

سرمایه‌گذاری



با آثار و گفتاری از:

- داود کشاورز بیان
- مسعود نصر آزادانی
- مهدی حاجی بابایی
- رحمت الله پوربابایی
- محسن وثوقی
- علی صماری الهیاری
- عباس مهربانی
- علی رابطنی
- محمدرضا مرآت
- علی اشتیاق
- علی قربانی
- علی پخشانی
- حمید اسماعیلی
- مصطفی پوررامی
- یگانه اقبال‌نیا

رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان تجهیزات پزشکی ایران

ضرورت حمایت از تولیدکنندگان واقعی

President of the Association of Manufacturers and Exporters of Medical Equipment of Iran

The need to support real producers

رئیس جمعیت مصنعي و مصدري المعدات الطبية في إيران

الحاجة إلى دعم المنتجين الحقيقيين



— International North South Transport Corridor (INSC)
— Istanbul Tehran Islamabad Corridor (ITI)
— Iran to Kazakhstan and Russia
— East Russia Market Entrance

بهینه ترابر آژور (B.T)
 حمل و نقل بین المللی ریلی

بهینه ترابر آژور
Behineh Tarabar Azhour
 Transport and Logistics Services co.Ltd
www.btarai.com
 (+98) 21 88 75 78 04
 (+98) 21 88 75 78 05
 info@btarai.com

موضوع فعالیت

- لجستیک، بازرگانی، حمل و نقل بین المللی ریلی
- مشاوره، صادرات، واردات و ترانزیت
- واگذاری واگن در کشورهای ایران، روسیه آسیای میانه، حاشیه دریای بالتیک
- انجام امور گمرکی خدمات و هماهنگی، تخلیه و بارگیری

@BTZHOUR
 INFO@BTARAI.COM
 +989128407699
 +989381232705
 +989305467732



ECO
 ECONOMIC COOPERATION ORGANIZATION
Map of ECO Member Countries Transit Railways
 LEGEND
 International Corridor
 National Corridor
 Regional Corridor
 Transit Corridor
 Other Corridor
 International Station
 National Station
 Regional Station
 Transit Station
 Other Station
 International Border
 National Border
 Regional Border
 Transit Border
 Other Border
 International Airport
 National Airport
 Regional Airport
 Transit Airport
 Other Airport
 International Port
 National Port
 Regional Port
 Transit Port
 Other Port



آدرس: تهران خیابان سهروردی شمالی، خیابان خرمشهر، پلاک ۶۰، طبقه ۵، واحد ۹. کد پستی: ۱۵۱۳۹۵۴۱۳۳ | تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۸۷۵۳۶۰۹
 P.O.BOX: 1513954133 UNIT 9, 5TH FLOOR, 60, KHORRAMSHAHR ST. SOHREVARDI AVE., TEHRAN, IRAN

فراب

سبد پروژه‌های ۳۰ ساله

سد و نیروگاه

۲/۷ میلیارد یورو

نفت، گاز و پتروشیمی

۲/۶ میلیارد یورو

صنایع ریلی

۰/۸۵ میلیارد یورو

صدور خدمات مهندسی

۰/۷۵ میلیارد یورو

Des: M.Ghiasi

فراب، تحقق باورها

گروه فراب با سابقه ۳۰ ساله در راهبری و انجام پروژه‌های زیربنایی و زندگی بهتر با فناوری‌های روز جهانی تاکنون به‌عنوان پیمانکار عمومی، بهره‌بردار و سرمایه‌گذار، با دانش و تجارب برتر متخصصین خود، در پیشبرد و ارتقای پروژه‌های انرژی، آب، نفت و گاز، پتروشیمی، شبکه و ناوگان حمل و نقل، شبکه‌های هوشمند و صنایع معدنی تلاش و توفیق داشته است. شرکت گروه فراب با داشتن ۲۳ شرکت اقماری و بالغ بر ۲۴۰۰ کارشناس تخصصی، هدف اصلی خود را خلق و تحقق باورها و پیل دستیابی فرادهای بهتر قرار داده و در این راه از همه نوآوری‌ها و فناوری‌های قابل دستیابی برای تأمین بالاترین استانداردها و کیفیت‌های مرتبط بهره‌گیری می‌نماید تا در انجام کامل و بموقع طرح‌های و پروژه‌های مشتریان، بالاترین بازدهی و بهره‌وری و صرفه ملی و بنگاهی فراهم شود.

معرفی اجمالی شرکت توسعه راه و ریل فراب

- شرکت گروه فراب با تجارب ۱۲ ساله بخش صنایع ریلی در ۱۳۹۹ شرکت توسعه راه و ریل فراب را تأسیس نموده و مأموریت آن طراحی، ساخت و نصب و بهره‌برداری زیرساخت‌های حمل و نقل در زیربخش‌های ذیل می‌باشد:
- احداث، توسعه و ارتقای خطوط و پایانه‌های ریلی، جاده‌ای، دریایی و هوایی (با روش‌های EPC&F، DB و E و P و C....)؛
 - احداث، توسعه و ارتقای علائم و ارتباطات و برقی سازی شبکه‌های ریلی (مترو، تراموا، منو ریل، LRT، راه‌آهن سریع و معمولی شهری، حومه و برون شهری)؛
 - احداث، توسعه و ارتقای اسکله، باراندازها و محوطه تخلیه و بارگیری و خدمات بندری و دریایی؛
 - احداث، توسعه و ارتقای ناوگان نوین حمل جاده‌ای و شبکه آزادراه‌ها، اتوبان‌ها و خدمات بین راهی و معابر شهری؛
 - احداث، توسعه و ارتقای ترابری فرودگاه‌ها، انبارها، باراندازها و خدمات فرودگاهی؛
 - توسعه و ارتقای ترابری شهرک‌های حمل و نقلی (شهرک‌های فرودگاهی، بنادر خشک و پسرکانه‌های دریایی؛ پایانه‌های مرزی و ترانزیتی)؛
 - احداث، نصب و راه اندازی تاسیسات زیربنایی پروژه‌های موضوع فعالیت های شرکت.



تلفن: ۴-۴۲-۸۸۹۰۰۰۴
۸۸۹۰۳۱۱۷-۹
نمابر: ۸۸۸۹۳۶۳۷



www.farab.com
mailbox@farab.com



آدرس: تهران، بالاتر از میدان ولی عصر،
خیابان شهید شهماتی، شماره ۴۱
صندوق پستی: ۱۵۸۷۵-۸۷۷۷

ایرید

IRID

Iran Rail Industries
Development Company

شرکت دانش بنیان گسترش صنایع ریلی ایران
بزرگترین تولیدکننده انواع سوزن و تجهیزات خطوط ریلی



• ۰۴۱۳۲۸۶۳۴۵۴

www.irdco.ir

info@irdco.ir

irdco.ir

کارخانه: تبریز، منطقه صنعتی قرا ملک،

روبروی پمپ ایران

• ۰۴۱-۳۲۹۰۰۷۰۰

• ۰۴۱-۳۲۸۶۳۴۵۴.۵۷

تلفن:

فکس:

دفتر تهران: خیابان وصال شیرازی،

خیابان ایتالیا، پلاک ۶۶

• ۰۲۱-۸۸۹۹۵۱۷۶

• ۰۲۱-۸۸۹۹۵۱۷۹

تلفن:

فکس:

شبکه فروش قدرتمند بیمه سرمد

با پشتوانه عظیم بانک صادرات ایران

بیش از ۱۰۰۰ نماینده فعال و ۳۹ شعبه در سطح کشور



بیمه سرمد بانک صادرات ایران

مرکز تماس ۲۴ ساعته ۱۵۱۶

www.sarmadins.ir



شرکت دانش بنیان پویندگان پزشکی پردیس

تولید و صادرات انواع ایمپلنت های ارتوپدی

پیچ و پلاک

نیل

پروتز زانو



www.3pardis.com

info@3pardis.com

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۳۶۹۳۳





Patient Care Monitor

ICU Ventilator

RESPINA.P1

Natural Way To Breathe...



KEYNO Blood Pressure Monitor



DENA 1210 Electrocardiograph



**NEW
PRODUCT**

SHOOKA AED



ARIO Digital Thermometer



We Monitor Life ...





PARSIAN MOTOR
صنایع خودروسازی
پارسیان موتور

۲۵ تیرماه (برابر با ۱۱ جولای ۱۸۹۹)
صدوبیست و سومین سالروز تاسیس
کمپانی فیات را کرامی می‌داریم.



DUICATO

THE PERFECT FORMULA

فیات دوکاتو با تیراژ ۱۸۰,۰۰۰ دستگاه در سال، محصول کشور ایتالیا و برنده‌ی بیش از ۶ جایزه جهانی برترین ون و مینی‌بوس سال دنیا با فروش و خدمات پس از فروش صنایع خودروسازی پارسیان موتور

9 - SPEED Automatic Transmission (6 - SPEED Manual) | TURBO | 4x4 AWD | EURO 6



- دارای ابعاد متنوع از ۸ الی ۱۷ متر مکعب فضای بار و مسافر
- کاربری‌های گوناگون: تشریفات VIP، آمبولانس، کمپر، حمل بار، حمل دارو و تجهیزات پزشکی و ...



۰۲۱-۲۲۷۵۷۹۹۵ | ۰۲۱-۲۲۷۵۷۸۸۹ | ۰۲۱-۲۲۷۲۷۲۹۵

دفتر مرکزی: تهران، میدان تجریش، خیابان فناخسرو، پلاک ۳۳، طبقه اول | کارخانه: منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان، خیابان توسعه ۲ | تلفن: ۰۲۵-۲۳۶۷۷۰۶۱-۴



WWW.PARSIANMOTOR.COM



PARSIANMOTOR_OFFICIAL



PARSIAN_MOTORS



PARSIANMOTOR

INFINITT ENTERPRISE IMAGING UNIVERSE

Centralized data storage & management
Free flow of all image data across all specialties
Multidisciplinary (MDT) collaboration
Big data analytics & AI



کیت ارتقا رادیولوژی موبایل
تولید شرکت شیماپارتنو



دستگاه ساخت ایران مدل
Shima RAD DF



خدمات جامع پس از فروش شامل:

- ◆ سرویس و نگهداری دستگاه‌های شیمادزو
- ◆ ارتقاء دستگاه‌های آنالوگ به دیجیتال
- ◆ خدمات فنی ثالث



آدرس: تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، شماره ۳۱، کدپستی: ۱۵۸۹۹-۴۳۶۷۱، صندوق پستی: ۱۴۱۶-۱۵۸۷۵
تلفن: ۸۸۳۱۴۱۵۶ - ۸۸۴۱۰۳۷، شماره: ۸۸۸۲۵۴۴۲، info@shimaparto.com، www.shimaparto.com

گروه سرمایه گذاری پویش



گروه سرمایه گذاری پویش با اتکا بر تجربه ۲۰ ساله مدیران خود، شناخت تجهیزات صنعتی، معدنکاری فعال و در زمینه‌های ذیل نقش مهمی در توسعه و آبادانی کشور را دارد:

- معادن مس و طلا و احداث کارخانجات تولید کاتد

- فعالیت‌های کشاورزی و گلخانه‌ای

- تجهیزات حفاری نفت و گاز (درون چاهی و سر چاهی) و قطعات یدکی مربوطه

- تامین قطعات یدکی مربوط به ماشین آلات دوار (توربین کمپرسور، پمپ)



رئیس سابق سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای کشور تاکید کرد

توسعه صنعت حمل و نقل

در گروی تصمیم‌گیری بر اساس منافع ملی



۲۲

مدیرعامل صنایع خودرو سازی پارسین موتور مطرح کرد



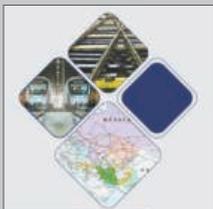
**داخلی سازی و تولید
آمولانس‌های استاندارد
اروپایی در کشور**

۲۰

مدیرعامل شرکت تامین انرژی کاریزما



**مهمترین حلقه
مفقوده صنایع
تامین سرمایه است**



دنیای صنعت
۵۲ تا ۶۴



دنیای خودرو
۴۶ تا ۵۰



دنیای انرژی
۳۸ تا ۴۴



پرونده ویژه
۲۶ تا ۳۶



اقتصاد بازار
۱۸ تا ۲۴

سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

ابراهیم صفریان، علی کیوانی

اعضای هیات علمی:

- دکتر فریدون حسوندر رئیس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر پرویز محمدنژاد عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر حسین حسین‌زاده عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر علی اصغر عنابستانی عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی
- دکتر عزیزالله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر بهرام شکوری عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات معدنی ایران
- مهندس تورج زارع مدیر عامل شرکت آومینای ایران
- دکتر محمدابراهیم پور زرنندی استاد دانشگاه و مدیر بازار سرمایه
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشکده بولی و بانکی
- دکتر غلامرضا خلیل‌ارجمندی مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر امیر حامد رضایی عضو هیات مدیره لیزینگ پارسیان
- دکتر محمد دامادی عضو هیات مدیره سازمان شهرک‌های صنعتی ایران
- مهندس آرش محبی‌نژاد دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور
- دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه‌هئتلداران کشور
- دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس کارگروه کسب و کارهای جاده‌پارک‌سازمان ملل-یونسکو
- مهدی حکیمیان کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد
- مهتاب خیاط‌فراهانی عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی
- سید محمد مقدسی رئیس هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

گروه دبیران:

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

برای دریافت نسخه پی‌دی‌اف ماهنامه به پایگاه خبری
زیر مراجعه فرمایید:

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهیدمفتح
کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو
تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیر عامل شرکت توسعه راه و ریل فراب
عنوان کرد

نیاز مبرم صنعت حمل و نقل ریلی به بازسازی و بهسازی



رئیس هیات مدیره شرکت صنایع مطرح کرد

صادرات با ارزش افزوده بالا موتور پیشران اقتصاد کشور



دبیر کل مجمع معتمدین محلات تهران

دولت با حل مشکلات پاسخ وفاداری مردم به نظام را بدهد



۴۸

رئیس انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین



سود واقعی تولید خودرو به جیب دلالتان می‌رود



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۷۵ تا ۷۲



اقتصاد کلان
۷۰ تا ۶۶

حذف ارز ترجیحی و اختصاص بخشی از درآمدهای ناشی از آن به حمایت دهک‌های کم‌برخوردار جامعه، یا به عبارتی جراحی اقتصادی، مهمترین رویداد سال ۱۴۰۱ بوده است. البته دولت‌های مختلف در ایران پس از جنگ تحمیلی در حذف ارز ترجیحی به منظور حمایت از قدرت خرید با هدف سبک کردن بار اقتصادی دولت، مبارزه با رانت، افزایش شفافیت و حل مساله کسری بودجه، توافق و اقداماتی را در این خصوص انجام داده‌اند. اختصاص ارز ۴۲۰۰ تومانی به برخی از کالاها که از سال ۱۳۹۷ و در پی نوسان شدید بازار ارز صورت گرفت، در آن زمان از سوی دولت به عنوان یک سیاست تاثیر گذار برای مقابله با شوک ناشی از خروج یک‌جانبه آمریکا از توافق هسته‌ای بیان شد که این سیاست از ابتدا مورد انتقاد شدید اقتصاددانان بود. در این میان، افزایش قاچاق کالا از ایران، افزایش فساد اقتصادی در نتیجه توزیع رانت و همچنین بی‌بهره ماندن مردم از مزایای ارز ترجیحی از مهمترین انتقادهای علیه این سیاست بود.

دولت در سال گذشته ۸ میلیارد دلار به مصوبات حمایتی اختصاص داد و از سویی ۱۶ میلیارد دلار دیگر نیز به ارز ترجیحی ۴۲۰۰ اختصاص یافته بود. از طرفی، پیش‌بینی می‌شد که در سال جاری ۲۰ میلیارد دلار به این موضوع اختصاص یابد، امری که با توجه به وضعیت نامعلوم درآمدهای ارزی، دولت را با مشکلات بزرگی مواجه می‌ساخت. با این حال بسیاری به درستی معتقد بودند، حذف این ارز نباید به صورت ناگهانی صورت می‌گرفت، چرا که منجر به تورم افسارگسیخته می‌شود که پیامدهای بسیاری برای کشور خواهد داشت. از سویی مدافعان این رویکرد بر آن بودند که تاثیر حذف ترجیحی در قیمت تمام‌شده مصرف‌کننده در بیشترین حالت ۱۷ درصد خواهد بود، چرا که در سال گذشته ۵۳ میلیارد دلار کالا وارد کشور شده که از این میزان ۱۵/۱ میلیارد دلار با ارز ترجیحی و ۳۸ میلیارد دلار دیگر با ارز آزاد و نیمایی وارد کشور شده است، از این رو تنها ۲۸/۴ درصد کالاهای وارداتی با ارز ترجیحی صورت گرفته و ۷۱/۶ درصد با ارز آزاد و نیمایی وارد شده است.

بر همین اساس، استدلال شده که حتی اگر تعرفه‌های گمرکی و سود بازرگانی هم تغییر نکند، نهایتاً ۱۷ درصد سقف افزایش قیمت کالاهای وارداتی در بازار است، در حالی که این تعرفه‌ها کاهش خواهند یافت. از سویی، برخی اثر حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی بر تورم مواد غذایی حدود ۷۰ درصد و تورم کالاهای اساسی را بالاتر از نرخ تورم ۴۰ تا ۵۰ درصد برآورد می‌کنند. با این حال حذف ارز ترجیحی منجر به افزایش شدید قیمت کالاهای برخی از اقلام شد، اگرچه نرخ تورم نقطه‌ای اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱ در مقایسه با ماه قبل ۳/۷ واحد درصد افزایش یافته است. نرخ تورم نقطه‌ای گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» با افزایش ۶ واحد درصدی به ۴۹/۴ درصد و گروه «کالاهای غیر خوراکی و خدمات» با افزایش ۲/۷ واحد درصدی به ۳۴ درصد رسیده است. با این حال برای مشاهده دقیق تاثیر حذف ترجیحی باید تا چند ماه آینده منتظر بود. ■

جراحی اقتصادی و پیامدهای آن



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

صنعت نساجی ایران گنجی عظیم در زیر غبار



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

بیش از ۷ هزار سال از قدمت صنعت نساجی و پوشاک کشورمان می‌گذرد. پیش از آنکه مغول به ایران حمله کند و راه را برای صنعت بافندگی چین باز نماید، این صنعت نزد ایرانیان به عنوان هنر شناخته می‌شد و مردمان ایران زمین، صرف نظر از پوشش و رفاه، از محصولات صنعت نساجی به عنوان نمادی از منزلت و جایگاه اجتماعی استفاده می‌کردند.

مروری بر قدمت پرافتخار صنعت نساجی و پوشاک کشورمان مشخص می‌سازد که در ناخودآگاه جمعی ما ایرانیان، این ظرفیت عظیم همچنان وجود دارد و چنانچه توجه اقتصادی برای فعل رسیدن آن به وجود آید و شرایط برای تولید و عرضه آن نیز فراهم شود، این صنعت می‌تواند همچون ققنوس دوباره برخیزد و آوازه پوشاک ایرانی را بار دیگر در جهان طنین افکن کند.

مطابق آمار، اکنون بیش از ۷ هزار و ۹۰۰ واحد نساجی و پوشاک در سراسر کشور مشغول به فعالیت هستند که میزان سرمایه آن‌ها تا به امروز به ۱۱ هزار میلیارد تومان رسیده است. حدود ۲۶۰ هزار نفر در این صنعت، به عنوان سومین صنعت مهم استراتژیک کشور اشتغال دارند و سهم اشتغال در آن به حدود ۱۲ درصد نزدیک شده است. فقط تحت نظارت ۳۷۷ اتحادیه، بیش از ۱۰۰ هزار واحد صنفی در زنجیره تامین و عرضه پوشاک و منسوجات کشور به طور رسمی فعالیت دارند و حدود ۸/۱ میلیارد دلار از مبادلات ارزی به این بازار اختصاص یافته است.

هر چند ظرفیت عظیم اقتصادی صنعت نساجی و پوشاک در کشورمان همچنان چشمگیر و قابل توجه است؛ اما شور بختانه، سال‌هاست که این صنعت با مشکلات خرد و کلان دست و پنجه نرم می‌کند و هر ساله نیاز به اصلاح و برنامه‌ریزی در آن، بیش از سال‌های گذشته احساس می‌شود. به گفته کارشناسان، عمده موانع و مسایلی که در این صنعت وجود دارند، شامل بالا بودن هزینه‌های تولید و قیمت تمام‌شده نسبت به کشورهای رقیب، عدم توسعه و نوسازی لایه‌های پایین دستی، شبکه توزیع به شدت سنتی، ناکارآمدی، سازمان‌نیافته و متفرق، عدم وجود نام و نشان تجاری ملی و محدودیت‌های فرهنگی و اجتماعی در طراحی محصولات است. از دیگر موانع می‌توان به استفاده از ماشین‌آلات قدیمی و فرسوده در تولید، به‌روزی نبودن فناوری تولید برخی از محصولات، عدم نگاه زنجیره‌ای دولت و ذی‌نفعان به کل صنایع نساجی و پوشاک، عدم اتصال مالیات بر ارزش افزوده و عدم اخذ مالیات از مصرف‌کننده نهایی، ایجاد محدودیت‌های زیاد برای برندهای داخلی، نبود برنامه‌ریزی صحیح در حوزه صادرات و همچنین عدم ساز و کار مناسب در تجارت بین‌المللی و حمل و نقل پول و کالا و عدم دسترسی به مواد اولیه با قیمت مناسب، اعم از صنایع پایین دستی پتروشیمی و پنبه و ملحقیات اشاره کرد.

البته این تمام ماجرا نیست. مطابق پیش‌بینی‌ها، به زودی ظرفیت بازار پوشاک و منسوجات در جهان تا سال ۲۰۲۵ میلادی (۱۴۰۴ ه.ش) به مرز ۲ تریلیون دلار خواهد رسید. این در حالی است که در شرایط حاضر، سهم بازار جهانی حدود ۱/۱ تریلیون دلار است. به دیگر معنا تا ۳ سال آینده، حدود یک تریلیون دلار به ظرفیت کنونی این بازار افزوده خواهد شد. اکنون کشورهایی نظیر چین، هند، برزیل، روسیه و ترکیه برای تصاحب این ثروت از این گنج عظیم خیز بلندی برداشته‌اند. شاید دیگر وقت آن رسیده باشد که مسئولان مانیز تدبیری کنند و تا فرصت هست، بستر لازم برای بهره‌برداری از این گنج به غبار رفته را مهیا کنند. ■

به همت شرکت‌های بخش خصوصی و به خاطر شرایط خاص کشورمان، هم‌اکنون در شرایطی قرار داریم که می‌توانیم با استفاده از پتانسیل‌های موجود در تولید و صادرات تجهیزات پزشکی از ساده‌ترین محصولات کاربردی و لوازم مصرفی گرفته تا پیچیده‌ترین دستگاه‌های درمانی و تشخیصی گام‌های به‌مراتب بلندتری از گذشته برداریم. بحران کرونا در ایران اثبات کرد که پتانسیل تامین تجهیزات پزشکی باتکیه بر توان داخلی حتی در شرایط تحریمی تا چه میزان بالاست. ایران به جرات جزو ۱۵ کشور اولی بود که در تامین تجهیزات پزشکی در سخت‌ترین شرایط تحریم و کرونا مشکل اساسی در تامین تجهیزات پزشکی نداشت.

زیرساخت‌های مورد نیاز از جمله وجود نیروی انسانی تحصیل کرده باهوش و جوان در کشور، هزینه‌های نسبتاً ارزان انرژی و دستمزد در مقایسه با سایر کشورهای صنعتی دنیا، بازار محلی نسبتاً بزرگ و بازار صادراتی سهل الوصول کشورهای منطقه غرب آسیا و اوراسیا با جمعیتی بالغ بر ۲۵۰ میلیون نفر و همچنین تجربه صادراتی به سایر کشورهای جهان مخصوصاً اتحادیه اروپا با پیشینه حدود ۲۰ ساله و معافیت تجهیزات پزشکی از تحریم‌های سازمان ملل و تحریم‌های آمریکا، نشان از پتانسیل بالقوه جهش در صنعت تجهیزات پزشکی ایران عزیز دارد.

نمایشگاه ایران هلت ۱۴۰۱ به خوبی توانست توان فناوری صنعت تجهیزات پزشکی ایران را مخصوصاً در شرکت‌های دانش‌بنیان و تجهیزات پیشرفته پزشکی به نمایش بگذارد. تمام هیات‌های تجاری داخلی و خارجی که از سالن اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان تجهیزات پزشکی ایران بازدید به عمل آوردند، به این نکته اذعان داشتند و بعضاً با ناباوری از موفقیت‌ها و تجهیزات پیشرفته ارائه شده یاد کردند.

مساله درآوری که باعث شده کام ملت، مسئولان و فعالان این حوزه از این دستاوردهای عظیم شیرین نشود، وجود برخی از افراد منفعت‌طلب و تولیدنما است. در بازار تجهیزات پزشکی ایران متأسفانه شرکت‌هایی تولیدنما وجود دارند که به اسم تولید کننده بیشترین ضربات را به حیثیت و اعتبار تولید کنندگان وارد کرده‌اند؛ ضرباتی که باعث شد تا برخی از مسئولان وزارت بهداشت به کلی اعتمادشان از تولید داخلی با کیفیت سلب شود. حتی تا قبل از نمایشگاه ایران هلت امسال بسیاری از مسئولان بلند پایه وزارت بهداشت و نمایندگان مجلس نمی‌دانستند که بسیاری از محصولات تولید ایران بیش از ۱۵ سال است که به اروپا صادر می‌شوند! جو مسموم ناشی از رفتار این به اصطلاح تولید کنندگان باعث شد که در برخی از کالاها با وجود پتانسیل تولید داخلی در کشور بیش از ۱۰۰ میلیون دلار ارز ۴۲۰۰ تومانی به واردات کالای مشابه داخلی اختصاص یابد. هم‌اکنون که سیاست ارزی تغییر کرده، مشخص شده است، در برخی موارد تا ۵۰ درصد ارز تخصیص داده شده نیز بیش از مقدار واقعی بوده است. اما اکنون همان بزن‌نگاه تاریخی است که می‌توان سره‌راز ناسره جدا کرد. مسئولان زیرک ما باید ببینند، تاکنون چه کسانی نقاب تولید کننده را بر چهره داشته‌اند و با آدرس غلط دادن به مسئولان در مورد درانت‌ها و فسادهای گذشته و یا متهم کردن تولید کنندگان واقعی و با کیفیت صادراتی کشور آب به آسیاب چه کسی می‌ریزند و چرا با حذف ارز ترجیحی برای واردات مخالفت می‌کنند و یاد این روند کندی ایجاد می‌کنند؟ همه ما موظفیم، از تولید کنندگانی که سابقه فعالیت آنان طی دهه‌های گذشته اثبات شده و همواره به دنبال تولید با کیفیت و صادرات بوده‌اند، حمایت کنیم و متقابلاً از تولیدنماها تبری جوییم. ■

ضرورت حمایت از تولید کنندگان واقعی



مهندس عبدالرضا یعقوبزاده
ریس اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان
تجهیزات پزشکی ایران



گفت و گوی اختصاصی با رضا آرام

در این بخش می خوانیم:

- بازار سرمایه دلار محور است
- مهمترین حلقه مفقوده صنایع؛ تامین سرمایه است
- تاثیر منفی تورم بر سودآوری شرکت های بورسی

مدیرعامل شرکت کارگزاری اریکه تجارت آتی نگر

قوانین دولتی مانع توسعه صنعت بیمه کشور

محمد جعفری

هرچند در بسیاری از کشورهای توسعه یافته، اهمیت سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه و استفاده از خدمات بیمه‌ای به منظور کاهش هزینه‌های غیرمنتظره جا افتاده، اما این موضوع هنوز در کشورمان آن‌طور که باید پررنگ نیست. از طرفی به دلیل عدم آگاهی مردم از قوانین و دستورالعمل‌های بیمه‌ای، نگرش غیرواقع‌بینانه‌ای نسبت به این صنعت وجود دارد که در بلندمدت موجب عدم گرایش مردم نسبت به آن خواهد شد. در همین رابطه با رضا آرام، مدیرعامل شرکت کارگزاری رسمی بیمه اریکه تجارت آتی نگر به گفت‌وگو نشستیم. وی حدود ۲۲ سال در صنعت بیمه به فعالیت پرداخته و در بیمه‌های دانا و آسیا نیز سابقه فعالیت دارد. ماحصل این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

اریکه تجارت آتی نگر اخیراً با دریافت مجوز کارگزاری برخط یا آنلاین از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در زمینه فروش الکترونیکی بیمه هم‌فعالیت خود را به صورت مستقیم و غیرمستقیم از طریق فراهم کردن بسترهای فروش و توسعه کانال‌های فروش و همکاری با پلتفرم‌های توسعه داده است.

این شرکت تا چه اندازه به اهداف مورد نظر خود دست پیدا کرده است؟

اهداف شرکت کارگزاری اریکه تجارت آتی نگر در بخش بیمه‌های خرد مانند جلب مشتریان خرد در بخش بیمه‌های آتش سوزی و... تا حدود زیادی محقق شده، اما اهداف بخش مجازی و الکترونیکی که حدود ۳ سال سابقه دارد، به دلیل نبود زیرساخت‌های مورد نیاز و تکمیل نشدن سویچ بیمه مرکزی و عدم اتصال شرکت‌های بیمه به این سویچ هنوز بلا تکلیف است و کماکان فروش آنلاین واقعی در بستر الکترونیک تحقق پیدا نکرده و متأسفانه اکثر بیمه‌نامه‌ها به صورت آفلاین به فروش می‌رسند.

در زمینه بیمه صادرات و بازرگانی چه اقداماتی از سوی این کارگزاری انجام می‌شود؟

شرکت کارگزاری اریکه تجارت آتی نگر در بخش بازرگانی بیشتر در زمینه بیمه باربری فعالیت دارد. همچنین در زمینه اخذ پوشش بیمه باربری مناسب و مشاوره بیمه‌ای به شرکت‌هایی که به کشورهای چین، حاشیه خلیج فارس و کشورهای آسیای میانه صادرات دارند، همکاری خوبی دارد.

مهمترین تمایز این کارگزاری نسبت به دیگر کارگزاری‌ها چیست؟

یکی از بخش‌های قابل توجه شرکت کارگزاری اریکه تجارت آتی نگر، بهره‌مندی از تیم مشاوره و کارشناسان خبره است، به طوری که در زمان اعلام خسارت به بیمه‌گذاران و کارشناسان طرف قرارداد، تمام پیگیری‌های لازم جهت احقاق حقوق بیمه‌گذاران خود را به سرعت و به نحو مطلوبی پیگیری می‌کند. به عبارتی دیگر، تیم شرکت کارگزاری اریکه تجارت آتی نگر، خدمات پشتیبانی را با تکیه بر اعضای جوان و متخصص حرفه‌ای خود به مشتریان ارائه داده تا خیال آنان از بابت پیگیری خسارت



در خصوص فعالیت شرکت کارگزاری بیمه اریکه تجارت آتی نگر توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این شرکت در زمینه مشاوره و ارائه انواع خدمات بیمه‌ای به شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی و خصوصی و جامعه بیمه‌گذاران فعالیت دارد. فعالیت‌های این شرکت‌ها به چند دسته تقسیم می‌شود که نخستین مورد، ارائه خدمات بیمه‌ای به بازار خرد است که به منظور طراحی بیمه‌نامه‌های مورد نیاز مردم مانند بیمه آتش سوزی و بیمه حوادث، درمان تکمیلی و... شکل گرفته است. دومین بخش نیز به طراحی بیمه‌نامه‌های بیمه‌های متناسب با حرفه اشخاص مانند بیمه مسئولیت سرویس کاران لوازم حرارتی و برودتی، پزشکان، مهندسان و هر شغلی که در قبال مشتریان مسئولیتی دارد، ارتباط پیدا می‌کند. بخش دیگر فعالیت شرکت کارگزاری اریکه تجارت آتی نگر هم به موضوع ارائه خدمات مشاوره به سازمان‌ها و موسسات بزرگ مثل بیمه‌های باربری، درمان، مهندسی و... مربوط می‌شود تا بهترین پوشش‌های بیمه‌ای با نرخ و شرایط مناسب را از شرکت‌های بیمه‌ای خریداری نمایند. شایان ذکر است، شرکت کارگزاری

تا آخرین مرحله آسوده باشد. از سوی دیگر، این شرکت کارگزاری در سال جاری که سال تولید، دانش بنیان و اشتغال آفرین می باشد، با همکاری کارشناسان بیمه و بازار سرمایه، بیمه نامه های اعتباری را طراحی کرده تا با حمایت شرکت هایی که در زمینه تامین سرمایه خرد فعالیت می کنند، از شرکت های دانش بنیان حمایت نماید.

شرکت کارگزاری اریکه تجارت آتی نگر در سال گذشته چه دستاوردهایی داشت؟

بیماری کرونا موجب شد که در سال گذشته، نه تنها این کارگزاری، بلکه شرکت های بیمه ای و کل اقتصاد کشور نیز با افت فعالیت مواجه شوند که این موضوع نیز روی کاهش فعالیت این شرکت تاثیر قابل توجهی داشت، بر همین اساس شرکت کارگزاری اریکه تجارت آتی نگر در نظر دارد تا در سال ۱۴۰۱ با توجه به استقبال مردم از خرید غیر حضوری، فعالیت در زمینه فروش الکترونیکی بیمه را رونق بخشد و از طریق همکاری گسترده با کانال های فروش در این بازار خود را به عنوان یک برند قابل اعتماد معرفی کند.

وظیفه فرهنگ سازی در صنعت بیمه بر عهده چه کسانی است؟

در حال حاضر این وظیفه بر عهده بیمه مرکزی است که به نظر من، در این چندساله فعالیت چشمگیری در این زمینه صورت نپذیرفته و متأسفانه مردم به دلیل عدم شناخت کافی از صنعت بیمه و مزایای آن، آشنایی کافی با این صنعت ندارند. البته این وظیفه بر عهده تمام ذی نفعان این صنعت مانند کارشناسان صنعت بیمه، کارگزاران رسمی بیمه و نمایندگان نیز است تا با برنامه ریزی مناسب مردم را بیشتر با صنعت بیمه و مزایای آن آشنا کنند. بنده مطمئن هستم، در صورتی که فرهنگ بیمه توسعه پیدا کند، مردم هیچ کاری را بدون حضور و پشتیبانی بیمه راه اندازی نخواهند کرد.

در شرایط فعلی چه مشکلاتی صنعت بیمه را تهدید می کند؟

یکی از مشکلات این صنعت، عدم نوآوری و خلاقیت است. عمده شرکت های بیمه تمرکز خود را بر جذب پرتفوی های بزرگ متمرکز کرده اند، چون مدیر عامل و اعضای هیات مدیره شرکت ها باید به سهامداران خود پاسخگو باشند و سود مناسبی برای آنان ایجاد کنند. تمرکز روی بازارهای خرد و طراحی بیمه نامه های جدید ممکن است، زمان بر باشد و در کوتاه مدت پرتفوی مناسبی را برای شرکت های بیمه تولید نمی کند، بنابراین بیمه ها کمتر رغبت دارند در این زمینه ورود کنند. مورد بعدی، عدم توجه کافی به شبکه فروش و جایگاه این شبکه در صنعت بیمه می باشد که بعضاً هیچ حمایت و پشتیبانی از سوی شرکت های بیمه از شبکه فروش صورت نمی پذیرد، در صورتی که حدود ۸۰ درصد پرتفوی کل صنعت بیمه توسط کارگزاران بیمه و نمایندگان تولید می شود. البته ناگفته نماند، شرکت های بیمه ای هستند که برای شبکه فروش، ارزش و منزلتی قائل هستند و برنامه های خوبی جهت حمایت از آن ها در شرکت خود تهیه کرده اند و توانسته اند، بازار خود را نیز در زمینه بیمه عمر توسعه دهند.

تحریم چه تاثیری بر فرآیند فعالیت شرکت های بیمه ای داشته است؟

در شرایط فعلی تحریم ها مانع از برقراری ارتباطات آسان با شرکت های خارج از کشور گردیده، بنابراین به دلیل عدم دریافت منابع مالی ناشی از فروش کالا و خدمات، فعالیت آن ها کاهش پیدا کرده است. البته به مرور زمان وضعیت کشور در حال گذر از شرایط فعلی و گسترش تعاملات گسترده با کشورهای مختلف می باشد.

وجود بیمه های بازرگانی چه ضرورتی دارد؟

قطعاً یک بازرگان بدون داشتن بیمه نمی تواند به فعالیت بپردازد، چرا که با وجود سرمایه کلانی که در اختیار دارد، ریسک زیادی پیش رو خواهد داشت. برای مثال، در حوزه نفت و مشتقات نفتی و صادرات آن، در صورت نبودن حمایت های بیمه ای، هیچ کشوری حاضر به ادامه همکاری نیست تا درگیر خسارت های غیر مترقبه نشود. صنعت بیمه پتانسیل بسیاری از زیادهای جهت پوشش بیمه ای فعالان اقتصادی و صنعتی دارد که در صورت توجه به این موضوع و حضور قدرتمند بیمه در کنار فعالیت های اقتصادی، شاهد رشد و شکوفایی اقتصاد کشور خواهیم بود، کما اینکه در خسارت های سنگین اخیر صنایع مختلف، حضور بیمه و پرداخت خسارت به زیان دیدگان کمک بسیار زیادی به فعالیت مجدد آن ها کرده است.

صنعت بیمه در شرایط فعلی چه مشاغلی را پوشش می دهد؟

صنعت بیمه در شرایط فعلی، تمام ریسک هایی که قابل بیمه شدن را داشته باشند و با آیین نامه ها و قوانین کشور مغایرتی نداشته باشد، پوشش می دهد و با کارشناسان حرفه ای و خبره خود می تواند از صنایع کشورمان در مقابل حوادث پشتیبانی نماید.

آیا تاکنون اقدام قابل توجهی در جبران خسارت شرکت ها انجام داده اید؟

یکی از این اقدامات، جبران خسارت شرکت زرم کارون بود که کشتی حمل کالاهای آن به گل نشسته بود. در این زمان، شرکت بیمه ای مورد نظر امور مربوط به این کشتی را از خارج از کشور پیگیری و طی دو ماه خسارت این شرکت را پرداخت کرد، به طوری که این اقدام برای مدیر عامل شرکت زرم کارون به عنوان یک اقدام قابل تحسین مورد توجه قرار گرفت و حتی به آن شرکت بیمه ای وعده داد که در جلسات با شرکت های دیگر، تبلیغات لازم را برای شناخته شدن خدمات بیمه ای انجام دهد که نتیجه این کار، ورود شرکت ها به صنعت بیمه و پی بردن به اهمیت آن بود.

چه چشم اندازی را برای صنعت بیمه متصور هستید؟

در شرایط فعلی و مشکلات پیش روی شرکت ها و وجود فشارهای اقتصادی و تحریم ها، اقتصاد کشورمان قابل پیش بینی نیست، با این حال بنده آینده خوبی را برای شرکت های بیمه ای متصور هستیم. قطعاً با توسعه اقتصادی کشور و رغبت تجار و صنایع کوچک و بزرگ به استفاده از خدمات بیمه ای و حضور جوانان فعال و خلاق در کشور، آینده خوبی را برای این صنعت پیش بینی می کنم.

و سخن آخر...

امروزه تقریباً صنعت بیمه در حال پوست اندازی است و بازارهای جدیدی روی این صنعت باز می شود. در صورت هوشمندی مدیران ارشد بیمه مرکزی و صنعت بیمه، می توان فرهنگ بیمه را در بین مردم نهادینه کرد، به طوری که مانند کشورهای پیشرفته هیچ فعالیت اقتصادی، بدون بیمه شروع نکند، هیچ خانه بدون بیمه آتش سوزی نباشد، هیچ حرفه ای بدون بیمه مسئولیت حرفه ای کار نکند و هیچ پزشک و مهندس بدون بیمه مسئولیت کار خود را ادامه ندهد، بر همین اساس از دولت و بزرگ مردان تقاضا دارم تا بستر لازم را برای رشد این صنعت فراهم سازند. ■

بعضاً هیچ حمایت و پشتیبانی از سوی شرکت های بیمه از شبکه فروش صورت نمی پذیرد، در صورتی که حدود ۸۰ درصد پرتفوی کل صنعت بیمه توسط کارگزاران بیمه و نمایندگان تولید می شود

مدیرعامل شرکت تامین انرژی کاریزما

مهمترین حلقه مفقوده صنایع تامین سرمایه است

ثمانه نادری

یکی از ملزومات رشد صنایع و تولید، تامین به موقع نقدینگی است که متأسفانه در حال حاضر به دلیل مشکلات اقتصادی با موانعی روبه‌رو است، بر همین اساس شرکت‌های تامین سرمایه در تلاش هستند تا با بررسی شرایط، منابع مورد نیاز را در اختیار صنعت قرار داده و از طرفی به تسهیل فرآیند تولید کمک کنند. با توجه به این موضوع اگر مشکلات اقتصادی مرتفع شوند، با جذب سرمایه لازم از بازارهای داخلی و خارجی می‌توان این منابع را به سمت صنعت هدایت و به فعالیت این شرکت‌ها شتاب بیشتری بخشید. در همین رابطه با دکتر عباس مهربانی، مدیرعامل شرکت تامین انرژی کاریزما گفت‌وگویی داشتیم. وی تاکنون در حوزه پروژه‌های زیرساختی و صنعتی مانند پروژه‌های نیروگاهی، خدماتی و عمرانی در جهت تامین منابع مالی که به دو حوزه تامین مالی خارجی و داخلی تقسیم می‌شود، فعالیت داشته است. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

در حال حاضر این شرکت چه اهداف مهمی را دنبال می‌کند؟

شرکت تامین انرژی کاریزما با هدف تامین سرمایه به شناسایی گلوگاه‌ها و بخش‌های مختلف تولید پرداخت و موفق به راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری، بخش بیمه، بخش بازرگانی و صرافی کاریزما شد. از آنجایی که بسیاری از شرکت‌های تامین سرمایه قادر به تامین نیاز صنایع و شرکت‌ها نبوده، شرکت تامین انرژی کاریزما با بررسی و مطالعه دقیق این مشکلات، سعی در ارائه راهکارهای موثر دارد. همچنین این شرکت در راستای رسالت تعریف شده خود، سعی دارد تا سرمایه لازم را برای ساخت، توسعه و تامین تجهیزات و ملزومات نیروگاه‌های بزرگ تامین و این فرآیند را تا رسیدن به نقطه زنجیره نهایی، یعنی مصرف‌کننده ادامه دهد. در زمینه خرده‌فروشی برق نیز شرکت تامین انرژی کاریزما برق را جهت تامین نقدینگی از نیروگاه‌ها خریداری کرده و به عنوان خرده‌فروشی، آن را در بورس و خارج از بورس طی قراردادهای دوجانبه و مستقیم در اختیار صنایع می‌گذارد. از طرفی، این شرکت در قالب بازرگانی خارجی و داخلی فعالیت کرده و راه‌حلی‌هایی را در دستور کار قرار داده تا خدمات مختلف در بخش صنعت نیرو، پتروشیمی، نفت و گاز را ارائه و حلقه زنجیره ارزش را کامل کند.

مهمترین ویژگی شرکت تامین انرژی کاریزما نسبت به شرکت‌های مشابه در بازار چیست؟

نخستین مزیت این شرکت، آگاه بودن آن از وضعیت صنعت و بررسی مشکلات و ظرفیت‌های آن است، در حالی که شرکت‌های تامین سرمایه، صرفاً بُعد مالی و سرمایه‌گذاری صنایع را بررسی می‌کنند. دومین مزیت شرکت تامین انرژی کاریزما، تاسیس زنجیره‌ها و زیرمجموعه‌هایی برای خدمات‌رسانی به بخش‌های مختلف صنایع است. به عنوان مثال، گروه سرمایه‌گذاری کاریزما با دارا بودن صرافی، سیدگردان، کارگزاری و همچنین بیمه، ضمن خدمات‌رسانی به متقاضیان در بخش‌های ارزی و بازرگانی، جهت کاهش ریسک‌های مترتب، بیمه‌نامه‌های لازم را صادر خواهد کرد.



شرکت تامین انرژی کاریزما با چه هدفی تاسیس شد؟

تامین منابع خارجی که در گذشته امکان به کارگیری آن بیشتر بود، منابع مالی از طریق روش فاینانس یا خط اعتباری ایجاد شده از سوی دولت‌ها مانند خط اعتباری میان دو کشور چین و ایران، به پروژه‌ها و شرکت‌ها به منظور ساخت و توسعه اختصاص داده شده بود و از این طریق، بخش قابل توجهی از بودجه مورد نیاز پروژه‌ها جذب می‌شد. البته روش سرمایه‌گذاری هم وجود دارد که بر اساس آن، شرکت‌های خارجی می‌توانند در سبد سهام شرکت‌های داخلی سرمایه‌گذاری یا به صورت مستقیم در پروژه‌های توسعه و ساخت مشارکت کرده و منابع لازم را ایجاد کنند، اما این امر به دلیل مشکلات پیش روی تامین اعتبار خارجی بسیار کم اتفاق افتاده است، بر همین اساس شرکت تامین انرژی کاریزما با رویکرد تامین سرمایه به عنوان حلقه مفقوده صنعت تاسیس گردید.

چه مشکلاتی فعالیت صنایع را تهدید می کند؟

مشکل و معضل اصلی صنایع به عدم تامین به موقع نقدینگی و به دنبال آن افزایش هزینه‌ها بازمی‌گردد، از این رو طرح‌ها و پروژه‌های تعیین شده، توجیه اقتصادی لازم را از دست می‌دهند. شرکت‌های زیادی در حوزه تکنولوژی راه‌اندازی شده و دانش مورد نیاز این فعالیت‌ها نیز بومی سازی شده است. با توجه به این موضوع برای توسعه و گسترش بازار یک محصول در ابتدا باید معضل تامین مالی آن را حل کرد و بر همین اساس گروه مالی کاریزمانیز با تامین منابع مالی و رفع مشکل سرمایه صنایع، بخش مهمی از اهداف خود را در این راستا محقق می‌کند. موضوع دیگر به موانع تولید مانند افزایش قیمت‌ها، بی‌ثباتی اقتصادی و قوانین متعدد مربوط می‌شود که برای تسهیل شرایط تولید باید آن‌ها نیز بر طرف شوند.

تحریم‌ها چه تاثیری بر روند تامین مالی این شرکت داشته است؟

بخش عمده فعالیت‌های شرکت تامین انرژی کاریزمانیز در داخل انجام می‌شود، اما با توجه به تاثیر تحریم بر کل اقتصاد کشور و توقف سرمایه‌گذاری خارجی، روند انتقال سرمایه به سمت صنایع کندتر خواهد شد. به عنوان مثال، در شرایط تحریم انتقال سرمایه خارجی، نهادهای تولید و تکنولوژی از خارج به داخل متوقف و یا پرهزینه شده و همین امر موجب افزایش هزینه‌ها می‌شود.

دفاتر خارجی شرکت تامین انرژی کاریزمانیز به چه منظور راه‌اندازی شده است؟

این دفاتر به منظور توسعه فعالیت‌های مالی، بازرگانی، رونق بازاریابی و کمک به واردات راه‌اندازی شده تا خدمات مورد نیاز مشتریان را تامین کنند.

قطعا فعالیت این دفاتر با بهبود شرایط اقتصادی و اتصال سیستم بانکی کشور به شبکه بانکی جهانی اثربخش تر خواهد بود.

افق پیش روی شرکت‌های تامین سرمایه را چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟

این موضوع به شاخص‌های اقتصاد کلان کشور مانند میزان تولید کالا و خدمات، حجم نقدینگی، سرمایه‌گذاری و... وابسته است. شرکت تامین انرژی کاریزمانیز به عنوان بخشی از زنجیره کلی اقتصاد، متاثر از این فضا خواهد بود، از این رو در شرایط کنونی تلاش برای تسهیل قوانین و انتظام بخشی به سیستم پولی و مالی کشور ضروری است. امیدوارم در آینده‌ای نه چندان دور مشکلات و معضلات حاصل از تحریم رفع شده و زمینه ارتباط موثر با موسسات سرمایه‌گذاری خارجی فراهم شود. یکی از معضلات فعلی در حوزه جذب سرمایه‌گذاران خارجی، عدم اتصال سیستم بانکی کشورمان به بانک‌ها و موسسات بین‌المللی است که با حل آن می‌توان زمینه جذب سرمایه را به کشور فراهم کرد و همگام با آن، دانش فنی و روش‌های نوین را به اشتراک گذاشت.

و سخن آخر...

امیدوارم در راستای اهداف و مأموریت این شرکت خدمات خوبی به بخش صنعت، معدن و تجارت ارائه شود و با اتکاء به روش‌های ابتکاری ارائه شده، موانع و معضلات موجود از میان برداشته شود. اگر حمایت‌های لازم از صنعت صورت گیرد، شرایط اقتصادی بهتری در کشورمان حاکم خواهد شد و شرکت‌های خدماتی مالی-سرمایه‌گذاری نیز در راستای وظایف محول شده، تمام تلاش خود را جهت تحقق این مهم به انجام خواهند رساند. ■

یکی از معضلات فعلی در حوزه جذب سرمایه‌گذاران خارجی، عدم اتصال سیستم بانکی کشورمان به بانک‌ها و موسسات بین‌المللی است که با حل آن می‌توان زمینه جذب سرمایه را به کشور فراهم کرد



مدیرعامل سبدگردان توسعه فیروزه مطرح کرد

تأثیر منفی تورم بر سودآوری شرکت‌های بورسی

ثمانه نادری

یکی از موضوعاتی که موجب شده بازار سرمایه به رونق و رشد مورد انتظار دست پیدا نکند، رفتارهای هیجانی برخی از سهامداران تازه‌وارد است که معمولاً به دلیل نبود فرهنگ‌سازی و دانش کافی از این بازار رخ می‌دهد، بر همین اساس سبدگردان‌ها به عنوان واسطه آگاه سرمایه‌گذاری بازار سرمایه، تا حدود زیادی از این هیجانات و آسیب آن به بورس کاسته‌اند، به طوری که عملکرد موفق برخی از آن‌ها موجب شده تا مردم استقبال بیشتری نسبت به بازار سرمایه و سرمایه‌گذاری بلندمدت در آن داشته باشند، اما در حال حاضر بی‌ثباتی‌های اقتصادی باعث شده، این بازار سودآوری مورد انتظار را برای سهامداران نداشته باشد. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ خانم یگانه اقبال‌نیا، مدیرعامل شرکت سبدگردان توسعه فیروزه رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که مشروح آن در ادامه می‌آید.

در مورد صندوق‌ها و سبدهای تحت مدیریت این شرکت بیشتر توضیح فرمایید؟

صندوق سرمایه‌گذاری فیروزه موفقیت در سال ۱۳۸۹ با دریافت مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار فعالیت خود را آغاز کرد و تمرکز اصلی ترکیب دارایی‌های این صندوق، سرمایه‌گذاری در سهام برتر بازار سرمایه است. در حال حاضر ۵۱ درصد از دارایی تحت مدیریت آن در سهام و ۴۷ درصد در اوراق با درآمد ثابت و سپرده بانکی سرمایه‌گذاری شده و بازدهی این صندوق در یک‌ساله اخیر منتهی به ۳۱ خردادماه ۱۴۰۱، ۴۵ درصد بوده است. صندوق سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت ارمغان فیروزه آسیا نیز در سال ۱۳۹۶ با دریافت مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار فعالیت خود را آغاز کرده و عمده حجم دارایی‌های آن به اوراق با درآمد ثابت و سپرده بانکی اختصاص یافته که قابل معامله است. در حال حاضر نیز شرکت گروه سرمایه‌گذاری توسعه صنعتی ایران (سهامی عام) به عنوان بازارگردان این صندوق می‌باشد. شایان ذکر است، سیاست صندوق سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت ارمغان فیروزه آسیا در سال ۱۴۰۱، تحقق سود ۲۳ درصد سالانه بوده که در تاریخ ۳۱ خردادماه امسال، به بازدهی ۲۲ درصد رسیده است. سومین مورد، صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی ۳۰ شرکت بزرگ فیروزه است که در سال ۱۳۹۳ با دریافت مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار فعالیت خود را آغاز کرد. ۵۰ درصد از ترکیب دارایی‌های این صندوق به اوراق با درآمد ثابت اختصاص یافته و مابقی نیز در سهام ۳۰ شرکت برتر بازار سرمایه، سرمایه‌گذاری شده است. لازم به یادآوری است، صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی ۳۰ شرکت بزرگ فیروزه در یک‌سال اخیر منتهی به ۳۱ خردادماه ۱۴۰۱، ۳۶ درصد بازدهی داشته است.

این سبدگردان تاکنون چه میزان بازدهی داشته است؟

بازدهی دوساله منتهی به خردادماه ۱۴۰۱ در مجموع سبدهای تحت مدیریت سبدگردان توسعه فیروزه به‌طور میانگین ۱۰۹ درصد و بازدهی شاخص بورس در همین مدت، ۴۶ درصد می‌باشد. بازدهی یک‌ساله منتهی به خردادماه ۱۴۰۱ در مجموع سبدهای تحت مدیریت این سبدگردان نیز به‌طور میانگین ۳۳ درصد و بازدهی شاخص بورس در



سبدگردان توسعه فیروزه چه برنامه‌هایی را برای سال جاری در دستور کار قرار داده است؟

این سبدگردان در سال ۱۴۰۱ جدا از تاسیس صندوق‌های جدید، رشد منابع در صندوق‌های فعلی فیروزه موفقیت، شاخصی ۳۰ شرکت و ارمغان فیروزه آسیا را در نظر گرفته که بر اساس برنامه‌ریزی‌های مشخص اجرایی خواهد شد. سبدگردان توسعه فیروزه در سال ۱۴۰۱، با ارائه خدماتی جدید مانند خدمات مشاوره دارایی و بهینه‌سازی و چپ‌نش پرتفوی دارایی‌ها متناسب با درجه ریسک‌پذیری دلخواه سرمایه‌گذاران، سعی دارد تا ابزارهای مالی مناسب را با توجه به عوامل احتیاطی و افزایش ریسک غیرسیستماتیک در اقتصاد ایران برای سرمایه‌گذاران محترم طراحی و اجرا نماید. هم‌اکنون سبدگردان توسعه فیروزه با داشتن بیش از ۱۰۰ سبد حقیقی و حقوقی عملکرد مناسبی را در بازار سرمایه ایران حتی در روزهای منفی بازار به ثبت رسانده است.

همین مدت، ۳۲ درصد بوده است. علاوه بر این، بازدهی ۶ ماهه منتهی به خردادماه ۱۴۰۱ در مجموع سبدهای تحت مدیریت سیدگردان توسعه فیروزه به طور میانگین ۲۰ درصد و بازدهی شاخص بورس در همین مدت، ۱۸ درصد بوده است.

برای جذب سهامداران خرد به سیدگردان توسعه فیروزه چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟

از آنجایی که هنوز رشد قیمت دارایی‌ها در شاخص بورس منعکس نشده، در نظر داریم تا برای جذب سهامداران خرد، تحلیل موشکافانه‌ای را از متغیرهای کلان اقتصادی و دلیل اینکه چرا بورس هنوز به رشد قیمت‌ها واکنش نشان نداده است، به مشتریان ارائه دهیم. شایان ذکر است، زمانی که دلیل بنیادی عدم رشد بورس برای مشتریان خرد تشریح شده و همچنین مدل‌های تنوع‌سازی دارایی‌ها برای آنان مثال زده می‌شود، اعتماد مشتریان جلب شده و اکثریت آنان در خصوص شرایط نوسانی بازار نگرانی نخواهند داشت. بیشترین چالش ما در سیدگردان توسعه فیروزه زمانی به وجود خواهد آمد که بازارها به صورت هیجانی رشد کرده و استراتژی ورود به سهم در پرتفوی‌های ما، هنوز سیگنال‌های ورود به سهم را از بخش تحلیل داده‌های تکنیکال و بنیادی دریافت نکرده باشد. در این زمان، بسیاری از سرمایه‌گذاران نگران شده و در نهایت عده‌ای نیز که از روش‌های سیدگردان توسعه فیروزه خوشحال نیستند، روند سرمایه‌گذاری خود را فسخ کرده یا از ابتدا به آن جذب نمی‌شوند که برای این سیدگردان کاملاً قابل درک است.

میزان استقبال مردم از این سیدگردان طی چند ماه گذشته چگونه بوده است؟

با توجه به شرایط موجود بازارها، استقبال از سیدگردان در حد متوسط ماهانه جذب سبدها بوده است. امیدواریم که از این پس با بهبود شرایط کلی اقتصادی، اقبال عمومی نسبت به بازار سرمایه و پیروان سیدگردان‌ها بهبود یابد.

با توجه به نوسانات بازارهای مالی، بازار سرمایه طی چند ماه آینده به چه سمت و سویی خواهد رفت؟

با توجه به شرایط موجود به نظر می‌رسد، وضعیت بازار سرمایه طی روزهای آینده نوسانی و غیر قابل پیش‌بینی باشد. از سوی دیگر، گزارش‌های

ضعیف شرکت‌های بوری و افزایش هزینه تولید در اکثر شرکت‌ها به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، مواد خام و دستمزدها، نشان از وضعیت مثبتی برای این بازار طی چند ماه آینده ندارد، بر همین اساس به نظر می‌رسد، کسب سود در بورس تهران دیگر مانند گذشته آسان نباشد.

چه پارامترهایی به رشد بازار سرمایه بدون وابستگی به افزایش نرخ دلار، کمک خواهد کرد؟

این موضوع ارتباط مستقیمی با ثبات اقتصادی و افزایش سرمایه‌گذاری و تولید دارد. برای مثال، در شرایط نوسانی، شاید بار دیگر شاهد هجوم سرمایه‌گذاران خرد و رفتارهای هیجانی برخی از آنان باشیم که به جای رشد این بازار، نوسانات آن را تشدید کرده و بر بی‌اعتمادی سرمایه‌گذاران نسبت به این بازار می‌افزاید.

اقدامات دولت و تاثیر آن بر بازار سرمایه و وضعیت سیدگردان‌ها را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

یکی از مهمترین موضوعات، عدم مداخله دولت در بازار سرمایه است تا این بازار از شفافیت بیشتری برخوردار باشد. متأسفانه در شرایط فعلی وضعیت سیدگردان‌ها با توجه به هزینه‌های بالای دستمزد، کمبود نیروی کار متخصص و سوددهی کم بازار سرمایه چندان مناسب نیست، در حالی که این بازار ظرفیت زیادی برای سرمایه‌گذاری و سودآوری دارد؛ همان‌طور که در بسیاری از کشورها، بخش اعظم سرمایه‌ها به سمت این بازار حرکت می‌کند. با این وجود امیدوارم با تخصصی شدن بازار سرمایه و ایجاد رقابت کافی بین همه سیدگردان‌ها، نتایج بهتری در عملکرد مالی آن‌ها به وجود آید و سرمایه‌گذاران نیز اعتماد بیشتری نسبت به آن‌ها به عنوان واسطه‌های مهم بازار سرمایه داشته باشند.

و سخن آخر...

همان‌طور که اشاره شد، بازار سرمایه از مشکلاتی مانند قوانین ناکارآمد، مداخله‌های دولتی و تورمی که دامن‌گیر شرکت‌های بوری شده، رنج می‌برد، به همین دلیل امیدوارم دولت با تجدید نظر در سیاست‌های خود نسبت به این بازار و رفع برخی از مشکلات مثل تورم موجود به شکوفایی و رشد ساختارهای بازار سرمایه برای همه فعالان این حوزه کمک کند تا از این پس شاهد سرمایه‌گذاری سودآورتر از این بازار و به دنبال آن، رشد اشتغال‌زایی سیدگردان‌ها و شرکت‌های بوری باشیم. ■

گزارش‌های ضعیف شرکت‌های بوری و افزایش هزینه تولید در اکثر شرکت‌ها به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، مواد خام و دستمزدها، نشان از وضعیت مثبتی برای این بازار طی چند ماه آینده ندارد



سیدگردانی: میانگین وزنی بازدهی سبدهای فیروزه از ابتدای فعالیت

- شروع فعالیت رسمی سیدگردان توسعه فیروزه با شروع رشدی بورس تهران هم زمان شد.
- با توجه به ترجیح سرمایه‌گذاران اولیه سیدگردان به اتخاذ سیاست محافظه کار و تشخیص تیم مدیریت دارایی مبنی بر حبابی بودن رشد شاخص بورس، دارایی‌های سبدها در اوراق و صندوق‌های طلا سرمایه‌گذاری شد. به تدریج با ریزش شاخص، بازدهی با ثبات با رشد پایدار سبدهای فیروزه توانست از شاخص پیشی بگیرد.



رییس هیات مدیره شرکت سبدگردان هدف

بازار سرمایه دلار محور است

عرفان فغانی

داد که با افزایش نرخ ارز، شاهد رشد شاخص بازار سرمایه باشیم. رییس هیات مدیره شرکت سبدگردان هدف با بیان اینکه باید بستر رشد بورس را با سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت و ایجاد شفافیت در این بازار هموار کرد، افزود: از آنجایی که در اقتصاد کشورمان ۶۰ درصد شرکت‌های بازار سرمایه مانند شرکت‌های معدنی، فلزی، پتروشیمی، پالایشگاهی، شیمیایی و... صادرات محور هستند، در نتیجه قیمت کالاهای آنها بر اساس قیمت جهانی و نرخ ارز تعیین خواهد شد؛ به عبارتی دیگر افزایش نرخ ارز باعث تحرک مثبت شرکت‌های صادرات محور بازار سرمایه شده و به همین دلیل اگر اغراق نباشد، می‌توان گفت که بازار سرمایه دلار محور بوده و تحت تاثیر نوسانات آن قرار دارد.

حقانی نسب در خصوص وضعیت بازار سرمایه در سال جاری نیز خاطر نشان کرد: جدا از تاثیر نوسانات نرخ ارز این موضوع به واکنش‌های سهامداران و صبوری آنان نیز بستگی دارد. برای مثال، سهامداران خرد برای ورود به بازار سرمایه باید آموزش بیشتری ببینند و اطلاعات و دانش کافی از این بازار را در اختیار داشته باشند. مساله دیگر این است که این سهامداران به سراغ ابزارهای سرمایه‌گذاری بهتری رفته و در بلندمدت وارد بازار سرمایه شوند.

وی در پایان با اشاره به رشد شاخص بورس طی ماه‌های آینده نیز خاطر نشان کرد: نمونه این ابزارها از ویژگی‌هایی مانند عدالت محوری، سودآوری، تنوع محوری، شفافیت محوری و مالکیت محوری برخوردار است، بر همین اساس در صورت برخورداری از آن می‌توانیم وضعیت بهتری را برای بازار بورس ترسیم کرده و نسبت به رشد شاخص امیدوار باشیم. همچنین در چنین شرایطی دیگر خبری از هجوم‌های ناگهانی به بازار سرمایه یا خریدوفروش‌های هیجانی نیست. ■



یکی از عوامل تاثیر گذار در صعود شاخص بازار سرمایه، افزایش نرخ ارز است، با این حال باید دانست که این موضوع در همه شرایط تاثیر یکسانی بر وضعیت این بازار نداشته و از سوی دیگر، همه شرکت‌های بورسی نیز وضعیت ثابتی در تاثیرپذیری از این امر ندارند. به عنوان مثال، برخی از شرکت‌های بورسی صادرات محور، با افزایش نرخ ارز برخلاف شرکت‌های وارداتی بسیار سود خواهند کرد.

عباسعلی حقانی نسب، رییس هیات مدیره شرکت سبدگردان هدف با اشاره به چند نرخ بودی گفت: در حال حاضر چهار نرخ ارز نیمایی، نرخ توافقی، نرخ ارز بازار متشکل و نرخ آزاد وجود دارد که به ترتیب با قیمت‌های ۲۶، ۳۲، ۳۹ و ۲۷ هزار تومان معامله می‌شود. از آنجایی که شرایط فروش شرکت‌های بورسی به ارز نیمایی وابسته است، تا زمان تغییر قیمت این ارز میزان فروش این شرکت‌ها نیز تغییری نخواهد کرد، با این حال نظام ارزی شناور مدیریت شده است، یعنی متناسب با تورم ایران و جهان رشد کرده و قطعاً با افزایش نرخ ارز شاهد افزایش قیمت‌ها در سطح بازار خواهیم بود.

وی با تاکید بر اینکه شرکت‌های بورسی با افزایش نرخ ارز رشد کرده و در افزایش شاخص بورس نیز تاثیر گذار بوده‌اند، ادامه داد: اگر ارز در قیمت‌های ۳۰ الی ۳۳ هزار تومان تثبیت شود، این موضوع تاثیر مطلوبی بر وضعیت شرکت‌های بورسی داشته و افزایش قیمت محصولات آنها را به همراه خواهد داشت، بر همین اساس می‌توان این اطمینان را



پرونده ویژه

گفت و گوی اختصاصی با دکتر علی عماری الهیاری

در این بخش می خوانیم:

- ساختار اقتصاد کشور مشوق صنعت و تولید نیست
- خودکفایی ۹۰ درصدی کشور در تولید تجهیزات پزشکی
- تلاش بی وقفه برای تحقق شعار تولید، دانش بنیان و اشتغال آفرین

مدیرعامل شرکت پویندگان پزشکی پردیس عنوان کرد اعتماد بازارهای خارجی به تجهیزات پزشکی ایرانی

محمد جعفری

با وجود پزشکان مطرح و سرشناس ایرانی در سطح دنیا، تجهیزات پزشکی داخلی نیز جایگاه مناسبی پیدا کرده و امروزه حتی از برخی محصولات شرکت‌های اروپایی نیز شناخته شده‌تر هستند. در این میان یکی از چالش‌های مهم این صنعت، قوانین پیچیده و متعدد است که هزینه واردات مواد اولیه را برای صنعت تجهیزات پزشکی افزایش داده و موجب واردات کالایی شده که نمونه آن در داخل تولید می‌شود. با این بهانه به سراغ دکتر علی‌عماری الهیاری، مدیرعامل شرکت پویندگان پزشکی پردیس رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. الهیاری از سال ۱۳۸۶ وارد این حوزه شده و از سال ۱۳۹۰ به عنوان رییس کنسرسیوم تولید تجهیزات ارتوپدی و پس از آن به عنوان دبیر و نایب رییس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان تجهیزات پزشکی انتخاب شده است. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

آیا این شرکت به اهداف مورد نظر خود دست پیدا کرده است؟

شرکت پویندگان پزشکی پردیس، قطعاً با برخی از اهداف تعیین شده خود هنوز فاصله دارد، اما برای بررسی این موضوع باید هم شرایط داخلی این شرکت و هم شرایط بیرونی را در نظر داشت. به عنوان مثال، آنچه مربوط به داخل این مجموعه بوده، تاکنون به سرانجام رسیده و اصلاحات اساسی آن نیز انجام شده است، اما شرایط بیرونی که معمولاً از آن به عنوان تهدیدها و فرصت‌ها یاد می‌شود، در چگونگی تحقق این اهداف نقش دارد که متأسفانه در شرایط فعلی آن‌طور که باید شرایط فراهم نشده است. هم‌اکنون شرکت پویندگان پزشکی پردیس در تلاش است تا محصولاتی را تولید کند که بر درد و رنج بیماران غلبه کرده و همان‌طور که مقام معظم رهبری نیز تأکید کرده‌اند، از درد و رنج بیماران بکاهد، بر همین اساس این شرکت محصولی تولید کرده که با استفاده از آن، زانوی افراد بیمار بیشتر خم شود.

در حال حاضر چه تعداد محصول تولید کرده‌اید و این محصولات از چه ویژگی‌های مهمی برخوردار هستند؟

به‌طور کل ۶۰ مدل محصول در شرکت پویندگان پزشکی پردیس تولید شده که مهمترین ویژگی تولیدات این شرکت، تمرکز بر فعالیت‌های بخش تحقیق و توسعه است. برای مثال، در تولید این محصولات تلاش می‌شود تا از به‌روزترین تکنولوژی‌ها استفاده شود. از سوی دیگر، این شرکت به همه استانداردها پایبند بوده و برای نگهداری استانداردها حدود ۴ میلیارد تومان هزینه کرده تا کیفیت محصولات عرضه‌شده را تضمین کند. خوشبختانه این زحمات به نتیجه رسیده و تجهیزات پزشکی ایرانی در بسیاری از کشورها شناخته شده است، به‌طوری که کشورهای عربی این محصولات را به نمونه‌های آمریکایی ترجیح می‌دهند.

از دیگر ویژگی‌ها و مزایای محصولات شرکت پویندگان پزشکی پردیس، می‌توان به اثربخشی این کالاها در بلندمدت اشاره کرد که خوشبختانه مورد استقبال بیمارستان‌ها قرار گرفته است. از سوی دیگر، تولیدات این شرکت از ایده‌ها و نظرات پزشکان به منظور طراحی و بهینه‌سازی ساخت تجهیزات بهره می‌گیرد، به‌طوری که هم از لحاظ



شرکت پویندگان پزشکی پردیس از چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت در سال ۱۳۸۶ با هدف تولید محصولات ارتوپدی، ایمپلنت و... در شهرک صنعتی مینودشت استان گلستان تاسیس شد و به مرور زمان به موفقیت‌های زیادی در داخلی‌سازی این محصولات دست یافته، به‌طوری که برخی از محصولات آن مانند ایمپلنت‌های تروما صد درصد تولید داخل است. البته باید گفت، در ابتدای تاسیس شرکت پویندگان پزشکی پردیس، نیروی انسانی متخصص کافی در استان گلستان برای این کار وجود نداشت که خوشبختانه در حال حاضر همان افرادی که با دستگاه CNC آشنایی نداشتند، پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات را تولید و تعمیر می‌کنند. شایان ذکر است، با توجه به وجود حدود ۳۰ شرکت فعال در حوزه ایمپلنت، بازار رقابتی خوبی در داخل شکل گرفته و میزان واردات نیز کاهش یافته است. علاوه بر این، محصولات شرکت‌های تجهیزات پزشکی به خارج از کشور نیز صادر شده و در شرکت‌های بزرگ دنیا استفاده می‌شود.

کیفیت و هم قیمت مورد رضایت مشتریان است. لازم به یادآوری است، شرکت پویندگان پزشکی پردیس جزو چند شرکت برتر این حوزه بوده و بیش از ۱۰ سال در نمایشگاه‌های بین‌المللی تجهیزات پزشکی شرکت کرده و شناخته شده است. موضوع قابل توجه اینکه این شرکت به صورت ناپایدار به ۲۰ کشور دنیا و به صورت پایدار به ۳ کشور صادرات داشته و به‌طور عمده بر بازار ۴۰۰ میلیونی منطقه تمرکز دارد.

با توجه به مسائل سیاسی و بین‌المللی چگونه به محصولات ایرانی اعتماد می‌شود؟

یکی از شیوه‌های اصلی شرکت پویندگان پزشکی پردیس، دنباله‌روی از شرکت‌هایی است که حدود ۲۰ سال در این حوزه سابقه و فعال داشته‌اند، بر همین اساس همین شیوه‌را به کسانی که پس از ماحرکت خواهند کرد، توصیه می‌کنیم. البته به لطف خداوند برخی از تجهیزات پزشکی این شرکت در دنیا سابقه خوبی پیدا کرده است. به عنوان مثال، مانیوتورهایی داریم که بیش از ۲۴ سال در دنیا عرضه شده و در بازار نیز استفاده می‌شود. با توجه به این موضوع، تلاش بر این است که استانداردهای کیفی رعایت شده و همان‌طور که جراحان، پزشکان و ارتوپدهای کشورمان در کل دنیا چهره خوبی از خود به ثبت رسانده‌اند، تجهیزات پزشکی نیز در جایگاه مناسب خود قرار داشته باشد که خوشبختانه تاکنون نیز این‌طور بوده است.

خدمات پس از فروش این شرکت در چه سطحی قرار دارد؟

از آنجایی که محصولات ارتوپدی مصرفی است، موضوع خدمات پس از فروش در رابطه با آن‌ها صدق نمی‌کند، اما روند خدمات حین فروش این محصولات موفق بوده و معمولاً این موفقیت تاثیر مهمی در ماندگاری آن‌ها در بازار داشته و همان‌طور که ذکر شد، رضایت مراکز درمانی و خریداران را جلب کرده است.

برای دانش‌بنیان شدن محصولات خود چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شرکت پویندگان پزشکی پردیس به این منظور، قوانین حوزه دانش‌بنیان را مورد بررسی قرار داده و در کمیته‌های مختلف نیز حضور یافته است. وقتی ما از محصولات دانش‌بنیان صحبت می‌کنیم، هدف این است که این محصولات هم به لحاظ تکنولوژی در سطح بالایی قرار داشته و هم به لحاظ کیفیت مناسب باشند، در غیر این صورت محصولی که به لحاظ سطح تکنولوژی توقف داشته، اما از نظر قیمتی افزایش پیدا می‌کند، محصول دانش‌بنیان به شمار نمی‌رود. علاوه بر این، محصول دانش‌بنیان باید تولید و اشتغال‌زایی را به همراه داشته باشد، بر همین اساس این شرکت کارخانه دوم خود را در پارک علم و فناوری پردیس راه‌اندازی کرده و به منظور تولید محصولات با سطح فناوری‌های بالا، از ماشین‌آلات به‌روزی استفاده کرده است.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در این حوزه فراهم است؟

تجهیزات پزشکی پتانسیل بالقوه‌ای داشته و به‌طور کل گردش مالی آن حدود ۲ الی ۳ میلیارد دلار است، بر همین اساس اگر به تناسب ظرفیت‌های آن سرمایه‌گذاری نشود، موجب ضرر و زیان بسیاری از شرکت‌های فعال این حوزه خواهد شد. لازم به یادآوری است، در حال حاضر شرکت‌های تجهیزات پزشکی حدود ۸۰ درصد در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده که این میزان به تناسب ظرفیت‌های موجود و جمعیت کشورمان زیاد است.

در حال حاضر با چه چالش‌ها و مشکلاتی روبه‌رو هستید؟

از جمله این مشکلات در سطح بین‌المللی به تحریم و موضوع جابه‌جایی پول و در سطح داخل نیز به وجود قوانین پیچیده و بازدارنده بازمی‌گردد که نمونه آن، تعرفه ۵ درصدی واردات ایمپلنت ساخته شده و تعرفه ۲۰ درصدی مواد اولیه آن است، بدین مفهوم که هنوز قوانین در سطح ابتدایی و اولیه خود اصلاح نشده و تا زمانی که اصلاح نشود، مشکلات کماکان پابرجا خواهند بود. از سوی دیگر، دولت به واردکنندگان ارز ۴۲۰۰ هزار تومانی داده که با وجود دغدغه‌های ارزی تولیدکنندگان برای واردات مواد اولیه مورد نیاز، هیچ توجیهی ندارد. باید دانست، در این خصوص دو رویکرد وجود دارد که اولین مورد، حذف کلی ارز ترجیحی و دومین مورد، حذف تدریجی آن است. البته دولت آقای رئیسی این ارز را از کالا‌های اساسی حذف کرده، اما هنوز اتفاق خاصی در رابطه با واردات اتفاق نیفتاده است. مساله دیگر به عدم حمایت جدی و قاطعانه دولت از شرکت‌های دانش‌بنیان بازمی‌گردد. متأسفانه در این بخش آن‌طور که باید هزینه نشده، اما مدام در شعارها از شرکت‌های دانش‌بنیان صحبت می‌کنیم، با این حال زحمات زیادی از سوی اداره تجهیزات پزشکی و وزارت بهداشت در این حوزه کشیده شده است.

در خصوص وضعیت بازار تجهیزات پزشکی در دوران کرونا توضیح دهید؟

بازار تجهیزات پزشکی در دوران کرونا به شدت تضعیف شده و از آنجایی که خیلی از بیماران کرونایی در مراکز ICU بستری شدند، بسیاری از جراحی‌ها و فعالیت‌های پزشکی در بخش‌های دیگر متوقف گردیده و شرکت‌های ارتوپدی زبان زیادی متحمل شدند. البته پس از تزریق واکسن و توزیع آن، این زیان تا حد زیادی جبران شده و به نظر می‌رسد، با توجه به حرکت جمعیت کشورمان به سمت پیری، استفاده از تجهیزات پزشکی در سال‌های آینده افزایش پیدا کند.

و سخن آخر...

از فعالان نشریه ارزشمند دنیای سرمایه‌گذاری تشکر می‌کنم و امیدوارم با توجه به همت و تلاش نیروی جوان شرکت پویندگان پزشکی پردیس و تلاش آنان، مسائل این حوزه برطرف گردد. با توجه به تغییرات گسترده دنیای امروز باید از همه بخش‌ها اطلاع کافی داشته باشیم. به عنوان مثال، باید بدانیم که شرکت‌هایی مانند فایزر و استرازنکا چطور عمل کرده و با الگوها و ایدئولوژی‌های آن‌ها آشنا شویم. علاوه بر این؛ کتاب‌ها، دانشگاه‌ها و رسانه‌ها باید بستری برای معرفی کارآفرینان توانمند و افراد موفق باشند تا به لحاظ فرهنگی دید وسیعی پیدا کنیم. ■

تجهیزات پزشکی
پتانسیل بالقوه‌ای
داشته و به‌طور
کل گردش مالی
آن حدود ۲ الی ۳
میلیارد دلار است، بر
همین اساس اگر به
تناسب ظرفیت‌های
آن سرمایه‌گذاری
نشود، موجب ضرر
و زیان بسیاری از
شرکت‌های فعال این
حوزه خواهد شد



مدیرعامل شرکت شیما پر تو ساختار اقتصاد کشور مشوق صنعت و تولید نیست

عرفان فغانی



مراکز درمانی متاسفانه بودجه و برنامه خاصی را برای نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه تجهیزات سرمایه‌ای خود ندارند و ورود افراد متفرقه و بدون صلاحیت به حوزه خدمات پس از فروش مشکلات را بیشتر کرده است

شرکت شیما پر تو در سال ۱۳۸۵ فعالیت تولیدی خود را در زمینه دستگاه‌های رادیولوژی در قالب مونتاژ قطعات (SKD/CKD) با همکاری کمپانی شیمادزو ژاپن آغاز و در همین رابطه، کارخانه تولیدی را در شهرک صنعتی هشتگرد طراحی و احداث کرد. با شروع تحریم‌های اقتصادی و بین‌المللی علیه ایران و مشکلات به وجود آمده در روابط مالی و بانکی با ژاپن، شرکت شیما پر تو بر تولید مستقل دستگاه‌های رادیولوژی متمرکز شد و با حمایت معاونت علمی و فناوری وزارت بهداشت و همچنین معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری موفق به اخذ اولین مجوز تولید مستقل دستگاه رادیولوژی دیجیتال از وزارت بهداشت در سال ۱۳۹۷ گردید و به عنوان شرکت دانش‌بنیان شناخته شد. علاوه بر این، شرکت شیما پر تو نماینده کمپانی اینفینیت کره در زمینه سیستم‌های انفورماتیک پزشکی (PACS) نیز می‌باشد. حال به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این شرکت گفت‌وگویی با علی رابط، مدیرعامل شرکت شیما پر تو انجام داده‌ایم. وی از سال ۱۳۶۹ فعالیت خود را در این شرکت آغاز کرد و در ابتدا به صورت کارشناس و مشاور و سپس به عنوان مدیرعامل به کار خود در شرکت شیما پر تو ادامه داد. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

آیا به اهداف مورد نظر خود در سال گذشته دست پیدا کردید؟

در سال گذشته با کمک همکاران خود در این شرکت از مرحله تولید آزمایشی به مرحله تولید صنعتی رسیدیم و تا حدودی به اهداف مورد نظر خود دست یافتیم. همچنین در زمینه ارتقاء دستگاه‌های رادیولوژی آنالوگ شیمادزو به دیجیتال فعالیت داشته و موفقیت‌های چشمگیری داشتیم. قابل ذکر است، با وجود شیوع بیماری کرونا، اقدامات مناسبی از جمله ارائه به موقع و مطلوب خدمات فنی و پشتیبانی پس از فروش مانند تعمیر، سرویس و به‌روزرسانی دستگاه‌های منصوبه‌مادر سطح کشور به مشتریان خود ارائه دادیم.

با توجه به شرایط اقتصادی و تحریم‌ها با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

مشکلات مادر دو حوزه داخلی و خارجی قابل بررسی و عنوان است.

در خصوص چگونگی تاسیس شرکت شیما پر تو توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنیان‌گذار شرکت مرحوم پدر بنده مهندس سید جمال رابط بودند که خودشان سابقه همکاری با شرکت‌های زیمنس آلمان و جنرال الکتریک آمریکا را در زمینه دستگاه‌های تصویربرداری پزشکی داشتند. ایشان سپس، ادامه فعالیت در زمینه تجهیزات پزشکی را با همکاری با کمپانی شیمادزو ژاپن آغاز و در سال ۱۳۶۶ شرکت شیما پر تو را تاسیس کردند. این شرکت با بیش از ۳۵ سال فعالیت مستمر در زمینه واردات، فروش و ارائه خدمات پس از فروش تجهیزات تشخیص تصویری پزشکی به عنوان نماینده انحصاری کمپانی شیمادزو ژاپن در ایران فعالیت می‌کند و تاکنون بیش از ۲۵۰۰ دستگاه از انواع رادیولوژی، سونوگرافی، فلوروسکوپی، رادیولوژی موبایل، سی آر ام اتاق عمل، سی تی اسکن و آنژیو در مراکز درمانی سطح کشور را نصب و در حال کار دارد.

محصولات تولیدی این شرکت چه وجه تمایزی نسبت به دیگر شرکت‌ها دارد؟

در حال حاضر محصولات "ساخت ایران" این شرکت شامل دستگاه رادیولوژی دیجیتال ستون زمینی می‌باشد و مهمترین ویژگی این دستگاه این است که کلیه اجزاء مکانیکی و ژنراتور دستگاه در کشور به صورت مستقل طراحی و تولید گردیده است. علاوه بر این، یکی از اهداف کوتاه‌مدت ما ارتقاء کیفیت و عملکرد مناسب دستگاه‌ها است. از اهداف میان‌مدت شرکت شیما پر تو نیز می‌توان به افزایش تولید از نظر کمیت و کیفیت، تنوع نوع محصول و همچنین اخذ گواهی CE اشاره کرد تا انشاءالله قابلیت صادرات محصولات را به بازارهای هدف داشته باشیم. ناگفته نماند، مشتریان ما عمدتاً مراکز تصویربرداری پزشکی و رادیولوژیست‌ها هستند که در قالب بیمارستان‌ها، کلینیک‌ها یا مطب‌های خصوصی فعالیت می‌کنند.



حوزه داخلی

- ۱) متاسفانه هنوز ساختار اقتصادی و مالی کشور بیشتر مشوق سرمایه‌گذاری غیر مولد و دلالت‌بازی است تا در صنعت و بخش مولد اقتصاد
- ۲) کثرت و عدم ثبات شرایط و قوانین و دستورالعمل‌های اقتصادی، تجاری، بازرگانی و صنعتی و بروکراسی زیاد
- ۳) دخالت سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی در امور اجرایی به جای نقش کنترلی و نظارتی
- ۴) ضعف دانش و توانایی کارشناسی و بینش بلندمدت در بدنه سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی
- ۵) دخالت و دستور اجباری قیمت‌گذاری بدون توجه به واقعیات و شواهد اقتصادی
- ۶) عدم اعتماد کافی به دانش، توانایی و تفکر بخش خصوصی در رفع مشکلات اقتصادی کشور
- ۷) عدم توجه دولت‌مردان و مدیران به الگوهای موفق اقتصادی، اجتماعی و صنعتی امتحان شده خارج از کشور و استفاده از آن‌ها در رفع مشکلات کشور
- ۸) دل‌سرد شدن نخبگان علمی و فنی و کارشناسان متخصص و مهاجرت آنان به خارج از کشور

حوزه خارجی

- تحریم‌های بین‌المللی، قطع روابط تجاری کاری و مالی با کشورهای توسعه‌یافته و پیشرفته و عدم تعامل سازنده با دنیا که هم‌اکنون از نظر دسترسی به دانش روز، مواد اولیه، قطعات، اجزاء و ابزار و تجهیزات مورد نیاز ما را دچار مشکل کرده و هم‌به‌دلیل نبودن ارتباطات بانکی، هزینه و زمان تهیه مواد و قطعات مورد نیاز تولید و فعالیت شرکت را چندین برابر کرده است.

وضعیت خدمات پس از فروش تجهیزات پزشکی کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به نظر بنده، وضعیت خدمات پس از فروش تجهیزات پزشکی کشور با توجه به مشکلات تامین قطعات یدکی مورد نیاز و هزینه‌های خدمات ناشی از تحریم‌های بین‌المللی با چالش روبه‌رو است، به خصوص اینکه مراکز درمانی متاسفانه بودجه و برنامه خاصی را برای بحث نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه تجهیزات سرمایه‌ای خود ندارند و ورود افراد متفرقه و بدون صلاحیت نیز به حوزه خدمات پس از فروش مشکلات را بیشتر کرده است.

آیا شرایط لازم برای سرمایه‌گذاری در این بخش فراهم است؟

پتانسیل رشد و فعالیت در زمینه تجهیزات پزشکی با توجه به جمعیت زیاد، موقعیت جغرافیایی و نیازهای بخش سلامت و درمان کشور زیاد است، ولی در حال حاضر با توجه به شرایط داخلی و خارجی کشور سرمایه‌گذاری در این بخش جای تامل دارد.

برنامه‌ها و سیاست‌های دولت از جمله وزارت بهداشت را تا چه حدودی در راستای رفع مشکلات خود و مجموعه‌های مشابه می‌بینید؟

برنامه‌ها و سیاست‌های کلی به نسبت خوب است، ولی متاسفانه در اجرا و زمان آن دچار انحراف و مشکلات می‌شویم و متاسفانه اکثر خروجی برنامه‌ها و اقدامات با اهداف اولیه همخوانی ندارد. برای مثال، حمایت از تولید داخل در زمینه دستگاه‌های تشخیص تصویربرداری پزشکی چند سال است که شعار وزارت بهداشت و صنایع بوده، ولی در عمل باعث رونق شرکت‌های برچسب‌گذاری شده که محصولات درجه ۲ و ۳ خارجی را به عنوان تولید داخل، وارد کشور کرده و ضرر و زیان زیادی از نظر مالی و کیفیت خدمات ارائه‌شده به بیماران و به بخش سلامت کشور وارد کرده‌اند. البته خوشبختانه امسال پس از اعلام مقام معظم رهبری مبنی بر اینکه مونتاژ، تولید محسوب نمی‌شود، نسبت به تغییر روش و تعریف حمایت از تولید داخل این محصولات، قرار است تا بازمی‌انجام گردد.

چه سهمی از بازار منطقه را در اختیار دارید؟

مجموعه ما در زمینه تولید تجهیزات تشخیص تصویربرداری پزشکی در منطقه جزو معدود شرکت‌هایی است که در این زمینه فعالیت می‌کند، ولی متاسفانه سهم ما از بازار منطقه با توجه به رقابت خارجی بسیار زیاد هم در سطوح بالا (Top) و هم در سطوح پایین‌تر درجه ۲ و ۳، بسیار کم است. امید است، پس از اخذ CE و همچنین سرمایه‌گذاری‌های مشترک در زمینه تولید با کمپانی‌های مطرح دنیا جایگاه خود را بهبود بخشیم.

و سخن آخر...

جایگاه فعلی ما با توجه به سابقه و زحماتی که در این زمینه کشیده شده، مطلوب و قابل قبول نیست، ولی کماکان با امید به راه خود ادامه می‌دهیم. امیدواریم با اراده، تلاش و جذب نیروهای خلاق، متعهد و متخصص، سرمایه‌گذاری‌های جدید و همچنین بهبود شرایط کسب‌وکار در داخل و روابط بین‌المللی و با استفاده از تمامی پتانسیل‌های کشور بتوانیم به آنچه که در شان و لیاقت کشور عزیزمان و مجموعه ما است، دست یابیم. ■

حمایت از تولید داخل در زمینه دستگاه‌های تشخیص تصویربرداری پزشکی چند سال است که شعار وزارت بهداشت و صنایع بوده، ولی در عمل باعث رونق شرکت‌های برچسب‌گذاری شده است



معاون مدیرعامل شرکت پویندگان راه سعادت مطرح کرد خودکفایی ۹۰ درصدی کشور در تولید تجهیزات پزشکی

مهديه شهسواری

تولید و عرضه به موقع تجهیزات پزشکی در دوران کرونا نشان داد، شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات پزشکی توانمندی‌های زیادی در این خصوص داشته و تقریباً خودکفا شده‌اند، با این حال بسیاری از سازمان‌های دولتی محصولات خارجی را در اولویت قرار داده و نسبت به تولیدات داخلی بی‌توجه هستند. از سوی دیگر، قوانین بالادستی ارزی و گمرکی نیز به گونه‌ای تدوین شده که تجهیزات پزشکی تولید داخل مورد توجه نیست. برای بررسی بیشتر این موضوع با محمودرضا مرآتی، معاون مدیرعامل شرکت پویندگان راه سعادت گفت‌وگویی داشتیم. وی پس از تاسیس شرکت پویندگان راه سعادت در سال ۱۳۷۷، به عنوان عضو هیات مدیره، مدیر بخش تولید و طراحی سیستم مدیریت کیفیت و مدیر تحقیق و توسعه این شرکت فعالیت دارد. ماحصل این مصاحبه در ادامه می‌آید.

شرکت پس از ۱۰ سال که عنوان صادرکننده نمونه کشور را کسب کرد، موفق به نشان ملی افتخار صادرات از دست ریاست محترم جمهوری گردید. قابل ذکر است، دستگاه الکترو شوک خودکار قلبی AED از محصولات جدید شرکت است که دارای نشان CE اروپا و پروانه تولید مستقل از اداره کل تجهیزات پزشکی است. با فراگیر شدن استفاده از این محصول در اماکن عمومی، تحول عظیمی در نجات جان افرادی که دچار حمله سکته قلبی می‌شوند، رخ خواهد داد. هم‌اکنون در بسیاری از کشورهای پیشرفته و حتی برخی از کشورهای منطقه، نصب این وسیله کمک اولیه قلبی همانند نصب کپسول آتش‌نشانی در اماکن عمومی اجباری است. انشالله با اجباری شدن قانون مربوطه در ایران نیز با توجه به ساخت و تولید این وسیله در کشور، ضمن ایجاد اشتغال دانش‌بنیان، شاهد ارتقای سلامت هم‌وطنان باشیم.

تولیدات تجهیزات پزشکی این شرکت چه ویژگی مهمی دارد؟

یکی از مزایای شرکت پویندگان راه سعادت، استفاده از دانش، توان و تخصص بومی در تولید تجهیزات پزشکی است. از سوی دیگر، این شرکت محصولاتی کاربردی و به‌روز تولید می‌کند که نمونه آن دستگاه AED است که معمولاً در مراکز پررفت و آمد مانند فرودگاه‌ها، مترو، دانشگاه‌ها و... استفاده می‌شود. با استفاده از این دستگاه اگر کسی دچار حمله قلبی شد، ضمن اعمال شوک الکتریکی مناسب، جزئیات آن از طریق اینترنت به اورژانس کشور منتقل شده و روند کمک‌رسانی با سرعت بیشتری انجام می‌گیرد. البته با همین تکنولوژی، امکان تست و کالیبراسیون از راه دور این تجهیزات نیز وجود دارد، در حالی که این قابلیت در دستگاه مشابه خارجی که البته قیمت آن چند برابر است، وجود ندارد.

چه اقداماتی برای صادرات این تجهیزات انجام داده‌اید؟

شرکت پویندگان راه سعادت از سال ۱۳۸۲ به بیش از ۴۶ کشور صادرات داشته که بخش زیادی از آن متعلق به اتحادیه اروپا است. البته باید دانست، تنها بخشی از این محصولات صادراتی به نام این شرکت صادر شده و مابقی با برچسب شرکت‌های خارجی مانند آلمان، ایتالیا، سوئد



شرکت پویندگان راه سعادت در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کند؟

این شرکت تولیدکننده انواع تجهیزات پزشکی مانند مانیتورهای علائم حیاتی مورد استفاده در اتاق عمل، ICU، مانیتورهای پوشیدنی، ونتیلاتور پیشرفته ICU، دستگاه الکتروکاردیوگراف، الکتروشوک، دستگاه کمپرسور، دستگاه رطوبت‌ساز تنفسی، دستگاه تب‌سنج دیجیتال، عمق‌سنج بیهوشی و... بوده و در شمار شرکت‌های دانش‌بنیان و دارای استانداردهای روز بین‌المللی مانند CE Mark به حساب می‌آید. علاوه بر این، شرکت پویندگان راه سعادت از سال ۱۳۸۲ صادرات محصولات خود را شروع کرده و ضمن داشتن یک واحد تحقیقاتی قوی با بیش از ۷۰ پرسنل، به‌طور کل، ۶۸ هزار دستگاه در بیمارستان‌ها و مراکز درمانی مختلف نصب کرده و ۳۶۰ نفر نیز پرسنل دارد. شایان ذکر است، شرکت پویندگان راه سعادت ۲ بار برنده جایزه جشنواره خوارزمی شده و به بیش از ۴۶ کشور جهان محصولات خود را صادر می‌کند که بخش عمده‌ای از آن به اتحادیه اروپا می‌باشد. این

و... در اختیار کشورهای مقصد قرار می‌گیرد. لازم به یادآوری است، شرکت پویندگان راه سعادت یک کارخانه نیز در کشور سوئد دارد و پروژه انتقال تکنولوژی و احداث خط تولید در ترکیه، عراق، امارات متحده عربی و بلاروس دارد.

آیا شرکت‌های فعال در این حوزه استانداردهای بین‌المللی را رعایت می‌کنند؟

تعداد زیادی از شرکت‌های عضو اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان، مطابق با استانداردهای بین‌المللی و ملی و تقاضای خارجی فعالیت داشته، بر همین اساس محصولات آن‌ها صد درصد در کشور طراحی و تولید می‌شود و پارامترهای کیفی و ایمنی را رعایت کرده‌اند. برای مثال، در بخش ICU و CCU بیش از ۹۰ درصد تجهیزات داخلی سازی شده و در اتاق‌های عمل نیز بیش از ۷۰ درصد تجهیزات ایرانی هستند. این امر نشان می‌دهد، کشورمان در حوزه تجهیزات پزشکی مشکل چندانی ندارد و در شرایط کرونایی که حتی برخی از کشورهای اروپایی با کمبود تعدادی از این تجهیزات روبه‌رو شده بودند، امکانات لازم این حوزه را در اختیار داشت.

مهمترین ویژگی تولیدات شرکت پویندگان راه سعادت نسبت به دیگر شرکت‌ها چیست؟

یکی از مهمترین این ویژگی‌ها توجه به مقوله کیفیت است، به طوری که بازار را از محصولات آمریکایی، اروپایی، ژاپنی و چینی پس گرفته‌ایم. البته باید دانست، در رابطه با محصولات پزشکی سرمایه‌ای، هزینه‌وارائه خدمات پس از فروش و سرویس دوره‌ای دستگاه نیز می‌تواند موضوع مهمی باشد که خوشبختانه شرکت پویندگان راه سعادت این مزیت مهم را دارد. تجهیزات پزشکی تولید این شرکت به صورت ۲۴ ساعته در تمام روز هفته پشتیبانی در محل می‌شود، در حالی که محصولات خارجی چنین فرصتی را در اختیار ندارند. در حال حاضر شرکت پویندگان راه سعادت ۲۶ مرکز دارد که در شهرستان‌های مختلف دایر بوده و به‌طور مداوم با بیمارستان‌ها در ارتباط هستند تا در صورت هرگونه مشکل به کمک آن‌ها بروند، بر همین اساس بیش از ۹۵ درصد مشتریان از خدمات ارائه‌شده این شرکت رضایت دارند. بسیاری از مراکز درمانی که قبلاً از تاب برندها استفاده می‌کردند، بعد از اینکه با مشکل تامین قطعات یدکی و هزینه‌های بالای آن مواجه شدند، ترجیح دادند که از محصولات این شرکت استفاده کنند و هم‌اکنون نیز رضایت کامل دارند. حفظ رضایت مشتریان و رسیدگی به شکایات از ویژگی‌های بارز این شرکت است که این موضوع، هم در مورد مشتریان ایرانی و هم در مورد مشتریان خارجی رعایت می‌شود. تقریباً تمام مشتریان صادراتی ما از ۱۶ سال پیش همچنان ارتباط خود را با شرکت حفظ کرده‌اند.

به منظور توسعه فعالیت‌های خود چه اقداماتی را انجام داده‌اید؟

در شرکت پویندگان راه سعادت با استفاده از یک واحد ۵ هزار متری، زنجیره‌ای کامل از تولید گرفته تا طراحی، قالب‌سازی و... ایجاد شده که صفر تا صد تولید و فرآیند تکمیل برنامه‌های توسعه‌ای را انجام می‌دهد. این شرکت همچنین برای توسعه در نظر دارد تا در فرودگاه منطقه اقتصادی پیام خط تولید دایر کرده تا از مزایای این منطقه در خط تولید بهره‌گیرد. همچنین در پارک علم و فناوری پردیس نیز یک ساختمان جدید در دست احداث است و هم‌اکنون فضاهایی را در اختیار

شرکت‌های استارت‌آپی قرار داده‌ایم.

در راستای تحقق شعار سال چه گام‌هایی برداشته‌اید؟

در سال ۱۳۹۲ قانون دانش‌بنیان بودن شرکت‌ها تصویب شد که در این میان، شرکت پویندگان راه سعادت در شمار اولین شرکت‌های دانش‌بنیان قرار گرفت. همان‌طور که ذکر شد، این شرکت در حوزه صادرات نیز ۱۰ سال به عنوان صادرکننده نمونه مطرح بوده و مدال افتخار دریافت کرده و در حال حاضر جزو ۵۰ شرکت پیشگام حوزه دانش‌بنیان است.

تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی کشور با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

مشکلات زیادی در این حوزه وجود دارد که یکی از مطرح‌ترین آن، پرداخت ارز ۴۲۰۰ تومانی به واردکنندگان و تعرفه بسیار پایین واردات تجهیزات پزشکی است. موضوع دیگر، به دخالت‌های دولت و رقابت نابرابر شرکت‌های دولتی با تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی بازمی‌گردد. علاوه بر این، مراکز درمانی دولتی نیز از آنجایی که از بودجه دولت ارتزاق می‌کنند، کالای خارجی را ترجیح داده و به هزینه‌های آن توجهی ندارند، در حالی که مراکز درمانی خصوصی، در انتخاب محصول به قیمت و باکیفیت توجه دارند. نکته دیگر، تاخیرهای طولانی مدت در پرداخت طلب تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی است، در حالی که افزایش نرخ تورم ارزش این پرداختی‌ها را به شدت پایین آورده است. اولویت دارو در سازمان غذا و دارو بر تجهیزات پزشکی نیز مزید بر علت شده تا دولت کمتر به این مقوله بپردازد. به‌طور کل باید گفت، وقتی در یک کشور؛ هم خریدار، هم مجوزدهنده و هم رسیدگی‌کننده به شکایات، خود دولت است، نمی‌توان توقعی از رعایت درست قوانین یا رسیدگی جدی به وضعیت بخش خصوصی داشت.

آیا تخت‌های بیمارستانی به اندازه کافی در کشورمان وجود دارند؟

کشورمان نسبت به جمعیت موجود، تخت‌های بیمارستانی کمی دارد، با این حال در دوران کرونا با تلاش شرکت‌های تجهیزات پزشکی کمبودها تا حدود زیادی جبران شد. شایان ذکر است، تجهیزات پزشکی به مانند کالاهای استراتژیکی مانند گندم بوده که باید تعداد کافی از آن ذخیره شود تا در مواقع بحرانی مورد استفاده قرار گیرد، چراکه در دوران بحران نمی‌توان آن را به راحتی تولید کرد.

وسخن آخر...

خواسته‌های تولیدکنندگان حوزه تجهیزات پزشکی بارها و بارها به وزارتخانه‌های صمت، بهداشت، کمیسیون‌های مجلس و... ارجاع شده، اما متأسفانه هنوز به نتیجه قطعی نرسیده است. اگر قرار است، مشکلات حل شود، باید با کارشناسی دقیق آن‌ها بررسی و مرتفع کرد. از سوی دیگر، کشورمان باید از شیوه‌های کل دنیا تبعیت کند که بر اساس اصول و استانداردهای بین‌المللی حرکت می‌کند. برای مثال، هم‌اکنون در اتحادیه اروپا اداره‌ای برای صدور مجوز وجود ندارد، در حالی که موضوع کیفیت نیز به مراتب برای آن‌ها حائز اهمیت بوده و فرآیند تولید به شیوه‌های اصولی مورد کنترل قرار می‌گیرد. مساله دیگر ضرورت حذف رانت و امضاهای طلایی است که بازار رقابتی ناسالمی را برای فعالان اقتصادی ایجاد کرده که امیدواریم در این خصوص تمهیدات مناسبی اتخاذ شود. ■

در بخش ICU و CCU بیش از ۹۰ درصد تجهیزات داخلی سازی شده و در اتاق‌های عمل نیز بیش از ۷۰ درصد تجهیزات ایرانی هستند. این امر نشان می‌دهد، کشورمان در حوزه تجهیزات پزشکی مشکل چندانی ندارد

مدیرعامل صنایع خودروسازی پارسیان موتور مطرح کرد

داخلی‌سازی و تولید

آمبولانس‌های استاندارد اروپایی در کشور

سارا نظری

شرکت‌های داخلی طی چند سال اخیر موفقیت‌های زیادی در زمینه تولید خودروهای به‌روز و استاندارد به دست آورده‌اند که یکی از آن‌ها شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور است که با تکیه بر برخورداری از پتانسیل بالای علمی و عملی، نیروهای متعهد و متخصص در صنعت و کادر فنی و بازرگانی خود موفق به اخذ نمایندگی انحصاری برند فیات در ایران گردیده و خط تولید مینی‌بوس و ون فیات دوکاتورا در سایت تولیدی خود واقع در منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان راه‌اندازی و پروانه بهره‌برداری آن را نیز دریافت کرده است. این شرکت در حال حاضر توان بالایی در تامین نیاز بازار داشته و تولیدات آن از نظر کیفی و قیمتی بر نمونه‌های خارجی برتری دارد. در همین خصوص با مهندس مهدی حاجی‌بابایی، مدیرعامل صنایع خودروسازی پارسیان موتور و نماینده رسمی شرکت خودروسازی ایتالیایی فیات در ایران گفت‌وگویی داشتیم که ماحصل آن در ادامه می‌آید.

معمولاً چه پارامترهایی را برای تولید خودرو در نظر می‌گیرید؟

همان‌طور که اشاره شد، کیفیت اولویت شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور بوده و به همین دلیل آمولانس‌های تولیدی آن تحت نظر کشورهای اروپایی قرار دارد. برای مثال، کف آمولانس یکپارچه بوده و قابلیت شست‌وشو دارد. از طرفی، در تولید این آمولانس از ۴ قطعه استفاده شده که هنگام شست‌وشوی مداوم آمولانس آسیب نمی‌بیند. علاوه بر این، در روند تولید این آمولانس به‌طور مداوم از تکنولوژی‌های روز و تجهیزاتی بهره گرفته شده که ضمن تضمین کارایی، مورد تایید شرکت‌های معتبر اروپایی است، به‌طوری که این شرکت برخلاف رویه سال‌های قبل کاربری‌سازی خودروها را نیز بر عهده گرفته و در نمایشگاه ایران‌هلت، اولین آمولانس کاملاً تولیدی خود را به نمایش گذاشته است. در حال حاضر، ظرفیت تولید اسمی شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور حدود ۲ هزار و ۵۰۰ دستگاه بوده که از این میزان ۱۰۰ عدد به تولید آمولانس اختصاص دارد. البته در حال مذاکره با بیمارستان‌ها و مراکز درمانی هستیم تا از این خودروی مجهز استفاده کنند.

چه برنامه‌ای برای صادرات این محصول دارید؟

یکی از مقاصد مهم صادراتی شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور، کشورهای شمال آفریقا می‌باشد، با این حال این شرکت به کشورهای امارات، عراق و غنا نیز صادرات دارد. شایان ذکر است، خودرو دوکاتو جزو تولیدات روز اروپا است که در شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور مونتاژ شده و ۱۲ سایز مختلف دارد که در نمایشگاه ایران‌هلت سه سایز آن به نمایش گذاشته شد.

در فرآیند تولید خودرو دوکاتو چه پارامترهایی در نظر گرفته شده است؟

خودرو فیات دوکاتو در انواع سایز شاسی و کامیونت تولید شده و قابلیت ۴*۴ کردن را دارد. همچنین شاسی این خودرو توانایی اجرای بیشتر از ۱۸۰ نوع کاربری از جمله آمولانس، VIP، کمپر، مدیریت بحران، اتاق جلسات سیار و... بر اساس درخواست و سلیقه مشتری را در اختیار دارد و با ورژن الکتریکی، CNG و گیربکس پیشرفته ۹



در خصوص فعالیت‌های شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این گروه خودروسازی طی ۱۲ سال گذشته در پی عقد قرارداد با شرکت فیات ایتالیا، فعالیت خود را آغاز کرد و در حال حاضر مشغول کاربری‌سازی و تولید خودروی فیات دوکاتو، آمولانس تیپ B و خودروهای حمل معلول است که برای کلینیک سیار استفاده می‌شود. با توجه به آشنایی صنایع خودروسازی پارسیان موتور با بخش حمل‌ونقل، کار آن با تولید خودرو دوکاتو از حمل‌ونقل عمومی آغاز شده و در این راستا به موضوع کیفیت توجه ویژه‌ای داشته است. به عبارتی دیگر از آنجایی که یکی از ملزومات کشور، تولید خودروهای امداد و نجات با کیفیت بوده و همواره از خودروهای وارداتی برندهای آسیایی استفاده می‌شده، این شرکت در صدد تولید این خودروها برآمده و پس از تصمیم سازمان اورژانس کشور مبنی بر استفاده از خودروهای بنز، داخلی‌سازی آمولانس‌ها و خودروهای مورد نیاز برای حمل‌ونقل بیماران را در دستور کار قرار داده است.

دنده اتوماتیک ZF نیز به تولید انبوه رسیده و در دسترس است. علاوه بر این، سرویس‌های ادواری این خودرو برای مسیر ۵۰ هزار کیلومتر بوده و ضمن کاهش مصرف سوخت و کمک به داخلی‌سازی قطعات خودرو، سه سال گارانتی دارد. از دیگر ویژگی‌های این خودرو بهره‌مندی از عرض مناسب، تناسب ارتفاع داخل اتاق با شرایط جوی و رعایت استانداردهای ۸۵ گانه سازمان استاندارد است.

مهمترین مزیت این خودرو نسبت به محصولات مشابه چیست؟

این خودرو ساخت داخل بوده و بازار را از واردات نمونه‌های مشابه خارجی بی‌نیاز خواهد کرد، اما متأسفانه اورژانس کشور طی سال‌های اخیر تعداد زیادی بنز وارد کرده که مشکل شماره‌گذاری یا استاندارد دارند، بر همین اساس شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور با نیازسنجی بازار و بررسی مشکلات خودروهای وارداتی، نواقص موجود را برطرف کرده است. یکی دیگر از مزایای این شرکت، استفاده از تجهیزات داخلی و دانش شرکت‌های دانش‌بنیان است که پیشرفت‌های زیادی را به دنبال داشته است. از سوی دیگر، شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور آمبولانس‌های سفارشی تولید کرده که در آن مشتری حق انتخاب تجهیزات و آپشن‌های مختلف را داشته و بسیار باکیفیت است.

دولت چه سیاستی در قبال تامین نیاز بازار به آمبولانس دارد؟

دولت معمولاً به دلیل بودجه یا به بازسازی خودروهای قدیمی با واردات خودروهای نو روی می‌آورد. البته شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور نیز توانایی بازسازی آمبولانس‌های قدیمی را دارد، اما از نظر آن بازسازی این خودروها صرفه اقتصادی نخواهد داشت. در حال حاضر بزرگ‌ترین حامی بالقوه این شرکت دولت بوده و انتظار می‌رود، با تدوین سیاست‌هایی نیاز به آمبولانس را از شرکت‌های توانمند داخلی تامین کند. **چه برنامه‌ای برای توسعه این محصول در نظر گرفته‌اید؟** یکی از این طرح‌ها، افزایش ابعاد اتاق آمبولانس و خدمات ارائه شده آن است، به طوری که عملیات احیای مریض و عمل‌های سرپایی در آن ممکن باشد. البته محصولات با توجه به نیاز مشتری تولید خواهد شد که یکی از نمونه‌های آن، تولیدون‌هایی با قابلیت حمل ۵ معلول با تکیه بر سیستم اتوماتیک هیدرولیک برای سوار شدن و پیاده شدن آنان می‌باشد. حتی این خودروها قابلیت انجام ماموگرافی، دندانپزشکی و خدمات گوناگون دیگر پزشکی در مناطق محروم را دارد، بر همین اساس آمبولانس‌ها بر اساس نیاز کشور کاربری‌سازی می‌شوند.

هم اکنون با چه مشکلاتی در این حوزه مواجه هستید؟

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور نبود بازار است، به این صورت که معمولاً دولت واردات این محصول را به خرید نمونه داخلی باکیفیت آن ترجیح می‌دهد. از سوی دیگر، در روند تولید خودرو موانع زیادی از جانب ارگان‌های دولتی وجود دارد، در حالی که این موانع در فرآیند واردات وجود ندارد. مشکل دیگر به قوانین دست و پاگیر بازمی‌گردد که خواه یا ناخواه سدره فعالیت‌های این شرکت است.

کشورمان تا چه اندازه به تولید و واردات آمبولانس نیاز دارد؟

هر چند کشورمان به بیش از ۵ هزار آمبولانس نیاز دارد، اما محدودیت‌های بودجه‌ای مانع از تامین آن می‌شود. البته عرضه اورژانس هم محدودیت‌هایی دارد که نمونه آن در گذشته عدم انطباق پیوست‌های فنی در مناقصات با خودروی دو کاتو بود. برای مثال، در رابطه با خودروها تاکید می‌شد که بنزین سوز باشند، در حالی که در کشورهای اروپایی خودروها دیزلی هستند و با توجه به مصرف کمتر خودروی دیزل نسبت به مشابه بنزین سوز و سازگاری خودروهای دو کاتو با گازوئیل ایران، نوع سوخت دیزل در واقع جزو مزیت‌های خودروی دو کاتو می‌باشد.

و سخن آخر...

اگر به خوبی دقت کنید، محصولات تولیدی صنایع خودروسازی پارسیان موتور مطابق با استانداردهای روز دنیا بوده و لازم است، دولت با سیاست‌گذاری‌های درست آن را با نمونه‌های خارجی که معمولاً مشکلات زیادی به همراه دارند، جایگزین کند. این شرکت، دانش بنیان بوده و اگر به راستی شعار حمایت از تولید سرلوحه برنامه‌های دولت‌مردان قرار دارد، باید به محصولات آن توجه داشته باشند، در غیر این صورت شعارها کمکی به حال تولید نکرده و تولیدکنندگان را دل‌سرد می‌کند. همان‌طور که ذکر شد، یکی از بزرگ‌ترین مشکلات شرکت صنایع خودروسازی پارسیان موتور نبود بازار است که در صورت حمایت دولت، حل خواهد شد. البته حمایت‌های دولت ضمن کمک به این شرکت، به رشد داخلی‌سازی و کاهش قیمت‌ها نیز کمک خواهد کرد. هر چند که باید بار دیگر تاکید کنم، شرکت‌های داخلی توان و ظرفیت تولید محصولات باکیفیت بالا را دارند. ■

در روند تولید خودرو موانع زیادی از جانب ارگان‌های دولتی وجود دارد، در حالی که این موانع در فرآیند واردات وجود ندارد. مشکل دیگر به قوانین دست و پاگیر بازمی‌گردد که خواه یا ناخواه سدره فعالیت‌های این شرکت است



مدیرعامل شرکت طراح تجهیزات پویش پایا

تلاش بی‌وقفه برای تحقق شعار تولید، دانش بنیان و اشتغال آفرین

سعید عدالت‌جو

شرکت طراح تجهیزات پویش پایا از ابتدای فعالیت خود، به جای تمرکز بر واردات و بازرگانی با هدف تولید به منظور ایجاد بستری سالم برای به‌کارگیری نیروهای توانمند کشور و عدم خروج ارز تاسیس گردیده و پس از آن به تولید محصولاتی مانند ساکشن جراحی پزشکی در دو مدل آنالوگ و دیجیتال، کاب و کیوم نوزاد و لوازم جانبی الکترومدیكال و تجهیزات چهارگانه بیمارستانی پرداخت. البته فعالیت‌های تولیدی این شرکت با بررسی تخصصی روی محصولات و کیوم تراپی آغاز شد و پس از آن با تولید ساکشن‌های پزشکی و ارائه آن به بازار تکمیل تر گردید. شرکت طراح تجهیزات پویش پایا در حال حاضر نیز در نظر دارد تا محصولاتی مانند پمپ سرم، پمپ سرنگ و تشک موج را تولید و به بازار عرضه کند. حال به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت‌ها و اقدامات این شرکت، گفت‌وگویی با مهندس علی اشتیاق، مدیرعامل شرکت طراح تجهیزات پویش پایا با برند تجاری «آریومد» انجام داده‌ایم. وی فارغ‌التحصیل رشته الکترونیک است و از سال ۱۳۸۸ با طراحی و تعمیرات تجهیزات پزشکی وارد این حوزه شده و در سال ۱۳۹۴ دستگاه ساکشن جراحی را تولید کرد و در سال ۱۳۹۶ نیز موفق به اخذ مجوز تولید آن از اداره کل تجهیزات پزشکی ایران گردید و آن را به ثبت رساند. مشروح این مصاحبه در ادامه می‌آید.

تولیدکننده شده است که امیدواریم تمهیداتی توسط سازمان‌های تصمیم‌گیرنده برای رفع مشکلات موجود اتخاذ گردد.

تولیدات این شرکت از چه ویژگی‌های مهمی برخوردار است؟

همان‌طور که ذکر شد، یکی از محصولات مهم این شرکت ساکشن جراحی است که بر اساس طراحی داخلی توسط مهندسان کشور تولید شده است. به بیانی دیگر، شرکت طراح تجهیزات پویش پایا در تلاش است تا صفر تا صد تولید را تا جایی که امکانات و تجهیزات کشور اجازه دهد، در داخل تهیه و تولید کند و تنها در مواردی که امکان تولید داخلی آن میسر نباشد، اقدام به واردات نماید. حتی در مواردی بوده که تهیه یک قطعه از کشورهای دیگر باعث کاهش قیمت گردیده، ولی خط‌مشی شرکت طراح تجهیزات پویش پایا، حمایت از دیگر تولیدکنندگان کشور بوده که توانسته‌ایم به این امر جامه عمل بپوشانیم. ناگفته نماند، این شرکت به منظور کمک‌رسانی به مردم شریف ایران در دوران کرونا، اقدام به تولید انواع لباس و کاورهای محافظت از ویروس کرونا کرد و توانست پوشش گسترده‌ای از تولید این محصولات را پشتیبانی و روانه بازار کند.

برای صادرات چه برنامه‌هایی در نظر گرفته‌اید؟

صادرات محصولات، نیاز به اخذ گواهینامه CE دارد که با توجه به افزایش نرخ ارز کمی پرهزینه می‌باشد، ولی اقداماتی در زمینه اخذ گواهینامه CE برای محصول ساکشن جراحی و کاب و کیوم آغاز شده که امیدواریم در کمترین زمان، موفق به اخذ آن شویم. لازم به توضیح است، خوشبختانه شرکت طراح تجهیزات پویش پایا، انتظارات بازار داخل را پاسخ داده و تاکنون بیش از ۲ هزار و ۵۰۰ دستگاه ساکشن جراحی روانه مراکز درمانی کرده و با تکیه به اهمیت خدمات مطلوب پس از فروش و تلاش آن برای جلب رضایت مشتریان، این آمار روزانه در حال افزایش است.



در ابتدا بفرمایید، اهداف شرکت طراح تجهیزات پویش پایا تا چه اندازه تحقق یافته است؟

اهداف هر شرکت به دو بخش درون‌سازمانی و برون‌سازمانی تقسیم می‌شود که خوشبختانه با توجه به برنامه‌ریزی‌های داخلی، در بخش اول با کمک پرسنل توانمند شرکت، موفقیت‌های زیادی حاصل شده، به‌طوری که به جرات باید گفت، حدود ۹۰ درصد اهداف مورد نظر و برنامه‌ریزی شده، محقق گردیده است. در بخش برون‌سازمانی نیز به دلیل مشکلات موجود و موانع زیاد در خصوص اخذ گواهینامه و پروانه تولید و همچنین هزینه بالای مراحل اشاره‌شده، این اهداف با کمی تاخیر محقق شده که این امر موجب آسیب به شرکت‌های خصوصی



به منظور توسعه فعالیت‌های خود چه برنامه‌هایی دارید؟

بسیار پرشتاب در مسیر تولید قرار داریم. یکی از برنامه‌های توسعه‌ای شرکت طراح تجهیز پویش پایا، تولید تشک موج، پمپ سرم و پمپ سرنگ است. این شرکت با ایجاد یک تیم منسجم در واحد تحقیق و توسعه، با مراجعه حضوری به تمامی مراکز درمانی اقدام به شناخت موارد ضعف محصولات و تجهیزات پزشکی می‌نماید که پس از بررسی و برگزاری جلسات با متخصصان مربوطه، برنامه‌ریزی تولید این محصولات را آغاز می‌کند.

در راستای تحقق شعار سال چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

اضافه شدن ۳ محصول جدید که باعث شد، تعداد نیروی انسانی در بخش‌های مختلف شرکت دو برابر شود؛ قدم‌های پرشتاب ما برای ورود به حوزه دانش بنیان با توجه به این امر که هدف تاسیس شرکت طراح تجهیز پویش پایا تولید محصولات پزشکی بوده، از مهمترین برنامه‌های این شرکت جهت تحقق شعار سال بوده است. از سوی دیگر، با توجه حمایت مقام معظم رهبری در زمینه تولید، شرکت طراح تجهیز پویش پایا همواره در مسیر تولید محصولات جدید قدم برداشته و در سال جاری اقدام به ساخت ساکشن جراحی تمام اتوماتیک نیز کرده است که در مراحل ارزیابی این محصول برای ورود به جامعه شرکت‌های دانش بنیان نیز هستیم که امیدواریم در این مورد هم به مانند دیگر مراحل گذشته، موفق شویم.

چه میزان به رعایت استانداردهای کیفی پایبند هستید؟

یکی از موضوعات مهم و حائز اهمیت برای شرکت طراح تجهیز پویش پایا،



داخلی سازی تجهیزات پزشکی تا چه اندازه کشورمان را از واردات بی‌نیاز کرده است؟

در بازار ۲/۵ میلیارد دلاری تجهیزات پزشکی، سهم تولید داخل حدود ۸۰۰ میلیون دلار است. در شرایط پاندمی کرونا دیدید که چطور تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی پای کار بودند. در همین شرایط جنگ بیولوژیکی که کشورهای مختلفی در تنگنا قرار داشتند، مجاهدت‌های تولیدکنندگان ایرانی بود که اجازه نداد، کمبودی در کشور، مردم شریف ایران را تهدید کند.

آیا بستر سرمایه‌گذاری در این حوزه فراهم است؟

خوشبختانه با وجود مهندسان توانمند در زمینه طراحی و تولید در کشورمان، این حوزه ظرفیت بالایی برای سرمایه‌گذاری دارد، اما یکی از مهمترین موانع پس از تولید محصول نهایی و اخذ مجوز فروش تجهیزات پزشکی، عدم برگشت مالی و نقدینگی بیمارستان‌ها است که این امر به دلیل افزایش نرخ تورم در کشور، شرکت‌ها را با چالش بزرگی مواجه می‌کند.

کیفیت بیست و سومین نمایشگاه بین‌المللی تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی، دارویی و آزمایشگاهی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به آغاز ویروس کووید ۱۹ و برگزار نشدن نمایشگاه ایران هلت در چند سال گذشته، امسال استقبال قابل توجهی از این نمایشگاه را شاهد بودیم که دستاوردهای خوبی را هم به همراه داشت. به‌طور کل، برگزاری این قبیل نمایشگاه‌ها این مزیت را دارد که در یک بازه زمانی مشخص، تمامی شرکت‌ها به ویژه شرکت‌های تولیدی گرد هم آمده و از توانایی‌های یکدیگر در جهت افزایش چرخه تولید بهره‌مند می‌شوند و پیشرفت‌ها و اقدامات خود را به نمایش می‌گذارند، در حالی که در شرایط معمول ایجاد چنین بستری بسیار پرهزینه و زمان‌بر است.

و سخن آخر...

رشد اقتصادی هر کشوری ارتباطی با ایجاد و بهبود زیرساخت‌های اقتصادی و فضای کسب و کار آن کشور دارد و شرکت‌های خصوصی، با ایجاد این ساختار نقش مهمی در کارآفرینی و اشتغال‌زایی نیروهای انسانی دارند، ولی گاهی سختگیری‌های مربوط به مالیات‌های سالانه، موجب تعطیلی برخی از بنگاه‌های کسب و کار شده که ضربه جبران‌ناپذیری به اقتصاد و بیکار شدن نیروهای انسانی وارد می‌کند. در پایان باید از آقای مهندس عبدالرضا یعقوب‌زاده، رییس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان تجهیزات پزشکی ایران، کمال تشکر و قدردانی را داشته باشم؛ زیرا ایشان همیشه با حمایت تمام‌قد از تمامی شرکت‌های تولید تجهیزات پزشکی، کمک چشمگیری به رشد چرخه تولید تجهیزات پزشکی در ایران نموده‌اند. ■

رعایت استانداردهای کیفی محصول نهایی مطابق با نمونه مشابه محصول خارج از کشور می‌باشد، بر همین اساس استانداردهای اجباری، عمومی و تخصصی را همواره برای ایجاد بستر تولید و محصول نهایی رعایت کرده و مطابق با ضوابط کنترل کیفی جهانی قدم برمی‌دارد. شایان ذکر است، اداره کل تجهیزات پزشکی کشور نیز با سختگیری‌های فراوان در خصوص کیفیت محصول نهایی مطابق با استانداردهای جهانی کمک چشمگیری در افزایش تولید محصولات پزشکی داخلی با کیفیت مشابه داشته که جای تشکر و قدردانی دارد.

شرکت‌های فعال در این حوزه با چه چالش‌هایی مواجه هستند؟

از بزرگ‌ترین چالش‌های پیش روی شرکت‌های خصوصی، رقابت با شرکت‌های دولتی است. با توجه به استفاده این شرکت‌ها از منابع، نیروی انسانی و امکاناتی که توسط دولت به صورت رایگان در اختیارشان قرار می‌گیرد، امکان ایجاد فضای سالم رقابتی از بین می‌رود. حتی به‌رغم پیگیری‌های فراوان با سازمان‌های مربوطه، تاکنون هیچ اقدامی نسبت به رفع چنین مشکلاتی صورت نگرفته که در صورت ادامه، نتیجه‌ای جز تعطیلی شرکت‌های خصوصی، بیکار شدن نیروهای انسانی و ایجاد یک چالش بزرگ فرهنگی نخواهد داشت. حتی در بررسی‌های به عمل آمده، به این نتیجه دست یافتیم که بعضی از مراکز درمانی دولتی با توجه به ابلاغیه اعلامی، تنها باید از شرکت‌های دولتی اقدام به خرید نمایند که این تصمیمات با توجه به سخنان مقام معظم رهبری در مورد حمایت از تولیدکنندگان خصوصی کشور، جای تامل و بررسی دارد. از دیگر چالش‌های موجود، جدا از شرایط تحریم و افزایش نرخ تورم، می‌توان به کمبود مواد اولیه یا افزایش قیمت آن اشاره کرد که این امر موجب بالا رفتن قیمت محصول نهایی می‌شود.

با توجه به استفاده شرکت‌های دولتی از منابع، نیروی انسانی و امکاناتی که توسط دولت به صورت رایگان در اختیارشان قرار می‌گیرد، امکان ایجاد فضای سالم رقابتی از بین می‌رود



دنیای انرژی

گفت و گوی اختصاصی با مهندس علی قربانی

در این بخش می خوانیم:

- هوشمندسازی؛ راهکاری برای مدیریت مصرف انرژی
- صادرات با ارزش افزوده بالا موتور پیشران اقتصاد کشور
- سرمایه گذاری ۳۵/۵ میلیارد دلاری در صنعت پتروشیمی ایران

مدیرعامل شرکت دانش بنیان صبانیرو سدید

استخراج رمزارزها

با استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر

محمد جعفری

افزایش تولید انرژی‌های تجدیدپذیر، نه تنها دولت را از معضل چندین و چندساله کمبود برق رها خواهد کرد، بلکه فرصت بسیار مناسبی است تا فعالان صنعت رمزارز با دغدغه کمتری برق مورد نیاز خود را تامین کنند، بر همین اساس برخی از شرکت‌های فعال بخش خصوصی در تلاش هستند تا با استفاده از ظرفیت‌های فراوان کشورمان، بسترهای لازم را برای تولید انرژی‌های تجدیدپذیر از منابع خورشید و باد فراهم کنند. در همین رابطه با مهندس علی قربانی، مدیرعامل و نایب رییس هیات مدیره شرکت دانش بنیان صبانیرو سدید به گفت‌وگو پرداختیم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

به تازگی بخش خصوصی نیز خریدار توربین بوده که نقطه عطفی در تغییر دیدگاه بخش خصوصی به سوی استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر بادی و خورشیدی است و حمایت و پشتیبانی بخش دولتی را می‌طلبد.

این شرکت چه ظرفیت‌هایی برای توسعه دارد؟

شرکت دانش بنیان صبانیرو سدید به عنوان یک شرکت پیشرو، این ظرفیت را دارد که با توجه به پتانسیل بالای بادی به ویژه در استان‌های شرقی کشور از این مناطق برای افزایش تولید و به عنوان سایت بادی خود اقدام نماید، اما متأسفانه به دلیل مشکلات اقتصادی و ارزی، توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر بسیار کند شده و رشد دیگر بازارهای مالی مانند سکه، ارز، طلا و تاخیر در پرداخت مطالبات سرمایه‌گذاران بخش خصوصی گرایش به این سمت را کم کرده است. از برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت می‌توان به افزایش ظرفیت تولید توربین باد از سطح کیلوواتی به مگاواتی، ورود به عرصه تولید کنندگان پنل‌های خورشیدی فتوولتائیک و همچنین مجری و بهره‌بردار نیروگاه خورشیدی با استفاده از نیروهای متخصص، توانمندی مدیریتی و زیرساخت موجود اشاره داشت.

تاکنون چه اقداماتی برای افزایش سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر انجام شده است؟

اولین اقدام این بود که سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری برق ایران، قیمت انرژی را اصلاح و در ششورای اقتصاد هم آن را مطرح کرد. از سوی دیگر، تصمیم گرفته شد تا بخشی از بودجه توسعه تجدیدپذیرها از محل صرفه‌جویی در مصرف سوخت نیروگاه‌های فسیلی جبران شود. با مرور زمان خطر کمبود انرژی، خواسته یا ناخواسته دولت را به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر خواهد برد. با وجود شرایط کنونی به نظر می‌رسد، از این پس صنایع ناگزیر از تولید برق مورد نیاز خود باشند که این امر نویدی برای شروع فعالیت بخش خصوصی در این حوزه است.

از ابتدای فعالیت شرکت دانش بنیان صبانیرو سدید تاکنون چه میزان نیروگاه احداث شده است؟

در طی ۲۰ سال گذشته حدود یک‌هزار مگاوات نیروگاه برق تجدیدپذیر تولید شده که ۳۰۰ مگاوات این نیروگاه‌ها به وسیله باد و نیمی از آن در این شرکت تولید شده است. باید دانست، بازار انرژی‌های تجدیدپذیر محدود بوده و به همین دلیل رقابتی کمی در آن مشغول به کار هستند. با توجه



شرکت دانش بنیان صبانیرو سدید از چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت از سال ۱۳۸۰ تاسیس شد و پس از انتقال تکنولوژی توربین ۶۶۰ کیلوواتی از وستاس دانمارک و بومی‌سازی ۷۲ درصدی تولید قطعات توربین به عنوان یک شرکت دانش بنیان به ثبت رسید و هم‌اکنون در لیست شرکت‌های دانش بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری قرار دارد. شرکت دانش بنیان صبانیرو سدید در شمار اولین و پرافتخارترین شرکت‌ها در زمینه ورود به حوزه‌های تجدیدپذیر و انرژی پاک در ایران قرار دارد و تاکنون حدود ۲۰۰ دستگاه توربین نصب و راه‌اندازی کرده است.

این توربین‌ها در چه استان‌هایی مورد استفاده قرار می‌گیرد؟

حدود ۱۴۳ توربین در منجیل، ۴۳ توربین در بینالود و ۱۵ توربین دیگر نیز در استان‌های مختلف به عنوان نماد فرهنگی و سرمایه‌گذاری در شهرهای تبریز، اردبیل، شیراز، اصفهان، زابل و خواف نصب شده و در راستای توسعه روابط تجاری و حُسن همجواری با کشورهای همسایه ۴ دستگاه توربین نیز در ارمنستان نصب و راه‌اندازی گردیده است. در ابتدای پروژه عمدتاً کارفرمایان و بهره‌برداران وابسته به دولت بودند، ولی

به این موضوع شرکت دانش بنیان صبا نیرو سدید در نظر دارد، در تامین برق مورد نیاز صنعت رمازرز ورود کند، هر چند که هنوز این فعالیت به طور رسمی و قانونی شناخته نشده است.

آیا موانع داخلی در توقف پروژه های این شرکت تاثیر داشته است؟

در حال حاضر یکی از پروژه های شرکت دانش بنیان صبا نیرو سدید، به دلیل موانع برون سازمانی متوقف شده، در حالی که این پروژه چهار سال گذشته شروع شده و تا ۵۰ درصد هم پیشرفت داشته است. طبیعتاً اجرای این پروژه و احداث کارخانه های جدید هم موجب اشتغال زایی شده و هم در تامین کسری منابع انرژی تاثیر دارد.

تولید انرژی های تجدید پذیر تا چه اندازه مشکلات صنعت رمازرز را حل خواهد کرد؟

از موانع فعالان صنعت رمازرز، کمبود برق مورد نیاز و در مقابل، نرخ خرید چند برابری نسبت به سایر صنایع است، در حالی که با رفع این موانع شاهد خیز این صنعت و تحول اساسی آن خواهیم بود. در حال حاضر این روند شروع شده و به نظر می رسد، از این پس با سرعت بیشتری ادامه پیدا کند، به طوری که مصرف انرژی تجدید پذیر علاوه بر صنایع پر مصرفی مانند مس، فولاد و ریخته گری به سمت شرکت های فعال حوزه رمازرز نیز تغییر پیدا کند.

کشورهای دنیا تا چه اندازه از انرژی های تجدید پذیر بهره می گیرند؟

احداث نیروگاه های تجدید پذیر در دنیا و جایگزینی آن به جای نیروگاه های فسیلی از ضروریات و تکالیف بین المللی کشورها است تا به واسطه آن، هم تولید انرژی داشته باشند و هم از تولید گازهای گلخانه ای جلوگیری کنند. بسیاری از کشورهای دنیا همانند کشورهای حوزه اسکاندیناوی با اینکه مصرف برق کمتری دارند، ولی به سمت انرژی های تجدید پذیر حرکت کرده اند، اما متأسفانه در کشورمان به رغم وجود برنامه و اخذ تصمیمات طی ۲۰ سال گذشته، هنوز اقدامات موثری در توسعه جدی و پایدار صنعت تجدید پذیرها صورت نگرفته است. شاهد این مساله، عدم اصلاح قیمت این نوع انرژی ها است تا سرمایه گذاران برای تولید آن انگیزه ای داشته باشند.

آیا اصلاح قیمت انرژی در شرایط کنونی امکان پذیر است؟

با توجه به افزایش نرخ تورم، فشار اقتصادی و شرایط اجتماعی و سیاسی موجود، قطعاً افزایش قیمت انرژی تبعات اجتماعی منفی به همراه خواهد داشت، بر همین اساس افزایش قیمت این انرژی ها در شرایط موجود توصیه نمی شود. از آنجایی که در حال حاضر نیز امکان راه اندازی فوری نیروگاه های فسیلی برای بهره برداری آنی وجود ندارد، بهترین راهکار جایگزینی انرژی های فسیلی با انرژی های تجدید پذیر است. البته با توجه به صدور دستورالعمل های سخت گیرانه جریمه برای مصرف ها به نظر می رسد، زمینه برای جبران برخی از انرژی ها از محل صرفه جویی در مصرف فراهم باشد.

مهمترین عوامل تاثیر گذار در کاهش تولید انرژی های فسیلی کدام است؟

عدم صرفه اقتصادی برای سرمایه گذاران در حوزه انرژی، کاهش تولید انرژی به دلیل توقف فعالیت برخی از نیروگاه های فرسوده و همچنین عدم تمديد فعالیت های آنان از جمله این عوامل تاثیر گذار است. با توجه به سودآوری پایین تولید برق فسیلی، بسیاری از شرکت های بخش

خصوصی انگیزه ای برای این کار ندارند. علاوه بر این، کاهش بودجه های عمرانی بر اثر شرایط اجتماعی و سیاسی نیز در این موضوع نقش داشته است.

هم اکنون برق کشورمان به چه کشورهایی صادر می شود؟

در حال حاضر به کشوری مانند عراق صادرات برق داریم که معمولاً بر اساس ملاحظات امنیتی و اقتصادی صورت گرفته، اختیار آن با دولت است، در حالی که شرکت های بخش خصوصی هنوز مجوزی برای صادرات ندارند.

در حوزه انرژی تجدید پذیر چه جایگاهی در بین کشورهای همسایه داریم؟

در ابتدای تولید این انرژی ها (۲۰ سال قبل) با وجود منابعی که در کشورمان وجود داشت، جایگاه خوبی داشتیم، اما بعد از آن کشورهایمانند پاکستان، عراق، عربستان و امارات از ما پیشی گرفتند. حتی برق تجدید پذیر کشوری مانند ترکیه ۵۰ برابر کشور ایران بوده و کشور عربستان نیز به دلیل سرمایه گذاری در انرژی های خورشیدی شرایط بسیار بهتری دارد.

دولت چه نگاهی به صنعت تجدید پذیر دارد؟

این نگاه تا سال ۱۴۰۱ لوکس و تشریفاتی بود، چرا که در گذشته برق فسیلی به اندازه کافی در دسترس بود و به آن توجهی نمی شد، اما دولت سیزدهم ۱۰ برابر دولت های قبل به این موضوع توجه کرده و اگر بر اساس نگاه این دولت، هدف گذاری و بودجه مشخصی برای آن در برنامه های آینده در نظر گرفته شود، بسیاری از چالش های این بخش حل می شود. متأسفانه در حال حاضر با کمبود برق روبه رو هستیم. برای مثال، اگر ۸۵ هزار مگاوات برق مورد نیاز کشور است، ۶۵ هزار مگاوات در دسترس بوده و ۲۰ هزار مگاوات کسری آن به دلیل از دور خارج شدن نیروگاه های تولید برق فرسوده است.

چه ظرفیت هایی در کشورمان برای تولید انرژی های تجدید پذیر وجود دارد؟

تولید انرژی های تجدید پذیر موانع کمتری دارد، چرا که اصل انرژی خدادادی بوده و شرایط آن در کشورمان فراهم است. به عنوان مثال، از نظر انرژی خورشیدی شهر طیس و استان های فارس و استان های جنوبی ظرفیت خوبی داشته و از نظر انرژی بادی نیز استان های شمالی، شرقی و شمال شرقی نیز شرایط مناسبی دارند، بر همین اساس تنها به تجهیزاتی نیاز داریم تا از این منابع جهت تولید انرژی بهره گیریم. لازم به یادآوری است، در شرایط کنونی بستر مناسب برای همکاری شرکت های بخش خصوصی مانند شرکت دانش بنیان صبا نیرو سدید با کشورهایمانند روسیه و قزاقستان در زمینه تولید برق فراهم است، اما هنوز ملزومات سیاسی و بین المللی آن فراهم نیست.

چه چشم اندازی را پیش روی این صنعت متصور هستید؟

به اعتقاد بنده، آینده بسیار خوبی پیش روی این صنعت قرار دارد، به طوری که تا ۲۰ سال آینده اکثر کشورهایمان به این سمت حرکت کرده و نسبت تولید انرژی های تجدید پذیر به کل انرژی مصرفی، تا ۷۰ درصد افزایش خواهد یافت. البته کشورمان نیز در این خصوص برنامه ریزی کرده، اما تنها ۲۰ درصد این برنامه محقق شده که امید است با همکاری وزارت نفت و نیرو به سرانجام مشخصی برسد.

و سخن آخر...

دولت سیزدهم با انگیزه بیشتری به صنعت انرژی های تجدید پذیر روی آورده، اما باید دانست که شعار به تنهایی کافی نبوده و باید برنامه داشت تا بخش خصوصی بتواند که در این حوزه دارد، انگیزه کافی برای سرمایه گذاری داشته باشد. ■

دولت سیزدهم با انگیزه بیشتری به صنعت انرژی های تجدید پذیر روی آورده، اما باید دانست که شعار به تنهایی کافی نبوده و باید برنامه داشت تا بخش خصوصی بتواند که در این حوزه دارد، انگیزه کافی برای سرمایه گذاری داشته باشد

سرمایه‌گذاری ۳۵/۵ میلیارد دلاری در صنعت پتروشیمی ایران

سهیلا زمانی

تبادلات و تعاملات بین شرکت‌ها و مجتمع‌های پتروشیمی با همکاری وزارت نفت، تنظیم بسته‌های تشویقی موثر به منظور توسعه بهینه زنجیره ارزش محصولات پتروشیمی و ارائه به مراجع قانونی مربوطه و نظارت بر اجرای آن در کنار طراحی و ایجاد ابزارهای مالی، تسهیل تامین سرمایه در راستای توسعه صنعت پتروشیمی و همچنین نهادسازی و به‌روزرسانی کسب و کارها و تعامل با نهادهای صنفی صنعت پتروشیمی به منظور بهبود فضای کسب و کار و تدوین دستورالعمل‌های اجرایی، استانداردهای فنی، ایمنی و کیفیت و در پایان صدور مجوز و تمدید موافقت اصولی اجرای طرح‌ها، بازنگری مجوز طرح‌ها و اجرای طرح‌های راکد و فاقد پیشرفت لازم، از مهمترین بخش‌های عمده فعالیت شرکت ملی پتروشیمی ایران است.

رشد صنعت پتروشیمی در ایران از نظر آمار و ارقام

فروش خالص داخلی محصولات پتروشیمی از سال ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۰

سرفصل‌های اصلی مأموریت شرکت ملی صنایع پتروشیمی شامل تهیه راهبردها، خط‌مشی‌ها و برنامه‌های کلان و راهبردی توسعه تکمیل زنجیره ارزش صنعت پتروشیمی، تهیه طرح‌های توسعه و سرمایه‌گذاری در صنعت پتروشیمی کشور و فراهم کردن زیرساخت‌های لازم با اولویت طرح‌های تکمیل زنجیره ارزش، تعریف و اجرای مناطق ویژه پتروشیمی و پتروپالایشی متناسب با آمایش سرزمینی در کنار ایفای نقش فعال در زیست‌بوم فناوری صنعت پتروشیمی با مشارکت و حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، استارت‌آپ‌ها و پژوهشگاه‌ها با هدف جذب، انتقال و به‌اشتراک‌گذاری دانش فنی و در نهایت شناسایی، اولویت‌بندی، تایید امکان‌سنجی فنی اقتصادی طرح‌های توسعه صنعت پتروشیمی و پتروپالایشی بخش دولتی و غیردولتی متناسب با نیاز بازارهای داخلی و خارجی می‌باشد. از سویی، مدیریت خوراک‌های بین‌مجمعی، تنظیم روابط و تسهیل

سالانه ۵۴ میلیون تن خوراک به مجتمع‌های پتروشیمی کشور اختصاص می‌یابد، اگرچه ظرفیت اسمی این مجتمع‌ها ۹۵ میلیون تن در سال و تعداد مجتمع‌های پتروشیمی کشور نیز بالغ بر ۷۱ مجتمع است



از ۷/۴ میلیون تن به ارزش ۴/۶ میلیارد دلار به ۱۰/۲ میلیون تن به ارزش ۸/۲ میلیارد دلار رسیده است. این در حالی است که رشد تقاضای سالانه جهانی تا سال ۲۰۴۰ میلادی درباره محصولات پتروشیمی ۴/۵ درصد و رشد فرآورده‌های پالایشی کمتر از یک درصد است. این ارقام به خوبی ضرورت توسعه محصولات پتروشیمی را نشان می‌دهد. این موضوع در دستور کار شرکت ملی پتروشیمی ایران قرار گرفته است. خلاصه وضعیت طرح‌های در دست اجرای صنعت در افق برنامه هفتم شامل ۶۸ طرح تا پایان برنامه هفتم است. در این طرح‌ها ۳۵/۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری و ۸/۵ میلیارد دلار هزینه شده است. ظرفیت اسمی طرح‌های در دست اجرا ۵۱ میلیون تن و ظرفیت تجمعی در افق ۱۴۰۶ بالغ بر ۱۴۱ میلیون تن است و این طرح‌ها به‌طور میانگین ۳۱ درصد پیشرفت داشته‌اند.

علاوه بر این، درباره وضعیت طرح‌های برنامه هشتم توسعه در افق ۱۴۱۱ نیز ۳۷ طرح در مراحل ابتدایی برنامه هشتم قرار دارد که در این میزان ۴۱ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خواهد شد و ظرفیت اسمی طرح‌های در دست اجرا بالغ بر ۵۸ میلیون تن و ظرفیت تجمعی در افق ۱۴۱۱ بالغ بر ۱۹۹ میلیون تن در هر سال است که این طرح‌ها هنوز در مراحل ابتدایی قرار دارند.

سالانه ۵۴ میلیون تن خوراک به مجتمع‌های پتروشیمی کشور اختصاص می‌یابد، اگرچه ظرفیت اسمی این مجتمع‌ها ۹۵ میلیون تن در سال و تعداد مجتمع‌های پتروشیمی کشور نیز بالغ بر ۷۱ مجتمع است. روند مصرف خوراک صنعت پتروشیمی از منابع بالادستی از ۴۰ میلیون تن سالانه با ظرفیت یک میلیون بشکه نفت خام در روز به ۱۱۳ میلیون تن در سال ۱۴۱۱ معادل ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار بشکه در روز رسیده است.

راهبرد توسعه زنجیره ارزش و کاهش واردات

در راستای توسعه زنجیره ارزش و کاهش واردات ۳۳ طرح در دست اجرا است که از این میان، مجموع ظرفیت طرح‌ها، ۳/۵ میلیون تن در سال و حجم سرمایه‌گذاری صورت گرفته ۳/۵ میلیارد دلار است. همچنین متوسط حجم سرمایه‌گذاری هر طرح بالغ بر ۱۰۰ میلیون دلار، تعداد طرح‌های دارای مجوز ۲۰ طرح، تعداد زنجیره‌ها شامل ۶ زنجیره و تعداد طرح‌های فعال ۱۱ طرح می‌باشد.

سهم ایران از ظرفیت تولید و تجارت محصولات عمده پتروشیمی منطقه و جهان

درباره سهم ایران از ظرفیت، تولید و تجارت محصولات عمده پتروشیمی در جهان و خاورمیانه در سال ۱۴۰۰ و در مقایسه با سال ۱۳۹۹ می‌توان گفت که سهم ایران از ظرفیت تولید جهان از ۲/۶۸ درصد به ۲/۷۶ درصد، سهم ایران از ظرفیت تولید خاورمیانه از ۲۶/۴۹ درصد به ۲۷/۵۶ درصد، سهم ایران از تجارت جهان از ۵/۹۳ درصد به ۵/۶۸ درصد و همچنین سهم ایران از تجارت خاورمیانه از ۲۲/۱۳ درصد به ۲۲/۱۷ درصد رسیده است.

محصولات عمده پتروشیمی نیز شامل، پلیمرها: پلی‌اتیلن، پلی‌پروپیلن، پلی‌اتیلن ترفتالات، پلی‌استایرن، پی‌وی‌سی، پلی‌کربنات و همچنین محصولات شیمیایی نیز شامل وینیل استات منومر، انیدرید فتالیک، متانول، اسید استیک، بوتادین، پارازیلین، اورتوزایلین، بنزن در کنار استایرن، کاستیک سودا، اتیلن، پروپیلن، اتیلن گلاکول‌ها، دواتیل هگزانول از مهمترین محصولات شیمیایی تولید شده در صنعت پتروشیمی کشور است. همچنین کودهای شیمیایی آمونیاک و اوره نیز در این صنعت تولید می‌شود. ■

ظرفیت اسمی
طرح‌های در دست
اجرا ۵۱ میلیون تن
و ظرفیت تجمعی
در افق ۱۴۰۶ بالغ
بر ۱۴۱ میلیون تن
است و این طرح‌ها
به‌طور میانگین ۳۱
درصد پیشرفت
داشته‌اند



رییس هیات مدیره شرکت صنایع انرژی مطرح کرد صادرات با ارزش افزوده بالا موتور پیشران اقتصاد کشور

عارف فغانی

طی سال‌های گذشته شرکت‌هایی در حوزه صنایع انرژی با تکیه بر دانش و تکنولوژی‌های روز، در حوزه صادرات فعال بوده و در جذب مشتریان خارجی موفق عمل کرده‌اند. به جرات می‌توان گفت که یکی از پارامترهای تاثیرگذار در موفقیت این گروه از شرکت‌ها، یافتن راهکارهایی همه‌جانبه و هوشمند برای غلبه بر مشکلات و همچنین ارتباط صحیح با بازارهای هدف خارجی بوده است. عموماً این گونه از شرکت‌ها ارزش افزوده محصولات خود را ضمن نیازسنجی بازارهای صادراتی تقویت کرده‌اند. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ مهندس علی بخشی، رییس هیات مدیره شرکت صنایع و فارغ‌التحصیل رشته مهندسی برق از دانشگاه صنعتی شریف رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. بخشی چندین سال به‌طور متمادی به عنوان نایب رییس و سپس رییس در سندیکای صنعت برق ایران مشغول به کار بوده و در قسمت‌های مختلف حوزه انرژی به فعالیت پرداخته است. مشروح این مصاحبه از منظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

یکی از مسئولیت‌های بنده در هلدینگ "بلواند پی" می‌باشد که مجموعه‌ای از شرکت‌های پیمانکاری، خدماتی و تولیدی است که برخی از زیرمجموعه‌های آن قدمتی بالغ بر حدود ۴۰ سال دارند. این هلدینگ با کسب رتبه ۱۵۳ در سال ۲۰۲۱ میلادی، تنها شرکت ایرانی در میان ۲۵۰ شرکت برتر جهان در رتبه‌بندی ENR بوده است. شایان ذکر است، مجموعه‌ای در این هلدینگ جهت توسعه تکنولوژی و حمایت از ایده‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان اختصاص یافته تا فرآیند توسعه را از طریق شتاب‌دهنده‌ها پیش ببرد. همچنین این مجموعه مسئولیت توسعه فعالیت‌های بازرگانی و ارتباط با تجار و شرکت‌های توانمند داخلی و خارجی را جهت محصولات و ایده‌های دانش‌بنیان بر عهده داشته و در این مسیر موفقیت‌های چشمگیری به دست آورده است. هم‌اکنون نیز در تلاش هستیم تا شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی را بین‌المللی کرده و پلی محکم برای صادرات محصولات آن‌ها باشیم.

شرکت صنایع چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

همان‌طور که ذکر شد، این شرکت تاکنون ر کوردها و افتخاراتی نظیری به دست آورده، اما از زاویه نگاه مدیران این شرکت هر اندازه پیشرفتی حاصل می‌شود، اهداف بالاتری برای آن تعریف خواهد شد. یکی از اهداف مهم شرکت صنایع پس گرفتن بازارهای از دست رفته و خلق بازارهای جدید است و خوشبختانه در تحقق این هدف و به‌طور کل اهداف بلندمدت و میان‌مدت حتی بیش از میزان انتظار، موفق بوده است.

تحریم‌ها چه اثراتی را در پی داشته و برای مقابله با آن چه تدابیری باید اتخاذ شود؟

طبیعتاً اتفاقات و تحولات بین‌المللی مانند تحریم‌های ظالمانه بر فعالیت همه شرکت‌ها اثراتی داشته و به همین دلیل شرکت صنایع با وجود اجرای پروژه‌های مورد نظر خود در سال گذشته، در کسب بازارهای جدید به اندازه کافی موفق نبوده، از این رو امیدواریم در سال جاری با برنامه‌ریزی و استراتژی منظم این هدف را محقق سازیم. لازم به یادآوری است، شرکت‌های فعال در حوزه صادرات، به مانند سربازان خط مقدم، اولین تیر



شرکت صنایع در چه سالی و با چه هدفی تشکیل شد؟

این شرکت حدود ۲۷ سال پیش با حضور تعدادی از شرکت‌های فعال دولتی و خصوصی در حوزه آب و برق در راستای توسعه صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی تشکیل شد و طی این سال‌ها بالغ بر ۳۰۰ پروژه بین‌المللی را با موفقیت به اتمام رسانیده که از این جهت شرکتی منحصر به فرد در کشور و حتی در منطقه است. در واقع شرکت صنایع معتبرترین و پرافتخارترین شرکت حوزه انرژی بوده و در دوره‌های متعددی در ارزیابی‌های بین‌المللی، رتبه‌های تک‌رقمی و دو رقمی جهانی را کسب کرده که هم در داخل و هم خارج از کشور در نوع خود کم‌سابقه است. در حال حاضر نیز این شرکت پروژه‌های متعددی در کشورهای عراق، ازبکستان، پاکستان، اتیوپی، تانزانیا و... داشته و در بیش از ۱۵ کشور دنیا نیز دفتر و نمایندگی دایر کرده است.

برای تحقق شعار سال جاری به ویژه در حوزه دانش‌بنیان چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شلیک تحریم‌ها را دریافت می‌کنند، با این وجود اگر ساختارهای درونی کشور اصلاح و مدیریت داخلی، هوشمند عمل کند، بار این تحریم‌ها کاهش خواهد یافت.

مهمترین مشتریان صنایع چه شرکت‌هایی هستند؟

این شرکت در احداث پروژه‌های زیرساختی نظیر نیروگاه‌ها، سدها، خطوط و پست‌های انتقال برق، خطوط انتقال آب و گاز و... فعال بوده و عموماً در اکثر کشورهای این گونه پروژه‌ها در اختیار دولت‌ها یا صنایع بزرگ می‌باشد، بر همین اساس کارفرمایان، معمولاً طرف قرارداد و مشتریان مجموعه صنایع هستند. شایان ذکر است، شرکت صنایع با توجه به سابقه طولانی مدت فعالیت و اجرای بیش از ۳۰۰ پروژه موفق، برای بسیاری از کشورها و کارفرمایان شناخته شده است و بسیاری نیز به آن اعتماد دارند؛ حتی با وجود تحریم‌ها نیز شرکت صنایع به تعهدات خود در قبال مشتریان پایبند بوده است.

آیا فعالیت‌های مشابه این کار در کشور وجود دارد؟

شرکت صنایع تنها شرکت فعال حوزه انرژی است که در زمینه صادرات و بازاریابی بین‌المللی تمرکز دارد. از سوی دیگر، کمتر شرکتی در این حوزه چنین حجم عظیم از پروژه‌های زیرساختی را به انجام رسانیده و به همین دلیل شرکت صنایع به عنوان پرچمدار فعالیت‌های بین‌المللی این حوزه شناخته می‌شود. علاوه بر این، رنکینگ شرکت صنایع در دنیا بی‌سابقه بوده، چراکه در راستای توسعه صادرات غیرنفتی و محصولات با ارزش افزوده بالا و دانش مدیریتی در لیست برترین‌ها قرار دارد.

در رابطه با موضوع رقابت پذیری تا چه میزان موفق بوده‌اید؟

شرکت صنایع با شرکت‌هایی رقابت دارد که قطعاً مشکلات اقتصادی کشور مانع تحریم‌ها را ندارند، با این وجود در رقابت‌های بین‌المللی شرکت کرده و با تکیه بر دانش فنی و تجربه گرانقدر خود، هم‌اکنون کیفیت و هم‌قیمتی رقابت‌پذیر بوده است. از سوی دیگر، بر اساس سیاستی که موسسان و مدیران این شرکت داشته‌اند، در پروژه‌های متعدد خود در کشورهای مختلف، استفاده از ظرفیت شرکت‌های پیمانکاری و تولیدی داخلی را سرلوحه خود قرار داده و حتی با قیمت بالاتر، کارها را به مجموعه‌های داخل کشور واگذار کرده است.

چه رویکردی در خصوص قطعی‌های مکرر برق دارید؟

یکی از مشکلات فعلی اقتصاد کشورمان، کمبود برق است که هر سال جدی‌تر می‌شود، اما باید دانست که این مشکل ریشه در صادرات برق

که میزان کمی را به خود اختصاص داده، ندارد، بلکه دلیل اصلی آن، نبود صرفه اقتصادی در تولید برق است. به اعتقاد بنده، برای حل این مشکل علاوه بر اصلاح اقتصاد کلان صنعت برق و افزایش حجم سرمایه‌گذاری در این صنعت، باید به سمت تبادل انرژی با کشورهای همسایه روی آورد تا اعتماد شرکای خارجی را به این صنعت جلب کرد.

دانش محوری تا چه اندازه در اولویت شرکت صنایع قرار دارد؟

از آنجایی که تمرکز این شرکت بر ارزش افزوده است، دانش محور به حساب می‌آید. به بیانی دیگر، شرکت صنایع به جای خام‌فروشی بر موضوع ارزش افزوده تمرکز کرده و صادرات غیرنفتی را با تکنولوژی بالا و ارزش افزوده به دیگر کشورهای عرضه می‌کند، به همین دلیل موضوع دانش محوری، مشخصه مهم شرکت صنایع است.

عدم سرمایه‌گذاری در بخش انرژی چه سهمی در خاموشی‌های تابستان دارد؟

این خاموشی‌ها نتیجه عدم سرمایه‌گذاری در صنعت برق است. دلیل این موضوع نیز به زیان بالای تولید این محصول در قیاس با هزینه تمام‌شده آن بازمی‌گردد، از این رو شرکت‌های زیادی در این شرایط تضعیف شده و عملاً ابزارهای توسعه صنعتی از دست می‌رود. متأسفانه در سیاست‌های کنونی اقتصاد کلان، برق به شکل کالا دیده نمی‌شود و این نگاه، آسیب‌های جدی به این صنعت وارد کرده است.

صنعت انرژی کشورمان چه جایگاهی نسبت به صنایع مشابه در دنیا دارد؟

به جرات باید گفت، کشورمان در صنعت برق قابلیت رقابت کیفی و قیمتی را با دیگر کشورهای دنیا داشته و فاصله کمی با آنها دارد، در حالی که اگر صنعت خودروربا صنایع خودروسازی دنیا مقایسه کنیم، این موضوع کاملاً برعکس خواهد بود.

وسخن آخر...

کشورمان برای نجات اقتصاد چاره‌ای جز صادرات با ارزش افزوده بالا به عنوان موتور پیشران حرکت اقتصادی ندارد. با توجه به این امر، نگاه دولت نیز باید صادرات محور باشد. تاکید می‌شود، اگر تنها به بازار داخلی تمرکز داشته باشیم، در بلندمدت شاهد توسعه نخواهیم بود. ■

یکی از مشکلات فعلی اقتصاد کشورمان، کمبود برق است که هر سال جدی‌تر می‌شود، اما باید دانست که این مشکل ریشه در صادرات برق که میزان کمی را به خود اختصاص داده، ندارد، بلکه دلیل اصلی آن، نبود صرفه اقتصادی در تولید برق است



هوشمندسازی؛ راهکاری برای مدیریت مصرف انرژی

امیرهادی تاجبخش

در شرایط کنونی که کمبود منابع انرژی به حالت بحرانی رسیده و از مرزهای توجیحات عملکردی و تجاری سازی هم گذشته، تنها یک گزینه روی میز است و آن هم «کنترل مصرف» است

و مناسب منابع، به ویژه در زمان اوج مصرف به مشترکان شرکت ملی گاز ایران کمک کند.

دست‌اندرکاران شرکت ملی گاز ایران بر این باورند که این سازوکار علاوه بر حذف قبوض کاغذی، هزینه نگهداری شبکه را هم کاهش می‌دهد و بهره‌وری تجهیزات سمت مشتری را افزایش می‌دهد، چون در کنتورهای هوشمند می‌توانیم در لحظه و به صورت برخط، سیستم اندازه‌گیری محلی یا همان کنتورهای هوشمند را تست و محل خطا را تشخیص و میزان آن را محاسبه و برای رفع آن اشکال، از راه دور اقدام کنیم. این در حالی است که یکی دیگر از مزیت‌های هوشمندسازی کنتورهای گاز، کاهش مصرف گازهای بدون درآمد است. بر پایه آمار رسمی، سالانه ۲ میلیارد متر مکعب گاز گمشده در شبکه گاز کشور داریم که عمدتاً به دلیل دستکاری کنتور توسط مصرف‌کننده و یا خطای انسانی در خوانش کنتورها اتفاق می‌افتد. کنتور هوشمند گاز با ارسال هشدار از چنین دستکاری‌هایی جلوگیری کرده و از سوی دیگر، با حذف عامل انسانی در خوانش کنتور، ضریب خطای محاسباتی را کاهش می‌دهد. چنین به نظر می‌رسد، کنتورهای هوشمند گاز میزان و نحوه استفاده را در لحظه به اطلاع مصرف‌کننده رسانده و او را در فرآیند مدیریت منابع انرژی سهیم می‌کنند. اما یکی از ویژگی‌های مهم این تیپ از کنتورها، کنترل‌پذیر بودن آن‌ها از راه دور است که با اتصال به حس‌گرها در زمان حوادث طبیعی، امکان تشخیص در لحظه و قطع گاز از راه دور را دارد، بدین ترتیب می‌توان از بروز انفجار و سایر حوادث احتمالی جلوگیری کرد.

در پایان، با اشاره به این مهم که تنها مدیریت مصرف می‌تواند کشور را از بحران انرژی نجات دهد، بازخوانی بخشی از سخنان محسن مظلوم فارسی‌یاف، مدیر پژوهش و فناوری شرکت ملی گاز ایران در این خصوص، شاید خالی از لطف نباشد، آنجا که می‌گوید: «استقرار هوشمند نظام توزیع گاز طبیعی به منظور مدیریت مصرف گاز طبیعی، تشکیل بازار گاز طبیعی، تشویق مشترکین خوش‌مصرفی که می‌توانند بر اساس الگوی مصرف، گام بردارند، عرضه مازاد بر الگوی تعیین شده در بازار گاز به منظور شکل‌گیری بازار گاز طبیعی و مدیریت مصرفی است که ما انشاءالله بتوانیم در این حوزه انجام دهیم. ضمن اینکه پس از انجام این مراحل، باید توسعه ثروت در زمینه مدیریت مصرف ایجاد کنیم؛ چرا که تنها در این صورت، توسعه فناوری را خواهیم داشت که پیامد آن، خلق ثروتی در زمینه استقرار فناوری‌های بومی سازی شده در بحث دانش بنیان‌ها خواهد بود.»

رشد فزاینده مصرف گاز طبیعی در کشور، فرسودگی شبکه‌های زیرساختی، عدم سرمایه‌گذاری و اعمال تحریم‌ها، در کنار بی‌توجهی به مدیریت منابع انرژی، بحران انرژی کشور در حوزه انرژی را پدید آورده‌اند، از همین رو در لایحه بودجه سال ۱۴۰۱، شرکت ملی گاز ایران موظف شده که برای اصلاح الگوی مصرف، در راستای هوشمندسازی توزیع گاز و نصب کنتورهای هوشمند با اولویت مشترکان پر مصرف اقدام کند. در همین راستا به تازگی از «پلتفرم کنترل و مدیریت هوشمند کنتورهای گاز» رونمایی شده و بر این اساس، نخستین رویداد توسعه همکاری‌های دانش بنیان در استقرار هوشمندسازی نظام توزیع گاز طبیعی با حضور معاونت علم و فناوری رییس جمهوری و مدیران ارشد صنعت نفت و گاز برگزار شد.

این رویداد بستری برای ارائه توانمندی‌های شرکت‌های دانش بنیان در حوزه هوشمندسازی انرژی، شناسایی و تعامل مستقیم و بی‌واسطه آن‌ها با شرکت ملی گاز ایران را فراهم آورد تا همانند سال ۱۳۹۸، اقدام راهبردی این صنعت شناسایی و با کمک شرکت‌های دانش بنیان، بومی‌سازی شوند. در واقع، در شرایط کنونی که کمبود منابع انرژی به حالت بحرانی رسیده و از مرزهای توجیحات عملکردی و تجاری سازی هم گذشته، تنها یک گزینه روی میز است و آن هم «کنترل مصرف» است. ما اکنون نیازمند خط‌مشی مناسبی هستیم که در اوج بحران کنونی به فروکش کردن مصرف بی‌رویه و خارج از کنترل منابع انرژی در کشور بیانجامد. تجربه ما در هوشمندسازی نشان می‌دهد، نه تنها می‌توانیم کنترل مصرف گاز را هوشمند کنیم، بلکه هم‌زمان می‌توانیم، مدل پیش‌پرداخت را نیز اجرایی کنیم؛ به گونه‌ای که پس از این، بتوان قبوض صادره و یا تعرفه‌گذاری گازها را بر پایه قیمت‌گذاری‌های پویا به جامعه مصرف‌کننده، ارائه کرد. امروز این ظرفیت در کشور وجود دارد و حتی به فراخور نیازها و رویکردهای آتی به کنتورهای گاز، می‌توانیم قابلیت‌های بیشتری از هوشمندسازی را توسعه داده و پیاده‌سازی کنیم.

به گفته برخی از کارشناسان، استفاده از این مدل کنتور هوشمند، امکانی فراهم می‌کند که درصد هم‌زمان مصرف از یک سو و اختلالات و اتفاقات در شبکه گازرسانی از سوی دیگر، هم‌زمان برای بهره‌برداران و مشترکان خانگی و صنعتی نمایان شود؛ زیرساختی که افزون بر قابلیت‌های اعلام شده، می‌تواند در تعیین عادلانه تعرفه و توزیع درست

دنیای خودرو



در این بخش می خوانیم:

- سود واقعی تولید خودرو به جیب دلان می رود
- تفکیک مالکیت از مدیریت؛ رمز موفقیت یک شرکت تولیدی

از سوی مدیرعامل شرکت ایرکا پارت صنعت عنوان شد

تفکیک مالکیت از مدیریت رمز موفقیت یک شرکت تولیدی

مصطفی حاتمی

قطعه‌سازان خودرو همواره طی سال‌های گذشته با مشکلات متعددی روبه‌رو بوده‌اند. در حقیقت با توجه به بدهی سنگین خودروسازان به بانک‌ها و قطعه‌سازان، فعالان حوزه قطعه‌سازی خودرو در شرایط کنونی چالش‌های مهمی را برای نیل به اهداف توسعه‌ای خود دارند. به منظور مطلع شدن از مشکلات و چالش‌های پیش‌روی قطعه‌سازان صنعت خودرو کشور با مهندس حمید اسماعیلی، مدیرعامل شرکت ایرکا پارت صنعت گفت‌وگو کرده‌ایم. وی معتقد است: «عمده چالش صنعت خودرو، تامین نقدینگی است و متأسفانه خودروسازان به دلیل مشکلات فراوان، زبان قابل توجه و استفاده از ظرفیت اعتباری قطعه‌سازان نزد سیستم بانکی، چشم‌انداز روشنی برای حل این معضل ارائه نکرده‌اند.» مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان محترم می‌گذرد.

فعالیت این شرکت در بازار افتر مارکت چگونه است؟

حدود ۳۳ درصد از محصولات تولیدی شرکت ایرکا پارت صنعت برای بازار افتر مارکت است و ۶۷ درصد هم به‌طور مستقیم به خودروسازان تحویل داده می‌شود که شامل قطعات مصرفی مانند واتر پمپ‌ها، دریچه گازها و سنسورها می‌شود. ناگفته نماند، متأسفانه در بازار لوازم یدکی، کنترل و نظارت زیاد موثری وجود ندارد. پس از تلاش تولیدکننده و ارائه محصول با کیفیت، سودجویان و کپی کارها با تقلب نسبت به تولید این محصولات با کیفیت نازل و فروش در بازار به برند آسیب می‌رسانند که متأسفانه ضعف قانون و عدم برخورد بازدارنده به ادامه این روند دامن می‌زند.

آیا به اهداف مورد نظر خود در سال گذشته دست پیدا کردید؟

تولید محصولات مهم و استراتژیک از جمله دریچه گاز و پدال برقی برای گروه خودروسازی سایپا در سال گذشته از مهمترین اهداف شرکت ایرکا پارت صنعت بود که جایگزین محصولات قدیمی شدند. این شرکت در سال گذشته تعداد قابل توجهی از قطعات مذکور را تولید و به خودروساز تحویل داد که پیش‌بینی می‌شود، در سال جاری میزان تولید و فروش این محصولات حدود ۵ برابر افزایش داشته باشد.

شرکت ایرکا پارت صنعت در چه زمینه‌هایی کسب افتخار کرده است؟

از جمله افتخارات این شرکت شامل کسب جایزه بزرگ نظام آراستگی ایدرو در سال ۱۳۸۷، معرفی شدن به عنوان کارخانه دوست‌دار سلامت استان در سال ۱۳۸۹، برند برتر دای کست ایران در سال ۱۳۹۴، واحد تولیدکننده نمونه استان در سال ۱۳۹۸ و بنگاه برتر اقتصادی استان در سال ۱۳۹۹ می‌شود. هدف ما در سال ۱۴۰۰ این بود که جزو ۴۰۰ شرکت برتر ایران قرار بگیریم که بر اساس این رده‌بندی از میان ۵۰۰ شرکت برتر ایران در سال ۱۳۹۸ رتبه ۴۰۷ توسط سازمان مدیریت صنعتی به شرکت ایرکا پارت صنعت تعلق گرفت. امسال نیز منتظر هستیم تا اطلاعات شرکت‌ها در سال ۱۴۰۰ در تیرماه بررسی و منتشر



هدف از تاسیس شرکت ایرکا پارت صنعت چه بود؟

این شرکت در سال ۱۳۶۰ با موضوع تولید قطعات ریخته‌گری تاسیس شد و پس از آن تولید کاربراتور خودرو پیکان در دستور کار قرار گرفت. در حقیقت شرکت ما به عنوان یکی از ۵ طرح مهم کشور پس از پیروزی انقلاب اسلامی، تولید کاربراتور پیکان را عملیاتی کرد و این اتفاق با خرید دانش فنی و ماشین‌آلات از شرکت "سولکس انگلستان" که تامین‌کننده تالوت بود، انجام شد. قابل ذکر است، هم‌اکنون فرآیندهای ریخته‌گری، ماشین‌کاری، مونتاژ و تست جهت تولید دریچه گازهای مکانیکی و برقی، پدال برقی، واتر پمپ، اویل پمپ، استپر موتور، منیفولد و سایر قطعات موتوری در دستور کار این شرکت قرار دارد. قابل ذکر است، شرکت ایرکا پارت صنعت با استفاده از نسل جدید ماشین‌آلات CNC و ریخته‌گری ریباتیک، با ۲۰۰ نفر پرسنل که ۵۵ درصد از آنان به صورت مستقیم در خطوط تولید و مابقی نیز در بخش‌های مختلف شرکت مشغول به کار هستند، انجام فعالیت می‌کند.

شود که امیدوارم در میان ۴۰۰ شرکت برتر ایران قرار داشته باشیم. همچنین برنامه بعدی این شرکت قرار گرفتن در بین ۳۰۰ شرکت برتر ایران ظرف ۱۰ سال آینده می‌باشد.

این شرکت در تولید چه محصولاتی سرآمد است؟

شرکت ایرکا پارت صنعت در زمینه تولید واترپمپ‌ها جزو بهترین برندهای ایران است و با توجه به شرایط نامساعد اقتصادی، مردم خواستار خرید قطعات ارزان‌تر خودرو هستند که شانس این شرکت را برای فروش قطعات با کیفیت و قیمت مناسب افزایش می‌دهد. استراتژی شرکت ایرکا پارت صنعت این است که کیفیت را فدای افزایش فروش و سود نکند.

به منظور دانش‌بنیان شدن شرکت ایرکا پارت صنعت چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

از سال ۱۳۹۹ که پروژه تولید پدال برقی و ETC استارت خورد، اقداماتی برای دانش‌بنیان کردن این شرکت انجام گرفته که امیدواریم در سال جاری این امر محقق گردد. پیرو تولید محصول ETC و پدال برقی مذاکراتی با چند شرکت دانش‌بنیان که در زمینه تولید سنسورهای حساس فعال هستند، انجام شده تا در صورت توجیه اقتصادی نسبت به تولید داخل اقدام کنیم.

مهمترین معضل در مدیریت شرکت‌های ایرانی را بیان کنید؟

یکی از مشکلات مهم در شرکت‌های کوچک و متوسط، عدم جدایی مدیریت از مالکیت است و معمولاً شرکت‌ها پس از یک نسل با چالش مدیریت و مالکیت مواجه می‌شوند. از دیگر مشکلات مهم صنعت عدم سیاست‌گذاری بلندمدت جهت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی می‌باشد. متأسفانه سیاست‌های اقتصادی با تغییر دولت‌ها و مدیران دست‌خوش

تغییرات جدی می‌شوند و موجب ائتلاف سرمایه و بلا تکلیفی صنعت گران می‌شوند. در این میان، شرکت ایرکا پارت صنعت با ایجاد سیستم جانشین‌پروری و تربیت نسل بعد در داخل شرکت، شعار "۱۰۰ ساله می‌شویم" را در دستور کار خود قرار داده است.

علت تفاوت چشمگیر قیمت خودرو در کارخانه با بازار چیست؟

اگر اختلاف قیمت خودرو در بازار و کارخانه را در تعداد آن‌ها ضرب کنیم، عددی به دست می‌آید که نه تنها با آن می‌توان زبان‌های خودروسازان را به سود تبدیل کرد، بلکه می‌توان با سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و رفع مشکلات کیفی، فاصله کیفی ایجاد شده با صنعت خودرو جهان را کاهش داد. بر همین اساس ضرورت دارد تا فکری اساسی برای حل مشکل تفاوت قیمت خودرو در کارخانه و بازار شود. طبیعی است، عده‌ای که از این رانت تاکنون منتفع شده‌اند، مخالف این سیاست باشند، ولی در صورت عدم حل این معضل و تعمیق آن، صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی کشور با مشکلات غیر قابل حل مواجه خواهند شد که به سایر قسمت‌های اقتصادی نیز سرایت خواهد کرد.

عملکرد انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تشکل‌های استانی جهت همفکری در حل مشکلات همیشه موفق بوده‌اند و می‌توانند نظرات مشورتی سودمندی به مراکز تصمیم‌گیر ارائه دهند، این در حالی است که سیستم‌های دولتی در مواقع نیاز، به چنین تشکل‌هایی مراجعه می‌کنند. عمده چالش صنعت خودرو، تامین نقدینگی است و متأسفانه خودروسازان به دلیل مشکلات اشاره شده، زیان قابل توجه و استفاده از ظرفیت اعتباری خود و قطعه‌سازان نزد سیستم بانکی، چشم‌انداز روشنی برای حل این معضل ارائه نکرده‌اند. ■

اگر اختلاف قیمت خودرو در بازار و کارخانه را در تعداد آن‌ها ضرب کنیم، عددی به دست می‌آید که می‌توان زبان‌های خودروسازان را به سود تبدیل کرد و با سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، فاصله کیفی ایجاد شده با صنعت خودرو جهان را کاهش داد



رییس انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین سود واقعی تولید خودرو به جیب دلالتان می‌رود

مصطفی حاتمی

جدا از مسائل اقتصادی و بی‌ثباتی قیمت‌ها، یکی از مشکلات موجود بر سر راه تولید خودرو، فعالیت‌های سوداگرایانه است که موجب شده تا بخش عظیمی از سود خودروسازان به جیب دلالتان برود. همچنین این موضوع نقش مهمی در کاهش نقدینگی صنعت خودرو برای تولید محصولات به‌روز و باکیفیت دارد. با توجه به تأثیر این امر بر صنعت قطعه‌سازی خودرو و زیان سنگینی که قطعه‌سازان از این طریق متحمل شده‌اند، به سراغ مهندس حسن زارع‌نژاد، رییس انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که ماحصل آن در ادامه می‌آید.

اهداف مطرح‌شده در سطح کشور حرکت کرده و بستر تولیدی پویا و با کیفیت را جهت بی‌نیازی خودروسازان فراهم کند.

در حال حاضر چه تعداد قطعه‌ساز فعال در این استان وجود دارد؟

حدود ۱۸۰ قطعه‌ساز در استان قزوین فعالیت دارند که ۳۰ درصد از آن‌ها مجموعه‌ساز می‌باشند. به‌طور کل با توجه به سرمایه‌گذاری مناسب، هم‌اکنون حدود ۱۲ درصد از قطعات خودروی کشور در استان قزوین تولید می‌شود. مجموعه‌سازها هر کدام به اندازه توان خود حدود ۱۰ الی ۱۵ قطعه‌ساز درجه دوم دارند و اگر هر یک از آن‌ها در مجموع به‌طور میانگین برای ۴۰۰ نفر اشتغال‌زایی داشته باشند، اشتغال گسترده‌ای را در سطح استان به وجود خواهد آورد. لازم به ذکر است، انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین، ریاست صنعت استان را بر عهده دارد و در اتاق بازرگانی، شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی و همچنین در رفع موانع تولید و تسهیل آن در سازمان صمت عضویت داشته و در تمام جلسات آن‌ها شرکت می‌کند. همچنین این انجمن عضو هیات مدیره کانون کارفرمایان استان قزوین بوده و با مسئولان استان به منظور رفع مشکلات پیش روی صنعت قطعه‌سازی استان همکاری خوبی دارد.

انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین در زمینه دانش‌بنیان شدن تولید قطعات خودرو چه برنامه‌ای دارد؟

هم‌اکنون حدود ۱۰ درصد از واحدهای تولیدی این استان دانش‌بنیان هستند و اهداف انجمن در راستای شعارهای مقام معظم رهبری طی ۱۴ سال اخیر مبنی بر حمایت و صیانت از تولید بوده، به همین دلیل پیشنهاد و راهکارهایی به منظور رشد صنعت قطعه‌سازی و حل مشکلات ارائه داده و پیگیری آن است. اگر این مشکلات در استان پیگیری نشود، از طریق شورای گفت‌وگوی مرکزی کشور مطرح و قدم‌های مثبتی در این زمینه برداشته می‌شود. این انجمن در تلاش است تا به عنوان مشاور، موانع موجود را در کنار مسئولان رفع کرده و وضعیت بازار را به خوبی پیش‌بینی کند. ثبات قیمت‌ها در بازار باعث پیشرفت و ماندگاری اشتغال می‌شود و این ثبات، تابعی از سیاست‌های اقتصادی و برنامه‌ریزی‌های اقتصاد کلان کشور است که برنامه‌ریزی منسجم و تلاش برای کاهش بهره‌دهی آن‌ها تأثیرگذار است. اگر در این زمینه تدابیر مطلوبی اندیشیده



در خصوص فعالیت‌های انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این انجمن عضوی از انجمن‌های صنفی و انجمن تخصصی همگن نیرومحر که کشور است که با هدف ایجاد یکپارچگی و هماهنگی در جهت نیل به اهداف صنعت خودروی کشور و همچنین ایجاد خودکفایی و بی‌نیازی از وابستگی به خودروسازان توانمند جهان تاسیس شده است. البته هیچ کشوری از نظر صنعتی نمی‌تواند کاملاً مستقل باشد، ولی هدف انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین این است که در حد امکان قدمی برای تولید خودروهای به‌روز بردارد. در حال حاضر انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین به صورت یکپارچه عمل کرده و در تلاش است، با ارائه راهکارها و راه‌حل‌های مناسب مشکلات قطعه‌سازان را برطرف سازد. همچنین واحد قطعه‌سازی انجمن صنفی نیز موظف به دفاع از حق و حقوق این صنف شده است. شایان ذکر است، انجمن قطعه‌سازان خودرو استان قزوین در رابطه با مسائل پرسنی و موارد مرتبط با سرمایه‌گذاری در انجمن همگن، خود را موظف می‌داند که در کنار مدیریت سازمان صمت و بازوی آن در راستای رسیدن به

شود، زمینه برای ورود ماشین آلات مورد نیاز قطعه‌سازان فراهم می‌شود که به دنبال آن، قیمت تمام‌شده پایین و افزایش کیفیت را به همراه خواهد داشت.

صنعت قطعه‌سازی با چه مشکلات عمده‌ای مواجه است؟

نخستین مشکل مربوط به کمبود نقدینگی و دیگری، به عدم برنامه‌ریزی برای مدیریت کلان از جانب مدیران و مسئولان عالی‌رتبه صنعت خودروسازی بازمی‌گردد. خودروسازان با توجه به تغییراتی که هر چند سال یک‌بار اتفاق می‌افتد، با مسائل زیادی مانند حمله‌های سیاسی علیه خودروسازی، افزایش قیمت مواد اولیه، عدم همکاری بانک‌ها در پرداخت تسهیلات ارزان‌قیمت و... روبرو هستند و همین امر روند پیشرفت آن‌ها را کند می‌کند. از سوی دیگر، تحریم‌های داخلی مانند نبود برنامه‌ریزی دقیق و صحیح در راستای حفظ و صیانت از صنعت خودرو که لوکوموتیو صنعت کشور می‌باشد و همچنین تحریم‌های خارجی که هزینه‌های بالایی به صنعت خودرو کشور وارد کرده، مانع از رشد و تحرک هر چه سریع‌تر این صنعت شده است. برای مثال، در شرایط فعلی تمام بخش‌های اقتصادی کشور تابعی از نابسامانی‌های دلار بوده و تامین مواد اولیه به شکل نقدی صورت می‌گیرد، به همین دلیل خودروسازان معمولاً طی این فرآیند، متحمل خسارت و زیان سنگینی می‌شوند. مساله دیگر به روند قیمت‌گذاری و اختصاص تسهیلات با بهره‌های بالا بازمی‌گردد که چالش‌های موجود را چند برابر می‌کند. به عنوان مثال، در حال حاضر دریافت وام برای قطعه‌سازان حدود ۲۵ الی ۳۰ درصد هزینه دارد، در حالی که سود آنان کمتر از این میزان است، از این رو با توجه به هزینه‌ها، اگر دولت قدم مثبتی بردارد، باعث کاهش قیمت تمام‌شده خودرو و جلب رضایت مشتریان خواهد شد.

نگرش نمایندگان مجلس شورای اسلامی نسبت به صنعت خودروسازی چگونه است؟

متأسفانه بعضی از نمایندگان مجلس نگرش خوبی نسبت به صنعت خودرو ندارند و همین موضوع باعث هدررفت سرمایه‌گذاری‌های این حوزه در بلندمدت شده است، در حالی که در کشورهای توسعه‌یافته، تمام سیاست‌ها به نفع تولید و دفاع از منافع آن است. اگر به خوبی دقت کنیم، در هیچ کشوری به مانند ایران تا این اندازه علیه صنعت خودروسازی صحبت نمی‌شود. البته بنده منکر کاستی‌های این صنعت نیستیم، ولی با توجه به موانع داخلی و تحریم، صنعت خودرو رشد نسبتاً خوبی را تجربه کرده است.

نکته دیگر، به‌روز نبودن تولیدات برخی از قطعه‌سازان است که از یک سو ریشه در تحریم‌های داخلی و خارجی و از سوی دیگر، ریشه در اشتباهات برخی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی و عدم سیاست‌گذاری برای سال‌های آتی صنعت خودرو کشور دارد. پیشنهاد بنده این است که این نهاد در راستای تعیین اهداف بلندمدت صنعت خودرو برنامه‌ریزی کند و مهمتر از آن، سیاست‌گذاران نیز اهداف کلان این صنعت را مورد بررسی و ارزیابی مجدد قرار دهند، هر چند در زمان فعلی هیچ‌کدام از این موارد در راس سیاست‌های روزانه برنامه‌ریزان کشور نیست.

به منظور صادرات قطعات خودرو چه تدابیری باید اتخاذ شود؟

همان‌طور که ذکر شد، در هیچ‌جای دنیا به مانند کشورمان تا این اندازه علیه صنعت خودرو صحبت نمی‌شود، در حالی که این موضوع در کنار سرکوب دستوری قیمت خودرو، تورم، بی‌ثباتی بازار ارز و... به عنوان عامل منفی اثرگذار در صنعت خودرو آن را از پیشرفت بازمی‌دارد. امروزه صنعت خودرو در شمار پیشرفته‌ترین صنایع دنیا به شمار می‌رود و به تجربه، دانش و تخصص بالایی نیاز دارد، از این رو اگر سیاست‌ها به درستی پیش رود، شرایط مناسبی برای صادرات قطعه به دیگر کشورها فراهم خواهد شد.

واردات یا ممنوعیت خودرو چه تاثیری بر کیفیت خودرو خواهد داشت؟

بنده با واردات خودرو از این نظر که موجب ایجاد رقابت در بازار می‌شود و التهاب موجود را پایین می‌آورد، مخالفتی ندارم، ولی همان‌طور که مقام معظم رهبری فرموده‌اند، حیف است که اشتغال و ارزش افزوده تولید کشورمان در اختیار خارجی‌ها قرار گیرد، بر همین اساس واردات خودرو باید زمینه‌ساز ایجاد بستری مناسب برای شکوفایی صنعت خودرو شود، نه اینکه از این طریق به خودروساز داخلی حمله کنیم. در شرایط کنونی کشورمان به ۵ میلیون دستگاه خودرو نیاز دارد تا التهاب بازار را کاهش دهد، به همین دلیل با تولید یک میلیون و ۶۰۰ هزار خودرو تا پایان سال و پس از آن تولید ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار خودرو و همچنین واردات خودرو، این التهاب فرو خواهد نشست. به اعتقاد بنده، امروز بیش از هر چیز به حمایت واقعی از صنعت کشورمان نیاز داریم تا زمینه را برای رقابت واقعی آن فراهم کرده و کشور را از واردات بی‌نیاز کنیم.

متأسفانه
قیمت‌گذاری‌های
دستوری زیادی حدود
۶۰ هزار میلیارد تومان
برای دو خودروساز
بزرگ به همراه داشته
که در سنوات گذشته
پیامدهای منفی آن در
صنعت قطعه‌سازی خود
رائشان داده است



آیا برنامه افزایش تولید خودرو قابل اجرا خواهد بود؟

همان طور که این موضوع در سال ۱۳۹۲ عملیاتی شد، در سال جاری نیز به شرط برداشتن موانع صد درصد قابل اجرا خواهد بود. در حال حاضر در صنعت قطعه سازی، سرمایه گذاری های خوبی انجام شده و همه علاقه دارند که در این حوزه قدم های بزرگی بردارند که به شرط اجرایی شدن، زمینه تولید یک میلیون شغل به طور مستقیم را فراهم خواهد کرد. قطعا رشد صنعت خودرو، بر تحرک و پویایی سایر صنایع وابسته از جمله صنایع فولادی، پتروشیمی و... می افزاید و باید تلاش کنیم که این بازار در اختیار خارجی ها قرار نگیرد. متاسفانه خیلی از قطعات از چین وارد شده و حتی برخی از قطعات چینی با نام ایرانی به بازار عرضه می شود، در حالی که کشورمان، قابلیت و توان تولید چنین قطعاتی را با کیفیت بالاتر دارد.

برای توسعه صنعت قطعه سازی، چه ارتباطی بین صنعت و دانشگاه برقرار شده است؟

هر واحد تولیدی از صنعت قطعه سازی کشور مانند یک دانشگاه است، در حالی که ۸۰ درصد از علوم دانشگاه های کشور، کاربردی نیست. اگر دقت کنید، اکثر فارغ التحصیلان دانشگاهی فاقد آموزه های اولیه بوده و این امر نشان می دهد، دانشگاه ها که فاصله زیادی با صنعت دارند، باید در رابطه با مسائل صنعتی تجدیدنظر کرده و خود را به روز کنند تا بیش از ۹۰ درصد از فارغ التحصیلان نیز در صنایع مشغول به کار شوند. با توجه به دانش بنیان بودن ۳۰ درصد از واحدهای قطعه سازی، به خوبی می توان از ظرفیت های فضای آموزشی برای رشد این واحدها استفاده کرد. دانشگاه ها هم باید سیاست های عمل گرایانه خود را در قبال واحدهای صنعتی تقویت کنند. برای مثال، برگزاری دوره های ۶ ماهه آموزشی، ضمن بالا بردن سطح علمی و فنی دانشجویان، انگیزه آنان را تقویت کرده و به مرور زمان همگرایی دانشگاه و صنعت را برای تعامل دوجانبه و استفاده بهتر از امکانات علمی و صنعتی موجود افزایش می دهد.

چه عاملی باعث ضرر و زیان های خودروسازان می شود؟

به دلیل شرایط اقتصادی موجود، ضررهایی به قطعه سازان خودرو کشور وارد شده و برای جلوگیری از آن باید اقداماتی را انجام داد. قطعه سازی از جمله صنایع مورد نیاز کشور است و توقف آن در نیمه راه، هم به زیان قطعه سازان و هم به ضرر کل کشور خواهد بود. هم اکنون بسیاری از

متاسفانه خیلی از قطعات از چین وارد شده و حتی برخی از قطعات چینی با نام ایرانی به بازار عرضه می شود، در حالی که کشورمان، قابلیت و توان تولید چنین قطعاتی را با کیفیت بالاتر دارد

خودروسازان برای جلوگیری از ضرر و زیان های بیشتر، خودروهای زیان ده را از رده خارج کرده و به سوی تولید خودروهایی رفته اند که ضرر کمتر و کیفیت بالاتری برای آن ها دارد. متاسفانه قیمت گذاری های دستوری زیانی حدود ۶۰ هزار میلیارد تومان برای دو خودرو ساز بزرگ به همراه داشته که در سنوات گذشته پیامدهای منفی آن در صنعت قطعه سازی خود را نشان داده است. به اعتقاد بنده، با توجه به اینکه ۹۰ درصد از مواد اولیه صنعت خودرو سازی به صورت دولتی تامین می شود، شرایط برای به روز شدن خودروهای تولیدی به شرطی که جلوی فعالیت های دلالی را بگیریم، وجود دارد و حتی از این طریق می توان زیان ۶۰ هزار میلیارد تومانی را جبران کرد.

کاهش یا جلوگیری از فعالیت های سوداگری چه تاثیری بر وضعیت صنعت خودرو دارد؟

با وجود تاثیر این موضوع در رشد سودآوری شرکت های خودرو ساز، قطعا این امر باعث ارتقاء کیفیت و افزایش رضایت مشتریان خواهد شد. دولت و سیاست گذاران باید تلاش کنند تا پول های سرگردان به سمت صنعت سرازیر شده و تولید رونق بگیرد تا بهای تمام شده کالاها نیز کاهش یابد که این موضوع موجب می شود تا صنعت خودرو سازی پویاتر بوده و در جلب رضایت مشتریان اقدامات اثربخش تری داشته باشد.

آینده صنعت قطعه سازی و خودروسازی را چگونه پیش بینی می کنید؟

بنده به آینده این صنعت و توسعه و پیشرفت آن بسیار خوش بین هستم. اگر صنعت خودرو سازی نقدینگی کافی در اختیار داشته و از فناوری ها و دانش تکنولوژی روز استفاده کند، قطعا پیشرفت کرده و زمینه برای تولید پیش بینی شده یک میلیون و ۸۰۰ هزار دستگاه خودرو فراهم می شود. به طور کل، پیش بینی می شود که از تعداد ۵ میلیون دستگاه خودرو، حدود یک میلیون و ۸۰۰ هزار دستگاه امسال و حدود ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار خودرو نیز در سال آینده تولید شود. دولت باید تسهیلات ارزان تری به تولید کنندگان پرداخت کند و به وعده های حمایتی از تولید عمل کند. برای مثال، یکی از این وعده ها پرداخت ۳۰ درصد از منابع بارانه به تولید می باشد که هنوز اجرا نشده است.

و سخن آخر...

برخی از قوانین حمایتی از تولید نیاز به تصویب مجلس دارد، بر همین اساس باید سیاست های یکپارچه ای برای کمک به تولید و صنعت کشورمان تا سال ۱۴۰۴ در نظر گرفته شود. همان طور که مقام معظم رهبری نیز اشاره کرده اند، امروزه دشمنان این مرز و بوم حمله های زیادی برای نابودی اقتصادی شروع کرده اند که نباید خواسته و ناخواسته در دام آن افتاد. باید عاقلانه و هوشمندانه تر عمل کرد و در حمایت از اقتصاد و تولید ملی قدم برداشت. علاوه بر این، باید دستورات مقام معظم رهبری را سرلوحه کار قرار داد و مانع از فعالیت های دلالان شد. در حال حاضر حدود ۳ میلیون خودروی مستهلک وجود دارد که ضرورت افزایش تولید خودرو را چندین برابر می کند. باید بدانیم، زمانی که سود واقعی تولید خودرو به جیب دلالان می رسد، نه انگیزه ای در خودروساز برای تولید وجود دارد و نه در صدا شغال و میزان تولید افزایش خواهد یافت، بنابراین اگر این موانع برطرف شود، راه توسعه هموار خواهد شد. ■





در این بخش می خوانیم:

- زیان سنگین صنایع از بخشنامه های دولتی
- گسترش روابط با شرکت های خارجی در گروی رفع تحریم ها
- سیاست ترانزیت محور؛ شناخت امکانات و توانمندی های مبدا و مقصد

مدیرعامل شرکت توسعه راه و ریل فراب عنوان کرد نیاز مبرم صنعت حمل و نقل ریلی به بازسازی و بهسازی

محمد جعفری

یکی از معضلات فعلی شرکت‌های حمل و نقل ریلی، فرسودگی و قدیمی بودن تجهیزات و فناوری‌های مورد استفاده آن‌ها است. در حالی که دولت‌ها، با وجود اولویت‌های اعلامی ترابری ریلی در سیاست‌ها و برنامه‌های بالادستی، در سال‌های گذشته اقدام اساسی برای حل این مساله انجام نداده‌اند و شرکت‌های فعال بخش خصوصی نیز امکانات و بسترهای لازم را برای حل این معضل در اختیار ندارند. همچنین به دلیل بی‌توجهی سیستم مدیریتی ذی‌ربط در دولت در این حوزه، به‌روز کردن و نوسازی این صنعت هر روز به تاخیر افتاده است. با توجه به این موضوع به سراغ دکتر مسعود نصر آزادانی، مدیرعامل شرکت توسعه راه و ریل فراب (دکترای عمران با گرایش راه و ترابری) رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

بر عهده گرفتیم که نتیجه آن، اجرای پروژه‌های بزرگ اتصال راه‌آهن به مراکز استان‌ها و کریدورهای ترانزیتی بود. مدتی نیز با هلدینگ عمران صندوق بازنشستگی کشوری همکاری داشته و در پایان سال ۱۳۹۹ وارد شرکت توسعه راه و ریل فراب شدم.

در حال حاضر شرکت توسعه راه و ریل فراب چه فعالیت‌هایی را انجام می‌دهد؟

از جمله فعالیت‌های مهم این شرکت می‌توان به ساخت و توسعه نیروگاه‌های آبی و حرارتی و نیروگاه‌های تجدیدپذیر خورشیدی در کشور و کشورهای همسایه و نیز توسعه و تجهیز طرح‌های عمرانی توسعه بخش نفت، گاز و پتروشیمی اشاره کرد. شرکت فراب با مرور زمان با افزایش توانمندی مهندسی و افزایش تقاضای حوزه‌های دیگر وارد بخش توسعه ریلی شد و از سال ۱۳۹۰ قراردادهایی را با شرکت‌های قطار شهری تهران و مشهد منعقد کرده است. همچنین این شرکت با توجه به توانایی مهندسی برق و الکترونیک، بخشی از تجهیزات الکترونیک و مکانیکال متروها را طراحی و مهندسی کرده و نصب و راه‌اندازی این دستگاه‌ها در متروهای مختلف تهران، مشهد، قم و شیراز را انجام داده است. به‌طوری که یکی از موفق‌ترین شرکت‌های ذی‌ربط ایرانی در تامین و نصب تجهیزات و ناوگان متروها به‌شمار می‌رود. شرکت گروه فراب در سال ۱۳۹۹ بر اساس سیاست‌های تدوین شده برای تبدیل ستاد خود به هلدینگ، حوزه‌های تخصصی خود را به صورت مجموعه‌های مجزا درآورد و در بخش ترابری، شرکت توسعه راه و ریل فراب را به ثبت رسانده است. ماموریت اصلی این شرکت، توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل اعم از ریلی، جاده‌ای، دریایی، هوایی و مباحث ناوگان بوده و در راستای اهداف اولیه خود مانند شناسایی بازار حمل و نقل کشور و منطقه، برنامه‌های خود را مشخص کرده و هم‌اکنون نیز ضمن تکمیل پروژه‌های قبلی صنایع ریلی فراب با شرکت راه‌آهن، مترو، مناطق آزاد و صنایع معدنی برای جذب و اجرای پروژه‌های جدید در ارتباط مستمر است.

هم‌اکنون این شرکت چه پروژه‌هایی را در دست دارد؟

از جمله این پروژه‌ها خط ۲ متروی مشهد، خط ۷ متروی تهران، خط ۲ متروی شیراز و توسعه خط یک مترو تهران و راه‌آهن برقی گلشهر -



در خصوص فعالیت‌ها و سوابق کاری خود توضیحاتی ارائه فرمایید؟

از سال ۱۳۷۷ در دانشکده راه‌آهن دانشگاه علم و صنعت به عنوان عضو هیات علمی مشغول به کار شدم و از سال ۱۳۷۸ به عنوان مدیر کل دفتر مهندسی و نظارت راه‌آهن در دوره مدیریت مرحوم دکتر دادمان در شرکت راه‌آهن و از سال ۱۳۸۴ تا خردادماه ۱۳۸۹ به عنوان مدیرعامل سازمان مهندسی و عمران شهر تهران مشغول به کار شدم که به لطف خداوند در آن دوران پروژه‌های بزرگی در سطح این شهر مانند تکمیل اتوبان یادگار امام (ره)، تونل رسالت، آغاز تونل نیایش، توحید و انواع بزرگراه‌ها اجرا شد. در سال ۱۳۸۹ به دانشگاه برگشتم و تا سال ۱۳۹۲ مسئولیت دفتر طرح‌های عمرانی دانشگاه را در اختیار گرفتم که خوشبختانه اغلب پروژه‌های عمرانی داخل دانشگاه مانند کتابخانه مرکزی و ساختمان چندین دانشکده در این مدت به سرانجام رسید. مجدداً به فعالیت‌های اجرایی و عمرانی در وزارت راه و شهرسازی بازگشته و از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۵ مسئولیت ساخت و توسعه راه‌آهن، بنادر و فرودگاه‌ها را در شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور

هشتگردمی باشد که توسعه خط یک متروی تهران تا شهر آفتاب تکمیل و به بهره‌برداری رسیده و همچنین تامین تجهیزات و ناوگان خط ۲ متروی شهر مشهد نیز حدود ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و برقی گلشهر - هشتگرد نیز به اتمام رسیده است. همچنین پروژه خط ۷ متروی تهران هم حدود ۶۰ درصد پیشرفت داشته و پروژه تکمیل تاسیسات برق برخی از ایستگاه‌های خط ۲ قطار شهری شیراز نیز در حال پیگیری است. مبلغ کلی پروژه‌های قبلی صنایع ریلی فراب حدود ۸۰۰ میلیون یورو بوده و شرکت توسعه راه و ریل فراب در صداست تا پروژه راه آهن زاهدان [بیر جند به طول ۶۳۰ کیلومتر، به ویژه اتصال آن به مرز افغانستان را از طریق زاهدان - زابل و مرز میلک به طول ۲۷۰ کیلومتر انجام دهد. از دیگر پروژه‌های در حال پیگیری این شرکت می‌توان به پروژه اتصال ریلی خرمشهر به بندر امام، ساخت خطوط فرعی راه آهن و همچنین برقی کردن دو خطه تهران - گرمسار و توسعه و ارتقای کشنده‌های باری راه آهن و تولید داخل اتوبوس‌های برقی لیتیومی اشاره کرد. البته باید گفت، خیلی از این پروژه‌ها در شرایط کنونی به دلیل تغییر مدیران ذی ربط کارفرمایی متوقف شده که در حال مذاکره برای از سرگیری آن‌ها هستیم.

چه برنامه‌ای برای مشارکت در بازسازی یا نوسازی ناوگان راه آهن کشور دارید؟

یکی از چالش‌های دیرینه در حوزه حمل و نقل ریلی، پیری و فرسودگی آن در کنار تکالیف انباشته‌ای همچون ضرورت بازسازی و بهسازی زیربنایهاست. کشورمان حدود ۱۴/۵ هزار کیلومتر شبکه ریلی دارد که سالی یک هزار کیلومتر باید بهسازی و بازسازی شود، در حالی که بر اساس آمار و ارقام سال‌های گذشته این موضوع در حداقل‌های پایینی انجام شده و قطعاً شاهد هزینه‌ها و آثار مخرب آن خواهیم بود، بر همین اساس در تلاش هستیم تا با مدیریت جدید راه آهن در این خصوص به توافقاتی دست یابیم و از نظر مسئولیت اجتماعی نیز به پیشگیری از حوادث کمک کنیم.

برای دستیابی به شعار سال جاری چه اقداماتی را انجام داده‌اید؟

یکی از ملزومات ادامه حیات همه شرکت‌ها، به‌روز بودن و دسترسی

به دانش روز است، بر همین اساس شرکت توسعه راه و ریل فراب در حوزه‌های مختلف حمل و نقل تلاش کرده تا علاوه بر استفاده از توان شرکت‌های دانش بنیان داخلی و کنترل وضعیت ناوگان زیربنایی، به منظور توسعه توان فنی داخل نیز ارتباط خوبی را با جهاد دانشگاهی برقرار کند. از سوی دیگر، این شرکت در تلاش بوده تا با تقویت توان مهندسی، موضوع توسعه و به‌روزرسانی دانش را در سطح حمل و نقل ریلی فراهم کند.

با چه چالش‌هایی در این حوزه مواجه هستید؟

امروزه تحریم؛ توسعه، تجارت، اقتصاد و تامین منابع ارزی و نیز تامین تجهیزات جدید کشور را تحت تاثیر قرار داده، اما این موضوع در رده دوم و سوم مشکلات موجود صنعت حمل و نقل است. برای مثال، کشورمان ضعف‌های زیادی در مدیریت و تصمیم‌گیری داخلی دارد که بازدارنده‌تر از تحریم است. اگر دقت کنیم، ۹۰ درصد تجهیزات لازم در صنعت حمل و نقل ریلی با امکانات داخلی، قابلیت ساخت دارد و برای تولید آن نیازی به خارج از کشور نیست، لذا اگر مشکلات داخلی حل شود و پول‌های سرگردان به سمت پروژه‌های مولد حرکت کند، پیشرفت‌های زیادی در این حوزه خواهیم داشت.

چه ارزیابی از سیاست‌های مدیران دولت در حمایت از بخش تولید و توسعه صنعتی و عمرانی دارید؟

یکی از دلایل قفل شدن سیستم‌های حمل و نقل، عدم همراهی و حمایت‌های مدیران دولتی و سیستم مدیریتی سازمان‌های ذی ربط دولت بوده است. ادامه فعالیت‌های صنعت حمل و نقل باروش‌های ۱۰ سال پیش، گرهی از مشکلات کشورمان را حل نمی‌کند. از سوی دیگر، محدودیت‌های نقدینگی هم مزید بر علت شده است. البته شرکت توسعه راه و ریل فراب در این شرایط همه تقاضاهای عمرانی و صنعتی توسعه ترابری ریلی کشور را بررسی و راهجویی و برای تامین مالی و اجرای طرح‌های اصلاحی ذی ربط اعلام آمادگی کرده و مدل‌های مالی مختلفی را مانند روش‌های تهاتری، مشارکتی و... با تکیه بر منابع داخلی و خارجی پیشنهاد کرده، اما به دلیل ضعف‌های موجود هنوز در بدنه سیستم کارفرمایی به نتیجه نرسیده است. ■

بر اساس تجربه‌های بین‌المللی و شرایط اقلیمی و صنعتی کشور ۳۰ تا ۵۰ درصد حمل بار کشور بهتر است از طریق راه آهن صورت گیرد در حالی که این میزان هم‌اکنون ۵ الی ۶ درصد است



آیا برنامه‌ای برای صادرات خدمات فنی و مهندسی در نظر گرفته‌اید؟

از آنجایی که بازارهای داخلی این شرکت با محدودیت‌های زیادی مواجه بود، به سمت بازارهای منطقه و بین‌المللی رفته و در کشورهای عراق، افغانستان، تاجیکستان، اندونزی و عمان پروژه‌هایی را شناسایی کرده‌ایم که امیدواریم به نتیجه برسد. در حال حاضر فرصت‌های زیادی در منطقه برای صنعت حمل و نقل وجود دارد که با تکیه بر مهندسی داخلی می‌توان از آن استفاده کرد.

شرکت توسعه راه و ریل فراب چه ویژگی‌هایی دارد؟

خوشبختانه مجموعه فراب و بخش ریلی آن که به این شرکت تبدیل شده، رزومه کاری مطلوب و قابل دفاعی دارد. برای مثال، چند سال متوالی در صدور خدمات مهندسی رتبه اول را کسب کرده و در اجرای پروژه‌های عمرانی مانند نیروگاه‌ها و صنایع نفت و گاز و پتروشیمی و صنایع ریلی (اعم از تجهیزات ایستگاهی و ناوگان و دیو خطوط قطار شهری) نیز تجربه و سابقه خوبی داشته است. یکی از ابزارهای کلیدی در صنعت ترابری ریلی، نیروی کشش است که در شرایط کنونی اغلب آن‌ها مستهلک و فرسوده شده و به لحاظ ضعف‌های چشمگیر نظام تأمین قطعات و نبود نظام مناسب تعمیر و نگهداری، میزان کسندگی‌های باری و مسافری ترابری ریلی با سطح تقاضای موجود و با فناوری‌های جدید ذی‌ربط فاصله زیادی دارد. از سوی دیگر، بر اساس تجربه‌های بین‌المللی و شرایط اقلیمی و صنعتی کشور ۳۰ تا ۵۰ درصد حمل بار کشور بهتر است از طریق راه‌آهن صورت گیرد، در حالی که این میزان هم‌اکنون ۵ الی ۶ درصد است. با توجه به آمارهای موجود، بخش حمل و نقل هوایی حدود دو برابر حمل و نقل ریلی مسافر جابه‌جا کرده، در حالی که مردم، نه ثروت آنچنانی برای مسافرت با هواپیما دارند و نه ترابری هوایی از تحریم‌ها معاف بوده است.

چه راهکارهایی برای جبران فرسودگی و قدیمی بودن ناوگان ریلی وجود دارد؟

در حال حاضر حدود ۶۰۰ الی ۷۰۰ لوکوموتیو در سرویس داریم که برای حرکت باید ایمن و سالم باشند. از سوی دیگر، تکنولوژی‌ها در حال به‌روز شدن بوده و ارتقاء پیدا کرده‌اند و برای زنده ماندن در صنعت ریلی چاره‌ای جز استفاده از این تکنولوژی‌ها نیست. به عنوان مثال، ظرفیت حمل بار

برخی از قطارهای باری دنیا امروزه به ۴۰ هزار تن رسیده، در حالی که هنوز در کشورمان ظرفیت‌ها و ابتکارات جدید فناوریانه اجرا نشده است. به اعتقاد بنده، مدیران کشورمان برای حل این مسأله باید هدف‌گذاری کرده و برای ۲۰ سال آینده برنامه‌ریزی کنند، در غیر این صورت مثل سال‌های گذشته، با تغییر مدیران فعلی، برنامه‌ها تغییر کرده و خیلی از فعالیت‌ها متوقف می‌شود.

حوادث و سوانح اخیر حمل و نقل ریلی ریشه در چه مسائلی دارد؟

متأسفانه نگهداری از تجهیزات حمل و نقل ریلی و حتی دیگر بخش‌های کشورمان بسیار ضعیف است. برای مثال، افراد تازمانی که مریض نشوند، به دکتر مراجعه نمی‌کنند؛ حتی بعد از ابتلا به بیماری نیز خوددرمانی را به داروهای بیمارستان ترجیح می‌دهند. بر اساس محاسبات مهندسی، روسازی خطوط آهن هر ۱۰ سال یک‌بار باید بهسازی و هر ۲۰ تا ۳۰ سال یک‌بار باید بازسازی شوند، در غیر این صورت تکالیف بازسازی و بهسازی خطوط آهن انباشته و به عقب افتاده و هر سال بحران‌های ترافیک، ایمنی و کارایی ریلی جدی‌تر می‌شود. بر اساس این فرم در کشورمان نیز باید هر ساله بیش از یک هزار کیلومتر را بهسازی و سالانه حدود ۴۰۰ کیلومتر را بازسازی کنیم تا تردد قطارها ایمن باشند، در غیر این صورت هر سال با چالش‌هایی بیشتر از سال قبل روبه‌رو خواهیم بود؛ درست مانند یک توده سرطانی که بدون رسیدگی، گسترش پیدا می‌کند.

صنعت حمل و نقل ریلی چه میزان با نقطه مطلوب فاصله دارد؟

در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد نیروی کشش ریلی یا در حال تعمیر بوده و یا به تعمیر نیاز دارد. علاوه بر این، قطارهای کشورمان هر چند کیلومتر باید بازدید فنی داشته باشند و این موجب توقف چندساعته قطارها و عدم سودآوری و درآمدزایی از این مسیر خواهد شد. مدیران و مسئولان باید برنامه‌های جامع‌تری برای نگهداری و استفاده از این تجهیزات داشته باشند، در غیر این صورت از بین خواهند رفت. برای عبور ترابری ریلی از بحران‌های فعلی باید به موارد زیر توجه داشت:

- هماهنگی مضاعف نهادهای ذی‌ربط
- هدایت صحیح و همراهی مستمر بانوان و تمایل مشارکت خصوصی
- تمرکززدایی و واگذاری انجام امور به شرکت‌های فعال خصوصی
- جذب فناوری‌های نوین در برنامه‌ریزی و هدایت ناوگان ریلی
- برقراری الزامات سخت‌گیرانه در نگهداری و تعمیر زیرسیستم‌های

ریلی

- مشارکت جمعی عوامل ذی‌ربط در تأمین رضایت ذی‌نفعان و مشتریان عمده باری

- برقراری شاخص‌های کیفیت و ایمنی و بهره‌وری
- ترویج فناوری‌های جدید دانش بنیان در این صنعت (تأثیر حداقتصادی و ریل پایه نمودن توسعه ترابری زمینی کشور) می‌باشد.

وسخن آخر...

کشورمان تمام عوامل لازم برای تحول و توسعه صنعت مانند نیروی‌های متخصص و پیمانکار، منابع مالی و... راحتی با وجود سخت‌ترین تحریم‌ها دارد، با این وجود همه این عوامل برای کارایی و اثربخشی به عنوان نقطه اتصال مهره‌ها، به وجود و اقتدار و اشراف مدیران کارآمد وابسته است، در حالی که از این موضوع مهم غفلت شده است. ■

۹۰ درصد تجهیزات لازم در صنعت حمل و نقل ریلی با امکانات داخلی، قابلیت ساخت دارد و برای تولید آن نیازی به خارج از کشور نیست، لذا اگر مشکلات داخلی حل شود و پول‌های سرگردان به سمت پروژه‌های مولد حرکت کند، پیشرفت‌های زیادی در این حوزه خواهیم داشت



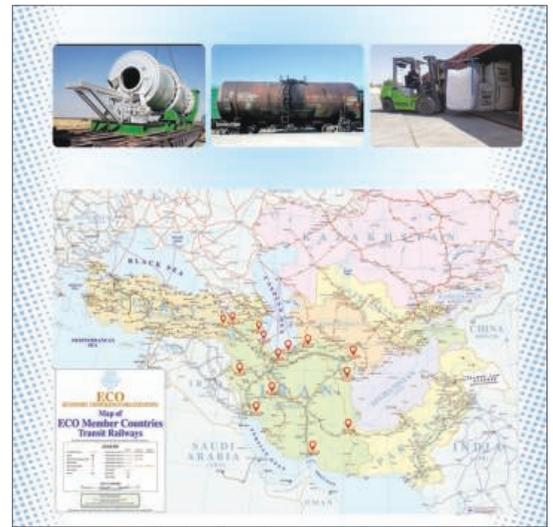
سیاست ترانزیت محور؛ شناخت امکانات و توانمندی‌های مبدا و مقصد

مصطفی بریانی اقدم

رئیس هیات مدیره شرکت حمل و نقل ریلی بین‌المللی «بهینه ترابر آژور»



با نگاه به درگیری‌های منطقه غربی روسیه و بلاروس و اکراین و جبهه اتحادیه اروپا نسبت به روسیه، بخش زیادی از کالاهای روسی و بلاروسی، قزاقستانی، ازبکستانی که به /از بنادر سنت پترزبورگ و دریای سیاه حمل می‌گردید، دچار بحران و سردرگمی گشته است. با علم به شرایط ارتباطی ریلی کشورمان در مبادی اینچہ برون و سرخس که شامل حمل یکسره بدون تخلیه و بارگیری از مبدا تا مقصد می‌شود، باید مدیریت مناسبی داشت و شاید بتوان به عنوان راه‌طیایی ایران به مرکز روسیه (اورال) از آن نام برد. این محور، تمامی کشورهای اقیانوس هند و حوزه خلیج فارس را از مبادی دریای جنوب ایران به صورت مستقیم از طریق کشورهای ترکمنستان و قزاقستان به مراکز تولید و صنعت و معادن روسیه مرتبط می‌کند و حتی این مورد به صورت بالعکس هم می‌تواند در جریان باشد. شما می‌توانید از مبدا بنادر هند به بندر عباس ۷ روز و ۲ روز عملیات بندری و در مسیر ۶۶۰۰ کیلومتری از ایران به یکتارینبورگ در قالب قطار کانتینری شامل ۴۲ دستگاه واگن ۱۷ روز دست یابید. در صورتی که کانتینرهای از مبادی هند-پاکستان با طی مسیر ۳۰ روزه به اولین بنادر روسیه مانند سنت پترزبورگ و نوراسیسک می‌رسند و پس از آن، برای رسیدن به یکتارینبورگ (واقع در اورال) به ترتیب مسافت ۲۷۹۵ و ۲۰۶۷ کیلومتری را باید طی کنند. مسافت این مسیر در خاک روسیه ۱/۳ (یک سوم) مسیر بندر عباس به نقطه مورد نظر می‌باشد، اما از نظر زمان حمل، دوبرابر مسیر ایران به روسیه را باید طی کند. در توضیحات بالا می‌توان عدم علاقه‌مندی مدیران صنایع ریلی کشورمان بر این موضوع را دید. عدم ارتباط بانکی و تحریم‌ها و FATF و عدم آشنایی دیگر صاحبان کالا در مبادی و مقاصد نیز از موارد دیگری است که در این مجال نمی‌گنجد، اما باید در نظر داشت که این موضوع امروزه با کمی تخصص و سرمایه‌گذاری قابلیت بهره‌برداری بالایی دارد. ■



عدم شناخت کشورهای مبدا و مقصد از توانمندی‌های لجستیکی ایران، نبود ارتباطات بانکی و عضویت در گروه FATF و سرگردانی بازار هدف در پرداخت‌ها و دریافت‌ها، عدم متصل بودن شبکه اطلاعاتی ریلی کشور ما به دیگر شبکه‌های آنالین ریلی کشورهای CIS، تمرکز و تصمیمات جزیرهای سازمان‌های حاکم بر امر ترانزیت مانند گمرک، سازمان قرنطینه، نبود نمایندگی‌ها و بیمه‌های بین‌المللی در حمل ریلی و شاید به طور ساده، نداشتن ذوق و علاقه‌مندی مدیران دولتی در ارائه خدمات و امکانات ترانزیتی در ایران از مشکلات این مسیر است.

به عنوان مثال، در محور ترانزیتی شمال به جنوب که پایه اتصال از کشور هند به بازار روسیه و فنلاند در هفت سال گذشته بنا شده، با امکانات موجود ایران ارزیابی می‌شد که از این محور ریلی استقبال بالایی شود، اما در عمل به علت وجود تحریم‌های گذشته و جاری، صاحبان کالا، به طور جد در استفاده از این محور با وجود مقرون به صرفه بودن زمان و هزینه حمل نسبت به شرایط حمل دریایی، مقاومت می‌کنند. روشن است، ما برای حمل بارهای روسیه و فنلاند به /از مقصد هند از /به روسیه باید حداقل چند هفته منتظر استعلام مشتری جهت کنترل نام‌های شرکت‌های حمل چندوجهی می‌شدیم تا شرکت‌های نامبرده در لیست تحریم‌ها نباشند و نیز مشتری (گیرنده یا فرستنده کالا) درخواست می‌کند که ردی از شرکت‌های ایرانی از در مدارک حمل نباشد.

امروز با نگاه به شرایط درگیری‌های منطقه غربی روسیه و بلاروس و اکراین و از طرفی، جبهه اتحادیه اروپا نسبت به روسیه، بخش زیادی از



بهینه ترابر آژور
Behin Tarabar Azour
Transport and Logistics Services Co.Ltd
www.btarai.com
(+98) 21 88 75 78 84
(+98) 21 88 75 78 85
info@btarai.com

مدیرعامل شرکت گسترش صنایع ریلی ایران (ایرید)

گسترش روابط با شرکتهای خارجی در گروی رفع تحریمها

مهديه شهسواری

با توجه به وجود فارغ التحصیلان دانشگاهی و ورود تکنولوژیهای روز، صنایع ریلی گسترش قابل توجهی نسبت به سالهای گذشته داشتهاند، اما عدم باور به توانمندیهای این صنایع و بی توجهی به آنها باعث شده تا شرکتهای دولتی به سوی تولیدات صنایع خارجی گرایش داشته باشند. نکته دیگر، تاخیر طولانی مدت دولت در پرداخت طلب این صنایع است که موجب تشدید بحران نقدینگی آنها شده است. برای بررسی این موضوع به سراغ مصطفی بهرامی، مدیرعامل و نایب رییس هیات مدیره شرکت گسترش صنایع ریلی ایران رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. بهرامی پیش از این عضو هیات مدیره شرکت ایریکو بوده و بیش از ۲۰ سال سابقه کار در صنایع و شرکتهای ریلی را در کارنامه خود دارد. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

کارها شامل ماشین‌کاری، طراحی، مدل‌سازی و... در شرکت گسترش صنایع ریلی ایران انجام شده و در همین راستا داخلی سازی قطعات سوزن مثل فنر سوزن در دستور کار قرار گرفته است. علاوه بر این، شرکت گسترش صنایع ریلی ایران با شرکت ذوب آهن اصفهان دو پروژه را به منظور گسترش دایره تولیدات و فعالیت‌های خود نیز تعریف کرده است. **کدام یک از پروژه‌های شرکت گسترش صنایع ریلی ایران به بهره‌برداری رسیده است؟**

سال گذشته پروژه تولید ریل زبانه با همکاری دو شرکت اجرا شده و پروژه فورج نیز از آذرماه امسال اجرایی خواهد شد. موضوع ساخت پرس و تجهیزات فورج زبانه با همکاری یک شرکت دانش بنیان آغاز شده و تا ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و تا آخر آذرماه اجرایی خواهد شد. این پروژه ملی نیز تا آذرماه افتتاح شده و کمک شایانی به بازار داخلی خواهد کرد. یکی دیگر از اقدامات شرکت گسترش صنایع ریلی ایران، جوشکاری ریل به تکه‌مرکزی است که به تکنولوژی خاصی نیاز داشته و مستلزم داشتن دانش و تکنولوژی خاصی است. خوشبختانه این شرکت در این زمینه نیز موفق بوده و به عنوان یکی از طرح‌های نوآور سال ۱۴۰۰ در کل کشور معرفی شد.

داخلی سازی قطعات مورد نیاز در صنعت حمل و نقل ریلی چه مزایایی به همراه خواهد داشت؟

مهمترین مزیت داخلی سازی؛ ایجاد اشتغال، بی‌نیاز کردن کشور از واردات سوزن، جلوگیری از خروج ارز و درآینده ارزآوری از محل صادرات محصولات و قطعات می‌باشد. این محصول در شمار محصولات استراتژیک بوده و اگر به‌طور مرتب جایگزین نشود، بهره‌برداری از خطوط راه‌آهن دشوار خواهد شد.

با توجه به شعار سال جاری چه برنامه‌ای برای دانش بنیان شدن این شرکت در نظر دارید؟

باتقویت واحد طراحی و مهندسی شرکت و با اتکا به جوانان و متخصصان داخلی، ساخت داخل بر مبنای مطالعات علمی شروع و ادامه پیدا کرد و در این راستا یکی از پروژه‌های شرکت در سال ۱۴۰۰ دانش بنیان کردن محصولات بود که با همت و تلاش انجام شده از سوی این شرکت و



مختصری از فعالیت‌های شرکت گسترش صنایع ریلی بفرمایید؟

در ابتدا فعالیت این شرکت به عنوان یک طرح در شرکت ماشین‌سازی تبریز تعریف شد و پس از تداوم آن به عنوان یک شرکت مستقل تحت نظر سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران درآمد. شرکت گسترش صنایع ریلی ایران که با هدف تولید انواع سوزن شکل گرفته، در سال ۱۳۸۷ مشمول قانون خصوصی سازی شد و ۹۵ درصد سهام آن طی یک مزایده به موسسه صندوق پس‌انداز کارکنان راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران واگذار گردید.

مهمترین محصولات تولیدی این شرکت کدام است؟

همان‌طور که اشاره شد، فعالیت اصلی شرکت گسترش صنایع ریلی ایران به تولید سوزن اختصاص دارد که قبل از این در کشورمان مونتاژ می‌شد، اما با توجه به شروع نهضت خودکفایی و داخلی سازی قطعات، اصلی‌ترین قطعه، تکه‌مرکزی سوزن است که به عنوان اولین قطعه استراتژیک تعریف شده و با استفاده از ظرفیت‌های کشور و با همکاری شرکتهای بزرگ فولادی وارد مرحله ریخته‌گری گردید. تمام مراحل مهندسی این

پیگیری‌های مداوم به نتیجه رسید. خوشبختانه شرکت گسترش صنایع ریلی ایران از همان ابتدا در این مسیر حرکت کرده تا از مزایای حمایت‌ها و پشتوانه‌های علمی بهره‌مند باشد و در تلاش است تا سطح دانش خود را ارتقاء بخشد.

این فعالیت چه کمکی به افزایش شاغلان کشورمان می‌کند؟

توسعه ساخت داخل موجب ایجاد اشتغال مستقیم و غیرمستقیم شده، چرا که این صنعت نیاز به پیمانکاران و تامین‌کنندگان متعددی دارد. بدیهی است، با توسعه ساخت داخل، هم عمق دانش تولیدسوزن و توسعه‌های آتی میسر خواهد شد و هم فرصت اشتغال برای جوانان و متخصصان را در این حوزه فراهم خواهد کرد. ناگفته نماند، هم‌اکنون بیش از ۵۰ شرکت به عنوان پیمانکار و تامین‌کننده با این شرکت همکاری دارند.

چه برنامه‌ای برای صادرات محصولات این شرکت دارید؟

توسعه ساخت داخل علاوه بر خودکفایی قطعا منجر به ورود به بازارهای منطقه‌ای و جهانی خواهد شد. با توجه به مزیت‌های رقابتی که در این صنعت داریم، نگاه شرکت گسترش صنایع ریلی ایران، حضور در بازارهای منطقه‌ای و جهانی است که این امر با صادرات محصول و قطعات امکان‌پذیر خواهد بود. در بخش برون‌مرزی نیز تامین سوزن‌های پروژه‌خاف-هرات توسط این شرکت انجام شده و در حال حاضر نیز با شرکت افغانی-آلمانی که قرارداد توسعه این خط را در افغانستان دارد، برای تامین سوزن‌های مورد نیاز در حال مذاکره هستیم.

چه میزان از اهداف شرکت گسترش صنایع ریلی در سال ۱۴۰۰ محقق شده است؟

در سال گذشته برنامه‌بودجه تولید و فروش شرکت خوشبختانه محقق شد، اما متأسفانه هم در سال گذشته و هم امسال با چالش‌هایی روبه‌رو بوده و هستیم که ادامه تولید را دشوار می‌کند. برای مثال، هم‌اکنون اکثر شرکت‌ها از قطعات خارجی وارداتی استفاده می‌کنند، در حالی که قطعات داخلی از استانداردهای کافی برخوردار است. از طرفی، این موضوع موجب ورود شرکت‌هایی شده که فاقد خدمات پس از فروش و گارانتی هستند، در حالی که شرکت‌های داخلی هم خدمات بهینه‌تری ارائه می‌دهند و هم هزینه کمتری از مشتریان می‌گیرند. قابل ذکر است، یکی از مهمترین مشکلات این شرکت و شرکت‌های مشابه، کمبود نقدینگی است که در بلندمدت موجب اختلال در فرآیند تامین مواد و قطعات تولیدی خواهد شد. علاوه بر این، یکی دیگر از مشکلات تولیدکنندگان به موضوع واردات غیرقانونی و کمبود نقدینگی بازمی‌گردد که امیدواریم این موضوع با تدابیر مناسب مسئولان برطرف شود.

چه نظری نسبت به دولت و سیاست‌های آن دارید؟

با توجه به تعریف پروژه‌های ریلی و اقدامات اخیر، یکی از مهمترین نیازهای تولیدکنندگان نقدینگی است. البته رییس‌جمهور محترم طی سفرهای استانی و بازدید از پروژه‌ها، تأکید زیادی بر تولید و سرمایه‌گذاری در خصوص توسعه صنایع ریلی داشته و دارند.

حضور شرکت‌ها در نمایشگاه‌ها چه دستاوردهایی را به همراه خواهد داشت؟

حضور در نمایشگاه‌ها از جهت آشنایی تولیدکنندگان با پیش‌قدمان حوزه فعالیت خود و پیشرفت شرکت‌های مختلف، اثربخش است. به عبارتی دیگر، نمایشگاه فرصت بسیار خوبی است تا شرکت‌ها و تولیدکنندگان، توانمندی‌های خود را به نمایش گذاشته و از فرصت رایزنی با دیگر فعالان اقتصادی بهره‌گیرند. امید است، با رفع تحریم‌ها زمینه برای گسترش نمایشگاه‌ها و ارتباط با شرکت‌های خارجی فراهم شود.

نهمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل ریلی صنایع و تجهیزات وابسته چه دستاوردهایی برای شرکت گسترش صنایع ریلی داشت؟

این شرکت تفاهم‌نامه‌ای را با شرکت ماشین‌سازی پارس به منظور توسعه ماشین‌آلات خط تولید سوزن منعقد کرده که امید است، نتایج خوبی به همراه داشته باشد. همچنین شرکت گسترش صنایع ریلی مذاکراتی را با شرکت‌های چینی در زمینه تولید سوزن داشته که امیدواریم در کنار موضوع صادرات به کشور همسایه به نتیجه برسد. لازم به یادآوری است، در این نمایشگاه نوآوری‌های این شرکت در غرفه نوآوری به نمایش گذاشته شد که با استقبال خوبی روبه‌رو شد. ■



رییس سابق سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای کشور تاکید کرد

توسعه صنعت حمل و نقل

در گروی تصمیم‌گیری بر اساس منافع ملی

احمد رضا صباغی

صنعت حمل و نقل از مهمترین بخش‌های یک کشور برای رشد و توسعه محسوب می‌شود. با توجه به اینکه این صنعت حوزه‌های متعددی دارد که هر کدام از آن‌ها مشکلات خود را دارند، به نظر می‌رسد، برای رفع چالش‌های مرتبط با این بخش‌ها باید راهکارهای اساسی و مهمی را اجرایی کرد. مهندس داود کشاورزین، رییس سابق سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای کشور، راه‌حل‌های مهمی برای برطرف کردن معضلات مرتبط با صنعت حمل و نقل ارائه می‌دهد. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

که با دلار ۳۰ هزار تومان و در نظر گرفتن سود شرکت، حدود یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان می‌شود. البته پرداخت این مبلغ برای یک ساعت پرواز، برای بسیاری از مردم کشور مقدور نیست. باید تکلیف خودمان را مشخص کنیم که می‌خواهیم نرخ‌های مربوط به صنعت حمل و نقل هوایی را ثابت نگه‌داریم یا اینکه حمل و نقل هوایی استاندارد داشته باشیم، مگر اینکه عده‌ای خاص بتوانند از آن استفاده کنند. به اعتقاد بنده، ما باید سیاست دوم را داشته باشیم. اینکه ما علاقه‌مند باشیم، مردم بیشتری سوار هواپیما شوند، آرزوی خوبی است، اما نباید با پایین نگه‌داشتن کیفیت ارائه خدمات در حمل و نقل هوایی این آرزو را برآورده کرد؛ سیاستی که نتیجه آن، وضعیت فعلی حمل و نقل هوایی است.

قیمت‌گذاری دستوری چه آثار منفی بر حمل و نقل هوایی کشور داشته است؟

در بخش حمل و نقل هوایی مهم‌ترین مشکل اعمال سیاست قیمت‌گذاری دستوری است که عملاً باعث شده تا سطح خدمات شرکت‌های هواپیمایی از یک حد بالاتر نرود. همه ایرلاین‌ها دنبال هواپیماهای قدیمی ۳ تا ۴ میلیون دلاری هستند که بتوانند خودشان را اداره کنند و اگر بخواهند هواپیمای مدرن‌تر و گران‌تر خریداری کنند، به‌طور طبیعی باید هزینه بیشتری را پرداخت کنند، اما نمی‌توانند طبق قیمت‌گذاری دستوری از مردم پول بیشتری بگیرند که در صورت وقوع این اتفاق ضرر خواهند کرد. باید سیاست قیمت‌گذاری دستوری حذف و شرکت‌ها مجاز به واردات هواپیماهای مدرن‌تر با ارائه خدمات استاندارد جهانی به مسافران شوند، حتی اگر تعداد کمتری از مردم توانایی استفاده از هواپیما را داشته باشند. امیدوار هستم، روزی فرا برسد که قدرت اقتصادی اکثر مردم افزایش پیدا کرده تا افراد بیشتری بتوانند از حمل و نقل هوایی استفاده کنند.

معضلات موجود در بخش حمل و نقل ریلی را تشریح فرمایید؟

حمل و نقل ریلی از دو مشکل اصلی رنج می‌برد. نخست، پایین بودن



مهمترین مشکل صنعت حمل و نقل هوایی کشور چیست؟

مسائلی مانند تحریم و قیمت‌گذاری، مانع رشد صنعت حمل و نقل هوایی می‌شوند. وقتی شما نمی‌توانید هواپیمای نو خریداری و وارد کنید، در حقیقت برای توسعه حمل و نقل هوایی در کشور تان نمی‌توانید گام موثری بردارید. سال‌ها تحریم حمل و نقل هوایی ایران باعث عقب‌ماندگی این بخش در کشور شده است. از سوی دیگر، سیاست قیمت‌گذاری تکلیفی در بخش حمل و نقل هوایی حاکم است و اجازه نمی‌دهد که سرمایه‌گذاری سنگین در این بخش انجام شود. در شرایط فعلی گام اول برای توسعه صنعت حمل و نقل هوایی، حذف سیاست قیمت‌گذاری دستوری و مکلف کردن شرکت‌ها برای ورود هواپیمای جدید و نسبتاً نو به کشور است. نباید سیاست در صنعت حمل و نقل هوایی این باشد که آن را از آن نگاه‌داریم، زیرا در صورت تداوم این سیاست، شاهد افت کیفیت ارائه خدمات در صنعت حمل و نقل هوایی کشور خواهیم بود. به عنوان مثال، اگر بخواهید یک هواپیمای دست دوم ۱۰ تا ۱۲ ساله وارد کنید، حداقل قیمت تمام‌شده یک ساعت پرواز با این هواپیما برای یک مسافر بیش از ۵۰ دلار می‌باشد

قیمت سوخت در کشور است که باعث رقابت حمل و نقل جاده‌ای با ریلی است. اگرچه کرایه تن کیلومتر جاده‌ای از ریلی بیشتر است، ولی انعطاف پذیری حمل جاده‌ای مزیت مهمی است که باعث اقبال صاحبان کالا می‌شود. مشکل دوم حمل و نقل ریلی، عدم پوشش مراکز اصلی بار در کشور است. وقتی شما می‌خواهید از یک نقطه، باری را به نقطه دیگر منتقل کنید و نمی‌توانید تمام مسیر را با حمل و نقل ریلی طی کنید، مجبور هستید که بخشی از حمل و نقل را به صورت جاده‌ای انجام دهید که باعث افزایش هزینه خواهد شد. در کنار مشکلات اصلی مهم‌ترین معضل در بخش حمل و نقل ریلی کمبود لوکوموتیو است. متأسفانه چند سالی است که سیاست دولت، واگذاری خرید لوکوموتیو به بخش خصوصی است. اگر برنامه‌ریزی بخش لوکوموتیو در اختیار راه‌آهن است، به‌رغم زمین گیر شدن تعداد زیادی از نیروی محرکه راه‌آهن در سال‌های اخیر، لوکوموتیو جدید چندان خریداری نشده است. سیاست راه‌آهن عدم خرید است و شرکت‌های خصوصی هم به لحاظ مالی توان خرید لوکوموتیوهای جدید را ندارند، ضمن اینکه دولت به اسم حمایت از تولید داخل اجازه ورود لوکوموتیو به صورت ساخته شده از خارج را نمی‌دهد. کمبود نیروی کشش باعث شده تا سرعت بازرگانی حمل ریلی به کمتر از یک صد کیلومتر در شبانه‌روز برسد. در چنین شرایطی حتی بارهایی که به صورت سنتی باریل حمل می‌شدند، به سمت حمل جاده‌ای شیفت شده‌اند که به راحتی قابل برگشت نخواهد بود. در واقع مشکلات مرتبط با صنعت حمل و نقل ریلی علاوه بر پایین بودن قیمت سوخت، مربوط به کمبود لوکوموتیو و عدم گستردگی مراکز تولید بار در سراسر کشور است.

چه ارزیابی از وضعیت بخش حمل و نقل جاده‌ای دارید؟

در بخش حمل و نقل جاده‌ای بالغ بر ۳۵۰ هزار دستگاه انواع کامیون در کشور وجود دارد که مشکل آن‌ها بهره‌وری پایین است. یک کامیون باید در سال حداقل ۱۰۰ هزار کیلومتر به‌طور متوسط پیمایش داشته باشد، اما در ایران این میزان پیمایش در یک سال حدود ۴۰ هزار کیلومتر است که بهره‌وری پایین را نشان می‌دهد. از سوی دیگر، با توجه به اینکه در طول یک سال توزیع یک نواخت زمانی و مکانی بار در نقاط مختلف کشور نداریم، برخی از کامیون‌ها به صورت خالی پیمایش می‌کنند. به عبارتی در یک برهه زمانی در کشور تقاضای زیادی برای کامیون‌ها وجود دارد، در حالی که در برهه‌های دیگر تقاضای زیادی وجود ندارد. هزینه خرید قطعه یدکی بعضاً نامرغوب و استهلاک کامیون که باقیمت گزاف تهیه می‌شود، باعث شده تا به‌رغم نرخ سوخت پایین، کرایه حمل و نقل گران باشد. از طرفی هم نمی‌توانیم تعدادی از کامیون‌ها را از رده خارج کنیم، زیرا چنین اقدامی موجب می‌شود تا در فصل برداشت محصولات کشاورزی با کمبود کامیون روبه‌رو باشیم. معضل دیگر حمل جاده‌ای مساله بیکاری گسترده است. وقتی یک فرد بیکار می‌شود، اولین گزینه ورود به بخش حمل و نقل جاده‌ای اعم از مسافر و بار خواهد بود. در حقیقت بخش حمل و نقل جاده‌ای جور بیکاری در کشور را می‌کشد. در چنین شرایطی محدود کردن حوزه فعالیت ناوگان قدیمی که هم سوخت بیشتری مصرف می‌کنند و هم راحتی کمتری برای راننده خواهد داشت و همچنین تداوم اجازه

ورود کامیون دست دوم از برندهای معتبر برای جایگزینی کامیون‌های فرسوده، موجب بهبود وضعیت حمل و نقل جاده‌ای و افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه حمل خواهد شد.

آیا عوارض دریافتی در بخش حمل و نقل جاده‌ای عادلانه است؟

همواره در طول سال‌های گذشته توسط سازمان راهداری، از بارنامه‌های حمل و نقل کالا درصدی به عنوان عوارض دریافت می‌شد که در یک مقطع ۳ درصد بود و پس از آن پیشنهاد داده شد که به ۵ درصد افزایش پیدا کند. در کمیته فنی و شورای اقتصاد این موضوع مطرح شد. نهایتاً در جلسه شورای عالی اقتصاد تصمیم بر این شد که از ۳ درصد به ۴ درصد افزایش یابد. در قانون گذشته مالیات بر ارزش افزوده، حمل و نقل جاده‌ای از مالیات معاف نبود، ولی در عمل، اگر شرکت حمل و نقل برای کامیون ملکی خودش بارنامه صادر می‌کرد، باید ۹ درصد کل کرایه را ارزش افزوده می‌داد، یعنی این شرکت باید علاوه بر کرایه، از مشتری ۹ درصد مالیات ارزش افزوده می‌گرفت و به اداره دارایی پرداخت می‌کرد، اما اگر کامیون شخص دیگری بارنامه صادر نماید، صرفاً کمیسیون دریافتی شرکت که ۸ درصد از کرایه می‌باشد، مشمول مالیات ارزش افزوده می‌گردد که این امر باعث اختلاف هزینه بین شرکت‌هایی که می‌خواهند برای ماشین خودشان بارنامه صادر کرده و شرکت‌هایی که می‌خواهند برای ماشین دیگران بارنامه صادر کنند، گردید. در حقیقت این موضوع، بهانه‌ای برای شرکت‌های حمل و نقل بود که ماشین ملکی خریداری نکنند و انگیزه برای داشتن کامیون‌های ملکی در کشور خیلی کم شد. در قانون جدید که به تصویب مجلس یازدهم رسید، بخش حمل و نقل جاده‌ای از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده معاف گردید و شورای اقتصاد هم با درخواست وزارت راه و شهرسازی، عوارض حمل و نقل جاده‌ای را از ۴ درصد به ۹ درصد افزایش داد که ۵ درصد مازاد را باید از صاحب کالا بگیرند.

چشم‌انداز صنعت حمل و نقل کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

صنعت حمل و نقل مستقل از بقیه کشور و بخش‌های اقتصادی نیست. باید اقتصاد کشور از رگود تورمی خارج شود. اگر تولید ناخالص داخلی و درآمد سرانه افزایش یابد، بخش حمل و نقل نیز توسعه خواهد یافت، ضمن آنکه در هر بخشی باید سیاست‌های توسعه‌ای اتخاذ شود. تقویت وفاق ملی، رقابت سالم و حضور بخش خصوصی واقعی رمز موفقیت کشورها است.

وسخن آخر...

به اعتقاد بنده، باید یک بازنگری در سیاست‌های کلان سیاسی و اقتصادی کشور داشته باشیم و تصمیم‌گیری بر اساس منافع ملی باشد که در تمام کشورها این طور است. در حوزه سیاست خارجی، ضمن حفظ استقلال که دستاورد مهم انقلاب اسلامی است، باید در ارتباط با سایر کشورها خصوصاً کشورهای اروپایی و حتی آمریکا تجدید نظر کنیم و از دانش فنی کشورهای توسعه یافته و سرمایه‌گذار خارجی برای بهبود زندگی مردم و ایجاد رفاه بیشتر آنان استفاده کنیم. ■

در شرایط فعلی گام اول برای توسعه صنعت حمل و نقل هوایی، حذف سیاست قیمت‌گذاری دستوری و مکلف کردن شرکت‌ها برای ورود هواپیمای جدید و نسبتاً نو به کشور است

در گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت کویر واگن عنوان شد

زیان سنگین صنایع از بخشنامه‌های دولتی

سارا نظری

هر چند تحریم‌ها موجب کاهش شدید ارتباط صنایع داخلی با صنایع خارجی شد، اما برای شرکت‌های ایرانی فرصتی فراهم گردید که به تولید داخل فکر کنند و مشکلات را مرتفع سازند. در این میان، شرکت کویر واگن با همکاری چندین سازنده داخلی، اقدام به تولید قطعات توربین لوکوموتیو کرده و تقریباً تمامی قطعات ساخت داخل شده است. حال به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این شرکت گفت‌وگویی با مهندس رحمت‌الله پوربابایی، مدیرعامل شرکت کویر واگن انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

در حال حاضر چه ضرورتی برای سرمایه‌گذاری در حوزه راه‌آهن وجود دارد؟

در بخش توسعه ناوگان باید بسته‌های سرمایه‌گذاری تعریف شود تا سرمایه‌گذار به خرید لوکوموتیو و واگن تشویق شود. سرمایه‌گذاری با وضعیت فعلی در این حوزه جذابیت ندارد و دولت باید با ارائه تسهیلات و فعالیت‌های مطلوب، شرایط ورود سرمایه را تسهیل نماید. راه‌آهن باید در بخش کمیته ناوگان کششی، باری و مسافری تقویت شود. در بخش تعمیرگاه‌ها نیز باید فرمول‌های سرمایه‌گذاری تعریف کرد که پیمانکاران نسبت به احداث تعمیرگاه و بهره‌برداری بلندمدت اقدام کنند، ولی در حال حاضر چنین پیشنهادی از طرف راه‌آهن اعلام نشده است.

چه فعالیت‌هایی برای توسعه این شرکت انجام داده‌اید؟

با توجه به تحریم‌ها و تسهیل روابط با خارج از کشور، اقدام به تاسیس شرکت در کشور امارات کرده‌ایم که بخش عمده نیازها از این طریق پشتیبانی می‌شود و با توجه به اینکه سازندگان قطعات ایرانی در زمینه تولید قطعات نیز رشد قابل توجهی کرده‌اند، برنامه‌هایی برای صادرات قطعات به خارج از کشور داریم. همچنین در حال احداث و تجهیز کارخانه هستیم که به صورت جدی در حوزه تعمیرات مجموعه‌های لوکوموتیو (موتور، ترکشن، توربین و کمپرسور) برنامه داریم. به نظر می‌رسد، ظرفیت خدماتی این مجموعه‌ها در کشور پایین است و جای سرمایه‌گذاری دارد. قابل ذکر است، این شرکت چندین قطعه الکترونیکی را به صورت مهندسی معکوس برای لوکوموتیوهای میکروپروسسور (MP) ساخته که تا چندین ماه آینده گواهی‌نامه دانش‌بنیان را اخذ خواهیم کرد.

در سال ۱۴۰۰ با چه مشکلات و فرصت‌هایی روبه‌رو بودید؟

تحریم، کمبود نقدینگی و هزینه‌های حاصل از آن، یکی از مسائلی بود که به شرکت کویر واگن و شرکت‌های مشابه آسیب زد، اما از یک بعد دیگر این موضوع فرصت داخلی سازی قطعات را برای این شرکت فراهم کرد. با این حال شرکت راه‌آهن تعهدات خود را در قبال پیمانکاران انجام نداد و همه شرکت‌ها را با بحران مواجه ساخت و زمان مشخصی را نیز برای پرداخت بدهی خود اعلام نمی‌کند.

شرکت کویر واگن در چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت در سال ۱۳۸۳ به ثبت رسید و از سال ۱۳۸۶ فعالیت خود را در زمینه تعمیر واگن‌های مخزن به‌طور جدی آغاز کرد. شرکت کویر واگن تقریباً پنج سال خط تعمیر شرق ایران (حدود ۲۵ درصد تعمیرگاه‌های طول مسیر) را در اختیار داشته است. حدود پنج سال تعویض بوژی سرخس را انجام می‌داد و هم‌اکنون نیز به مدت پنج سال کار بازدید جاری و تعمیرات ویژه واگن‌های مسافری ایستگاه مسافری مشهد را بر عهده دارد. علاوه بر این، حدود ۳۵ درصد واگن‌های مسافری ایران توسط شرکت کویر واگن تعمیر سالانه شدند. این شرکت حدود شش سال پیش، قرارداد سرمایه‌گذاری با شرکت قطارهای مسافری جویار در کرمان را منعقد کرد و تعمیرگاه مجهز برای تعمیرات واگن‌های مسافری در کرمان راه‌اندازی کرده است. حدود سال ۱۳۹۰ قراردادی را با راه‌آهن به منظور تعمیرات اساسی لوکوموتیو منعقد کرد و به حوزه لوکوموتیو نیز ورود کرد. از سوی دیگر، شرکت کویر واگن در سال ۱۳۹۶ در مناقصه نگهداری لوکوموتیو برنده شده و تا تیرماه ۱۴۰۰ بر قرارداد خود پایبند بود و در حال حاضر تعهدات باقی‌مانده قرارداد در حال انجام است.

تحریم، کمبود نقدینگی و هزینه‌های حاصل از آن، یکی از مسائلی بود که به شرکت کویر واگن و شرکت‌های مشابه آسیب زد، اما از یک بعد دیگر این موضوع فرصت داخلی سازی قطعات را برای این شرکت فراهم کرد





داخلی سازی چه نقشی در صرفه جویی ارزی داشته است؟

هزینه ساخت توربین در حالت معمولی حدود ۴۰۰ میلیون تومان است، در حالی که اگر قطعات از خارج تامین می‌شد، این هزینه حدود ۸۰۰ میلیون تومان می‌شد، به همین دلیل می‌توان گفت، با تولید هر توربین ۱۵ هزار دلار صرفه جویی خواهد شد. از سوی دیگر، اگر مصرف توربین حدود ۵ درصد باشد، یعنی در ۲۰۰ لوکوموتیو ۱۰ توربین به کار گرفته شود، با داخلی سازی حدود ۱۵ هزار دلار، یعنی ماهی ۱۵۰ هزار دلار صرفه جویی ارزی می‌شود، بنابراین صرفه جویی ارزی در بخش ساخت قطعات توربین در سال حدود یک میلیون و ۸۰۰ هزار دلار می‌شود. ناگفته نماند، قطعات داخلی سازی شده قابلیت رقابت صد درصدی با محصولات خارجی را ندارد، اما قابل استفاده بوده و نیاز صنعت داخل را تامین می‌کند.

چه برنامه‌ای برای صادرات در نظر گرفته‌اید؟

متأسفانه مدیران کشورمان بیشتر وارداتی هستند و مادر زمینه صادرات مدیریت قوی نداریم. شرکت دبی در حال راه‌اندازی نمایشگاهی است که قطعات ایرانی را در معرض نمایش و در خاورمیانه به فروش برساند. در امارات نیز تعمیر کشتی انجام می‌گیرد که قطعات ایران می‌تواند بازار خوبی داشته باشد.

آیا در عرضه قطعه محدودیتی برای شرکت‌های زیر مجموعه دارید؟

قطعا خیر. هدف اصلی این شرکت تولید است، از این رو هیچ محدودیتی برای سازندگان قطعه در نظر نمی‌گیرد. شرکت‌های زیر مجموعه نیز قطعات خود را به متقاضیان مختلف ارائه می‌دهند که خوشبختانه تاکنون از تولیدات آن‌ها رضایت داشته‌اند.

مهمترین موانع فعالیت در این حوزه چیست؟

مشکل اصلی دولت است که چوب لای چرخ تولیدکنندگان می‌گذارد. در حال حاضر با وجود مسائل و چالش‌های زیاد اقتصادی، نه قوانین درستی وجود دارد و نه سیاست‌های منطقی اتخاذ می‌شود. با توجه به این موضوع، اگر دولت نباشد، شاید شرکت‌های بخش خصوصی حتی بهتر و راحت‌تر از زمان فعلی به فعالیت بپردازند، با این حال اگر سیاست‌های دولت به درستی تدوین شود، همه صنایع پویا خواهند شد. اگر تولید ۴۰ دستگاه لوکوموتیو در سال در دستور کار قرار گیرد، قطعا بیشتر صنایع داخلی فعال می‌شوند. سرمایه‌گذاری در این بخش توجیه ندارد و بهترین کار دولت این است که مشوق‌های اقتصادی تعریف کند تا بخش خصوصی به راحتی سرمایه‌گذاری کند و درصدد تدارک ناوگان برآید.

و سخن آخر...

وزارت راه و شهرسازی به تازگی اعلام کرده که قرار است، یک هزار دستگاه لوکوموتیو وارد کند، در حالی که کارشناسان و متخصصان این حوزه به صراحت می‌گویند که کشورمان به این تعداد نیازی ندارد. هر چند باید دانست، دولت بعد از واردات این دستگاه‌ها حداقل به ۶ هزار نفر لوکوموتیوران، کارگرانی برای تعمیر و هزینه‌هایی برای دیپو نیاز دارد که امکان تامین آن در شرایط کنونی فراهم نخواهد شد. نکته دیگر، بی‌توجهی سیاست‌گذاران نسبت به دانش انجمن‌های فعال و با تجربه زیاد صنعت حمل‌ونقل است. برای نمونه، دولت حتی یک نشست با این انجمن‌ها دایر نکرده، در صورتی که برای کمک به این صنعت باید با فعالان آن نشست و جلسه داشت. ■

بررسی فعالیت‌های شرکت «مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» نشان می‌دهد

عملکردی حیرت‌انگیز و توسعه‌محور در کمتر از ۶۰ سال

احمد رضا صباغی

تحریم‌های ظالمانه اقتصادی استکبار جهانی، با اعتماد به جای مدیران دولتی نظام مقدس جمهوری اسلامی به متخصصان و جوانان خوش فکر کشور و سپردن بخشی از وظیفه خطیر آبادانی میهن به ایشان، زمینه حضور و رشد بسیاری از شرکت‌های خصوصی در صنعت ساخت و ساز به وجود آمد که این شرکت‌ها نیز با تلاش شبانه‌روزی توانستند، پروژه‌های عظیمی را به سرانجام برسانند که تا قبل از انقلاب سال ۱۳۵۷، هیچ فردی ایرانی یا غیر ایرانی باور انجام چنین کارهای بزرگی به دست متخصصان داخلی را حتی به فکر خود خطور نمی‌داد. «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» یکی از همین شرکت‌ها است که هم‌اکنون با در اختیار داشتن بیش از ۱۰۰۰ دستگاه انواع ماشین‌آلات و تجهیزات سنگین عمرانی و همکاری با بیش از ۲۵۰۰ نفر پرسنل زبده و متخصص، به عنوان یکی از شرکت‌های دارای ۵ رتبه یک از سازمان برنامه و بودجه کشور، مشغول خدمت‌رسانی به نظام مقدس جمهوری اسلامی می‌باشد.

تاریخچه

شرکت راهسازی و ساختمانی محمدیان در سال ۱۳۴۳ توسط تینی چنداز فعالان صنعت ساخت و ساز استان کرمان تأسیس شد. این شرکت به‌رغم همت بلند موسسان خود و تنها به دلیل وجود رقیبان قدرتمند خارجی از جمله شرکت کامپساکس دانمارک و یارویال هاسکونیک هلند در محدوده استان محل فعالیت، امکان نشان دادن توانمندی‌های بالقوه خود را نیافت، تا اینکه در دهه ۸۰ شمسی و پس از به دست‌گیری مدیریت شرکت توسط مرحوم حاج ابراهیم نقوی، جان دوباره‌ای یافت و این بار قدرت‌مندتر از گذشته پای به عرصه آبادانی کشور گذاشت. تیم مدیریتی جدید شرکت به جلوداری مرحوم نقوی، بر پایه تجربیات ارزشمند گذشته علی‌الخصوص فعالیت‌های جهادی دوران دفاع مقدس، با استقرار در استان سمنان به عنوان یکی از استان‌های مستعد کشور، فعالیت‌های عمرانی خود را آغاز کردند و فعالیت‌ها را با چنان کیفیت و سرعتی به پیش بردند که شگفتی و تحسین مسئولان وقت استان و حتی مسئولان کشوری را به همراه داشت. حضور موفق شرکت در استان سمنان هم‌زمان شد با بحران خروج پیمانکاران خارجی از صنعت نفت و گاز کشور که این بحران فرصت بسیار مناسبی را برای بسیاری از شرکت‌های شایسته ایرانی به وجود آورد که بار دیگر توانمندی خود در دستیابی به به‌روزترین تکنولوژی‌های صنعتی را به رخ جهانیان بکشند که شرکت راهسازی و



صنعت ساخت و ساز به عنوان یکی از مهمترین صنایع هر کشور محسوب و گستره آن انواع و اقسام فعالیت‌ها را در بر می‌گیرد، به گونه‌ای که کمتر صناعی را می‌توان یافت که به نحوی با صنعت ساخت و ساز در ارتباط مستقیم یا غیرمستقیم نباشد. از چشم‌انداز فزاینده، صنعت ساخت و ساز تا آنجا گسترده است که شاید به درستی آن را بتوان زیربنای سایر صنایع اعم از صنایع کوچک، زیرساختی یا صنایع پیشرفته دانست که به همین دلیل نیز حوزه فعالیت‌ها در این صنعت بسیار متنوع و گسترده خواهد بود. خوشبختانه پس از وقوع انقلاب شکوهمند اسلامی در سال ۱۳۵۷ و به‌رغم فشارهای سنگین ناشی از تحمیل جنگ ۸ ساله و همچنین

ساختمانی محمدیان نیز به عنوان یکی از این شرکت‌های مستعد با ورود به صنعت نفت و گاز، احداث بخشی از کارهای سیویل عمومی منطقه پارس جنوبی را بر عهده گرفت. پس از گذشت مدت کوتاهی از حضور شرکت در مناطق گازی جنوب و عملکرد جهادی و قابل توجه در انجام تعهدات بر عهده، مسئولان صنعت نفت و گاز کشور با اعتماد به این شرکت، اجرای برخی از طرح‌های تخصصی سیویل صنعتی را به شرکت راهسازی و ساختمانی محمدیان سپردند که این شرکت نیز همانند گذشته و با اجرای پروژه‌های واگذار شده با بالاترین سرعت و کیفیت ممکن، توانمندی تخصصی خود در این زمینه را به اثبات رسانید و پس از اجرای چندین طرح عظیم پالایشگاهی موفق به کسب رتبه نفت و گاز از سازمان برنامه و بودجه کشور گردید و در همین راستا نام خود را نیز به «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» تغییر داد.

پروژه‌های پالایشگاهی، نفت و گاز

«شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» توانست به عنوان یکی از شرکت‌های خوش نام حاضر در صنعت نفت و گاز کشور، اجرای بخش قابل توجهی از پروژه‌های سیویل عمومی و سیویل صنعتی فازهای ۱۳، ۲۲ و ۲۴ پارس جنوبی را بر عهده گیرد و این پروژه‌ها را با حداکثر کیفیت ممکن به اتمام برساند. از جمله پروژه‌های این حوزه که به دست توانمند پرسنل «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» اجرا و به بهره‌برداری رسیده‌اند می‌توان به اجرای سیویل عمومی، سیویل صنعتی، پایپینگ، احداث فلر و اجرای OUT FALL فازهای ۱۳، ۲۲ و ۲۴ میدان گازی پارس جنوبی به انضمام اجرای سیویل عمومی مجتمع پتروشیمی چهرم اشاره کرد.

پروژه‌های راه و راه‌آهن

با توجه به تخصص ویژه و تجربه مدیران شرکت «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» در حوزه راهسازی و پروژه‌های راه و اجرای تعداد قابل توجهی پروژه موفق راهسازی از جمله احداث چندین طرح راهسازی در استان سمنان و همچنین بهسازی آزادراه قزوین-زنجان-سرچم، مدیران شرکت تصمیم به گسترش فعالیت در این حوزه و ورود به پروژه‌های احداث آزادراه گرفتند که به پشتوانه وجود متخصصان و مهندسان زبده در بخش راهسازی و همچنین نیاز شدید کشور به گسترش زیرساخت‌های حمل و نقل، این شرکت احداث بخشی از آزادراه حرم تاحرم و همچنین تعریض آن در برخی از مواضع را بر عهده گرفت که با همت تمامی مدیران، متخصصان، مهندسان و پرسنل شرکت، این پروژه نیز با حداکثر کیفیت به انجام رسید و تحویل شبکه حمل و نقل کشور گردید. پس از اجرای بخشی از آزادراه حرم تاحرم، احداث قطعات سوم و چهارم آزادراه کنار گذر جنوبی تهران (غدیر) به طول حدود ۷۰ کیلومتر به انضمام اجرای کامل روسازی قطعه دوم این آزادراه به طول حدود ۴۲ کیلومتر به «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» واگذار گردید که این پروژه نیز با بهره‌گیری از آخرین تجهیزات و ماشین‌آلات روز دنیا، همانند سایر پروژه‌ها با کیفیت و رای انتظار کار فرمای پروژه به انجام رسید. پس از تجربه‌های موفق اجرای بخشی از دو آزادراه اصلی کشور و همچنین بخشی از عملیات احداث آزادراه اراک-خرم آباد، هم‌اکنون احداث قطعه سوم آزادراه کنار گذر

شرقی اصفهان به دست پرسنل توانمند این شرکت در حال اجرای باشد. همچنین با عنایت به راهبرد مسئولان «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» برای مشارکت در طرح‌های توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل ریلی کشور، این شرکت اجرای زیرسازی قطعه چهارم راه‌آهن سیرجان-بردسیر-کرمان به طول ۶۹ کیلومتر را بر عهده گرفته که این پروژه هم‌اکنون در حال اجرا است.

خطوط انتقال

با توجه به تجربه ارزشمند حاصل از حضور در پروژه‌های پالایشگاهی میدان گازی پارس جنوبی و اجرای موفق طرح‌های پایپینگ در این پروژه‌ها، مدیران ارشد این شرکت، زمینه را برای ورود به پروژه‌های زیربنایی خطوط انتقال مناسب دانسته و با بر عهده‌گیری اجرای قطعات سوم و چهارم طرح ساماندهی آب‌های مرزی (خط انتقال آب گرمسیری) به طول حدود ۱۲۰ کیلومتر به عنوان مهمترین پروژه انتقال آب کشور، توانستند با اجرای خطوط لوله‌های فولادی به قطر ۲۴۰۰ میلی‌متر، توانمندی خود در این زمینه را نیز به اثبات برسانند. همچنین پروژه‌های احداث ایستگاه پمپاژ و خط انتقال پساب کرمان به کارخانه فولاد زرنند ایران، طرح انتقال آب از سد ماملو به نیروگاه دماوند و صنایع پایین دست و طرح خط انتقال پساب تصفیه‌خانه جنوب تهران به دشت ورامین که برای اولین بار در ایران و بالوله‌های پلی اتیلن مسلح شده، به قطر ۳۰۰۰ میلی‌متر اجرا گردید، از سایر طرح‌های موفق اجرا شده به دست متخصصان و پرسنل «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» در حوزه طرح‌های خطوط انتقال آب می‌باشند.

پروژه‌های فرودگاهی

طرح‌های فرودگاهی همواره به عنوان تخصصی ترین پروژه‌های زیربنایی کشور محسوب می‌گردند که به دلیل نیاز به دانش فنی بسیار بالا، تعداد کمی از شرکت‌های فعال در صنعت ساخت و ساز امکان ورود به این حوزه را پیدا می‌نمایند. «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» با عنایت به اثبات توانمندی و ورود به پروژه‌های نیازمند دانش فنی بالا و

پس از تجربه‌های موفق اجرای بخشی از دو آزادراه اصلی کشور و همچنین بخشی از عملیات احداث آزادراه اراک-خرم آباد، هم‌اکنون احداث قطعه سوم آزادراه کنار گذر شرقی اصفهان به دست پرسنل توانمند این شرکت در حال اجرای باشد



با توجه به مزایای اجرای طرح‌های زیربنایی در قالب طرح‌های سرمایه‌گذاری، ضروری است که مسئولان امر نسبت به اخذ تمهیداتی جهت ایجاد جذابیت این گونه طرح‌ها اهتمام ویژه بورزند

با اعتماد به متخصصان حوزه فرودگاهی حاضر در مجموعه خود، در ابتدای ورود به پروژه‌های فرودگاهی اجرای ساختمان‌های سیمپلاتور و کنترینگ شرکت هواپیمایی ماهان به انضمام محوطه‌سازی و اجرای سکوی استقرار هواپیمای بویینگ ۷۴۷ در فرودگاه بین‌المللی کرمان بر عهده گرفت که با اثبات توانمندی خود در این حوزه و جلب اعتماد شرکت مادر تخصصی فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران به عنوان تنها متولی صنعت فرودگاهی کشور، اجرای چندین پروژه فرودگاهی شامل بهسازی باند موجود، احداث باند جدید و احداث محوطه زمینی فرودگاه بین‌المللی کرمان، اصلاح استریپ‌ها و بهسازی سطوح پروازی فرودگاه بین‌المللی امام خمینی (ره)، بهسازی جاده سرویس و بخشی از اپرون غربی فرودگاه بین‌المللی مهرآباد و همچنین بهسازی سطوح پروازی، اجرای سیستم زهکش و ارتقا سیستم روشنایی باند ۲۹ چپ فرودگاه بین‌المللی مهرآباد به عنوان بزرگ‌ترین پروژه صنعت فرودگاهی کشور را بر عهده گرفت.

طرح‌های معدنی

با عنایت به ظرفیت قابل توجه «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» در بخش ماشین‌آلات سنگین معدنی، این شرکت با ورود به طرح باطله برداری و استخراج معدن مس در هزار، توانست توانمندی خود در این زمینه را نیز به اثبات برساند.

صنایع تولیدی

«شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» پس از انجام تعداد زیادی پروژه‌های پایبند و خطوط انتقال در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و آب و کسب تجارب فراوان در این نوع پروژه‌ها و با توجه به فرارگیری ایران عزیز در مرکز ثقل انرژی جهان و در نتیجه نیاز روزافزون کشور به انواع و اقسام لوله‌های خطوط انتقال سیالات، اقدام به ورود به حوزه تولید انواع لوله‌های خطوط انتقال کرد که در همین راستا نیز سه کارخانه تولید لوله‌های پلی اتیلن، تولید لوله‌های فلزی و پوشش لوله‌های فلزی احداث و راه‌اندازی شد.

صنایع تولید و پوشش لوله‌های فلزی محمدیان در ابتدای سال ۱۳۹۶، مشتمل بر ۳ واحد مستقل و در زمینی به مساحت ۱۱۰،۰۰۰ متر مربع

و فضای سرپوشیده بالغ بر ۲۷،۰۰۰ متر مربع، در شهرک صنعتی مامونیه واقع در فاصله ۸۰ کیلومتری شهر تهران احداث گردیده است. این صنایع که مجهز به تجهیزات تولیدی ساخت شرکت‌های رده اول اروپایی می‌باشند، ظرفیت تولید روزانه ۵۰۰ تن لوله فولادی اسپیرال از سایز ۲۴ الی ۱۰۰ اینچ را داشته و قابلیت پوشش اکسترنال و اینترنال این لوله‌ها با استفاده از پوشش‌های پلی اتیلن، پلی پروپیلن، اپوکسی پودری، اپوکسی FBE و غیره به میزان روزانه ۸۰۰۰ متر مربع (۱۰۰ شاخه لوله ۲۴۰۰ میلی‌متر) را دارا می‌باشد.

یکی دیگر از کارخانه‌های تولیدی وابسته به «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان»، صنایع تولیدی پلی اتیلن کارمانی می‌باشد که در زمینی به مساحت ۲۳،۰۰۰ متر مربع و فضای سرپوشیده بالغ بر ۵،۱۰۰ متر مربع، در شهرک صنعتی چرمشهر شهرستان ورامین احداث گردیده است. این کارخانه مشتمل بر ۱۰ خط تولید بوده و توانایی تولید انواع لوله‌های پلی اتیلن تک‌جداره از سایز ۶۳ الی ۱۲۰۰ میلی‌متر، لوله‌های دوجداره کاروگیت از سایز ۲۰۰ تا ۱۲۰۰ میلی‌متر و لوله‌های پلی اتیلن مسلح شده با ورق فولادی از قطر ۱۰۰۰ الی ۳۰۰۰ میلی‌متر، مطابق با آخرین استانداردهای ملی و بین‌المللی را دارا می‌باشد.

طرح‌های سرمایه‌گذاری

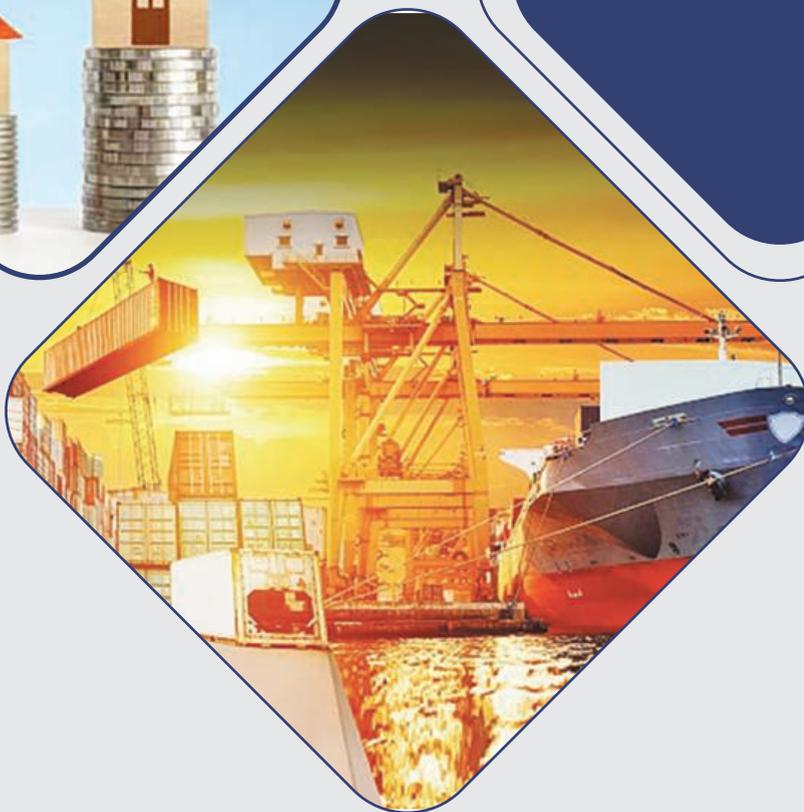
طی سالیان گذشته مشارکت در تسریع فرآیند توسعه کشور جزو خط‌مشی‌های تمامی مدیران ارشد «شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان» بوده که در همین راستا و با عنایت به وجود تخصص فنی و توانمندی مالی در مجموعه شرکت، اجرای برخی طرح‌های زیربنایی کشور از طریق سرمایه‌گذاری، شامل طرح‌های انتقال پساب تصفیه‌خانه جنوب تهران به دشت ورامین با سرمایه‌گذاری بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد ریال، احداث مجتمع خدمات رفاهی و تفریحی آزادراه کنارگذر جنوبی تهران با سرمایه‌گذاری بالغ بر ۳ هزار میلیارد ریال و بهسازی سطوح پروازی و اجرای سیستم زهکش باند ۲۹ چپ فرودگاه بین‌المللی مهرآباد با سرمایه‌گذاری بالغ بر یک هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال در دستور کار شرکت قرار گرفت.

البته با توجه به رویکرد تقریباً جدید مسئولان بلندپایه کشور در استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی در اجرای طرح‌های زیربنایی و بهرغم وجود قوانین مربوطه، فرآیند اداری طولانی جلب مشارکت در این گونه طرح‌ها از یک سو و عدم ثبات اقتصادی کشور ناشی از تحریم‌های ظالمانه استکبار جهانی از سوی دیگر به انضمام عدم همخوانی فرآیند بازگشت سرمایه و سود سرمایه با تورم موجود در کشور، جذابیت ورود به این گونه طرح‌ها برای بخش خصوصی را به شدت کاهش داده و ریسک چنین سرمایه‌گذاری‌ها در مقایسه با سایر روش‌های سرمایه‌گذاری را افزایش چشمگیری داده است که با توجه به مزایای اجرای طرح‌های زیربنایی در قالب طرح‌های سرمایه‌گذاری، ضروری است که مسئولان امر نسبت به اخذ تمهیداتی جهت ایجاد جذابیت این گونه طرح‌ها اهتمام ویژه بورزند. ■





مجمع معتمدین محلات طهران



در این بخش می خوانیم:

- بررسی موانع توسعه صادرات به کشورهای آسیای میانه
- دولت با حل مشکلات؛ پاسخ وفاداری مردم به نظام را بدهد
- رشد نجومی اجاره بها با افزایش ۱۰ درصدی حقوق تناسبی ندارد

بررسی موانع توسعه صادرات به کشورهای آسیای میانه

محمد توانا
کارشناس ارشد دیپلماسی اقتصادی



اتخاذ سیاست‌های اقتصادی ضد صادرات: اتخاذ سیاست‌های ضد صادراتی دولت‌ها و نبود خط مشی باثبات در زمینه صادرات کالاها موجب ریسک‌پذیری بالای خریداران و صادرکنندگان می‌شود که نتیجه آن، از دست دادن بازارهایی می‌باشد که به سختی به دست آمده است. به عنوان مثال، اگر صادرکننده‌ای جهت صدور محصولات با خریداران خود در کشور هدف، دارای قراردادهای یک‌ساله یا دو ساله جهت تامین کالا است، صدور بخشنامه‌های لحظه‌ای ممنوعیت صادرات در محصولات موجب از دست رفتن بازار و اعتماد خریداران به صادرکنندگان ایرانی می‌شود. این امر در درجه اول، نیازمند تمرکز در تصمیم‌سازی و سپس، برنامه‌ریزی میان مدت و بلندمدت است تا صادرکنندگان و خریداران با آرامش به فعالیت اقتصادی بپردازند.

نبود ثبات در نرخ ارز: نرخ ارز، اقتصاد کلان یک کشور را به سایر کشورها از طریق بازار کالاها مرتبط می‌سازد. افزایش نرخ ارز می‌تواند باعث بهبود صادرات غیرنفتی و تراز تجاری شود، ولی تغییرات نرخ ارز در بلندمدت چون باعث بالا رفتن هزینه‌های تولید ناشی از افزایش قیمت مواد اولیه شده، باعث زیان‌دهی در این شرکت‌ها می‌شود. با برهم خوردن ثبات نرخ واقعی ارز، روند پس‌انداز و سرمایه‌گذاری غیرمنطقی شده که به نوبه خود، تخصیص بهینه منابع امکان‌پذیر نخواهد بود. نوسانات مکرر و نااطمینانی مستمر در نرخ‌های واقعی ارز، می‌تواند با ایجاد تردید در زمینه سود ناشی از مبادله‌های بین‌المللی، سبب کاهش تجارت و همچنین کم‌تحرکی جریان سرمایه به علت کاهش سرمایه‌گذاری در فعالیتهای خارجی و به هم خوردن سبب‌داری‌های مالی شود. همچنین استمرار نوسان‌های نرخ واقعی ارز باعث بالا رفتن قیمت کالاهای مبادله‌ای خواهد شد.

نبود مبادلات مالی و بانکی: بدون اغراق تجارت در دنیای کنونی بدون کانال‌های مبادلات مالی و بانکی مطمئن تقریباً امکان‌پذیر نیست. فقدان ارتباطات مالی و بانکی بین کشورها و کشورهای هدف و همچنین نبود شعبات بانک‌ها در داخل و خارج از کشور، از جمله مشکلات برجسته تجارت ما به ویژه در زمان تحریم‌ها محسوب می‌شود که سبب کاهش مبادلات و حتی کاهش حضور شرکت‌های ایرانی در پروژه‌های زیرساختی کشورهای آسیای میانه شده است. عدم امکان استفاده از LC موجب تجارت نامطمئن و نیز استفاده از راه‌های جایگزین نظیر صرافی‌ها شده که علاوه بر محدودیت‌های خاص خود از قبیل میزان نقل و انتقال، باعث

سیاست همسایگی از اولویت‌های دستگاه دیپلماسی برای کمک به توسعه منطقه، بازدارندگی در برابر منابع بی‌ثباتی و مقابله با آثار تحریم‌ها می‌باشد. تا دستیابی به نقطه مطلوب میزان مبادلات تجاری میان ایران و آسیای میانه به عنوان بخشی از گستره حوزه تمدنی مشترک، فاصله بسیاری وجود دارد. مقاله پیش رو تلاش دارد، به موانع ساختاری و غیرساختاری عدم توسعه مناسبات اقتصادی و تجاری بپردازد.

موانع ساختاری

فقدان مسیرهای ارتباطی باری و مسافری کافی: در حال حاضر مسیر ریلی حمل بار ایران به آسیای میانه از طریق ریل راه آهن‌های سرخس، لطف‌آباد و اینچه‌برون برای کشورهای ترکمنستان، ازبکستان، قرقیزستان، قزاقستان و تاجیکستان می‌باشد. این مسیرها به دلیل کمبود واگن، برای استفاده تجار و فعالان اقتصادی ایران با مشکلاتی همراه است. از جمله آنکه واگن‌های ایرانی به دلایل فنی به سمت آسیای میانه سیر نمی‌کنند. مسیر جاده‌ای از کشورهای ترکمنستان و ازبکستان وارد قرقیزستان، تاجیکستان و قزاقستان می‌شود که به دلیل هزینه بیشتری نسبت به مسیر ریلی و کمبود کامیون‌های یخچالی برای کالاهای فسادپذیر توجیه‌پذیر نیست. در زمینه مسیر هوایی، عدم وجود پرواز مستقیم به پایتخت‌های کشورهای آسیای میانه، فعالان اقتصادی را مجبور به استفاده از مسیر استانبول، مسکو و یادبی برای تردد می‌نماید که احتساب زمان توقف در مسیرهای ترانزیت و هزینه‌های مالی آن از موانع به شمار می‌رود.



افزایش نرخ ارز
می تواند باعث بهبود
صادرات غیر نفتی
و تراز تجاری شود،
ولی تغییرات نرخ
ارز در بلندمدت
چون باعث بالا
رفتن هزینه های
تولید ناشی از
افزایش قیمت
مواد اولیه شده،
باعث زیان دهی در
شرکت ها می شود

عامل دوم، عدم آشنایی شرکت های ایرانی با تجارت بین الملل است. بسیاری از شرکت های ایرانی برای بازار هدف آسیای مرکزی برنامه مشخصی ندارند و حتی با بدیهیات از جمله ارائه مشخصات محصولات به زبان روسی یا سایر زبان های ملی این کشورها در سایت و درج اطلاعات محصولات به زبان کشور هدف بر روی بسته بندی محصولات خود اهمی نمی ورزند. قطعاً بررسی میدانی بازار و ایجاد یک دفتر نمایندگی می تواند به شناخت فعالان اقتصادی دو طرف کمک شایانی کند. به نظر می رسد، شرکت های ایرانی به دلیل تجارت آسان با برخی از کشورهای همسایه همچون افغانستان و عراق دیگر تمایل چندانی برای ورود به بازارهای جدید و کمی دورتر ندارند، در حالی که طبق اصول اقتصادی، تکیه بر یک یا دو بازار صادراتی دارای ریسک بسیار بالایی است.

عدم نظارت کیفی بر محصولات صادراتی: عدم آشنایی تجار با مقوله کیفیت و مقررات آن و نظارت ناکافی بر کیفیت موارد صادراتی، بعضاً سبب می شود تا کالاهای بی کیفیت به اسم ایران وارد سایر کشورها شود که این نیازمند نظارت بیشتر دستگاه های مسئول است. ورود کالای بی کیفیت موجب خدشه و آسیب به برند کشور صادر کننده و بدنامی آن کشور حتی در زمینه محصولات با کیفیت می شود. کیفیت و قیمت تمام شده، دو عامل اصلی توسعه صادرات بوده که عدم توجه متوازن به آن ها باعث از دست رفتن بازار فروش در کشورهای دیگر می شود. توجه به سیاست همسایگی در راستای توسعه صادرات، نیازمند حل مشکلات ساختاری و غیر ساختاری است که دامن گیر این مساله است. شناخت و حل این مسائل نیازمند بررسی در یک ستاد هماهنگی صادرات است که معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه در این زمینه می تواند پیشگام باشد. ■

افزایش هزینه های انتقال مالی و در نهایت بالا رفتن قیمت تمام شده کالای صادراتی در مقایسه با کالاهای مشابه در کشورهای رقیب و از دست دادن بازار در بلندمدت می شود.

عدم حمایت دولت از فعالان اقتصادی بخش خصوصی: تجار و فعالان اقتصادی که سربازان اقتصادی کشور جهت صادرات و ارزآوری هستند، در بیرون از مرزها با وجود مشکلات ذکر شده تقریباً هیچ گونه حمایت دولتی را جهت صادرات یا ایجاد نمایندگی شرکت های خود دریافت نمی کنند. اگرچه بخش های اقتصادی و بازرگانی سفارتخانه ها، نقش راهنما و معرفی پتانسیل های کشورهای متوقف فیه را برای هر ایرانی علاقه مند به فعالیت تجاری تشریح می کند و سعی در معرفی تجار و شرکت های معتبر را دارند، اما این مقدار برای شروع و پایه ریزی یک کسب و کار، آن هم در خارج از مرزها کافی نیست.

موانع غیر ساختاری

عدم شناخت بازار هدف: عدم شناخت فعالان اقتصادی دو کشور از ظرفیت ها و پتانسیل های یکدیگر، مهمترین مانع غیر ساختاری می باشد. طبق بررسی میدانی در بازارهای آسیای میانه، بسیاری از کالاهای تولیدی ایران قابلیت رقابت کیفی و قیمت تمام شده با کالاهای وارداتی از سایر کشورها از جمله روسیه، چین و ترکیه را دارد، ولی ناشناخته بودن بازار کشورهای آسیای میانه برای ایرانی ها و همچنین ناشناخته بودن پتانسیل های ایران برای تجار کشورهای فوق، یکی از عوامل اصلی عدم رشد تجارت خارجی با کشورهای منطقه آسیای میانه است.

بی تجربگی شرکت های ایرانی در عرصه فعالیت های بین المللی:

دبیر کل مجمع معتمدین محلات تهران

دولت با حل مشکلات پاسخ وفاداری مردم به نظام را بدهد

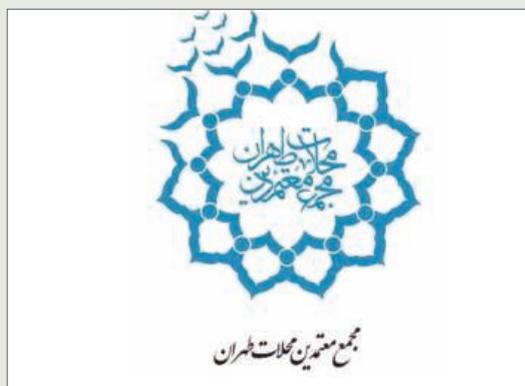
رضافانی

با توجه به کوتاهی و سهل‌انگاری برخی از نهادهای مسئول در رسیدگی و رفع مشکلات و دغدغه‌های مردم در بخش‌های مختلف سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی، طی چند سال اخیر انجمن‌های مردم‌نهاد فعالی روی کار آمده‌اند که با هزینه‌های شخصی به گره‌گشایی از مسائل مردم پرداخته و در این خصوص با مدیران شهری و کشوری مذاکره می‌کنند. از آنجایی که تعدادی از این انجمن‌ها در پیگیری مطالبات خود موفق عمل کرده و دستاوردهای زیادی را به همراه داشته‌اند، با محسن وثوقی، دبیر کل مجمع معتمدین محلات تهران به گفت‌وگو نشستیم. وثوقی تاکنون سمت‌هایی چون کارشناس مدیریت فرهنگی، کارشناس اقتصادی مسکن، مدیریت محله، مدیریت سرای محله، مدیرعامل شرکت آبادگران آبنیه گستر و حدود ۲۰ سال نیز شورای شهر محلات تهران را بر عهده داشته است. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

همکاری داشته است، اما از آنجایی که احزاب مختلف از اصلاح طلب تا اصولگرا بعد از پیروزی در انتخابات در عمل به شعارهای خود پایبند نبوده‌اند، مجمع معتمدین محلات تهران بعد از مدتی راه خود را از آن‌ها جدا کرد تا بیش از این اعتبار اجتماعی خود را در میان مردم از دست ندهد. در واقع، گرایش اصلی این مجمع به مردم و خواسته‌های آنان است و به همین دلیل مستقل از احزاب فعالیت خود را شروع کرده تا به طور جدی تری به شناسایی نیروهای موثر، معضلات و مشکلات مردم شهر در محلات بپردازد. از مهمترین فعالیت‌های مجمع معتمدین محلات تهران می‌توان به ورود به حوزه مدیریت و پارلمان شهری، حل دغدغه‌های سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی مردم، تلاش برای برگزاری انتخابات باشکوه پیرو منویات مقام معظم رهبری و ورود به انتخابات ریاست جمهوری و شورای شهر اشاره کرد.

این مجمع در خصوص برگزاری سیزدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری چه اقداماتی انجام داد؟

مجمع معتمدین محلات تهران در دوره گذشته انتخابات ریاست جمهوری و شورای شهر ورود و در همین راستا تشکیلات مرتبط را بسیج کرد. برای مثال، این مجمع ضمن معرفی لیستی ۲۱ نفره از مدیران و افراد متخصص و معتمد شهر محلات به حمایت از شعارهای حجت‌الاسلام ابراهیم رئیسی پرداخت که امید است، این شعارها طی سال‌های آینده اجرایی شود تا بیش از این شاهد نابودی سرمایه اجتماعی کشورمان نباشیم. ایران دارای منابع طبیعی و ثروت‌های سرشار خدادادی و همچنین نیروهای نخبه و پتانسیل‌های اجتماعی و اقتصادی است، ولی افراد جامعه انواع فشارهای اقتصادی، معیشتی، تحریم و... را تحمل کرده و به نظام جمهوری اسلامی ایران وفادار بوده‌اند، از این رو دولت باید به این وفاداری پاسخ دهد، در غیر این صورت اعتراض‌های اجتماعی بیش از گذشته افزایش خواهد یافت.



مختصری از فعالیت‌ها و اقدامات مجمع معتمدین محلات تهران بفرمایید؟

این مجمع یک تشکل مردم‌نهاد و خودجوش است که در گذشته به منظور پیشبرد اهدافی چون ترغیب مردم برای شرکت در انتخابات و دیگر مسئولیت‌های اجتماعی، با احزاب مختلف در حوزه فرهنگی و اجتماعی

مهمترین اقدام مجمع معتمدین محلات تهران در حمایت از اقبال ضعیف جامعه چیست؟

همان طور که از نام این مجمع پیداست، هدف از تاسیس آن شناسایی آسیب‌ها، معضلات محلی، خانواده‌های بی‌بضاعت و خیرین است تا برای حل مسائل درون شهری مانند آموزش، هنر، اشتغال، اقتصاد و... گام‌های موثری بردارد، به همین دلیل در مجمع معتمدین محلات تهران افراد مختلف از پزشک گرفته تا سیاست‌مدار، کارخانه‌دار، معلم، دانش‌آموز، دانشجو و... حضور دارند. به بیانی دیگر، این مجمع در تلاش است تا با وجود بروکراسی‌های اداری مشکلات مردم را از هر راه ممکن مانند مذاکره و گفت‌وگو، نامه‌نگاری، تماس و... برطرف کند، بر همین اساس در هر منطقه شهر تهران محلات نماینده‌ای تعیین کرده که به بررسی مشکلات این شهر می‌پردازد.

این مجمع در سال گذشته چه فعالیت‌های شاخصی داشته است؟

فعالیت مجمع در حوزه اجتماعی شامل حضور در انتخابات ریاست‌جمهوری و شورای ششم شهر تهران بود. البته مجمع معتمدین محلات تهران در دوران کرونا نیز با اطلاع‌رسانی، شفاف‌سازی و آگاهی‌دادن به مردم به فعالیت خود ادامه داد تا شاهد کاهش آمار مبتلایان به این بیماری و افزایش تزریق واکسن کرونا باشد.

چگونه با شهرداری و نهادهای فرهنگی از تباطو برقرار می‌کنید؟

مجمع معتمدین محلات تهران یک مجمع مردم‌نهاد بوده و درخواست‌های اصولی و منطقی از شهرداری‌ها و نهادهای فرهنگی دارد. برای مثال، در مواقع افزایش میزان آلودگی این موضوع را از نهادهای مربوطه پیگیری و حتی در صورت لزوم با آن‌ها تماس برقرار می‌کند، بر همین اساس با توجه به افزایش جمعیت شهر تهران، سوءمدیریت برخی از مسئولان و نبود بودجه برای حل چالش‌های موجود، هر روز در صدد توسعه برنامه‌ها و راهکارهای اجتماعی به تناسب افزایش مشکلات با تکیه بر بودجه شخصی است.

در شرایط کنونی با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

سهل‌انگاری مسئولان نسبت به پیگیری مطالبات مردم، مهمترین مشکل مجمع معتمدین محلات تهران است. به عنوان مثال، در دوران کرونا مشکلات زیادی در بخش آموزش از راه دور مانند عدم دسترسی برخی دانش‌آموزان به تلفن همراه و اینترنت، کندی سرعت اینترنت و... وجود داشت که در فرآیند آموزش صحیح خلل ایجاد می‌کرد. حتی این موضوع موجب ترک تحصیل برخی از دانش‌آموزان شد که در آینده تبعات منفی اجتماعی به همراه خواهد داشت.

از نظر اجتماعی، تهران در معرض چه آسیب‌هایی قرار دارد؟

در حال حاضر شهر تهران مشکلات زیادی دارد. اکثر وزارتخانه‌های کشور و تمام مجموعه‌های سیاسی، اجتماعی، درمانی و اقتصادی کشور در تهران مستقر می‌باشند. از طرفی، اصلاح‌طلبان طی سال‌های گذشته چنین شعار دادند که تهران شهری است برای همه، در حالی که در واقعیت این طور نیست. آیا امکاناتی که در بوستان ملت و جوددار، بابوستان و لایت یکسان

است؟ آیا مناطق جنوب شهر تهران از امکانات شمال تهران بهره‌مند می‌باشند؟ قطعاً شرایط یکسانی برای شهروندان تهرانی وجود ندارد تا بر اساس گفته شهردار محترم، تهران به الگوی جهان اسلام تبدیل شود. شهر تهران نمی‌تواند الگویی برای دیگر شهرها باشد، چرا که مردم یک منطقه از شهر تهران نیز شرایط یکسانی ندارند.

تاکنون چه ارتباطاتی را با شورای شهر تهران برقرار کرده‌اید؟

در گذشته برقراری ارتباط سخت بود، اما هم‌اکنون راحت‌تر شده، به طوری که به صورت حضوری در دفتر نمایندگان محترم شورا با اعضای این شورا ارتباط داریم که این ارتباط و اهمیت دادن اعضای محترم شورا به درخواست‌های شهروندان قابل تقدیر و تشکر است. خوشبختانه اعضای شورای شهر تهران نیز به دنبال حل مشکلات مردم هستند، اما در شهرداری آنچه که توقع می‌رفت، انجام نشد. مجمع معتمدین محلات تهران در نظر دارد تا نمای زیبایی از تهران به مردم نمایش داده شود و ساخت‌وسازهای خودسرانه کنترل گردد. اگر به غرب تهران نگاه کنیم، اکثر برج‌ها و ساخت‌وسازها بدون رعایت استانداردهای شهری بنا شده و زیرساخت‌های شهری رعایت نشده است. از سوی دیگر، سوءمدیریت موجب تشدید مشکل کمبود پارکینگ است، در حالی که صادرکنندگان مجوز ساخت‌وساز باید به چنین مسائلی توجه داشته باشند.

آیا در کشورهای دیگر نمونه مشابهی از این مجمع وجود دارد؟

در کشوری مانند انگلستان انتخابات محلی برگزار شده و در کشورهای توسعه‌یافته نیز از همه‌نظرات مردم استفاده می‌شود. باید بدانیم، مشکلات یک ناحیه با ناحیه دیگر متفاوت است و از طریق انجمن‌های مردم‌نهاد باید برنامه‌های متفاوتی بر حسب شرایط مناطق در نظر بگیریم.

آیا مسئولان بخش شهرداری و شورای شهر، مجمع معتمدین محلات تهران را به رسمیت می‌شناسند؟

بله، اما هنوز فرصت نشده تا با شهرداری تهران جلسه‌ای داشته باشیم. اگر به درستی بررسی کنیم، یکی از بخش‌های مهم اجتماعی کشورمان در گذشته شورایی‌ها بود که توسط سازمان بازرسی کشور منحل گردید، در حالی که این بخش در حوزه‌های مختلف بهزیستی، گاز، برقی و... ارتباط خوبی را با مدیران کشوری برقرار کرده بود. طی چند وقت اخیر قرار بود، لایحه‌ای به مجلس ارائه شود تا انتخابات شورای محلات را برنامه‌ریزی کند که در صورت انجام، کمک شایانی به حوزه مدیریت شهری خواهد کرد.

وسخن آخر...

دولت، شهرداری، شورای شهر و همه مسئولان جایگاه‌های خود را از مردم وام گرفته و مدیون آنان هستند. اگر مردمی وجود نداشته باشد، مسئولیت‌های آنان معنایی پیدا نمی‌کند، به همین دلیل همه مدیران باید پیشرفت کشور و در بعد کوچک‌تر شهر را در اولویت قرار داده و به فکر آبادانی وطن باشند، به طوری که اگر شرایط مطلوبی در شهر تهران برقرار می‌شود، باید همان شرایط را در شهری مانند سیستان و بلوچستان ایجاد کنند. ■

در حال حاضر شهر تهران مشکلات زیادی دارد. اکثر وزارتخانه‌های کشور و تمام مجموعه‌های سیاسی، اجتماعی، درمانی و اقتصادی کشور در تهران مستقر می‌باشند

نماینده مردم لاهیجان و سیاهکل در مجلس شورای اسلامی

رشد نجومی اجاره‌ها با افزایش ۱۰ درصدی حقوق تناسبی ندارد

سید قاسم قاری



دولت برای بهبود وضعیت مستاجران وامی را تحت عنوان ودیعه مسکن برای این قشر از جامعه در نظر گرفته که متأسفانه به دلیل موانع متعددی که برای دریافت وام بر سر راه مستاجران قرار می‌گیرد، چالش جدیدی برای مردم ایجاد کرده است

طی دو سال اخیر، یکی از بازارهایی که از همه‌گیری کرونا تأثیرات زیادی گرفته، بازار مسکن است که این موضوع باعث شده تا شاهد افزایش قیمت آن در سطح کشور باشیم. اقداماتی که دولت مردان و بانک‌ها برای حفاظت از معیشت و زندگی مردم در برابر اثرات همه‌گیری انجام داده‌اند، بر حجم نقدینگی در اقتصاد افزوده و همزمان، نرخ سود وام‌های مسکن پایین آمده که مجموعه‌ای از این عوامل سبب رشد قیمت‌ها شده است. مهمترین پرسش مصرف‌کنندگان این است که افق بازار مسکن به چه شکل خواهد بود. پاسخ این سوال برای تمامی فعالان اقتصاد مهم است، زیرا بخش مسکن اهمیت زیادی دارد و هرگونه تحول در آن، بر کل اقتصاد تأثیر می‌گذارد.

رسول فرخی می‌کال، عضو هیات رئیسه کمیسیون امور داخلی کشور در مجلس شورای اسلامی با اشاره به رشد افسارگسیخته اجاره‌بهای مسکن، گفت: اجاره‌بها یکی از موضوعات مهم امروز کشور است، چرا که بیش از ۵۰ درصد سید خانوار را تشکیل می‌دهد.

نماینده مردم لاهیجان و سیاهکل در مجلس عنوان کرد: هم‌اکنون فصل جابه‌جایی مستاجران آغاز شده و گرانی اجاره‌بها مشکلات بسیار زیادی را برای مردم به ویژه اقشار کم‌درآمد و آسیب‌پذیر جامعه ایجاد کرده است. دولت برای کنترل این بازار پر تلاطم برای افزایش اجاره‌بها سقف تعیین کرده که بر اساس آن، میزان مجاز برای تهرانی‌ها ۲۵ درصد و برای سایر شهرها ۲۰ درصد است. طبق مصوبه دولت سقف اجاره‌بها در سطح تهران ۲۵ درصد تعیین شده، در حالی که بر اساس گزارش‌های میدانی مشاهده می‌شود که این سقف رعایت نشده است.

وی تصریح کرد: متأسفانه سقف تعیین شده توسط دولت، در بازار اجاره مسکن رعایت نشده و شنیده می‌شود حتی در برخی از مناطق تهران اجاره‌بهای مسکن را بیش از ۱۰۰ درصد افزایش داده‌اند که این رشد بی‌ضابطه با افزایش ۱۰ درصدی حقوق کارکنان هیچ تناسبی نداشته و مردم را با مشکلات بسیار زیادی مواجه می‌کند.

عضو هیات رئیسه کمیسیون امور داخلی کشور در مجلس عنوان کرد: از طرفی دولت برای بهبود وضعیت مستاجران وامی را تحت عنوان ودیعه مسکن برای این قشر از جامعه در نظر گرفته که متأسفانه به دلیل موانع متعددی که برای دریافت وام بر سر راه مستاجران قرار می‌گیرد، چالش جدیدی برای مردم ایجاد کرده است. با توجه به گرانی کالاهای اساسی و رشد افسارگسیخته اجاره‌بهای مسکن، دولت باید از مستاجران حمایت کرده و تسهیلاتی با نرخ سود مناسب و شرایط دریافت راحت‌تر در اختیار آنان قرار دهد.

فرخی می‌کال اظهار کرد: دولت برای ساماندهی بازار پر تلاطم اجاره‌بهای مسکن باید کمیته‌ای متشکل از مسئولان متولی، کارشناسان و متخصصان این حوزه و مشاوران املاک ایجاد کرده و بازار را کنترل کنند. در صورت اجرای دقیق مصوبه دولت و تعیین سقف اجاره‌بهای مسکن، آرامشی در جامعه ایجاد می‌شود.

این نماینده مردم در مجلس در رابطه با پیشرفت پروژه طرح نهضت ملی مسکن گفت: طبق قانون جهش تولید مسکن، دولت باید سالانه یک میلیون واحد مسکونی بسازد، اما با توجه به طولانی شدن تامین زمین در تمامی استان‌ها و شهرستان‌ها، روند ساخت یک میلیون واحد به کندی پیش رفته و هنوز عملکرد چشمگیری را در این حوزه شاهد نبودیم.

وی با تأکید بر اینکه دولت باید با اهتمام بیشتری این موضوع را پیگیری کند، افزود: باید با ایجاد پنجره واحد برای هماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی، زمین مورد نیاز را در مناطقی که متقاضیان مسکن وجود دارد، شناسایی کرده و این مهم را عملیاتی کند تا وعده ساخت سالانه یک میلیون واحد مسکونی در سال آینده محقق شود.

عضو هیات رئیسه کمیسیون امور داخلی کشور در مجلس با بیان اینکه ساخت و عرضه سالانه یک میلیون واحد مسکونی و جبران کمبود عرضه خانه در کشور تا حد زیادی ترمز افزایش سرعت اجاره‌بها را می‌کشد، گفت: بهبود وضعیت نابسامان اجاره‌بهای مسکن به عنوان یک معضل مهم اجتماعی، نیازمند ورود همه دستگاه‌ها است و طبق قانون جهش تولید مسکن، دستگاه‌ها باید بنا بر نیاز وزارت راه و شهرسازی نسبت به واگذاری اراضی تحت تملک خود اقدام کنند.

نماینده مردم لاهیجان و سیاهکل در مجلس اظهار کرد: همه دستگاه‌ها در مسیر ساخت سالانه یک میلیون واحد مسکونی باید نهایت همراهی را داشته باشند تا مشکل گرانی مسکن حل شود. ■



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری



در این بخش می‌خوانیم:

- معرفی بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری اطلاعات دنیا
- آشنایی با پیشرفته‌ترین کشورهای جهان در زمینه پزشکی

آشنایی با پیشرفته‌ترین کشورهای جهان در زمینه پزشکی

عارف فغانی

در سال‌های اخیر پیشرفت‌های بسیاری در عرصه پزشکی صورت گرفته است. فناوری‌های پزشکی بخش مهمی از مراقبت‌های این حوزه هستند و می‌توانند مزایای مهمی برای بیماران داشته باشند. در حالی که بعضی از کشورها امکانات پزشکی پیشرفته‌ای به شهروندان‌شان ارائه می‌دهند، انسان‌های بسیاری هر روزه به سبب کمبود این امکانات در سراسر جهان می‌میرند. امکانات بهداشتی درمانی با کیفیت، معمولاً پرهزینه و گران هستند. در این نوشتار با برخی از پیشرفته‌ترین کشورهای جهان در زمینه پزشکی آشنا می‌شوید.

ایتالیا

این کشور مکان ایده‌آلی برای تحقیق در زمینه تجهیزات پزشکی است. فارغ از اینکه در کجای ایتالیا قرار داشته باشید، می‌توانید با زنگ زدن به ۱۱۸ درخواست آمبولانس کنید. ایتالیا از سال ۱۹۷۸ میلادی یک سیستم بهداشت و درمان همگانی داشته و هزینه بهداشت و درمان در این کشور بالغ بر ۹/۲ درصد از تولید ناخالص ملی است. هر چند بعضی از بیمارستان‌ها و درمانگاه‌های خصوصی ایتالیا از بیمارستان‌های دولتی راحت‌تر هستند، اما بیمارستان‌های دولتی نیز برای درمان انواع بیماری‌ها از تجهیزات لازم و کافی برخوردارند.



فرانسه

دولت و مردم فرانسه به بهداشت و درمان با کیفیت این کشور افتخار می‌کنند. فرانسه یکی دیگر از رهبران عرصه نوآوری فناوری پزشکی است. برنامه‌ی بیمه سلامت همگانی در این کشور در سال ۱۹۴۵ میلادی ایجاد شد. در حال حاضر سیستم بهداشت و درمان عمومی فرانسه بر مبنای اصل مسئولیت مشترک است که برای همه افراد، حفاظت و حمایت مالی در برابر احتمالات و وقایع زندگی را تضمین می‌کند.



کانادا

امکانات پزشکی کانادا از کلاس بالایی برخوردار است. این کشور حدود ۱۰ درصد از تولید ناخالص ملی خود را صرف بهداشت و درمان می‌کند و هم‌اکنون برخی از بهترین فناوری‌های پزشکی پیشرفته را در اختیار دارد. بهداشت و درمان در این کشور واقع در آمریکای شمالی از طریق یک سیستم مراقبت‌های بهداشتی درمانی با بودجه دولتی ارائه می‌شود که اکثر رایگان است و خدمات بسیاری دارد که توسط نهادهای خصوصی تأمین می‌شوند. مسئولان کانادا، کیفیت درمان را از طریق استانداردهای تعیین شده فدرال تضمین می‌کنند.



سوئد

سیستم رفاهی اجتماعی سوئد برای شهروندانش، مراقبت‌های بهداشتی همگانی فراهم می‌آورد. این کشور حوزه اسکاندیناوی حدود ۱۰ درصد از تولید ناخالص ملی خود را در مراقبت‌های بهداشتی هزینه می‌کند و به لحاظ نرخ پایین مرگ و میر نوزادان در بین ۵ کشور برتر قرار دارد. سوئد به‌طور ویژه در بیوفناوری پیشرفت‌های چشمگیری داشته است. صادرات عمده این کشور در زمینه دارو است. ابتکارات پزشکی سوئد شامل داروهای آسم Pulmicort و Bricanyl می‌شود و همچنین داروی زخم معده Lose که یکی از پرفروش‌ترین داروهای جهان است. ابزارهای پزشکی مثل تجهیزات عکسبرداری، ایمپلنت‌های ارتوپدی، تجهیزات دیالیز، دستگاه‌های قلب و ریه، تجهیزات نوار قلب و همچنین مطالعات آزمایشگاهی دارو، بازارهای در حال رشد این کشور هستند.



استرالیا

این کشور هر ساله بیش از ۵ میلیارد دلار در تحقیقات پزشکی سرمایه‌گذاری می‌کند و امید به زندگی در استرالیا برای مردان بیش از ۷۹ سال و برای زنان حدود ۸۴ سال است. همچنین هزینه‌های کل در حوزه سلامت حدود ۹/۸ درصد از تولید ناخالص ملی است. ایالات‌ها، بیمارستان‌ها را اداره می‌کنند و مراقبت‌های بهداشتی و درمانی توسط موسسات خصوصی و دولتی ارائه می‌شود.



هلند

امکانات تحقیقاتی هلند، به خصوص آن‌هایی که در شهرهای خرونینگن و اوترخت هستند، از استانداردهای بالایی برخوردارند. بیمه سلامت در این کشور واقع در غرب اروپا اجباری است و تعداد بسیار زیادی بیمارستان دارد که مراقبت‌های پزشکی با کیفیت ارائه می‌دهند. دولت هلند بیمارستان‌ها را به تخصصی شدن تشویق می‌کند. در حال حاضر سه نوع بیمارستان از جمله بیمارستان دانشگاهی، بیمارستان آموزشی و بیمارستان عمومی در این کشور وجود دارد.



در حالی که بعضی از کشورها امکانات پزشکی پیشرفته‌ای به شهروندان‌شان ارائه می‌دهند، انسان‌های بسیاری هر روزه به سبب کمبود این امکانات در سراسر جهان می‌میرند

ژاپن

این کشور به عنوان پیشرفته‌ترین کشور جهان در زمینه پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی به حساب می‌آید. ژاپنی‌ها حدود ۵ برابر بیشتر از چینی‌ها مقالات تحقیقاتی منتشر می‌کنند. مردم ژاپن از بالاترین میزان امید به زندگی در بین تمام کشورهای جهان برخوردار هستند و همچنین این کشور در زمینه آمار مرگ و میر نوزادان در رتبه سوم کشورهای دنیا قرار دارد. در این کشور پیشرفته، بهداشت و درمان توسط دولت‌های ملی و محلی تامین می‌شود. بیمارستان‌ها، طبق قانون باید به صورت غیرانتفاعی اداره و توسط کترها مدیریت شوند. ژاپن همچنین یکی از کشورهای پیشرو در حوزه‌های تحقیقات پزشکی است که در جهان بزرگ‌ترین بودجه (۱۳۰ میلیارد دلار) را صرف تحقیق و توسعه می‌کند. علاوه بر این، ژاپن چند ربات و تجهیزات بسیار پیچیده‌ای ساخته که از آن‌ها در پزشکی استفاده می‌کند.



آلمان

نخستین جایزه نوبل پزشکی به یک آلمانی، یعنی امیل آدولف فون برینگ اعطا شد. این موضوع در سال ۱۹۰۱ میلادی اتفاق افتاد. این جایزه به خاطر کشف سرم دیفتری به وی داده شد. از آن زمان به بعد، این کشور توسعه یافته واقع در مرکز اروپا یکی از پیشگامان حوزه تحقیقات پزشکی بوده است. شهروندان آلمانی از استاندارد زندگی بسیار بالایی برخوردار هستند. این کشور یک سیستم بهداشت و درمان همگانی دارد.



بریتانیا

بهداشت و درمان در بریتانیا اساساً توسط خدمات بهداشتی عمومی، خدمات سلامت همگانی «ان اچ اس» تامین می‌شود. «ان اچ اس» برای تمام کسانی که در آنجا اقامت دائم دارند، خدمات بهداشت و درمان فراهم می‌آورد که استفاده از آن‌ها رایگان است. تمام امکانات پزشکی متعلق به ان اچ اس از کیفیت فوق‌العاده‌ای برخوردار هستند و بسیاری از پیشرفت‌های بسیار چشمگیر در بریتانیا اتفاق افتاده است. پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای وجود داشته که نحوه مراقبت و درمان افراد بیمار و آسیب‌دیده را دگرگون کرده است. طبق نظر کارشناسان سیاست حمل و نقل در امپریال کالج لندن، بهبودهای صورت گرفته در فناوری پزشکی و مراقبت پزشکی بهتر، آمار مرگ و میر بر اثر تصادفات را در بریتانیا کاهش داده است.



ایالات متحده آمریکا

سردمدار جهان در عرصه نوآوری‌های پزشکی و در واقع پیشرفته‌ترین کشور جهان در زمینه پزشکی ایالات متحده آمریکا است. بسیاری از شهروندان آمریکایی از سیستم بهداشت و درمان رضایت ندارند، اما آمریکا به خاطر تعداد مقالات تحقیقاتی که هر ساله منتشر می‌کند و همچنین داشتن درخشان‌ترین و بهترین وضعیت پزشکی و پیشرفته‌ترین امکانات پزشکی درست، در صدر این فهرست جای گرفته است، به طوری که این امکانات از مجموع امکانات موجود در ۵ کشور بعدی حاضر در این فهرست، پیشرفته‌ترین کشور جهان در زمینه پزشکی بیشتر است. بسیاری از فناوری‌ها و نوآوری‌های پزشکی در ایالات متحده آمریکا کشف، ساخته و تولید شده‌اند. دانشمندان پزشکی آمریکا نیز به خاطر دانش و تمایل‌شان به همکاری با متخصصانی از کشورهای دیگر در سراسر جهان مورد احترام هستند. ■



معرفی بزرگ‌ترین

شرکت‌های فناوری اطلاعات دنیا

ابوالفضل علیزاده

امروزه شرکت‌های فناوری اطلاعات به عنوان ستون اقتصاد کشورها شناخته می‌شوند، زیرا یکی از مواردی هستند که می‌توانند زمینه را برای ایجاد مشاغل پردرآمد در جامعه فراهم نمایند و هم‌اکنون جهان و پیشرفت‌های آن تا حدود زیادی مدیون این شرکت‌ها هستند. رقابت بین این شرکت‌ها دغدگنی است، چرا که هر کدام سعی بر پیشی گرفتن از رقبای دارند و می‌خواهند با تولید نرم‌افزار و سخت‌افزارهای جدیدتر و جذاب‌تر جایگاه خود را در بازار رقابت ارتقا دهند. در ادامه به معرفی تعدادی از بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری اطلاعات دنیا می‌پردازیم.

مایکروسافت microsoft

مایکروسافت در سال ۱۹۷۵ میلادی توسط بیل گیتس و پل آلن به وجود آمد. این شرکت مایکروسافت بارانه ویندوز موفق شد که سود زیادی از سراسر جهان کسب نماید و به مرور بازار خود را گسترده‌تر کرد. در حال حاضر بارانه سیستم عامل برای کامپیوترها، تلفن‌ها، سرورها، بازی‌ها و بارانه ابزارهای مدیریت و توسعه، تجارت خود در جهان را گسترش داده است. به تازگی نیز شاهد بارانه محصولات خلاقانه مانند هوش مصنوعی و محاسبات ابری و... از سمت این شرکت فناوری اطلاعات هستیم. شرکت مایکروسافت یکی از گران‌ترین برندها در جهان است. دفتر مرکزی مایکروسافت در ردمنند، واشنگتن، ایالات متحده قرار دارد و با درآمد سالانه ۱۲۵/۸ میلیارد دلار و با بیش از ۱۴۸ هزار نفر کارمند با بودجه ۱۰/۴۵ میلیارد دلار به بزرگ‌ترین شرکت فناوری اطلاعات جهان تبدیل شده است.



اپل apple

اپل یک شرکت چند ملیتی آمریکایی است که در سال ۱۹۷۶ میلادی توسط استیو جابز، رونالدین و استیو وزنیاک تاسیس شد. در ابتدا این شرکت شروع به تولید کامپیوترهای خانگی و مدل‌های خاص رایانه شخصی کرد، ولی بارانه خط تلفن‌های آیفون و تبلت‌های آی‌پد به موفقیت و سود زیادی رسید. اخیراً اپل به دومین غول تکنولوژی جهان تبدیل شده است. اپل امروزه با درآمد ۲۶۰/۲ میلیارد دلار در سال سودآورترین شرکت جهان در زمینه فناوری دیجیتال است. اپل امروزه با ارزش بازار نزدیک به یک تریلیون دلار و تعداد ۱۳۷ هزار کارمند و بودجه ۱۰۰۳ میلیارد دلار، یک غول در عرصه تکنولوژی است.



۷۴

آلفابت alphabet

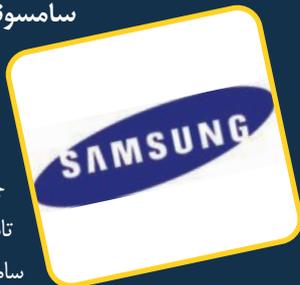
این شرکت در سال ۱۹۹۳ میلادی توسط سرگئی برین و لری پیج تاسیس شد و در کالیفرنیا قرار دارد. گوگل بزرگ‌ترین



زیرمجموعه شرکت فناوری اطلاعات آلفابت است که در سال ۲۰۱۵ میلادی تاسیس شده است. امروزه آلفابت همه پروژه‌های جانبی گوگل را پوشش می‌دهد و پروژه خانه هوشمند Nest، Calico، لایف سانس Life Sience و گوگل ونچر که در تامین مالی استارت‌آپ‌ها فعالیت دارد، زیرمجموعه‌های آلفابت هستند. گوگل بارانه دو گوشه نکسوس و چند دستگاه دیگر قدرت خود در عرصه‌های مختلف فناوری را به همه نشان داد.

سامسونگ samsung

سامسونگ یک شرکت خیلی بزرگ چند ملیتی است که در سال ۱۹۳۸ میلادی توسط لی بیونگ چول و به عنوان یک شرکت بازرگانی تاسیس شد و در کره جنوبی قرار دارد. سامسونگ دارای زیرمجموعه‌های زیادی همچون سامسونگ الکترونیک، سامسونگ لایف، سامسونگ فایر، سامسونگ تکوین، سامسونگ کارت، چیل و رلدواید، صنایع سنگین سامسونگ است. این شرکت در زمینه‌های مختلف از جمله پتروشیمی، صنایع سنگین، کشتی‌سازی و... شروع به سرمایه‌گذاری و به مرور زمان این شرکت‌ها را هم تاسیس کرد. سامسونگ امروزه بیش از ۸۰٪ زیرمجموعه دارد و دفتر مرکزی آن در شهر سئول واقع است.



آمازون amazon

آمازون در سال ۱۹۹۴ میلادی توسط جف بزوس تاسیس شد و دفتر مرکزی آن در واشنگتن قرار دارد. این شرکت یکی از شرکت‌های



محصولات خود استفاده می کنند. در آمد این شرکت در سال ۲۰۱۷ میلادی، ۶۲ میلیارد دلار و سود خالص آن ۱۸ میلیارد دلار بوده است. شرکت اینتل ۱۰۶ هزار کارمند دارد و شرکت هایی همچون Here ، Mobileye ، Wind River Systems،McAfee به عنوان زیرمجموعه اینتل شناخته می شوند.

آی بی ام ibm

یکی دیگر از شرکت های فناوری اطلاعات آی بی ام است که در زمینه تکنولوژی در نیویورک فعال است. این شرکت در سال ۱۹۱۱ میلادی با سرمایه نزدیک به ۱۸ میلیارد دلار و ۱۲۰۰ کارمند فعالیت خود را آغاز کرد. در ابتدا در شاخه های مختلفی فعال بود که با دستور و اتسون که به عنوان مدیر عامل فعالیت داشت، برنامه های تولید خود را متمرکز کرد. پرمصرف ترین کامپیوتر تجاری جهان در سال ۱۹۵۴ میلادی با نام ۶۵۰ توسط این شرکت به جهان ارائه شد و در سال ۱۹۸۱ میلادی رایانه شخصی خود را به بازار جهانی ارائه کرد. فعالیت های این شرکت امروزه در زمینه های مختلفی مانند تولید و فروش نرم افزار و سخت افزار، میزبانی وب، ارائه خدمات زیرساخت، فناوری نانو... است و محصولات فوق العاده با کیفیتی را ارائه می دهد که در سراسر جهان از محبوبیت بالایی برخوردارند. ■



بزرگ در زمینه تجارت الکترونیک، توزیع دیجیتال و محاسبات ابری است و با تعداد نزدیک به ۸۰۰ هزار نفر بیشترین تعداد کارمندان را در بین شرکت های فناوری اطلاعات دارد. سهام شرکت آمازون ارزش زیادی در بازار بورس دارند. آمازون در زمینه رایانش ابری و سرویس وب نیز فعالیت دارد و به شرکت های تازه تاسیس، دولت و مراکز دانشگاهی با ایجاد مشاغل آنلاین و ارائه زیرساخت ابری و خدمات فنی کمک می کند.

اینتل intel

شرکت فناوری اطلاعات اینتل توسط مور و نویس در سال ۱۹۶۸ میلادی تاسیس شد. یک شرکت چند ملیتی بزرگ است که در کالیفرنیا قرار دارد. این شرکت به طراحی و تولید قطعات سخت افزاری مانند مادربرد، کارت شبکه، حافظه فلش، بلوتوث، ریزپردازنده ها و... مشغول است. یک اختراع بزرگ شرکت اینتل «ریزپردازنده X86» است. اینتل در سال ۱۹۷۰ میلادی یک تراشه به نام اینتل ۸۰۸۶ را به بازار عرضه کرد که شرکت IBM از تراشه مذکور برای کامپیوتر های خود استفاده کرد. به مرور زمان و در سال ۲۰۱۳ میلادی، ۷۵ درصد از رایانه های خانگی از ریزپردازنده های اینتل استفاده کردند. امروزه شرکت اینتل دومین تولیدکننده ریزپردازنده ها در سراسر جهان است. شرکت هایی همچون اپل، لنوو و اچی پی و دل از ریزپردازنده های این شرکت در ساخت



الاختيار

العضو المنتدب لشركة كاريزما للتوريد الطاقة

أهم حلقة مفقودة في الصناعة هي توريد رأس المال



الرئيس التنفيذي لشركة بويش بايا للتصميم المعدات

جهد دؤوب لتحقيق شعار الإنتاج المعرفي وخلق فرص العمل



رفع رئيس مجلس ادارة شركة صانير

الصادرات عالية القيمة المضافة هي القوة الدافعة لاقتصاد البلاد



أثار الرئيس التنفيذي لشركة ابركا بارت صنعت هذه القضية

فصل الملكية عن الإدارة هو مفتاح نجاح الشركة الإنتاجية



الرئيس التنفيذي لشركة تطوير صناعات السكك الحديدية الإيرانية (IRID)

تطوير العلاقات مع الشركات الأجنبية الخاضعة لرفع العقوبات



مصطفى برياني اقدم رئيس مجلس إدارة شركة «بهينه ترابر آجور» الدولية للنقل بالسكك الحديدية

سياسة العبور؛ التعرف على احتمالات وقدرات المنشأ والوجهة



رفع الرئيس التنفيذي لشركة بارسيان موتور للصناعة السيارات

تدخيل وإنتاج سيارات الإسعاف الأوروبية القياسية في الدولة



الأمين العام لجمعية أمناء حي طهران

يجب أن تتجاوز الحكومة مع ولاء الشعب للنظام



عالم الاستثمار

اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنى التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذكي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحًا ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنبًا إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتحمسين و الخبراء للتحقيق في القضايا من وجهة نظر الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين، يعتبر المهمة الرئيسية لمجلة عالم الاستثمار.

تفخر «عالم الاستثمار» بأن أول مجلة إيرانية تصدر بثلاث لغات شهريًا باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء يمكنكم التواصل معنا لإدراج محتوكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز و الرئيس التنفيذي:

مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

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

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٨٤٢

رقم الفاكس: +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٧٨٦

الرمز البريدي: ١٥٨٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: +٩٨ ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

التحول الاقتصادي وعواقبه



مرتضى فثاني
عضو غرفة تجارة طهران

كان إلغاء إعانات النقد الأجنبي وتخصيص جزء من الدخل منه لدعم أفقر الناس في المجتمع، أو بعبارة أخرى، التحول الاقتصادي، أهم حدث في عام ٢٠٢٢. بالطبع، بعد فرض الحرب، اتفقت الحكومات المختلفة في إيران على إجراءات لإزالة العملة المفضلة من أجل دعم القوة الشرائية من أجل تخفيف العبء الاقتصادي للحكومة ومحاربة الريح

وزيادة الشفافية وحل مشكلة عجز الميزانية. إن تخصيص ٤٢٠٠ تومان لبعض السلع، والذي حدث في عام ٢٠١٨ بعد التقلبات الحادة في سوق الصرف الأجنبي، صرحت به الحكومة في ذلك الوقت كسياسة فعالة للتعامل مع الصدمة الناجمة عن الانسحاب الأحادي الجانب للولايات المتحدة. الاتفاق النووي، لقد تعرض لانتقادات شديدة من قبل الاقتصاديين منذ البداية. ومن أهم الانتقادات الموجهة إلى هذه السياسة زيادة تهريب البضائع من إيران، وتزايد الفساد الاقتصادي نتيجة توزيع الإيجارات، وعدم استفادة الناس من منافع العملة المفضلة.

في العام الماضي، خصصت الحكومة ٨ مليارات دولار في موافقات الدعم، و ١٦ مليار دولار أخرى لدعم النقد الأجنبي عند ٤٢٠٠ دولار. من ناحية أخرى، كان من المتوقع تخصيص ٢٠ مليار دولار لهذا الإصدار هذا العام، الأمر الذي من شأنه أن يسبب مشاكل كبيرة للحكومة بسبب الوضع غير المعروف لعائدات النقد الأجنبي. ومع ذلك، اعتقد الكثيرون بحق أن إلغاء هذا الدعم لم يكن يجب أن يحدث فجأة، لأنه سيؤدي إلى تضخم متفشي، مما سيكون له عواقب كثيرة على البلاد. من ناحية أخرى، يعتقد المدافعون أن تأثير إلغاء العملة الحكومية على سعر التكلفة للمستهلكين سيكون ١٧٪ على الأكثر، لأن ٥٣ مليار دولار من السلع دخلت البلاد العام الماضي، منها ١٥,١ مليار دولار بالعملة المدعومة و ٣٨ مليار دولار دخلت البلاد بعملة حرة وشبه حرة، لذلك تم استيراد ٢٨,٤٪ فقط من السلع المستوردة بعملة مدعومة وتم استيراد ٧١,٦٪ بعملة حرة وشبه حرة.

وفقاً لذلك، قيل إنه حتى لو لم تتغير التعريفات الجمركية والأرباح التجارية، فسيكون هناك في النهاية سقف بنسبة ١٧٪ على أسعار السلع المستوردة في السوق، بينما سيتم تخفيض هذه التعريفات. من ناحية أخرى، يقدر البعض أثر إلغاء ٤٢٠٠ تومان على تضخم الغذاء بنحو ٧٠٪ وتضخم السلع الأساسية فوق معدل التضخم من ٤٠ إلى ٥٠٪. ومع ذلك، أدى إلغاء العملة المفضلة إلى ارتفاع حاد في أسعار السلع في بعض البنود، على الرغم من ارتفاع معدل التضخم لشهر مايو ٢٠٢٢ بنسبة ٣,٧ نقطة مئوية مقارنة بالشهر السابق. وزاد معدل تضخم النقاط للمجموعة الرئيسية «الأغذية والمشروبات والتبغ» بمقدار ٦ نقاط مئوية إلى ٤٩,٤٪ ومجموعة «السلع والخدمات غير الغذائية» بنسبة ٢,٧ نقطة مئوية إلى ٣٤٪. ومع ذلك، سيتعين علينا الانتظار للأشهر القليلة القادمة لنرى التأثير الدقيق للتخلص من العملة بأسعار الحكومة. ■

صناعة النسيج الإيرانية كنز ضخم تم إهماله



فرهاد أميرخاني
رئيس التحرير

يبلغ عمر صناعة المنسوجات والملابس في بلدنا أكثر من ٧٠٠٠ عام. استخدم شعب إيران، بغض النظر عن الملابس والرفاهية، منتجات صناعة النسيج كرمز للكرامة والوضع الاجتماعي. وفقاً للإحصاءات، تعمل الآن أكثر من ٧٩٠٠ وحدة نسيج وملابس في جميع أنحاء البلاد، والتي بلغ رأس مالها ١١٠٠٠ مليار تومان حتى الآن. يعمل حوالي ٢٦٠ ألف شخص في هذه الصناعة، باعتبارها ثالث أهم صناعة استراتيجية في البلاد، وتقدر حصة العمالة فيها من حوالي ١٢٪. تحت إشراف ٣٧٧ نقابة وحدها، هناك أكثر من ١٠٠٠٠٠ نقابة نشطة رسمياً في سلسلة توريد الملابس والمنسوجات في البلاد، وتم تخصيص حوالي ٨,١ مليار دولار من النقد الأجنبي لهذا السوق.

على الرغم من أن القدرة الاقتصادية الهائلة لصناعة النسيج والملابس في بلدنا لا تزال كبيرة ومهمة؛ لكن لسوء الحظ، كانت الصناعة تكافح مع المشاكل الجزئية والكليّة لسنوات، وفي كل عام يتم الشعور بالحاجة إلى التحسين والتخطيط أكثر مما كانت عليه في السنوات السابقة. وفقاً للخبراء، فإن المعوقات والمشاكل الرئيسية في هذه الصناعة، بما في ذلك ارتفاع تكاليف الإنتاج وتكاليفه مقارنة بالدول المنافسة، وقلة التطوير والتحديث للطبقات الدنيا، وشبكة التوزيع التقليدية للغاية، وغير الفعالة، وغير المنظمة والمستتة، وعدم وجود اسم و هي علامة تجارية وطنية وقيود ثقافية واجتماعية على تصميم المنتج. تشمل العقبات الأخرى استخدام الآلات القديمة، والبالية في الإنتاج، ونقص تكنولوجيا الإنتاج الحديثة لبعض المنتجات، ونقص سلاسل الحكومة وأصحاب المصلحة التي تبحث في صناعة المنسوجات والملابس بأكملها، ونقص ضريبة القيمة المضافة و - عدم تحصيل الضرائب من المستهلك النهائي، مشيراً إلى كثرة القيود على العلامات التجارية المحلية، وعدم التخطيط السليم في مجال الصادرات، فضلاً عن عدم وجود الآليات المناسبة في التجارة الدولية ونقل الأموال والبضائع، وعدم الحصول على المواد الخام بأسعار معقولة، بما في ذلك الصناعات البتروكيمياوية والقطنية.

بالطبع، هذه ليست القصة كاملة. وفقاً للتوقعات، ستصل قدرة سوق الملابس والمنسوجات العالمي قريباً إلى ٢ تريليون دولار بحلول عام ٢٠٢٥. لقد نهضت دول مثل الصين والهند والبرازيل وروسيا وتركيا للسيطرة على هذا السوق الضخم. ربما حان الوقت لمسؤولينا لاتخاذ الإجراءات وتهيئة الأرضية اللازمة لاستغلال هذا الكنز المترب في أسرع وقت ممكن. ■



المهندس عبد الرضا يعقوب زاده
رئيس جمعية مصنعي ومصدري
المعدات الطبية في إيران

الحاجة إلى دعم المنتجين الحقيقيين

بفضل جهود شركات القطاع الخاص وبسبب الظروف الخاصة ببلدنا، نحن الآن في وضع يمكننا فيه استخدام الإمكانيات الحالية في إنتاج وتصدير المعدات الطبية من أبسط المنتجات والمواد الاستهلاكية التطبيقية إلى أكثرها تعقيداً. الأجهزة الطبية والتشخيصية. أثبتت أزمة كورونا في إيران إمكانيات الإمدادات الطبية المحلية، حتى في ظل العقوبات. كانت إيران واحدة من أفضل ١٥ دولة لم تواجه مشكلة كبيرة في توفير المعدات الطبية في أصعب ظروف العقوبات والتتويج.

البنية التحتية المطلوبة بما في ذلك وجود القوى العاملة المتعلمة والشابة في البلاد، وتكاليف الطاقة والأجور الرخيصة نسبياً مقارنة بالدول الصناعية الأخرى، والسوق المحلي الكبير نسبياً وسوق التصدير الذي يسهل الوصول إليه في غرب آسيا وأوراسيا التي يبلغ عدد سكانها ٢٥٠ مليون نسمة أيضاً تظهر تجربة التصدير إلى دول أخرى في العالم، وخاصة الاتحاد الأوروبي الذي يعود تاريخه إلى حوالي ٢٠ عامًا وإعفاء المعدات الطبية من عقوبات الأمم المتحدة والولايات المتحدة، إمكانية حدوث قفزة في صناعة المعدات الطبية في إيران.

كان معرض إيران للصحة ٢٠٢٢ قادراً على إظهار الإمكانيات التكنولوجية لصناعة المعدات الطبية الإيرانية، لا سيما في الشركات القائمة على المعرفة والمعدات الطبية المتقدمة. جميع الوفود التجارية المحلية والأجنبية التي زارت قاعة اتحاد مصنعي ومصدري المعدات الطبية في إيران اعترفت بهذه النقطة وذكرت أحياناً بعدم تصديق النجاحات والمعدات المتطورة المقدمة.

حتى قبل معرض إيران للصحة هذا العام، لم يكن العديد من المسؤولين رفيعي المستوى في وزارة الصحة وأعضاء البرلمان يعرفون أن العديد من المنتجات الإيرانية الصنع قد تم تصديرها إلى أوروبا لأكثر من ١٥ عامًا! تسبب الجو السام الناجم عن سلوك من يسمون بالمنتجين في أنه في بعض السلع، على الرغم من إمكانيات الإنتاج المحلي في البلاد، تم تخصيص أكثر من ١٠٠ مليون دولار من ٤٢٠٠ تومان لاستيراد سلع محلية مماثلة. الآن بعد أن تغيرت سياسة سعر الصرف، من الواضح أنه في بعض الحالات كان ما يصل إلى ٥٠٪ من العملة المخصصة أكثر من المبلغ الفعلي. ولكن حان الوقت الآن لتمييز المنتجين الحقيقيين عن المحتالين. كلنا مدينون لأنفسنا بدعم المنتجين الذين سعى سجلهم الحافل على مدى العقود الماضية دائماً إلى إنتاج وتصدير عالي الجودة، وتجنب الشركات الاحتياطية بشكل متبادل. ■

العضو المنتدب لشركة اريكه تجارت آتى نجر للسمرة أعادت القوانين الحكومية تطوير صناعة التأمين



الناس ليسوا على دراية بقوانين وأنظمة التأمين، فهناك موقف غير واقعي تجاه هذه الصناعة، والتي على المدى الطويل سوف تجعل الناس يميلون نحوها. في هذا الصدد، أجرينا محادثة مع رضا آرام، الرئيس التنفيذي لشركة ريكه تجارت آتى نجر. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تعمل الشركة في مجال الاستشارات وتقديم خدمات التأمين المتنوعة للشركات والمؤسسات العامة والخاصة ومجتمع شركات التأمين. تنقسم أنشطة هذه الشركات إلى عدة فئات، أولها تقديم خدمات التأمين لسوق التجزئة. نعم إنها كذلك، يتعلق الجزء الآخر من نشاط شركة ريكه تجارت آتى نجر بتقديم خدمات استشارية للمنظمات والمؤسسات الكبيرة مثل التأمين على الشحن والتأمين الطبي والهندسي وما إلى ذلك لشراء أفضل تغطية تأمينية بأسعار وشروط مناسبة من شركات التأمين.

من الأجزاء المهمة في شركة ريكه تجارت آتى نجر للسمرة الاستفادة من الفريق الاستشاري والخبراء، بحيث يتم اتباع جميع المتابعات اللازمة لإدراك حقوق شركات التأمين الخاصة بهم بسرعة عند إعلان الأضرار لشركات التأمين والخبراء المتعاقدين. ومرضية. لسوء الحظ، نظراً لنقص المعرفة حول صناعة التأمين وفوائدها، فإن الناس ليسوا على دراية كافية بهذه الصناعة. بالطبع، هذه المهمة هي مسؤولية جميع أصحاب المصلحة في الصناعة، مثل خبراء صناعة التأمين ووكلاء ووكلاء التأمين الرسميين، لجعل الناس أكثر دراية بصناعة التأمين وفوائدها من خلال التخطيط السليم.

مع الوجود القوي للتأمين إلى جانب الأنشطة الاقتصادية، سترى نمو اقتصاد البلاد وازدهاره، كما في الخسائر الفادحة الأخيرة لمختلف الصناعات، ساعد وجود التأمين والتعويض للضحايا بشكل كبير على إعادة تنشيطهم.

في الوضع الحالي والمشاكل التي تواجه الشركات ووجود ضغوط وعقوبات اقتصادية، لا يمكن التنبؤ باقتصاد بلدنا، ومع ذلك، فإننا نتصور مستقبلاً جيداً لشركات التأمين. بالتأكيد، مع التطور الاقتصادي للبلد ورغبة التجار والصناعات الصغيرة والكبيرة في استخدام خدمات التأمين ووجود شباب نشط ومبدع في الدولة، أتوقع مستقبلاً جيداً لهذه الصناعة.

اليوم، صناعة التأمين في طور التحديث تقريباً وتفتح أسواق جديدة في هذه الصناعة. إذا كان كبار المديرين في صناعة التأمين والتأمين المركزية أذكياً، فيمكن إضفاء الطابع المؤسسي على ثقافة التأمين بين الناس، لذلك أطلب من الحكومة وكبار السن توفير الأرضية اللازمة لنمو هذه الصناعة. ■

أهم حلقة مفقودة في الصناعة هي توريد رأس المال



من متطلبات نمو الصناعة والإنتاج توفير السيولة في الوقت المناسب، والتي للأسف تواجه حالياً عقبات بسبب المشاكل الاقتصادية، وهي تضع وتساعد من ناحية أخرى على تسهيل عملية الإنتاج. وفقاً لهذه المشكلة، إذا تم حل

المشكلات الاقتصادية، فمن خلال جذب رأس المال اللازم من الأسواق المحلية والأجنبية، يمكن توجيه هذه الموارد إلى الصناعة ويمكن تسريع أنشطة هذه الشركات. من أجل التعرف أكثر على هذه القضية، أجرينا محادثة مع الدكتور عباس مهراي، الرئيس التنفيذي لشركة كاريزما لتوريد الطاقة. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بسبب المشاكل القائمة في مجال التمويل الخارجي، تم تأسيس شركة كاريزما للتوريد الطاقة مع نهج التمويل كحلقة مفقودة في الصناعة. قامت شركة كاريزما للتوريد الطاقة بهدف زيادة رأس المال بتحديد الاختناقات وقطاعات الإنتاج المختلفة ونجحت في إطلاق صناديق الاستثمار وقطاع التأمين وقطاع الكاريزما التجاري والصرافة. نظراً لأن العديد من شركات التمويل لم تكن قادرة على تلبية احتياجات الصناعات والشركات، تحاول شركة كاريزما للتوريد الطاقة تقديم حلول فعالة من خلال دراسة هذه المشكلات بعناية. ومماشياً مع مهمتها المحددة، فإنها تسعى أيضاً إلى زيادة رأس المال اللازم لبناء وتطوير وتوريد المعدات والإمدادات لمحطات الطاقة الكبيرة، ومواصلة هذه العملية حتى وصولها إلى نهاية السلسلة، أي المستهلك. الميزة الأولى لهذه الشركة أنها تدرك حالة الصناعة وتفحص مشاكلها وقدراتها، بينما تقوم شركات التمويل فقط بفحص البعد المالي والاستثماري للصناعات. الميزة الثانية لشركة كاريزما للتوريد الطاقة هي إنشاء سلاسل وشركات تابعة لتقديم الخدمات لمختلف الصناعات.

يتم تنفيذ معظم أنشطة شركة كاريزما للتوريد الطاقة محلياً، ولكن نظراً لتأثير العقوبات على الاقتصاد بأكمله ووقف الاستثمار الأجنبي، ستكون عملية تحويل رأس المال إلى الصناعات أبطأ. على سبيل المثال، في سياق العقوبات المفروضة على نقل رأس المال الأجنبي، تتوقف مدخلات الإنتاج والتكنولوجيا من الخارج إلى الداخل أو تكون مكلفة، مما يؤدي إلى زيادة التكاليف.

تم إنشاء المكاتب الخارجية للشركة لتقديم الخدمات التي يحتاجها العملاء من أجل تطوير أنشطة المساعدة المالية والتجارية والتسويقية والاستيراد.

في الوضع الحالي، هناك حاجة إلى بذل جهود لتسهيل القوانين واللوائح في النظام النقدي والمالي للبلاد. أمل أن يتم حل المشاكل والصعوبات الناجمة عن العقوبات في المستقبل غير البعيد وتوفير الأرضية للتواصل الفعال مع مؤسسات الاستثمار الأجنبي. ■

الرئيسة التنفيذية لشركة فيروزة لإدارة المحافظ المالية

التأثير السلبي للتضخم على ربحية شركات البورصة



من الأمور التي منعت سوق رأس المال من تحقيق الازدهار والنمو المتوقعين هو السلوك العاطفي لبعض المساهمين الجدد، والذي يحدث عادة بسبب نقص الثقافة والمعرفة الكافية بهذا السوق. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، ذهبنا إلى السيدة يجانه إقبال نيا، الرئيسة التنفيذية لشركة فيروزة لإدارة الأوراق المالية، وتحدثنا معها. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

في عام ٢٠٢٢، تحاول الشركة، من خلال تقديم خدمات جديدة مثل خدمات استشارات الأصول والتحسين وترتيب محفظة الأصول وفقاً لدرجة المخاطر التي يرغب فيها المستثمرون، تصميم أدوات مالية مناسبة وفقاً لعوامل احترازية وزيادة المخاطر غير المنتظمة في الاقتصاد الإيراني من أجل المستثمرين ذوي السمعة الطيبة.

صندوق فيروزة للاستثمار الناجح في عام ٢٠١٠، بعد حصوله على ترخيص من البورصة ومنظمة الأوراق المالية، هو حالياً شركة مجموعة استثمار التنمية الصناعية الإيرانية (شركة مساهمة عامة) كمدير سوق لهذا الصندوق. جدير بالذكر أن سياسة صندوق فيروزة آسيا الاستثماري للدخل الثابت لعام ٢٠٢٢ كانت تحقيق ربح سنوي قدره ٢٣٪، وصل إلى عائد ٢٢٪ في ٣١ يونيو من العام الجاري.

نظراً لأن نمو أسعار الأصول لم ينعكس بعد في مؤشر سوق الأسهم، فإننا نعتزم تزويد العملاء بتحليل شامل لمتغيرات الاقتصاد الكلي ولماذا لم يستجيب سوق الأسهم بعد لنمو الأسعار من أجل جذب المساهمين الصغار. من الجدير بالذكر أنه عندما يتم شرح السبب الكامن وراء ركود سوق الأوراق المالية للعملاء الصغار وكذلك يتم تقديم نماذج تنويع الأصول لهم، يتم اكتساب ثقة العملاء ولن تقلق الغالبية بشأن ظروف السوق المتقلبة.

بالنظر إلى الوضع الحالي، يبدو أن وضع سوق رأس المال متقلب ولا يمكن التنبؤ به في الأيام المقبلة. من ناحية أخرى، فإن ضعف تقارير الشركات المدرجة وزيادة تكاليف الإنتاج في معظم الشركات بسبب ارتفاع أسعار المواد الخام والمواد الخام والأجور، لا تظهر حالة إيجابية لهذا السوق في الأشهر القليلة المقبلة، لذلك، يبدو أن بورصة طهران لم تعد سهلة كما كانت في الماضي. ■

لا يشجع هيكل اقتصاد الدولة الصناعة والإنتاج



بدأت شركة شيما برتو نشاطها الإنتاجي في مجال أجهزة الأشعة على شكل تجميع قطع (SKD CKD /) في عام ٢٠٠٦ بالتعاون مع شركة شيمادزو اليابانية، مع بداية العقوبات الاقتصادية والدولية ضد إيران والمشاكل المالية والمصرفية العلاقات مع اليابان: ركزت شركة شيما برتو على الإنتاج المستقل لأجهزة الأشعة، ولكي نتعرف أكثر على أنشطة هذه الشركة، أجرينا مقابلة مع علي رابط، الرئيس التنفيذي لشركة شيما برتو نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

الشركة مع أكثر من ٣٥ عامًا من النشاط المستمر في مجال الاستيراد والبيع وخدمة ما بعد البيع لمعدات تشخيص الفيديو الطبية بصفتها الممثل الحصري لشركة شيمادزو يابان في إيران وحتى الآن أكثر من ٢٥٠٠ جهاز أشعة وتصوير بالموجات فوق الصوتية والتنظير الفلوري، الأشعة المتنقلة، وشعار غرفة العمليات، والأشعة المقطعية، والأوعية الدموية مثبتة وتعمل في المراكز الطبية في جميع أنحاء البلاد.

في الوقت الحاضر، تشتمل منتجات «صنع في إيران» لهذه الشركة على جهاز إشعاع رقمي للعمود الأرضي وأهم ما يميز هذا الجهاز هو أن جميع المكونات والمولدات الميكانيكية للجهاز في البلاد قد تم تصميمها وإنتاجها بشكل مستقل، بالإضافة إلى ذلك، يتمثل أحد أهدافنا قصيرة المدى في تحسين الجودة والأداء المناسب للأجهزة.

برأيي أن وضع خدمة ما بعد البيع للأجهزة الطبية في الدولة يواجه تحديات بسبب مشاكل توريد قطع الغيار المطلوبة وتكاليف الخدمة الناتجة عن العقوبات الدولية، خاصة وأن المراكز الطبية للأسف لديها ميزانية وبرنامج خاصان ناقش الصيانة الوقائية والإصلاحات، فإلحاحنا ليس له رأس مال خاص به، وقد أدى دخول أشخاص غير مؤهلين إلى مجال خدمة ما بعد البيع إلى زيادة المشكلات.

إن إمكانات النمو والنشاط في مجال المعدات الطبية في البلاد كبيرة. نظرًا لكثرة عدد السكان والموقع الجغرافي واحتياجات قطاع الصحة والعلاج في البلاد، في الوقت الحالي، نظرًا للظروف الداخلية والخارجية للبلاد، فإن الاستثمار في هذا القطاع يستحق الدراسة.

مجموعتنا هي واحدة من الشركات القليلة في مجال إنتاج معدات التصوير الطبي في المنطقة، وبالتالي فإن حصتنا في السوق الإقليمية بسبب العدد الكبير من المنافسين الأجانب، سواء في المستويات العليا أو الدنيا. ٢ و ٣ هم منخفض جدا. نأمل في تحسين مكانتنا بعد الحصول على CE وكذلك المشاريع المشتركة في مجال الإنتاج مع الشركات ذات الشهرة العالمية.

نأمل أنه بإرادة وجهد وجذب القوى الخلاقة والملتزمة والمتخصصة والاستثمارات الجديدة وكذلك تحسين ظروف العمل في الدولة والعلاقات الدولية، وباستخدام كل إمكانات الدولة، يمكننا تحقيق مكانة جديدة بالاهتمام. بلد. ■

صرح الرئيس التنفيذي لشركة بويندگان برديس الطبية

تثق الأسواق الخارجية في المعدات الطبية الإيرانية

نظرًا لوجود أطباء إيرانيين بارزين في العالم، فقد وجدت المعدات الطبية المحلية مكانًا جيدًا في العالم وهي اليوم معروفة بشكل أفضل من بعض منتجات الشركات الأوروبية. لمعرفة المزيد حول هذا الموضوع، ذهبنا إلى د.علي عماري الهياري، الرئيس التنفيذي لشركة بويندگان برديس الطبية، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة تأسست هذه الشركة في عام ٢٠٠٧ بهدف إنتاج منتجات تقويم العظام، والغرسات، وما إلى ذلك في مدينة مينودشت الصناعية محافظة جولستان، ومع مرور الوقت، حققت العديد من النجاحات في توطین هذه المنتجات، بحيث أصبحت بعض منتجاتها، مثل كغرسات الصدمات، النسبة المئوية للإنتاج المحلي. تم إنتاج ما مجموعه ٦٠ نموذجًا للمنتج في شركة بويندگان برديس الطبية، وأهم ميزة لمنتجات الشركة هي التركيز على أنشطة البحث والتطوير.

في إنتاج هذه المنتجات، يتم بذل الجهود لاستخدام أحدث التقنيات. تشمل الميزات والفوائد الأخرى لمنتجات بويندگان برديس فعالية هذه المنتجات على المدى الطويل. من ناحية أخرى، تستخدم منتجات هذه الشركة أفكار وآراء الأطباء لتصميم وتحسين تصنيع المعدات، سواء من حيث الجودة أو السعر الذي يرضيه العملاء أيضًا. يشار إلى أن هذه الشركة تقوم بالتصدير إلى ٢٠ دولة في العالم بطريقة غير مستقرة وبطريقة مستقرة إلى ٣ دول وتركز بشكل أساسي على سوق ٤٠٠ مليون في المنطقة. إحدى الطرق الرئيسية لشركة برديس هي متابعة الشركات التي كانت نشطة ونشطة في هذا المجال منذ حوالي ٢٠ عامًا، لذلك نوصي بنفس الطريقة لمن سينتقل بعدنا.

نظرًا لأن منتجات تقويم العظام هي منتجات استهلاكية، فإن مسألة خدمة ما بعد البيع لا تنطبق عليها، ولكن عملية الخدمة أثناء الخدمة ناجحة وعادة ما يكون لهذا النجاح تأثير كبير على بقائها في السوق، وكما ذكرنا، على رضاهم. المراكز الطبية. وقد جذبت المشترين.

لهذا الغرض، قامت شركة برديس الطبية بمراجعة القوانين في مجال الشركات القائمة على المعرفة، كما شاركت في لجان مختلفة. عندما نتحدث عن المنتجات القائمة على المعرفة، فإن الهدف هو أن تكون هذه المنتجات متطورة تقنيًا وذات جودة جيدة.

وضعف بشدة سوق المعدات الطبية في عصر كورونا، ومع دخول العديد من مرضى كورونا إلى وحدات العناية المركزة، توقفت العديد من العمليات الجراحية والأنشطة الطبية في الأقسام الأخرى، وتكبدت شركات تقويم العظام خسائر فادحة.

أشكر نشطاء مجلة عالم الاستثمار وأمل أن يتم حل المشكلات في هذا المجال بفضل جهود الموظفين الشباب في شركة بويندگان برديس الطبية. ■



اقترح نائب الرئيس التنفيذي لشركة بويندكان راه سعادت

٩٠٪ من الاكتفاء الذاتي للدولة في إنتاج المعدات الطبية



أظهر إنتاج وتوريد المعدات الطبية في الوقت المناسب خلال فترة كورونا أن شركات المعدات الطبية كانت منتجة للغاية وشبه مكتفية ذاتياً، لكن العديد من الهيئات الحكومية أعطت الأولوية للمنتجات الأجنبية وتجاهلت الإنتاج المحلي. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع محمود رضا مراتي، نائب الرئيس التنفيذي لشركة بويندكان راه سعادت. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تقوم الشركة بتصنيع مجموعة متنوعة من المعدات الطبية مثل أجهزة مراقبة العلامات الحيوية المستخدمة في غرفة العمليات، ووحدة العناية المركزة، والشاشات القابلة للارتداء، وجهاز التنفس الصناعي المتقدم لوحدة العناية المركزة، وتخطيط القلب، والصدمة الكهربائية، والضغوط، ومزيل الرطوبة التنفسي، ومقياس الحرارة الرقمي، ومقياس العمق ... للشركات القائمة على المعرفة ذات المعايير الدولية مثل علامة CE.

تتمثل إحدى مزايا شركة بويندكان راه سعادت في استخدام المعرفة والقوة والخبرة المحلية في إنتاج المعدات الطبية. من ناحية أخرى، تنتج الشركة منتجات عملية ومحدثة، مثل جهاز AED، والذي يشجع استخدامه في المراكز المزدهمة مثل المطارات ومترو الأنفاق والجامعات، إلخ.

قامت الشركة بالتصدير إلى أكثر من ٤٦ دولة منذ عام ٢٠٠١، ينتمي الكثير منها إلى الاتحاد الأوروبي.

العديد من الشركات أعضاء في اتحاد المصنعين والمصدرين، وتعمل وفقاً للمعايير الدولية والوطنية والطلب الأجنبي، لذلك تم تصميم منتجاتها وإنتاجها بنسبة ١٠٠٪ في الدولة وتلتزم بمعايير الجودة والسلامة. حالياً، ٩٠٪ من المعدات الطبية في البلاد تتمتع بالاكتفاء الذاتي.

يتم توفير المعدات الطبية للشركة في الموقع على مدار ٢٤ ساعة في اليوم، ٧ أيام في الأسبوع، في حين أن المنتجات الأجنبية لا تفعل ذلك. في الوقت الحاضر، تمتلك شركة بويندكان راه سعادت ٢٦ مركزاً تقع في مدن مختلفة وهي على اتصال دائم بالمستشفيات لمساعدتها في حالة حدوث أي مشاكل، لذلك فإن أكثر من ٩٥٪ من العملاء راضون عن الخدمات التي تقدمها هذه الشركة.

في عام ٢٠١٤، تم إقرار قانون الشركات القائمة على المعرفة، حيث أصبحت شركة بويندكان راه سعادت واحدة من أولى الشركات القائمة على المعرفة. كما ذكرنا، كانت هذه الشركة مصدراً نموذجياً في مجال التصدير لمدة ١٠ سنوات وحصلت على وسام الشرف وهي حالياً واحدة من ٥٠ شركة رائدة في مجال المعرفة.

يوجد في بلدنا عدد أسرة المستشفيات أقل من عدد السكان الحالي، ومع ذلك، خلال عصر كورونا، تم تعويض النقص إلى حد كبير بجهود شركات المعدات الطبية. ■

رفع الرئيس التنفيذي لشركة بارسيان موتور للصناعة السيارات

تدخيل وإنتاج سيارات الإسعاف الأوروبية القياسية في الدولة

في السنوات الأخيرة، حققت الشركات المحلية نجاحاً كبيراً في مجال إنتاج السيارات الحديثة والقياسية، ومن بينها شركة بارسيان موتور للصناعة السيارات، التي تعتمد على إمكانات علمية وعملية عالية، وقوى ملتزمة ومتخصصة في الصناعة والموظفين التقنيين ونجحت الشركة في الحصول على التمثيل الحضري لعلامة فيات التجارية في إيران. في مقابلة مع المهندس مهدي حاجي باباي، الرئيس التنفيذي لشركة بارسيان موتور للصناعة السيارات والممثل الرسمي لشركة السيارات الإيطالية فيات في إيران، ناقشنا وضع هذه الشركة. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تعمل شركة صناعة السيارات على مدار الـ ١٢ عاماً الماضية بعد عقد مع شركة فيات إيطاليا، وتقوم حالياً بتشغيل وإنتاج سيارات فيات دوكاتو وسيارات الإسعاف من النوع B وسيارات المعاقين المستخدمة في العيادات المتنقلة.

نظراً لأن أحد متطلبات البلاد هو إنتاج سيارات إنقاذ عالية الجودة، فقد تم دائماً استخدام السيارات المستوردة ذات العلامات التجارية الآسيوية، وتعتمد الشركة إنتاج هذه السيارات وبعد قرار منظمة الطوارئ في البلاد باستخدام سيارات بنز، وتوطين سيارات الإسعاف و وضع المركبات اللازمة لنقل المرضى على جدول الأعمال.

تعد شمال إفريقيا واحدة من أهم وجهات التصدير لشركة بارسيان موتور للصناعة السيارات، ومع ذلك، فإن الشركة تصدر أيضاً إلى الإمارات العربية المتحدة والعراق وغانا.

هذه السيارة محلية الصنع وستلغي حاجة السوق لاستيراد موديلات أجنبية مماثلة، ولكن للأسف، استوردت خدمات الطوارئ في البلاد عدداً كبيراً من سيارات بنز في السنوات الأخيرة التي بها مشاكل في التقييم أو قياسية، لذلك شركة بارسيان موتور للصناعة السيارات المستوردة للسيارات القضاء على أوجه القصور الحالية. ميزة أخرى لهذه الشركة هي استخدام المعدات الداخلية ومعرفه الشركات القائمة على المعرفة، مما أدى إلى العديد من التحسينات.

تتمثل إحدى هذه الخطط في زيادة حجم غرفة الإسعاف والخدمات التي تقدمها، بحيث تكون عمليات الإنعاش والمرضى الخارجيين ممكنة. بالطبع، سيتم إنتاج المنتجات وفقاً لاحتياجات العميل، ومن الأمثلة على ذلك إنتاج نوافذ قادرة على حمل ٥ معاقين، بالاعتماد على النظام الهيدروليكي التلقائي للعودة إلى الطائرة والنزول منها. حتى هذه المركبات يمكنها إجراء التصوير الشعاعي للثدي وطب الأسنان والعديد من الخدمات الطبية الأخرى في المناطق المحرومة، لذلك يتم استخدام سيارات الإسعاف وفقاً لاحتياجات الدولة. ■



استخراج العملات المشفرة باستخدام الطاقات المتجددة



لن تؤدي زيادة إنتاج الطاقة المتجددة فقط إلى تخليص الحكومة من مشكلة نقص الكهرباء لسنوات عديدة، لذلك تحاول بعض شركات القطاع الخاص النشاط استخدام الطاقات الوفيرة بلدنا لإنشاء الأسس اللازمة لإنتاج الطاقة المتجددة. من مصادر الطاقة الشمسية. في هذا الصدد، أجرينا محادثة مع المهندس علي قرباني، الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة شركة صباييرو سديد القائمة على المعرفة. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تعتبر شركة صباييرو سديد القائمة على المعرفة واحدة من أولى الشركات وأكثرها فخرًا في مجال دخول مجالات الطاقة المتجددة والطاقة النظيفة في إيران وقد قامت حتى الآن بتكيب وتشغيل حوالي ٢٠٠ توربين.

في الآونة الأخيرة، اشترى القطاع الخاص أيضًا توربينًا، وهو ما يعد نقطة تحول في تغيير نظرة القطاع الخاص نحو استخدام طاقة الرياح والطاقة الشمسية المتجددة، ويتطلب دعمًا من القطاع العام. تتمتع شركة صباييرو سديد القائمة على المعرفة، كشركة رائدة، بالقدرة على زيادة الإنتاج والعمل كموقع للرياح بسبب إمكانات الرياح العالية، خاصة في المقاطعات الشرقية من البلاد. يمكن زيادة خطط تطوير هذه الشركة. الإنتاج قدرة توربينات الرياح من مستوى كيلوات إلى ميغاواط، تدخل مجال مصنعي الألواح الشمسية الكهروضوئية، بالإضافة إلى مشغل ومشغل محطة الطاقة الشمسية باستخدام قوى خبيرة وإمكانيات إدارية وبنية تحتية قائمة. وعلى الرغم من الوضع الحالي، يبدو أنه من الآن فصاعدًا، سيتعين على الصناعات توليد الكهرباء التي تحتاجها، وهو أمر واعد للقطاع الخاص لبدء العمل في هذا المجال.

من العقبات التي تواجه نشاط صناعة العملات المشفرة نقص الكهرباء المطلوبة، وعلى العكس من ذلك، فإن سعر الشراء أعلى عدة مرات من الصناعات الأخرى، بينما بإزالة هذه العقبات سنشهد صعود هذه الصناعة وتحولها الأساسي.

أفضل طريقة هي استبدال الوقود الأحفوري بالطاقة المتجددة. بالطبع، بسبب إصدار تعليمات غرامة صارمة للمستهلكين ذوي الاستهلاك المرتفع، يبدو أنه يتم توفير الأساس لتعويض بعض الطاقة من مكان توفير الطاقة.

يوفر الوضع الحالي منصة جيدة لشركات القطاع الخاص مثل شركة صباييرو سديد القائمة على المعرفة للتعاون مع دول مثل روسيا وكازاخستان في مجال توليد الكهرباء، لكن متطلباتها السياسية والدولية غير متوفرة بعد.

في رأيي، هناك مستقبل جيد جدًا في المستقبل لهذه الصناعة، بحيث أنه في العشرين عامًا القادمة، ستتحرك معظم البلدان في هذا الاتجاه وستزيد نسبة إنتاج الطاقة المتجددة إلى إجمالي استهلاك الطاقة بنسبة ٧٠٪.

الرئيس التنفيذي لشركة بويش بايا للتصميم المعدات

جهد دؤوب لتحقيق شعار الإنتاج المعرفي وخلق فرص العمل

تأسست شركة بويش بايا للتصميم المعدات منذ بداية نشاطها، بدلاً من التركيز على الاستيراد والتجارة بهدف الإنتاج من أجل خلق بيئة صحية لتوظيف القوى القادرة في الدولة وعدم ترك العملة، ومن ثم إنتاج منتجات مثل شفط جراحي طبي في نموذجين: أكواب شفط أنالوج ورقمي للأطفال وملحقات طبية كهربائية ومعدات مستشفى رباعية. من أجل التعرف بشكل أكبر على أنشطة وأعمال هذه الشركة، أجرينا مقابلة مع المهندس علي اشتياق، الرئيس التنفيذي لشركة بويش بايا للتصميم المعدات مع العلامة التجارية "أريو مد"، نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تحاول شركة بويش بايا للتصميم المعدات إنتاج وإنتاج ما بين صفر إلى مائة منتج في إيران بالقدر الذي تسمح به المرافق والمعدات في الدولة، ولا يتم الاستيراد إلا في الحالات التي يكون فيها الإنتاج المحلي غير ممكن. كانت هناك حالات أدى فيها توريد جزء من بلدان أخرى إلى خفض السعر، لكن سياسة الشركة بويش بايا للتصميم المعدات هي دعم الشركات المصنعة الأخرى في البلد، والتي تمكنا من تنفيذها.

يتطلب تصدير المنتجات شهادة CE، وهي مكلفة بعض الشيء بسبب الزيادة في سعر الصرف، ولكن تم اتخاذ خطوات للحصول على شهادة CE لمنتجات الشفط الجراحي ومنتجات تفريغ الأكواب، والتي نأمل أن نحققها في أقصر وقت ممكن.

تتمثل إحدى خطط التطوير الخاصة بالشركة المصممة في توفير مسح ديناميكي وإنتاج مراتب متموجة ومضخات وصل ومضخات الحقن. تنشئ الشركة فريقًا متماسكًا في وحدة البحث والتطوير، من خلال زيارة جميع المراكز الطبية للتعرف على نقاط الضعف في المنتجات والمعدات الطبية، والتي تبدأ بعد المراجعة وعقد اجتماعات مع المتخصصين ذوي الصلة في التخطيط لهذه المنتجات. تمت إضافة ٣ منتجات جديدة ضاعفت عدد القوى العاملة في أجزاء مختلفة من الشركة؛ خطواتنا المتسارعة للدخول إلى مجال المعرفة، مع الأخذ في الاعتبار أن الغرض من تأسيس الشركة كان تصميم جهاز مسح ديناميكي لإنتاج المنتجات الطبية، كان من أهم برامج هذه الشركة لتحقيق شعار السنة.

من أهم القضايا بالنسبة لشركة بويش بايا للتصميم المعدات هي مراعاة معايير الجودة للمنتج النهائي وفقًا لعينة مماثلة من المنتج في الخارج.

في سوق المعدات الطبية ٢,٥ مليار دولار، تبلغ حصة الإنتاج المحلي حوالي ٨٠٠ مليون دولار. في سياق جائحة كورونا، رأيت كيف استطاع مصنعو الأجهزة الطبية تلبية احتياجات البلاد.

إن النمو الاقتصادي لأي دولة له علاقة كبيرة بإنشاء وتحسين البنية التحتية الاقتصادية وبيئة الأعمال في ذلك البلد، والشركات الخاصة، من خلال إنشاء هذا الهيكل، لها دور مهم في قيادة الأعمال وخلق فرص العمل للموارد البشرية.



رفع رئيس مجلس ادارة شركة صانير

الصادرات عالية القيمة المضافة هي القوة الدافعة لاقتصاد البلاد



على مدى السنوات الماضية، كانت الشركات في مجال صناعة الطاقة، التي تعتمد على المعرفة والتقنيات الحديثة، نشطة في مجال الصادرات ونجحت في جذب العملاء الأجانب. بشكل عام، عززت هذه الشركات القيمة المضافة لمنتجاتها مع تقييم احتياجات أسواق التصدير.

لمزيد من التحقيق في هذه القضية توجهنا إلى المهندس علي بخشي رئيس مجلس إدارة شركة صانير وتحادثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست الشركة منذ حوالي ٢٧ عامًا بوجود عدد من الشركات العامة والخاصة النشطة في مجال المياه والكهرباء من أجل تطوير تصدير السلع والخدمات الفنية والهندسية وخلال هذه السنوات أكملت بنجاح أكثر من ٣٠٠ شركة دولية المشاريع.. اتجاه الشركة فريد من نوعه في الدولة وحتى في المنطقة. حاليًا، تمتلك الشركة العديد من المشاريع في العراق وأوزبكستان وباكستان وإثيوبيا وتنزانيا وغيرها ولديها مكاتب في أكثر من ١٥ دولة.

من أهم أهداف شركة صانير استعادة الأسواق المفقودة وخلق أسواق جديدة، ولحسن الحظ نجحت في تحقيق هذا الهدف وبشكل عام أهداف طويلة ومتوسطة المدى حتى أكثر مما كان متوقعًا.

تنشط الشركة في بناء مشاريع البنية التحتية مثل محطات الطاقة والسدود وخطوط نقل الطاقة والمحطات الفرعية وخطوط نقل المياه والغاز وما إلى ذلك، شركة صانير معروفة للعديد من البلدان وأصحاب العمل بسبب تاريخها الطويل في التشغيل وتنفيذ أكثر من ٣٠٠ مشروع ناجح، ويثق بها الكثيرون؛ على الرغم من العقوبات، حافظت صانير على التزاماتها تجاه عملائها.

صانير هي الشركة الوحيدة النشطة في مجال الطاقة التي تركز على الصادرات الدولية والتسويق. من ناحية أخرى، عدد قليل من الشركات في هذا المجال أنجزت مثل هذا الحجم الضخم من مشاريع البنية التحتية، ولهذا السبب، تُعرف شركة صانير بأنها رائدة الأنشطة الدولية في هذا المجال.

نظرًا لأن تركيز الشركة ينصب على القيمة المضافة، فإنها تعتبر قائمة على المعرفة. بعبارة أخرى، بدلاً من بيع الخام، تركز صانير على القيمة المضافة وتقدم صادرات غير نفطية عالية التقنية وذات قيمة مضافة إلى بلدان أخرى، لذا فإن المعرفة القائمة على المعرفة هي سمة مهمة في صانير.

لا خيار أمام بلدنا سوى تصدير الصادرات ذات القيمة المضافة العالية كقوة دافعة للحركة الاقتصادية لإنقاذ الاقتصاد. في ضوء ذلك، يجب أن تكون وجهة نظر الحكومة موجهة للتصدير. يتم التأكيد على أننا إذا ركزنا فقط على السوق المحلية، فلن نرى تطورًا على المدى الطويل. ■

رئيس جمعية مصنعي قطع غيار السيارات قزوين

يذهب الربح الحقيقي من إنتاج السيارات إلى التجار

تسببت الأنشطة المربحة في صناعة السيارات في أن يذهب جزء كبير من أرباح صانعي السيارات إلى جيوب التجار. من ناحية أخرى، تلعب هذه القضية دورًا مهمًا في تقليل السيولة في صناعة السيارات لإنتاج سيارات حديثة وعالية الجودة. بالنظر إلى تأثير هذه القضية على صناعة قطع غيار السيارات والخسائر الفادحة التي تكبدها مصنعو قطع غيار السيارات من خلال ذلك، ذهبنا إلى مهندس حسن زارع نجاد، رئيس جمعية مصنعي قطع غيار السيارات في قزوين، وتحادثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.



هذه الجمعية هي عضو في اتحاد تصنيع قطع غيار في البلاد، والذي تم إنشاؤه بهدف تحقيق التكامل والتنسيق من أجل تحقيق أهداف صناعة السيارات في البلاد، وكذلك خلق الاكتفاء الذاتي وعدم الحاجة إلى الاعتماد على العالم. شركات صناعة السيارات القوية. بالطبع، لا يمكن لأي بلد أن يكون مستقلًا تمامًا من حيث الصناعة، ولكن هدف اتحاد مصنعي السيارات في قزوين هو اتخاذ أكبر عدد ممكن من الخطوات لإنتاج سيارات حديثة.

يوجد حوالي ١٨٠ من صانعي القطع في مقاطعة قزوين، ٣٠٪ منهم من المجمعين. بشكل عام، بسبب الاستثمار المناسب، يتم حاليًا إنتاج حوالي ١٢٪ من قطع غيار السيارات في البلاد في مقاطعة قزوين. لدى كل مجمعين حوالي ١٠ إلى ١٥ مجمعة من الدرجة الثانية، وإذا وفر كل منهم فرص عمل لمتوسط ٤٠٠ شخص في المجموع، فسيؤدي ذلك إلى خلق فرص عمل واسعة النطاق في المقاطعة.

تعد صناعة السيارات اليوم واحدة من أكثر الصناعات تقدمًا في العالم وتتطلب الكثير من الخبرة والمعرفة والخبرة، لذلك إذا تم تنفيذ السياسات بشكل صحيح، فسيتم توفير الظروف المناسبة لتصدير قطع الغيار إلى دول أخرى.

يجب أن تهتم واردات السيارات الطريق لبيئة مزدهرة لصناعة السيارات لتزدهر.

على الرغم من تأثير هذه المشكلة على نمو ربحية شركات السيارات، إلا أنها ستعمل بالتأكيد على تحسين الجودة وزيادة رضا العملاء. يجب على الحكومات وصانعي السياسات العمل على استمرار تدفق الأموال الضالة إلى الصناعة وزيادة الإنتاج بحيث يتم تقليل تكلفة السلع، مما يجعل صناعة السيارات أكثر ديناميكية وأكثر فاعلية في إرضاء العملاء.

أنا متفائل جدًا بمستقبل هذه الصناعة وتطورها وتقدمها. إذا كان لدى صناعة السيارات سيولة كافية وتستخدم أحدث التقنيات والمعرفة بالتكنولوجيا، فإنها بالتأكيد ستتقدم وتهتم الطريق للإنتاج المتوقع لـ ١,٨ مليون سيارة العام المقبل. ■

أثار الرئيس التنفيذي لشركة فراب لتطوير الطرق
والسكك الحديدية القضية

صناعة النقل بالسكك

الحديدية في حاجة ماسة إلى إعادة الإعمار والتحسين



تتمثل إحدى المشكلات الحالية لشركات النقل بالسكك الحديدية في تقادم وتقدم المعدات والتقنيات التي تستخدمها، في حين أن الحكومات، على الرغم من الأولويات المعلنة للنقل بالسكك الحديدية في سياسات وبرامج التنقيب والإنتاج، لم تتخذ إجراءات أساسية في السنوات الأخيرة لمعالجة

هذه المشكلة كما أن نشاط القطاع الخاص ليس لديهم التسهيلات والمنصات اللازمة لحل هذه المشكلة. لتحقيق في الأمر توجهنا إلى الدكتور مسعود نصر آزاداني الرئيس التنفيذي لشركة فراب لتطوير الطرق والسكك الحديدية وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

من بين الأنشطة المهمة لهذه الشركة، يمكن أن نذكر إنشاء وتطوير محطات الطاقة الكهرومائية والحاررية ومحطات الطاقة الشمسية المتجددة في الدولة والدول المجاورة، وكذلك تطوير وتجهيز مشاريع التنمية لقطاعات النفط والغاز والبتروكيماويات. مرور الوقت، دخلت شركة فراب في قطاع تطوير السكك الحديدية من خلال زيادة القدرات الهندسية وزيادة الطلب في المجالات الأخرى، ومنذ عام ٢٠١١ دخلت في عقود مع شركتي القطارات الحضرية في طهران ومشهد.

تتمثل المهمة الرئيسية للشركة في تطوير البنية التحتية للنقل، بما في ذلك قضايا السكك الحديدية والطرق والبحر والجو والأسطول، وهي على اتصال دائم مع السكك الحديدية والمترو والمناطق الحرة والصناعات التعدينية لجذب وتنفيذ مشاريع جديدة.

تمتلك بلدنا ما يقارب ١٤٥ ألف كيلومتر من شبكة السكك الحديدية التي يجب تحسينها وإعادة بنائها ألف كيلومتر في السنة، بينما حسب إحصائيات السنوات السابقة فإن هذه المشكلة تمت بأدنى حد ممكن وسنرى بالتأكيد تكاليفها وآثارها المدمرة. في الأساس، نحاول التوصل إلى اتفاق مع الإدارة الجديدة للسكك الحديدية في هذا الصدد وأيضاً للمساعدة في منع الحوادث من حيث المسؤولية الاجتماعية.

في رأيي، يجب على المديرين في بلدنا تحديد الأهداف والتخطيط للسنوات العشرين القادمة لحل مشكلة نضوب الأسطول، وإلا كما في السنوات السابقة، مع تغيير المديرين الحاليين، ستتغير الخطط وستتغير العديد من الأنشطة قف.

لدى بلدنا جميع العوامل اللازمة لتحويل وتطوير الصناعة، مثل القوى المتخصصة والمتعادلة، والموارد المالية، وما إلى ذلك، حتى في مواجهة أشد العقوبات، ومع ذلك، فإن كل هذه العوامل تعتمد على المديرين الأكفاء لتحقيق الكفاءة والفعالية. لكن تم تجاهل هذه القضية الهامة. ■

أثار الرئيس التنفيذي لشركة ايركا بارت صنعت هذه القضية

فصل الملكية عن الإدارة هو مفتاح نجاح الشركة الإنتاجية

واجهت شركات صناعة السيارات دائماً عدداً من المشكلات على مر السنين. في الواقع، بسبب الديون الثقيلة لشركات تصنيع السيارات للبنوك ومصنعي قطع الغيار، يواجه نشاط قطع غيار السيارات في الوضع الحالي تحديات كبيرة لتحقيق النمو والتنمية. من أجل التعرف على المشكلات والتحديات التي تواجه الشركات المصنعة لأجزاء السيارات المتقدمة في البلاد، تحدثنا مع المهندس حميد إسماعيلي، الرئيس التنفيذي لشركة ايركا بارت صنعت. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

عمليات الصب والتشغيل والتجميع والاختبار لإنتاج صمامات الخانق الميكانيكية والكهربائية، والدواسات الكهربائية، ومضخات المياه، ومضخات الزيت، والمحركات السائر، والمشعبات وأجزاء المحرك الأخرى مدرجة حالياً في جدول أعمال الشركة. يشار إلى أن شركة ايركا بارت صنعت تستخدم الجيل الجديد من ماكينات CNC والصب الآلي، ويعمل بها ٢٠٠ موظف، ٥٥٪ منهم يعملون مباشرة في خطوط الإنتاج والباقي في أجزاء مختلفة من الشركة.

حوالي ٣٣٪ من منتجات ايركا بارت صنعت مخصصة لسوق ما بعد البيع، ويتم تسليم ٦٧٪ مباشرة إلى شركات صناعة السيارات، بما في ذلك المواد الاستهلاكية مثل مضخات المياه وصمامات الخانق وأجهزة الاستشعار.

كان إنتاج منتجات مهمة واستراتيجية، بما في ذلك إنتاج دواسة الوقود والدواسة الكهربائية لمجموعة سايبا للسيارات العام الماضي، أحد أهم أهداف شركة ايركا بارت صنعت التي حلت محل المنتجات القديمة. في العام الماضي، أنتجت الشركة عدداً كبيراً من هذه الأجزاء وسلمتها إلى شركة صناعة السيارات، والتي من المتوقع أن تزيد إنتاج ومبيعات هذه المنتجات بنحو ٥ مرات هذا العام. تعتبر شركة ايركا بارت صنعت واحدة من أفضل العلامات التجارية في إيران في مجال إنتاج مضخات المياه، وبسبب الظروف الاقتصادية غير المواتية، يرغب الناس في شراء قطع غيار سيارات أرخص، مما يزيد من فرص الشركة في بيع قطع غيار عالية الجودة بأسعار معقولة. تتمثل استراتيجية ايركا بارت صنعت في عدم التضحية بالجودة لزيادة المبيعات والأرباح.

منذ عام ٢٠٢٠، عندما بدأ مشروع إنتاج الدواسة الكهربائية و ETC، تم اتخاذ خطوات لإثبات معرفة هذه الشركة، والتي نأمل أن تتحقق هذا العام. بعد إنتاج منتج ETC والدواسة الكهربائية، تم إجراء مفاوضات مع العديد من الشركات القائمة على المعرفة التي تنشط في مجال إنتاج أجهزة الاستشعار الحساسة، من أجل المضي قدماً في الإنتاج المحلي إذا كان هناك مبرر اقتصادي.

التحدي الرئيسي لصناعة السيارات هو توفير السيولة، وللأسف لا تمتلك شركات صناعة السيارات رؤية واضحة لحل هذه المشكلة بسبب المشاكل المذكورة، والخسائر الكبيرة، واستخدام قدرتها الائتمانية ومكونات النظام المصرفي. ■



سياسة العبور؛ التعرف على احتمالات وقدرات المنشأ والوجهة



مصطفى برياني اقدم
رئيس مجلس إدارة شركة «بهينه ترابر آجور»
الدولية للنقل بالسكك الحديدية

نقص المعرفة ببلدان المنشأ والوجهة الخاصة بالقدرات اللوجستية لإيران، ونقص الاتصالات المصرفية والعضوية في مجموعة FATF وتحويل السوق المستهدف في المدفوعات والإيصالات، وعدم وجود اتصال بشبكة السكك الحديدية لدينا بشبكات السكك الحديدية الأخرى عبر الإنترنت لبلدان رابطة الدول

المستقلة، والتركيز وقرارات

الجزر الصادرة عن المنظمات الحاكمة، تعد قضايا العبور مثل الجمارك وتنظيم الحجر الصحي ونقص الوكالات الدولية والتأمين في النقل بالسكك الحديدية وربما ببساطة عدم ذوق المسؤولين الحكوميين واهتمامهم بتوفير خدمات ومرافق العبور في إيران من بعض مشاكل هذا الطريق.

اليوم، في ظل الصراع في المنطقة الغربية لروسيا وبيلاروسيا وأوكرانيا، ومن ناحية أخرى، جبهة الاتحاد الأوروبي ضد روسيا، جزء كبير من البضائع الروسية والبيلاروسية، كازاخستان، أوزبكستان التي تم نقلها من / إلى الموانئ سانت بطرسبرغ والبحر الأسود في أزمة ومربك. معرفة شروط النقل بالسكك الحديدية في بلداننا في قاعدتي إنشيه بورون وسرخس، والتي يمكن نقلها بالكامل دون تفريغ وتحميل من الأصل إلى الوجهة، ويمكن تسميتها بالطريق الذهبي لإيران إلى وسط روسيا (الأورال). يربط هذا المحور جميع دول المحيط الهندي والخليج الفارسي مباشرة من قواعد البحر الإيراني الجنوبي عبر دولتي تركمانستان وكازاخستان إلى مراكز الإنتاج والصناعة والمناجم الروسية، وحتى العكس يمكن القيام به.

من موانئ الهند إلى بندر عباس يمكن الوصول إليها في ٧ أيام و ٢ أيام من عمليات الميناء وعلى طريق ٦٦٠٠ كم من إيران في ١٧ يومًا بالقطار بما في ذلك ٤٢ عربة إلى يكاترينبورغ (الواقعة في جبال الأورال). إذا بدأت الحاويات من الهند وباكستان في غضون ٣٠ يومًا للوصول إلى الموانئ الروسية الأولى مثل سانت بطرسبرغ ونوفوراسيسك، وبعد ذلك، للوصول إلى يكاترينبرج (الواقعة في جبال الأورال)، يجب أن تسافر ٢٧٩٥ و ٢٠٦٧ كم، على التوالي. تبلغ مسافة هذا الطريق في روسيا ١,٣ (ثلث) طريق بندر عباس إلى النقطة المطلوبة، ولكن من حيث وقت النقل، يجب أن يسافر ضعف طول الطريق الإيراني إلى روسيا. في التفسيرات أعلاه، يمكننا أن نرى عدم اهتمام مديري صناعة السكك الحديدية في بلدنا بهذه المشكلة. عدم وجود علاقات مصرفية وعقوبات و FATF وعدم إلمام أصحاب البضائع الآخرين في القواعد والوجهات هي قضايا أخرى لا تناسب هذا المجال، ولكن يجب أن يؤخذ في الاعتبار أن هذه القضية اليوم مع القليل من الخبرة والاستثمار قابلة للاستغلال بشكل كبير. ■

الرئيس التنفيذي لشركة تطوير صناعات السكك الحديدية الإيرانية (DIRI)

تطوير العلاقات مع الشركات الأجنبية الخاضعة لرفع العقوبات



بسبب وجود خريجي الجامعات وإدخال التقنيات الحديثة، توسعت صناعة السكك الحديدية بشكل كبير مقارنة بالعام الماضي. للتحقيق في هذه المشكلة والمشاكل في صناعة السكك الحديدية الإيرانية، ذهبنا إلى مصطفى بهرامي، الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة شركة تطوير صناعات السكك الحديدية الإيرانية، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. يتمثل النشاط الرئيسي لشركة تطوير صناعات السكك الحديدية الإيرانية في إنتاج مفاتيح السكك الحديدية، والتي تم تجميعها سابقًا في بلدنا، ولكن نظرًا لبداية حركة الاكتفاء الذاتي واستيعاب الأجزاء، فإن الجزء الرئيسي هو الضفدع الذي يعرف بأنه الجزء الاستراتيجي الأول. من خلال التعاون مع شركات الصلب الكبيرة، دخلت مرحلة الصب. تم تنفيذ جميع المراحل الهندسية لهذه الأعمال، بما في ذلك الآلات والتصميم والنمذجة وما إلى ذلك في شركة تطوير صناعات السكك الحديدية الإيرانية، وفي هذا الصدد، فإن استيعاب مفاتيح السكك الحديدية مثل نوابض الضفادع هو على جدول الأعمال.

مع تعزيز وحدة التصميم والهندسة في الشركة والاعتماد على الشباب والخبراء المحليين، بدأ واستمر البناء الداخلي القائم على دراسات علمية، وفي هذا الصدد كان أحد مشاريع الشركة في عام ٢٠٢١ إنشاء منتجات قائمة على المعرفة. تجاه هذه الشركة والمتابعة المستمرة لحسن الحظ، اتجهت شركة تطوير صناعات السكك الحديدية الإيرانية في هذا الاتجاه منذ البداية للاستفادة من الدعم والدعم العلمي وتحاول تحسين مستوى معرفتها. بالإضافة إلى الاكتفاء الذاتي، فإن تطوير التصنيع المحلي سيؤدي بالتأكيد إلى أسواق إقليمية وعالمية. بالنظر إلى المزايا التنافسية التي لدينا في هذه الصناعة، فإن وجهة نظر شركة تطوير صناعات السكك الحديدية الإيرانية ستكون موجودة في الأسواق الإقليمية والعالمية، والتي ستكون ممكنة عن طريق تصدير المنتجات والأجزاء. في القطاع الأجنبي، تم توفير خطوط السكك الحديدية لمشروع خف هيرات من قبل هذه الشركة، ونحن نتفاوض حاليًا مع شركة أفغانية ألمانية لديها عقد لتطوير هذا الخط في أفغانستان لتزويد قطع السكك الحديدية المطلوبة.

حضور المعارض فعال في تعريف المنتجين برواد مجال نشاطهم وتطوير الشركات المختلفة. بمعنى آخر، يعد المعرض فرصة رائعة للشركات والمصنعين لإظهار قدراتهم واغتنام الفرصة للتشاور مع الفاعلين الاقتصاديين الآخرين. ومن المؤمل أن يمهّد رفع العقوبات الطريق لتوسيع المعارض والاتصالات مع الشركات الأجنبية. ■



وأكد الرئيس السابق لهيئة الطرق والمواصلات في البلاد

يعتمد تطوير صناعة النقل على اتخاذ القرار على أساس المصالح الوطنية

النقل هو أحد أهم أجزاء البلد للنمو والتنمية. بالنظر إلى أن صناعة النقل لديها العديد من القطاعات، لكل منها مشاكله الخاصة، يقدم المهندس داود كشاورزيان، الرئيس السابق للمنظمة الوطنية للطرق والمواصلات، حلولاً مهمة لحل المشكلات المتعلقة بصناعة النقل. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

لسنوات، تسببت العقوبات المفروضة على النقل الجوي الإيراني في تأخر القطاع في البلاد. من ناحية أخرى، هناك سياسة تسعير إلزامية في قطاع النقل الجوي ولا تسمح باستثمارات ضخمة في هذا القطاع. في الوضع الحالي، تتمثل الخطوة الأولى لتطوير صناعة الطيران في إلغاء سياسة التسعير الإلزامي وإلزام الشركات بإدخال طائرات جديدة وجديدة نسبيًا إلى البلاد.

النقل بالسكك الحديدية يعاني من مشكلتين رئيسيتين. الأول هو انخفاض سعر الوقود في الدولة، مما يجعل النقل البري منافسًا للسكك الحديدية. على الرغم من أن الشحن لكل كيلومتر أعلى من السكك الحديدية، إلا أن مرونة النقل البري تعد ميزة مهمة تجعل أصحاب البضائع سعداء. المشكلة الثانية في النقل بالسكك الحديدية هي عدم تغطية مراكز الشحن الرئيسية في الدولة. بالإضافة إلى المشاكل الرئيسية، فإن أهم مشكلة في قطاع النقل بالسكك الحديدية هي نقص القاطرات.

في قطاع النقل البري، هناك أكثر من ٣٥٠ ألف نوع من الشاحنات في البلاد، ومشكلتها انخفاض الإنتاجية. من ناحية أخرى، نظرًا لحقيقة أنه خلال عام واحد ليس لدينا توزيع موحد للزمان والمكان في أجزاء مختلفة من البلاد، فإن تكلفة شراء قطع الغيار في بعض الأحيان واستهلاك الشاحنات، والتي يتم توفيرها بأسعار باهظة، تسبب في ارتفاع أسعار الشحن.

في القانون الجديد الذي أقره البرلمان الحادي عشر، تم إعفاء قطاع النقل البري من دفع ضريبة القيمة المضافة، ورفع المجلس الاقتصادي، بناءً على طلب وزارة الطرق والتنمية العمرانية، رسوم الطرق من ٤٪ إلى ٩٪ بواقع ٥٪. الفائض الحصول من صاحب البضاعة.

صناعة النقل ليست مستقلة عن بقية البلاد والقطاعات الاقتصادية. يجب أن يخرج اقتصاد البلاد من الركود التضخمي. إذا زاد الناتج المحلي الإجمالي ودخل الفرد، فسيتم كذلك اعتماد قطاع النقل وسياسات التنمية في كل قطاع. إن تعزيز الوحدة الوطنية والمنافسة السلمية ووجود قطاع خاص حقيقي هو مفتاح نجاح الدول.

في رأيي، يجب أن يكون لدينا مراجعة للسياسات السياسية والاقتصادية الكلية للبلد، ويجب أن يركز صنع القرار على المصالح الوطنية، كما هو الحال في جميع البلدان. في مجال السياسة الخارجية، مع الحفاظ على الاستقلال، يجب علينا استخدام المعرفة التقنية للدول المتقدمة والاستثمار الأجنبي لتحسين حياة الناس وتحقيق المزيد من الرخاء لهم. ■

رفع الرئيس التنفيذي لشركة كوير واجن

خسائر فادحة في الصناعات من توجيهات الحكومة



على الرغم من أن العقوبات قللت بشدة من العلاقة بين الصناعات المحلية والأجنبية، إلا أنها أتاحت الفرصة للشركات المحلية للتفكير في الإنتاج المحلي وحل المشكلات. في غضون ذلك، بدأت شركة كوير واجن، بالتعاون مع العديد من الشركات المصنعة المحلية، في إنتاج أجزاء التوربينات القاطرة، وتم استيراد جميع الأجزاء تقريبًا. الآن، من أجل التعرف أكثر على أنشطة هذه الشركة، أجرينا مقابلة مع المهندس رحمت الله بوربابايي، الرئيس التنفيذي لشركة كوير واجن. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بدأت الشركة نشاطها في البداية في مجال إصلاح عربات الصحاري بشكل جدي. تمتلك شركة كوير واجن خط الإصلاح في شرق إيران منذ حوالي خمس سنوات (حوالي ٢٥٪ من ورش الإصلاح على طول الطريق). لقد كان يحل محل عربة سرخس منذ حوالي خمس سنوات وهو حاليًا مسؤول عن التفتيش الحالي والإصلاحات الخاصة لعربات الركاب في محطة الركاب في مشهد لمدة خمس سنوات.

في قطاع تطوير الأسطول، يجب تحديد حزم الاستثمار لتشجيع المستثمرين على شراء القاطرات والعربات. الاستثمار غير جذاب مع الوضع الحالي في هذا المجال، ويجب على الحكومة تسهيل ظروف تدفق رأس المال من خلال توفير التسهيلات والأنشطة المواتية. يجب تعزيز السكك الحديدية من حيث كمية الجر والشحن وأساطيل الركاب. في قسم ورش الإصلاح، يجب تحديد صيغ الاستثمار بحيث يمكن للمقاولين المضي قدمًا في بناء ورشة الإصلاح والتشغيل طويل الأجل، ولكن في الوقت الحالي لم يتم الإعلان عن هذا الاقتراح من قبل السكك الحديدية.

نقوم أيضًا ببناء وتجهيز مصنع لديه خطط جادة في مجال إصلاح مجموعات القاطرات (المحرك والجر والتوربينات والضغوط). تطلق دبي معرضا لبيع القطع الإيرانية المعروضة في الشرق الأوسط. يتم أيضًا إصلاح السفن في الإمارات العربية المتحدة، ويمكن أن يكون للأجزاء الإيرانية سوق جيد.

هدف الشركة الرئيسي هو الإنتاج، لذا فهي لا تفرض أي قيود على مصنعي قطع الغيار. تقدم الشركات الفرعية أيضًا أجزاءها لمقدمي الطلبات المختلفين، الذين لحسن الحظ كانوا راضين عن منتجاتهم حتى الآن.

المشكلة الرئيسية للحكومة هي أنها تضع المنتجين خلف عجلة القيادة. الآن، على الرغم من حقيقة أنه إذا تمت صياغة السياسات الحكومية بشكل صحيح، فإن جميع الصناعات ستكون ديناميكية. إذا كان إنتاج ٤٠ قاطرة سنويًا على جدول الأعمال، فسيتم بالتأكيد تشغيل معظم الصناعات المحلية. ليس هناك ما يهز الاستثمار في هذا القطاع، وأفضل ما تفعله الحكومة هو تحديد الحوافز الاقتصادية حتى يتمكن القطاع الخاص من الاستثمار بسهولة وتوفير أسطول. ■

يظهر فحص أنشطة شركة

«محمديان للهندسة وتنمية الغاز والنفط»

أداء مذهل وموجه نحو التطوير في أقل من ٦٠ عامًا

شركة محمديان للهندسة والتطوير للغاز والنفط هي واحدة من هذه الشركات التي تمتلك حاليًا أكثر من ١٠٠٠ وحدة من مختلف أنواع آلات ومعدات البناء الثقيل والتعاون مع أكثر من ٢٥٠٠ من الموظفين المهرة والمتخصصين، باعتبارها واحدة من الشركات ذات المرتبة الأولى في ٥٠ من برنامج الدولة وتنظيم الميزانية، يخدم البلد. بسبب الخبرة والتجربة الخاصة لمديري «شركة محمديان للهندسة والتطوير للنفط والغاز»، قامت الشركة ببناء جزء من الطريق السريع من الضريح إلى الضريح وكذلك توسيعه في بعض المناصب بجهود جميع المديرين المتخصصين والمهندسين وموظفي الشركة، تم الانتهاء من هذا المشروع بأقصى جودة وتم تسليمه إلى شبكة النقل في البلاد. تمكن كبار مدراء هذه الشركة بتنفيذ الجزأين الثالث والرابع من خطة إدارة المياه الحدودية (خط نقل المياه الاستوائية) بطول حوالي ١٢٠ كم كأهم مشروع نقل مياه في الدولة، وتمكنوا من تنفيذ خطوط أنابيب فولاذية، بقطر ٢٤٠٠ ملم، أثبت السياق أيضًا. شركة محمديان للهندسة والتطوير للنفط والغاز، مع الأخذ في الاعتبار المعرفة التقنية العالية، وتنفيذ العديد من مشاريع المطارات، بما في ذلك تحسين المدرج الحالي، وإنشاء مدرج جديد وإنشاء المنطقة الأرضية لمطار كرمان الدولي، وتحسين الممرات وتحسين مستويات الطيران مطار الإمام الخميني الدولي، وتحسين الطريق الخدمة وجزء من ساحة الخدمة الغربية لمطار مهرآباد الدولي، وكذلك تحسين مستويات الطيران، وتنفيذ نظام الصرف وتحسين نظام الإضاءة على اليسار المدرج التاسع والعشرون لمطار مهرآباد الدولي، كأكبر مشروع في صناعة المطارات في البلاد.

«شركة محمديان للهندسة والتطوير للغاز والنفط» بعد الانتهاء من عدد كبير من مشاريع الأنابيب وخطوط النقل في صناعات النفط والغاز والبتروكيماويات والمياه واكتساب خبرة واسعة في هذا النوع من المشاريع وبسبب موقع إيران في المركز من جاذبية الطاقة ونتيجة لحاجة الدولة المتزايدة لأنواع مختلفة من خطوط الأنابيب لخطوط نقل السوائل، دخلت مجال إنتاج أنواع مختلفة من خطوط الأنابيب، حيث توجد ثلاثة مصانع لإنتاج أنابيب البولي إيثيلين والأنابيب المعدنية وتم بناء طلاءات الأنابيب المعدنية وتشغيلها. ومع ذلك، ونظرًا للنهج شبه الجديد لكبار المسؤولين في استخدام قدرات القطاع الخاص في تنفيذ مشاريع البنية التحتية، ورغم وجود القوانين ذات الصلة، فمن الضروري إجراء عملية إدارية طويلة للمشاركة في مثل هذه المشاريع. ■



الأمين العام لجمعية أمناء حي طهران

يجب أن تتجاوب الحكومة مع ولاء الشعب للنظام

في السنوات الأخيرة، تم إنشاء منظمات غير حكومية نشطة للتعامل مع قضايا الناس على حساب شخصي وللتفاوض مع مديري المدن والضواحي. نظرًا لأن عددًا من هذه الجمعيات نجح في متابعة مطالبهم وتحقيق العديد من الإنجازات، فقد أجرينا محادثة مع محسن وثوقي، الأمين العام لجمعية أمناء احياء طهران. نقرأ مقتطفات من المقابلة هذا المنتدى هو منظمة غير حكومية، والتوجه الرئيسي لهذا المنتدى هو الشعب ومطالبهم، ولهذا السبب فقد بدأ نشاطه بشكل مستقل عن الأطراف للتعرف بجدية أكبر على القوى المؤثرة في الأحياء والمشاكل ومشاكل اهالي احياء. من أهم أنشطة جمعية أمناء حي طهران الدخول في مجال الإدارة وبرلمان المدينة وحل المشاكل السياسية والاجتماعية والثقافية والاقتصادية للشعب.

الغرض من إنشائها هو تحديد الإصابات والمشاكل المحلية والأسر الفقيرة والمحسنين من أجل اتخاذ خطوات فعالة لحل المشاكل داخل المدينة مثل التعليم والفن والتوظيف والاقتصاد، إلخ. السياسيون وأصحاب المصانع والمعلمين والطلاب، وما إلى ذلك. بمعنى آخر، يحاول هذا التجمع حل مشاكل الناس بأي طريقة ممكنة، مثل التفاوض والحوار، والمراسلات، والاتصال، وما إلى ذلك، على الرغم من البيروقراطيات الإدارية، ويبحث في مشاكل هذه المدينة.

وبالطبع، واصلت جمعية أمناء احياء طهران نشاطها خلال فترة كورونا بإعلام الناس وتوضيحهم وإبلاغهم من أجل مشاهدة انخفاض في عدد المصابين بهذا المرض وزيادة في حقن لقاح كورونا.

جمعية أمناء حي طهران هي منظمة غير حكومية ولديها طلبات مبدئية ومنطقية من البلديات والمؤسسات الثقافية. على سبيل المثال، في حالات التلوث المتزايد، تقوم بمتابعة هذا الموضوع مع المؤسسات ذات الصلة وحتى الاتصال بها إذا لزم الأمر، كل يوم يسعى إلى تطوير البرامج والحلول الاجتماعية بما يتناسب مع زيادة المشاكل على أساس الميزانية الشخصية.

في بلد مثل المملكة المتحدة، يتم إجراء الانتخابات المحلية وفي البلدان المتقدمة، يتم استخدام جميع آراء الناس. نحن بحاجة إلى معرفة أن مشاكل منطقة ما تختلف عن الأخرى، ومن خلال المنظمات غير الحكومية، علينا النظر في برامج مختلفة حسب ظروف المنطقة.

يجب على جميع المديرين إعطاء الأولوية لتطوير البلد وفي البعد الأصغر للمدينة والتفكير في تطوير الوطن، بحيث إذا تم إنشاء المرافق المرغوبة في مدينة طهران، يجب إنشاء نفس المرافق في المحافظات المحرومة. ■



فرم اشتراک سالیانه

دنیای سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراک:

حقوقی نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

حقیقی نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

.....

کد پستی ده رقیع: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

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

بله خیر

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

واحد اشتراک: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

۱- واریز مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ یا شماره کارت ۹۳۱۴-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۶۰۳۷

و یا شماره شبا 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 ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

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

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



www.dsarmaye.ir



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



d.sarmayeh@gmail.com

An examination of the activities of the company “Mohammadian Oil and Gas Engineering and Development” shows

Amazing performance and development-oriented in less than 60 years



Mohammadian Oil and Gas Engineering and Development Company is one of these companies, which currently has more than 1000 units of various types of heavy construction machinery and equipment and cooperation with more than 2500 skilled and specialized personnel, as one of the companies with 5 ranks one From the country's program and budget organization, is serving the country.

Due to the special expertise and experience of the managers of “Mohammadian Oil and Gas Engineering and Development Company”, the company undertook the construction of a part of the freeway from shrine to shrine and also its widening in some positions with the efforts of all managers, specialists, engineers and Company personnel, this project was completed with maximum quality and was delivered to the country's transportation network.

The senior managers of this company, by implementing the third and fourth parts of the border water management plan (tropical water transmission line) with a length of about 120 km as the most important water transfer project in the country, were able to implement steel pipelines with a diameter of 2400 mm. Prove the context as well.

Mohammadian Oil and Gas Engineering and Development Company, considering the high technical knowledge, implementation of several airport projects, including improvement of the existing runway, construction of a new runway and construction of the ground area of Kerman International Airport, improvement of strips and improvement of flight levels of Imam Khomeini International Airport, road improvement The service and part of the western apron of Mehrabad International Airport, as well as the improvement of flight levels, the implementation of the drainage system and the upgrade of the lighting system on the left 29th runway of Mehrabad International Airport, as the largest project in the country's airport industry.

“Mohammadian Oil and Gas Engineering and Development Company” after completing a large number of piping projects and transmission lines in the oil, gas, petrochemical and water industries and gaining extensive experience in this type of project and due to the location of Iran in the center of gravity of energy and in As a result of the country's growing need for various types of pipelines for fluid transmission lines, it entered the field of production of various types of pipelines, in which three factories for the production of polyethylene pipes, metal pipes and metal pipe coatings were built and commissioned.

However, due to the almost new approach of high-ranking officials in using the capacity of the private sector in the implementation of infrastructure projects and despite the existence of relevant laws, a long administrative process to participate in such projects is necessary. ■

Secretary General of the Tehran Neighborhood Trustees Association

The government should respond to the people's loyalty to the system



In recent years, active non-governmental organizations (NGOs) have been set up to deal with people's issues at personal expense and to negotiate with city and suburban managers. Since a number of these associations have been successful in pursuing their demands and have had many achievements, we sat down to talk with Mohsen

Vosoughi, Secretary General of the Tehran Neighborhood Trustees Association. We read excerpts from the interview. This forum is a non-governmental organization. The main tendency of this forum is to the people and their demands, and for this reason, it has started its activities independently of the parties to more seriously identify the effective forces in the neighborhoods, problems and problems of the people in the neighborhoods. One of the most important activities of the Tehran Neighborhood Trustees Association is entering the field of management and the city parliament, resolving the political, social, cultural and economic concerns of the people.

The purpose of its establishment is to identify injuries, local problems, poor families and benefactors in order to take effective steps to solve intra-city problems such as education, art, employment, economy, etc. Politicians, factory owners, teachers, students, students, etc. are present. In other words, this assembly is trying to solve the problems of the people in any possible way, such as negotiation and dialogue, correspondence, contact, etc., in spite of the administrative bureaucracies. Examines the problems of this city. Of course, the Assembly of Trustees of Tehran's neighborhoods continued its activities during the Corona period by informing, clarifying and informing the people in order to witness a decrease in the number of patients with this disease and an increase in the corona vaccine injection.

The Tehran Neighborhood Trustees Association is a non-governmental organization and has principled and logical requests from municipalities and cultural institutions. For example, in cases of increasing pollution, it follows up on this issue with the relevant institutions and even contacts them if necessary. , Every day seeks to develop social programs and solutions in proportion to the increase in problems based on personal budget.

In a country like the United Kingdom, local elections are held and in developed countries, all the opinions of the people are used. We need to know that the problems of one region are different from another, and through non-governmental organizations, we have to consider different programs according to the conditions of the regions.

All managers should prioritize the development of the country and in the smaller dimension of the city and think about the development of the homeland, so that if desirable facilities are established in the city of Tehran, the same facilities should be created in deprived provinces. ■

The former head of the country's Roads and Transportation Organization stressed

Development of the transportation industry depends on decision-making based on national interest



Transportation is one of the most important parts of a country for growth and development. Given that the transportation industry has several sectors, each of which has its own problems, Engineer Davood Keshavarzian, former head of the National Roads and Transportation Organization, offers important solutions to solve problems

related to the transportation industry. We read excerpts from this interview.

For years, sanctions on Iran's air transportation have caused the sector to lag behind in the country. On the other hand, there is a mandatory pricing policy in the air transport sector and it does not allow heavy investment in this sector. In the current situation, the first step to develop the aviation industry is to eliminate the policy of mandatory pricing and oblige companies to bring new and relatively new aircraft into the country.

Rail transport suffers from two main problems. The first is the low price of fuel in the country, which makes road transport competitive with rail. Although freight per kilometer is higher than rail, the flexibility of road transport is an important advantage that makes the owners of goods happy. The second problem of rail transportation is the lack of coverage of the main cargo centers in the country. In addition to the main problems, the most important problem in the rail transport sector is the lack of locomotives.

In the road transport sector, there are over 350,000 types of trucks in the country, the problem of which is low productivity. On the other hand, due to the fact that during one year we do not have a uniform distribution of time and space in different parts of the country, the cost of purchasing sometimes spare parts and depreciation of trucks, which are provided at exorbitant prices, has caused high freight rates. Be.

In the new law passed by the 11th parliament, the road transport sector was exempted from paying VAT, and the Economic Council, at the request of the Ministry of Roads and Urban Development, increased road tolls from 4% to 9%, with a 5% surplus. Get from the owner of the goods.

The transportation industry is not independent of the rest of the country and the economic sectors. The country's economy must emerge from the stagflation. If GDP and per capita income increase, so will the transportation sector, and development policies must be adopted in each sector. Strengthening national unity, healthy competition and the presence of a real private sector is the key to countries' success.

In my opinion, we should have a review of the macro-political and economic policies of the country and decision-making should be based on national interests, which is the case in all countries. In the field of foreign policy, while maintaining independence, we must use the technical knowledge of developed countries and foreign investment to improve people's lives and create more prosperity for them. ■

The CEO of Kavir Wagon

Company raised

Heavy losses of industries from government directives

Although the sanctions severely reduced the relationship between domestic and foreign industries, they provided an opportunity for domestic companies to think about domestic production and solve problems. In the meantime, Kavir Wagon Company, in cooperation with several domestic manufacturers, has started to produce locomotive turbine parts, and almost all parts have been imported. Now, in order to get more acquainted with the activities of this company, we have had an interview with Engineer Rahmatollah Poorabaei, CEO of Kavir Wagon Company. We read excerpts from this interview.

The company initially started its activity in the field of repairing tank wagons in earnest. Kavir Wagon Company has owned the repair line of Eastern Iran for about five years (about 25% of repair shops along the route). He had been replacing the Sarakhs bogie for about five years and is currently in charge of the current inspection and special repairs of passenger carriages at the Mashhad passenger station for five years.

In the fleet development sector, investment packages should be defined to encourage investors to buy locomotives and wagons. Investment is not attractive with the current situation in this area, and the government should facilitate the conditions for capital inflow by providing favorable facilities and activities. The railway should be strengthened in terms of the quantity of traction, freight and passenger fleets. In the repair shops section, investment formulas should be defined so that the contractors can proceed with the construction of the repair shop and long-term operation, but at present such a proposal has not been announced by the railway.

We are also constructing and equipping a factory that has serious plans in the field of repairing locomotive assemblies (engine, traction, turbine and compressor). Dubai is launching an exhibition that will sell Iranian pieces on display in the Middle East. Ships are also repaired in the UAE, and Iranian parts can have a good market.

The company's main goal is production, so it does not impose any restrictions on parts manufacturers. Subsidiary companies also offer their parts to different applicants, who fortunately have been satisfied with their products so far.

The main problem of the government is that it puts the producers behind the wheel. Now, despite the fact that if government policies are formulated properly, all industries will be dynamic. If the production of 40 locomotives per year is on the agenda, most of the domestic industries will definitely be activated. There is no justification for investing in this sector, and the best thing for the government to do is to define economic incentives so that the private sector can easily invest and provide a fleet. ■



Transit-oriented policy; Recognize the possibilities and capabilities of origin and destination



Mustafa Beryani Aqdam
Chairman of the Board of Directors of "Behine Trabar Azhour" International Rail Transportation Company

Lack of knowledge of countries of origin and destination of Iran's logistics capabilities, lack of banking communications and membership in the FATF group and target market wandering in payments and receipts, lack of connection of our rail network to other online rail networks of CIS countries, focus and island decisions of governing organizations Transit issues such as customs, quarantine organization, lack of international agencies and insurance in rail transportation and perhaps simply, lack of taste and interest of government officials in providing transit services and facilities in Iran are some of the problems of this route.

Today, in view of the conflict in the western region of Russia, Belarus and Ukraine, and on the other hand, the EU front against Russia, a large part of Russian and Belarusian goods, Kazakhstan, Uzbekistan that were transported to / from the ports of St. Petersburg and the Black Sea, is in crisis. And is confused. Knowing the conditions of our country's rail communication in the bases of Incheh Borun and Sarakhs, which can be transported completely without unloading and loading from origin to destination, and may be called as the golden way of Iran to the center of Russia (Ural). This axis connects all the countries of the Indian Ocean and the Persian Gulf directly from the bases of the southern Iranian sea through the countries of Turkmenistan and Kazakhstan to the centers of production, industry and mines of Russia, and even the opposite can be done.

From the ports of India to Bandar Abbas can be reached in 7 days and 2 days of port operations and in a route of 6600 km from Iran in 17 days by container train including 42 wagons to Yekaterinburg (located in the Urals). If containers from India-Pakistan originate within 30 days to reach the first Russian ports such as St. Petersburg and Novorasyk, and then, to reach Yekaterinburg (located in the Urals) have to travel 2795 and 2067 km, respectively. The distance of this route in Russia is 1.3 (one third) of the Bandar Abbas route to the desired point, but in terms of transportation time, it must travel twice as long as the Iranian route to Russia. In the above explanations, we can see the lack of interest of our country's rail industry managers in this issue. Lack of banking relations and sanctions and FATF and lack of familiarity of other owners of goods in the bases and destinations are other issues that do not fit in this area, but it should be borne in mind that this issue today with a little expertise and investment is highly exploitable. ■

The CEO of Iran Rail Industries Development Company (IRID)

Development of relations with foreign companies subject to lifting sanctions



Due to the presence of university graduates and the introduction of modern technologies, the railway industry has expanded significantly compared to last year. To investigate this issue and the problems in the Iranian railway industry, we went to Mostafa Bahrami, CEO and Vice Chairman of the Board of Directors of Iran Rail Industries Development Company, and talked to him. We read excerpts from this interview.

The main activity of Iran Rail Industries Development Company is dedicated to the production of railroad switch, which were previously assembled in our country, but due to the beginning of the self-sufficiency movement and internalization of parts, the main part is the frog, which is defined as the first strategic part. By cooperation of large steel companies, it entered the casting stage. All engineering stages of these works, including machining, design, modeling, etc. have been done in Iran Rail Industries Development Company, and in this regard, the internalization of railroad switch such as frog's springs is on the agenda.

With the strengthening of the design and engineering unit of the company and relying on young people and local experts, interior construction based on scientific studies began and continued, and in this regard, one of the company's projects in 2021 was to establish knowledge-based products. Towards this company and continuous follow-up fortunately came to fruition, Iran Rail Industries Development Company has moved in this direction from the very beginning to benefit from, support and scientific support and is trying to improve its level of knowledge.

In addition to self-sufficiency, the development of domestic manufacturing will definitely lead to regional and global markets. Considering the competitive advantages we have in this industry, the view of Iran Rail Industries Development Company is to be present in regional and global markets, which will be possible by exporting products and parts. In the foreign sector, the railroad swiths for the Khaf-Herat project have been provided by this company, and we are currently negotiating with an Afghan-German company that has a contract to develop this line in Afghanistan to supply the required railroad swiths. Attending exhibitions is effective in familiarizing producers with the pioneers of their field of activity and the development of various companies. In other words, the exhibition is a great opportunity for companies and manufacturers to show their capabilities and take the opportunity to consult with other economic actors. It is hoped that the lifting of sanctions will pave the way for the expansion of exhibitions and contacts with foreign companies. ■

The CEO of Irka Part Sanat raised the issue

Separation of ownership from management is the key to the success of a manufacturing company



Carmakers have always faced a number of problems over the years. In fact, due to the heavy debt of car manufacturers to banks and parts manufacturers, car parts activists in the current situation have significant challenges to achieve growth and development. In order to be informed about the problems and challenges facing the advancing auto parts manufacturers of the country, we have talked with Engineer Hamid Esmaili, CEO of Irka Part Sanat. We read excerpts from this interview.

Casting, machining, assembly and testing processes for the production of mechanical and electric throttle valves, electric pedals, water pumps, oil pumps, stepper motors, manifolds and other engine parts are currently on the company's agenda. It is noteworthy that Irka Part Sanat Company uses the new generation of CNC machines and robotic casting with 200 employees, 55% of whom work directly in the production lines and the rest in different parts of the company.

About 33% of Irka Part Sanat's products are for the aftermarket market, and 67% are delivered directly to automakers, including consumables such as water pumps, throttle valves and sensors.

Production of important and strategic products, including the production of throttle and electric pedal for Saipa Automotive Group last year was one of the most important goals of Irka Part Sanat Company, which replaced the old products. Last year, the company produced a significant number of these parts and delivered them to the automaker, which is expected to increase production and sales of these products by about 5 times this year.

Irka Part Sanat Company is one of the best brands in Iran in the field of production of water pumps, and due to unfavorable economic conditions, people want to buy cheaper car parts, which increases the company's chances to sell quality parts at reasonable prices. Irka Part Sanat's strategy is not to sacrifice quality for increased sales and profits.

Since 2020, when the project to produce the electric pedal and ETC started, steps have been taken to establish the knowledge of this company, which we hope will be achieved this year. Following the production of the ETC product and the electric pedal, negotiations have been held with several knowledge-based companies that are active in the field of production of sensitive sensors, in order to proceed with domestic production if there is an economic justification.

The main challenge of the automotive industry is to provide liquidity, and unfortunately, automakers do not have a clear vision to solve this problem due to the mentioned problems, significant losses, and the use of their credit capacity, and the component manufacturers with the banking system. ■

The CEO of Farab Road and Rail Development Company raised the issue

The rail transport industry is in dire need of reconstruction and improvement

One of the current problems for rail transport companies is the obsolescence and obsolescence of the equipment and technologies they use, while governments, despite the stated priorities of rail transport in upstream policies and programs, have not taken fundamental action in recent years to address this issue. Private sector activists also do not have the necessary facilities and platforms to solve this problem. To investigate the matter, we went to Dr. Massoud Nasr Azadani, CEO of Farab Road and Rail Development Company, and talked to him. We read excerpts from this interview.

Among the important activities of this company, we can mention the construction and development of hydro-power and thermal power plants and solar renewable power plants in the country and neighboring countries, as well as the development and equipping of development projects for oil, gas and petrochemical sectors. Over time, Farab Company entered the railway development sector by increasing engineering capabilities and increasing demand in other fields, and since 2011 has entered into contracts with Tehran and Mashhad urban train companies.

The main mission of the company is to develop transportation infrastructure, including rail, road, sea, air and fleet issues. It is in constant contact with Railway, Metro, Free Zones and Mining Industries to attract and implement new projects.

Our country has about 14.5 thousand kilometers of railway network, which must be improved and rebuilt one thousand kilometers a year, while according to the statistics of previous years, this issue has been done in low minimums and we will definitely see its costs and destructive effects. Basically, we are trying to reach an agreement with the new management of the railway in this regard and also to help prevent accidents in terms of social responsibility.

In my opinion, the managers of our country must set goals and plan for the next 20 years to solve the problem of fleet burnout, otherwise, as in previous years, with the change of the current managers, the plans will change and many activities will stop.

Our country has all the necessary factors for the transformation and development of the industry, such as specialized and contracting forces, financial resources, etc., even in the face of the most severe sanctions, however, all these factors depend on efficient managers for efficiency and effectiveness. But this important issue has been neglected. ■



The chairman of the board of directors of Sunir Company raised

High value-added exports are the driving force of the country's economy



Over the past years, companies in the field of energy industry, relying on modern knowledge and technologies, have been active in the field of exports and have been successful in attracting foreign customers. Generally, such companies have enhanced the added value of their products while assessing the needs of export markets. To further investigate this issue, we went to Engineer Ali Bakhshi, Chairman of the Board of Directors of Sunir Company, and talked to him. We read excerpts from this interview.

The company was formed about 27 years ago with the presence of a number of active public and private companies in the field of water and electricity in order to develop the export of goods and technical and engineering services and during these years has successfully completed over 300 international projects. The direction of the company is unique in the country and even in the region. Currently, the company has several projects in Iraq, Uzbekistan, Pakistan, Ethiopia, Tanzania, etc. and has offices in more than 15 countries.

One of the important goals of Sunir Company is to take back the lost markets and create new markets, and fortunately, it has been successful in achieving this goal and in general, long-term and medium-term goals, even more than expected.

The company is active in the construction of infrastructure projects such as power plants, dams, power transmission lines and substations, water and gas transmission lines, etc. Sunir Company is known to many countries and employers due to its long history of operation and implementation of more than 300 successful projects, and many trust it; despite the sanctions, Sunir has kept its commitments to its customers.

Sunir is the only company active in the field of energy that focuses on international exports and marketing. On the other hand, few companies in this field have completed such a huge volume of infrastructure projects, and for this reason, Sunir Company is known as the flagship of international activities in this field.

Because the company's focus is on value-added, it is considered knowledge-based. In other words, instead of selling crude, Sunir focuses on value-added and offers high-tech, value-added non-oil exports to other countries, so knowledge-based is an important feature of Sunir.

Our country has no choice but to export high value-added exports as the driving force of economic movement to save the economy. Given this, the government's view should also be export-oriented. ■

President of Qazvin Auto Parts
Manufacturers Association

The real profit of car production goes to the dealers



Profitable activities in the automotive industry have caused a large part of the profits of automakers to go to the pockets of dealers. On the other hand, this issue plays an important role in reducing the liquidity of the automotive industry to produce up-to-date and quality cars. Considering the impact of this issue on the auto parts manufacturing industry and the heavy losses that the auto parts manufacturers have suffered through this, we went to Engineer Hassan Zarenejad, the president of the Qazvin Auto Parts Manufacturers Association, and talked to him. We read excerpts from this interview.

This association is a member of the country's parts manufacturing association, which was established with the aim of creating integration and coordination in order to achieve the goals of the country's automobile industry, as well as creating self-sufficiency and no need for dependence on the world's powerful automakers. Of course, no country can be completely independent in terms of industry, but the goal of the Qazvin Automobile Manufacturers Association is to take as many steps as possible to produce up-to-date cars.

There are about 180 part makers in Qazvin province, 30% of whom are assemblers. In general, due to proper investment, about 12% of the country's auto parts are currently produced in Qazvin province. The assemblers each have about 10 to 15 second-rate assemblers, and if each of them generates employment for an average of 400 people in total, it will create extensive employment in the province.

Today, the automotive industry is one of the most advanced industries in the world and requires a lot of experience, knowledge and expertise, so if the policies are implemented properly, the right conditions will be provided for the export of parts to other countries.

Car imports should pave the way for a prosperous environment for the automobile industry to flourish.

Despite the impact of this issue on the growth of profitability of car companies, it will definitely improve the quality and increase customer satisfaction. Governments and policymakers must work to keep stray money flowing into industry and boost production so that the cost of goods is reduced, which makes the automotive industry more dynamic and more effective in satisfying customers. I am very optimistic about the future of this industry and its development and progress. If the automotive industry has enough liquidity and uses the latest technologies and knowledge of technology, it will definitely progress and pave the way for the projected production of 1.8 million vehicles next year. ■

CEO of knowledge based Sabaniroo
Sadid Company

Extraction of cryptocurrencies using renewable energies



Increasing the production of renewable energy will not only free the government from the problem of electricity shortage for many years, therefore, some active private sector companies are trying to use the abundant capacities of our country to create the necessary bases for the production of renewable energy from solar sources. Provide wind. In this regard, we had a conversation

with Engineer Ali Ghorbani, CEO and Vice Chairman of the Board of Directors of Sabaniroo Sadid Company. We read excerpts from this interview.

Knowledge based Sabaniroo Sadid Company is one of the first and most proud companies in the field of entering the fields of renewable energy and clean energy in Iran and has so far installed and commissioned about 200 turbines.

Recently, the private sector has also bought a turbine, which is a turning point in changing the private sector's view towards the use of wind and solar renewable energy, and requires the support of the public sector.

Knowledge based Sabaniroo Sadid Company, as a leading company, has the capacity to increase production and act as its wind site due to its high wind potential, especially in the eastern provinces of the country. The development plans of this company can be increased. The production capacity of wind turbines from the level of kilowatts to megawatts, entering the field of manufacturers of photovoltaic solar panels, as well as the operator and operator of the solar power plant using expert forces, management capabilities and existing infrastructure.

Despite the current situation, it seems that from now on, the industries will have to generate the electricity they need, which is promising for the private sector to start working in this field.

One of the obstacles for cryptocurrencies industry activists is the lack of electricity required and, on the contrary, the purchase price is many times higher than other industries, while by removing these obstacles, we will witness the rise of this industry and its fundamental transformation.

The best way is to replace fossil fuels with renewable energy. Of course, due to the issuance of strict fine instructions for high-consumption consumers, it seems that the ground for compensating some energy from the place of saving energy is provided.

The current situation provides a good platform for private sector companies such as Knowledge based Sabaniroo Sadid to cooperate with countries such as Russia and Kazakhstan in the field of electricity generation, but its political and international requirements are not yet available.

In my opinion, there is a very good future ahead for this industry, so that in the next 20 years, most countries will move in this direction and the ratio of renewable energy production to total energy consumption will increase by 70%. ■

35.5\$ billion investment in Iran's petrochemical industry

The main topics of the mission of the National Petrochemical Company include preparing strategies, policies and macro and strategic plans for the development of the value chain of the petrochemical industry, preparing plans for development and investment in the petrochemical industry and providing the necessary infrastructure with priority for value chain plans, defining and implementing special zones. Petrochemical and Petrochemical in accordance with land management along with playing an active role in the technology ecosystem of the petrochemical industry with the participation and support of knowledge-based companies, start-ups and research institutes with the aim of attracting, transferring and sharing technical knowledge and finally identifying, prioritizing, approving technical feasibility The development of the petrochemical and petrochemical industry of the governmental and non-governmental sectors is commensurate with the needs of domestic and foreign markets. Growth of petrochemical industry in Iran in terms of statistics

Net domestic sales of petrochemical products from 2016 to 2021 increased from 7.4 million tons worth \$ 4.6 billion to 10.2 million tons worth \$ 8.2 billion. Meanwhile, the growth of annual global demand for petrochemical products by 2040 is 4.5 percent and the growth of refined products is less than one percent.

In addition, regarding the status of the Eighth Development Plan projects in the horizon of 2032, 37 projects are in the initial stages of the Eighth Plan, in which \$ 41 billion will be invested, and the nominal capacity of the ongoing projects is 58 million tons per year and capacity Accumulation in Horizon 2032 is 199 million tons per year, and these projects are still in the early stages.

Value chain development strategy and import reduction
In order to develop the value chain and reduce imports, 33 projects are underway, of which the total capacity of the projects is 3.5 million tons per year and the volume of investment is \$ 3.5 billion. Also, the average investment volume of each project is over 100 million dollars, the number of licensed projects is 20 projects, the number of chains includes 6 chains and the number of active projects is 11 projects.

Iran's share of production capacity and trade of major petrochemical products in the region and the world

Regarding Iran's share of capacity, production and trade of major petrochemical products in the world and the Middle East in 2021 and compared to 2020, it can be said that Iran's share of world production capacity from 2.68% to 2.76%, Iran's share of production capacity in the Middle East from 26.49% At 27.56%, Iran's share of world trade has increased from 5.93% to 5.68% and also Iran's share of Middle East trade has increased from 22.13% to 22.17%. ■



The CEO of Parsian Motor Automotive Industries raised

Internalization and production of European standard ambulances in the country



In recent years, domestic companies have achieved great success in the field of production of up-to-date and standard vehicles, one of which is Parsian Motor Automotive Industries Company, which relies on having high scientific and practical potential, committed and specialized forces in industry and technical staff and The company has succeeded in obtaining the exclusive representation of Fiat brand in Iran. In an interview with Engineer Mehdi Hajibabaei, CEO of Parsian Motor Automotive Industries and the official representative of the Italian automobile company Fiat in Iran, we discussed the situation of this company. We read excerpts from this interview.

The automaker has been operating for the past 12 years following a contract with Fiat Italy and is currently operating and producing Fiat Ducato, Type B ambulances and handicapped vehicles used for mobile clinics.

Since one of the requirements of the country is the production of quality rescue vehicles and imported cars of Asian brands have always been used, the company intends to produce these cars and after the decision of the country's emergency organization to use Benz cars, localize ambulances and Has put the vehicles needed to transport patients on the agenda.

One of the most important export destinations of Parsian Motor Automotive Company is North Africa, however, the company also exports to the UAE, Iraq and Ghana.

This car is domestically made and will eliminate the need for the market to import similar foreign models, but unfortunately the country's emergency services have imported a large number of Benzes in recent years that have numbering or standard problems, so Parsian Motor Automotive Industries Company Imported cars have eliminated the existing shortcomings. Another advantage of this company is the use of internal equipment and knowledge of knowledge-based companies, which has led to many improvements.

One of these plans is to increase the size of the ambulance room and the services it provides, so that resuscitation and outpatient operations are possible. Of course, the products will be produced according to the customer's needs, one of the examples of which is the production of windows with the ability to carry 5 disabled people, relying on the automatic hydraulic system for their boarding and disembarking. Even these vehicles can perform mammography, dentistry and various other medical services in deprived areas, so ambulances are used according to the needs of the country. ■

Managing Director of Pooyesh Paya

Equipment Designer Company

A relentless effort to fulfill the slogan of knowledge-based and job creative production



Pooyesh Paya Designer Company was established from the beginning of its activity, instead of focusing on imports and trade with the aim of production in order to create a healthy environment for employing the country's capable forces and not leaving the currency, and then to produce products such as medical surgical suction in two models. Analog and digital, baby vacuum cups and electromedical accessories and quadruple hospital equipment. In order to get more acquainted with the activities and actions of this company, we have had an interview with Engineer Ali Eshtiaq, CEO of Pooyesh Paya Equipment Designer with the "Ario Mod" brand. We read excerpts from this interview.

Pooyesh Paya Equipment Design Company is trying to produce and produce zero to one hundred products in Iran as far as the facilities and equipment of the country allow, and to import only in cases where domestic production is not possible. There have even been cases where the supply of a part from other countries has reduced the price, but the policy of the company that designed the Pooyesh Paya equipment is to support other manufacturers in the country, which we have been able to implement.

Exporting products requires CE certification, which is a bit costly due to the increase in the exchange rate, but steps have been taken to obtain CE certification for surgical suction and cup vacuum products, which we hope to achieve in the shortest possible time.

One of the development plans of the designer company is to provide a dynamic scan, production of wavy mattresses, serum pumps and syringe pumps. The company creates a cohesive team in the research and development unit, by visiting all medical centers to identify the weaknesses of medical products and equipment, which after reviewing and holding meetings with relevant specialists, begins planning these products.

Added 3 new products that doubled the number of manpower in different parts of the company; Our hasty steps to enter the field of knowledge-based, considering that the purpose of establishing the company was to design a dynamic scanning equipment for the production of medical products, has been one of the most important programs of this company to fulfill the slogan of the year.

One of the most important issues for Pooyesh Paya Equipment Design Company is to observe the quality standards of the final product in accordance with a similar sample of the product abroad.

In the \$ 2.5 billion medical equipment market, the share of domestic production is about \$ 800 million. In the context of the Corona pandemic, you saw how medical device manufacturers were able to meet the country's needs.

Economic growth of any country has a lot to do with creating and improving the economic infrastructure and business environment of that country, and private companies, by creating this structure, have an important role in entrepreneurship and job creation of human resources. ■

CEO of Shima Parto Company

The structure of the country's economy does not encourage industry and production



Shima Parto Company started its production activity in the field of radiology devices in the form of parts assembly (SKD / CKD) in 2006 with the cooperation of Shimadzo Japan's company, with the beginning of economic and international sanctions against Iran and problems in financial and banking relations with Japan. Shima Parto Company

focused on the independent production of radiology devices. In order to become more familiar with the activities of this company, we had an interview with Ali Rabet, CEO of Shima Parto Company. We read excerpts from this interview.

The company with more than 35 years of continuous activity in the field of import, sale and after-sales service of medical video diagnostic equipment as the exclusive representative of Shimadzo Japan in Iran and so far more than 2500 devices of radiology, sonography, fluoroscopy, radiology Mobile, operating room CT logo, CT scan and angio are installed and working in medical centers across the country. At present, the products of "Made in Iran" of this company include digital radiology device of the ground column and the most important feature of this device is that all mechanical components and generators of the device in the country have been designed and produced independently. In addition, one of our short-term goals is to improve the quality and proper performance of the devices.

In my opinion, the situation of after-sales service of medical equipment in the country is facing challenges due to the problems of supplying the required spare parts and service costs resulting from international sanctions, especially since medical centers unfortunately have a special budget and program to discuss preventive maintenance and repairs. The equipment does not have its own capital, and the entry of unqualified people into the field of after-sales service has increased the problems.

The potential for growth and activity in the field of medical equipment in the country is significant. Due to the large population, geographical location and the needs of the health and treatment sector of the country, at present, considering the internal and external conditions of the country, investing in this sector is worth considering.

Our group is one of the few companies in the field of production of medical imaging equipment in the region, therefore, our share of the regional market due to the large number of foreign competitors, both at the top and lower levels. 2 and 3 are very low. We hope to improve our position after obtaining CE as well as joint ventures in the field of production with world-renowned companies.

We hope that with the will, effort and attraction of creative, committed and specialized forces, new investments as well as improving business conditions in the country and international relations, and using all the potentials of the country, we can achieve a worthy position of the country. ■

Deputy CEO of Pooyandegan Rah Saadat Company proposed the path to happiness

90% self-sufficiency of the country in the production of medical equipment

Timely production and supply of medical equipment during the Corona period showed that medical equipment companies were highly productive and almost self-sufficient, yet many government agencies prioritized foreign products and ignored domestic production. To further investigate this issue, we had a conversation with Mahmoud Reza Merati, Deputy CEO of Pooyandegan Rah Saadat Company. We read excerpts from this interview.

The company manufactures a variety of medical equipment such as vital signs monitors used in the operating room, ICU, wearable monitors, advanced ICU ventilator, electrocardiograph, electroshock, compressor, respiratory dehumidifier, digital thermometer, depth gauge and ... It is a number of knowledge-based companies with international standards such as CE Mark.

One of the advantages of Pooyandegan Rah Saadat Company is the use of local knowledge, power and expertise in the production of medical equipment. On the other hand, the company produces practical and up-to-date products, such as the AED device, which is commonly used in busy centers and such as airports, subways, universities, etc.

The company has exported to more than 46 countries since 2001, much of which belongs to the European Union. Many companies are members of the Union of Manufacturers and Exporters, operating in accordance with international and national standards and foreign demand, so their products are designed and produced 100% in the country and have complied with quality and safety parameters. Currently, 90% of the country's medical equipment is self-sufficient.

The company's medical equipment is provided on-site 24 hours a day, 7 days a week, while foreign products do not. At present, Pooyandegan Rah Saadat Company has 26 centers that are located in different cities and are constantly in touch with hospitals to help them in case of any problems, therefore, more than 95% of customers are satisfied with the services provided by this company.

In 2014, the Law on Knowledge-Based Companies was passed, in which Pooyandegan Rah Saadat Company became one of the first knowledge-based companies. As mentioned, this company has been a model exporter in the field of export for 10 years and has received a medal of honor and is currently one of the 50 leading companies in the field of knowledge.

Our country has fewer hospital beds than the current population, however, during the Corona era, shortages were largely compensated by the efforts of medical equipment companies. ■



Chairman of the Board of Directors of the Hadaf portfolio management company

The capital market is dollar-driven



One of the influential factors in the rise of the capital market index is the increase in the exchange rate, however, it should be noted that this issue does not have the same effect on the market situation in all circumstances and on the other hand, not all stock companies. For example, some listed companies are export-oriented and will benefit greatly by raising the exchange rate, unlike importing companies.

Abbas Ali Haqqani Nasab, Chairman of the Board of Directors of Hadaf portfolio management company, referring to the multi-exchange rate, said: "Currently, there are four exchange rates: half, agreement rate, organized market exchange rate and free exchange rate, with prices of 26, 32, 29 and 27 thousand tomans are traded. Since the terms of sale of listed companies depend on the semi-free currency, the sales of these companies will not change until the price of this currency changes.

Emphasizing that stock exchange companies have grown with the increase of exchange rate and have also been effective in increasing the stock exchange index, he continued: If the currency is stabilized at prices of 30 to 33 thousand tomans, this issue will have a favorable effect on stock exchange companies and increase product prices. They will bring them, so we can be sure that with the increase of the exchange rate, we will see the growth of the capital market index.

The Chairman of the Board of Directors of Hadaf portfolio management company, stating that the growth of the stock market should be paved with long-term investments and creating transparency in this market, added: And ... are export-oriented, so the price of their goods will be determined based on world prices and exchange rates; In other words, the increase in the exchange rate has caused the positive mobilization of export-oriented companies in the capital market, and therefore, if it is not an exaggeration, it can be said that the capital market is dollar-oriented and is affected by its fluctuations.

To enter the capital market, micro-shareholders must be more educated and have sufficient information and knowledge of this market. Another issue is that these shareholders are looking for better investment tools and entering the capital market in the long run.

In the end, he pointed to the growth of the stock market index in the coming months: the example of these tools has features such as justice-oriented, profitability, diversity-oriented, transparency-oriented and property-oriented, so if we have it, we can draw a better situation for the stock market and we hope for the growth of the index. Also, in such a situation, there are no more sudden attacks on the capital market or emotional buying and selling. ■

The CEO of Pooyandegan Pardis Medical Company stated

Foreign markets trust in Iranian medical equipment



Due to the existence of prominent Iranian doctors in the world, domestic medical equipment has found a good place in the world and today it is even better known than some products of European companies. To learn more about this issue, we went to Dr. Ali Amari Allahyari, the CEO of Pooyandegan Pardis Medical Company, and talked to him. We read

excerpts from this interview

This company was established in 2007 with the aim of producing orthopedic products, implants, etc. in Minoodasht industrial town of Golestan province, and over time, it has achieved many successes in the localization of these products, so that some of its products, such as trauma implants, Percentage of domestic production.

A total of 60 product models have been produced in Pooyandegan Pardis Medical Company, the most important feature of the company's products is the focus on the activities of research and development. In the production of these products, efforts are made to use the most up-to-date technologies.

Other features and benefits of Pooyandegan Pardis Medical products include the long-term effectiveness of these products. On the other hand, the products of this company use the ideas and opinions of physicians to design and optimize the manufacture of equipment, both in terms of quality and The price is also satisfied by the customers. It is noteworthy that this company has been exporting to 20 countries of the world in an unstable manner and in a stable way to 3 countries and is mainly focused on the market of 400 million in the region.

One of the main methods of Pardis Company is to follow the companies that have been active and active in this field for about 20 years, therefore, we recommend the same method to those who will move after us.

Since orthopedic products are consumer, the issue of after-sales service does not apply to them, but the in-service service process is successful and usually this success has a significant impact on their survival in the market and, as mentioned, the satisfaction of medical centers. And has attracted buyers.

For this purpose, Pardis Medical Company has reviewed the laws in the field of knowledge based companies and has also participated in various committees. When we talk about knowledge-based products, the goal is that these products are both technologically advanced and of good quality.

The market for medical equipment in the Corona era was severely weakened, and as many Corona patients were admitted to ICUs, many surgeries and medical activities in other departments ceased and orthopedic companies suffered heavy losses.

I thank the activists of the World of Investment Magazine and I hope that the issues in this field will be resolved due to the efforts of the young staff of Pooyandegan Pardis Medical Company. ■

CEO of Charisma Energy Supply Company

The most important missing link in industry is capital



One of the requirements for the growth of industries and production is the timely supply of liquidity, which unfortunately is currently facing obstacles due to economic problems. They put and on the other hand help facilitate the production process. According to this issue, if economic problems

are solved, by attracting the necessary capital from domestic and foreign markets, these resources can be directed to the industry and the activities of these companies can be accelerated. In order to get more acquainted with this issue, we had a conversation with Dr. Abbas Mehrabi, CEO of Charisma Energy Supply Company. We read excerpts from this interview.

Due to the existing problems in the field of external financing, Charisma Energy Supply Company was established with the approach of financing as a missing link in the industry.

Charisma Energy Supply Company, with the aim of raising capital, identified bottlenecks and various production sectors and succeeded in launching investment funds, insurance sector, charisma commercial and exchange sector. Since many financing companies have not been able to meet the needs of industries and companies, Charisma Energy Supply Company tries to provide effective solutions by carefully studying these problems. In line with its defined mission, it also seeks to raise the necessary capital for the construction, development and supply of equipment and supplies for large power plants, and to continue this process until it reaches the end of the chain, ie the consumer. The first advantage of this company is that it is aware of the state of the industry and examines its problems and capacities, while the financing companies only examine the financial and investment dimension of the industries. The second advantage of Charisma Energy Supply Company is the establishment of chains and subsidiaries to provide services to various industries.

Most of the activities of Charisma Energy Supply Company are carried out domestically, but due to the impact of sanctions on the entire economy and the cessation of foreign investment, the process of capital transfer to industries will be slower. For example, in the context of sanctions on the transfer of foreign capital, the inputs of production and technology from outside to inside are stopped or costly, and this increases costs.

The company's foreign offices have been set up to provide the services needed by customers in order to develop financial, commercial, marketing and import assistance activities.

In the current situation, efforts are needed to facilitate laws and regulations in the country's monetary and financial system. I hope that in the not too distant future, the problems and difficulties caused by the sanctions will be resolved and the ground for effective communication with foreign investment institutions will be provided. ■

The CEO of Firouzeh Stock Portfolio Management Company

The negative impact of inflation on the profitability of Stock Market Companies

One of the issues that has prevented the capital market from achieving the expected prosperity and growth is the emotional behavior of some new shareholders, which usually occurs due to lack of culture and sufficient knowledge of this market. To further investigate this issue, we went to Ms. Yeganeh Eghbalnia, CEO of Firouzeh Stock Portfolio Management Company, and talked to her. We read excerpts from this interview.

In 2022, the company, by providing new services such as asset consulting services and optimization and asset portfolio arrangement according to the degree of risk desired by investors, tries to design appropriate financial instruments according to precautionary factors and increase unsystematic risk in the Iranian economy for reputable investors.

Firouzeh Success Investment Fund in 2010, after receiving a license from the Stock Exchange and Securities Organization, is currently the company of Iran Industrial Development Investment Group (Public Joint Stock Company) as the market manager of this fund. It is worth mentioning that the policy of the Firouzeh Asia Fixed Income Investment Fund in 2022 has been to realize an annual profit of 23%, which has reached a return of 22% on 31 June of this year.

Since asset price growth has not yet been reflected in the stock market index, we intend to provide customers with a thorough analysis of macroeconomic variables and why the stock market has not yet responded to price growth in order to attract micro-shareholders. It is worth noting that when the underlying cause of stock market stagnation is explained to small customers as well as asset diversification models are given to them, customers' trust is gained and the majority will not worry about fluctuating market conditions.

Given the current situation, the capital market situation seems to be volatile and unpredictable in the coming days. On the other hand, the weak reports of listed companies and the increase in production costs in most companies due to rising prices of raw materials, raw materials and wages, do not show a positive situation for this market in the next few months, therefore, it seems that Tehran Stock Exchange is no longer as easy as in the past. ■



The need to support real producers



Engineer Abdolreza Yaghoubzadeh
President of the Association of Manufacturers and Exporters of Medical Equipment of Iran

Thanks to the efforts of private sector companies and due to the special conditions of our country, we are now in a situation where we can use the existing potentials in the production and export of medical equipment from the simplest applied products and consumables to the most complex medical and diagnostic devices. . The corona crisis in Iran has proven the potential for domestic medical supplies, even under sanctions. Iran was one of the top 15 countries that did not have a major problem in supplying medical equipment in the most difficult conditions of sanctions and coronation.

Required infrastructure including the presence of educated and young manpower in the country, relatively cheap energy and wage costs compared to other industrialized countries, relatively large local market and easy-to-reach export market of West Asia and Eurasia with a population of 250 million Also, the experience of exporting to other countries of the world, especially the European Union with a history of about 20 years and the exemption of medical equipment from UN and US sanctions, shows the potential for a leap in the medical equipment industry of Iran.

Iran Health 2022 exhibition was able to show the technological potential of Iran's medical equipment industry, especially in companies with knowledge-based and advanced medical equipment. All domestic and foreign trade delegations that visited the hall of the Union of Manufacturers and Exporters of Medical Equipment of Iran acknowledged this point and sometimes mentioned with disbelief the successes and advanced equipment provided. Even before the Iran Health exhibition this year, many high-ranking officials of the Ministry of Health and members of parliament did not know that many Iranian-made products have been exported to Europe for more than 15 years! The toxic atmosphere caused by the behavior of these so-called producers caused that in some goods, despite the potential of domestic production in the country, more than 100 million dollars of 4200 Tomans were allocated to the import of similar domestic goods. Now that the exchange rate policy has changed, it is clear that in some cases up to 50% of the allocated currency has been more than the actual amount. But now is the time to distinguish real producers from fraudsters. We all owe it to ourselves to support producers whose proven track record over the past decades has always sought quality production and exports, and to reciprocally avoid fraudulent companies. ■

Managing Director of Erike Tejarat Ati Negar Brokerage Company

Government laws have hindered the development of the insurance industry



People are not aware of insurance laws and regulations, there is an unrealistic attitude towards this industry, which in the long run will cause people to be inclined towards it. In this regard, we had a conversation with Reza Aram, CEO of the company Erike Tejarat Ati Negar official insurance brokerage.

We read parts of this interview.

The company operates in the field of consulting and providing a variety of insurance services to companies and public and private organizations and the community of insurers. The activities of these companies are divided into several categories, the first of which is the provision of insurance services to the retail market. Yes, it does. The other part of the activity of Erica Ati Negar Brokerage Company is related to providing consulting services to large organizations and institutions such as freight, medical, engineering, etc. insurance to buy the best insurance coverage with appropriate rates and conditions from insurance companies.

One of the significant parts of Erike Tejarat Ati Negar Brokerage Company is benefiting from the consulting team and experts, so that when declaring damages to the insurers and the contracting experts, all the necessary follow-ups to realize the rights of their insurers are followed quickly and satisfactorily.

Unfortunately, due to lack of knowledge about the insurance industry and its benefits, people are not familiar enough with this industry. Of course, this task is the responsibility of all stakeholders in the industry, such as insurance industry experts, official insurance agents and agents, to make people more familiar with the insurance industry and its benefits through proper planning.

With the strong presence of insurance along with economic activities, we will see the growth and prosperity of the country's economy, as in the recent heavy losses of various industries, the presence of insurance and compensation to the victims has greatly helped their reactivation.

In the current situation and the problems facing companies and the existence of economic pressures and sanctions, our country's economy is not predictable, however, we envision a good future for insurance companies. Certainly, with the economic development of the country and the desire of traders and small and large industries to use insurance services and the presence of active and creative youth in the country, I predict a good future for this industry.

Today, the insurance industry is almost modernizing and new markets are opening up in this industry. If the senior managers of the central insurance and insurance industry are smart, the insurance culture can be institutionalized among the people, therefore, I ask the government and the elders to provide the necessary ground for the growth of this industry. ■

Economic transformation and its consequences



Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

The elimination of foreign exchange subsidies and the allocation of part of the income from it to the support of the poorest people of the society, or in other words, economic transformation, has been the most important event of 2022. Of course, after the imposed war, various governments in Iran have agreed on measures to eliminate the preferred currency in order to support the purchasing power in order to lighten the government's economic burden, fight rent, increase transparency and solve the budget deficit problem. Allocation of 4,200 Tomans to some goods, which took place in 2018 following the sharp fluctuations of the foreign exchange market, was stated by the government at that time as an effective policy to deal with the shock caused by the unilateral withdrawal of the United States from the nuclear deal. It has been heavily criticized by economists from the beginning. Among the most important criticisms against this policy were the increase in smuggling of goods from Iran, the increase in economic corruption as a result of the distribution of rents, and the lack of people benefiting from the benefits of preferred currency.

Last year, the government allocated \$ 8 billion in support approvals, and another \$ 16 billion in foreign exchange subsidies at \$ 4,200. On the other hand, it was predicted that \$ 20 billion would be allocated to this issue this year, which would cause major problems for the government due to the unknown situation of foreign exchange earnings. However, many rightly believed that the abolition of this subsidy should not have happened suddenly, as it would lead to rampant inflation, which would have many consequences for the country. On the other hand, the defenders believe that the effect of eliminating government currency on the cost price of consumers will be 17% at most, because \$ 53 billion worth of goods entered the country last year, of which \$ 15.1 billion in subsidized currency and \$ 38 billion It has entered the country with free and semi-free currency, so only 28.4% of imported goods have been imported with subsidized currency and 71.6% have been imported with free and semi-free currency.

Accordingly, it has been argued that even if customs tariffs and commercial profits do not change, there will ultimately be a 17% ceiling on the price of imported goods in the market, while these tariffs will be reduced. On the other hand, some estimate the effect of eliminating the 4,200 Toman currency on food inflation by about 70% and the inflation of basic goods above the inflation rate of 40 to 50%. However, the elimination of the preferred currency led to a sharp rise in commodity prices in some items, although the inflation rate for May points in 2022 increased by 3.7 percentage points compared to the previous month. The point inflation rate of the main group of "food, beverages and tobacco" has increased by 6 percentage points to 49.4% and the group of "non-food goods and services" has increased by 2.7 percentage points to 34%. However, we will have to wait for the next few months to see the exact impact of eliminating the currency at government prices. ■

Iranian textile industry; A huge treasure has been neglected



Farhad Amirkhani
Chief Editor

Our country's textile and clothing industry is more than 7,000 years old. The people of Iran, regardless of clothing and welfare, used the products of the textile industry as a symbol of dignity and social status.

According to statistics, now more than 7,900 textile and clothing units are operating throughout the country, whose capital has reached 11,000 billion tomans to date. About 260,000 people are employed in this industry, as the third most important strategic industry in the country, and the share of employment in it is close to about 12%. Under the supervision of 377 unions alone, more than 100,000 trade unions are officially active in the country's clothing and textile supply chain, and about \$ 8.1 billion of foreign exchange has been allocated to this market. Although the huge economic capacity of the textile and clothing industry in our country is still significant and significant; But unfortunately, the industry has been struggling with micro and macro problems for years, and every year the need for improvement and planning is felt more than in previous years. According to experts, the main obstacles and problems in this industry, including high production costs and costs compared to competing countries, lack of development and modernization of the lower layers, highly traditional, inefficient, unorganized and dispersed distribution network, lack of name and It is a national trademark and cultural and social constraints on product design. Other obstacles include the use of old and worn-out machines in production, the lack of up-to-date production technology for some products, the lack of government and stakeholder chains looking at the entire textile and clothing industry, the lack of VAT and the non-collection of taxes from the final consumer. He pointed out the many restrictions for domestic brands, the lack of proper planning in the field of exports, as well as the lack of proper mechanisms in international trade and transportation of money and goods, and the lack of access to raw materials at reasonable prices, including downstream petrochemical and cotton industries.

Of course, this is not the whole story. According to forecasts, the capacity of the global clothing and textile market will soon reach \$ 2 trillion by 2025.

Countries such as China, India, Brazil, Russia and Turkey have now risen to take over this huge market. Maybe it is time for our officials to take action and prepare the necessary ground for exploiting this dusty treasure as soon as possible. ■



“World of Investment”

A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to its unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors.

“World of Investment” seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the “World of Investment” magazine.

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

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

Selected Topics In This Number



Managing Director of Erike Tejarat Ati Negar Brokerage Company
Government laws have hindered the development of the insurance industry



The CEO of Pooyandegan Pardis Medical Company stated
Foreign markets trust in Iranian medical equipment



Deputy CEO of Pooyandegan Rah Saadat Company proposed the path to happiness
90% self-sufficiency of the country in the production of medical equipment



CEO of knowledge based Sabaniroo Sadid Company
Extraction of cryptocurrencies using renewable energies



President of Qazvin Auto Parts Manufacturers Association
The real profit of car production goes to the dealers



The former head of the country's Roads and Transportation Organization stressed
Development of the transportation industry depends on decision-making based on national interest



The CEO of Farab Road and Rail Development Company raised the issue
The rail transport industry is in dire need of reconstruction and improvement



The CEO of Firouzeh Stock Portfolio Management Company
The negative impact of inflation on the profitability of Stock Market Companies

Concessioner and Chief Executive Officer:

Morteza Faghani

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

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

Zip Code: 1588866344

Tel: +9821 -88864842

Fax: +9821 -88864786

To receive the full version of the monthly, please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



SABA NIROO

شرکت دانش بنیان و تولیدی
صبانیرو

اولین

تولید کننده توربین های بادی
در ایران و منطقه خاورمیانه

THE FIRST TURBINE
MANUFACTURER IN THE COUNTRY AND
THE MIDDLE EAST REGION

آدرس: تهران بزرگراه آیت الله
سعیدی بعد از کمربندی آزادگان

روبروی ایران خودرودیزل

خیابان شهدای سدید

تلفن: ۳-۵۵۲۷۰۲۵۱

تلفن حوزه مدیریت: ۵۵۲۵۶۱۳۷

فاکس: ۵۵۲۵۵۹۱۲

کد پستی: ۳۳۱۹۹۷۳۴۱۶

سایت: SABANIROO.COM

TRUCK MIXER
Hydraulic Oil Cooler

and parts supplier

SCHWING
BETON PUMP

Industrial oil cooler

Spare parts supplier

Industrial cooling panel



Industrial oil cooler



Industrial cooling panel



Hydraulic Oil Cooler Fan



IPM INDUSTRIAL GROUP



TRUCK MIXER
Hydraulic oil cooler



IPM INDUSTRIAL GROUP

Hydraulic oil cooler

And suppliers of all related spare parts



Designer and producer of oil coolers
inter coolers, after coolers and
stainless steel oil coolers



Hydraulic Oil Cooler Fan



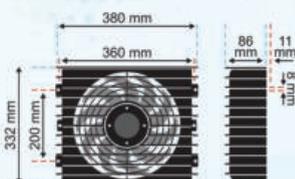
Code: F-01



Code: F-02



cooling fan
24 v
12 v



IPM INDUSTRIAL GROUP



Hydraulic oil cooler
TRUCK MIXER
Related Spare Parts

Related Spare Parts

IPM INDUSTRIAL GROUP



Code: P-03



Code: P-04



Code: P-05



Code: P-06



Code: P-07



Code: P-08



Code: P-09



Code: P-010



روز صنعت و معدن

دهم تیرماه
بر تلاشگران این عرصه گرامی باد

**دهم تیرماه، روز ملی صنعت و معدن، فرصتی است
مغتنم جهت تقدیر و تجلیل از خدمات بی شائبه و تلاشهای بی وقفه
فعالان بخش معدن و صنایع معدنی که به حق، نقشی ارزنده و غیر قابل
انکار در رشد و توسعه اقتصادی کشور ایفا می کنند.**

به امید شکوفایی بیش از پیش اقتصاد متکی به صنعت و معدن

ناصر تقی زاده