وفقًا لنشطاء صناعة الملابس، أدت العديد من المشكلات إلى انخفاض الطلب وركود السوق على هذا المنتج. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، ذهبنا إلى جلال رجبى، صاحب ماركة قميص جوانان وحامل ترخيص اتحاد صانعي القمصان في طهران، وأجرينا محادثة معه، وسنقرأها بالتفصيل. يعد تحديد العملاء والاهتمام بمصالحهم أهم قضية لزيادة مبيعات أي منتج ويجب على الشركات المصنعة أن تولي اهتمامًا خاصًا لها. يجب أن يكون إنتاج أي منتج مناسبًا للعملاء، ولهذا السبب، تعمل ماركة قميص الشباب بناءً على هذه القضية المهمة وقد حققت بعض النجاح في السنوات الأخيرة.

نظرًا لأن جميع خطوات إنتاج القمصان وتوريدها تتم في مجمع الإنتاج لدينا، فإن سعر وجودة منتجات قمصان الشباب مناسب جدًا مقارنة بالمنتجات الأخرى. لهذا السبب، يفضل العملاء منتجات هذه المجموعة، والتي يتم إنتاجها بنسب مناسبة وبسعر رخيص نسبيًا، على المنتجات الأخرى، والمشتريين المنتظمين. وفقًا لعميلي، من الضروري الدخول إلى سوق الملابس.

في الوقت الحاضر، نظرًا لغياب خريجي هندسة الملابس في المصانع المنتجة لهذا المنتج، فإن أنشطة هذه الفئة بعيدة كل البعد عن المعرفة الأكاديمية. يمكن للحكومة تحسين عملية الإنتاج من خلال إنشاء مراكز للتصميم والبحث والتطوير، فضلًا عن التدريب المتخصص في الملابس، ومطابقة جودة الملابس الإيرانية مع الموديلات الأجنبية الجيدة. قضية أخرى هي ثقافة شراء المنتجات المحلية، وفي هذا الصدد، ينبغي على الحكومة النظر في التدابير لسوء الحظ، أدى نقص الدعم الحكومي إلى تثبيط عزيمة مصنعي الملابس وأدى إلى تضارب بين وجهات نظرهم الإدارية ومصالح الشركات المصنعة. من أهم الإجراءات التي اتخذتها العلامة التجارية ماركة قميص جوانان خلال تفشي مرض كورونا الحفاظ على العملاء الحاليين وزيادة مستوى رضاهم والابتكار في تقديم خدمات أفضل للعملاء وتقليل تكاليف المنظمة من خلال زيادة الإنتاجية. تحتاج صناعة الملابس الآن إلى دعم حكومي حقيقي وإصلاح مناهج الإدارة. على الحكومة أن تساعد المهتمين في هذا المجال من خلال إنشاء مراكز للخياطة وتصميم الألبسة وإزالة أوجه القصور فيه. يتطلب الازدهار في إنتاج الملابس حل المشكلات والعقبات من قبل اتحاد صانعي القمصان والرقابة الحكومية على بائعي الملابس، وهو ما لم يكن ممكنًا بدون تدخل الحكومة ومساعدة المنظمات ذات الصلة مثل وزارة الصناعة والمناجم والتجارة.

■ والتجارة.

سكرتير مجموعة العمل لتنظيم الأزياء والملابس

تنتظر صناعة الأزياء والملابس تحوّل ثقافيًا واقتصاديًا ضخمًا

تعتبر صناعة الأزياء والملابس من أكثر القطاعات ربحًا ودرًا للمال في العالم؛ في بلدنا، نظرًا للتنوع في مزيج الفن الإيراني والإسلامي، فضلًا عن إبداع المصممين والخياطين ومصنعي الملابس؛ لقد وفرت منصة جيدة للاستثمار، ولكن بسبب العقبات القانونية والإدارية، لم يتم استخدام هذه القدرة الاقتصادية والثقافية للبلاد بشكل صحيح. لهذا الغرض ذهبنا إلى الدكتورة مرضية شفاپور، سكرتيرة مجموعة العمل لتنظيم الأزياء والملابس في البلاد، وتحدثنا معها عن دور مجموعة العمل هذه في تفعيل التيار الراكد في صناعة الأزياء والملابس. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تم إنشاء مجموعة العمل هذه من قبل البرلمان في عام ٢٠٠٦. في الواقع، فإن الهدف الأهم من إطلاق مجموعة العمل هو تنظيم الأزياء والملابس، وتقديم فن الأزياء والملابس الإيرانية الإسلامية، فضلًا عن توليد الدخل المناسب و توظيف.

يُطلق على أحد أقسام مجموعة العمل لتنظيم الأزياء والملابس الهيئة العلمية والأكاديمية، حيث يتم توفير مجال الاتصال بين الجامعة والمجتمع الصناعي، وخاصة في أقسام التصميم.

تتعلق لجنة المادة ٤ التابعة لمجموعة العمل المعنية بتنظيم الأزياء والملابس بالملكية الفكرية، والتي تصدر تراخيص لمنح حق المؤلف في قطاع الملابس، بحيث يتمتع الفنانون النشطون في مجال التصميم بالملكية الفكرية، وجزء من هذه التراخيص لـ الحرفيين والمصممين. لديك خاص، سيتم منحها. خطوة مهمة أخرى هي التنسيق مع العديد من البنائين وإصدار التراخيص لبيوت الأزياء والمعاهد، والتي تتم بموجب أطر وقواعد معينة.

ينشط المصممون الإيرانيون في العلامات التجارية المشهورة عالميًا ويعتمدون على التراث الذي نزل إلينا من الماضي وأيضًا بسبب التصميمات الخاصة والمتنوعة للملابس العرقية الإيرانية، ويلعبون دورًا مهمًا في السوق. في الوقت نفسه، فإن السوق العالمي مهتم أيضًا ومهتم باستخدام هذه الخطط.

بعد مراجعة واعتماد الخطط الاستثمارية من قبل الهيئة العلمية والأكاديمية، سيتم توفير التراخيص اللازم للاستثمار، في غضون ذلك، يمكن رؤية الملابس الإيرانية الإسلامية الفاخرة من خلال إنشاء أسابيع أزياء في إطار القانون. في رأيي، إذا كان رأي الحكومة في القيام بهذا النشاط منظمًا بشكل قانوني، فستحدث تطورات إيجابية في هذا المجال وسيتم تسهيل تدفق الاستثمار.

أدعو جميع الأطراف والناشطين المهتمين الذين ينوون الاستثمار في هذه الصناعة لدخول هذا القطاع لتجنب إهدار رؤوس أموالهم وأصولهم، ويسعدنا أن نرحب بهم جميعًا في سكرتارية مجموعة العمل.

■ العمل.



أكد الرئيس التنفيذي لشركة آيفوم

الجودة شرط للبقاء في الأسواق المستهدفة



تعد جودة المنتج الجيدة وتوجيه العملاء شرطين أساسيين لدخول الأسواق الدولية، لذلك ستنتج العلامات التجارية والشركات في تصدير السلع التي تقدم منتجات موثوقة وجيدة إلى السوق. وللتعرف على إحدى الشركات الناجحة في هذا المجال توجهنا إلى علي رضا كرمي الرئيس التنفيذي لشركة آيفوم وتحدثنا معه ونقرأ نتائج هذه المقابلة.

تنشط شركة آيفوم في مجال منتجات الرغوة المختلفة، بما في ذلك المنتجات التعليمية والتدريبية والرياضية وأرضيات الصالة الرياضية وألواح الرغوة الصناعية، ويعمل ٩٠ شخصًا بشكل مباشر ويعمل ٢٥٠ شخصًا بشكل غير مباشر في هذه الشركة.

في الوقت الحاضر، في القطاع الصناعي في آيفوم، يتم إنتاج أكثر من ٣٠ منتجًا وفي قطاع الرياضة، يتم إنتاج حوالي ١٧ منتجًا وظيفيًا بأبعاد وأحجام مختلفة. جزء آخر من منتجاتنا ليس في حافظة المنتجات النهائية للشركة، ولكن يتم إنتاجه لاستخدام الشركات الأخرى.

يتم تصدير منتجات الشركة بشكل أساسي إلى العراق وأفغانستان وأذربيجان وروسيا وأوكرانيا وبيلاروسيا وليتوانيا ولاتفيا وإستونيا، ولدينا عملاء منتظمون في هذه البلدان. تقوم آيفوم أيضًا بتصدير منتجاتها إلى دول آسيا الوسطى، بما في ذلك تركمانستان وأرمينيا، وعلى الرغم من أن حجم الصادرات إلى هذه البلدان أصغر، إلا أن هذا يتم باستمرار والاعتماد على تسويق جديد. في العام الماضي، تم تصدير أكثر من ٥٠ في المائة من منتجات الشركة، استخدم بعضها في تصنيع قطع غيار السيارات، والصناعات العسكرية، ومصانع الألبان والأحذية، وكذلك شركات الاتصالات وصناعات التبريد والتدفئة. يجب التأكيد على أن أهم عملائنا هم صناعات مختلفة وأن ١٠٪ فقط من منتجات آيفوم يتم شراؤها من قبل العملاء النهائيين.

لدينا شبكة مبيعات واسعة في العراق، ويتم تداول شحناتنا التصديرية باستمرار في هذا البلد، ونخطط لإنشاء مكاتب في دول أوروبا الشرقية، وفقًا لخطة تطوير السوق. سنشهد في المستقبل القريب زيادة بنسبة ٢٥٪ في حجم القوى العاملة النشطة في الشركة. نصيحتي المهمة في ضوء المشاكل الحالية في هذه الصناعة هي: الحفاظ على جودة إنتاج السلع وثانيًا؛ تجاهل الطرق التقليدية لتوزيع البضائع. لسوء الحظ، لم يتم مراعاة معايير الإنتاج والتوزيع في بلدنا جيدًا ويدخل جزء كبير من الإنتاج في دورة الوساطة. لحل هذه المشكلة، يجب أن نستخدم تجربة البلدان الناجحة، ودراسة الأسواق المستهدفة، وأن نكون أكثر حرصًا في إرسال شحنات التصدير. ■

المسار الصعب للاقتصاد الإيراني عام ٢٠٢١



د. مهدي كريمي تفرشي
رئيس مجلس إدارة دارالشباب
والصناعة والتسعين والتجارة بطهران

كان العام الماضي عامًا مليئًا بالتحديات بالنسبة للعالم. هيمنة الغريب وفيروس كورونا على العالم أصابت الاقتصاد العالمي بالشلل، وشهدت دول كثيرة أزمات غير مسبوقة في الاقتصاد والبطالة وفقدان الوظائف. مما لا شك فيه أن هذه الأزمة العالمية في بلادنا فرضت على بلادنا منذ سنوات طويلة بعقوبات شديدة ووضعت عبئًا مضاعفًا على أبناء المجتمع والمنتجين وأصحاب الصناعة في كل مجال.

في عام ٢٠٢٠، واجه الاقتصاد الإيراني قيودًا كثيرة، لكن العقوبات لعبت أيضًا دورًا مهمًا للغاية، وهذا واضح في وثيقة الميزانية، التي حاولت أن يكون لها تأثير أقل على عائدات النفط. تراجعت عائدات النفط الإيرانية بشكل حاد في الأشهر الأخيرة، والآن وتحت التأثير السلبي لفيروس كورونا على الاقتصاد العالمي والطلب على النفط، تراجعت أسعار النفط الإيراني إلى أدنى مستوى لها منذ عام ١٩٩٩، إلى جانب تراجع الأسعار العالمية؛ في وقت إغلاق ميزانية عام ٢٠٢٠، قُدرت أسعار النفط بحوالي ٥٠ دولارًا للبرميل في عام ٢٠٢١، والآن بعد أن انخفضت أسعار النفط عن ٢٠ دولارًا، سيكون جزء كبير من عائدات النفط المتوقعة أقل بكثير. في غضون ذلك، لا ينبغي أن ننسى أنه بغض النظر عن أزمة كورونا، شهدنا نموًا اقتصاديًا سلبيًا بلغ ٤,٥ سالب وسالب ٧٪ في عامي ٢٠١٨ و ٢٠١٩ تحت تأثير العقوبات.

ما هو مؤكد هو أنه إذا كانت بيئة الاقتصاد الكلي في حالة من عدم اليقين وعدم اليقين بشأن التغيرات في البيئة الدولية، فإنها ستضع النمو الاقتصادي في العام المقبل بالقرب من الصفر وحتى في النطاق السلبي. بالنظر إلى القضايا المذكورة، وكذلك نظرة على المتغيرات الاقتصادية الأخرى، يبدو أن الاقتصاد الإيراني يواجه مسارًا صعبًا في عام ٢٠٢١.

اللافت للنظر أنه إذا اتخذت الحكومة طريقة أخرى غير استخدام موارد البنك المركزي لتعويض عجز ميزانيتها، فإن معدل التضخم سينخفض إلى ١٥,٥٪ بين عامي ٢٠٢١ و ٢٠٢٤. بذلوا الكثير من الجهد في مكافحة كورونا وكذلك؛ كما عمل المنتجون بجهد لتلبية احتياجات البلاد. نتمنى أن يكون عام ٢٠٢١ عام التحرر العالمي من أزمة كورونا والنمو الاقتصادي والازدهار، لكن بالطبع للتغلب على أضرار هذه الأزمة العالمية، يجب علينا جميعًا التكاتف وإحياء الأيام المشرفة لهذه الأرض بمضاعفة الأمل والجهد. ■

الاقتصاد الإيراني في العام الإيراني الجديد

وظائفهم، على الرغم من الأداء الجيد من حيث نمو الناتج المحلي الإجمالي، فإن الاقتصاد الإيراني ليس في وضع جيد من حيث معدل التضخم والبطالة، ومن المتوقع أن يستمر هذا الوضع هذا العام. بلغ معدل التضخم في إيران في عام ٢٠٢٠ إلى ٣٦,٥ في المائة، ومن المتوقع أن يصل إلى ٣٩ في المائة في عام ٢٠٢١. كما سيصل معدل البطالة إلى ١١,٢ في المائة. ومع ذلك، فإن معدل التضخم مشمول في جميع السلع والسلع الأساسية، بما في ذلك الغذاء، وتقدر هذه الزيادة بنسبة ٦٦ في المائة.

في مجال صناعة النفط الاستراتيجية، ستكون هناك مخاوف وآمال كثيرة للبلاذ هذا العام. وتتوقع ميزانية هذا العام ٢,٣ مليون برميل من النفط الخام يوميًا، بينما لا يوجد احتمال واضح لرفع العقوبات على المدى القصير، ولا تزال المحادثات الجارية في فيينا حول كيفية إحياء الاتفاق النووي. ومع ذلك، إذا تم تحقيق هذا القدر من صادرات النفط وتمكنت إيران من الوصول إلى موارد النقد الأجنبي في الخارج، فسنشهد نموًا كبيرًا في الإنتاج في صناعات البتروكيماويات والسيارات والصلب، والتي ستكون نتيجة للنمو الاقتصادي الإيراني أعلى من الماضي. عام، لكن هذا النمو لن يكون له تأثير كبير على الظروف المعيشية للناس.

الآن، إذا تم رفع العقوبات وتحسن وضع عائدات النقد الأجنبي في البلاذ، فقد تكون السياسات التوسعية في مجال الاقتصاد على جدول الأعمال، ولكن إذا كانت هذه السياسات في مجال زيادة أجور ورواتب الموظفين والالتزامات الحكومية بشكل عام، سيؤدي تحسين الوضع الاقتصادي من حيث الدخل إلى ارتفاع التضخم وبالتالي المزيد من الضغط على فئات الدخل المنخفض. الوضع المواتي هو أنه بالنظر إلى نجاح اقتصاد الدولة العام الماضي في تحقيق النمو المناسب، يجب أن تستمر السياسات المعتمدة، وفي حالة فتح الريال وعائدات النقد الأجنبي، ينبغي إنفاق فائض الإيرادات على تحسين وتطوير البنية التحتية.

بالإضافة إلى زيادة الإيرادات، يجب اعتبار تطوير العلاقات الاقتصادية والصناعية مع الدول الأخرى فرصة مهمة لتحديث البنية التحتية الصناعية والمعدات المستخدمة، لأننا لا نستطيع أن نأمل في فتح دائم لهذا المسار. في هذه الحالة، تجدر الإشارة إلى أنه على عكس الاستراتيجيات السابقة، لا ينبغي أن يؤدي تحسين عائدات البلاذ من النقد الأجنبي إلى تدفق السلع الأجنبية إلى السوق المحلية وبالتالي إضعاف صناعتنا وإنتاجنا. يجب تعزيز القوة الصناعية المكتسبة خلال فترة العقوبات خلال فترة الانفتاح الاقتصادي، ويمكن أن يؤدي تدميرها إلى إضعاف البلاذ استراتيجيًا وجعلها أكثر اعتمادًا على الأسواق الخارجية لتلبية احتياجاتها. ■



مرتضى فغانى عضو غرفة تجارة طهران

بدأ الاقتصاد الإيراني العام الإيراني الجديد، بينما كان يمر بفترة مليئة بالتحديات والصعوبات. عقوبات فُرضت بقصد انهيار اقتصاد بلادنا، وعدم وصول إيران إلى مواردها من النقد الأجنبي في الخارج، وانتشار الكورونا، كل منها كان يمكن أن يؤدي بمفرده إلى كارثة اقتصادية في البلاد. لكن مع كل هذه الأزمات، كانت إيران قادرة على الأداء الجيد على نطاق واسع. أعلن صندوق النقد الدولي، في تقريره الأخير الذي نُشر في ٦ أبريل ٢٠٢١ (١٧ أبريل من هذا العام)، نمو الاقتصاد الإيراني في عام ٢٠٢٠ بنسبة ١,٥ في المائة ويتوقع أن يصل هذا النمو إلى ٢,٥ في المائة في عام ٢٠٢١. بينما في تقرير الخريف، كان من المتوقع أن يبلغ النمو الاقتصادي الإيراني سالب ٥ في المائة، ومع ذلك، يمكن القول أن إيران تمكنت من تحقيق ٦,٥ في المائة أكثر من النمو المتوقع. استمرار الصادرات النفطية على الرغم من المشاكل العديدة الناجمة عن العقوبات، إلا أن زيادة الإنتاج الصناعي، وخاصة في الصناعات الثقيلة مثل الصلب والنحاس، وكذلك البتروكيماويات كان من أهم العوامل في تحقيق هذا النمو. وبحسب الإحصائيات، فإن نصيب الصناعات والمناجم في هذا النمو هو ١,٤ في المائة، والصناعة ٠,٨ في المائة، والكهرباء والغاز والمياه ٠,٤ في المائة، وفي الخدمات بما في ذلك خدمات المؤسسات النقدية والمالية ٠,٥ في المائة وفي الزراعة ٠,٥ في المائة. بشكل عام، سجلت مجموعة الصناعات والمناجم أعلى معدل نمو بحوالي ٥,٤ في المائة، ومن بين هؤلاء، سجلت مجموعة الخدمات أقل نمو بنسبة ٠,٢ في المائة. بالنظر إلى المكانة المهمة لقطاع الخدمات في اقتصاد الدولة والعدد الكبير للموظفين في هذا القطاع، فإن هذا يشير إلى الوضع غير المواتي لاقتصاد الدولة من حيث التوظيف، حيث تسبب تفشي مرض القلب التاجي العام الماضي في حوالي مليون شخص. الناس يفقدون

أعلن المهندس زرغامى، المرشح المستقل للانتخابات الرئاسية،

في مقابلة خاصة

الاهتمام بالصناعات الصغيرة والمتوسطة ضروري لتحقيق الاقتصاد القائم على الشعب



وفقاً للدراسات التي أجريت في مركز الأبحاث التابع لمجلس الشورى الإسلامي، يمكن تلخيص جذور الوضع الحالي لاقتصاد البلاد في خمس فئات عامة، بما في ذلك المالية العامة، والاستراتيجية الاقتصادية، وبيئة النشاط الاقتصادي، والحوكمة القطاعية، والإدارة الاقتصادية و اتخاذ القرار. الآن وفي ضوء ما سبق، قررنا التحدث مع المهندس عزت الله زرغامى، المرشح المستقل للدورة الثانية عشرة لرئاسة الجمهورية، حول خطته التنفيذية في مجال الاقتصاد، وكذلك الأمور التي أثرت. يحمل زرغامى درجة البكالوريوس في الهندسة المدنية من جامعة أمير كبير ودرجة الماجستير في الإدارة، وهو حالياً عضو في المجلس الأعلى للفضاء الإلكتروني. من ٣ يونيو ٢٠١٤ إلى ٦ نوفمبر ٢٠١٤، كان مديراً لمنظمة الإذاعة والتلفزيون في جمهورية إيران الإسلامية. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

من أجل تحقيق اقتصاد غير نفطي، يجب أن تزيد الإيرادات غير النفطية للبلاد بشكل رشيد وتدرجي وثابت وأن تحل محل الإيرادات النفطية في قطاع الإنفاق الجاري في البلاد. من بين مصادر الدخل الرئيسية الثلاثة لإيرادات النفط، وهي الضرائب والأرباح التجارية والرسوم الجمركية، وبيع الخدمات الحكومية والسلع للجمهور، فإن الحصة الأكبر تتعلق بالضرائب. ومن الناحية المنطقية، تتطلب زيادة الإيرادات الضريبية إصلاح النظام الضريبي للبلد، حيث يتم اتخاذ تدبيرين أساسيين وشرطين، بما في ذلك «تحديد طرق الهروب والمتهربين من الضرائب وتحصيل ضرائب غير تمييزية وعادلة تتناسب مع دخل الشركات والأفراد والكيانات القانونية». «تسهيل ظروف العمل، وإزالة الحواجز أمام إنشاء أعمال جديدة، وتطوير الأعمال التجارية القائمة» ضرورية.

في رأبي، فإن «خلق وتوسيع الاقتصاد القائم على الشعب»، خاصة مع التركيز على سياسة توسيع الإنتاج المحلي والطفرة الإنتاجية، يعتمد على الاهتمام الجاد والحاسم بخلق صناعات صغيرة ومتوسطة الحجم ووحدات إنتاجية لإنتاج كميات عالية. - استهلاك السوق المحلي ثم التصدير إلى ٤٠٠ مليون نسمة في المنطقة. في هذا الصدد، إذا كان هناك أي استثمار وإنشاء وحدات إنتاج على أساس أربعة عناصر أساسية مثل «إمكانية التمويل، بما في ذلك مساهمة المستثمر والتسهيلات المصرفية الإضافية»، «إمكانية توريد ونقل التكنولوجيا»، «إمكانية التسويق والبيع المنتجة و» «إمكانية تقييم تبادل وتحويل الأموال في استيراد المعدات وبيع وتصدير المنتجات. وتجدر الإشارة إلى أن إنشاء وتنفيذ مشاريع كبيرة وضخمة، بغض النظر عن الشروط الصارمة للغاية للعقوبات (في الركائز الأربع) ستتقصر على احتكار الحكومة وشبه الحكومية وصناديق التقاعد وبعض الألقاب التقليدية. ■

المتحدث باسم لجنة الأمن القومي والسياسة الخارجية لمجلس النواب

ضعف اقتصاد البلاد مع استمرار كورونا



فرضت إدارة ترامب عقوبات واسعة النطاق على إيران خلال إدارة ترامب، بهدف ممارسة أقصى قدر من الضغط على إيران. كانت العقوبات تهدف إلى إجبار الاقتصاد الإيراني على الانهيار، وإجباره على توقيع اتفاقية مع مزيد من القيود ونطاق أوسع، بما في ذلك القدرة الصاروخية والنفوذ الإقليمي. فشلت الحملة فشلاً ذريعاً بسبب المقاومة النموذجية للشعب والحكومة. مع انتخاب بايدن رئيساً، بدأت الشائعات تنتشر بأن الولايات المتحدة ستعود إلى الاتفاقية الشاملة للبرنامج النووي الإيراني، والمحادثات جارية في فيينا. ومع ذلك، فقد اقترح العديد من الخبراء والنقاد أنه لا ينبغي استخدام المحادثات كأداة لإعادة فرض الضغط الأمريكي على إيران، وأنه لا ينبغي للمفاوضين أن يغفلوا ببساطة عن المكاسب التي حققها الشعب الإيراني في مقاومة العقوبات.

وقال أبو الفضل عمويي، المتحدث باسم لجنة الأمن القومي والسياسة الخارجية في مجلس الشورى الإسلامي، إنه لا ينبغي إطالة محادثات فيينا. أولاً، منطوق جمهورية إيران الإسلامية واضح، وثانياً، الإجراءات التي يجب على الطرف الآخر اتخاذها واضحة تماماً. وتابع ممثل شعب طهران وري وشميرانات وإسلام شهر وبرديس في البرلمان: إن الجانب الآخر لايران يعلم أنه في إطار حملة الضغط الأقصى، فرض عقوبات على بلدنا يجب رفعها. إن مطلب جمهورية إيران الإسلامية واضح وشفاف بمعنى أنه، بالطبع، ورد في مواقفنا وفي المحادثات التي تجري بين إيران ومجموعة O + ١ في فيينا.

وقال: «إن إطالة المفاوضات سيلحق ضرراً باقتصاد البلاد، وأهمها أن المنتج ورجل الأعمال ورجل الأعمال الإيراني غامض بشأن مستقبل أنشطتهم وسلطة اتخاذ القرار في إدارتها». المستقبل لن يكون له نشاط اقتصادي خاص به.

وقال المتحدث باسم لجنة الأمن القومي والسياسة الخارجية بالبرلمان: «نعتقد أن العملية الحالية لحكم البلاد أوجدت حلولاً للمشاكل كما أن وضع مبيعات النفط قد تحسن». من ناحية أخرى، توصلنا خلال هذه الفترة إلى خطة تعاون طويلة الأمد مع الصين، ورغم الصعوبات القائمة، وجدنا حلولاً للتغلب على المشاكل الاقتصادية. يعرف الغربيون أن بعض عقوباتهم غير فعالة، لذا لا ينبغي أن يفرضوا مطالبهم علينا.

وأشار عمويي إلى أن الحكومة تتوقع ألا تتأكل عملية التفاوض في فيينا، وقال: «المسألة التي يجب معالجتها هي أن جمهورية إيران الإسلامية ليست في عجلة من أمرها للعودة إلى التزامات برجام، لأن إطارنا الحالي. تستند إلى الفقرة ٣٦ و ٣٦ نهائية، وقد خفضنا التزاماتنا وفقاً لذلك. الطرف الآخر يعلن الآن رسمياً أن السياسة القسوى ضد إيران قد فشلت. وقال: «سياسة بلادنا القائمة على مقاومة الشعب كانت السياسة الصحيحة واليوم منطوق إيران مقبول لدى الدول المختلفة وتشكل عملية إدارة البلاد بطريقة نأمل أن تحل المشاكل الاقتصادية بمنظور واقعي.»

وقال المتحدث باسم لجنة الأمن القومي والسياسة الخارجية بالبرلمان: «إن جمهورية إيران الإسلامية تجري محادثات فيينا بموقف عقلائي وليس بدافع الضرورة». وفي هذا السياق تتوقع من ممثلي الجمهورية الإسلامية أن يمثلوا بحزم مواقف الشعب الإيراني وأن يستعيدوا حقوقه. ■

فرم اشتراك ساليانه

دبئی سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراك:

حقوقه نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:
حقیقه نام و نام خانوادگی:

نشانه کامل پستی:

.....

کد پستی ده رقیع: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانه پست الکترونیک (ایمیل):

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

بله خیر

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

واحد اشتراك: ۸۸۸۶۴۸۳۵-۰۲۱

۱- واریز مبلغ ۶۰۰/۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ و یا شماره کارت ۹۳۱۴-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۶۰۳۷

و یا شماره شبیا ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۴۹ IR بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

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

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

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



www.dsg-m.com



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



d.sarmayeh@gmail.com



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

Iran's economy in the Iranian New Year: fears and hopes



Morteza Faghani
Member of Tehran Chamber of Commerce

Iran's economy started the Iranian New Year while going through a period full of challenges and difficulties. Sanctions imposed with the intention of collapsing our country's economy, Iran's lack of access to its foreign exchange resources abroad, and the spread of the corona, each of which alone could have led to an economic catastrophe in the country. But with all these crises, Iran was able to perform well on a large scale. The International Monetary Fund, in its latest report published on April 6, 2021 (April 17, this year), announced Iran's economic growth in 2020 of 1.5 percent and predicts that this growth will reach 2.5 percent in 2021. While in the autumn report, Iran's economic growth was projected at negative 5 percent, however, it can be said that Iran has been able to achieve 6.5 percent more than projected growth. Continuation of oil exports despite the many problems caused by sanctions, increasing industrial production, especially in heavy industries such as steel and copper, as well as petrochemicals have been the most important factors in achieving this growth. According to statistics, the share of industries and mines in this growth is 1.4 percent, industry 0.8 percent, electricity, gas and water 0.4 percent and in services including services of monetary and financial institutions 0.5 percent and in agriculture it was also 0.5 percent. In general, the group of industries and mines had the highest growth with about 5.4 percent, and among these, the group of services had the lowest growth with a negative of 0.2 percent. Given the important position of the services sector in the country's economy and the high number of employees in this sector, this indicates the

unfavorable situation in the country's economy in terms of employment, so that last year the outbreak of coronary heart disease caused about one million people to lose their jobs.

Despite good performance in terms of GDP growth, Iran's economy is not in a good position in terms of inflation and unemployment rate, and this situation is expected to continue this year. Inflation rate in Iran in 2020 amounted to 36.5 percent, which is expected to reach 39 percent in 2021. The unemployment rate will also reach 11.2 percent. However, the inflation rate is included in all commodities and in basic goods, including food, this rate increase is estimated at 66 percent.

In the field of strategic oil industry, there will be many fears and hopes for the country this year. The budget for this year envisages 2.3 million barrels of crude oil per day, while there is no clear prospect of lifting sanctions in the short term, and ongoing talks in Vienna are still on how to revive the nuclear deal. However, if this amount of oil exports is realized and Iran has access to its foreign exchange resources abroad, we will see significant growth in production in the petrochemical, automobile and steel industries, which as a result of Iran's economic growth will be higher than last year. But this growth will not have much impact on the living conditions of the people.

Now, if the sanctions are lifted and the country's foreign exchange earnings situation improves, expansionary policies in the field of economy may be on the agenda, but if these policies are in the field of increasing wages and salaries of employees and government obligations in general, improving the economic situation in terms of income will lead to higher inflation and thus more pressure on the lower income classes. The favorable situation is that considering the success of the country's economy last year in achieving proper growth, the adopted policies should continue and in case of opening of Rial and foreign exchange revenues, the surplus revenues should be spent on improving and developing the infrastructure.

In addition to increasing revenues, the development of economic and industrial relations with other countries should be considered as an important opportunity to modernize the industrial infrastructure and equipment used, because we cannot hope for a permanent opening of this route. In this situation, it should be noted that contrary to previous strategies, the improvement of the country's foreign exchange earnings should not lead to a flood of foreign goods into the domestic market and thus weaken our industry and production. The industrial power gained during the sanctions period must be strengthened during the economic opening period, and its destruction can strategically weaken the country and make it more dependent on foreign markets to meet its needs. ■

The CEO of Ifoam emphasized
**Quality is a condition
 for survival in target
 markets**



Good product quality and customer orientation are two prerequisites for entering international markets, so brands and companies will be successful in exporting goods that offer reliable and good products to the market. In order to get acquainted with one of the successful companies in this field, we went to Alireza Karami, CEO of Ifoam, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

Ifoam Company is active in the field of various foam products, including educational and training products, sports, gym flooring and industrial foam sheets, and 90 people are directly employed and 250 people are indirectly employed in this company.

At present, in the industrial sector of Ifoam, over 30 products and in the sports sector, about 17 functional products in different dimensions and sizes are produced. Another part of our products is not in the final product portfolio of the company, but is produced for the use of other companies.

The company's products are mainly exported to Iraq, Afghanistan, Azerbaijan, Russia, Ukraine, Belarus, Lithuania, Latvia and Estonia, and we have regular customers in these countries. Ifoam also exports its products to Central Asian countries, including Turkmenistan and Armenia, and although the volume of exports to these countries is smaller, but this is done continuously and relying on new marketing. Last year, more than 50 percent of the company's products were exported, some of which were used in auto parts manufacturing, military industries, bag and shoe factories, as well as telecommunications companies and the refrigeration and heating industries. It should be emphasized that our most important customers are different industries and only 10% of Ifoam products are purchased by end customers.

We have an extensive sales network in Iraq, and our export shipments are constantly circulating in this country, and we plan to set up offices in Eastern European countries, according to the market development plan. In the near future we will see a 25% increase in the volume of active manpower in the company.

My important advice given the current problems in this industry is: maintain the quality of production of goods and second; Discard traditional methods of distributing goods. Unfortunately, the standards of production and distribution in our country are not well observed and a large part of production enters the brokerage cycle. To solve this problem, we must use the experience of successful countries, study target markets and be more careful in sending export shipments. ■

Engineer Zarghami, the independent candidate
 for the presidential election, announced in an
 exclusive interview

**Attention to small and
 medium industries
 is necessary to realize a
 people based economy**

According to studies conducted at the Research Center of the Islamic Consultative Assembly, the roots of the current state of the country's economy can be summarized in five general categories, including public finances, economic strategy, economic activity environment, sectoral governance, and economic management and decision-making. Now, in view of the above, we decided to talk to Engineer Ezatullah Zarghami, the independent candidate for the 2021 presidency election, about his executive plans in the field of economics, as well as the issues raised. Zarghami holds a bachelor's degree in civil engineering from Amirkabir University and a master's degree in management, and is currently a member of the Supreme Council of Cyberspace. From June 3, 2004 to November 6, 2014, he was the director of the Radio and Television Organization of the Islamic Republic of Iran. We read excerpts from this interview.

In order to achieve a non-oil economy, the country's non-oil revenues must increase rationally, gradually and steadily and replace oil revenues in the current expenditure sector of the country. Among the three main alternative revenue sources of oil revenues, namely taxes, commercial profits and customs duties, and the sale of government services and goods to the public, the largest share is related to taxes. Logically, increasing tax revenues requires reforming the country's tax system, in which two basic and prerequisite measures are taken, including "identifying escape routes and tax evaders and collecting non-discriminatory and fair taxes commensurate with the income of businesses and individuals and legal entities." "Facilitating business conditions, removing barriers to creating new businesses, and developing existing businesses" are essential.

In my opinion, "creating and expanding the people-based economy", especially with the focus on the policy of expanding domestic production and production leap, depends on serious and decisive attention to creating small and medium-sized industries and production units to produce high-consumption domestic market and then export to 400 Millions of people in the area. In this regard, if any investment and creation of production units based on four basic elements such as "possibility of financing, including the investor's contribution and additional banking facilities", "possibility of supply and transfer of technology", "possibility of marketing and selling products" and "possibility Assessing the exchange and transfer of money in the import of equipment and the sale and export of products. It should be noted that the creation and implementation of large and massive projects, regardless of the very strict conditions of sanctions (in all four pillars) will be limited to the monopoly of government, quasi-government, pension funds and a few traditional titles. ■

English Section



Secretary of the working group for organizing fashion and clothing

The fashion and clothing industry is waiting for a huge cultural-economic transformation



The fashion and clothing industry is one of the most profitable and money-making sectors in the world; In our country, due to the diversity in the combination of Iranian and Islamic art, as well as the creativity of designers, tailors and clothing manufacturers; It has provided a good platform for investment, but due to legal and administrative obstacles, this economic and cultural capacity of the country has not been used properly. For this purpose, we went to Dr. Marzieh Shafapour, the secretary of the working group for organizing the country's fashion and clothing, and talked to her about the role of this working group in activating the stagnant current in the fashion and clothing industry. We read excerpts from this interview.

This working group was established by the parliament in 2006. In fact, the most important goal of launching the working group is to organize fashion and clothing, to present the art of Iranian-Islamic fashion and clothing, as well as to generate appropriate income and employment.

One of the sections of the working group for organizing fashion and clothing is called the scientific and academic commission, in which the field of communication between the university and the industrial community, especially in the design sections, is provided.

The Article 4 Commission of the Working Group on the Organization of Fashion and Clothing relates to Intellectual Property, which issues licenses to prevent copyright in the clothing sector, so that artists active in the field of design enjoy intellectual property, and part of these licenses to craftsmen and designers. Special have, will be awarded. Another important step is to liaise with various masons and issue licenses to fashion houses and institutes, which is done under certain frameworks and rules. Iranian designers are active in world-renowned brands and rely on the heritage that has come down to us from the past and also due to the special and diverse designs of Iranian ethnic clothing, play an important role in the market. At the same time, the global market is also interested and interested in using these plans.

After reviewing and approving the investment plans by the scientific and academic commission, the necessary license for investment will be provided, in the meantime, it is possible to see the luxurious Iranian-Islamic clothes by creating fashion weeks within the framework of the law. In my opinion, if the government's opinion on carrying out this activity is regulated in a legal way, positive developments will take place in this field and the flow of investment will be facilitated.

I invite all interested parties and activists who intend to invest in this industry to enter this sector to avoid wasting their capital and assets, and we will gladly welcome all of them to the secretariat of the working group.■

Javanan Shirt Brand Owner

Attention to quality and price is the key to success in production



According to available statistics, the amount of clothing sales in our country has decreased by about 50%, while the price of this product has not changed much compared to the growth of other items. However, according to clothing industry activists, several problems have reduced demand and the market stagnation of this product. To further investigate this issue, we went to Jalal Rajabi, the owner of the Javanan shirt brand and the license holder of the Tehran Shirtmakers Union, and we had a conversation with him, which we will read in detail.

Identifying customers and paying attention to their interests is the most important issue to increase sales of any product and manufacturers should pay special attention to it. The production of any product must be customer-friendly, and for this reason, the youth shirt brand has been operating based on this important issue and has achieved some success in recent years.

Since all the steps of production and supply of shirts are done in our production complex, the price and quality of youth shirt products are very suitable compared to other products. For this reason, customers prefer the products of this collection, which are produced with a suitable fabric and have a relatively cheap price, to other products, and are regular buyers. According to my client, it is necessary to enter the clothing market.

At present, due to the absence of graduates of clothing engineering in the factories producing this product, the activities of this class are far from academic knowledge. The government can improve the production process by establishing centers for design, research and development, as well as specialized training in clothing, and match the quality of Iranian clothing with good foreign models. Another issue is the culture of buying domestic products, in this regard, measures should be considered by the government. Unfortunately, the lack of government support has discouraged clothing manufacturers and led to a conflict between their management views and the interests of manufacturers.

The clothing industry now needs real government support and reform of management approaches. The government should help those interested in this field by creating sewing and clothing design centers and eliminate its shortcomings. A boom in garment production requires solving problems and obstacles by the Shirtmakers' Union and government oversight of cloth sellers, which would not have been possible without government intervention and the help of related organizations such as the Ministry of Industry, Mines and Trade.■

The CEO of Fooladfam Company

Lack of stable supply of raw materials and lack of liquidity are the main problems of producers



In recent decades, the country's parts manufacturing industry as the driving force of the automotive industry has been able to meet the needs of this strategic industry to play a significant role in creating added value and achieving our country's industrial self-sufficiency. Despite the continuous efforts of Iranian industrialists and the achievement of significant achievements in reverse engineering, design and manufacture of various parts, several challenges have overshadowed this industry. In order to get more acquainted with this situation, we have talked to Engineer Ali Montazemi, CEO of Fooladfam Company. We read excerpts from this interview.

After about 40 years of its activity, Fooladfam Company, using internal technical knowledge or reverse engineering and in line with national projects of car production and other industries, has produced more than 900 parts or sets and now more than 450 parts or sets in two The production site, with a circulation of over 250 million pieces per year, is being produced for most domestically produced cars.

The company's products can be grouped into all types of exhaust and catalytic converter packages, all kinds of press parts, domestic car pedal assemblies, balance shaft assemblies and all kinds of thermostats. Control is also performed in addition to the production of products based on the company's internal strength and technical knowledge.

The company has tried to provide the growth and prosperity of the industry by focusing on quality improvement, price reduction, development of management systems, upgrading of occupational health systems and offers, safety and health, protection of the environment, and so on. Since 1999, which succeeded in obtaining ISO 9002 certification from RWTUV, the company has implemented the standards required by the automotive industry and titles such as the top manufacturer of Sapco, industrial sample unit, sample employer, etc. in various courses.

There are many criticisms of the country's car industry, many of which are not fair to me. If we compare Iran's ranking among the countries in the world in many factors affecting the industry, including investment risk, knowledge management, social welfare, innovation, access to technology, free economy, etc., with the position of the country's automotive industry in the world, we will find that we have a very good position in this industry.

I hope that with the sympathy of domestic institutions and their effective planning and implementation, as well as the lifting of sanctions, suitable conditions will be provided for the development of the country's automotive and parts industries so that we can witness safe investment in the parts industry and maintain its competitiveness in the global arena. ■

The CEO of Samir Export Management Company

Iran's small share of the export market of neighboring countries

English Section

Despite the great potential for the production of various goods in Iran and Iran's strategic position in terms of land and sea borders, at present Iran's share of the market of neighboring countries is small and producers do not have a precise plan to increase exports of their products. In the meantime, one of the important goals of trading and export companies is to help producers and encourage them to enter the regional markets. For more information, let's go to Saeed Tavakoli, CEO of Samir Export Management Company, and have a conversation with him. The following are excerpts from this interview.

Due to the existing limitations and of course the high capacity of the building health sector, we made the export of products related to the building health sector in the Iraqi market, which was more attractive at that time, a priority of the company's work. Samir was launched in Baghdad, Iraq in 2016.

At present, many businessmen and people active in the field of building hygiene are familiar with and, of course, have good trust in Samir Company. It is worth mentioning that in 1396, Samir Company participated in two exhibitions in Damascus and entered the Syrian market from the same year, which is still active in this market.

Commercial companies will address many of the producers' export concerns by providing appropriate services. In fact, the service that Samir Company provides to manufacturers; Market research, marketing and sales management of domestic products in regional markets along with full identification of competitors and planning to maintain the presence of Iranian goods in those markets. Having an export perspective is our first criterion for choosing a manufacturer. Another very important criterion is paying special attention to the stability of product quality. Other production criteria include advertising in the digital field and attending international exhibitions.

Despite the fact that our country has a lot of potential and very capable producers, but Iran's share in the export of goods to other countries is very small. Turkey has 27,000 export companies, while in Iran only 8,000 export companies are registered, some of which are inactive.

Due to the ban on imports of foreign goods, the incentive of producers to supply the domestic market and increase the level of production technology has increased. Domains will be able to compete. ■



The CEO of Sanat Afarin Mahan Company stated Production protection policies are not well implemented



Contrary to forecasts, Iran's economy came out of recession last year despite crushing sanctions and major crises, including the corona, and achieved a growth of 1.5 percent, although a significant share of this achievement should be attributed to the efforts of the country's manufacturing sector and industry. However, this sector has also faced problems. Engineer Mehdi Nazari, CEO of Sanat Afarin Mahan Company, which is engaged in the production of auto parts, believes: "Although good general policies have been adopted in the field of production support, but in practice they are not implemented well". We read parts from this interview.

This company started its activities in 2001 with the aim of producing car parts and in 2006 it entered the contract stage directly with car companies by registering a company and since 2010 it has been mainly engaged in the production of catalytic converters for passenger cars. The company's various products include Euro 4 and Euro 5 catalysts for Tiba, Pride and Nissan cars, as well as related thermal covers.

The most important plan of Sanat Afarin Mahan Company was a 30% increase in the production of its products compared to 1398, which was achieved with extensive efforts. Last year, the company launched a robotic catalyst core coating production line with the goal of internalization. The activity of the new coating line in the form of full robotics with the aim of internalizing the catalyst will be stabilized and increased this year. Sanat Afarin Mahan Company intends to enter the after-sales service market in the field of catalyst production.

In my opinion, the ordered price will never have a good result, because the prices should not be calculated according to the order, but based on the expertise and the

documents of purchasing raw materials. The most important consequences of automotive order pricing are the accumulated losses that are currently plaguing car and parts companies. In addition, even with mandatory pricing, the car will never reach the end consumer at the factory price, and the profit from the difference between the market and factory prices will reach the intermediaries.

First of all, it should be noted that in order to achieve the internalization of auto parts, large-scale policies should be adopted in line with this goal. Therefore, if a part is produced domestically, it should be supported and similar foreign parts should be prevented from entering. Of course, the domestic part must be able to compete with foreign parts in terms of price and quality. In general, it can be said that the country's auto parts manufacturers have had a good performance in internalization in recent years. If the sanctions end and it becomes possible for the country to import the latest machinery and technical knowledge into the world, the conditions for the production of higher quality parts and even the possibility of export will certainly be provided.

Currently, due to the increase in the price of currency and raw materials, the working capital of production units has increased sharply, which has created problems in the supply of raw materials. Although the allocation of support packages for low-cost facilities is on the agenda of the relevant organizations, but unfortunately the erosive bureaucracy has caused this process to slow down and the targeting of production units is not achieved in a timely manner. Of course, in the meantime, banks and departments such as assets, insurance and customs have a major role, and in case of proper cooperation and support from producers, a suitable space will be provided for the activities of the country's industries.

Due to the importance of the slogan of the year based on "Production, Supports and Removing Barriers", if the relevant institutions fully support the production sector and more monitoring is done on this issue, production barriers will be removed and this year will see a major increase in production and performance. We will be the better production sector of the country.

Currently, the biggest problem of any society is unemployment, and as a result, corruption and other problems, which can be solved only by strengthening the production sector and attracting labor in production units. Real support for producers and producers will help the government and all sections of society in relation to this great social problem, so we ask all relevant officials and organizations for real support from producers to flourish in this Year. ■

The CEO of the Hamrah Poushesh Oil and Gas Engineering Services Company (HPOGC)

Strengthening internal capabilities depends on the special attention of officials



Iran's oil industry, which is the center of our country's economy, has faced many difficulties after the imposition of sanctions and the withdrawal of foreign companies from Iran. However, the country's oil industry has largely overcome the existing problems by taking advantage of domestic technical and engineering capabilities and has taken significant steps to provide equipment and modernize facilities. In order to get more acquainted with one of the most important of these activities, we went to Dr. Ruhollah Ahangaran, CEO of the Hamrah Poushesh Oil and Gas Engineering Services Company (HPOGC), and talked to him. We read excerpts from this interview.

This Company was established in 1997 with the aim of providing oil and gas engineering services in the oil industry. In addition to its subsidiaries, the group works indirectly with more than 15 domestic subcontractors as a supply chain and a very small number of international companies. Definitely, this group should be considered as one of the few private organizations active in the upstream oil and gas industries of the country that has the ability to provide extensive and integrated services such as design and engineering, supply and supply of goods, equipment and drilling services and installation in oil and gas fields.

One of the highest quality products of this group, which is also the best-selling, is Whip Stock equipment, which is also considered as the first product localized by this company. Usually one of the most important problems we face in drilling and repairing oil and gas wells; Cutting, leaving tools in the well and losing part of the main well path. In these wells, the bypass equipment eliminates the need to dig a new well by opening the window in the main hole, exiting it and continuing the route.

Expandable Sand stop Screen is one of the localized and exclusive products of Hamrah Pooshesh Group. Sand production is one of the problems that affect many wells in the country and creates severe wear and tear, creating restrictions on production. Expandable sand control nets (ESS) while protecting well equipment, ensure the continuity of oil extraction capacity, which compared to other similar products, has many applications and benefits, the most important of which is to control sand production using expandable nets.

Another widely used and strategic product is liner hanger oil, which can be used to reduce the length of use of wall pipes and cement around the pipes. ■

Iskra CEO stressed

Production growth is a condition for achieving economic development

Decades of history of the parts industry in the country, but due to lack of moral and financial support from the government, this sector has not yet achieved the expected quantitative and qualitative growth. According to most industry activists, part makers not only have the ability to supply the domestic market, but also, if the right conditions are available, are able to expand their products in export markets and, in addition, play an important role in internalizing new products and developing them. In order to further investigate this issue, we talked to Engineer Amir Hossein Jalali, CEO of Iskra Company. We read parts of this interview.

At present, this group supplies not only the domestic market, but also the markets of some countries, such as Russia, and plans to export to Iraq and Syria. There are currently about 500 people working in Iskra, 15 of whom are in the R&D department.

Iskra's main goal is to achieve the three important goals of zero waste within the company, zero waste in the customer line and zero waste per 10,000 kilometers, and for this purpose, every year, it considers programs that fortunately a large part of it has been achieved.

Last year, we exported about \$ 200,000 of our products, and according to measures taken by Iskra, this is expected to reach \$ 500,000 this year. Also, the sales of this company in 2020 to the spare market was about 3 billion Tomans and according to the plans, it will increase to 2021 to 10 billion Tomans.

Iskra has been selected as the top part maker in recent years and has been on the list of knowledge-based companies for the last three years. Currently, the complex is in constant contact with Sharif University of Technology and is concluding a new contract that will be unveiled soon.

The issue of development is far more important than internalization. In fact, internalization means producing a foreign product with reverse engineering, while we know its design and engineering methods. In my opinion, if the parts manufacturers focus on developing the product according to the customer's needs, much better results will be achieved.

Over the past 30 years, the country's automotive industry has acquired many capabilities and technologies that are widely used in other industries, and it was the growth of automotive industry technologies that led to the current sanctions. ■



The CEO of Siba Company emphasized

Development of oil and gas industry with increasing international connections



The country's oil, gas and petrochemical industry has a lot of potential that should be used by taking advantage of the power of domestic and foreign experts, as well as relying on modern technologies. Despite the problems related to sanctions, a number of companies have taken great steps to develop this industry with a lot of effort and also by concluding contracts with foreign partners, the positive effects of which will be seen in the near future. On the same pretext, we went to Saeed Sehdehi, CEO of Siba Company, and talked to him. We read excerpts from this interview.

Siba Company was established in cooperation with Russia and in the same country, 50% of which belongs to Iranian shareholders and 50% to Russian shareholders. Of course, in this regard, Soroush Iman International Company (Siba) has been established with the aim of financing oil, gas and petrochemical projects in the country. At present, the company intends to create a platform for cooperation between industrialists and manufacturers of the two countries, to pave the way for joint production of Russia and Iran, and to prepare the export of rotating systems such as Baron Compressors and spare parts to CIS and European countries at reasonable prices and provide high quality. It goes without saying that Siba is responsible for financing the EPCF, EPDF and other oil, gas and petrochemical projects.

Siba Company, with a two-pronged approach to import and export of industrial products, technology transfer, joint production, import and export of technical and engineering services and the creation of a common industrial trade language, has established a holding company with the presence of large Iranian and Russian companies. And since liquidity is the main and serious problem in the implementation of oil and gas projects in the current situation, prepare to allocate financing from Russia for oil, gas and petrochemical projects in exchange for a valid bank guarantee.

The world of commerce; High quality, reasonable price and timely delivery are paramount, and the Russians have a very good track record in this area. In view of the above, Siba is trying to take great steps by leveraging the experience of the Russians in this area.

In the case of lifting sanctions, we can use the existing opportunities to increase the market share of products of subsidiaries. Also, the measures we are taking can be used in the field of renovation and reconstruction of new refineries. It is important to believe in our efforts and move with hope. ■

The CEO of ISCO Iran announced Innovation, development and wealth creation are the result of trust in the private sector



The ban on the country's oil exports during the sanctions, in addition to reducing government revenues, also created problems for private companies in the energy sector, the most important of which is the lack of financial resources. In order to further investigate this issue, we had a conversation with Reza Padidar, CEO of ISCO Iran. We read excerpts from this interview.

With 55 years of experience, this complex is one of the active engineering groups in the field of energy and has carried out many projects in the oil, gas, petrochemical, etc. industries in the upstream, intermediate and downstream sectors. The main activity of ISCO Iran includes three sections: design, engineering and production. The first two sections are created to establish factories in the field of refining, petrochemical and related industries. Makes.

The other part of production is dedicated to the production of high-power motor welding machines for welding pipelines needed by the oil and other industries, which meet the needs of refineries and petrochemicals for fire-fighting and also supply catalysts for refineries and petrochemicals in the country. During the economic crisis and the outbreak of coronary heart disease, ISCO Iran not only continued its production activities, but also increased the existing capacities in the chemical production sector according to the needs of the country, so that in addition to supplying the domestic market and companies, it exported these materials to neighboring countries.

Despite sanctions and problems in the company's monetary and banking transactions, we export to countries such as Turkey, Iraq, Afghanistan and Pakistan, and we hope policymakers will find a good way for Iran to engage with other countries this year so that the oil, gas and petrochemical industries achieve their true share of GDP, which is a high figure.

Fortunately, many Iranian companies have provided 75% of the equipment needed by the oil industry, but under the current sanctions, many projects in the oil industry have been stopped and, as I mentioned, the financial demands of this sector have not been paid to private companies.

The government must believe in the capability and necessity of using their capacity by identifying and categorizing active private sector companies. For example, the government must first go to the private sector and trust it when concluding oil contracts. Just like many other countries that provide the necessary facilities to the private sector to use it for the benefit of the country's production. ■

Perspectives of Iran's steel industry in 2021



Hamid Asadi

Last year, despite all the problems, the most important of which can be considered as widespread sanctions, the outbreak of coronary heart disease and supply chain difficulties in this industry, Iran's steel industry achieved significant achievements, but in some areas failed to achieve the set goals. The country's steel production reached 31 million tons last year, making Iran the tenth largest steel producer in the world and the second largest in the region after Turkey; and it is estimated that this amount will reach 35 million tons this year. In the field of exports, Iran was able to export 8 million tons of steel, while the main target for exports this year was 10 million tons, due to the consumption of 16 million tons of steel in the country, it was possible to export more than this figure. This year, steel production in Iran is projected to reach 35 million tons and the country's exports to 13 million tons. Meeting most of the domestic steel industry needs last year has resulted in about \$ 8 billion in foreign exchange savings; In line with this issue, about 7 million tons of slabs were produced in the country. In this regard, increasing the quality of sheets and steel produced in the country can lead to a revolution in Iranian industry, which should not be left out of the eyes of planners in this industry. According to the vision of 1404 in the country to produce 55 million tons of crude steel in Iran, we need more investment in the mining sector because if the current growth continues, we will face the problem of iron ore shortage, investment to use iron ore resources in Afghanistan Continuing the Sangan mine in this country as well as the development in the field of exploitation of low-grade mines are the most important solutions that have been proposed in this field. Regarding the Sangan mine, statistics show that there is a huge steel reserve of about 7 billion tons in Afghanistan, most of which is located next to the Sangan mine on the border between Khaf city and the country. Co-operation requires more effort. In terms of the second development, it should be said that the grade of iron ore used in Iran's steel industry is high in such a way that even grades with a grade of 30 to 40% have been discarded, while in leading countries in this direction grades of more than 17% Will be used, if this possibility is provided in the country, it will be possible to use huge reserves; Until now, it was known as waste in the country's iron ore mines, this could lead to the continued growth of the steel industry in the country. ■

Chairman of the Board of Directors of Atlas Golestan Steel Company

Economic development with the support of elites and producers

One of the most important problems of the steel industry, especially in the downstream sectors, is the lack of timely access to cheap raw materials and the issue of raw material sales, which has arisen due to inappropriate policies. In order to further investigate this issue, we went to Dr. Ali Farahani Majd, Chairman of the Board of Directors of Atlas Golestan Steel Company of and talked to him. We read excerpts from this interview.

Given the oppressive policies and sanctions of the West, the country's officials should pay special attention to the development of research units and rely on knowledge and research, based on knowledge and research, relying on the power of elites, capable human resources, the ability and achievement of university-based companies and university faculty members to commercialize development projects and the development of the country's economy.

In addition, one of the necessary steps of the government to prevent the production and economic development of the country is to facilitate administrative and banking affairs. All existing laws should be in line with the priorities and goals of the productive sectors of the country and should be reviewed and re-evaluated for this purpose.

Atlas Golestan Steel Company, using the latest technology in the world and based on the studies and studies of its scientific and research units, prioritizes the production process and the use of appropriate machinery to increase productivity and optimal use of energy consumption and with all its might In order to achieve the goals of this collection, it has taken steps to boost production. One of the important indicators of development is the use of advanced machinery and equipment in production lines. In my opinion, industrial development can only be achieved through special planning and serious investment in order to strengthen indigenous capabilities.

Atlas Golestan Steel Company also intends to use new machines and world-class technology by removing existing barriers to production and cooperation of higher officials, and to take steps towards industrial development.

One of the main challenges for rollers to supply the domestic market and exports is the difficult access to raw materials, which are produced by domestic companies. In my opinion, upstream industries, including ingot manufacturers, should now support rolling mills and provide them with quality raw materials.

Increasing production and industrial growth requires increasing investment and ensuring the safety of investors, and we hope for positive developments in this area. Certainly, with the cooperation of the government and its firm determination, such a thing is not far from expectation, and that is why we are optimistic about the future. ■





Ahmad Majidi reported 6% increase in aluminum production of Iran Aluminum Company in the year of production leap

Aluminum production industry is one of the strategic industries in the world due to its wide application in various industries such as energy related industries, automobile manufacturing, aircraft manufacturing, packaging and new modern equipment. The development of industry in Iran has been considered since the 1940s and has been developed and continued after the Islamic Revolution with the efforts of local experts. Iran Aluminum Company (IRALCO) as the first and oldest producer of this product in the Middle East currently has a production capacity of 180,000 tons of aluminum per year. World of Investment Monthly has conducted an interview with Ahmad Majidi, CEO of Iran Aluminum Company. We read excerpts from this interview.

In Iran Aluminum Company, each reduction boiler in the 200 kA line produces about 1,500 kg per day and in the 67 kA line, each boiler produces about 490 kg of aluminum. We are still producing at 100% capacity and all other boilers are active. It is noteworthy that IRALCO was recognized as the national exporter of the country in 2019 with about 70 million dollars in exports, but by the end of 2020 with a significant increase of about 120 million dollars in exports.

Steel companies and copper companies supply more than 90% of their raw materials from mines inside Iran, but aluminum companies inevitably supply more than 80% of their raw materials from abroad.

In March or February 2017, due to the outbreak of corona around the world, especially China and India, which supplied most of our raw materials, there was a severe recession and the company did not receive alumina powder for about 4 months. Due to the supplied materials, IRALCO continued to produce at 100% capacity without a single day off.

Andean factory development plan is the most important development plan of IRALCO Company, which is under construction with a capacity of 110,000 tons in Kheirabad industrial town, but unfortunately this plan is facing a big liquidity problem. Of course, the previous governments, during their trips to Markazi province, had approvals to provide this liquidity in foreign currency and Rials, but unfortunately none of them has been achieved so far, and for this reason, the progress of this development plan has faced difficulties. ■

Chadormalu Mining and Industrial Company is a pioneer in completing the production chain



At the end of the fiscal year, Chadormalu Mining and Industrial Company, with a revenue of 255,000 billion rials and a growth of 164% compared to the same period last year, had one of the most successful years of its activity in the field of mining and steel. According to Chadormalu financial management, the company with a capital of 55 thousand and 500 billion rials in 2020, breaking several records in the production of iron ore, pellets, sponge iron and steel ingots, produced more than 17 million tons of steel products, which in comparison By 2019, it had a growth of about 9.28 percent.

According to the management of Chadormalu Mining and Industrial Company, it is expected that future plans within the framework of long-term goals, including the exploitation of D19 mine with the participation of Central Iron Ore Company (Bafgh), the construction of two solar power plants with a capacity of 10 MW each and the development of power plants similar to the amount of 100 MW, with an investment of 50 million euros in 1400 followed and reach the desired level of progress. Also, operation of ferroalloys production plant (high carbon ferromanganese and ferrosilicon manganese) with a capacity of 50,000 tons per year and with an investment of 40 million Euros, establishment of a rail transport company to provide infrastructure for transportation of raw materials and products and construction of concentrate and pellet plants with a capacity of 4 million tons This year is also one of the projects that the company intends to implement. According to the financial manager of Chadormalu Mining and Industrial Company, the company exported about 603,000 tons of steel ingots in different grades to different countries last year, and through this, it has earned more than \$ 249 million in foreign exchange earnings for the country. The company participates in major projects, the most important of which can be participation in the establishment of Asr Novin Bahabad Mining Industries Company, for a concentrate production plant; Participation in the creation of a new exploration company entitled Mining Development and Metal Detection; Participation in the construction of a new 500 MW combined cycle power plant; Participation in Setorg Shargh Steel Company in Chabahar Free Zone to produce 10 million tons of steel; Participation in the establishment of water supply companies for industries and mines; Participation in the emerging Mining Industries Company of Shahroud for the production of rock paper; Participation in the construction of a mining and industrial equipment factory, as well as participation in the construction of rail and road transportation infrastructure and participation in the construction of a refractory brick factory, he mentioned. ■



**The Chairman of the Board of Directors
of the Hadaf Capital Management
Company predicted**

40% Growth in the Capital Market This Year



The sharp decline in the capital market in recent months has discouraged many people and shareholders from investing in the market, but stock market experts say: Improving the situation will play a role this year, so some experts predict that the capital market in 2021 will be accompanied by an average growth of about 40%. In this regard, we had a conversation with Abbas Ali Haqqani Nasab, Chairman of the Board of Directors of the Hadaf Capital Management Company. We read parts of this Interview.

The company is pursuing three important programs this year, the first of which is; Research is comprehensive analysis and specialized analysis. The second plan of the target portfolio company will be to focus on cyberspace by introducing the company and doing more publicity to develop the field of operations and attract resources to manage their investments. The company also intends to use professional and long-term tools to present to the public, and to develop a variety of funds, investment portfolios and other services as appropriate.

By developing branches and introducing conditions, we have provided the appropriate tools for ordinary people to enter the stock market so that they do not suffer heavy losses by entering it directly and do not turn this market into an unprofessional and short-term market.

High interest rates and incorrect banking structure are the most important obstacles for the country to grow production. Unfortunately, for more than 30 years, this problem has been the main source of elimination and weakening of production and the development of business activities, structural corruption, and the creation of liquidity and inflation. While in our country there are about two billion tomans of free resources with low cost that have been frozen due to improper banking structure, but instead high interest rates are used to provide deficits, which puts a lot of pressure on other markets, including the capital market. Has done and will do. Tax exemptions for commercial activities are another barrier to production, while producers have to pay heavy taxes to the government.

In their decisions in the capital market, which involves the interests of more than 50 million shareholders, officials must pay special attention to the coordinates of the mass and unprofessional capital market, take into account the interests of the people and align their decisions with it. It is also better for capital market managers to provide people with professional and long-term investment tools and to prevent the creation of other tools. ■

Snap Doctor: New coverage of supplementary health insurance by “Saman Insurance”

With the cooperation of Saman Insurance Company and the addition of the possibility of using complementary health insurance for medical consultation in “Snap Doctor”, another step was taken in order to facilitate access to remote medical services.

This feature allows users to get free online medical advice from specialist doctors, and treatment costs are covered by Saman Complementary Health Insurance.

In the Corona era, the use of online medical services is one of the main needs of the people, which has been made possible for users by using the “Doctor and Consultant” service of the Snap application. Financing treatment is another important concern that can be addressed with the help of health insurance. To address this concern of users, Snap Doctor, with the support of Saman Insurance for the first time in the country, made it possible to use supplementary health insurance coverage in online medical services. Holders of Saman Complementary Health Insurance, which is one of the leading insurers in the service, can now benefit from Snap Doctor online medical services throughout the country.

Insured persons can use the services of Snap Doctor up to 150,000 Tomans or 5 times free consultation with a specialist doctor by using the rest of the visit coverage in the insurance policy. To use this service, it is enough to select “Doctor and Consultant” in the Snap application. Using telemedicine services is not a new solution in many parts of the world, but insurance coverage for these services is still a major challenge.

Given the outbreak of Covid-19 and the need for people to use telemedicine services, it seems that the time has come for decision makers in this area to face this challenge and for the needs of the people to be considered as an important priority. Using supplemental health insurance for online health care services can help reduce unnecessary travel and meet the medical needs of users in these critical situations.

For more information and to purchase health insurance, you can refer to the Website of Saman Insurance Company at www.si24.ir or call 021-8943. ■



The need to teach urban planning laws to city managers



Dr. Nader Mohammadi
Judicial expert in the field of urban planning

The necessity of holding courses on urban planning laws and regulations is not hidden from any of the managers of urban management, and the lack of knowledge about urban planning laws and regulations, its various approval authorities, and the entry of non-experts in this matter is tangible and undeniable for individuals. There is no doubt that urban planning is a scientific discipline and that an urban management official must have sufficient knowledge of the sciences related to urban affairs; But there is no doubt that this acquaintance is done properly in our educational centers, including universities and other centers. In the meantime, one of the most essential sciences that the trustee of urban affairs should be sufficiently familiar with is the science of law, as well as sufficient mastery of the laws and regulations of urban planning, so that in principle a person in charge of urban management in any position and rank, without knowing the latest rules and regulations of urban planning is an inefficient official.

Basically, sciences other than urban planning such as geography, surveying, civil engineering, etc., after teaching the relevant theories and theories in educational centers, can be implemented in the real environment and relevant experts will not have a particular problem regarding the difference between the educational space and the real environment; But in urban planning, this difference will be very tangible, and this is because all theories and teachings of urban planning can be implemented when they do not contradict the laws and regulations passed, so knowing these laws and regulations is very necessary and due to the lack of necessary attention of university centers to this issue, the necessary training in this regard should be done at least within the training of the country's building engineering system organization, as well as related departments and agencies such as municipalities, governorates, etc.

One of the most important points that should be considered by officials and people for the selection of city managers and trustees is the extraordinary attraction of posts and titles of urban management for non-specialists and inefficient people, and the main reason is that unlike other fields and specialties, The result of inefficiency in urban affairs is not known very soon and this issue puts inefficient managers and experts in a safe shadow. In any case, the need to know the rules and regulations of urban planning is not hidden from anyone, and it is hoped that this shortage will be partially compensated by holding specialized training courses, especially for managers, trustees and urban affairs experts. ■

CEO of West Asia Scientific Network Company

To become digital, we need to change business processes



With the outbreak of Corona heart disease, the use of digital software has become very popular. And we expect to see their market boom over the next few years. Regarding this issue, we went to Bilal Medhaj, the CEO of West Asia Scientific Network Company and a member of the board of directors of Arisa Group of Companies, and talked to him. The following are excerpts from this interview.

The company operates in relation to the three industries of telecom, banking, payment and insurance industry and is a subset of "Arisa Group of Companies" and its field of activity is strategy formulation, production of application software and security.

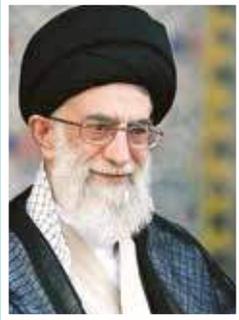
West Asia Scientific Network Company is active in the field of software production and design of strategies related to information technology. One of the most important projects of this company is the insurance switch project, which aims to increase the supervision of insurance companies and aggregators of the insurance industry, which sell insurance services online and offline.

Many organizations now define projects that may not have a business model or a proper definition of the need to implement it. Meanwhile, the West Asia Science Network Company helps organizations to properly define the need for a project and gain a good understanding of its design and strategy.

Obtaining an online brokerage license is one of the most important achievements of this company. This brokerage helps people to buy insurance online from insurance companies through digital customer relationship channels, one of which is the purchase of short-term insurance, which is usually used for a short period of time and at a very low price. It also has.

Our goal for the coming years is to create a service portal to create a single window of service for the telecom, insurance and banking sectors. The outbreak of coronary heart disease has encouraged many industries, especially the banking industry, to use digital software and electronic space, such as online account and online authentication, whereas they were not previously inclined to these sectors.

West Asia Scientific Network Company operates completely up to date and in accordance with international and global standards. After the advent of technology, all business processes and the corresponding rules and regulations must change. At present, in our country, we use technology based on old processes, which will certainly not lead to tangible achievements. ■



The prosperity of the country's economy with the realization of the slogan of the year 1400

The Supreme Leader of the Islamic Republic of Iran, in a live televised speech on the occasion of the first day of the Iranian New Year, named the year 1400 as "production, support and remove barriers" due to the need to solve the country's economic problems.

In his view, last year, although significant progress was made in the production of home appliances, car tires, aluminum, petrochemicals, steel and similar goods, but this year, with the removal of production barriers, this forward movement should continue and become a leap forward. The Supreme Leader mentioned the illegal import, smuggling of goods, excessive and cumbersome regulations, as well as the lack of assistance of the banking system as the most important obstacles and stressed: All barriers should not be limited to these cases and asked the media, especially radio and television, to inform the people about the barriers to production, some of which are in the hands of the people themselves and some of which are in the hands of government agencies, so that everyone should work together to remove the barriers to production.

In addition to removing barriers of production, the Supreme Leader emphasized support for production, including legal incentives for the import of raw materials and equipment on which domestic production depends, or facilitating its import. However, he pointed out that the most important support for production should be considered to increase the purchasing power of the people, or in other words, to increase the value of the national currency, because if this is not achieved, the increase in production will fail even if it is realized. He also stressed the importance of reducing intermediaries and shortening the chain between producer and consumer. Another important issue that was considered by the Supreme Leader was the fight against corruption, which, in his view, is done by blocking the channels of corruption, or in other words, reforming the banking system, customs and other similar institutions. Referring to the fact that Iran's economy can be one of the most prosperous economies in the region and even in the world due to its capacities and capabilities, he considered the existence of a strong and anti-corruption management in the country as part of a comprehensive economic program that by it we will be able to use existing capacities.

The Supreme Leader divided these capacities into two categories, territorial capacities and human capacities, according to the reports of world-renowned institutions, and said: the country's vastness and access to international waters, the multiplicity of neighbors, and access to the large market of neighboring countries consisting of about 600 million people and also, being in the transit route from east to west and north to south is part of Iran's territorial capacities. He also said that the existence of a young and educated population in the country is a huge human capacity that can be considered for the growth of the country. The Supreme Leader considered the capacity of the domestic market, natural resources such as mines and other resources, as well as the existence of huge industrial and transportation infrastructure in the country as exceptional capacities of the Iranian economy, which if properly managed and anti-corruption, will lead to economic prosperity.

Referring to the sanctions and the need to confront them, he considered the use of internal capacities and activation of indigenous capabilities as the best way to deal with these sanctions, and mentioned the other way, asking the western powers to lift it, to cause humiliation, degeneration and dependence; But if we rely on domestic capabilities, sanctions will be ineffective and will be lifted in practice. The Supreme Leader emphasized: "Currently, relying on the power and strength of the domestic youth, many threats have become opportunities and now many young people in knowledge-based companies and other companies are producing sanctioned goods and the quality of these goods is better than their foreign counterparts and its price is cheaper."

The Supreme Leader called the sanctions a real threat and a real crime, adding: "This threat must be turned into an opportunity by relying on our own capabilities and internal forces." He advised the country's officials not to tie the country's economy to the lifting of sanctions, and thus not to make it dependent on the decisions of others, and planning should be done on the assumption that sanctions remain, because in this case, if the sanctions are lifted, we can use the resources to strengthen and expand the existing programs, but on the contrary, it will lead to a kind of uncertainty in the economy, which is a great loss for the country. Therefore, all current and future officials in the country must work to remove barriers to production and support of it. ■



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.

Selected Topics In This Number



The prosperity of the country's economy with the realization of the slogan of the year 1400



Engineer Zarghami, the independent candidate for the presidential election, announced in an exclusive interview

Attention to small and medium industries is necessary to realize a people based economy



Chairman of the Board of Directors of Atlas Golestan Steel Company

Economic development with the support of elites and producers



The CEO of Siba Company emphasized

Development of oil and gas industry with increasing international connections



The CEO of Sanat Afarin Mahan Company stated

Production protection policies are not well implemented



Managing Director of Samir Export Management Company

Iran's small share of the export market of neighboring countries



The Chairman of the Board of Directors of the Hadaf Capital Management Company predicted

40% Growth in the Capital Market This Year



Morteza Faghani Member of Tehran Chamber of Commerce

Iran's economy in the Iranian New Year: fears and hopes

Concessioner:

Morteza Faghani

Chief Executive Officer:

Hamid Asadi

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh Alley, Shahid Mofatteh Ave. Tehran, Iran

Zip Code: 1588866344

Tel: +9821 -88864842

Fax: +9821 -88864786

Web Site: <http://dsg-m.ir>

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



شرکت چاپ و نشر آریا
Fararang Arya Printing Co.

- ♦ با شعار خدمت گزار صنعت چاپ
- ♦ با نوآوری در تکنیک های خاص چاپ
- ♦ با آرزوی ارتقای صنعت چاپ



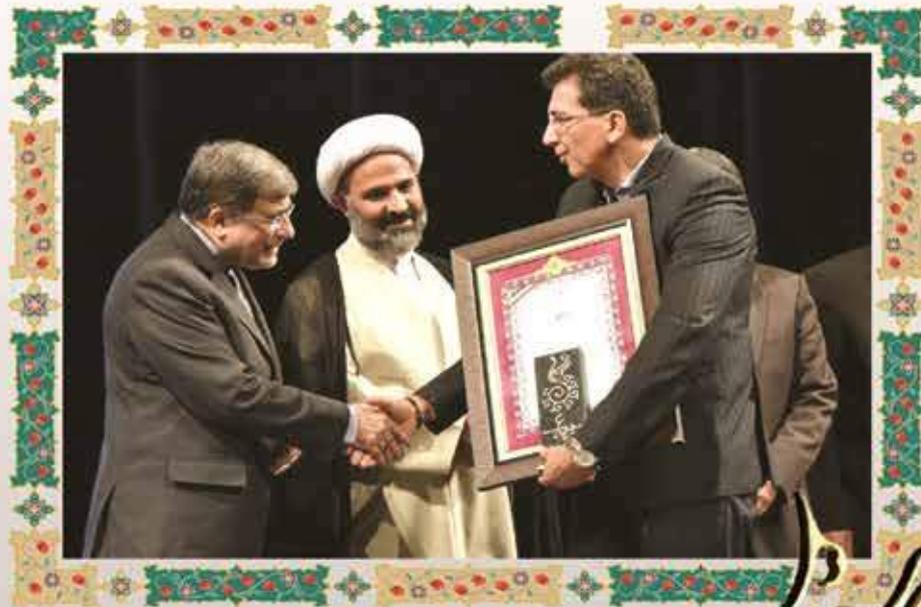
JAS-ANZ



M43409091D

Cert. no.: 10870 , 10870

اثر برگزیده
شانزدهمین
دوره جشنواره
صنعت چاپ



کیفیت، حاصل تجربه و نوآوری

www.fararangaryaprint.com
info@fararangaryaprint.com
0 2 1 8 8 3 2 0 9 2 6 - 7



مجتمع صنایع غذایی

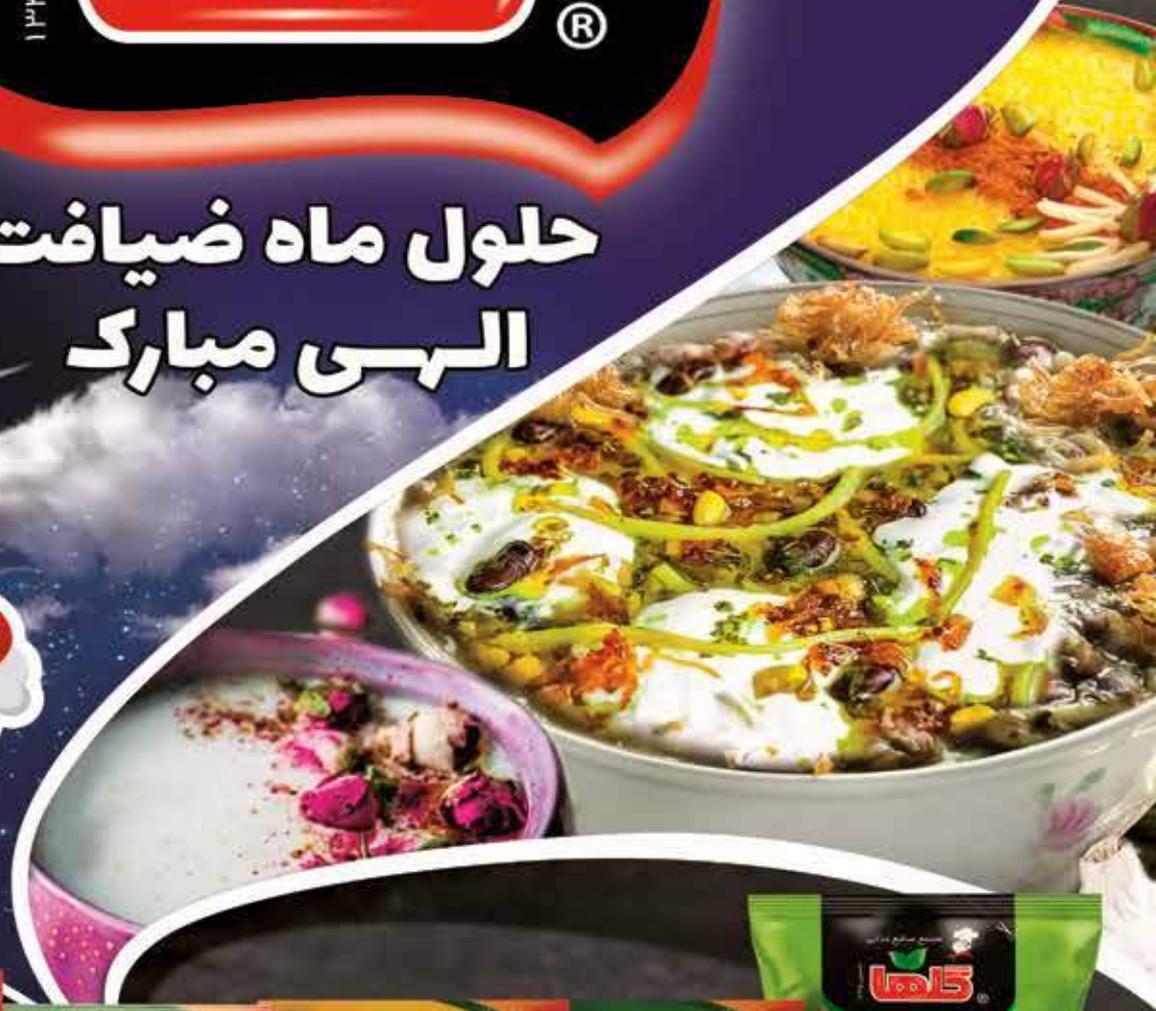


تاسیس ۱۳۴۵

گولها

حلول ماه ضیافت الهری مبارک

با عشق و مهربانی
آمیزه کنی



فروشگاه آنلاین

www.golhaco.ir

☎ +۹۸۲۱۶۶۲۵۲۴۹۰-۴ ✉ ۱۱۹۵۵-۱۱۶ 📧 info@golhaco.ir 📷 @golhaco 🐦 golhaco1

📷 drmehdikarimi 📷 golha.club 📷 golhakids 📷 golhaint 📷 golhaplus 📷 golha.kitchen

شرکت توسعه فرآوری صنایع و معادن ماهان سیرجان

Mahan Sirjan CO



سال چهارم تولید
۱۳۹۹

پیشرو در جهش تولید

دفتر تهران:

چهارراه جهان کودک، ابتدای اتوبان حقانی،
خیابان شهیدی، کوچه کمان، پلاک ۱۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۵۲۴۸۶-۹۰

دفتر سیرجان:

کیلومتر ۵۰ جاده شیراز، منطقه گل گهر، معدن شماره ۵
تلفکس: ۰۳۴-۴۲۲۷۲۱۸۲



www.mahansirjan.com



info@mahansirjan.com



مجتمع فولاد غدیر نی ریز

نماد توسعه و بومی سازی در صنعت فولاد کشور



WWW.NGHSCO.IR INFO@NGHSCO.IR

ایران - فارس - نی ریز کیلومتر ۵۰ جاده نی ریز - سیرجان صندوق پستی ۳۸۵-۷۴۹۱۵
تلفن: ۰۷۱-۵۳۸۵۴۰۱۴ دورنگار: ۰۷۱-۵۳۸۵۴۰۱۴

دفتر تهران: خیابان قیطره - پایین تر از خیابان روشنایی - پلاک ۴۶ - طبقه اول - کد پستی: ۱۹۳۱۹-۷۵۴۶۶

مجتمع فولاد غدیر نی ریز (سهامی نام)
NEYRIZ GHADIR STEEL COMPLEX
(NGHSCO)





صبانور

شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور
(سهامی عام)

