

سرمایه‌گذاری



با آثار و گفتاری از:

حسن منتظر تربتی
سید محسن دهنوی
غلامحسین رضوانی
علیرضا زاکانی
رمضانعلی سنگدوینی
معین‌الدین سعیدی
حشمت‌الله خسروی
عباس هاشمی
حمیدرضا شاهین‌فر
علی بخشی
هماپون ابراهیمی
احسان وحیدی‌فرد
محمد رضا شهیدی
حمیدرضا گلی
محمدهادی دادفرمای
امیر حسین کاوه
محمد رضا جعفری

رئیس هیات مدیره گروه صنعتی ایلیا استیل:

قطع واردات بی رویه؛ عامل رونق تولید

The Chairman of the Board of Directors of Ilia Steel Industrial Group :
Cutting excessive imports led to production boom

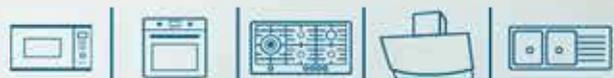
رئیس مجلس إدارة مجموعة إیلیا استیل الصناعية :

أدى خفض الواردات الزائدة إلى ازدهار الإنتاج

ایلیا استیل

ILIA STEEL

در دلِ خانه‌ی تو



سینک، هود آشپزخانه، اجاق گاز، فر و مایکروویو توکار

www.iliasteel.ir

[iliasteel](https://www.instagram.com/iliasteel)

[iliasteel](https://www.tiktok.com/@iliasteel)

[@iliasteel_bot](https://www.telegram.me/iliasteel_bot)

ایلیا استیل
ILIA STEEL



Built-in Kitchen
Appliances



www.iliasteel.ir



iliasteel

اینستاگرام ما را دنبال کنید

سینک، هود آشپزخانه، اجاق گاز، فر و مایکروویو توکار



اخوان

افخوان با بیش از نیم قرن مضمور موفق، اولین و بزرگترین تولید کننده لوازم آشپزخانه توکار در ایران می باشد و با سرمایه گذاری کلان در تکنولوژی و ماشین آلات پیشرفته ایتالیایی، و با تکیه بر دانش مهندسان این مجموعه، توانسته است تولید جدیدترین محصولات روز اروپا را در داخل کشورمان فراهم آورد. تولید محصولات چوب سینک های ظرفشویی، فرهای توکار، هودهای آشپزخانه و اجاق گازهای صفحه ای و مبله، که با زیبایی منمصر به فرد و کیفیت بالا، همراه با تنوع در تولید توانسته خود را از دیگر برندها متمایز نماید. ما در گروه صنعتی افخوان امید داریم از این پس در راستای خودکفایی این صنعت در کشور، قدمهای بزرگتری برداریم.

 **Akhavan**
 Manufacturer of Home Appliances



www.akhavan.ir



NASSIR LAVAZEM CO.

گروه صنعتی تولیدی نصیر لوازم

تولید کننده قفل‌های سوئیچی خودرو
محصولات PVC، محصولات الکترونیکی
و قفل‌های ضد سرقت ساختمان



کیلومتر ۱ | جاده مخصوص، روبروی فروشگاه، سپه، انتهای خیابان ۳۰، پلاک ۱



www.nassirlavazem.com
www.nassirlavazem.ir



info@nassirlavazem.com

۴۴۹۰۵۶۳۷-۴۰



۴۴۹۰۵۶۳۵



شایان صنعت

شرکت کلاچ سازی شایان صنعت



تولید کننده انواع مجموعه های دیگ و صفحه کلاچ
برای خط تولید و خدمات پس از فروش خودروها



digikala



www.shayangroup.com



SAIPA

ARVA

www.saipacorp.com





مجتمع صنایع غذایی



تاسیس ۱۳۴۵

گله‌ها

پاشنی کبابی گله‌ها



آنلاین
فروشگاه

www.golhaco.ir

+۹۸۲۱۶۶۲۵۲۴۹۰-۴ ۱۱۹۵۵-۱۱۶ Info@golhaco.ir @golhaco golhaco1
drmehdikarimi golhaco golha.club golhakids golhaint golhaplus golha.kitchen

هزینه‌ی کرونا را شکست می‌دهیم.
جبران هزینه‌ی بیکاری، تا ۳۰ میلیون تومان



www.si24.ir

تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳

بیمه سه‌گانه کرونا
همراه روزهای سخت

www.nigc.ir

Natural Gas; The Base of Development

کار مجاورت

چهل و دومین سالگرد
پیروزی انقلاب اسلامی گرامی باد.



ذخیره سازی گاز طبیعی صادرات گاز طبیعی توزیع گاز طبیعی انتقال گاز طبیعی پالایش گاز طبیعی

تا بهمن ماه ۱۳۵۷ سال	مجموع خطوط انتقال گاز بهره برداری شده	۲۰۰۰ کیلومتر	تاکنون	۳۷۴۹۱ کیلومتر
تا بهمن ماه ۱۳۵۷ سال	مجموع ایستگاههای تقویت فشار گاز بهره برداری شده	۱۴ ایستگاه	تاکنون	۸۶ ایستگاه
تا بهمن ماه ۱۳۵۷ سال	تعداد کل شهرهای گازرسانی شده	۹ شهر	تاکنون	۱۱۹۹ شهر
تا بهمن ماه ۱۳۵۷ سال	درصد بهره مندی خانوار گاز طبیعی شهری	۱ درصد	تاکنون	۹۸ درصد
تا بهمن ماه ۱۳۵۷ سال	تعداد کل روستاهای گازرسانی شده	۳ روستا	تاکنون	۳۲۳۴۸ روستا
تا بهمن ماه ۱۳۵۷ سال	درصد بهره مندی خانوار گاز طبیعی روستایی	۰ درصد	تاکنون	۸۲ درصد
تا بهمن ماه ۱۳۵۷ سال	مجموع شبکه گاز شهری و روستایی اجرا شده	۲۰۵۰ کیلومتر	تاکنون	۳۹۲۰۸۹ کیلومتر
تا بهمن ماه ۱۳۵۷ سال	تعداد کل نیروگاههای گازرسانی شده	۱۸ نیروگاه	تاکنون	۸۵ نیروگاه
تاکنون	صادرات گاز طبیعی به کشورهای شرف قرار داد	ترکیه، آذربایجان، ارمنستان و عراق		
تاکنون	ذخیره سازی گاز طبیعی	تزریق گاز به مخازن ذخیره سازی سراجیه در قم و شور بچه در سرخس		
تاکنون	<ul style="list-style-type: none"> سهم بیش از ۶۵ درصد گاز طبیعی در سبد انرژی کشور سهم ۷۲ درصد گاز در سبد انرژی هیدروکربوری کشور سومین تولید کننده گاز طبیعی در جهان با ظرفیت پالایش بیش از ۱۰۳۰ میلیون متر مکعب گاز طبیعی در روز 			

پویش - استان - سبز



پروژه های قابل افتتاح سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای

ارتداد اسلامگرا منی

در دهه فجر ۱۳۹۹



وزارت راه و شهرسازی



جمع اعتبار (میلیارد ریال)	تعداد پروژه	میزان	عنوان
۳۸۱	۸	۵۶ کیلومتر	احداث راه جدید (باند دوم، راه اصلی و فرعی)
۱۹۲۶	۹۵	۵۰۵ کیلومتر	احداث، بهسازی و آسفالت راه روستایی
۵۱۱۰	۱۳۵	۱۷۸۴ کیلومتر	بهسازی و آسفالت راه اصلی و شریانی
۵۲۲	۶۸	۱۰۷ دستگاه	احداث پل و تقاطع غیر همسطح
۱۵۵	۴	۵ کیلومتر	احداث کمر بندی و کنار گذر
۳۶۵	۲	۵۸ کیلومتر	احداث حفاظ ایمنی در جاده ها
۲۲۰	۱۵	۴۰ کیلومتر	ایجاد روشنایی
۴۳۶	۱۹	۴۳ باب	احداث و توسعه راهدارخانه
۲	۱	یک پاسگاه	احداث و توسعه پاسگاه پلیس راه
۹۱	۲	۲ پایانه	احداث و توسعه پایانه ها
۶۰۹	۴	۳۱ سامانه	توسعه سامانه های حمل و نقل هوشمند
۳۲	۱	۹۰۰۰ عدد	نصب علائم ایمنی راه ها
۹۸۴	۱۵	۱۵ مجتمع	احداث مجتمع های خدماتی رفاهی بین راهی
۱۰۵۰	۵۷	۹۶ نقطه	رفع نقاط پر حادثه
۱۱۸۸۳	۴۲۶		مجموع



از سوی دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران مطرح شد

افزایش صادرات لوازم خانگی

در گروی گشایش روابط سیاسی

۲۴

۲۶

دبیر انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم صوتی و تصویری:

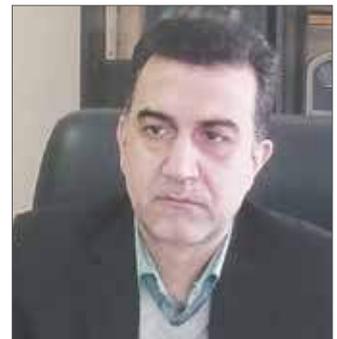
**جلوگیری از کالای قاچاق
نیازمند عزم جدی
مسئولان است**



۱۸

رئیس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهر تهران مطرح کرد

**اهمیت فناوری‌های نوین
در توسعه اقتصاد
فرهنگ و هنر**



دنیای صنعت
۶۸ تا ۶۲



دنیای خودرو
۶۰ تا ۵۴



دنیای انرژی
۵۲ تا ۴۶



پرونده ویژه
۴۴ تا ۴۲



اقتصاد بازار
۲۲ تا ۱۸

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز:

مرتضی فغانی

مدیر مسئول:

حمید اسدی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

علی کیوانی - علیرضا تقوی

اعضای هیات علمی:

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

گروه دبیران:

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

نشانی:

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

صندوق پستی: ۸۹۱۵ - ۱۵۸۷۵

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲-۸۸۸۶۴۸۴۱

بخش آگهی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵-۷

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

وبسایت: WWW.DSG-M.COM

پست الکترونیک: D.SARMAYEH@GMAIL.COM

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



۵۲

معاون وزیر نفت در امور گاز عنوان کرد

۳۵۰ میلیارد دلار خلق

ثروت با تحقق

بهینه‌سازی در مصرف گاز



۶۲

از سوی معاون بازرگانی

شرکت مارکارین تاکید شد

بهبود شرایط تولید

و صادرات با تغییر

سیاست‌ها و برنامه‌ها



۵۰

رئیس هیات مدیره سندیکای

صنعت برق ایران:

توسعه صنعت برق

در گروهی

اصلاح اقتصاد



۵۶

از سوی مدیرعامل شرکت صنایع ماشین‌ابزار

ایران خودرو بیان شد

پیشرفت صنعت قطعه‌سازی

بابه کارگیری

جوانان متخصص



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۷۶ تا ۷۹



اقتصاد کلان
۷۰ تا ۷۴

پس از انتخابات ریاست جمهوری آمریکا و پیروزی جو بایدن، گمانه‌زنی‌های بسیاری در مورد بازگشت او به برجام و لغو تحریم‌های یک‌جانبه ایالات متحده علیه ایران صورت گرفت که در صورت تحقق این امر، امکان دسترسی ایران به منابع ارزی بلو که شده در خارج از کشور فراهم می‌شود و یکی از مهمترین موضوعاتی که به شکلی با این تحریم‌ها گره خورده، حل و فصل خواهد شد.

در مورد حجم منابع ارزی بلو که شده ایران برآوردهای مختلفی وجود دارد، اما گفته می‌شود تا ابتدای ژانویه سال ۲۰۲۱، کره جنوبی در حدود ۷ میلیارد دلار، عراق ۶ میلیارد دلار، ژاپن ۱/۵ میلیارد دلار و لوکزامبورگ ۱/۶ میلیارد دلار از منابع ارزی ایران را بلو که کرده‌اند. علاوه بر این برخی از منابع در مورد کره جنوبی عدد یاد شده را تا ۹ میلیارد دلار نیز ذکر کرده‌اند. دولت کره جنوبی در اواخر دوره ترامپ، از دسترسی ایران به یک میلیارد دلار از این منابع برای خرید دارو و اقلام درمانی خودداری کرد. با این حال در وضعیت کنونی احتمال دسترسی ایران به این منابع بیش از پیش فراهم شده است. به نظر می‌رسد، در این صورت نخستین امکانی که برای سیاست‌گذاران مالی کشور فراهم می‌شود، مدیریت بازار ارز کشور خواهد بود. با این حال باید توجه داشت که این مدیریت نباید به معنای کاهش شدید قیمت ارز در بازار باشد، زیرا کاهش دستوری قیمت ارز بنا به تجربه پس از مدتی با رشدی جهشی همراه خواهد بود و اقتصاد ایران را با بحرانی مضاعف مواجه خواهد کرد. از سوی دیگر، برخی از گمانه‌زنی‌ها حاکی از آن است که منابع ارزی آزاد شده ممکن است، تنها به صورت اعتبارهایی برای خرید کالاهای تولید شده در آن کشورها از سوی ایران باشد، چنان که در مورد مطالبات ایران از ترکیه نیز این امر مطرح شده است. اما برخی از کشورها مانند عراق کالایی برای عرضه به ایران ندارند و در مورد کره جنوبی نیز این موضوع پیچیده است. پس از تحریم‌های آمریکا شرکت‌های بزرگ کره‌ای با وجود بازار قابل توجهی که در ایران داشتند، به شکل همه‌جانبه از این تحریم‌ها تبعید کردند و از ایران خارج شدند و این امر منجر به کمبودهای شدیدی از جمله در زمینه لوازم خانگی شد. با این حال تولیدکنندگان داخلی توانستند این کمبودها را جبران کنند و طی ۶ ماه نخست امسال تولید لوازم خانگی شامل یخچال و فریزر ۳۷/۱ درصد، ماشین لباسشویی ۵۴/۵ درصد و تلویزیون ۸۴ درصد، افزایش یافته است، لذا اگر منابع ارزی آزاد شده برای واردات کالاهای مصرفی مدیریت نشود، صنعت داخلی که اکنون در غیاب برندهای خارجی رونق گرفته است، بار دیگر با بحران روبه‌رو خواهد شد.

با توجه به تجربیات پیشین در زمینه دسترسی به درآمدهای نفتی، آزادسازی منابع ارزی ایران در قالب خرید کالا یا تنظیم بازار ارز در صورتی که فقط به کاهش مقطعی قیمت ارز در بازار یا خرید کالاهای مصرفی اختصاص بیابد، پس از مدتی منجر به جهش قیمت ارز، بحران در صنایع داخلی کشور، تورم و بیکاری در بخش صنعت می‌شود، لذا امید می‌رود، در صورت آزاد شدن این منابع ارزی، استفاده از آن‌ها به شکلی صورت گیرد که از این پیامدها جلوگیری شده و این فرصت با برنامه‌ریزی دقیق در توازن و توسعه اقتصاد کشور به کار رود تا خدای ناکرده، حلاوت رفع تحریم‌ها در کام تولیدکنندگان و مردم تلخ نگردد. ■

آزادسازی منابع ارزی ایران فرصت یا تهدید؟



حمید اسدی
مدیرمسئول

چالش تعیین نرخ ارز

در بودجه ۱۴۰۰



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

طی ماه گذشته، کشاکش دیدگاه دولت و مجلس بر سر لایحه بودجه ۱۴۰۰، تضاد واقعیت و حقیقت را نه در فلسفه، بلکه در علم اقتصاد به نمایش گذاشت. از یک سو سکانداران دولت تدبیر و امید بر آنچه در زندگی روزمره جاری است و مردم به آن عادت کرده‌اند، تاکید دارند و از سوی دیگر نمایندگان مجلس نیز بر آنچه باید باشد و مردم به آن عادت کنند، تاکید می‌ورزند. تضادی که باعث شد تا لایحه بودجه سال آینده، آنقدر از سوی دو طرف چکش بخورد که دفرمه شود و اینک نه دولت مردان یا ستور آن را می‌پذیرند و نه مجلس نشینان بهارستان آن را قبول دارند! تضاد دیدگاه طرفین بسیار زیاد است. یکی از چالش برانگیزترین و در عین حال مهم‌ترین موضوعی که مورد بحث طرفین قرار گرفته، مربوط به نرخ ارز در سال آینده است. ماجرا از آنجا آغاز شد که دولت برای سال آینده ۴ نوع نرخ شامل ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی، ارز ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومانی، ارز ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومانی و شناور (آزاد) را طی لایحه بودجه به مجلس ارائه داد. این تکرر نرخ ارز، مخالفت شدید نمایندگان مجلس را به همراه داشت، به طوری که آنان نه تنها خواستار حذف یک باره نرخ ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی شدند؛ بلکه موضوع یکپارچه‌سازی نرخ ارز و تثبیت آن به نرخ ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومان را مطرح ساختند. متعاقب آشکار شدن نظر مجلس، دولت نیز نگرانی خود را مطرح ساخت و اعلام نمود که چنین تغییری، بر رشد پایه پولی کشور تاثیر گذاشته و به طور فزاینده‌ای باعث ایجاد تورم در کشور می‌شود. در واقع به گمان دولت مردان، تثبیت تک‌نرخ ارز ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومانی به دلیل مشخص نبودن مبنای محاسباتی، می‌تواند اقتصاد کشور را با مشکلات و خیم و پیچیده‌ای مواجه سازد. البته استدلال نمایندگان مجلس نیز در این باره شنیدنی است؛ چون تجربه چند دهه نشان داده که تکرر نرخ ارز، بیشتر از اینکه عایدی برای مردم به همراه داشته باشد، باعث رشد فساد، توانمندتر شدن رانت‌خواران و در نهایت تبعیض و مشکلات دیگر برای عامه می‌شود. مروری بر تجربه سال‌های گذشته، حقیقت موضوع را بیشتر نمایان می‌سازد. از ۲۲ فرودین ماه سال ۱۳۹۷ که معاون اول رییس جمهوری، نرخ ارز ترجیحی را ۴ هزار و ۲۰۰ تومان اعلام کرد، در کشورمان شاهد تخلفات ارزی گسترده‌ای بودیم. از جمله اینکه بسیاری از معاملات ارزی صورتی شکل گرفتند یا اینکه برخی از تجار، کالا به نرخ ارز ترجیحی وارد کردند، اما در بازار به قیمت آزاد فروختند. بسیاری از کالاها نیز از سوی سوداگران سر از بازار کشورهای همسایه در آوردند و عایدی این اختلاف قیمت به جیبشان سرازیر شد. لذا آثار زیان‌بار سیاست تعیین چند نوع نرخ ارز بر کسی پوشیده نیست. توزیع رانت در سطح وسیع، لطمه جبران‌ناپذیر به تولید داخل، ناکارآمدی و نابرابری شبکه توزیع و اختلال در سیستم نظارت و کنترل بازار، نمونه‌ای از زیان‌هایی هستند که تاکنون چند بار کشور را با چالش‌هایی جدی روبه‌رو ساخته‌اند. بحران‌هایی که ضعف مدیریت یا به تعبیر دیگر، فساد در اقتصاد را به نمایش می‌گذارند.

اکنون اختلاف دولت و مجلس همچنان باقی است. یکی از واقعیت می‌گوید و دیگری از حقیقت؛ ولی اینکه سیاست کدام یک کار ساز تر است، موضوعی می‌باشد که باید آثار آن را در سال ۱۴۰۰ مشاهده نماییم. ■

بازار سرمایه در سال ۱۳۹۹ یکی از پُر افت و خیزترین سالهای خود را پشت سر گذاشت، به طوری که در حدود ۵ ماه ابتدایی سال با صعود قابل توجه و در ماه‌های پس از آن با ریزش سنگین مواجه شد. ورود نزدیک به ۴۹ میلیون سهامدار پس از حمایت مسئولان عالی‌رتبه کشور به بورس و انتشار اخبار مربوط به عرضه بخشی از سهام شرکت‌های دولتی و نهادهایی مانند بانکها، بیمه‌ها، صنایع پالایشی، فولادی و فلزی در قالب صندوق‌های قابل معامله که امکان خرید آن برای عموم وجود داشت، حجه مثبتی که به واسطه خوش بینی بیش از حد به افزایش قیمت این سهام پس از عرضه عمومی به وجود آمد، رشد فزاینده نرخ دلار و عدم اقبال به بازارهای رقیب مانند مسکوکات و طلا، مسکن و خودرو به سبب کاهش قدرت خرید مردم و همچنین دور کاری بسیاری از کارمندان دولتی و غیردولتی در شرایط محدودیتهای کرونا و داشتن زمان بیشتر برای آشنایی با بورس، منجر به اقبال گسترده به این بازار شد. فارغ از هرگونه تحلیل منطقی افراد تنها تلاش میکردند که به هر قیمتی که شده، سهامدار شوند، بدون آن که بدانند سهامدار چه شرکتهایی شده و آیا این مهم توجه منطقی و عقلانی دارد یا خیر؟ به سبب برخی مشکلاتی که برای عرضه صندوق قابل معامله دوم که مربوط به سهام پالایشی به واسطه اختلاف در نحوه اجرائی مابین وزارتخانه‌های اقتصاد و نفت پیش آمد، تاخیرهای مداومی که به واسطه این عرضه حادث شد، چشم‌انداز کاهشی دلار که در نتیجه انتخابات آمریکا پیش آمده بود، اظهار نظرهای پیاپی مقامات دولتی و رسانه‌ای در خصوص بازار سرمایه و عدم آشنایی کافی آنان با حساسیت بازار سرمایه و همچنین اختلافات در حوزه بودجه‌فی مابین دولت و مجلس، عدم هماهنگی در فروش سهام عدالت و عرضه‌های آشنایی در برخی روزهای معاملاتی، وجود برخی ضعف‌ها در زیرساخت‌های الکترونیکی بازار سرمایه و نیز برخی قیمت‌گذاری‌های دستوری در وزارت صمت و اثرات آن بر صنایع بورسی، همگی باعث شدند تا شاهد روزهای خوب در ادامه اقبال عمومی به بازار نباشیم و متأسفانه سرمایه بسیاری از افراد جامعه از بازار گریزان شود که این اتفاق منجر به تغییرات زود هنگام و تقریباً غیرمعمول در بورس گردید. از سوی دیگر، همزمان با این اتفاق، قیمت دلار که تا محدوده ۲۲ هزار تومان کاهش یافته بود، به یکباره افزایش یافته و محدوده ۲۴ هزار تومان را مجدداً فتح نمود. این اتفاق باعث شده تا بسیاری از تحلیل‌گران که نرخ دلار را در تحلیل‌های خود بسیار پایین در نظر گرفته بودند، نظرات خود را مجدداً به روزرسانی کرده و در کنار برخی مصوبات شورای عالی بورس از جمله افزایش ضریب اعتباری برای کارگزاری‌ها، ایجاد دامنه نوسان نامتقارن، افزایش سقف صندوق‌های درآمد ثابت و تخصیص منابع به صندوق تثبیت و توسعه بازار از سوی دولت، مجدداً به بازار امیدوار شوند. پیش‌بینی میشود، در سال آتی با توجه به تغییر دولت در حوزه سیاسی و آرامشهایی که در حوزه بین‌المللی به وقوع خواهد پیوست، شرکتهای موجود در بورس نیز نه تنها از طریق قیمت فروش، بلکه از طریق افزایش حجم فروش، تعدیلهای مناسبی را در عدد سود خود اعلام کنند و روند سودآوری که در سال جاری و سال گذشته به واسطه رشد نرخ ارز حادث شده بود را این بار از طریق فروش واقعی و اقتصادی افزایش دهند. بر این اساس چشم‌انداز مثبتی برای سال ۱۴۰۰ پس از گذر از کوران سال ۱۳۹۹ می‌توان پیش‌بینی کرد که این چشم‌انداز مثبت با شیب ملایم و آهسته و نه با هیاهوی سال جاری اتفاق خواهد افتاد. در این میان، تغییرات ریاست جمهوری آمریکا، پایان یافتن تدریجی کرونا و افزایش امیدواری‌ها در حوزه اقتصاد جهانی به ویژه در قیمت تمامی کامادیتی‌ها و ر کودنسبی بازارهای موازی همانند مسکن، طلا و نرخ بهره بانکها از عمده دلایلی هستند که می‌توان برای بازار سرمایه آینده مناسبی را پیش‌بینی کرد. ■

چشم‌انداز مثبت بورس در سال ۱۴۰۰



دکتر محمدابراهیم پورزند
مدیر بازار سرمایه

اقتصاد بازار



نشگاهمی، استارپوزال ۲۰۲۰
ویها

در این بخش می خوانیم:

- بررسی وضع اقتصاد ترکیه در سال ۲۰۲۱
- اهمیت فناوری های نوین در توسعه اقتصاد فرهنگ و هنر
- گزارشی از مراسم اختتامیه جشنواره ملی کار آفرین دانشگاهی (استارپوزال ۲۰۲۰)

رییس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهر تهران مطرح کرد

اهمیت فناوری‌های نوین

در توسعه اقتصاد فرهنگ و هنر

رضا فغانی

با توجه به اهمیت علوم نوین در حوزه کسب و کار و همچنین در اقتصاد فرهنگ و هنر با ظهور فناوری‌های دیجیتال، اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهر تهران با همکاری بنیاد ملی توسعه فناوری‌های فرهنگی و موسسه فرهنگ و هنر در محیط مجازی، اقدام به برگزاری نخستین رویداد تخصصی جذب سرمایه در حوزه فرهنگی کرده است. در مرحله نخست این رویداد، فراخوانی برای شناسایی ایده‌های نوآورانه و فناورانه با محوریت فناوری‌های نوین و دیجیتال که قابلیت پذیرش سرمایه را دارند در محورهای مختلفی مانند سینما، پویانمایی و تئاتر، چاپ و نشر (کاغذی-الکترونیکی) و رسانه‌های خبری، هنرهای تجسمی و گالری‌های مجاز، مد (لباس و...)، تبلیغات، دکوراسیون و معماری، موسیقی و بازی‌های رایانه‌ای و صنایع سرگرمی و اسباب‌بازی ارائه شده است. حال به منظور آشنایی بیشتر با این رویداد مهم به سراغ علی‌اکبر شیرکوند، رییس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهر تهران که متولی اصلی برگزاری این رویداد است رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که مشروح آن از نظر خوانندگان محترم می‌گذرد.

زمینه‌نا آشنا بوده، لذا سرمایه‌گذاری مناسبی در این بخش صورت نگرفته است. تمام تلاش ما بر این است تا در رویداد تخصصی جذب سرمایه در حوزه فناوری‌های فرهنگی با فراهم کردن زمینه‌ای برای آشنایی صاحبان ایده و کسب و کارهای نوین فرهنگی و سرمایه‌گذاران، موجبات شکوفایی این بخش در اقتصاد کشور را فراهم کنیم. به همین منظور ابتدا با ثبت نام استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای جدید، کمک به توسعه مدل کسب و کار متناسب و همچنین اخذ مجوز و ارائه مشاوره برای گرفتن تسهیلات و جذب سرمایه، زمینه حضور کسب و کارهای جدید در این رویداد را فراهم خواهیم کرد و با دعوت از نهادها و سرمایه‌گذاران مهم در این حوزه، امکان آشنایی آن‌ها با ایده‌های جدید و آغاز سرمایه‌گذاری در این بخش میسر خواهد بود. ناگفته نماند که این رویداد مورد توجه فعالان حوزه سرمایه‌گذاری قرار گرفته که از مهمترین آن‌ها می‌توان به بانک آینده، صندوق کارآفرینی امید و صندوق اعتباری هنر اشاره کرد که با توجه به حضور این نهادها از نظر کمی و کیفی، شاهد حمایت مناسبی از این رویداد در میان سرمایه‌گذاران هستیم.

فرآیند ثبت نام و گزینش کسب و کارها چگونه صورت می‌گیرد؟

با توجه به اینکه در این رویداد ۸ محور مختلف برای حضور کسب و کارها معین شده، صاحبان ایده و کسب و کارهایی که تمایل شرکت در این رویداد را دارند، می‌توانند برای حضور در نخستین رویداد جذب سرمایه در حوزه فناوری‌های فرهنگی ثبت نام کنند که پس از آن روند گزینش آغاز می‌شود. خوشبختانه استقبال بسیار مناسبی از این رویداد صورت گرفته و تاکنون ۱۸۷ استارت‌آپ و طرح مختلف از سراسر کشور در این رویداد ثبت نام کرده‌اند که فراتر از پیش‌بینی اولیه ما بوده است. پس از پایان موعد ثبت نام، هیات گزینش اقدام به بررسی و سنجش کسب و کارهایی ثبت نام شده می‌کنند و پس از پالایش اولیه به آن دسته از کسب و کارهایی که فاقد شرایط عرضه در مرحله نهایی هستند، اما دارای ایده خوبی



ایده‌برگزاری نخستین رویداد تخصصی جذب سرمایه در حوزه فناوری‌های فرهنگی چگونه شکل گرفت و چه نهادهایی پشتیبان آن هستند؟

با توجه به سابقه برگزاری رویدادهای مشابه در حوزه‌های مختلف و همچنین نبود رویدادی در این بخش، ایده‌برگزاری رویداد مورد نظر شکل گرفت و سپس با همکاری نهادهای مربوط توسعه یافت. با وجود آنکه حوزه فرهنگ و هنر در سال‌های اخیر با توسعه فناوری‌های دیجیتال از این بسترها به منظور ارائه و توسعه کسب و کارها بهره برده، با این حال در زمینه گسترش و شکوفایی استارت‌آپ‌ها با کمبودهای بسیاری مواجه است و متأسفانه فاقد توسعه متناسب با ظرفیت‌های خود می‌باشد. بسیاری از ایده‌ها قابلیت تبدیل به یک کسب و کار خوب و پررونق را دارند، اما فاقد درک صحیحی از شرایط لازم برای توسعه در فضای نوین هستند. از سوی دیگر، اگرچه برخی از ایده‌ها نیز به مرحله ایجاد کسب و کار رسیده‌اند، ولی به دلایل مختلف نتوانسته‌اند در بازار باقی بمانند و تعطیل شده‌اند. از طرفی، سرمایه‌گذاران هم با کسب و کارهای فرهنگی و ایده‌های قوی در این

می‌باشند، مشاوره‌هایی برای جذب تسهیلات و موضوعات مرتبط ارائه می‌شود. علاوه بر این، برخی از کسب‌وکارها و ایده‌هایی که در مرحله نهایی رویداد شرکت نمی‌کنند، برای تبلیغات یا عرضه در فضای مجازی با استفاده از پلتفرم‌هایی مانند آپارات یا کافه بازار معرفی شوند و این پلتفرم‌ها نیز آمادگی خود را برای همکاری با ما در این زمینه اعلام کرده‌اند. در پایان، داوران مختلف از صندوق اعتباری امیدو صندوق حمایت از فرهنگ و هنر، حاضران در مرحله نهایی را تعیین می‌کنند.

مرحله نهایی این رویداد چگونه برگزار می‌شود و آیا طرحی برای تداوم آن در سال‌های آتی در دست دارید؟

بر اساس پیش‌بینی‌های انجام‌شده، مرحله پایانی رویداد در آسمان نمای گنبد مینا واقع در اراضی عباس آباد و با حضور صاحبان ایده و کسب‌وکار و همچنین سرمایه‌گذاران با رعایت حداکثری پروتکل‌های بهداشتی به منظور جلوگیری از شیوع بیماری کرونا برگزار می‌شود. برگزاری حضوری این مراسم باعث می‌شود تا سرمایه‌گذاران با ارتباط مستقیم با صاحبان ایده و کسب‌وکار، مشکلات و ایرادهای مورد نظر خود را رفع کرده و نسبت به امکان سرمایه‌گذاری به توافق اولیه برسند. همان‌طور که ذکر شد، امسال نخستین دوره این رویداد برگزار خواهد شد و در سال‌های آینده نیز شاهد برگزاری دوره‌های بعدی آن خواهیم بود. به همین منظور در تلاش هستیم تا دبیرخانه دائمی را برای این رویداد تشکیل دهیم که البته مسئولان مرکزی ملی توسعه فناوری‌های فرهنگی نیز از این پیشنهاد استقبال کرده‌اند و امیدواریم تا با تشکیل این دبیرخانه در سال‌های آینده نیز شاهد برگزاری این رویداد باشیم.

استفاده از فناوری‌های نوین در حوزه فرهنگ چه تاثیری در تحقق توسعه پایدار دارد؟

بدون شک استفاده از این فناوری‌ها کمک شایانی به اقتصاد فرهنگ و هنر و در نتیجه تحقق توسعه پایدار در کشور خواهد کرد. مدت‌هاست که حوزه فرهنگ و هنر، یک حوزه جانبی در اقتصاد و وابسته به سایر بخش‌ها تلقی شده، اما با استفاده از فناوری می‌توان بسیاری از ظرفیت‌های مغفول مانده را برای اهداف اقتصادی با توجه به جنبه فرهنگی مورد استفاده قرار داد. از سوی دیگر، استفاده از فضای مجازی برای فعالیت اقتصادی در حوزه فرهنگ و هنر بسیاری از شیوه‌های سنتی کسب‌وکار در این زمینه را متحول خواهد کرد. به عنوان مثال؛ برای عرضه آثار هنری، دیگر نیازی به سرمایه‌گذاری سنگین برای خرید یا اجاره املاک نیست و به راحتی می‌توان با استفاده از امکانات فضای مجازی نسبت به عرضه و فروش آثار هنری یا فرهنگی اقدام کرد. علاوه بر این استفاده از این بستر زمینه را برای داده‌کاوی و بهینه‌سازی تولیدات با توجه به درخواست‌های مشتریان فراهم خواهد کرد.

در زمینه تقویت کسب‌وکارهای نوین در حوزه فرهنگ و هنر، دولت چه اقداماتی را باید انجام دهد؟

مهمترین اقدام دولت در این زمینه را باید فراهم کردن بستر مناسب برای حضور این کسب‌وکارها در فضای مجازی و تسهیل فعالیت‌های اقتصادی آن‌ها از طریق توسعه زیرساخت‌ها و همچنین ایجاد فضای قانونی مناسب دانست. در این مسیر، باید بسیاری از قوانین سابق در حوزه تجارت برای فعالیت‌های جدید اصلاح شود، مقررات دست و پاگیر حذف شوند و قوانین

جدیدی برای حمایت از حقوق صاحبان کسب‌وکار و کاربران تصویب شود. قابل ذکر است، قوانین مرتبط با مالکیت فکری نیز متعلق به دوران گذشته است و باید با توجه به شرایط جدید اصلاح شود.

در زمینه معرفی ایده‌ها به صاحبان کسب‌وکار چه اقداماتی صورت گرفته است؟

ما با استفاده از پلتفرم سایت "ابر زندگی" که در زمینه کسب‌وکار فعالیت دارد، نسبت به ارائه خدماتی به منظور آموزش صاحبان کسب‌وکارهای فرهنگی و هنری و همچنین معرفی رویداد تخصصی جذب سرمایه در حوزه فناوری‌های فرهنگی، فراخوان برای ثبت‌نام و علاوه بر آن شرایط ثبت‌نام کسب‌وکارهای نوین در حوزه فرهنگ و هنر اقدامات مناسبی را انجام داده‌ایم. در این سایت علاوه بر موارد یادشده، فایل‌های آموزشی در زمینه معرفی فناوری‌های فرهنگی نیز در دسترس کاربران قرار گرفته و کتاب‌های متعددی که در این حوزه در سال‌های اخیر در سطح بین‌المللی انتشار یافته، توسط واحد ملی توسعه فرهنگی ترجمه شده و فایل pdf آن در سایت ابر زندگی موجود می‌باشد. شایان ذکر است، تمام خدمات ارائه‌شده در این سایت برای صاحبان ایده‌ها و کسب‌وکارها که شامل فرآیند ثبت‌نام، داور، آموزش و محتوای آموزشی می‌باشند، کاملاً رایگان است.

وسخن آخر...

حوزه فرهنگ و هنر، مملو از فرصت‌های تجاری و اقتصادی است و در صورت استفاده صحیح، شاهد شکوفایی قابل توجه در حوزه اقتصاد فرهنگ و هنر در کشور خواهیم بود. رونق اقتصادی در این زمینه، رشد پایدار در حوزه فرهنگی و هنری را به دنبال دارد و با توجه به توسعه فزاینده فناوری‌های نوین، استفاده از این ظرفیت برای شکوفایی و پایداری اقتصادی در حوزه فرهنگ و هنر اقدامی ضروری است. ■

مهمترین اقدام دولت را باید فراهم کردن بستر مناسب برای حضور کسب‌وکارها در فضای مجازی و تسهیل فعالیت‌های اقتصادی آن‌ها از طریق توسعه زیرساخت‌ها و همچنین ایجاد فضای قانونی مناسب دانست

اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهر تهران با همکاری بنیاد ملی توسعه فناوری‌های فرهنگی و بنیاد فرهنگ و هنر در مجلد مجازی برگزار میکند:

فناوری‌های فرهنگی

مختصین، نوآوری، تخصصی، تبادل سرمایه در ۲۴ روز

با حضور:

- سوریه کلونی بخش خصوصی
- مدیرکل فناوری‌های فرهنگی
- مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی
- مدیرکل صنایع فرهنگی
- مدیرکل اقتصاد دیجیتال
- مدیرکل فرهنگ و هنر
- مدیرکل آموزش عالی
- مدیرکل پژوهش‌های فرهنگی

فرهنگ و هنر، سرمایه‌های آینده برای توسعه و پیشرفت کشور است. این رویداد با هدف معرفی فرصت‌های اقتصادی در حوزه فرهنگ و هنر برگزار می‌گردد. در این رویداد، صاحبان ایده‌ها و کسب‌وکارها می‌توانند با سرمایه‌گذاران و متخصصان حوزه فناوری‌های فرهنگی و هنر، گفت‌وگو کنند و فرصت‌های همکاری را شناسایی کنند.

1. سرمایه‌گذاران و نوآوران
2. بنیاد فرهنگ و ارشاد اسلامی
3. بنیاد ملی توسعه فناوری‌های فرهنگی
4. بنیاد فرهنگ و هنر
5. بنیاد صنایع فرهنگی
6. بنیاد اقتصاد دیجیتال
7. بنیاد فرهنگ و هنر
8. بنیاد آموزش عالی

زمان ثبت‌نام: ۳۰ آذر تا ۳۰ دی ماه ۹۹
زمان برگزاری: بهمن ماه ۹۹
مکان برگزاری: تهران - آسمان لاین گنبد مینا
تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱۴-۶۶۴۷۵۲
صفحه اینستاگرام: abrczndeg
لینک سایت: www.abrczndeg.ir

گزارشی از مراسم اختتامیه جشنواره ملی کار آفرین دانشگاهی (استارپوزال ۲۰۲۰)

مهديه شهسواری



سروش اکبرزاده:

در دومین دوره جشنواره ملی کار آفرین دانشگاهی (استارپوزال ۲۰۲۰) بیش از ۴۰۰ دانشجو یا دانش آموخته مقطع کارشناسی ارشد و دکتری تخصصی از ۲۵ استان و ۵۸ دانشگاه سراسر کشور به ثبت طرح پرداخته و طی ۳ مرحله داوری شدند

صنعت و دانشگاه، ترویج فرهنگ کار آفرینی در دانشگاه‌ها و پرداختن به مقوله کار آفرین دانشگاهی است. از این رو پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس بر آن شد تا با بنیان گذاری جشنواره ملی استارپوزال که در سال ۱۳۹۹ نام فارسی «کار آفرین دانشگاهی» بر آن نهاده شد، با ایجاد انگیزه در اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها و توان افزایش دانشجویان سراسر کشور در مسیر تبدیل شدن به کار آفرین دانشگاهی و همچنین حلقه جدا مانده دانشگاه را مجدداً به صنعت متصل کرده و با حمایت مالی و معنوی از این دانشجویان و اساتید دانشگاه‌ها، گامی تاثیر گذار جهت ترویج فرهنگ کار آفرینی برداشته و در راستای اهداف توسعه پایدار، با تربیت افراد متخصص علمی که هر یک توانایی راه اندازی کسب و کاری مطابق با نیازهای صنعتی دارند، به رفع معضل جدی بیکاری در کشور کمک کند و گامی موثر در این راستا بردارد.

مهندس سروش اکبرزاده، هم بنیان گذار و مدیر عامل شرکت راد مشاوران امین (رادمین) و دبیر دومین دوره جشنواره ملی کار آفرین دانشگاهی (استارپوزال ۲۰۲۰) گفت: در سال ۱۳۹۹ با توجه به محدودیت‌های ایجاد شده در



اثر شیوع ویروس کرونا، این جشنواره به صورت مجازی برگزار شده

تجاری سازی پایان نامه‌های دانشگاهی به نحوی که پژوهش‌ها و پروژه‌های دانشگاهی پاسخگوی نیاز صنعت کشور عزیزمان ایران باشد و رشد آن را تحقق بخشد، همواره یکی از دغدغه‌های اصلی و موانع پیشرفت بوده و ارتباط صنعت و دانشگاه به یکدیگر، تبدیل به رویایی دیرینه در کشور شده است.

دکتر مسعود ابراهیمی، رییس پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس، با اشاره به این که ایران با تولید ۶۷ هزار و ۷۴۴ مقاله در سال ۱۳۹۸، در جایگاه ۱۵ کشور های جهان در تولید مقالات علمی قرار گرفته و از سوی دیگر،



با حضور در بین ۱۵ قدرت معدنی جهان و تعداد زیادی نیروی کار جوان و تحصیل کرده، پتانسیل فوق العاده‌ای جهت توسعه صنعتی و بهره‌گیری از این معادن را دارا است، افزود: کشورمان بر اساس شاخص رقابت صنعتی، رتبه ۵۸ را در بین ۱۵۰ کشور اخذ کرده که متأسفانه یکی از عوامل تاثیر گذار بر این موضوع، عدم تشخیص نیازهای صنعتی کشور توسط دانشگاه‌ها و عدم تعریف پایان نامه‌ها و پژوهش‌های دانشگاهی در راستای رفع این نیازهایی باشد.

وی در ادامه گفت: یکی از راهکارهای رفع این چالش و ایجاد پیوند بین

و با تدوین و طراحی بیش از ۱۵ رویداد آموزشی-ترویجی متناسب با اهداف جشنواره، یعنی تجاری‌سازی پایان‌نامه‌های دانشگاهی به توانمندسازی مخاطبان در این راستا پرداخته شد.

وی افزود: در دومین دوره جشنواره ملی کارآفرین دانشگاهی (استارپوزال ۲۰۲۰) بیش از ۴۰۰ دانشجو یا دانش‌آموخته مقطع کارشناسی ارشد و دکتری تخصصی از ۲۵ استان و ۵۸ دانشگاه سراسر کشور به ثبت طرح پرداخته و طی ۳ مرحله داوری شدند.

مهندس اکبرزاده با اشاره به اینکه در مرحله اول داوری، ۴۳۷ پایان‌نامه توسط اعضای هیات علمی دانشگاه تربیت مدرس از فیلترهای علمی-پژوهشی عبور کرده و ۴۰ تیم منتخب داوران نیز در مرحله دوم داوری حضور پیدا کرده‌اند، گفت: مدل کسب و کار شرکت کنندگان با حضور کارشناسان متخصص از صندوق‌های سرمایه‌گذاری، شتاب‌دهنده‌های تخصصی، نماینده‌های هلدینگ‌های عظیم صنعتی (مپنا)، پارک‌های علم و فناوری و منتورهای کسب و کار مورد داوری قرار گرفته و ۱۰ تیم به مرحله نهایی جشنواره راه یافتند.

لازم به ذکر است، شرکت کنندگان با حضور در دوره‌ها، ورکشاپ‌های توانمندسازی و جلسات منتورینگ اختصاصی، آمادگی لازم جهت شرکت در مرحله بعدی جشنواره را کسب می‌کردند.

مرحله نهایی داوری دومین جشنواره ملی کارآفرین دانشگاهی در روز چهارشنبه ۲۴ دی ماه ۱۳۹۹، مصادف با روز جهانی تحقق بخشیدن به رویاها، در سالن شهید چمران دانشگاه تربیت مدرس با حضور هیات داوران، نمایندگان صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی و دولتی، مدیران پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس و ۱۰ تیم راه‌یافته به فینال جشنواره در حوزه‌های سلامت، کشاورزی، صنعتی و صنایع خلاق با رویکرد ارائه به سرمایه‌گذار برگزار شد.

هیات داوران مرحله نهایی این جشنواره را آقایان دکتر رضارجایی، مدیرعامل صندوق پژوهش و فناوری دانشگاه تربیت مدرس؛ دکتر بهنام طالبی، معاون دفتر برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت علوم تحقیقات و فناوری؛ مهندس مهدی غلاملو، مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری آپادانا ونچرز؛ مهندس علیرضا کامرانیانفر، مدیر ارشد توسعه کسب و کار گروه دیجی کالا؛ دکتر مهدی سجودی، عضو شورای فناوری پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس و مهندس حامد ابراهیمی، رییس جشنواره و معاون فناوری پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس تشکیل می‌دادند.

طی این رویداد ۱۰ تیم به ارائه طرح‌های خود در ۷ دقیقه و در قالب ارائه به سرمایه‌گذار پرداختند و به پرسش‌های داوران پاسخ داده و در نهایت با نظر داوران ۳ تیم برتر به ترتیب به شرح زیر اعلام شدند:

تیم اول: تولید ایمونوتوکسین ضد مارکر، ارائه‌دهنده: خاطره قاسمی
تیم دوم: سیستم تنش‌زدای ارتعاشی، ارائه‌دهنده: محمد صالح صدوقی
تیم سوم: شناسایی خواب‌آلودگی راننده بر اساس مدل‌سازی دینامیک عرضی خودرو، ارائه‌دهنده: سعیدبستان منش

همچنین در راستای تحقق رویای دیرینه تبدیل دانشگاه‌ها به نسل سوم دانشگاه‌ها، یعنی دانشگاه کارآفرین و پیوند دانشگاه و صنعت، در حاشیه این رویداد و در زمان استراحت بین ارائه‌ها، رویداد کافه سرمایه توسط مجری رویداد، شرکت رادمشاوران امین (رادمین) برگزار شد. در این بخش امکان انجام مذاکرات بین تیم‌ها و نمایندگان صندوق‌های سرمایه‌گذاری فراهم شد تا علاوه بر حمایت تیم‌ها توسط پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس و دریافت جوایز نقدی، امکان جذب سرمایه برای تیم‌ها فراهم شده و حاضران ضمن گفت‌وگو با یکدیگر، به شبکه‌سازی و توسعه ارتباطات بپردازند. ■

مسعود ابراهیمی:

کشورمان بر اساس شاخص رقابت صنعتی، رتبه ۵۸ را در بین ۱۵۰ کشور اخذ کرده که متأسفانه یکی از عوامل تأثیرگذار بر این موضوع، عدم تشخیص نیازهای صنعتی کشور توسط دانشگاه‌ها و عدم تعریف پایان‌نامه‌ها و پژوهش‌های دانشگاهی در راستای رفع این نیازها می‌باشد



بررسی وضع اقتصاد ترکیه در سال ۲۰۲۱

علی حدیری
کارشناس اقتصاد



موسسه آماری ترکیه
تورم رسمی سالانه
در پایان سال ۲۰۲۰
میلادی را معادل
۱۴/۰۳ درصد اعلام
کرد، ولی کارشناسان
مستقل، تورم را ۳۰ درصد عنوان می‌کنند

درصد بود، داده‌ها و آمار اقتصادی از سال ۲۰۱۳ میلادی در ترکیه بیشتر به نفع اردوغان و تثبیت حکومتش منتشر می‌شوند و در سال ۲۰۲۱ هم این داده‌سازی دولتی دور از انتظار نیست. دولت اردوغان از سال ۲۰۱۶ میلادی با پرداخت وام‌های ارزان قیمت مانع از ورشکستگی بسیاری از شرکت‌های ترک شده، اما ترازنامه‌های بانکی به زودی مشکلات زیادی را برای این دولت به وجود می‌آورد. موسسه آماری ترکیه تورم رسمی سالانه در پایان سال ۲۰۲۰ میلادی را معادل ۱۴/۰۳ درصد اعلام کرد، ولی کارشناسان مستقل، تورم را ۳۰ درصد عنوان می‌کنند.

کانال استانبول

اردوغان با تخصیص بودجه ۹/۸ میلیارد دلاری برای ساخت کانال استانبول مرتکب خطای سیاسی بزرگی شد. این پروژه مورد تأیید فعالان محیط زیست نیست و طبق برآوردهای علمی، خطر زلزله در استانبول پایتخت تجاری ترکیه را افزایش می‌دهد. از سوی دیگر، خرید زود هنگام زمین‌های اطراف این پروژه توسط نزدیکان اردوغان و برخی تجار قطری، شبهه‌هایی را ایجاد کرد و کار می‌مای اردوغان را زیر سوال برد و شاید روزی بهره‌برداری از این کانال بدون اردوغان انجام شود.

تورم سال ۲۰۲۱

بانک مرکزی ترکیه هدف تورم سال ۲۰۲۱ میلادی را ۹/۴ درصد اعلام کرده که این عدد ناشی از دیدگاه حاکمیتی است، نه یک آمار واقعی اقتصادی. رشد خرید طلا و ارزهای خارجی در این کشور نشان از افزایش تورم، بیش از عدد مورد نظر بانک مرکزی را دارد.

همکاری ایران و ترکیه

صنعت جهانگردی و خودرو را می‌توان به عنوان صنایع پیشرو پس از کرونا در ترکیه بر شمرد. تجار ایرانی با ورود در صنعت تورسم و خودرو همکاری مناسبی با شرکای ترک خواهند داشت. سرمایه‌گذاران هم هر لحظه افزایش محبوبیت اکرم امام اوغلو، شهردار استانبول را رصد می‌کنند و او می‌تواند در آینده سیاسی ترکیه نقش کلیدی داشته باشد. در این میان، سرمایه‌گذاران باید برای سرمایه‌گذاری بلندمدت، ترکیه پسار اردوغان را در نظر بگیرند.

پیش‌بینی این است که در کوتاه‌مدت با تداوم روند فعلی اقتصاد ترکیه، اردوغان از ماه مارس سخن از اصلاحات و تغییرات عمده در سیاست‌های پولی بزند و حتی به سوی تغییر دستوری قیمت‌ها نیز برود. این اقتصاد لرزان ترکیه برای نجات به پنج سال تلاش جدی و علمی نیاز دارد. ■

سال ۲۰۲۰ میلادی، سالی استثنایی و عجیب بود. شاید پیش‌بینی وجود ویروس کرونا خارج از تصور بود و باعث بزرگ‌ترین افت تولید ناخالص داخلی جهانی از زمان جنگ جهانی دوم شد. با توجه به این موضوع در این گزارش به بررسی چشم‌انداز اقتصادی ترکیه پرداخته‌ایم که البته پیروزی بایدن در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا نیز در آینده این کشور سهیم است.

آینده سیاسی اردوغان

رجب طیب اردوغان، رییس‌جمهور ترکیه در ماه مارس وارد نوزدهمین سال رهبری خود در ترکیه خواهد شد. او بایدن را از ژانویه ۲۰۱۷ میلادی می‌شناسد و این آشنایی سبب می‌شود تا بایدن و اردوغان روابط گسترده‌تری با یکدیگر داشته باشند. اما هنوز پرونده هالک بانک در دادگاه منهن باز است و این دادگاه اردوغان و برخی از نزدیکانش را به جرم دور زدن تحریم‌ها برای ایران متهم می‌داند. جلسه بعدی دادگاه در اول ماه مارس ۲۰۲۱ میلادی معادل دوشنبه یازدهم اسفندماه ۱۳۹۹ است و این نخستین تقابل سیاسی بایدن و اردوغان محسوب می‌شود و هر نوع تصمیم‌گیری در این دادگاه بر روابط ترکیه و آمریکا اثرگذار خواهد بود.

بر اساس آخرین نظرسنجی‌های عمومی در سال ۲۰۲۰ میلادی، محبوبیت اردوغان به کمتر از ۴۰ درصد رسیده است. هر چند او با مداخلات شبه‌نظامی در لیبی و قره‌باغ به دنبال کسب محبوبیت مجدد خود شد، ولی انتظار مردم اقتصادی بود و نه سیاسی. اردوغان با تمام تلاش‌های خود تاکنون کمتر از ۳۰ درصد محبوبیت رای دهندگانش را دارد، از این رو بایدن شاید فرشته نجات صندلی امپراتوری اردوغان باشد. به هر حال تا اعلام رای دادگاه منهن، اردوغان و بایدن مناسبات محتاطانه‌ای خواهند داشت.

کرونا در ترکیه

دولت اردوغان به دلیل نگاه به انتخابات بعدی، اقدام به دستکاری آمار ویروس کرونا کرده‌اند، اما اثرات اقتصادی این ویروس تا پایان سال ۲۰۲۱ میلادی در ترکیه باقی خواهد ماند.

ناگفته‌های اقتصاد ترکیه

حدود ۴۰ درصد از حقوق‌بگیران این کشور زیر ۳۰۰ دلار در ماه کسب درآمد می‌کنند و ادامه بحران کرونا، افزایش سطح فقر و کاهش خدمات پزشکی در ترکیه را به همراه خواهد داشت. هر چند دولت اردوغان رشد اقتصادی ۲۰۲۰ میلادی را برابر ۵ درصد اعلام کرد، اما عدد واقعی ۳

پرونده ویژه



گفت‌وگوی اختصاصی با احسان وحیدی فرد

در این بخش می‌خوانیم:

- شکوفایی صنعت لوازم خانگی با رفع محدودیت‌ها
- اعتماد به کالای ایرانی در گروی ارتقای کیفیت و تبلیغات مناسب
- دستیابی به فناوری‌های روز؛ ضرورت توسعه صنعت لوازم خانگی ایران

از سوی دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران مطرح شد افزایش صادرات لوازم خانگی در گروی گشایش روابط سیاسی

ثمانه نادری

بیش از ۷۰ سال از عمر صنعت لوازم خانگی ایران می‌گذرد، اما مسایل موجود و بی‌ثباتی‌های اقتصادی، فعالیت تولیدکنندگان این محصولات را طی سال‌های اخیر محدود کرده و افزایش قیمت تمام‌شده و رشد هزینه‌های حاشیه‌ای را در پی داشته است. در چنین شرایطی مهمترین توقع تولیدکنندگان این صنعت از دولت، توجه ویژه به این حوزه و همچنین کاهش نوسانات نرخ ارز است. به همین منظور گفت‌وگوی صمیمانه‌ای با مهندس عباس هاشمی، دبیر کل انجمن صنایع لوازم خانگی ایران که سابقه ۳۱ ساله در وزارت صنعت، معدن و تجارت دارد و از اوایل سال ۱۳۹۹ در این انجمن که بزرگ‌ترین انجمن صنعت لوازم خانگی می‌باشد، مشغول به کار شده، انجام داده‌ایم. وی معتقد است: «با توجه به ظرفیت گسترده تولید لوازم خانگی در کشور، سالانه حدود ۲۰۰ میلیون دلار از محصولات لوازم خانگی صادر می‌شود که متأسفانه این میزان تحت تاثیر تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی قرار گرفته و به‌رغم برخورداری محصولات داخلی از استانداردهای لازم، صادرات آن کاهش پیدا کرده است.» مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان محترم می‌گذرد.

انجمن صنایع لوازم خانگی ایران در مدت ۳۹ سال فعالیت خود، اقدامات مطلوبی به منظور حمایت از تولیدکنندگان انجام داده که مهمترین آن برگزاری نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی طی این سال‌ها است. امسال نیز بیست‌مین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی با حضور ۱۷۶ واحد صنعتی و در وسعت ۱۶ هزار مترمربع با رعایت کامل پروتکل‌های بهداشتی برگزار شد که به اذعان شرکت‌سپه‌های نمایشگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران، بزرگ‌ترین نمایشگاه برگزار شده طی سال ۱۳۹۹ بوده است.

مهمترین اقدامات حمایتی این انجمن از اعضای خود چه بوده است؟

همان‌طور که در اساسنامه ذکر شده، هدف اساسی انجمن صنایع لوازم خانگی ایران دفاع از منافع و تسهیل توسعه فعالیت‌های اقتصادی اعضا است، از این رو پس از بروز مشکلات مربوط به تامین ارز مواد اولیه و قطعات وارداتی تولیدکنندگان، مکاتبات و جلساتی با نهادهای متولی از جمله بانک مرکزی، وزارت صمت، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، سازمان حمایت و... صورت گرفته و جهت انعکاس دقیق مشکلات تولیدکنندگان، مسایل موجود را پرونده به پرونده بررسی کرده‌ایم. از سوی دیگر، تولیدکنندگان لوازم خانگی اعتراض‌هایی نسبت به بخشنامه بانک مرکزی مبنی بر کاهش مدت زمان صدور گواهی ثبت آماری داشتند که پیگیری‌های مداوم انجمن، باعث تجدید نظر متولیان امر شد. قابل ذکر است، تلاش برای حل مشکلات و مسایل این صنعت بزرگ در اولویت برنامه‌های انجمن قرار دارد و به این منظور به‌طور مستمر با وزارت صنعت، معدن و تجارت مکاتباتی داشته و جلساتی را برگزار کرده‌ایم. علاوه بر این با معاونت امور صنایع وزارت صمت جهت بررسی مشکل تامین مواد اولیه داخلی لوازم خانگی مانند فولاد، پتروشیمی، مس، آلومینیوم و... نیز جلسات متعددی تشکیل شده و به راه‌حل‌های مشترکی هم دست پیدا کرده‌ایم. از طرفی، تفاهم‌نامه



لطفاً در خصوص فعالیت‌های انجمن صنایع لوازم خانگی ایران توضیح دهید؟

این انجمن تنها انجمن صنعت لوازم خانگی در سطح ملی است که عضو اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران بوده و در زمینه‌های مختلف مورد مشورت قوای سه‌گانه می‌باشد، از این رو عملکرد آن با سایرین متفاوت است. از مهمترین اهداف انجمن صنایع لوازم خانگی ایران می‌توان به بررسی، تحقیق و شناخت مستمر مسایل مختلف جاری و آینده واحدهای تولیدکننده لوازم خانگی و صنایع وابسته به آن از طریق اخذ گزارشات لازم و انجام بازدیدهای مکرر، تهیه آمارهای دقیق و مستمر از ماشین‌آلات، نیروهای شاغل و همچنین بررسی، تحقیق و شناخت نیازهای جامعه و طبقه‌بندی انواع مختلف لوازم خانگی هماهنگ با الگوی مصرف اشاره کرد. در مجموع تعداد ۲۵۰ نفر (تولیدکننده) در این انجمن عضویت دارند که حدود ۴۰ واحد آن قطعه‌ساز و مابقی، تولیدکنندگان محصول نهایی لوازم خانگی هستند.

کارشناسی با سازمان حمایت و ستاد تنظیم بازار منعقد کردیم و همچنین برای پیشبرد اهداف واحدهای صنفی، به طور مرتب با سایر نهادها مانند ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، پژوهشکده شورای نگهبان، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی و... مذاکراتی داشته‌ایم.

افزایش نرخ ارز چه تاثیری بر فعالیت تولیدکنندگان لوازم خانگی داشته است؟

مهمترین تاثیر افزایش نرخ ارز بر تولید، رشد قیمت مواد اولیه است. طی مدت اخیر، افزایش نرخ ارز موجب بالا رفتن بهای مواد اولیه خارجی و داخلی گردیده و علاوه بر آن وجود قوانین بالادستی، از انگیزه افزایش تولید شرکتهای تولیدکننده مواد اولیه کاسته است. از سوی دیگر، واحدهای محدودی در زمینه تولید مواد اولیه فعالیت دارند که قیمت آن نیز متأثر از نرخ ارز است. بر همین اساس به تناسب نوع مواد اولیه و هزینه‌های تولید، قیمت لوازم خانگی هم افزایش یافت. در چنین شرایطی طبیعتاً بازار داخل با مشکلات عمده‌ای مواجه می‌شود و از وضعیت تعادلی فاصله می‌گیرد. هم‌اکنون شرایط نسبتاً متفاوتی در بازار لوازم خانگی ایجاد شده که شاید چندان خوشایند تولیدکنندگان نباشد، اما امیدواریم که با رفع تحریم‌ها و بازگشت ثبات به اقتصاد کشور، این موضوع مرتفع شود.

با توجه به شرایط موجود، آیا بازار لوازم خانگی در رکود قرار دارد؟

به همان نسبت که نرخ ارز افزایش می‌یابد، نیاز واحدهای تولیدی به نقدینگی نیز بیشتر می‌شود که این موضوع، گرانی کالاها را در پی خواهد داشت. در این میان، انجمن صنایع لوازم خانگی ایران به منظور حمایت از تولیدکنندگان در جلسه‌ای که با سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان داشت، مجوز افزایش ۲۵ درصدی قیمت ۵ قلم کالا را در ماه‌های اولیه امسال دریافت کرد تا تولیدکنندگان با تغییرات نرخ ارز، مجوز لازم برای تعدیل قیمت محصولات را داشته باشند. متأسفانه افزایش قیمت محصولات لوازم خانگی طی ماه‌های اخیر، انتظارات منفی جامعه را افزایش داد، تب خرید را بالا برد و تقاضا برای لوازم خانگی نیز افزایش پیدا کرد و همین مساله باعث کمیاب شدن برخی از کالاها شد که البته این موج تقاضا در حال حاضر با امیدی که مردم نسبت به رفع تحریم‌ها و گشایش‌های اقتصادی در سال آینده دارند، کمتر شده و رکود نسبی در بازار ایجاد کرده است.

قاچاق محصولات لوازم خانگی چه تاثیری بر فعالیت تولیدکنندگان این کالا دارد؟

مقابله با قاچاق یک شعار ملی است. بر اساس برآوردهای ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، سالانه بیش از ۲ میلیارد دلار لوازم خانگی به صورت قاچاق وارد می‌شود که با توجه به رقم کلی تولید این محصولات در کشور، بسیار زیاد است. به اعتقاد بنده، با توجه به آمار تولیدات داخلی، شاید بهتر باشد در شرایط متعارف اقتصادی ۱۵ الی ۲۰ درصد نیاز کشور در برخی از کالاها به صورت قانونی وارد شوند تا هم حقوق مصرف‌کننده به دلیل علاقه به محصول خارجی رعایت شود و هم تولیدکننده داخلی در سایه فقدان رقیب خارجی تنبیل نشود. البته در حال حاضر با توجه به شرایط کشور تولیدکنندگان داخلی در رقابت با محصولات خارجی از هیچ تلاشی فروگذار نبودند. باید تاکید کرد، با توجه به نیاز بازار اگر تولیدکننده‌ای توانایی تامین بازار داخلی را نداشته باشد، واردات کالا

شاید بتواند این خلا را جبران کند. امروزه قاچاق در مدار امنی سیر می‌کند و قاچاقچیان به راحتی در فضای مجازی فعالیت دارند، اما امید است با ادامه ثبت در سامانه جامع تجارت، سامانه جامع انبارها و شناسه کالا و شناسه رهگیری که مشخصات جزئی مراحل توزیع کالا را نیز ثبت می‌کند، مشکلات موجود مرتفع شوند.

با توجه به مشکلات و محدودیت‌های فعلی، چه میزان صادرات دارید؟

با توجه به ظرفیت گسترده تولید لوازم خانگی در کشور، سالانه حدود ۲۰۰ میلیون دلار از محصولات لوازم خانگی صادر می‌شود که متأسفانه این میزان، تحت تاثیر تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی قرار گرفته و به رغم برخورداری محصولات از استانداردهای کیفی لازم، صادرات آن کاهش پیدا کرده است. ناگفته نماند، استفاده از کالاهای ایرانی در کشورهای دیگر، تابعی از مرادوات و روابط اقتصادی و سیاسی است و همین امر نیز در کاهش یا افزایش صادرات اثرگذار خواهد بود، با این حال ۲۵ درصد از تولیدات صنعت لوازم خانگی باید صادر شود و اگر گشایشی در مرادوات تجاری ما با دنیا حاصل شود، این میزان به مراتب بیشتر هم خواهد شد.

وسخن آخر...

در پایان لازم است، مجدداً تاکید کنم که انجمن صنایع لوازم خانگی ایران، به عنوان بزرگ‌ترین انجمن صنایع لوازم خانگی کشور که اعضای آن ۸۵ درصد از سهم بازار کشور را در بر می‌گیرند، با تکیه بر سابقه طولانی و عملکرد مطلوبی که طی این سال‌ها داشته، آمادگی دارد تا جهت توسعه واحدهای صنعتی با سازمان‌ها و نهادهای دولتی همکاری کند. امید است با تلاش‌ها و فعالیت‌های این انجمن، صدای بخش خصوصی به گوش دولت‌مردان رسیده و نهادهای دولتی این انجمن را در تدوین لوایح قانونی مشارکت دهند. ■

متأسفانه افزایش قیمت محصولات لوازم خانگی طی ماه‌های اخیر، انتظارات منفی جامعه را افزایش داد، تب خرید را بالا برد و تقاضا برای لوازم خانگی نیز افزایش پیدا کرد و همین مساله باعث کمیاب شدن برخی از کالاها شد



دبیر انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم صوتی و تصویری:

جلوگیری از کالای قاچاق نیازمند عزم جدی مسئولان است

سارا نظری

محدودیت‌های واردات، نوسانات نرخ ارز و قاچاق از عمده‌ترین مشکلات تولیدکنندگان لوازم صوتی و تصویری است. به طوری که کاهش تولید آنان را در پی داشته است. به گفته تولیدکنندگان این محصولات، سالانه تعداد زیادی تلویزیون به صورت قاچاق وارد می‌شود که هیچ‌گونه مالیات و عوارضی نمی‌پردازند و به راحتی در شبکه‌های مجازی به فروش می‌رسند. این در حالی است که تولیدکننده داخلی ضمن مشکلات عدیده‌ای که برای ترخیص مواد اولیه دارد، باید انواع مالیات‌ها را به دولت بپردازد. در همین خصوص با دکتر محمدرضا شهیدی، دبیر انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم صوتی و تصویری گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن به نظر خوانندگان گرامی می‌رسد.

تلویزیون یکی از اساسی‌ترین و ضروری‌ترین لوازم خانگی زندگی مردم به شمار می‌آید. ضریب نفوذ تلویزیون در خانوارها به ازای هر ۱۰۰ خانواده ۱۰۹ دستگاه است. ظرفیت نصب تلویزیون در کشور نیز حدود ۴ میلیون دستگاه است، اما به دلیل محدودیت‌های ارزی و قاچاق، فقط از یک سوم آن استفاده می‌شود که امیدوارم در سال ۱۴۰۰ با رفع موانع خارجی افزایش پیدا کند. بر اساس آمارهای موجود، در حال حاضر حدود ۱۵ تولیدکننده تلویزیون در کشور فعالیت دارند و نیاز سالانه کشور به این محصول با توجه به میزان ازدواج‌ها و تعویض آن، حدود ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه است که با تغییرات تکنولوژی و ورود تلویزیون‌های متنوع به بازار افزایش می‌یابد.

عمر مفید یک تلویزیون چند سال است و در کشور ما چه مدل‌هایی از این محصول تولید می‌شود؟

عمر یک تلویزیون در دنیا حدود ۶ سال و در ایران نهایتاً ۱۲ سال است و در صورت آسیب صفحه نمایش، تعویض آن اجتناب‌ناپذیر خواهد بود، دقیقاً به مانند صفحه تلفن همراه که در صورت صدمه باید تعویض شود. در حال حاضر با توجه به نوآوری‌های روز، حدود ۱۵۰ مدل تلویزیون از ۲۴ اینچ تا ۷۵ اینچ در کشور تولید می‌شود و انواع سلیقه‌های مردم را پوشش می‌دهد. قابل ذکر است، شیوع بیماری کرونا و همچنین قابلیت نصب سیستم آنلاین تلویزیون‌ها بستر خوبی برای استفاده از این دستگاه به منظور بهره‌برداری‌های آموزشی و سایر موارد کاری فراهم کرده که لازم است در این خصوص به اقدامات قابل توجه صدا و سیما و استفاده از سیستم‌های نوین پخش و نمایش نیز اشاره کرد. علاوه بر این، ارائه خدمات مناسب پس از فروش و همچنین تنوع سایز تلویزیون که به موجب آن حدود ۱۰ هزار نفر اشتغال‌زایی داشته، ظرفیت‌های این بخش را افزایش داده است.

در حال حاضر این صنعت با چه مشکلاتی مواجه است؟

بخشی از مشکلات صنعت لوازم خانگی مثل نوسانات نرخ ارز و محدودیت‌های حاصل از تحریم، عمومی است و همه صنایع با چنین معضلاتی مواجه می‌باشند، اما برخی از مسایل مانند قاچاق، ضربه



انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم صوتی و تصویری چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

این انجمن با سابقه حدود ۳۰ سال با هدف تسهیل امور و پاسخ‌گویی به خواسته‌های تولیدکنندگان محصولات صوتی و تصویری فعالیت دارد. با توجه به تعداد کم تولیدکنندگان تلویزیون در کشور، مرتفع کردن مشکلات آنان به منظور تامین نیاز بازار داخل ضروری به نظر می‌رسد، از این رو اعضای انجمن که شامل ۱۲ تولیدکننده تلویزیون هستند، با همفکری یکدیگر در تلاش هستند تا هر چه سریع‌تر چالش‌های موجود حل شوند. انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم صوتی و تصویری سعی دارد تا دغدغه‌های تولیدکنندگان این بخش به گوش قانون‌گذاران برسد و ظرفیت تولید تلویزیون افزایش پیدا کند که البته خوشبختانه تاکنون هم به نتایج مطلوبی دست پیدا کرده است. هر چند که باید تاکید کرد، حل اساسی همه مشکلات این بخش، به ساختارهای اقتصاد کلان کشور وابسته است.

هم‌اکنون بازار کشور تا چه اندازه به تولید تلویزیون نیاز دارد؟



چه پیشنهادی به دولت و سیاست‌گذاران برای حل مشکل قاچاق دارید؟

جلسات بسیار متعددی با مسئولان دولتی در خصوص قاچاق و خسارت‌های آن برای بخش تولید برگزار شده، اما متأسفانه نتیجه مطلوبی حاصل نشده و جریان ورود کالای قاچاق به کشور همچنان ادامه دارد. به اعتقاد بنده، اراده‌ای جدی برای مبارزه با قاچاق وجود ندارد و افراد تصمیم‌گیرنده در این موضوع خاص، نسبت به این مسأله توجهی ندارند، در حالی که به راحتی می‌توان از طریق سیستم بانکی، سازمان گمرک و سایر نهادها، کالای قاچاق را شناسایی کرد. قاچاقچیان به راحتی در فضای مجازی خرید و فروش می‌کنند و حجم تراکنش‌های بانکی آنان نیز در سیستم بانکی مشخص شده است. متأسفانه هیچ گوش شنوایی در برابر خواسته‌های تولیدکنندگان وجود ندارد و تا زمانی که اراده‌ای جدی برای حل مشکلات تولیدکنندگان وجود نداشته باشد، شرایط تغییر نخواهد کرد. با این حال امیدواریم که در سال آینده تحریم‌های اقتصادی برداشته شود و بستر مناسبی برای ورود سرمایه‌گذاران و برندهای خارجی به کشور فراهم شود. ■

از آنجایی که شرایط اقتصادی کشور برای افزایش فعالیت‌های تولیدی مناسب نیست، فقط نیاز بازار داخلی را تامین می‌کنیم، اما در صورت رفع تحریم‌ها و حل چالش‌های ارزی، در زمینه صادرات هم اقداماتی صورت خواهد گرفت

جبران ناپذیری به فعالیت تولیدکنندگان وارد می‌آورد، به طوری که سالانه حدود یک میلیون دستگاه تلویزیون به صورت قاچاق وارد می‌شود که به عنوان جدی‌ترین رقیب تولیدات داخلی به شمار می‌رود و قدرت رقابت در بازار را پایین آورده است. با توجه به همکاری‌های تولیدکنندگان با برندهای کره‌ای و خارجی که از سال ۱۳۹۷ متوقف شد، بسیاری از مردم همچنان به این برندها گرایش دارند و همین امر در توجه آنان به سمت کالای قاچاق اثر داشته است. متأسفانه نظارت مناسبی بر فعالیت قاچاقچیان وجود ندارد و به راحتی از طریق شبکه‌های اجتماعی از جمله تلگرام و اینستاگرام محصولات خود را به فروش می‌رسانند و هیچ مالیاتی هم پرداخت نمی‌کنند.

آثار مثبت و منفی تحریم‌ها را برای تولیدکنندگان تلویزیون چطور ارزیابی می‌کنید؟

از آنجایی که صنعت تلویزیون وابستگی زیادی به واردات دارد، تحریم‌ها مشکلات جدی برای آن ایجاد کرده است. در حال حاضر تنها ۴۰۰ کارخانه تلویزیون‌سازی در دنیا وجود دارد که روزانه حدود ۵۰۰ هزار دستگاه عرضه می‌کنند، اما تولیدکنندگان صفحه‌نمایش از ۷ کارخانه تجاوز نمی‌کنند. از سوی دیگر، صفحه‌نمایش که از اجزای اصلی تولید تلویزیون است، قابلیت و صرفه تولید داخلی ندارد، به همین دلیل کشورمان نیازمند واردات این محصول است، ولی با توجه به تحریم‌های موجود، انجام این کار امکان‌پذیر نیست و فرآیند طولانی مدت ترخیص کالا از گمرک به کارخانه نیز مشکلات زیادی را به وجود آورده است. به اعتقاد بنده، به رغم ظرفیت‌های موجود تولید، تحریم هیچ نتیجه مثبتی برای صنعت تلویزیون نداشته است.

استقبال بازار از تولید داخلی تلویزیون چطور بوده است؟

به دلیل وجود انواع برندها و مدل‌ها که پاسخ‌گوی انتظارات مردم است، شاهد استقبال خوبی از این محصول بوده‌ایم. تولیدکنندگان داخلی در تلاش هستند تا در صورت امکان حاشیه سود خود را پایین آورند تا قیمت نهایی کالا رقابتی باشد، از این رو نسبت به هزینه‌های تولید، قیمت‌ها هم مناسب است. اگر تحریم‌ها رفع شود، قدرت خرید مردم بیشتر می‌شود و تولیدکنندگان نیز فرصت بهتری برای فروش کالا در بازار خواهند داشت. همچنین در صورت گشایش‌های اقتصادی، حضور برندهای خارجی در کشور و استفاده از تکنولوژی‌های روز، تنوع تولیدات داخلی نیز بالا خواهد رفت.

آیا برنامه‌ای برای صادرات تلویزیون دارید؟

از آنجایی که شرایط اقتصادی کشور برای افزایش فعالیت‌های تولیدی مناسب نیست، فقط نیاز بازار داخلی را تامین می‌کنیم، اما در صورت رفع تحریم‌ها و حل چالش‌های ارزی، در زمینه صادرات هم اقداماتی صورت خواهد گرفت. متأسفانه هنوز بین عرضه و تقاضای تلویزیون در بازار تعادلی وجود ندارد و تسهیلات زیادی نیز از سوی برخی از ارگان‌های دولتی در اختیار برخی از قاچاقچیان قرار داده می‌شود که کار تولیدکننده اصلی را سخت می‌کند. منظور بنده از تسهیلات، شرایطی است که در آن قاچاقچیان به راحتی قادر به فعالیت هستند و طبیعتاً این حجم گسترده قاچاق نمی‌تواند به دور از چشم مسئولان، گمرک و قانون‌گذاران کشور باشد. باید یادآوری کرد، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز هم به رغم انجام برخی اقدامات و ایجاد شناسه برای شناسایی کالای قاچاق، در جلوگیری از آن موفق نبوده است.



رئیس هیات مدیره گروه صنعتی ایلیا استیل :

قطع واردات بی‌رویه عامل رونق تولید

مصطفی حاتمی

شیوع بیماری کرونا در کنار دشواری‌های بزرگی مانند تحریم‌های گسترده علیه اقتصاد ایران، صنایع کشور به ویژه صنعت لوازم خانگی را با مشکلات فراوانی از جمله سختی در تامین مواد اولیه، تجهیزات و قطعات، نقل و انتقالات مالی و... مواجه کرده است. علاوه بر این، پاندمی کرونا نیز باعث وضع محدودیت‌های متعدد بر فعالیت واحدهای تولیدی و سایر بخش‌های اقتصاد کشور شده که در نتیجه آن، بسیاری از این واحدها در معرض تعطیلی موقت یا دائمی قرار گرفته‌اند. از سوی دیگر، تحریم‌ها باعث قطع جریان واردات بی‌رویه کالا به کشور شده و با افزایش قیمت ارز، هزینه تمام‌شده کالاهای تولید داخل نیز کاهش یافته است. در نتیجه این تغییرات، بسیاری از صنایع داخلی فرصت یافتند تا با گسترش فعالیت خود تقاضای بازار داخلی کشور را تامین کنند. به منظور بررسی بیشتر این وضعیت، گفت‌وگوی صمیمانه‌ای با علی مالامبری، رئیس هیات مدیره گروه صنعتی ایلیا استیل انجام دادیم و در مورد موضوعات تولیدی این مجموعه، شرایط و مشکلات و همچنین مسایل کلان صنعت لوازم خانگی به بحث نشستیم که ماحصل آن به نظر خوانندگان عزیز می‌رسد.

دست‌ساز و ۱۶ مدل مختلف فر توکار در گروه صنعتی ایلیا استیل تولید می‌شود و به زودی توستر و فر ۹۰ سانتی‌متری توکار تحت برند ایلیا استیل نیز به محصولات افزوده خواهد شد.

چه برنامه‌ای برای توسعه و افزایش تنوع محصولات خود دارید؟

هم‌اکنون فعالیت گروه صنعتی ایلیا استیل با دو برند "ایلیا استیل" و "پرنیان استیل" انجام می‌شود که هر کدام دارای تنوع قابل ملاحظه‌ای می‌باشند. این گروه در راستای توسعه فعالیت‌های خود، تولید محصولات از قبیل تلویزیون، کولر گازی، ماشین لباسشویی و ظرفشویی و همچنین یخچال را تحت برند "سینگل" در دستور کار قرار داده که در حال حاضر خط تولید برخی از این محصولات از جمله تلویزیون فعال شده و خط تولید محصولات دیگری مانند ماشین لباسشویی و ظرفشویی، یخچال و سایر محصولات نیز، نصب یا در مرحله قبل از نصب قرار دارند و به زودی عملیات آماده‌سازی آن‌ها تکمیل شده و وارد زنجیره تولید خواهند شد. با افتخار اعلام می‌دارد که برندهای مختلف این گروه صنعتی، حدود ۳۰ درصد از بازار داخلی وسایل آشپزخانه و ۱۰ درصد از بازار لوازم خانگی را پوشش می‌دهد.

عملکرد گروه صنعتی ایلیا استیل از نظر کنترل کیفیت و خدمات پس از فروش چگونه است؟

همواره شعار این گروه "تولید و عرضه محصولات مختلف با کیفیت بالا" بوده که به همین منظور تمام تلاش ما در مرحله اول این است که محصولات تولیدشده از بهترین کیفیت برخوردار باشند و مشتریان در مراحل مختلف نصب، استفاده یا تعمیرات احتمالی با کمترین مشکل مواجه شوند. در همین راستا، یک تیم قوی و حرفه‌ای بر کیفیت کالاهای تولیدشده در کارخانه نظارت دارد. در واقع این اعتقاد راسخ در بین هیات مدیره گروه صنعتی ایلیا استیل وجود دارد که عدم کیفیت مناسب به معنای پایان کار این برند خواهد بود. قابل ذکر است، بخش



گروه صنعتی ایلیا استیل در چه سالی تاسیس شد و در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این گروه دارای سابقه‌ای بالغ بر ۳۰ سال است، اما برند ایلیا استیل در سال ۱۳۸۴ ایجاد شد که در زمینه تولید محصولات متنوع در بخش لوازم خانگی و آشپزخانه فعالیت دارد. هم‌اکنون محصولات متنوعی از قبیل انواع سینک ظرفشویی، اجاق گاز صفحه‌ای و مبله و همچنین مدل‌های مختلف هود، فر و ماکروویو در این شرکت و تحت برند ایلیا استیل تولید می‌شود. علاوه بر این به منظور رفاه مشتریان، محصولات این برند از تنوع بسیار بالایی برخوردار است که می‌توان به کالاهایی مانند اجاق گاز در انواع یک شعله تا ۶ شعله، شیشه‌ای و فلزی با فناوری‌های مختلف از قبیل تایم‌ری و دیجیتالی اشاره کرد که در حال حاضر بالغ بر ۸۰ طرح مختلف از این اجاق‌ها تحت برند ایلیا استیل تولید می‌شوند. همچنین حدود ۸۰ مدل هود مختلف شیشه‌ای و استیل، ۳۰۰ مدل سینک در انواع پرسی، فانتزی، نیمه فانتزی، شیشه‌ای، کوریل و

بزرگی از ساختمان اداری مجموعه ایلیا استیل به خدمات پس از فروش اختصاص یافته و تمام مشتریان پس از خرید محصولات باید با این بخش تماس گرفته و بلافاصله پس از ۲۴ ساعت، نصب آن توسط نمایندگان مادر محل انجام می‌شود. علاوه بر این در زمینه تعمیرات و سایر سرویس‌های لازم، مجموعه ایلیا استیل کوشیده تا دسترس پذیری و کیفیت عالی برای خدمات مورد نظر را فراهم کند و تا اندازه زیادی نیز در این امر موفق بوده است.

در زمینه مقابله با کرونا چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

با توجه به اینکه حدود ۷۰۰ نفر در کارخانه و واحدهای اداری مختلف مجموعه ایلیا استیل فعالیت دارند، با شیوع بیماری کرونا نگرانی‌های متعددی در خصوص احتمال ابتلای کارکنان به این بیماری ایجاد شد و این گروه با عمل به دستورالعمل‌های بهداشتی و پروتکل‌های مربوطه، در زمینه رعایت ایمنی و بهداشت اقدامات بسیار مناسبی را انجام داد. در حال حاضر تمام واحدهای تولیدی و بخش‌های اداری گروه صنعتی ایلیا استیل مجهز به تب‌سنج بوده و مواد ضد عفونی کننده و بهداشتی و همچنین ماسک در بین کارکنان توزیع و استفاده از آن اجباری است. با این حال، با تمام تلاش‌های انجام شده، فقط قادر به کنترل شرایط در این مجموعه هستیم و در بعضی مواقع تعداد محدودی از پرسنل به کرونا مبتلا شده‌اند. با تمام این تفاسیر سعی شده تا با افزایش کارکنان، کمبودهای موجود مرتفع شوند.

تاثیر تحریم‌ها بر فعالیت شما چگونه بوده است؟

اگرچه تحریم‌ها دسترسی ما به مواد اولیه و همچنین نقل و انتقالات ارزی برای خرید قطعات و تجهیزات را دشوار کرده، اما قطع واردات بی‌رویه، تقویت صنایع و تولیدکنندگان داخلی را در پی داشت و باعث کاهش حضور برندهای خارجی در بازار داخلی شده که در این میان، تولیدکنندگان ایرانی به سرعت این جای خالی را پر کرده و تقاضای بازار را تامین کردند. اگرچه گروه صنعتی ایلیا استیل با توجه به عملکرد بسیار خوب خود در بازار داخلی به صورت رسمی برنامه‌ای برای صادرات منظم کالا به بازارهای خارجی ندارد، اما برخی از بنکداران این مجموعه در مناطق مرزی اقدام به صادرات محصولات ایلیا استیل به کشورهای همسایه از قبیل افغانستان، عراق، آذربایجان و ترکمنستان کرده‌اند. باید

به این موضوع مهم اشاره داشته باشیم که در دوران تحریم‌ها، شاهد افزایش تولید محصولات گروه صنعتی ایلیا استیل بوده و نه تنها اقدام به کاهش نیروهای خود نکردیم، بلکه تعداد کارکنان واحدهای تولیدی خود را نیز افزایش داده‌ایم.

گروه صنعتی ایلیا استیل در زمینه تامین مواد اولیه، تجهیزات و قطعات تا چه اندازه به واردات وابسته است؟

یکی از مواد اولیه مورد نیاز صنعت لوازم خانگی، ورق‌های استنلس استیل می‌باشد که برای تهیه آن، وابستگی ۶۰ درصدی به واردات وجود دارد، زیرا تولید این ورق در ایران به دلیل هزینه‌های بالا مقرون به صرفه نیست، اما برای تولید محصولاتی مانند هود و فر از مواد اولیه داخلی استفاده می‌شود. از سوی دیگر، در بخش تجهیزات و قطعات نیز تا حدودی نیاز به واردات داریم، ولی این وابستگی به اندازه‌ای نیست که فعالیت ما را به صورت کامل مختل کند. اگرچه در زمینه تامین مواد اولیه و تجهیزات با مشکلاتی مواجه هستیم، اما با تلاش‌های فراوان و صرف هزینه، تجهیزات و مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین کرده و فعالیت‌های خود را تداوم بخشیده‌ایم.

قاچاق لوازم خانگی چه تاثیری بر فعالیت تولیدکنندگان داخلی دارد؟

قاچاق کالا در ابعاد گسترده، پیامدهای وارداتی بی‌رویه برای تولید داخلی را به همراه خواهد داشت. البته در زمینه واردات، نظارت دولتی تا اندازه‌ای وجود دارد، اما در مورد قاچاق متأسفانه هیچ نظارتی وجود ندارد و عدم الزام برای ارائه خدمات پس از فروش یا پرداخت مالیات و سایر عوارض، باعث می‌شود تا این کالاها نسبت به تولیدات داخلی یا خارجی که از مجاری رسمی وارد کشور می‌شود، از قیمت و کیفیت کمتری برخوردار باشند. با وجود تاکید مسئولان و اقدامات انجام شده به منظور جلوگیری از ورود کالاهای قاچاق، این موضوع همچنان پابرجا مانده و گستره آن در سال‌های اخیر کاهش نیافته است. به اعتقاد بنده، مقابله با این معضل، نیازمند اقدامات و نظارت بیشتری است، چرا که در صورت تداوم، مشکلات متعددی را برای صنعت داخلی کشور به ویژه لوازم خانگی ایجاد خواهد کرد. ■

اگرچه تحریم‌ها دسترسی ما به مواد اولیه و همچنین نقل و انتقالات ارزی برای خرید قطعات و تجهیزات را دشوار کرد، اما به دلیل قطع واردات بی‌رویه تقویت صنایع و تولیدکنندگان داخلی را در پی داشت



مدیر عامل شرکت پارس الکترونیک مطرح کرد

ضرورت استفاده از شرکت‌های دانش‌بنیان در تولید لوازم خانگی

سارا نظری

هرچند در بازار لوازم خانگی کشور، گرایش زیادی به خرید کالاهای خارجی وجود دارد، اما طی چند سال اخیر برخی از محصولات داخلی نیز طرفداران زیادی پیدا کرده است. از سوی دیگر تحریم‌های گسترده، واردات کالاهای خارجی را کاهش داده و در نتیجه تولید داخلی لوازم خانگی رونق دوباره یافته است. یکی از پیشگامان این صنعت، شرکت کارخانجات پارس الکترونیک است که با بهره‌مندی از سابقه‌ای طولانی در تولید محصولات صوتی و تصویری، بخش عمده‌ای از تقاضای بازار داخلی را تامین می‌کند. این شرکت با وجود تحریم‌ها همواره تلاش کرده تا محصولات خود را با بهره‌گیری از فناوری روز دنیا تولید کند. به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این شرکت و همچنین وضعیت کنونی این صنعت، به سراغ احسان وحیدی فرد، مدیر عامل شرکت پارس الکترونیک رفته و با وی به گفت‌وگوی نشستیم که مشروح آن از نظر خوانندگان عزیز می‌گذرد.

با بهره‌گیری از توان متخصصان و صنعتگران داخلی، هم‌اکنون بخش عمده‌ای از قطعات مورد نیاز برای تولید انواع لوازم خانگی مانند یخچال، جاروبرقی، ماشین لباسشویی و سایر کالاهای مشابه، با فناوری جدید در شرکت‌های تولیدکننده لوازم خانگی ایران انجام می‌شود، اما در زمینه قطعات تلویزیون، صنعت کشور به‌طور کامل وابسته به واردات است، به همین دلیل به‌روزرسانی فعالیت‌های شرکت ارتباط مستقیمی با واردات و استفاده از فناوری‌های جدید دارد که هم‌اکنون به دلیل تحریم‌ها با دشواری فراوان مواجه است. این وابستگی منحصر به ایران نیست و بخش عمده تقاضا برای کالایی مانند تلویزیون از چین تامین می‌شود و به جز چند کشور پیشرو و توسعه یافته، سایر کشورهای دیگر واردکننده این محصول می‌باشند. لذا می‌توان گفت که تحقق به‌روزرسانی فناوری تولیدی در این شرکت، نیازمند رفع تحریم‌ها و ارتباط با بازارهای جهانی است.

تولیدات شرکت پارس الکترونیک امسال تا چه میزان افزایش یافته است؟

با توجه به آمارها، امسال میزان تولیدات شرکت پارس الکترونیک نسبت به مدت مشابه سال گذشته دو برابر شده که این میزان با عنایت به تحریم‌ها و شیوع بیماری کرونا یک موفقیت چشمگیر برای شرکت محسوب می‌شود. علاوه بر این، با توجه به برنامه توسعه فعالیت‌ها برای سال آینده، پیش‌بینی می‌شود که تولیدات شرکت پارس الکترونیک با جهش در حجم و کیفیت، قادر به تامین بخش عمده‌ای از نیاز بازار داخلی باشند، ولی به دلیل نبود آمار دقیق از وضعیت فروش و عرضه محصولات سایر شرکت‌ها، میزان سهم شرکت پارس الکترونیک از بازار داخلی کشور مشخص نیست، اگرچه با توجه به رشد تولید می‌توان با یقین گفت که اقبال عمومی به کالاهای داخلی و به ویژه محصولات این شرکت به شکل قابل توجهی افزایش یافته است.

برای معرفی هر چه بیشتر محصولات پارس الکترونیک به بازار چه اقداماتی را انجام داده‌اید؟



عمده فعالیت تولیدی شرکت پارس الکترونیک چیست؟

این شرکت در سال ۱۳۴۱ تاسیس و ابتدا در آن فقط تلویزیون‌های سیاه‌وسفید تولید می‌شد، اما پس از ورود فناوری‌های جدید و همچنین عقد قرارداد با شرکت‌های مطرح جهان، تولید تلویزیون‌های رنگی و مدرن نیز در این مجموعه آغاز شد. شرکت پارس الکترونیک با گسترش فعالیت‌های خود طی ۱۵ سال به یکی از مهمترین شرکت‌های ایرانی تبدیل شد که با استفاده از فناوری روز دنیا، محصولات مورد نیاز بازار داخلی و همچنین برخی از کشورهای همسایه را تامین می‌کند. در اواخر دهه هشتاد با تغییر فناوری آنالوگ به دیجیتال، شرکت پارس الکترونیک نیز تولید تلویزیون‌های LED و LCD را در داخل کشور آغاز کرد و در حال حاضر نیز با توجه به نیاز روزافزون بازار داخلی به محصولات با فناوری روز که به سرعت در حال تغییر است، تلاش دارد تا با تولید کالاهای متناسب، نیاز مشتریان را برطرف سازد.

به منظور به‌روزرسانی فعالیت‌های شرکت، چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

با توجه به قدمت این شرکت، بخش عمده افرادی که بیش از ۳۰ سال سن دارند، از محصولات این شرکت استفاده کرده یا با این برند آشنا هستند. برند پارس الکترونیک با در اختیار داشتن سابقه‌ای طولانی و حضور در نمایشگاه‌ها و مراکز فروش مختلف در استان‌های کشور از جایگاه مهمی در بازار داخلی برخوردار بوده و حضور پررنگی در سبد محصولات صوتی و تصویری خانواده‌ها دارد. این شرکت علاوه بر این، اقدام به تاسیس موزه‌ای از محصولات قدیمی خود کرده که یادآور خاطرات بسیاری از مردم است، از این رو برای معرفی محصولات پارس الکترونیک نسبت به بسیاری از شرکت‌های نوپا، کمتر به تبلیغ و برنامه‌ریزی نیاز داریم.

خروج برندهای خارجی از کشور چه تاثیری بر فعالیت این شرکت داشته است؟

کاهش واردات کالاها خارجی به کشور، تقاضا برای محصولات داخلی را افزایش داده و باعث رشد فعالیت‌های شرکت پارس الکترونیک شده است، اما متأسفانه برخی از تولیدکنندگان به این دلیل که برندهای خارجی تقاضای بیشتری دارند، محصولات خود را با نام‌های خارجی عجیب به بازار عرضه می‌کنند. هم‌اکنون در تولید تلویزیون بیش از ۴ برند خوب در کشور فعالیت دارند که به جز آن‌ها، اسامی مابقی برندها برگرفته از عناوین خارجی است. متأسفانه با شروع تحریم‌ها و کمبودی که در بازار برای تامین محصولات لوازم خانگی به وجود آمد و همچنین قوانین دست و پاگیر و مشکلات مرتبط با نقل و انتقالات ارزی، قاچاق کالاها خارجی افزایش یافته و در حال حاضر این کالاها میزان قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص داده‌اند، اما با اقداماتی که دولت برای حل مشکلات ارزی تولیدکنندگان انجام داده، امیدواریم که سال ۱۴۰۰ بخش عمده‌ای از این مشکلات برطرف شود.

چه برنامه‌ای برای همکاری با دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان دارید؟

با توجه به تعطیلی دانشگاه‌ها پس از شیوع ویروس کرونا، متأسفانه اقدامات ما برای ارتباط با دانشگاه در میزان مطلوب به نتیجه نرسید، اما تلاش‌های زیادی برای همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان به منظور توسعه فرآیند تولید محصولات صوتی و تصویری و همچنین استفاده از فناوری‌های جایگزین خارجی انجام داده‌ایم که مطمئناً با این اقدام، وابستگی کشور به واردات کاهش می‌یابد. از آنجایی که در بحث تولید این محصولات به واردات وابسته هستیم، لازم است از دانش فنی داخلی و توان شرکت‌های دانش‌بنیان هم استفاده کنیم. امروز بیش از هر زمان دیگری به همکاری‌های علمی در تولید هر محصولی نیاز داریم، لذا تقویت رابطه بین صنعت و دانشگاه ضروری است.

برنامه شما برای توسعه فعالیت‌های شرکت چیست؟

فعالیت اصلی تعریف شده شرکت در حوزه صنایع لوازم خانگی با محوریت صوتی و تصویری است و قطعاً نیازمند تغییرات اساسی در این حوزه برای همگام شدن با تکنولوژی‌های روز دنیا هستیم. در حال حاضر اداره تحقیق و توسعه در معاونت تولید و فنی این شرکت با هدف تحقیقات تولید و توسعه هدفمند محصولات مورد استقبال در بازار مصرفی ایران در حال فعالیت می‌باشند. با توجه به برنامه‌ریزی‌های

انجام شده، در نظر داریم تاروی تولید محصولات جدید سرمایه‌گذاری کنیم که قطعاً فرآیند تولید آن، باید مراحل تصویب و تایید را در سیکل تولید و فنی طی کند تا به بازار معرفی شود. نکته مهمی که نباید از آن غافل شد این است که شرکت‌ها به تنهایی قادر به تامین سرمایه لازم برای فعالیت در حوزه تولید وسایل تصویری بزرگ و پیشرو نیستند و به مشارکت دیگر تولیدکنندگان نیز نیاز دارند. به همین دلیل شرکت پارس الکترونیک در تلاش است تا فضای مشتری‌کی با شرکت‌های دیگر ایجاد کند تا از این طریق خودکفایی را تا اندازه‌ای در صنعت کشور محقق نماید. در شرایط کنونی و با توجه به تحریم‌ها، اگر قطعه کوچکی در داخل کشور تولید شود، کمک بزرگی به شرکت‌های ایرانی خواهد بود.

به اعتقاد شما رفع تحریم‌ها چه پیامدهایی را به همراه خواهد داشت؟

رفع تحریم مانند یک شمشیر دولبه است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ و برندهای مطرح با رفع تحریم‌ها در شرایط بهتری قرار خواهند گرفت و به بازارهای بین‌المللی دسترسی پیدا می‌کنند، اما برعکس شرکت‌هایی که هیچ اهمیتی به کیفیت محصولات خود نمی‌دهند، با خطرات بیشتری روبه‌رو می‌شوند و توان رقابت را از دست می‌دهند. پیش‌بینی می‌شود، فعالیت‌های شرکت پارس الکترونیک با تکیه بر ظرفیت‌ها و امکانات گسترده‌ای که در اختیار دارد، در فضای غیرتحریمی گسترش پیدا کند، از این رو افق مثبتی پیش روی شرکت‌های بزرگ وجود دارد و با رفع محدودیت‌های اقتصادی در مسیر بهتری قرار خواهند گرفت. همچنین لازم می‌دانم، از همراهی و پیگیری‌های مجدانه آقایان محمد جلیلیان و سعید اله بداشتی از اعضای محترم هیات مدیره شرکت کارخانجات پارس الکترونیک تقدیر و تشکر وافر نمایم، زیرا تنها با همدلی و همراهی‌های ایشان توانستیم به موفقیت‌های حاصل شده دست یابیم.

و سخن آخر...

از ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری که بررسی فعالیت شرکت‌ها و صنایع کشور را به صورت تخصصی در برنامه خود قرار داده، تشکر می‌کنم و امیدوارم با توسعه اقدامات خود، اطلاعات مردم از وضعیت صنعت کشور و تولیدکنندگان با کیفیت‌تر افزایش دهد. هر چند در حال حاضر به لطف فعالیت‌های رسانه‌ای در کشور، جایگاه برندهای مطرح در حوزه لوازم خانگی ارتقا یافته، اما پیشنهاد می‌کنم، پرونده ویژه‌ای را به صنعت لوازم خانگی اختصاص دهید تا دستاوردهای این صنعت به شکل مناسب به افکار عمومی معرفی گردد. ■

با توجه به آمارها، امسال میزان تولیدات پارس الکترونیک نسبت به مدت مشابه سال گذشته دو برابر شده که این میزان با عنایت به تحریم‌ها و شیوع بیماری کرونا یک موفقیت چشمگیر برای این شرکت محسوب می‌شود



مدیرعامل شرکت صنایع لوازم خانگی مادیران بیان کرد

اعتماد به کالای ایرانی در گروی ارتقای کیفیت و تبلیغات مناسب

عرفان فغانی

بازار لوازم خانگی ایران در سال‌های اخیر شاهد تحولات بزرگی بوده است. پس از خروج یک‌جانبه آمریکا از برجام و اعمال تحریم‌های گسترده، بسیاری از شرکت‌های خارجی ایران را ترک کردند. تا آن زمان با وجود سابقه زیاد برخی از شرکت‌های ایرانی در تولید لوازم خانگی، این بازار در سیطره برندهای خارجی قرار داشت، ولی پس از اعمال تحریم‌ها، تولیدکنندگان داخلی به سرعت دامنه فعالیت خود را گسترش داده و در زمان اندکی با تامین نیاز کشور، تعادل را به این بازار برگرداندند. در این میان، شرکت صنایع لوازم خانگی مادیران به عنوان یکی از مهمترین بخش‌های هلدینگ مادیران، از تولیدکنندگان موفق در این صنعت بوده است. به منظور آشنایی با وضعیت شرکت تولید لوازم خانگی و همچنین بررسی مشکلات کنونی به سراغ مهندس محمود قهاری، مدیرعامل شرکت صنایع لوازم خانگی مادیران رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که مشروح آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

اساس، کلنگ احداث کارخانه تولید لوازم خانگی مادیران در منطقه ویژه پیام در کرج توسط وزیر ارتباطات بر زمین خورد، در ۱۸ مهرماه ۱۳۹۸ خط تولید ماشین لباسشویی راه‌اندازی گردید و سپس در اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۹ خط تولید یخچال به بهره‌برداری رسید و در حال حاضر نیز خط تولید کولر گازی در حال نصب می‌باشد.

چه تدابیری برای جلب رضایت مشتریان اتخاذ کرده‌اید؟

شرکت صنایع لوازم خانگی مادیران طی خدماتی که در این سال‌ها به مشتریان خود ارائه کرده، در این زمینه بسیار خوش نام است. از سوی دیگر، در زمینه خدمات و رضایت‌مندی مشتریان علاوه بر ارائه خدمات به آنان، تمرکز زیادی در خصوص تولید محصولات با کیفیت دارد. به جرات می‌توان گفت که فلسفه وجودی برند x.vision به عنوان برند اصلی محصولات مادیران، ارائه محصولی با کیفیت بالا و قیمت مناسب به مشتریان بوده است. در این میان، تاکید بر تولید با کیفیت باعث شده که محصولات این شرکت با کالاهای خارجی قابل رقابت باشند. علاوه بر این از نظر خدمات پس از فروش نیز امتیازات ویژه‌ای برای مشتریان در نظر گرفته شده که از مهمترین آن‌ها می‌توان به ارائه گارانتی ۳ ساله برای یخچال و ماشین لباسشویی‌های ساخت مادیران اشاره کرد. این در حالی است که کالاهای مشابه در شرکت‌های دیگر گارانتی ۲ ساله یا کمتر دارند. شرکت صنایع لوازم خانگی مادیران دارای بخش بزرگ سنجش رضایت مشتریان است که چندین وظیفه مهم را بر عهده دارد. یکی از این وظایف، ارزیابی تجربه مشتری هنگام خرید محصول از ابتدای ورود به فروشگاه تا مرحله دریافت خدمات پس از فروش است. در این بخش با تمام مشتریان تماس گرفته شده و با بازخوردهایی که از آنان گرفته می‌شود، سعی می‌کنیم تا مشکلات و کمبودهای موجود برطرف شده و محصولی با کیفیت مناسب و همچنین خدمات بهتر به مشتریان ارائه دهیم.



مادیران در چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت در سال ۱۳۴۳ توسط برادران امیری تاسیس شد و مهمترین هدف آن، تامین ماشین‌های اداری در بازار کشور بود. مادیران فعالیت خود را با وارد کردن نخستین ماشین حساب‌ها با برند شارپ، دستگاه‌های تایپ و همچنین ماشین‌های فکس آغاز کرد. این شرکت پس از انقلاب اسلامی نیز فعالیت خود را گسترش داد، به طوری که در سال ۱۳۷۳ برای نخستین بار تولید مانیتور در کشور را آغاز کرد که البته این اقدام را می‌توان به عنوان نقطه عطفی در فعالیت‌های شرکت دانست. در آن زمان، مانیتورها با برند گلدستار و سپس با برند ال‌جی در کارخانه این شرکت واقع در شهرک صنعتی هشتگرد، تولید می‌شد. با تداوم و توسعه دامنه کار، مادیران اقدام به تولید تلویزیون با برند شارپ و ایکس ویژن و سپس TCL کرد و سرانجام در دو سال گذشته تصمیم گرفت تا در زمینه تولید لوازم خانگی به کار خود ادامه دهد. بر همین

عملکرد این شرکت از نظر اشتغال‌زایی چگونه بوده است؟

در حال حاضر بیش از یک‌هزار و ۵۰۰ نفر به صورت مستقیم در مادران مشغول به کار هستند. خوشبختانه عملکرد این شرکت در این زمینه بسیار مناسب بوده، زیرا در شرایط تحریم کمتر شرکتی حاضر به سرمایه‌گذاری برای تولید در کشور می‌شود، اما مادران با سرمایه‌گذاری پیوسته تاکنون توانسته فعالیت خود را به شکل مستمر توسعه بخشد، به طوری که تعداد ۴۵۰ نفر طی یک‌سال گذشته در این شرکت استخدام شده‌اند. علاوه بر این با وجود شیوع بیماری کرونا که باعث تعطیلی موقت در برخی از واحدهای اداری و تولیدی شده است، هیچ‌گونه تعدیل نیرویی در این شرکت صورت نگرفته و حقوق پرسنل نیز در زمان مقرر پرداخت شده است. همچنین شرکت صنایع لوازم خانگی مادران با توجه به رویکرد تولیدی خود، اقدامات زیادی را انجام داده و در تمام سطوح از پرسنل خط تولید تا مدیران، ارائه آموزش‌های لازم نیز بخشی از فعالیت آن محسوب می‌شود.

شرکت صنایع لوازم خانگی مادران در زمینه تولید محصولات خود با چه برندهای مطرح خارجی همکاری دارد؟

همکاری ما از حدود ۵۵ سال پیش با شرکت شارپ آغاز شد و هنوز هم در تولید برخی از محصولات با این شرکت همکاری داریم. علاوه بر این ۲۶ سال پیش با شرکت ال‌جی در حوزه تولید مایتور همکاری خود را آغاز کردیم و تا زمان خروج این شرکت به دلیل اعمال تحریم‌ها علیه کشورمان، این همکاری ادامه داشت. با این حال خوشبختانه ما در تمام سال‌ها مشابه این محصولات را با برند خود تولید کردیم و هم‌اکنون با وجود شعبه‌هایی که در برخی کشورهای خارجی داریم، به تمام قطعات روز دنیا دسترسی داریم. در حال حاضر نیز با برند TCL که سومین تولیدکننده بزرگ تلویزیون در جهان محسوب می‌شود، در بخش تولید لوازم خانگی همکاری می‌کنیم.

تحریم‌ها چه پیامدهایی برای تولیدکنندگان لوازم خانگی داشته است؟

اگرچه تحریم‌ها در ابتدا مشکلات زیادی را ایجاد کرد، اما با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت بسیاری از تولیدکنندگان داخلی جایگاه خود را تثبیت و فعالیت خود را گسترش دادند. قابل ذکر است که پیش از اعمال تحریم‌ها علیه ایران، حدود ۷۰ درصد بازار لوازم خانگی کشور در اختیار ال‌جی و سامسونگ قرار داشت، اما پس از خروج این برندها از بازار داخلی، تولیدکنندگان کشورمان به سرعت جای خالی آن‌ها را پر کرده و خطوط تولید خود را به روز کردند، به طوری که در حال حاضر شرایط رقابتی در زمینه تولید لوازم خانگی ایجاد شده، کیفیت کالاهای ایرانی ارتقا یافته و تا حد مطلوبی در بین مردم محبوبیت پیدا کرده است. با این حال نمی‌توان انکار کرد که تحریم‌ها موجب بروز مشکلاتی در زمینه انتقال ارز و تامین مواد اولیه از بازارهای جهانی شده است. همچنین به دلیل تورم اقتصادی ایجاد شده، قیمت مواد اولیه تولید شده در داخل نیز

افزایش چشمگیری یافته که این موضوع باعث شده تا قیمت تمام‌شده محصولات نیز افزایش قابل توجهی داشته باشد.

برای جلوگیری از ورود لوازم خانگی قاچاق به کشور چه اقداماتی باید انجام شود؟

تاکنون تلاش‌های بسیاری برای جلوگیری از قاچاق از سوی نهادهای دولتی صورت گرفته، اما نمی‌توان انکار کرد که همچنان قاچاق لوازم خانگی وجود دارد و متأسفانه استقبال خوبی هم از این محصولات می‌شود. به دلیل مشکلات متعدد از جمله تحریم‌ها، شبکه قاچاق لوازم خانگی هم‌اکنون در کشور توسعه یافته و فروشندگان این کالاها حتی اقدام به ارائه خدمات پس از فروش برای محصولات خود می‌کنند. کالاهای قاچاق در مقایسه با تولیدات داخلی به دلیل عدم پرداخت مالیات، عوارض گمرکی و مالیات بر ارزش افزوده و همچنین نداشتن استانداردها و مجوزهای لازم، قیمت پایین‌تری دارند. لذا فروش آن‌ها در بازار، عرصه را بر فعالیت تولیدکنندگان قانونی در کشور تنگ کرده است. با این حال به منظور مقابله با این پدیده، علاوه بر اقدامات قانونی باید تلاش کرد تا مردم نیز به کیفیت کالای ایرانی اعتماد پیدا کنند و خرید محصولات تولید شده را بر کالاهای قاچاق ترجیح دهند. در این میان، یکی از مهمترین اقدامات به منظور جلوگیری از ورود کالای قاچاق، فراهم کردن بستری برای تبلیغ محصولات داخلی است. متأسفانه در وضعیت کنونی هزینه‌های تبلیغات بسیار بالاست و با توجه به اینکه تولید لوازم خانگی نیاز به سرمایه‌گذاری بالایی دارد، ضروری است که وزارت صنعت، معدن و تجارت نظارت مناسبی در اعطای مجوز و پروانه بهره‌برداری برای واحدهای تولیدکننده داشته باشد. متأسفانه در سال‌های اخیر برخی از افراد با تاسیس واحدهای تولیدی با وارد کردن کالاهای تقریباً آماده، اقداماتی را انجام داده‌اند که می‌توان آن را شبه قاچاق نامید. با این حال امیدواریم که با توجه ویژه مسئولان، قاچاق محصولات خانگی به حداقل رسیده و این مانع بزرگ از سر راه تولیدکنندگان ایرانی برداشته شود. ■

پیش از اعمال تحریم‌ها علیه ایران، حدود ۷۰ درصد بازار لوازم خانگی کشور در اختیار ال‌جی و سامسونگ قرار داشت، اما پس از خروج این برندها از بازار داخلی، تولیدکنندگان کشورمان به سرعت جای خالی آن‌ها را پر کرده و خطوط تولید خود را به روز کردند



مدیر خدمات پس از فروش گروه صنعتی اخوان تاکید کرد

شکوفایی صنعت لوازم خانگی بارفع محدودیت‌ها

مهديه شهسواری

صنعت لوازم خانگی کشور با چالش‌های بزرگی مواجه است که از مهمترین آن می‌توان به تحریم‌های گسترده آمریکا اشاره کرد که دسترسی تولیدکنندگان داخلی به مواد اولیه، قطعات و تجهیزات خارجی را بسیار دشوار کرده و علاوه بر این، نقل و انتقالات مالی نیز به سختی صورت می‌گیرد. از سوی دیگر، خروج برندهای خارجی از بازار ایران باعث رونق فعالیت صنایع داخلی شده، اگرچه کیفیت کالاهای موجود در بازار داخلی تا حدودی کاهش یافته است. در کنار این چالش بزرگ، شیوع بیماری کرونا نیز این صنعت را مانند سایر بخش‌های تولیدی با مشکلات فراوانی مواجه کرده، با این حال بسیاری از تولیدکنندگان ایرانی با تلاش پیوسته خود به صورت قابل توجهی بر این معضلات غلبه کرده و کالاهای مورد نیاز بازار داخلی را تامین می‌کنند. در این میان، گروه صنعتی اخوان یکی از مهمترین شرکت‌هایی است که با همت کارکنان و مدیران خود، در زمینه تولید لوازم خانگی موفق عمل کرده است. به منظور آشنایی بیشتر با وضعیت کنونی این شرکت و همچنین مشکلات و چشم‌انداز صنعت لوازم خانگی کشور به سراغ مهندس حمیدرضا گلی، مدیر خدمات پس از فروش گروه صنعتی اخوان رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که ماحصل آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

زیرساخت‌های صنعتی موجود و سرمایه‌گذاری در بخش ماشین‌آلات، تجهیزات و خطوط تولید که در نوع خود در کشور بی‌نظیر است، باعث شده تا کالاهای تولیدشده در این گروه از کیفیت بالایی برخوردار باشند. علاوه بر این، وجه تمایز ما با دیگر برندهای فعال در این صنعت، قیمت تمام‌شده مناسب آن است، به طوری که با وجود کیفیت بالاتر، قیمت محصولات گروه صنعتی اخوان در بازار بسیار اقتصادی بوده و از نظر مشتریان نیز مناسب است. ناگفته نماند که بخش مهمی از این کیفیت و قیمت مناسب به دلیل تیراژ بالای تولید است که امکان سرشکن کردن هزینه‌ها را فراهم می‌کند. علاوه بر این، استفاده از فناوری‌های خاص و انحصاری، باعث شده تا محصولات این گروه شرایط مناسبی در بازار داشته باشند.

این گروه برای حفظ حقوق مشتریان خود چه خدماتی را ارائه می‌دهد؟

علاوه بر خدماتی که در قانون حمایت از تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان تصویب شده، گروه صنعتی اخوان در ۳۳۷ شهر ایران دارای مراکز خدمات پس از فروش و نماینده است که خدمات نصب، تعمیرات دوره‌ای و جایگزینی قطعات یا موارد مشابه را به مشتریان ارائه می‌دهد. از سوی دیگر، کیفیت و طراحی مناسب محصولات این گروه موجب شده تا خریدار به نسبت هزینه‌ای که برای کالا می‌پردازد، خدمات بسیار مناسبی دریافت کند. به طور کلی می‌توان کیفیت و تنوع را مهمترین تمایز تولیدات این شرکت دانست که به عنوان ارزشمندترین خدمات در اختیار مشتریان قرار گرفته است.

عملکرد گروه صنعتی اخوان از نظر تولید و عرضه محصولات در داخل و خارج از کشور چگونه بوده است؟

با وجود تمام برنامه‌ریزی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های انجام شده به منظور جهش تولید، متأسفانه شرایط سیاسی و ارتباط ایران با جامعه جهانی در



گروه صنعتی اخوان در چه سالی تاسیس و در چه حوزه‌ای فعالیت دارد؟

این گروه از سال ۱۳۴۸ به صورت رسمی به ثبت رسیده و مجوز فعالیت خود را دریافت کرد. با انتخاب هوشمندانه مجموعه اخوان، تولید سینک آشپزخانه برای نخستین بار در کشور آغاز شد و با توجه به نیاز کشور، تولید این محصولات سهم قابل توجهی در رشد و توسعه این مجموعه داشته است. گروه صنعتی اخوان در ۲۰ سال گذشته، تولید محصولات از قبیل انواع اجاق گاز مبله، هود، فرهای توکار و همچنین سینک‌های صنعتی و انواع شیرآلات بهداشتی و ساختمانی را نیز آغاز کرد و در حال حاضر این گروه به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده این کالاها در کشور به شمار می‌رود و سهم عمده بازار داخلی را در اختیار دارد.

مهمترین مزیت محصولات اخوان نسبت به سایر برندهای حاضر در بازار چیست؟

۳۴

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
پنجمین شماره ۵۰

وضعیتی قرار داشت که امکان استفاده حداکثری از سرمایه گذاری‌ها فراهم نشد، بنابراین عملکرد ما از نظر تولید بیشتر بر بقای سازمان متمرکز بوده، ولی ظرفیت سرمایه گذاری انجام شده برای تولید بسیار بیشتر از تیراژ کنونی است.

در زمینه صادرات نیز این موضوع زیرساخت‌های ویژه را طلب می‌کند که از مهمترین آن‌ها می‌توان به فراهم بودن بستر مناسب از نظر قوانین و مقررات، سیستم نظارتی لازم برای کنترل کیفیت کالاهای صادراتی و همچنین امکان نقل و انتقالات مالی اشاره کرد. متأسفانه فقدان این شرایط در کنار محدودیت منابع ارزی، هدف گذاری صادراتی ایران را محدود کرده است. اگر چه با توجه به قیمت بالای ارز، کالاهای ایرانی ارزش رقابتی یافتند؛ اما گروه صنعتی اخوان به صورت رسمی اقدام به صادرات محصولات خود نکرده که البته در صورت فراهم شدن زیرساخت‌ها و شرایط لازم از آمادگی کامل برای ورود به صادرات نیز برخوردار است.

خروج برندهای خارجی از بازار لوازم خانگی ایران چه تاثیری بر فعالیت تولیدکنندگان داخلی داشته است؟

خروج این برندها باعث کمبود لوازم خانگی در بازار داخلی شد و موجبات رونق تولید داخلی را فراهم کرد، اما علاوه بر این، موضوع کیفیت و لزوم توجه به آن نیز مطرح است که در همین راستا، ضرورت دارد تا فرهنگ تولید کالای با کیفیت برای مشتریان ایرانی از سوی صنعت داخلی مورد توجه قرار گیرد. با خروج برندهای خارجی، مصرف کننده ایرانی ناچار به استفاده از کالای داخلی شده، اما این موضوع منجر به ارتقای دانش کیفی مصرف کنندگان نیز شده است، چرا که در نبود محصولات خارجی، مصرف کنندگان متوجه فاصله کیفی کالای ایرانی و خارجی شده‌اند. البته خروج برندهای مطرح و با کیفیت خارجی از بازار مطلوب نیست و حضور آن‌ها موجب رقابت و رشد کیفیت تولیدات داخلی خواهد شد.

عملکرد گروه صنعتی اخوان از نظر اشتغال زایی و مبارزه با کرونا چگونه بوده است؟

هم‌اکنون حدود یک هزار نفر به صورت مستقیم در این مجموعه مشغول به فعالیت هستند و علاوه بر این حدود ۱۰ هزار نفر نیز به شکل غیرمستقیم در شبکه فروش، توزیع و خدمات پس از فروش فعالیت دارند. با این حال در صورت تحقق ظرفیت کامل تولیدی، تعداد افراد شاغل به صورت مستقیم تا ۴۰ درصد افزایش خواهد داشت. این موضوع قابل ذکر است که از همان ابتدای شیوع بیماری کرونا به سرعت ستاد برنامه ریزی و مقابله با پیامدهای این بیماری در گروه صنعتی اخوان تشکیل و مجموعه‌ای از پروتکل‌های عمومی با توجه به دستورالعمل‌های اداره صنعت، معدن و تجارت و وزارت کار برای مقابله با کرونا تدوین و سپس در واحدهای تولیدی اجرا شد. مسلماً در چنین شرایطی توان مبارزه با این بیماری را در محیط خارج از کار نداریم، بنابراین به طور مرتب با کارکنانی مواجه هستیم که خارج از کارخانه به کرونا مبتلا شده‌اند که با حفظ امنیت شغلی، باید دو هفته در قرنطینه بمانند و برگشت آنان برای ادامه کار، منوط به منفی بودن تست کرونا است که تمام هزینه‌های آن توسط شرکت پرداخت می‌شود.

این گروه از نظر تامین مواد اولیه، قطعات و تجهیزات تا چه اندازه به واردات وابسته است؟

حدود ۷۰ درصد محصولات گروه صنعتی اخوان از ورق استیل تولید

می‌شود و از نظر تامین این مواد به طور کامل به واردات وابسته هستیم که البته قطعه سازان لوازم خانگی نیز با چنین معضلی مواجه هستند. با توجه به تحریم‌ها، نوسانات نرخ ارز و همچنین بی‌ثباتی در قوانین حمایتی در تامین ارز، دسترسی به این مواد برای این گروه و سایر مجموعه‌های تولیدی بسیار دشوار شده است. از طرفی، افزایش قیمت مواد اولیه منجر به رشد افسار گسیخته قیمت کالاها و کاهش قدرت خرید مشتریان می‌شود و در صورتی که این وضعیت تداوم یابد، هدف اصلی گروه صنعتی اخوان که ماندگاری و بقا در بازار داخلی است، تغییر خواهد کرد و ناچار به تعریف اهداف کمکی دیگری خواهیم بود.

چه چشم اندازی برای صنعت لوازم خانگی ایران متصور هستید؟

این صنعت با وجود زیرساخت‌های صنعتی و فنی، نیازمند حمایت دولت در زمینه فراهم آوردن بستر مناسب از نظر قوانین، مقررات و همچنین کانال‌های ارتباطی با برندهای پیشرو در جهان می‌باشد و علاوه بر این، باید در زمینه ارتقای کیفیت کالاهای داخلی فرهنگ سازی گسترده انجام شود. حتی در صورت فراهم شدن این شرایط نیز ما نسبت به رقابای خود از جمله ترکیه شرایط دشوارتری خواهیم داشت، چرا که آن‌ها در حال حاضر بدون محدودیت به سرعت در حال برنامه ریزی و پیشرفت برای فتح بازارهای منطقه‌ای و جهانی هستند، بنابراین صنعت لوازم خانگی کشور در صورت فراهم شدن بستر مناسب، راه دشواری برای پیشرفت و در اختیار گرفتن بازارهای داخلی و خارجی پیش رو خواهد داشت. به اعتقاد بنده، در صورت فراهم شدن شرایط، باید سرمایه گذاری مناسبی در زمینه تولید قطعات و نه محصولات تمام شده، انجام شود.

و سخن آخر...

با وجود توسعه صنعت لوازم خانگی و سایر صنایع در کشور، متأسفانه در زمینه مارکتینگ با کمبودهای زیادی مواجه هستیم، در حالی که این دانش در سطح جهانی، پیشرفت بسیاری داشته و ضرورت دارد تا در زمینه مارکتینگ و مشاوره بازاریابی از تجربه و دانش متخصصان بهره گرفته شود که به مرور زمان ابزارهای بسیار نیرومندی در اختیار بخش تولید قرار خواهد داد. ■

با خروج برندهای خارجی، مصرف کننده ایرانی ناچار به استفاده از کالای داخلی شده و این موضوع منجر به ارتقای دانش کیفی مصرف کنندگان شده است، چرا که در نبود محصولات خارجی، مصرف کنندگان متوجه فاصله کیفی کالای ایرانی و خارجی شده‌اند



از سوی مدیر عامل شرکت لوازم خانگی آنتیک عنوان شد رونق اقتصاد کشور با حمایت ویژه از تولیدکنندگان

سعید عدالت‌جو

بعد از تحریم‌ها و خروج برندهای خارجی از کشور، فرصت خوبی برای حضور تولیدکنندگان داخلی، به ویژه لوازم خانگی به وجود آمد و بازار دچار تکاپو و تحرک مثبتی شد. بر اساس بررسی‌های موجود، تولیدکنندگانی که سطح کیفی محصولات خود را افزایش دادند، نه تنها در جذب بازار داخلی، بلکه در جلب مشتریان خارجی نیز موفق عمل کرده‌اند. این موضوع بهانه‌ای شد تا به سراغ محمدرضا جعفری، مدیر عامل شرکت لوازم خانگی آنتیک که پیش از این ریاست اتاق بازرگانی استان مرکزی را بر عهده داشته و در تشکل‌های مختلف فعالیت کرده، برویم و با وی به گفت‌وگو بپردازیم. جعفری معتقد است: «نظام بانکی کشور تسهیلات مورد نیاز تولید را به موقع در اختیار تولیدکنندگان قرار نمی‌دهد و به همین دلیل بسیاری از صنایع با تجهیزات فرسوده در حال فعالیت هستند که این امر در بلندمدت، موجب ورشکستگی آنان خواهد شد.» ماحصل این مصاحبه را با هم می‌خوانیم.

فعالیت شرکت‌های داخلی فراهم شد، به طوری بسیاری از آن‌ها با افزایش توان و مزایای رقابتی خود جایگزین برندهای خارجی شده و مشتریان سابق این برندها را جذب کردند. به عنوان مثال، پیش از این سهم عمده یخچال فریزر بازار داخلی در اختیار برندهای کره‌ای بود که با شروع تحریم‌ها، تولیدات داخلی جایگزین آن شد. همچنین بسیاری از کارخانجات به ویژه برندهای مطرح با ظرفیت بیشتری به فعالیت پرداختند و شرکت لوازم خانگی آنتیک نیز در تلاش است تا نیاز بازار داخل را به صورت مطلوبی تامین کند.

در زمینه صادرات محصولات خود چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

به رغم مشکلات تامین ارز و هزینه‌های جاری، شرکت لوازم خانگی آنتیک طی ۳ دوره متوالی به عنوان صادر کننده نمونه انتخاب شده و به منظور افزایش بازارهای هدف در نمایشگاه‌های بین‌المللی لوازم خانگی مختلفی شرکت کرده است. لازم به یادآوری است که ارقام صادراتی این شرکت قابل قیاس با محصولات خام شرکت‌های پتروشیمی نیست و استفاده از تکنولوژی‌های روز مزیت مهم رقابتی آن به شمار می‌رود. ناگفته نماند که مهمترین مقاصد صادراتی محصولات آنتیک کشورهای عراق، افغانستان، پاکستان و آسیای میانه است و در صورتی که شرایط سیاسی بهبود یابد، زمینه صادرات محصولات آنتیک به دیگر کشورها از جمله کشورهای اروپایی فراهم خواهد شد.

محصولات لوازم خانگی آنتیک دارای چه مزیتی هستند؟

در حال حاضر محصولات این شرکت به لحاظ قیمت تمام شده در مقایسه با کشورهای همسایه مانند ترکیه قابل رقابت نیستند، در حالی که ما از نیروی با تجربه، منابع انرژی ارزان تر و همچنین موقعیت ژئوپلیتیکی بهتری نسبت به این کشور برخوردار هستیم. از این رو لازم است، با بررسی چرایی این موضوع و کشف عوامل مهم آن، توان رقابتی محصولات داخلی را به لحاظ کیفی و کمی افزایش دهیم تا بلکه



شرکت لوازم خانگی آنتیک از چه سالی و برای چه فعالیتی تاسیس شد؟

این شرکت با هدف تولید لوازم خانگی در سال ۱۳۷۱ تاسیس شد و در حال حاضر نیز محصولات متفاوتی در دو بخش سرمایشی و گرمایشی را به بازار عرضه می‌کند. با مرور زمان توجه به کیفیت و همچنین استفاده از تکنولوژی‌های روز، موجب استقبال و رضایت مخاطبان برند آنتیک شد و زمینه توسعه فعالیت‌های آن را فراهم ساخت. از آنجایی که رشد و تحول تکنولوژی، تنوع زیادی در بازار لوازم خانگی فراهم کرده، شرکت آنتیک نیز در تلاش است تا محصولات متنوعی به بازار عرضه کند.

خروج برندهای خارجی چه تاثیری بر فعالیت تولیدکنندگان لوازم خانگی داخلی داشت؟

با توجه به خروج برندهای سامسونگ و ال جی از کشور به عنوان بزرگ‌ترین رقیب تولیدکنندگان داخلی، فرصت بسیار مناسبی برای

در سطح منطقه حرفی برای گفتن داشته باشیم. در این میان، شرکت آنتیک در تلاش است تا با افزایش مزایای رقابتی، تنوع محصولات صادراتی خود را بالا ببرد و پاسخ گوی علایق مشتریان باشد. در همین راستا، تولید ماشین لباسشویی و ظرفشویی از جمله برنامه‌های توسعه‌ای ما برای سال ۱۴۰۰ محسوب می‌شود.

مهمترین عامل در جذب وفاداری مشتریان به محصولات داخلی چیست؟

هر تولیدکننده‌ای برای جلب و رضایت مشتریان، باید دائماً در حال رصد بازار باشد و برای ارتقای سطح کیفیت محصولات خود به طور شبانه‌روزی فعالیت کند. در حال حاضر تحریم‌ها فرصتی استثنایی برای صنعت لوازم خانگی ایجاد کرده که باید از این مهم، جهت تصاحب هر چه بیشتر بازار داخلی استفاده کنیم. هر چقدر که کیفیت و قیمت تمام‌شده محصولی مناسب باشد، طبیعتاً طرفدار و ماندگاری بیشتری در بازار خواهد داشت. خوشبختانه برند آنتیک با تمرکز که بر موضوع کیفیت و همچنین مقوله برندسازی و بازاریابی دارد، در این مسیر موفق بوده و در حال حاضر نیز در سراسر کشور نمایندگی فروش دارد. باید به این نکته اشاره داشته باشیم که طی چند سال اخیر، رشد هزینه‌های تولید، افزایش قیمت تمام‌شده لوازم خانگی را در پی داشته و این افزایش نیز کاملاً واقعی است. خروج برندهای خارجی فضا را کاملاً رقابتی کرده و امیدواریم که نتایج خوبی نصیب اقتصاد کشور شود. در صورت رفع تحریم‌ها و گشایش‌های اقتصادی، نرخ ارز و قیمت مواد اولیه و محصولات لوازم خانگی نیز کاهش می‌یابد و بازار هم از شرایط رکودی خارج خواهد شد. لازم به یادآوری است که در کشور ما برندهای مختلف در زمینه تولید لوازم خانگی، ماشین‌آلات جدیدی در اختیار دارند و در خصوص جذب مشتریان موفق عمل کرده‌اند.

فرصت‌های حاصل از تحریم چه تاثیری بر اشتغال‌زایی صنعت لوازم خانگی داشته است؟

اگرچه تعداد اندکی از کارخانجات کشور مان، ظرفیت تولید خود را پایین آوردند، اما بسیاری به دلیل خروج رقبای خارجی از کشور به دلیل اعمال تحریم‌ها، تولید خود را افزایش دادند و نیروی بیشتری را هم جذب کردند. شرکت لوازم خانگی آنتیک نیز با استفاده از فرصت پیش آمده، ظرفیت تولید خود را افزایش داده و تعداد زیادی نیرو جذب کرده، به طوری که در حال حاضر حدود ۱۵۰ نفر به صورت مستقیم در این شرکت مشغول به فعالیت هستند و تعداد زیادی هم به صورت غیر مستقیم با این شرکت همکاری دارند.

هم‌اکنون تولیدکنندگان لوازم خانگی با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

مهمترین مشکل صنعت لوازم خانگی که البته صنایع دیگر هم با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، بی‌ثباتی نرخ ارز است. به اعتقاد بنده، اگر فضای سیاسی بهتر از گذشته شود و هزینه مواد اولیه هم کاهش پیدا کند، نقدینگی بیشتری در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌گیرد که در این صورت، میزان تولید نیز افزایش پیدا می‌کند. در حال حاضر به دلیل نوسانات ارزی، نیاز به نقدینگی افزایش پیدا کرده و امکان تجدید منابع

برای صنایع وجود ندارد. از سوی دیگر، نظام بانکی کشور تسهیلات مورد نیاز تولید را به موقع در اختیار تولیدکنندگان قرار نمی‌دهد و به همین دلیل بسیاری از صنایع با تجهیزات فرسوده در حال فعالیت هستند که این امر در بلندمدت، موجب ورشکستگی آنان خواهد شد. به نظر من اگر تحریم‌ها برداشته شود و مهمتر از آن، دولت مدیریت بهتری بر بازار داشته باشد، این مشکلات نیز مرتفع خواهند شد.

قاچاق و عرضه کالاهای تقلبی چه تاثیری بر فعالیت تولیدکنندگان داشته است؟

یکی از مهمترین معضلات بخش تولید، مساله قاچاق است که به کاهش نرخ ارز بیشتر می‌شود. قاچاق لوازم خانگی بدون پرداخت عوارض و مالیات به دولت انجام می‌شود و رقیب بزرگی برای تولید داخلی به شمار می‌رود و این موضوع باعث می‌شود تا تولیدکننده بخش زیادی از مشتریان خود را از دست بدهد. به اعتقاد بنده، دولت باید با مدیریت صحیح، از ورود کالاهای قاچاق جلوگیری کند. یکی دیگر از معضلات تولید، عرضه کالاهای تقلبی به بازار است. متأسفانه بخش زیادی از لوازم خانگی به صورت زیرپله‌ای تولید می‌شوند و از آنجایی که فاکتور رسمی ندارند، موجب بی‌نظمی و آشفتگی در بازار می‌شوند. مشکل بزرگ اقتصاد کشور ما افراط و تفریط است که باعث افزایش تعداد خرده‌فروشی‌ها و فعالیت‌های کاذب شده است. بر اساس پژوهش‌های انجام‌شده، خرده‌فروشی بخش بزرگی از فعالیت‌های اقتصادی کشور را تشکیل می‌دهد و این ایراد بزرگ اقتصاد کشور است.

چه چشم‌اندازی برای صنعت لوازم خانگی متصور هستید؟

بهبود شرایط اقتصادی کشور به سیاست‌های دولت وابسته است. اگر دولت ذخایر صندوق توسعه ارزی را صرف هزینه‌های بودجه نکند و در جهت رشد و توسعه تولید قرار دهد، طبیعتاً افق مثبتی پیش پای تولیدکنندگان خواهد بود. باید تاکید کرد که صنعت لوازم خانگی بازار بزرگی را در کشور به خود اختصاص داده و ظرفیت زیادی هم برای توسعه دارد و موقعیت ژئوپلیتیکی کشور هم به توسعه این بازار و صادرات کمک خواهد کرد. در این شرایط، برخی از تولیدکنندگان با تکیه بر تبلیغات و برندسازی تلاش می‌کنند تا در این مسیر رشد کنند و برخی هم به بازار کوچکی که دارند، اکتفا کرده‌اند.

و سخن آخر...

کشور ما ظرفیت زیادی برای توسعه صنعت لوازم خانگی دارد که امیدواریم با رفع مشکلات اقتصاد در آینده‌ای نزدیک به خوبی از چنین فرصت‌هایی استفاده کرد. تولیدکنندگان باید تلاش بیشتری برای اخذ فناوری‌های جدید داشته باشند و خود را با سلیقه‌های مردم وفق دهند. بنده تجربیات زیادی در بخش‌های تشکلی داشته و به طور مستقیم درگیر مشکلات آنان بوده‌ام. به اعتقاد بنده، اگر تولیدکننده برای ارتقای سطح کیفی محصولات خود تلاش کند و دولت هم حمایت‌های ویژه‌ای از تولیدکنندگان داشته باشد، شاهد رشد اقتصادی کشور خواهیم بود. ■

در صورت رفع تحریم‌ها و گشایش‌های اقتصادی، نرخ ارز و قیمت مواد اولیه و محصولات لوازم خانگی نیز کاهش می‌یابد و بازار هم از شرایط رکودی خارج خواهد شد

معاونت بازاریابی و فروش شرکت سامیار صنعت زاگرس:

دولت توجه ویژه‌ای به صنعت لوازم خانگی داشته باشد

نقیسه میرگلوی بیات

داخلی سازی قطعات مورد نیاز صنایع مختلف کشور به ویژه صنعت لوازم خانگی از مهمترین برنامه‌هایی بود که در زمان تحریم و با توجه به محدودیت‌های واردات در دستور کار دولت قرار گرفت. به گفته قطعه‌سازان لوازم خانگی با جمع آوری قطعات یک محصول از کشورهای مختلف و مونتاژ کردن آن، ادعای اینکه کشورمان تولیدکننده محصولات این صنعت است، نادرست می‌باشد و این ادعا زمانی درست است که حداقل ۷۰ درصد قطعات مورد نیاز یک محصول لوازم خانگی در داخل تولید شده باشد که در چنین شرایطی، هم باعث ایجاد ارزش افزوده می‌شود و هم تولید ناخالص ملی رشد می‌کند. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ دکتر رضا الماسی، معاونت بازاریابی و فروش شرکت سامیار صنعت زاگرس که در زمینه تولید قطعات مورد نیاز صنعت لوازم خانگی فعالیت دارد، رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که مشروح آن را با هم می‌خوانیم.

شرکت سامیار صنعت زاگرس وسعت زیادی ندارد، اما با تولید محصولات مشتری پسند و با کیفیت، بازار بزرگی را به خود اختصاص داده است. سالانه حدود یک و نیم میلیون دستگاه یخچال و فریزر در کشور تولید می‌شود که با توجه به ضریب مصرف، به تولید سالانه ۳ میلیون موتور فن خنک کننده نیاز دارد که خوشبختانه این شرکت یک و نیم میلیون عدد از این محصول را با یک شیفت کاری در طول سال تولید می‌کند. فن خنک کننده با قرار گرفتن در دمای منفی ۳۲ درجه یخ نمی‌زند و مورد رضایت بسیاری از شرکت‌ها و برندهای مطرح از جمله امرسان، دونار خزر، پاک خزر، سیلوان و... قرار گرفته است. ناگفته نماند که انواع فن‌های خنک کننده از سال ۱۳۹۱ در شرکت سامیار صنعت زاگرس بومی سازی شده و در حال حاضر نیز در صنایع حرارتی، شومینه‌های برقی، فر داخل کابین، یخچال‌های سوپرمارکتی، یخچال خانگی و اجاق گاز مبله مورد استفاده قرار می‌گیرد. با توجه به اینکه در مناطق شرجی شاهد افت پتانسیل فن‌ها هستیم، این فن قابلیت سازگاری با دما را دارد و در اندازه‌های ۱۲۰-۱۶۰ تا ۳۶۰-۶۰۰ تولید می‌شود که در نوع خود بی‌نظیر است. یکی دیگر از محصولات این شرکت فن کانوکشن است که در فر و اجاق گاز مبله به کار می‌رود، باعث پخت یکنواخت غذا می‌شود، مکانیزم حساسی دارد و تحمل دمای آن تا حدود ۲۲۰ درجه سانتی‌گراد است. موتورهای هود تولید شده در این شرکت فاقد صدا بوده و استاندارد شعله‌های سوزنی را دارا می‌باشد، کمترین مصرف انرژی را دارد و به زودی به تولید انبوه خواهد رسید و در اختیار صنایع قرار می‌گیرد.

مهمترین مزیت تولیدات شرکت سامیار صنعت زاگرس چیست؟

با توجه به اینکه قیمت حامل‌های انرژی نسبت به گذشته چندین برابر افزایش پیدا کرده، اولویت مردم، خرید محصولی است که کمترین مصرف انرژی را داشته باشد. از سوی دیگر، برای افرادی که در خانه‌هایی با مترافز پایین زندگی می‌کنند، موضوع امنیت و آرامش بسیار



شرکت سامیار صنعت زاگرس از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت در سال ۱۳۸۵ با تکیه بر سرمایه شخصی و با هدف تولید موتورهای لوازم خانگی در اندازه‌های کوچک تاسیس شد و در حال حاضر متشکل از چهار کارخانه است و در مجموع بیش از ۱۲۰ نفر پرسنل دارد. پس از نوسانات بازار در سال ۱۳۹۰، این شرکت نیز با مشکلاتی روبه‌رو شد و همان زمان مدیریت شرکت سامیار صنعت زاگرس به بنده محول گردید. در ابتدای کار، برای کاهش هزینه‌های شرکت، تولید محصولات پُر هزینه را متوقف کردیم و با ایجاد بازار برای موتورهای هود آشپزخانه، در زمینه تولید محصولات با کیفیت و سودآور تمرکز کردیم. در واقع نخستین تولیدکننده موتور فر و فن اواپراتور یخچال در کشور هستیم و در زمینه تولید محصولات دیگری مانده پمپ کولر، موتورهای جوجه‌گردان، موتور آون و تستر و فن‌ست‌های هود و آشپزخانه نیز فعالیت داریم.

در خصوص انواع محصولات شرکت و قابلیت‌های آن بیشتر توضیح فرمایید؟

مهم است و معمولاً محصولاتی را خریداری می‌کنند که کمترین صدا و لرزش را ایجاد کنند. در همین راستا، شرکت سامیار صنعت زاگرس با رعایت این دو مقوله مهم، بخش بزرگی از قطعات مورد نیاز لوازم خانگی کشور را تولید می‌کند و به عنوان نخستین شرکت تولیدکننده قطعات لوازم خانگی، استاندارد شعله سوزنی را اخذ کرده و همچنین برای نخستین بار موتور پمپ کولر را اختراع کرد که ۶۵ درصد از انرژی را ذخیره می‌کند.

فعالیت شما چه دستاوردی را برای صنعت لوازم خانگی به همراه داشته است؟

بزرگ‌ترین افتخار این مجموعه، همکاری با مشتریانی است که تمامی آنان از تولیدکنندگان خوش نام و برندهای صاحب امتیاز کشور هستند. یکی از برنامه‌های ما برای جذب و پایداری مشتری، اختصاص گارانتی تعویض است؛ به این صورت که اگر موتور به هر دلیلی در طول مراحل تولید در کارخانه دچار صدمه شد، آن را تعویض می‌کنیم. از سوی دیگر، زمان گارانتی محصول شرکت سامیار صنعت زاگرس نیز از روز نصب محصول در منزل خریدار تعیین می‌شود، در حالی که دیگر شرکت‌ها این مدت زمان را از روز تولید و حتی زمانی که محصول در انبار است، محاسبه می‌کنند.

قاچاق محصولات لوازم خانگی چه تاثیری بر فعالیت تولیدکنندگان می‌گذارد؟

علاوه بر مشکل تامین مواد اولیه که گریبان بسیاری از شرکت‌ها را گرفته، اصلی‌ترین معضل تولید به ویژه در بخش لوازم خانگی، واردات کالاهای قاچاق است. بسیاری از قاچاقچیان کالای بی کیفیت و ارزان وارد می‌کنند و این در حالی است که هیچ‌گونه مالیات و عوارضی به دولت پرداخت نمی‌کنند. از سوی دیگر، این کالاها با قیمت ارزان و کیفیت بسیار پایین به مشتری تحویل داده می‌شوند و تشخیص این نوع کالاها از محصولات با کیفیت برای برخی از مشتریان دشوار است.

تحریم‌ها و محدودیت‌های واردات چه اثری بر اقتصاد کشور داشته است؟

در شرایط تحریمی نیز فرصت‌های زیادی وجود دارد که باید از آن برای رشد تولید استفاده کرد. به عنوان مثال، صرفه صادرات در زمان افزایش نرخ دلار، بسیار زیاد است و تولیدکنندگان از طریق آن می‌توانند بخشی از هزینه‌ها و سودآوری شرکت را تامین کنند. سازمان‌های موفق، سازمان‌هایی هستند که در شرایط نامطلوب تهدیدها را به فرصت تبدیل نمایند و از آن بهره‌مند گردند. در شرایط دشوار، تولیدکنندگان به شیوه‌های جدید می‌اندیشند و ایده‌های تازه‌ای پیدا خواهند کرد. وقتی درهای کشور به روی واردات کالاها بسته شود؛ داخلی سازی در اولویت قرار می‌گیرد، بسیاری از شرکت‌ها نیروهای جدیدی استخدام می‌کنند و برخی از ظرفیت‌های داخلی تولید نیز تکمیل می‌شود. قابل ذکر است که در زمان افزایش نرخ دلار، فرصت‌های بسیار مناسبی برای صادرات وجود دارد که متأسفانه به دلیل تحریم‌ها عملاً این کار امکان‌پذیر نیست.

چه پیشنهادی به دولت در خصوص حل مشکلات حاصل از تحریم دارید؟

از دولت انتظار می‌رود تا در شرایط کنونی با دور زدن برخی از تحریم‌ها، نقل و انتقالات پولی را تسهیل کند و موانع صادراتی را بردارد که این اقدام باعث تسریع بازگشت ارزهای صادراتی می‌شود و درآمد خوبی هم نصیب اقتصاد کشور می‌کند و به تبع آن، زیان حاصل از تحریم را هم تا حدود زیادی جبران خواهد کرد. دولت می‌تواند با حمایت از تولیدکننده داخلی، تهدید تحریم‌ها را به فرصت ایجاد شغل و افزایش تولید ناخالص ملی کشور تبدیل نماید. به عنوان مثال، اگر نرخ دلار بالا می‌رود، دولت باید سیاست‌های داخلی توزیع دلار را تغییر داده و ارزش مورد نیاز را به تولیدکنندگان تحویل دهد، اما در حال حاضر به رغم اینکه نرخ ارز پایین آمده، دولت حواله مورد نیاز تولیدکنندگان را عرضه نمی‌کند، به همین دلیل قیمت محصولات نهایی همچنان کاهش پیدا نکرده و همین امر باعث روند رو به رکورد بازار گردیده است.

ارتباط و همکاری صنعت لوازم خانگی با شرکت‌های دانش‌بنیان را چطور ارزیابی می‌کنید؟

به منظور دانش‌بنیان کردن محصولات لوازم خانگی، جلسات متعددی با پارک علم و فناوری و در دفتر ریاست جمهوری با مسئولان مربوطه داشته‌ایم. ارتباط صنعت با دانشگاه یکی از ملزومات رشد صنعت لوازم خانگی است و در تلاش هستیم تا با برقراری این ارتباط، کمبودهای این صنعت جبران شود. امروزه اغلب کشورهای دنیا به اینترنت اشیا دسترسی دارند و بسیاری از محل کار خود، خانه خود را کنترل می‌کنند. در کشور ما نیز این موضوع با توجه به استقبال بسیاری از خانواده‌ها مورد توجه قرار گرفته، اما برای عملیاتی شدن آن به فعالیت‌های بیشتری در عرصه‌های علمی نیاز داریم. ارتباط و همکاری میان صنعت و دانشگاه هنوز در سطح مورد انتظارمان نیست و امیدواریم با رفع تحریم‌ها و جلسات مکرری که با مسئولان مربوطه داریم، برنامه‌های مورد نظر در زمینه ورود دانش نو و فناوری‌های روز به سرانجام برسد.

آیا دولت حمایت ویژه‌ای از صنعت لوازم خانگی دارد؟

صنعت لوازم خانگی بعد از صنعت نفت و خودرو بیشترین تولید ناخالص ملی GDP را در کشور دارد و این در حالی است که برخلاف دو صنعت ذکر شده، از هیچ حمایت دولتی برخوردار نیست. حدود ۳۹ سال از زمان تاسیس انجمن صنایع لوازم خانگی ایران می‌گذرد و پیش از این به عنوان حامی صنعت لوازم خانگی فقط بخش محصول سازان را پوشش می‌داد، اما در سال ۱۳۹۹ با توجه به عنایت ویژه‌ای که مقام معظم رهبری در حمایت از تولید داخلی داشتند و همچنین حمایت‌های دبیر انجمن دپارتمان قطعه‌سازان انجمن لوازم خانگی، توجه بیشتری به قطعه‌سازان صنعت لوازم خانگی می‌شود و در حال حاضر نیز نیازهای آن مورد بررسی قرار می‌گیرد.

وسخن آخر...

از ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری که جهت بازتاب نیازها و مشکلات صنایع تلاش می‌کند، تشکر می‌کنم و امیدوارم اقدامات ارزنده شما در خصوص معرفی چالش‌ها و مشکلات صنایع لوازم خانگی، ادامه‌دار باشد و به نتیجه برسد. این گفت‌وگوها فرصت خوبی است تا برای حل دغدغه‌های تولید به ویژه کاهش هزینه‌های آن تلاش کنیم تا هم میزان تولید افزایش پیدا کند و هم مردم به کالای مورد علاقه خود دسترسی داشته باشند. ■

علاوه بر مشکل تامین مواد اولیه که گریبان بسیاری از شرکت‌ها را گرفته، اصلی‌ترین معضل تولید به ویژه در بخش لوازم خانگی، واردات کالاهای قاچاق است

مدیرعامل شرکت تاکنوگاز:

لوازم خانگی ایرانی توان رقابت در بازارهای منطقه را دارد

عارف فغانی

صنعت تولید لوازم خانگی در کشور با سابقه طولانی و همچنین بهره‌گیری از زیرساخت‌های فنی، اقتصادی و علمی، یکی از مهمترین بخش‌های تولیدی در اقتصاد ایران می‌باشد و نقش چشمگیری در تامین نیازهای بازار داخلی و تحقق خودکفایی صنعتی داشته است. کالاهای ایرانی با توجه به آشنایی تولیدکنندگان با شرایط اقلیمی و همچنین مشخصات فرهنگی ایران، در مقایسه با کالاهای خارجی کیفیت بسیار خوبی دارند و در صورتی که زمینه حضور صنعت لوازم خانگی در خارج از مرزهای ایران فراهم شود، با توجه به گستردگی و بومی بودن زیرساخت‌های این بخش در کشور و همچنین کیفیت محصولات، این صنعت دشواری چندانی برای در اختیار گرفتن بازارهای منطقه‌ای نخواهد داشت. با این حال معضلاتی از قبیل عدم حمایت دولت در ایجاد بستر مناسبی برای شکوفایی صنعت، سرازیر شدن کالاهای قاچاق به بازار داخلی و همچنین افزایش تولیدکنندگان غیرمجاز و بی‌نام‌نشان، عرصه را بر تولیدکنندگان با سابقه تنگ کرده است. به منظور آشنایی با وضعیت صنعت تولید لوازم خانگی کشور، مشکلات و راهکارهای پیشنهادی به سراغ دکتر امیر نصرالله‌زاده، مدیرعامل شرکت تاکنوگاز رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که مشروح آن به نظر خوانندگان عزیز می‌رسد.

این شرکت به منظور رضایت‌مندی مشتریان خود چه خدماتی را ارائه می‌دهد؟

مهمترین خدمات شرکت تاکنوگاز به مشتریان، تولید کالا با بهترین کیفیت و ارائه آن با گارانتی مطمئن است، به طوری که مشتریان در استفاده از این محصولات با کمترین مشکل مواجه هستند و با خاطری آسوده و اطمینان از ایمنی و کیفیت از محصولات این شرکت استفاده می‌کنند. شرکت تاکنوگاز با در نظر گرفتن این موضوع مهم، در تلاش است تا از هزینه‌های جانبی خود از جمله تبلیغات کاسته و آن را در راستای افزایش کیفیت کالاهای تولیدی به کار گیرد. در نتیجه این رویکرد، هم‌اکنون محصولات این شرکت بدون نیاز به تبلیغات چشمگیر، در سطحی گسترده در کشور به فروش می‌رسد و مشتریان نیز همواره از کالاهای تولیدی آن رضایت کامل دارند. به دلیل مطرح بودن تاکنوگاز به عنوان یک برند مطمئن، بخش زیادی از تبلیغات این شرکت به شکل دهان‌به‌دهان صورت گرفته و محبوبیت آن بین مشتریان در حال افزایش است.

در زمینه اشتغال‌زایی و آموزش کارکنان چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شرکت تاکنوگاز از بدو تاسیس تاکنون، عملکرد بسیار مناسبی از نظر اشتغال‌زایی داشته و در حال حاضر با وجود تمام مشکلات موجود از قبیل شیوع بیماری کرونا و دیگر دشواری‌هایی که منجر به تعطیلی یا کاهش ظرفیت واحدهای تولیدی شده، بالغ بر ۶۰۰ نفر به صورت مستقیم و غیر مستقیم در این مجموعه مشغول به فعالیت هستند. همواره آموزش در سطوح تخصصی برای مدیران و پرسنل شاغل در بخش‌های کلیدی و عمده در این شرکت در جریان است. علاوه بر این، برای تمام کارکنان نیز دوره‌های آموزشی زبان برگزار شده که شرکت در آن برای تمام پرسنل اجباری می‌باشد. رویکرد کلی شرکت تاکنوگاز،



شرکت تاکنوگاز در چه سالی تاسیس و در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت در سال ۱۳۷۲ به ثبت رسید و در ابتدا به صورت تخصصی در زمینه تولید اجاق‌گازِ فرِدار فعالیت داشت، اما به مرور زمان دامنه فعالیت خود را گسترش داد، به طوری که هم‌اکنون لوازم خانگی توکار از جمله فر، هود، سینک و اجاق صفحه‌ای در سبد محصولات این شرکت قرار گرفته و به همین منظور، قالب‌های مورد نیاز برای تولید این محصولات تهیه و تاکنون عرضه کالاهای تولیدی به بازار ادامه دارد. شرکت تاکنوگاز یکی از نخستین شرکت‌هایی است که به عنوان یک تولیدکننده اصلی تجهیزات (OEM) شناخته شده و هم‌اکنون برای بیش از ۱۷ برند معتبر، تجهیزات و قطعات مختلفی را تولید می‌کند که از این نظر در کشور منحصر به فرد است.

ارتقای دانش کارکنان و فرهنگ‌سازی در راستای اهداف کلی شرکت و جامعه صنعتی کشور بوده است.

چه برنامه‌های توسعه‌ای را برای آینده در نظر دارید؟

مهمترین هدف ما، تولید و ارائه بهترین خدمات به مشتریان بوده، لذا همواره تلاش شده تا کیفیت و دامنه فعالیت کارخانه افزایش یابد. به همین منظور بخش عمده‌ای از سود به دست آمده، مجدداً در خود شرکت سرمایه‌گذاری و برای توسعه فعالیت‌ها به کار گرفته شده است. به جرات می‌توان گفت که تاکنون دارای بهترین کارخانه در سطح خاورمیانه و یکی از بهترین کارخانه‌های تولید اجاق گاز در سطح جهان می‌باشد. این شرکت هم‌اکنون بیش از ۲ هزار و ۷۰۰ دست‌قالب از حدود ۲۰۰ مدل مختلف دارد که علاوه بر تولید محصولات خود، برای ۱۷ برند دیگر نیز تجهیزات گوناگون تولید می‌کند. در حال حاضر محصولات شرکت تاکنون گاز از نظر کیفیت با بهترین مدل‌ها در سطح جهان از قبیل فالکون انگلستان برابری کرده و برخی از محصولات آن نیز از طریق عراق به کشورهای مصر و اردن به عنوان جایگزینی برای برندهای ایتالیایی به بازار این کشورها صادر می‌شود. از سوی دیگر، همواره سعی شده تا کالای مورد نظر با کمترین قیمت در اختیار مشتریان قرار گیرد و با توجه به اقدامات مناسبی که انجام شده، تاکنون گاز به اهداف مورد نظر خود دست یافته و در آینده نیز تلاش خواهد کرد تا با توسعه بازارهای خارجی خود، اقداماتی را در راستای کسب درآمداری کشور انجام دهد.

در حال حاضر تولید در کشور با چه مشکلاتی مواجه است؟

متأسفانه در حوزه تولید با مشکلات بسیار پیچیده‌ای روبه‌رو هستیم که راه‌حل‌های متعارف، به سختی پاسخگوی آن خواهد بود. نخستین و مهم‌ترین مانع پیش روی تولید را باید عدم تطابق سیاست‌های دولت با یک اقتصاد تولیدی دانست، به طوری که این موضوع باعث شده تا شاهد نوسانات متعدد در نرخ ارز باشیم و از طرفی، قیمت تمام‌شده کالاهای تولیدی نیز افزایش یابد. هنگامی که قیمت ارز کاهش می‌یابد، بهای کالاهای به‌روال گذشته خود باز نمی‌گردند. به عنوان مثال، زمانی که یک اجاق گاز در دوره‌ای تولید شده که قیمت دلار ۲۹ هزار تومان بوده، تولیدکننده به ناچار قیمت فروش کالا را افزایش می‌دهد، چرا که هزینه مواد اولیه و سایر هزینه‌ها به نسبت افزایش قیمت دلار، بالا رفته است؛ اما با کاهش قیمت دلار، هزینه‌های افزایش یافته، اغلب به قیمت گذشته باز نمی‌گردد که این موضوع باعث کاهش قدرت خرید مشتری و ضربه به تولیدکنندگان خواهد شد. از سوی دیگر، هزینه مواد اولیه تولید شده در کشور نیز به شکل نجومی افزایش یافته و با توجه به شرایط کنونی، سرمایه‌گذاری در تولید به صرفه نیست. با این تفاسیر، نه تنها واحدهای تولیدی جدید با بهره‌وری مناسب به زنجیره تولید اضافه نمی‌شوند، بلکه به مرور زمان برخی از شرکت‌ها نیز از رده خارج خواهند شد.

قاچاق چه تاثیری بر بخش تولیدی کشور داشته و چگونه می‌توان با آن مقابله کرد؟

قاچاق کالا و قطعات، آسیب‌های فراوانی را برای تولیدکنندگان لوازم خانگی در پی داشته و از آنجایی که این محصولات، فاقد معیارهای کیفی لازم از قبیل استاندارد یا دیگر مجوزهای نظارتی می‌باشند و

همچنین واردکنندگان این کالاها هیچ‌گونه هزینه‌ای مانند مالیات یا عوارض گمرکی برای ورود به بازار کشور پرداخت نمی‌کنند، قیمت آن‌ها در مقایسه با محصولات تولیدی که در کشور و با رعایت معیارهای کیفی و همچنین سایر ملزومات تولید می‌شوند، ارزان‌تر است. در چنین شرایطی تولیدکنندگان قادر به رقابت با این کالاها نبوده و به تدریج از بازار حذف می‌شوند. به‌رغم تأکید مقام معظم رهبری بر اهمیت تولید داخلی و لزوم فراهم آوردن زمینه‌های رونق و جهش تولید، متأسفانه هیچ اقدام موثری علیه قاچاق در کشور انجام نشده است. به اعتقاد بنده، اگر دولت در برخورد با این پدیده جدی باشد، به راحتی راهی برای مقابله با آن پیدا خواهد کرد. به عنوان مثال، گوشی تلفن همراه به صورت قاچاق وارد می‌شود، ولی به دلیل عدم رجیستری در کشور مورد استفاده قرار نمی‌گیرد که امیدواریم بر خورد با ورود سایر کالاهای قاچاق نیز همانند این محصول باشد تا تولیدکنندگان ایرانی از نتایج زیان‌بار این پدیده در امان باشند.

فعالیت تولیدکنندگان بی‌نام و نشان چه تاثیری بر صنعت لوازم خانگی داشته است؟

این تولیدکنندگان با تولید و عرضه کالای بی‌کیفیت، صدمه فراوانی به اقتصاد کشور در بخش تولید وارد می‌کنند. از طرفی، به دلیل عدم پرداخت مالیات، بیمه و همچنین استفاده غیرمجاز از امکانات و زیرساخت‌های کشور مانند انرژی، ضربات زیادی هم به دولت وارد می‌کنند. همچنین مردم به دلیل استفاده از کالاهای بی‌کیفیت در معرض آسیب‌های فراوان خواهند بود. به عنوان مثال، در یک اجاق گاز فر دارد که بدون رعایت معیارهای کیفی و نظارت لازم تولید شده، استفاده از سینی فر غیراستاندارد برای پخت غذا منجر به بروز بیماری‌های مری‌گاری از جمله سرطان می‌شود. علاوه بر این اعتماد مشتریان در بلندمدت به کالای ایرانی از بین رفته و این امر تبعات جبران‌ناپذیری برای صنعت و اقتصاد کشور به همراه خواهد داشت. متأسفانه نظارت کافی برای صدور مجوز و همچنین برخورد با واحدهای غیرمجاز وجود ندارد. هم‌اکنون بیش از ۸۰۰ مجوز تولید اجاق گاز در کشور صادر شده، در حالی که در تمام خاورمیانه تعداد واحدهای تولیدی این محصول کمتر از این میزان است، بنابراین ضروری است تا نظارت کافی بر فعالیت واحدهای غیرمجاز وجود داشته باشد و از هدر رفتن سرمایه‌های کشور جلوگیری شود.

چشم‌انداز صنعت لوازم خانگی کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با وجود تمام مشکلاتی که ذکر شد، افراد با آگاهی از این مشکلات وارد حوزه تولید می‌شوند و با همت مضاعف، صنعت لوازم خانگی را سرپا نگه داشته‌اند، اما در صورت تداوم این مشکلات، شاهد افت چشمگیر در این صنعت خواهیم بود. صنعت لوازم خانگی به دلیل بهره‌مندی از زیرساخت‌های بومی و دست‌یابی به دانش فنی، به راحتی قادر به کسب جایگاه برتر در خاورمیانه و رقابت با ترکیه خواهد بود که در حال فتح بازارهای منطقه می‌باشد. تحقق این شرایط در گروی اقدام بنیادی از سوی دولت در راستای حمایت از تولیدکنندگان و در نتیجه شکوفایی و جهش در بخش تولیدی کشور می‌باشد. ■

نخستین و مهم‌ترین مانع پیش روی تولید را باید عدم تطابق سیاست‌های دولت با یک اقتصاد تولیدی دانست، به طوری که این موضوع باعث شده تا شاهد نوسانات متعدد در نرخ ارز باشیم و قیمت تمام‌شده کالاهای تولیدی نیز افزایش یابد

از سوی مدیر برندینگ و بازاریابی بروات تاکید شد دستیابی به فناوری‌های روز

ضرورت توسعه صنعت لوازم خانگی ایران

محمد جعفری

بازاریابی دقیق یکی از شرط‌های مهم برای صادرات موفق کالا است، اما بی‌توجهی برخی از شرکت‌ها به این موضوع، کاهش فروش آن‌ها را در پی داشته و همچنین در بلندمدت موجب ریزش مشتریان خارجی شده است. با این حال برخی از شرکت‌ها با کسب دانش فنی این کار و تجربه کافی در زمینه صادرات، سود زیادی به دست آورده و حتی کالای دیگر شرکت‌ها را هم با برند خود در بازارهای خارجی عرضه می‌کنند. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ فرشید مهر دادی، مدیر برندینگ و بازاریابی شرکت بروات که علاوه بر انجام فعالیت‌های اجرایی در خصوص دیجیتال مارکتینگ، عضو انجمن علمی بازاریابی ایران و همچنین عضو مرکز پژوهش‌های این انجمن است، رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

دیگر از محصولات شرکت بروات است که در عرصه متفاوت به بازار عرضه می‌شود. از آنجایی که تولید و صادرات سایر لوازم خانگی برای ما مقرون به صرفه نبود، به مرور زمان محصولاتی مانند یخچال، ماشین لباسشویی و... را از دیگر کشورها تامین کردیم و به این صورت سبد کالاهای صادراتی ما تکمیل شد.

در خصوص چگونگی ورود خود به حوزه بازاریابی توضیحاتی ارائه دهید؟

یکی از حوزه‌های مورد علاقه بنده موضوع بازاریابی است که بعد از کسب تجربه و تحصیلات دانشگاهی آن را دنبال کردم. ورود به بازارهای عراق و سوریه و همچنین برگزاری کمپین‌های دیجیتال مارکتینگ، فرصت خوبی را برای آشنایی با این حوزه و انجام امور مرتبط با آن به بنده داد و به تدریج برند بروات در بازارهای عراق و سوریه شناخته شد. به اعتقاد بنده، هر بازاری پیچیدگی‌های خاص خود را دارد و برای ورود به آن باید به دنبال کسب تجربه و دانش بود.

مهمترین اقدامات شرکت بروات برای موفقیت در بازارهای صادراتی چیست؟

تمرکز ما بیشتر بر بخش صادرات است، اما از آنجایی که تحریم مانع از مراودات تجاری ما با کشورهای اروپایی شده، بازارهای همسایه را برای معرفی محصولات خود در اولویت قرار داده‌ایم. برخی از برندها در تلاش هستند تا به صورت مستقیم به بازار مقاصد صادراتی نفوذ کنند، اما باید تاکید کنم که این موضوع بدون دسترسی به اصول علم بازاریابی و شناخت دقیق بازارها ممکن نیست. برای مثال، شناخت سلیقه مردم و همچنین نحوه ورود به بازار، فرمولی دارد که باید آن را دانست و در کنار آن، به یک شریک خارجی نیاز داریم تا ما را در خصوص پیچیدگی‌های بازار راهنمایی کند. شرکت بروات با طی کردن این مراحل و مطالعات جامع، این کار را دنبال کرد و در حال حاضر نحوه ورود به بازار، نوع تبلیغ



شرکت بروات در چه سالی و با چه هدفی شروع به کار کرد؟

این شرکت از سال ۱۳۸۳ با تولید لوازم خانگی در تبریز شروع به کار کرد و در ابتدا در زمینه تولید کولر آبی فعالیت داشت و تا مدت ۲ سال به عنوان صادر کننده نمونه استانی و کشوری به عراق شناخته می‌شد و در حال حاضر حدود ۴ سال است که محصولات خود را به کشور سوریه صادر می‌کند. البته در این زمان عمده محصولات شرکت به صورت غیر مستقیم و از طریق واسطه‌ها عرضه می‌شد، اما به تدریج این رویکرد تغییر کرد و شرکت به منظور کسب سود و ارزش افزوده بیشتر، به طور مستقیم وارد بازار شد. پس از کسب تجارب فراوان در زمینه تولید کولر آبی، با استفاده از نوآوری‌های جدید، تنوع محصولات را افزایش دادیم و محصولی را به تولید رساندیم که پاسخ‌گوی نیاز مردم بازارهای عراق و سوریه بود. ناگفته نماند که قطعی مکرر برق در این مناطق موجب شد تا در این محصول، پتانسیل‌های کولر آبی و گازی را ایجاد کنیم، به طوری که استقبال بسیار خوبی از محصول شد. آنگاه مکن، یکی

و همچنین کوچک‌ترین جزئیات بازاریابی مانند چگونگی انتخاب رنگ محصول را به خوبی می‌داند. ما می‌دانیم که در بازار عراق چه میزان سهم داریم، چطور باید برنامه‌ریزی کنیم و چه زمانی کالا صادر کنیم. البته در کنار ما شرکت‌های ایرانی دیگری نیز در این بازار فعالیت دارند که از مهمترین آن می‌توان به شرکت برفاب اشاره کرد، با این حال تلاش برخی از شرکت‌ها برای ورود به بازارهای خارجی ناموفق بوده است.

برای ورود به بازارهای دیگر کشورها چه برنامه‌ای دارید؟

یکی از برنامه‌های شرکت بروات، صادرات ماشین لباسشویی و یخچال به کشورهای پاکستان، اردن و لبنان است. ناگفته نماند که نبود امنیت و مسایل سیاسی موجب شده تا کمتر کشوری به این بازارها ورود پیدا کند و این امر فرصت خوبی در اختیار ما قرار داده تا در این کشورها بازاریابی کنیم. در این میان، کشورهایمانند چین و ترکیه از مهمترین رقبای ما محسوب می‌شوند و با تقویت کیفیت محصولات و فنون بازاریابی در تلاش هستیم تا همگام با آن‌ها به فعالیت در بازارهای خارجی ادامه دهیم. خدمات پس از فروش، یکی از اولویتهای مهم مصرف‌کنندگان است که متأسفانه خیلی از شرکت‌ها از آن غافل شده و همین امر موجب کاهش ظرفیت‌های تولیدی‌شان شده است.

با توجه به شرایط کنونی اقتصاد، چه موانع و مشکلاتی دارید؟

اصلی‌ترین مانع برای صادرات، بی‌ثباتی‌های اقتصاد کشور است. متأسفانه هر سال شاهد بروز مشکلاتی چون افزایش نرخ دلار و تورم هستیم و این موضوع آمار تجارت خارجی کشور را جابه‌جا می‌کند. به عنوان مثال، شرکت بروات در پی نوسانات ارزی و در یک برهه زمانی، مواد اولیه مورد نیاز خود را با دلار ۳۰ هزار تومان خریداری کرد، اما زمان

عرضه کالا و فروش آن، دلار را با قیمت پایین‌تری تحویل گرفت. از سوی دیگر، در کشورهایی مانند چین و کره جنوبی برای صادرکنندگان، جوایز صادراتی قابل توجهی در نظر گرفته می‌شود، ولی صادرکنندگان ایرانی نه تنها از این جوایز محروم هستند، بلکه با محدودیت‌های زیادی نیز برای بازگشت ارز به کشور مواجه می‌باشند. علاوه بر این، بی‌توجهی و عدم نظارت سازمان مالکیت معنوی بر روند عرضه کالا نیز باعث رواج کالاهای تقلبی و حتی ورود آن به بازارهای خارجی شده که به اعتبار برندهای ایرانی صدمه می‌زند و با مرور زمان موجب کاهش میزان صادرات می‌شود.

صنعت لوازم خانگی از چه جایگاهی در منطقه برخوردار است؟

برندهای لوازم خانگی ایرانی که مهمترین آن‌ها در شهرهای تهران، تبریز، اصفهان و مشهد مستقر هستند، جایگاه خوبی در منطقه دارند و با مدیریت بهینه بخش خصوصی، ظرفیت زیادی هم برای توسعه خواهند داشت. متأسفانه تولیدکنندگان کشورمان به دلیل بی‌توجهی به بازاریابی، فرصت‌های خوب صادراتی در بازارهای همسایه را به رقبای مثل کشور ترکیه داده‌اند، با این حال شرکت بروات با تمرکز که بر موضوع بازاریابی و همچنین پذیرش ریسک ورود به بازارهای ناامنی مثل سوریه دارد، موفقیت‌های زیادی در صادرات کالا به دست آورده و محصولات تولیدی آن به دلیل جلب رضایت مصرف‌کنندگان در این بازارها، شناخته شده و قابل رقابت است. همچنین به واسطه اقدامات خوبی که در بخش بازاریابی شرکت انجام شده، ظرفیت‌های زیادی برای صادرات دیگر محصولات به این بازارها وجود دارد.

به نظر شما مشکل اساسی اقتصاد کشور چیست؟

رانت‌جویی و لابی‌گری را می‌توان به عنوان مهمترین مشکلات

بی‌توجهی و عدم نظارت سازمان مالکیت معنوی بر روند عرضه کالا باعث رواج کالاهای تقلبی و حتی ورود آن به بازارهای خارجی شده که به اعتبار برندهای ایرانی صدمه می‌زند و به مرور زمان موجب کاهش میزان صادرات می‌شود



زیادی برای تولید و صادرات دارد، اما متاسفانه وزارت صنعت، معدن و تجارت به جای حمایت از آن، به شرکت‌های خصوصی و شبه‌دولتی مانند خودروسازان، صنایع فولادی و... که در مواقع ضروری از حمایت‌های مالیاتی و تسهیلاتی برخوردار هستند، امتیاز می‌دهد. از سوی دیگر، بسیاری از شرکت‌های خصوصی به دلیل نبود این حمایت‌ها از ادامه تولید باز می‌مانند یا فرصت همکاری با شرکت‌های بزرگ خارجی را از دست می‌دهند. شایان ذکر است، بازار لوازم خانگی بسیار بزرگ و متنوع است و وزارت صمت برای توسعه آن باید واردات تکنولوژی و فناوری‌های روز را به کشور تسهیل کند.

چه چشم‌اندازی برای صادرات لوازم خانگی ایران متصور هستید؟

اگر شرایط اقتصادی کشور به همین صورت باشد، بسیاری از صادرکنندگان، بازارهای صادراتی را در چند سال آینده از دست می‌دهند. در حال حاضر نیز جز چند کشور همسایه که به دلیل وجود مزیت‌هایی مانند نزدیکی، زمان کوتاه حمل کالا و هزینه‌های کم حمل و نقل با ما ارتباط دارند، صادرات ما به بسیاری از کشورها متوقف شده است. با این حال باید تاکید کنم، در صورتی که بازارسازی نکنیم و از موضوع برندسازی و فعالیت رقبای خارجی غافل باشیم، این بازارها هم از دست می‌روند.

چه پیشنهادی به شرکت‌های صادراتی برای توسعه فعالیت‌های شان دارید؟

نخستین و مهمترین کار برای تداوم فعالیت این شرکت‌ها، برندسازی و بازاریابی است. شرکت‌های صادراتی باید با شناخت سلیقه مشتری و همچنین جمع‌آوری دقیق اطلاعات وارد بازار دیگر کشورها شوند. نگاه آنان به موضوع صادرات باید بلندمدت باشد و منافع آنان نیز در این چارچوب تعریف شود. یک صادرکننده موفق برنامه‌ریزی دقیقی دارد، به فروش موقتی و آتی قانع نیست و برای تغییر و تحولات صنعت در آینده خود را آماده می‌کند، در غیر این صورت موفقیت‌های آن موقتی و محکوم به شکست است.

و سخن آخر...

متاسفانه در حال حاضر بسیاری از شرکت‌ها قطعات مورد نیاز لوازم خانگی را صادر می‌کنند، در حالی که این کار ارزش افزوده‌ای ایجاد نمی‌کند و در بلندمدت هم باعث تضعیف یا حذف تولید می‌شود. از سوی دیگر، سود این کار به جیب شرکت‌های تولیدکننده خارجی می‌رود و دست آنان را برای صادرات لوازم خانگی بازتر می‌کند. در این میان، شرکت بروات با خرید قطعات کشورهایی مثل افغانستان و پاکستان و مونتاژ و صادرات آن، بستر لازم برای صادرات را فراهم کرده و امید است تا این رویه با توقف خام‌فروشی در کشور دنبال شود. ■

اقتصادی کشور دانست. برخی از شرکت‌ها و تولیدکنندگان به واسطه ارتباطی که با دستگاه‌های دولتی دارند، از ارزش‌ترجیحی بهره‌مند می‌شوند و زمان دقیق نوسانات ارزی را می‌دانند و با ورود به موقع به بازار، سود کلانی به دست می‌آورند. همچنین شرکت‌های بزرگ فولادی و پتروشیمی به عنوان مهمترین عرضه‌کنندگان مواد اولیه داخلی، پس از کاهش نرخ دلار، قیمت‌ها را پایین نمی‌آورند و متاسفانه دولت، وزارت صنعت، معدن و تجارت و نیز نهادهای متولی، نظارتی بر کار آنها ندارند.

با توجه به کاهش قدرت خرید مردم، چه نظری در خصوص افزایش قیمت لوازم خانگی دارید؟

با خروج برندهای خارجی و هجوم مردم به سمت بازار، تعادل بین تقاضا و عرضه لوازم خانگی از بین رفت و همین موضوع، رشد قیمت‌ها را در پی داشت. البته در این شرایط، فرصت مناسبی برای تولیدکنندگان داخلی فراهم شد تا تولیدات خود را افزایش دهند و جای خالی برندهای خارجی را در بازار پر کنند، اما به دلیل مشکلات موجود اقتصادی، فعالان قادر به پوشش حجم تقاضای بازار نیستند و به دلیل رشد هزینه‌های تولید، قیمت محصولات آنان نیز افزایش یافته است. طبیعتاً اگر دولت شرایط مناسبی را در کشور ایجاد کند، تولیدکنندگان نیز با ظرفیت بیشتری فعالیت خواهند کرد و قیمت لوازم خانگی هم پایین می‌آید.

چه انتظاری از نهادهای متولی به ویژه وزارت صمت دارید؟

لوازم خانگی یکی از کالاهای استراتژیک کشور است که ظرفیت



دنیای انرژی



در این بخش می خوانیم:

- توسعه صنعت برق در گروی اصلاح اقتصاد
- ۳۵۰ میلیارد دلار خلق ثروت با تحقق بهینه سازی در مصرف گاز
- اجرای طرح های شرکت ملی پالایش و پخش طی سه سال شتاب گرفت

نقش شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی در اقتصاد ایران

اجرای طرح‌های شرکت ملی پالایش و پخش طی سه سال شتاب گرفت

امیرهادی تاج بخش



رسید که این اقدام در نوع خود، گام بلندی برای رساندن کشور به مرحله خودکفایی در تولید کالای استراتژیکی مثل بنزین محسوب می‌شود. در ادامه با بهره‌برداری از این پالایشگاه، کشور از واردکننده بنزین به بزرگ‌ترین صادرکننده این محصول استراتژیکی در منطقه تبدیل شد و برای همیشه پرونده واردات بنزین را مختومه کرد.

با نگاهی به آمار می‌توان دریافت که در سال ۱۳۹۶ تولید بنزین کشور ۵۹ میلیون لیتر بود و سهم پالایشگاه ستاره خلیج فارس از این میزان تولید، ۳ میلیون لیتر بنزین در روز بود، ولی با اقدامات انجام‌شده و تلاش برای تکمیل فازهای ستاره خلیج فارس، با یک جهش آماری در تولید و ظرفیت‌سازی در سال ۱۳۹۸ متوسط تولید بنزین به ۱۰۷ میلیون لیتر در روز رسید. در ادامه این اقدامات، احداث فاز ۴ پالایشگاه ستاره خلیج فارس در صدر برنامه‌های شرکت ملی پالایش و پخش قرار گرفت.

لازم به ذکر است، برای بهره‌برداری از فاز چهارم پالایشگاه ستاره خلیج فارس باید هزینه‌ای بالغ بر ۴ میلیارد دلار صورت می‌گرفت و با صرف زمانی در حدود چهار سال این واحد صنعتی به مدار بهره‌برداری می‌رسید، اما با بررسی‌های کارشناسانه‌ای که روی این پروژه صورت گرفت، مقرر شد تا اجرای این فاز به صورت نرم‌افزاری و با استفاده از ظرفیت‌های مازاد تجهیزات و برخی تغییرات فرآیندی در دل ۳ فاز موجود اجرایی شود که با اجرای کامل آن، ظرفیت اسمی پالایشگاه به ۴۸۰ هزار بشکه در روز افزایش یافت. همچنین با اجرای این فاز مجازی، روزانه ۱۲۰ هزار بشکه میعانات گازی برای تولید بنزین و نفت گاز با استانداردهای زیست محیطی یورو ۵ به ظرفیت اسمی این پالایشگاه افزوده شد.

راه‌اندازی پالایشگاه ستاره خلیج فارس به صورت غیر مستقیم نقش مهمی را در تولید گاز کشور ایفا کرد و در حال حاضر ستاره خلیج فارس با دریافت روزانه ۴۳۰ هزار بشکه میعانات گازی، بخش اعظم دغدغه صنعت گاز که همان میعانات گازی است را برطرف کرده تا ضمن ممانعت از دیو شدن این محصول جانبی در شرایط تحریم، به استمرار تولید گاز طبیعی در میدان مشترک پارس جنوبی کمک کند.

توسعه خطوط لوله انتقال فرآورده‌های نفتی

خطوط لوله به عنوان شریان اصلی نقل و انتقال نفت خام و فرآورده‌های نفتی از جمله بخش‌های کلیدی و زیرساختی در صنعت نفت محسوب

شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران در شرایط سخت تحریم از جمله بخش‌های صنعتی بود که با احیای تجارت بین‌المللی در حوزه مبادلات فرآورده‌های نفتی توانست نقش قابل توجهی را در جنگ اقتصادی ایفا کند و با کسب جایگاهی مطلوب در فرآیند جهش تولید، به معنای واقعی کلمه خودکفایی در تولیدات پالایشی را محقق کند. پُررنگ شدن ردپای این اقدامات ملی در صنعت پالایش را می‌توان از سال ۱۳۹۶ تاکنون به وضوح مشاهده کرد؛ اقداماتی کلیدی که عملیاتی ساختن هر کدام از آن‌ها منجر به رقم خوردن دستاوردهای ملی برای دولت و ملت ایران شد.

اگر نگاهی اجمالی به پازل اقتصادی-صنعتی در کشور انداخته شود، قطعات متعددی را می‌توان رصد کرد که با قرار گرفتن در مجاورت یکدیگر ترسیم‌گر یک تصویر چندبُعدی خواهد بود که هر یک گویای اقدامات گسترده‌ای است که دامنه آن از نفتکش‌ها تا اسکله‌های نفتی، از مخازن تا خطوط لوله‌های انتقال نفت و فرآورده‌ها، از انبارها تا تاسیسات پالایشگاهی و در نهایت رینگ بورس انرژی کشیده شده است.

افزایش ظرفیت تولید فرآورده‌های نفتی با پالایشگاه ستاره خلیج فارس به عنوان بزرگ‌ترین پالایشگاه میعانات گازی جهان پس از چندین سال وقفه و معطلی در تکمیل واحدها با اقدامات حساب‌شده و اولویت‌بندی مناسب مدیریت شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران از سال ۱۳۹۶ در سراسریی اجرا قرار گرفت و تا سال ۱۳۹۷ فازهای سه‌گانه این پالایشگاه با ظرفیت ۳۶۰ هزار بشکه در روز به بهره‌برداری

راه‌اندازی پالایشگاه ستاره خلیج فارس به صورت غیر مستقیم نقش مهمی را در تولید گاز کشور ایفا کرد و در حال حاضر این پالایشگاه با دریافت روزانه ۴۳۰ هزار بشکه میعانات گازی، بخش اعظم دغدغه صنعت گاز که همان میعانات گازی است را برطرف کرده است

می‌شود. در این خصوص ظرفیت انتقال نفت و فرآورده‌های نفتی با بهره‌برداری بیش از یک هزار کیلومتر خطوط لوله طی دو سال گذشته افزایش یافته است.

با بهره‌برداری از چهار خط لوله مهم ناین / کاشان / ری، شازند / قم / ری و تبریز / خوی / ارومیه و آبادان / اهواز طی دو سال اخیر در مجموع بیش از یک هزار کیلومتر به خطوط لوله کشور اضافه شده و طول این خطوط لوله انتقال نفت خام و فرآورده‌های نفتی کشور از ۱۴ به ۱۵ هزار کیلومتر افزایش یافته است. با بهره‌برداری از این خطوط از تردد روزانه ۳ هزار نفت کیش ممانعت و از سوخته شدن ۱۷۸ هزار لیتر نفت گاز در باک نفت کش‌ها جلوگیری شده است. با توجه به پارانه‌ای که دولت برای نفت گاز پرداخت می‌کند، با بهره‌برداری از این خطوط سالانه رقمی بالغ بر ۱۲۸۲ میلیارد تومان در پرداخت پارانه صرفه‌جویی انجام گرفته است. لازم به ذکر است، در حال حاضر خطوط لوله انتقال فرآورده‌های نفتی بندرعباس - رفسنجان به طول ۴۶۸ کیلومتر، رفسنجان - یزد به طول ۲۳۸ کیلومتر و خط لوله انتقال نفت خام ترش سبز آب - ری به طول ۶۲۰ کیلومتر نیز در دست اجرا می‌باشد که با بهره‌برداری از آن‌ها در مجموع یک هزار و ۳۰۰ کیلومتر دیگر به طول خطوط لوله کشور اضافه خواهد شد.

افزایش ظرفیت ذخیره‌سازی فرآورده‌های نفتی

افزایش ظرفیت ذخیره‌سازی فرآورده‌های نفتی از جمله رویکردهای مهم و اقدامات موثر در صنعت نفت محسوب می‌شود، به ویژه آن که در شرایط گسترش کرونا و کاهش مصرف بنزین و سایر فرآورده‌ها ضرورت وجود مراکز ذخیره و نگهداری آن‌ها دوچندان می‌شود. این در حالی است که افزایش ظرفیت ذخیره‌سازی علاوه بر موارد اشاره شده، بر قدرت چانه‌زنی کشورها در بازارهای بین‌المللی تاثیر مستقیمی به جای می‌گذارد.

شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران در سال‌های اخیر، حدود ۸۰۰ میلیون لیتر به ظرفیت ذخیره‌سازی فرآورده‌های نفتی کشور افزود و در این مقطع انبارهای جدید در مناطقی همچون ملایر، ماهشهر، شیراز، بیرجند و ارومیه تاسیس شد. در ادامه ساخت واحدهایی از جمله انبار نفت ارومیه و ملایر به ترتیب هر یک به ظرفیت ۱۲۰ و ۶۸ میلیون لیتر به منظور ذخیره‌سازی فرآورده در مخازن کلید خورد که هر دو انبار در فروردین ماه امسال به بهره‌برداری رسیدند.

توسعه و بازسازی اسکله‌های نفتی

با توجه به اهمیت بنادر صادراتی در شرایط تحریم، شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران با تکیه بر توان داخلی و اعتماد به جوانان؛ موفق به توسعه، نوسازی و افزایش ظرفیت و توان صادراتی در بنادر ماهشهر و شهید رجایی گردید؛ رویکردی صنعتی و راهبردی که در عقبه آن با اتکاء به توان و ظرفیت متخصصان داخلی در سال جهش تولید به ثمر نشست، به طوری که با اجرای طرح‌های توسعه و احداث اسکله‌های جدید صادراتی در این دو بندر مهم و استراتژیک، ظرفیت صادراتی کشور در بنادر مذکور از ۲۶ میلیون تن در سال به ۷۵ میلیون تن در سال و ظرفیت عملیاتی اسکله‌ها از ۱۸ میلیون تن به ۵۰ میلیون تن در سال افزایش یافته است. بندر صادراتی ماهشهر به عنوان قدیمی‌ترین بندر نفتی کشور از طریق افزایش تعداد اسکله‌های صادراتی از ۲ به ۸ اسکله

و نوسازی اسکله‌های قدیمی ظرفیت صادراتی آن از ۱۵ میلیون تن در سال به ۴۵ میلیون تن در سال افزایش یافته و در حال حاضر قابلیت پهلودهی به کشتی‌هایی با ظرفیت ۳۵ تا ۹۰ هزار تنی را دارا می‌باشد. همچنین در خصوص بندر شهید رجایی نیز باید گفت که با داشتن ۴ اسکله قابلیت پهلودهی به کشتی‌هایی با ظرفیت ۳۵ الی ۴۵ هزار تنی را دارا می‌باشد. از طرفی، اسکله فولاد نیز قابلیت پهلودهی به کشتی‌هایی با ظرفیت ۹۰ هزار تن را دارد. در مجموع با اجرای طرح توسعه بندر شهید رجایی و فولاد ظرفیت صادراتی به میزان ۴۰ میلیون تن در سال ایجاد شده است.

شایان ذکر است، تا پیش از این بندر صادراتی شهید رجایی تنها دارای دو اسکله و صرفاً قادر به پهلودهی همزمان دو کشتی و ظرفیت سالانه ۱۱ میلیون تن بوده است.

احیای صادرات فرآورده‌ها از کانال بورس انرژی

بورس انرژی با همکاری مجدانه شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران از سال ۱۳۹۸ تبدیل به شاهراهی شفاف جهت عرضه و صادرات انواع فرآورده‌های نفتی و حلال‌ها به مقاصد صادراتی از راه خشکی و دریاست.

رونق گرفتن عرضه فرآورده‌ها در بورس انرژی فرصت مناسبی را برای صادرات تولیدات پالایشگاهی به کشورهای مختلف مهیا کرده و این در حالی است که به رغم شرایط سخت صادرات زیر سایه تحریم‌ها، تمام ارزش‌های صادراتی حاصل از فروش فرآورده‌ها طی اقدامات هوشمندانه‌ای که برای نقل و انتقال مالی این معاملات صورت گرفت، به خزانه دولت واریز شده است. بدین ترتیب طی چند سال گذشته با افزایش تولید بنزین استاندارد با اتکاء به پالایشگاه ستاره خلیج فارس پرونده واردات از مهرماه سال ۱۳۹۷ بسته شد و ایران رسماً به باشگاه صادرکنندگان بنزین پیوست، به طوری که فقط در هفت ماهه سال ۱۳۹۹، ایران به عنوان صادرکننده فعال بنزین در منطقه حضور یافته و در این مدت از محل صادرات بنزین درآمدی حدود ۱/۴ میلیارد دلار به دست آورده است. ■

شماره مجوز ۱۳۹۹.۶۶۳۳

با توجه به اهمیت بنادر صادراتی در شرایط تحریم، شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران با تکیه بر توان داخلی و اعتماد به جوانان؛ موفق به توسعه، نوسازی و افزایش ظرفیت و توان صادراتی در بنادر ماهشهر و شهید رجایی گردید



توانمندی‌ها و دستاوردهای هلدینگ گروه صنعتی سدید و شرکت‌های تابعه

امیر حسین کاوه
مدیرعامل هلدینگ گروه صنعتی سدید



خام گوره به جاسک و طرح انتقال آب خلیج فارس به فلات مرکزی و همچنین طراحی و تولید انواع مگاپمپ‌ها و مگاتوربین‌های بزرگ مورد نیاز صنایع نفت، گاز، آب، پتروشیمی و پالایشگاه اشاره کرد. از سوی دیگر، طراحی و ساخت انواع سازه‌ها و سکوها در یابی، تامین و اجرای پروژه‌های خطوط لوله زیر دریایی میدین نفتی، طراحی و ساخت صدها توربین بادی در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه مزارع بادی، ساخت کارخانجات تولید فولاد و شکر، مشارکت در ساخت نیروگاه‌های عظیم سیکل ترکیبی و گازی و نیز مشارکت در ساخت سدهای بزرگی از جمله کرخه، کارون ۱ و ۳، مسجد سلیمان و... در کشور عزیزمان از دیگر فعالیت‌های هلدینگ گروه صنعتی سدید می‌باشد.

این هلدینگ با در اختیار داشتن سهام شرکت‌های طراز اول در صنایع اشاره شده، همچون شرکت‌های لوله‌سازی ماهشهر سدید، شرکت تولید پمپ‌های بزرگ و توربین آبی پتکو، توسعه سازه‌های دریایی تسدید، صبا نیرو، توان باد، لوله و تجهیزات سدید، فولاد گسترش، توسعه و احداث نیروگاهی توان، فالق صنعت و... فعالیت‌های مناسبی را در مسیر رونق و جهش تولید کشور در طی سال‌های اخیر انجام داده است.

شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید، کیفیت ممتاز

کارخانه لوله‌سازی ماهشهر در سال ۱۳۸۴ و در منطقه ویژه اقتصادی ماهشهر راه‌اندازی شد و خرید ماشین‌آلات آن از شرکت SMS-MEER و نصب تجهیزات مرتبط نیز توسط این شرکت آلمانی، انجام پذیرفت. این شرکت تولیدکننده لوله‌های قطور فولادی خطوط انتقال نفت و گاز ترش و شیرین به روش درز جوش مستقیم از سایز ۲۴ الی ۵۶ اینچ تا ضخامت ۳۵.۵ میلی‌متر می‌باشد. ضمن اینکه ظرفیت سالانه تولید آن، ۳۵۰ هزار تن لوله قطور فولادی از نوع API است.



در حال حاضر تولیدات این کارخانه با وجود پیشرفته‌ترین تجهیزات در خاورمیانه نمونه بوده و از نظر سطح استاندارد و کیفیت با شرکت‌های برتر لوله‌ساز دنیا برابری می‌کند. بهره‌مندی از آزمایشگاه پیشرفته با تجهیزات به روز، برقراری نظام کیفیت سخت‌گیرانه در اجرای استانداردهای بین‌المللی و داخلی در تولید محصولات و حتی راستی‌آزمایی استانداردهای خارجی بر پایه نوآوری‌ها و خلاقیت پرسنل متخصص این شرکت با نرم‌افزارهای تخصصی، باعث شده تا کیفیت تولید لوله‌های قطور فولادی خطوط انتقال نفت و گاز ترش و شیرین شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید، زباند کارفرمایان باشد. این شرکت با برخورداری از مزایای ویژه‌ای همچون بهره‌مندی از یک

اقتصاد مقاومتی با تکیه بر توانمندی‌ها و منابع داخلی و همچنین با بهره‌مندی از رویکردی جهادی، یگانه راهکار مقابله با تحریم‌های غرب، رکود اقتصادی و مواجهه با آثار ناشی از پاندمی کرونا بر صنعت و اقتصاد بوده و ضامن اشتغال پایدار، حرکت در راستای رونق و جهش تولید و در نهایت رشد تولید ناخالص داخلی و توسعه اقتصادی کشور می‌باشد. در این میان هلدینگ گروه صنعتی سدید با برخورداری از توانمندی‌ها و پتانسیل‌های متعدد شرکت‌های تابعه خود، اجرای راهبرد تعمیق ساخت داخل و حرکت در مسیر خودکفایی ملی را با بهره‌مندی از نیروهای زبده و متخصص سرلوحه تمام فعالیت‌های خود قرار داده و به عنوان یک شرکت موفق، دستاوردهای مناسبی را در راستای جهش تولید به دست آورده است.

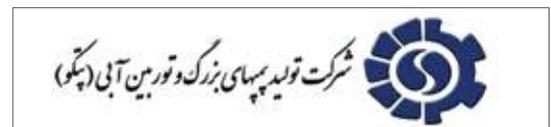
توانمندی‌های هلدینگ گروه صنعتی سدید و شرکت‌های تابعه

گروه صنعتی سدید طی چندین دهه از آغاز فعالیت خود توانسته با سرمایه‌گذاری‌های فراوان در حوزه‌های مهم و استراتژیکی همچون نفت، گاز، پتروشیمی، آب، برق، فولاد، انرژی‌های تجدیدپذیر و... به عنوان مجموعه‌ای تاثیرگذار و صف‌شکن در اجرای پروژه‌های بزرگ ملی و طرح‌های عمرانی و آبادانی کشور شناخته شود.

از جمله فعالیت‌های این مجموعه عظیم صنعتی می‌توان به تولید هزاران کیلومتر انواع لوله‌های قطور فولادی خطوط بزرگ و ملی انتقال نفت، گاز و آب توسط دو شرکت لوله‌سازی ماهشهر سدید و لوله و تجهیزات سدید، حضور در ابر پروژه‌هایی همچون خط انتقال نفت

رشته خط راه آهن به طول ۱۱ کیلومتر جهت حمل و نقل محصولات و مواد اولیه به بندر امام خمینی و متصل به خط سراسری، نزدیکی به بنادر موجود در منطقه ماهشهر و بازار کشورهای حوزه خلیج فارس و نیز نیاز بالای لوله های قطور فولادی خطوط انتقال نفت و گاز ترش و شیرین در منطقه، دارای ظرفیت های مناسب صادراتی بوده که بر همین اساس در سال ۱۳۹۴ با صادرات لوله به کشورهای همسایه به عنوان صادر کننده نمونه ملی شناخته شد. ضمن آنکه شرکت لوله سازی ماهشهر سدید از بدو تاسیس تاکنون ده ها پروژه تولید لوله های قطور فولادی خطوط انتقال نفت و گاز را اجرا کرده و نقش مهمی در به ثمر رساندن پروژه های ملی کشور داشته است. از این دست می توان به پروژه خط انتقال نفت خام گوره به جاسک، جهت انتقال یک میلیون بشکه نفت خام در روز اشاره داشت که شرکت لوله سازی ماهشهر سدید، تولید کننده بخشی از خط لوله ۱۱۰۰ کیلومتری مزبور می باشد.

شرکت دانش بنیان تولید پمپ های بزرگ و توربین آبی (پتکو)، فعال در پروژه های بزرگ ملی



شرکت پتکو طراح و تولید کننده انواع پمپ های سانتریفیوژ یا گریز از مرکز به سفارش مشتریان برای انتقال سیالاتی مانند آب، نفت و هیدرو کربن ها جهت مصارف صناعی مانند نیروگاه ها، پالایشگاه ها، پتروشیمی ها، کارخانه های صنایع معدنی و فلزی مانند فولاد و مس و همچنین طراح و تولید کننده توربین های آبی بوده و شرکتی دانش بنیان و منحصر به فرد در عرصه صنعت کشور می باشد. این شرکت از واحدهای تخصصی در امور فنی، مهندسی، طراحی و تحقیق و توسعه برخوردار بوده و ضمن بهره مندی از امکانات گسترده ای مانند ماشین کاری، مونتاژ، جوشکاری و آزمایشگاه منحصر به فرد خود، از قابلیت تست انواع پمپ و توربین برخوردار است، به طوری که آزمایشگاه پتکو، بزرگ ترین آزمایشگاه تست پمپ در خاورمیانه بوده و به عنوان یکی از مراجع رسمی تست پمپ های آبی و پروسس در کشور شناخته می شود و همچنین با دارا بودن گواهی صلاحیت تست پمپ، به عنوان آزمایشگاه همکار نیز با سازمان ملی استاندارد ایران همکاری می نماید. شرکت پتکو تاکنون بیش از صدها پمپ برای پالایشگاه های نفت ستاره خلیج فارس، بندرعباس، شازنداراک، آبادان، لاوان، شیراز، تهران و مگا پمپ های مورد نیاز برخی میداین نفتی و خطوط انتقال نفت و آب را به سفارش کارفرمایان محترم طراحی و تولید کرده است. در واقع این شرکت در زمینه طراحی و تولید انواع پمپ های پیچیده و پیشرفته صنایع نفت و گاز، پالایشگاه و پتروشیمی، به خود کفایی رسیده و قادر است تمامی سفارشات مرتبط در حوزه های مزبور را با بهترین کیفیت؛ طراحی، تولید و روانه پروژه های مختلف نماید. در حال حاضر طراحی و تولید پمپ های مرتبط با پروژه های مختلف توسط شرکت پتکو در دست انجام است که نشان دهنده حرکت در مسیر خود کفایی، تعمیق ساخت داخل و در نهایت تحقق جهش تولید در مجموعه هلدینگ گروه صنعتی سدید از طریق مشارکت در اجرای مگا پروژه های ملی می باشد که از جمله می توان به طراحی و تولید ۱۰ عدد الکتروپمپ های پیشرفته و پیچیده مورد نیاز خط لوله انتقال نفت خام گوره به جاسک اشاره داشت. ضمن آنکه شرکت پتکو در طرح ها و پروژه های بزرگ ملی دیگری نیز

حضور داشته که طراحی و ساخت پمپ های مورد نیاز شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب جهت استفاده در پروژه های مرتبط، نمونه دیگری در راستای خود کفایی و به کارگیری دانش و تخصص فنی داخلی در طی چند سال اخیر است. پروژه های مختلف دیگری همچون پروژه آب رسانی پتروشیمی دهلران و... در سال ۱۳۹۹ منعقد شده و پروژه های متعدد دیگری نیز در حال نهایی شدن می باشند.

شرکت توسعه سازهای دریایی تسدید، پیشرو در حوزه تاسیسات دریایی



شرکت تسدید به عنوان یک پیمانکار عمومی (GC) در پروژه های بالادستی و پایین دستی در حوزه های خشکی و فراساحل در صنایع نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی فعالیت نموده و با داشتن گواهی نامه های بین المللی معتبر و همچنین گواهی نامه صلاحیت پیمانکاری پایه یک رشته نفت و گاز و با حضور مدیرانی کارآزموده، یکی از شرکت های پیشرو در حوزه تاسیسات دریایی است.

این شرکت طی سال ها فعالیت خود با طراحی و ساخت چندین جکت و سکوی دریایی همچون جکت P4 میدان نفتی رشادت، اجرای خطوط لوله و کابل گذاری زیر دریایی مناطق نفتی همچون رشادت، ایلام، سلمان، ابودر و نوروز، نصب و راه اندازی گوی شناور (SPM) ۱۰۰ هزار تنی در بندر سیراف و... در پروژه های ملی مختلفی حاضر بوده و از شرکت های مطرح کشور در صنعت فراساحل می باشد.

شرکت تسدید در طی چند سال اخیر با بهره گیری از تیم های با سابقه در صنعت نفت و گاز، در حال بستر سازی جهت ورود به حوزه اکتشاف و تولید (E&P) بوده و ضمن ادامه فعالیت در زمینه های پیشین، نگهداری و بهره برداری پالایشگاه ها را به سید خدمات خود اضافه کرده و در این خصوص چندین پروژه از جمله پروژه های بهره برداری و تعمیر و نگهداری پالایشگاه ششم پارس جنوبی، پالایشگاه گازی فجر جم و پالایشگاه فرورش گازی هنگام رادر دست انجام دارد. همچنین این شرکت مناقصات متعدد دیگری را نیز برنده شده که در مرحله ابلاغ از سوی کارفرما می باشد.

شرکت صبا نیرو، صف شکن در انرژی های تجدید پذیر

شرکت صبا نیرو به عنوان اولین طراح و تولید کننده توربین های بادی در ایران و منطقه خاورمیانه، با بومی سازی بیش از ۷۵ درصد از اجزای توربین های بادی، گام مهمی در مسیر خود کفایی در دوران تحریم برداشته و آماده رفع نیازهای کشور در خصوص تامین



توربین مزارع بادی در نقاط مختلف کشور و منطقه در سال جهش تولید است. این شرکت با سابقه طراحی، تولید و نصب بیش از ۱۸۰ توربین بادی در نقاط مختلف ایران، پهنانور، حرکت به سمت دستیابی به فناوری مگاواتی را عملیاتی کرده و در سال جهش تولید، طراحی و تولید ۳۴ دستگاه توربین بادی ۶۶۰ کیلووات و همچنین پروژه سرویس تعمیرات و نگهداری ۴۵ دستگاه توربین بادی ۶۶۰ کیلوواتی سایت منجیل رادر دست اجرا دارد. ■

گروه صنعتی سدید طی چندین دهه از آغاز فعالیت خود توانسته با سرمایه گذاری های فراوان در حوزه های مهم و استراتژیکی همچون نفت، گاز، پتروشیمی، آب، برق، فولاد، انرژی های تجدید پذیر و... به عنوان مجموعه ای تاثیر گذار و صف شکن در اجرای پروژه های بزرگ ملی و طرح های عمرانی و آبادانی کشور شناخته شود

بازخوانی دلایل افول سرمایه‌گذاری در صنعت برق

توسعه صنعت برق در گروی اصلاح اقتصاد

علی بخشی

رئیس هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران

عملای بخش‌های از توانمندی‌های صادراتی خود را از دست داده و به دلیل محدودیت‌های شدید بین‌المللی در مقابل رقبای خارجی در بازارهای صادراتی ناتوان خواهد بود. نکته مهم این که چالش‌های داخلی صنعت برق، گسترده‌تر و عمیق‌تر از تحریم‌ها هستند، چرا که در طول این سال‌ها شرکت‌های ایرانی راهکارهایی برای عبور از تحریم‌ها یافته‌اند. صنعت برق ایران با چالش‌های اساسی در داخل مواجه است که می‌توان آن‌ها را به چهار دسته چرخه معیوب اقتصاد برق، نظام حقوقی و قراردادی یک‌جانبه و ناکارآمد، مشکلات زنجیره تامین و صادرات و همچنین مشکلات پایداری شبکه برق تقسیم کرد. به جرات می‌توان گفت که اقتصاد نامتوازن در صنعت برق اصلی‌ترین و مهم‌ترین عاملی است که علاوه بر ایجاد بدهی‌های چند هزار میلیارد تومانی برای وزارت نیرو و شرکت‌های تابعه خود، انگیزه‌ها را برای انجام سرمایه‌گذاری‌های جدید در این صنعت از میان برده است. این ابرچالش عمیق که سال‌ها بر صنعت برق کشور سایه افکنده و فرصت‌های توسعه آن را از میان می‌برد، عملاً از سه عامل قیمت‌گذاری غیراقتصادی و تکلیفی برق، کسری بودجه و کاهش سرمایه‌گذاری نشأت می‌گیرد. تجربه نشان داده، نگرش دولت به برق به عنوان یک خدمت عمومی عملیاتی از مهم‌ترین ریشه‌های ایجاد عدم توازن مستمر در اقتصاد برق است. این نگرش همواره از ایجاد یک سازوکار اقتصادی منصفانه در تولید و عرضه کالای برق جلوگیری کرده و در نهایت ساختار قیمت‌گذاری تکلیفی این کالای استراتژیک را در این صنعت حاکم کرده است. بنابراین کالایی که در عمل با هزینه‌های مرسوم اقتصادی تولید می‌شود، در نهایت با قیمت مشخص و تعیین شده‌ای به فروش می‌رسد. اگرچه دولت بر اساس قوانین بودجه سالانه، موظف به جبران مابه‌التفاوت قیمت تمام‌شده و تکلیفی برق بوده، اما در برخی از موارد بازپرداخت این تفاوت قیمت به صنعت برق عاجز بوده و همین امر به ایجاد مطالبات ۳۰ هزار میلیارد تومانی برای وزارت نیرو منجر شده است.

نکته حائز اهمیت دیگر این که در اکثر موارد، قیمت‌گذاری برق در یک فرآیند غیر شفاف اقتصادی و بر اساس چانه‌زنی بین ذی‌نفعان و گروه‌های مختلف انجام می‌شود و همین مساله بهای برق را به پاشنه آشیل این صنعت تبدیل کرده است. در سایه این قیمت‌گذاری غیرشفاف، صنعت برق همواره گرفتار کسری بودجه‌ای است که در



صنعت برق ایران از ظرفیت‌های بی‌شماری برای توسعه برخوردار است که در طول این سال‌ها تضعیف شده است. این صنعت با بیش از دو هزار بنگاه اقتصادی بزرگ، متوسط و کوچک، حدود ۱۵۰ هزار فرصت شغلی مستقیم در بخش دولتی و خصوصی ایجاد کرده و این روزها در بسیاری از بخش‌ها برای بقا مبارزه می‌کند. صنعت برق ایران علاوه بر سهم یک درصدی از تولید ناخالص داخلی، بیش از ۱۳ هزار میلیارد تومان ارزش افزوده ایجاد می‌کند و این موضوع، برق را به صنعتی با ارزش افزوده بالا تبدیل کرده است. با توجه به آمارهای موجود، سهم ارزش افزوده بخش تولید، انتقال و توزیع از کل ارزش افزوده صنعت برق ۵۱ درصد و سهم بخش تولید تجهیزات برقی ۴۹ درصد بوده است. همچنین این صنعت در حوزه تولید تجهیزات و ارائه خدمات فنی و مهندسی، پتانسیل‌های بسیاری دارد که علاوه بر تامین نیازهای داخلی از ظرفیت‌های قابل توجهی برای صادرات نیز برخوردار می‌باشد. موقعیت جغرافیایی ایران در خاورمیانه و همسایگی با کشورهای که عمدتاً در زمینه نیروگاهی و شبکه‌های انتقال و توزیع با کمبودهای زیادی مواجه هستند، فرصت مناسبی برای توسعه صادرات صنعت برق کشور ایجاد کرده که استفاده از این ویژگی، زیرساخت‌های مناسبی برای رونق اقتصادی، ارزآوری و افزایش ارزش افزوده صنعتی برای کشور به همراه خواهد داشت. مشکل عمده در صنعت برق از جایی آغاز می‌شود که در کشور مان به دلیل استمرار برخی از چالش‌ها، این صنعت

لایه‌های مختلف این صنعت اعم از کارفرمایان، تولیدکنندگان برق، پیمانکاران، سازندگان و تامین‌کنندگان توزیع و تکثیر می‌شود و تبعات جبران‌ناپذیری به ویژه برای بخش خصوصی به دنبال دارد. سازوکار غیراقتصادی و غیرشفاف قیمت‌گذاری تکلیفی و پایین‌تر بودن تراز درآمدهای صنعت برق نسبت به هزینه‌های واقعی آن باعث شده تا این صنعت سالانه با کسری بودجه‌ای حدود ۵۰۰ میلیارد تومان مواجه باشد که این موضوع عمدتاً خود را در قالب بدهی‌های انباشته وزارت نیرو به بخش‌های مختلف نشان می‌دهد.

در این زنجیره پُرچالش که از قیمت‌گذاری تکلیفی برق آغاز می‌شود و در ادامه به کسری بودجه این صنعت می‌رسد، کاهش سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی، آخرین زنجیره از اقتصاد ناتراز برق است. غیراقتصادی شدن جریان مالی صنعت برق، تمایل و انگیزه بخش خصوصی را به سرمایه‌گذاری در این صنعت از بین می‌برد، از این رو صنعت برق برخلاف برخی از صنایع اساسی کشور، اقبال چندانی در جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی به ویژه در طول سال‌های اخیر نداشته است، در حالی که بخش دولتی نیز منابع کافی برای سرمایه‌گذاری در این بخش ندارد و به دلیل جریان مالی ناکارآمد حاکم بر این حوزه، قادر به جبران عدم مشارکت بخش خصوصی در سرمایه‌گذاری برای توسعه زیرساخت‌های این صنعت نیست. به همین دلیل در طول سال‌های اخیر شاهد کاهش روند سرمایه‌گذاری در صنعت برق بوده‌ایم و اهداف توسعه برنامه ششم محقق نشده است. البته به‌طور قطع برای این چالش‌ها که بسیار عمیق و ساختاری هستند، می‌توان چاره‌های اندیشیده که اولین و مهمترین راهبرد برون‌رفت صنعت برق از رکود کنونی، اصلاح نظام قیمت‌گذاری برق است که البته نیازمند اصلاحاتی است که در جریان درآمد و هزینه‌های آن، توازن و تعادل را برقرار کند. برای دست‌یابی به این مهم نیاز است تا در کوتاه‌مدت برای جبران هزینه‌های تمام‌شده برق، متوسط قیمت فروش برق با شیب تدریجی به میزانی بیش از نرخ تورم سالانه افزایش پیدا کند. این تغییر با توجه به نظام چندنرخ تعرفه‌گذاری فعلی می‌تواند به نحوی صورت گیرد که کمترین اثر را بر اقشار کم‌مصرف و دهک‌های پایین داشته باشد و هزینه بیشتری از مشترکین پُر مصرف دریافت کند. همچنین در بخش کشاورزی و صنعتی نیز شیب تغییرات باید کمترین اثر تورمی را داشته باشد و سازوکارهایی مانند بازار صرفه‌جویی برق را فراهم سازد تا مشترکینی که مصرف بهینه دارند، میزان صرفه‌جویی را با مشترکین پُر مصرف مبادله کنند.

البته در بلندمدت بسیار ضروری است که نهاد تنظیم‌بخشی مقررات صنعت برق برای تعیین نظام قیمت‌گذاری مستقل از وزارت نیرو تشکیل شود و نظام تعرفه‌گذاری برق نیز به‌طور اساسی متناسب با شرایط اقتصادی امروز کشور اصلاح شود. البته پیاده‌سازی این موضوع نیازمند آن است که طرح تشکیل نهاد تنظیم‌بخشی مقررات صنعت برق که هم‌اکنون در مجلس و دولت مطرح است، هرچه سریع‌تر تشکیل شود. راهبرد دیگری که برای بازگشت رونق به صنعت برق نقشی کلیدی خواهد داشت، تسویه مطالبات بخش خصوصی است. واقعیت این است که بخش خصوصی صنعت برق همواره مطالبات مالی معوقه‌ای از

وزارت نیرو و شرکت‌های تابعه داشته که با تاخیرهای طولانی پرداخت شده است. این تاخیرهای طولانی مدت، در شرایطی که ارزش پول ملی، سیر نزولی داشته و تورم در حال افزایش است، فعالان بخش خصوصی را با چالش‌های جدی برای پرداخت تعهدات خود به ویژه حقوق کارکنان و نیروهای شاغل در این بنگاه‌های اقتصادی مواجه کرده است. آنچه که موجب نگرانی جدی است، معوق ماندن مطالبات بخش خصوصی از شرکت‌های تابعه وزارت نیرو و شرکت توانیر است که منجر به تعطیلی و ورشکستگی سازندگان و پیمانکاران صنعت برق شده و بحران ناشی از این روند، ابعاد اجتماعی گسترده‌ای بین کارگران و کارکنان شرکت‌ها که عمدتاً حقوق و دستمزد چندین ماه خود را دریافت نکرده‌اند، ایجاد می‌کند. لذا اتخاذ تمهیدات لازم برای تسریع در پرداخت مطالبات معوق مانده بخش خصوصی، یک الزام غیرقابل چشم‌پوشی برای نجات صنعت برق کشور است. همچنین در حوزه تامین مالی سرمایه‌گذاری به ویژه برای فعالان صنعت برق، راهکارهای عملیاتی زیادی وجود دارد که یکی از مهمترین آن‌ها استفاده از منابع مالی موجود است که این امر مستلزم آن است که استفاده از تسهیلات صندوق توسعه ملی برای سرمایه‌گذاران صنعت برق امکان‌پذیر شود. از طرفی، این مکانیزم می‌تواند بخش‌های دیگر سرمایه‌گذاری را نیز با خود همراه سازد. برای این منظور تهیه فهرستی از طرح‌های اولویت‌دار سرمایه‌گذاری جدید و نوسازی صنعت برق با سقف ۳ میلیارد دلار با تاکید بر تقویت سرمایه‌گذاری در بخش تولید برق، انتقال و توزیع برق، با همکاری پژوهشگاه نیرو، سازمان برنامه و بودجه، اتاق بازرگانی و سندیکای صنعت برق، بسیار کلیدی و با اهمیت است. پس از آن می‌توان نسبت به تخصیص منابع مورد نیاز ارزی و ریالی آن از طریق منابع صندوق توسعه ملی، فروش اوراق مشارکت و منابع بانکی اقدام کرد و زمینه را برای رونق سرمایه‌گذاری و توسعه صنعت برق به عنوان یکی از مهمترین زیرساخت توسعه پایدار کشور فراهم آورد. ■

سازوکار
غیراقتصادی
و غیرشفاف
قیمت‌گذاری تکلیفی
و پایین‌تر بودن
تراز درآمدهای
صنعت برق نسبت
به هزینه‌های واقعی
آن باعث شده تا
این صنعت سالانه
با کسری بودجه‌ای
حدود ۵۰۰ میلیارد
تومان مواجه باشد



معاون وزیر نفت در امور گاز عنوان کرد

۳۵۰ میلیارد دلار خلق ثروت با تحقق بهینه‌سازی در مصرف گاز

سهیلا زمانی



سقف افزایش تولید از میدان بزرگ پارس جنوبی نهایتاً ۶۰ تا ۷۰ میلیون مترمکعب در روز خواهد بود و پس از آن، باید برای نگهداشت آن اقدام کنیم که در این راستا، بحث بهینه‌سازی مصرف سوخت حتی برای آینده تجارت گاز بسیار اهمیت پیدا می‌کند

با یک نگاه اجمالی به نوع مصرف گاز در کشور، می‌توان به این نتیجه رسید که اگر بهینه‌سازی مصرف این انرژی پاک را سرلوحه کارهای خود قرار دهیم، طی دو دهه آینده، حدود ۳۵۰ میلیارد دلار برای کشور خلق ثروت کرده‌ایم. این مهم زمانی اهمیت خود را نشان می‌دهد که بدانیم باید در آینده تجارت گاز در دنیا، سهمی بیشتر از این را برای کشور عزیزمان شاهد باشیم. مهندس حسن منتظر تربتی، معاون وزیر نفت و مدیر عامل شرکت ملی گاز ایران چندی پیش در نشست تخصصی افق‌های پیش روی صنعت گاز با رویکرد تجارت، ارزش آفرینی و مصرف گاز اظهار داشت: با این روند، چنانچه تا سال ۱۴۲۰ مصرف در بخش نیروگاهی ما به ۲۰۵ و در بخش خانگی به حدود ۱۷۵ میلیارد مترمکعب برسد، ۲۸۰ میلیارد مترمکعب در سال، صرف تنها بخش خانگی - تجاری و صنایع عمده می‌شود.

وی در ادامه افزود: این شرایط نشان می‌دهد که اگر با چنین برنامه و ریل‌گذاری جلو برویم، موازنه تولید گاز (با میزان مصرف) جواب نمی‌دهد. تربتی با بیان این که باید در دو بخش خانگی و نیروگاهی، اصل بر بهینه‌سازی باشد، گفت: آمار مصرف نشان می‌دهد که باید از هم‌اکنون اقداماتی نظیر بهینه‌سازی، افزایش کارکرد و... را در دستور کار خود قرار دهیم تا مثلاً مصرف ما در بخش خانگی از ۱۷۵ میلیارد مترمکعب به ۱۰۵ میلیارد مترمکعب و در بخش نیروگاهی از ۲۰۵ میلیارد مترمکعب به ۱۰۰ میلیارد مترمکعب برسد، بنابراین باید از برق خورشیدی با انرژی آب و باد و مواردی از این قبیل را بهتر و بیشتر به کار گیریم.

معاون وزیر نفت در امور گاز افزود: در این صورت، مجموعاً ۲۰۵ میلیارد مترمکعب روی بهینه‌سازی و افزایش بهره‌وری مصرف سوخت در بخش خانگی و بخش نیروگاهی برای ۲۰ سال آینده فکر می‌شود که معادل تولید یک سال ما از پارس جنوبی، یعنی ۲۰۰ میلیارد مترمکعب است، در صورتی که می‌توان برای آن ارزش آفرینی کرد. مدیر عامل شرکت ملی گاز ایران اظهار کرد: اگر بخواهیم ارزش آن را با قیمتی که در اقتصاد استفاده می‌شود، حساب کنیم و گاز را هر مترمکعبی ۲۰ سنت فعلی در نظر بگیریم، ارزش اقتصادی این بهینه‌سازی حدود ۳۵۰ میلیارد دلار در طول ۲۰ سال است؛ بدان معنا که اگر آنچه از بهینه‌سازی حاصل می‌شود را به پول تبدیل کنیم، ۳۵۰ میلیارد دلار برای کشور خلق ثروت می‌شود. وی با تأکید بر این که قرار است تولید گاز کشور در افق ۱۴۲۰، دو برابر شود، ادامه داد: این کار هزینه و سرمایه زیادی می‌خواهد، ضمن آن که در خصوص مصرف، با جهش سوم پتروشیمی و ورود به این عرصه که خوراک بیشتری می‌طلبد، برداشت بنده این

است که با این رویه، به اهداف تولید و تعیین شده در بهینه‌سازی مصرف نخواهیم رسید. تربتی تصریح کرد: عمده کاری که در کشورهای دیگر مشابیه ایران انجام شده، در دو محور بوده؛ آن‌ها بیشتر به سمت ایجاد نهادهای تنظیم‌گر و قوانینی که از کسب و کار حمایت کند، رفته‌اند؛ یعنی شرایطی که دولت کمتر درگیر مسایل شود. معاون وزیر نفت در امور گاز ادامه داد: در مجموع، بر این باوریم که اگر بخواهیم از فضای آینده ترسیم درستی داشته باشیم که هم در تجارت گاز موفق باشیم و هم از آن به عنوان کالایی ارزشمند استفاده کنیم، باید در بحث مصرف، اهداف بهینه‌سازی را اجرایی کنیم و چند نهاد تنظیم‌گر ایجاد شوند که مقررات را بنویسند. برای نمونه، ماده ۱۲ و قانون بند «ق» را زیاد شنیدیم، اما شاید هیچ مجموعه‌ای بیشتر از شرکت ملی گاز ایران در سال‌های گذشته، از این قانون برای توسعه گازرسانی استفاده نکرده باشد.

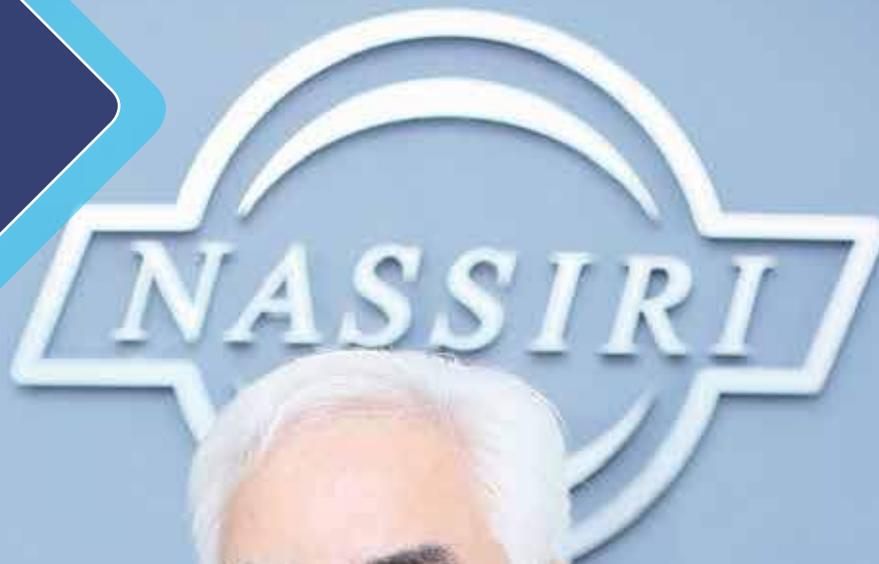
مدیر عامل شرکت ملی گاز ایران تأکید کرد: برای رسیدن به این مهم، باید بدانیم که بهینه‌سازی موضوعی فراجنشی است و در یک بخش جمع نمی‌شود. درباره گاز همه درآمد و محصول در وزارت نفت و مدیریت ثابت بود، اما بحث بهینه‌سازی مربوط به یک وزارتخانه نیست و نیاز است تا نهادهای تنظیم‌گری از بیرون و در کلان کشور قوانین و مقررات آن را بنویسند. به اعتقاد بنده، می‌توان ۳۵۰ میلیارد دلار در ۲۰ سال آینده از محل بهینه‌سازی و کاهش مصارف، صرفه‌جویی ایجاد کنیم تا در بخش تجارت گاز به کار گرفته شود. به گفته تربتی، با این روش مصرف، سقف افزایش تولید از میدان بزرگ پارس جنوبی نهایتاً ۶۰ تا ۷۰ میلیون مترمکعب در روز خواهد بود و پس از آن، باید برای نگهداشت آن اقدام کنیم که در این راستا، بحث بهینه‌سازی مصرف سوخت حتی برای آینده تجارت گاز بسیار اهمیت پیدا می‌کند.

وی با بیان این که در توسعه گازرسانی، گام‌های بسیار مهمی برداشته شده، گفت: از نظر بنده، شرکت ملی گاز ایران، رسالت اصلی خود را انجام داده، هر چند احداث خطوط لوله‌های گاز اصلی و فرعی، تقویت شبکه و نگهداشت آن از جمله کارهایی است که همچنان تداوم دارد.

معاون وزیر نفت در امور گاز تصریح کرد: ما اکنون در آستانه جشن ۹۵ درصدی پوشش سبز گازرسانی در کل کشور هستیم و جالب آن که تمام این اقدامات بدون هزینه‌ای برای دولت و با استفاده از منابع داخلی این صنعت انجام شده است.

تربتی در پایان، با اشاره مجدد به رشد مصرف و عدم مصرف بهینه گاز، اظهار داشت: فراموش نکنید که تولید به تنهایی تکافوی رشد مصرف نیست و باید این مهم را سرلوحه کارهای خود قرار دهیم. ■

دنیای خودرو



NASSIRI AZEM CO

گفت‌وگوی اختصاصی با مهندس جعفر نصیری

در این بخش می‌خوانیم:

- تقویت ارزش پول ملی با حمایت واقعی از تولیدکنندگان
- بومی‌سازی دانش فنی تولید دیسک و صفحه کلاچ خودرو
- پیشرفت صنعت قطعه‌سازی با به‌کارگیری جوانان متخصص

مدیر عامل گروه صنعتی و تولیدی نصیر لوازم تاکید کرد

تقویت ارزش پول ملی با حمایت واقعی از تولیدکنندگان

مصطفی حاتمی

هرچند نوسانات نرخ ارز و مشکلات اقتصادی، دامنه فعالیت صنایع مختلف را محدود کرده، اما برخی از شرکت‌ها با تکیه بر توان نیروهای متخصص، نوآوری و همچنین بازاریابی، تنوع و تولید محصولات خود را گسترش داده و نقش مهمی در تامین تجهیزات مورد نیاز خودرو و است که تامین به موقع نیاز مشتریان، استفاده از سیستم دقیق آموزشی و همچنین برنامه‌ریزی مناسب را می‌توان از مهمترین عوامل موفقیت این گروه دانست. حال به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت‌ها و اقدامات انجام شده، گفت‌وگویی با مهندس جعفر نصیری، مدیر عامل گروه صنعتی و تولیدی نصیر لوازم انجام داده‌ایم که ماحصل آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

قرار دارد، به طوری که بسیاری از مشتریان و مصرف‌کنندگان نهایی، آشنایی و رضایت کاملی از محصولات نصیر لوازم دارند.

محصولات این گروه چه تمایزی با دیگر شرکت‌ها دارد؟

خوشبختانه به دلیل کیفیت بالا و قیمت مناسب، رقیبی جدی در بازار برای محصولات گروه صنعتی و تولیدی نصیر لوازم وجود ندارد. حتی پس از مراجعه مکرر ما به سازمان استاندارد، آن‌ها تاکید کردند که محصولات این گروه درجه اعتبار استانداردهای خودرویی مانند استاندارد پژو فرانسه و کیا کره جنوبی را دارا است. مجموعه ما برای گروه خودروسازی ایران خودرو، استاندارد پژو را مد نظر دارد و همچنین با تکیه بر مستندات، ابزارها، آزمایشگاه و تست‌های محصولات، فرآیند کیفی سازی محصولات را به مشتریان نشان می‌دهد. مزیت دیگر، تامین به موقع بازار و نیاز مشتریان است و بر اساس برنامه‌ریزی‌های مناسب، مواد اولیه در زمان مشخص، تهیه و مراحل تولید نیز با کمک ۵۰ پیمانکار فرعی، برون‌سپاری می‌شود. به همین دلیل تمام مراحل تولید طی یک سیستم و مکانیزم منظم طی می‌شود و پاسخ‌گوی سفارشات یک روزه است.

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

در این مجموعه حدود ۲۸۰ نفر به صورت مستقیم مشغول به فعالیت هستند و حدود ۳۵۰ نفر هم به صورت غیرمستقیم در قالب پیمانکار فرعی با ما همکاری دارند. با توجه به امکاناتی که در این مجموعه تولیدی فراهم شده، تمامی کارمندان با صدور صد ظرفیت خود مبتنی بر آموزش و یادگیری فعالیت دارند. باید تاکید کرد که آموزش، از اولویت‌های اصلی گروه صنعتی و تولیدی نصیر لوازم می‌باشد و افراد با توجه به مهارت و تخصص، مراحل آموزشی را طی کنند. به عنوان مثال، در سطح نخست آموزش‌های شرکت، مدیران ارشد و در سطح دوم، مدیران میانی و سرپرستان مجموعه قرار دارند که توسط مدیران ارشد یا اساتید دیگر، آموزش داده می‌شوند. مرحله دیگر، آموزش اپراتورها است که توسط سرپرستان انجام می‌شود و افرادی هم که به



گروه صنعتی و تولیدی نصیر لوازم از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این گروه از سال ۱۳۶۱ فعالیت خود را به منظور تولید قفل و سوئیچ خودرو شروع کرد و پس از ثبت در سال ۱۳۶۶، قراردادی را با شرکت ایران خودرو به منظور تامین ملزومات آن منعقد کرد. گروه صنعتی و تولیدی نصیر لوازم در سال ۱۳۷۲ نیز با انعقاد قرارداد با گروه خودروسازی سایپا به عنوان شرکت تک‌سوز به فعالیت خود ادامه داد تا اینکه در سال ۱۳۷۵ به منظور تامین بازار یدکی، واحد تولیدی دیگری را در ارتباط با نوارهای دور شیشه و آب‌گیرهای خودرو راه‌اندازی کرد. فعالیت‌های این شرکت به همین منوال ادامه داشت تا اینکه بعد از ممنوعیت قطعات خودرو به کشور و مشکلاتی که در صنعت خودروسازی به وجود آمد، توسعه بازار یدکی در دستور کار این مجموعه قرار گرفت. تمام سعی ما بر این بوده تا آثار منفی حاصل از رکود صنعت خودرو بر این گروه را با تنوع بخشی به محصولات جبران کنیم، لذا در سال ۱۳۹۷ سایت الکترونیک را راه‌اندازی کردیم که قطعات الکترونیک خودرو را تولید می‌کند. خوشبختانه برند نصیر لوازم تا کنون موفق عمل کرده و در حال حاضر در بین برندهای معتبر و با کیفیت قطعه‌سازی خودروی کشور

استخدام شرکت در می‌آیند، پس از گذراندن دوره‌های آموزشی، به مدت یک‌ماه زیر نظر سرپرستان کار می‌کنند تا نحوه عملکرد آنان ارزیابی شود. بر همین اساس کارمندان بعد از گذراندن این مراحل، نمره آموزشی دریافت می‌کنند که ملاک و معیار مهمی در پرداخت حقوق و مزایا و همچنین ارتقای شغلی آنان خواهد بود.

گروه صنعتی و تولیدی نصیر لوازم از ابتدای فعالیت خود تاکنون چه افتخاراتی در حوزه صادرات کسب کرده است؟

حضور ما در بازارهای بین‌المللی، ارتباط مستقیمی به حضور خودروسازان کشور در این بازارها دارد. به عنوان مثال، اگر محصولات گروه خودروسازی ایران خودرو به بازار کشورهای همسایه وارد شود، ما هم به دنبال آن لوازم یدکی مورد نیاز را به این کشورها صادر خواهیم کرد؛ همان‌طور که پیش از شروع تحریم‌ها به دلیل استقبال بازار عراق و سوریه از محصولات خودروسازی سایپا و ایران خودرو، به این کشورها صادرات داشتیم. از سوی دیگر، ظرفیت‌های قطعه‌سازی و تولیدات این گروه بر اساس درخواست خودروساز و سیاست‌های آن تعیین می‌شود. از این رو در حال حاضر که زمینه ارتباط با کشورهای دیگر کمرنگ شده، ما در بخش تولید قطعات غیر خودروبی مانند نوارهای آبگیر و... نیز فعالیت داریم.

در حال حاضر قطعه‌سازان خودروی کشور با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

مهمترین مشکل تولیدکنندگان قطعات خودرو، کمبود یا گرانی مواد اولیه است. از طرفی، نوسانات قیمت ارز و گرانی‌های حاصل از آن، باعث شده تا تولیدکنندگان به ناچار با فروشندگان مواد اولیه که کالای نامرغوب و گران عرضه می‌کنند، مواجه شوند و این موضوع طبیعتاً کیفیت محصولات را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. موضوع دیگر، به کاهش نقدینگی و افزایش سرمایه در گردش بنگاه‌ها بازمی‌گردد و با وجود کاهش ارزش پول ملی، قیمت‌ها افزایش پیدا کرده و نظام بانکی نیز توجه ویژه‌ای به تولیدکنندگان ندارد. با توجه به کاهش سودآوری و ریسک بالای تولید، منابع بانک‌ها به سمت بخش‌های غیر مولد هدایت می‌شود و هیچ منبعی برای تامین هزینه‌های تولید که در حال حاضر پنج برابر شده، وجود ندارد. عملکرد ضعیف سازمان‌ها و نهادهایی متولی تولید از دیگر مشکلات موجود است و در حالی شعار حمایت از تولید سر می‌دهند که هیچ قدم مثبتی برای آن بر نمی‌دارند، در حالی که قبل از این شعارها؛ رفتار شهرداری، سازمان بیمه تامین اجتماعی و سازمان امور مالیاتی و... با تولیدکنندگان منطقی تر بود.

آیا برقراری ارتباط بین صنعت و دانشگاه، تاثیری بر پیشرفت صنایع داشته است؟

موضوع ارتباط صنعت و دانشگاه‌ها طی سال‌های گذشته بسیار مطرح شده، اما واقعیت این است که معمولاً سطح معلومات فارغ‌التحصیلان دانشگاهی با مدارک تحصیلی آنان فاصله زیادی دارد و نمی‌توان از آن برای ارتقای تولید یا داخلی‌سازی کمک گرفت. متأسفانه برخی از فارغ‌التحصیلان، ابتدایی‌ترین مسایل صنعت را نمی‌دانند و خلق و خوی آنان نیز تناسبی با شرایط و فضای صنایع ندارد. امروزه رابطه استادشگردی تغییر کرده و تعداد کمی از جوانان نسبت به مدیر یا مافوق خود حرف‌شنوی دارند. همچنین وفاداری نیروی کار به بنگاه‌ها کمتر از

گذشته شده، به طوری که پس از فراگیری و اتمام آموزش، به دنبال کار بهتری می‌گردند. به اعتقاد بنده، یکی از مهمترین معضلات بنگاه‌ها، فقدان اخلاق حرفه‌ای در نیروی کار و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی است، به همین دلیل معمولاً درصد کمی از نیروهای نخبه دانشگاهی در صنایع به کار گرفته می‌شوند و تاثیر دانش دانشگاهی بر صنایع نیز، آن‌طور که انتظار می‌رود، نیست.

تولیدکنندگان کشور تا چه اندازه در زمینه داخلی‌سازی موفق عمل کرده‌اند؟

این موضوع باید به صورت ریشه‌ای مورد بررسی قرار گیرد. اگر تولیدکننده به داخلی‌سازی باور قلبی نداشته باشد، طبیعتاً برای انجام آن قدمی هم برنخواهد داشت. در کنار این امر، سیاست‌های دولت نیز در رشد ساخت داخل اثرگذار است. به عنوان مثال، زمانی که دلار ارزان و واردات به صرفه‌تر از تولید بود، بسیاری از تولیدکنندگان، قطعه مورد نیاز خود را از کشورهای دیگر وارد می‌کردند و صنعت خودروسازی نیز از قطعات خارجی استفاده می‌شد. متأسفانه سیاست‌های کلان اقتصاد کشور در تمام برهه‌ها، در راستای تامین منافع بخش بازرگانی بوده، در حالی که یک تولیدکننده برای راه‌اندازی یک کارخانه باید هفت‌هفت رستم‌را طی کند. اگرچه تحریم‌های موجود برخی از شرکت‌ها را به سمت داخلی‌سازی سوق داده، اما اگر تحریم‌ها برداشته شود، باز هم صنایع خودروسازی کالای خارجی را به ساخت داخل ترجیح خواهند داد و این موضوع نشان‌دهنده آن است که هنوز به داخلی‌سازی باور ندارند.

در حال حاضر تعامل خودروسازان با قطعه‌سازان چگونه است؟

بسیاری از قطعه‌سازان خودروی کشور با مشکل تامین مواد اولیه و سرمایه در گردش روبه‌رو هستند و صنعت خودروسازی هم برای پرداخت مطالبات این بخش با معضلاتی مواجه است که این موضوع، نتیجه‌ای جز تعطیلی واحدهای کوچک و تغییر کسب‌وکارها را به همراه نداشته است. هم‌اکنون تمام معاملات، نقدی شده و قیمت‌ها نیز به صورت هفتگی تغییر می‌کند و باید این پرسش مطرح شود که یک قطعه‌ساز در این شرایط و با تاخیر ۸ ماهه دریافت مطالبات خود از خودروسازان، چه قیمتی را باید برای قطعات خود در نظر بگیرد؟ طبیعتاً مشکلات قطعه‌سازان به زودی دامن خودروسازان را هم خواهد گرفت و توقف تولید هر یک از قطعات، توقف یک خط تولید در صنعت خودروسازی را در پی خواهد داشت.

و سخن آخر...

صداوسیما و تمام نشریات فعال در کشور، سالانه تصویر روشنی از زندگی تولیدکنندگان و صنایع مختلف را نشان می‌دهند و از چالش‌ها و دغدغه‌های آنان و این‌که چگونه به موفقیت‌های کنونی دست پیدا کرده و سال‌های عمر خود را صرف تولید کرده‌اند، صحبت می‌کنند و به لطف همین رسانه‌ها، راهکارهای برون‌رفت تولیدکنندگان از مشکلات نیز روشن شده است. به اعتقاد بنده، مهمترین رسالت مسئولان برای حفظ ارزش پول ملی و رشد اقتصادی کشور، حمایت از بخش تولید است. تولیدکنندگان باید در اولویت تصمیم‌گیری‌های دولت قرار گیرند، چراکه تنها با رشد تولید می‌توان هزاران شغل ایجاد و بر بحران بیکاری غلبه کرد و ارزش پول ملی را افزایش داد. ■

نوسانات قیمت ارز و گرانی‌های حاصل از آن، باعث شده تا تولیدکنندگان به ناچار با فروشندگان مواد اولیه که کالای نامرغوب و گران عرضه می‌کنند، مواجه شوند و این موضوع طبیعتاً کیفیت محصولات را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد

از سوی مدیرعامل شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو بیان شد

پیشرفت صنعت قطعه سازی با به کار گیری جوانان متخصص

مصطفی حاتمی

صنعت خودروی کشورمان از ابتدای دهه ۹۰ تاکنون شاهد تحولات عظیمی بوده که یکی از مهمترین دلایل آن را باید ارتباط با شرکت های دانشگاهی و دانش بنیان و نیز تلاش برای استفاده از نیروهای جوان و با انگیزه در پست های متعدد اجرایی و مدیریتی دانست. البته برنامه های متعددی هم برای دستیابی به فناوری های پیشرفته، ایجاد زیرساخت های فنی بومی برای پشتیبانی صنعت خودروی کشور و تحقق خودکفایی صنعتی در دستور کار مسئولان و سیاست گذاران این صنعت قرار گرفته است. در این میان، شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو با بهره گیری از نیروهای جوان و همکاری گسترده با واحدهای دانشگاهی و شرکت های دانش بنیان، به دستاوردهای مهمی در تولید تجهیزات، قطعات و سازه های خاص دست یافته است. در گفت و گو با دکتر حمیدرضا شاهین فر، مدیرعامل شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو جنبه های مختلف این اقدامات مورد بررسی قرار گرفته که مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می گذرد.

در سال ۱۳۹۸ سرآغاز تبدیل شرکت به مرکزی جهت طراحی و ساخت انواع فریم داشبورد بود، به طوری که در سال ۱۳۹۹ با طراحی و ساخت فریم داشبورد خودروی تارا به نقطه اوج خود رسید.

مهمترین مزیت محصولات شما در بازار قطعات خودروی کشور چیست؟

مهمترین مزیت محصولات شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو، کیفیت و قیمت مناسب و تحویل به موقع است. تجربه شرکت در زمینه ساخت جیگ و فیکسچر باعث شده تا در طراحی، تعمیر و نگهداری خطوط تولید خودرو از سرعت عمل بالایی برخوردار باشیم. قابل ذکر است که این مزیت ها با بهرهمندی از کارکنانی محقق شده که در تمام سطوح به تلاش مضاعف، تولید و پیشرفت اعتقاد دارند. این شرکت توانسته با اعتماد به تیم جوان خود، انگیزه و تلاش آنان را با تجربه مدیریت ترکیب کرده و شرکتی را که در آستانه تعطیلی بود، به وضعیت بسیار مطلوبی از نظر کیفیت، قیمت محصولات و ارائه خدمات لازم به مشتریان برساند. در این میان باید به این نکته مهم اشاره داشته باشیم که در سال ۱۴۰۰ خط تولید مجموعه "رام خودرو" در شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو راه اندازی خواهد شد و در حال حاضر نیز چهار پروژه بزرگ دیگر در حال بررسی است و به محض نهایی شدن در مورد آن اطلاع رسانی خواهد شد.

محصولات شما تا چه اندازه با کمک فناوری های نوین تولید می شود؟

در ابتدا شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو به دلیل متکی بودن صنعت خودرو به واردات، مشکلات فراوانی در زمینه تامین تجهیزات و فناوری داشت. از طرفی، شرکت های خارجی حتی در دورانی که روابط مناسبی با کشورمان داشتند، در بهترین حالت ممکن فقط حاضر به مونتاژ قطعات خاص در ایران بودند. در چنین شرایطی تمام تلاش ما بر این بود تا فناوری های موجود و متعارف جهان را تهیه و برای تولید به کار گیریم که البته این موضوع با همکاری گسترده نهادهای دانشگاهی



شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو در چه سالی تاسیس و در چه حوزه های فعالیت دارد؟

این شرکت در سال ۱۳۶۷ به منظور تولید سنگ تخت با میز مغناطیسی تحت لیسانس شرکت Jotes لهستان، توسط سازمان گسترش تاسیس گردید و در سال ۱۳۷۷ به ایران خودرو واگذار شد و به عنوان زیرمجموعه شرکت تام ایران خودرو به فعالیت خود ادامه داد. در این دوره، مأموریت شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو جهت ایجاد شرکت مادر تخصصی در حوزه ساخت جیگ و فیکسچر و تجهیزات خطوط تولید تغییر کرد. در سال ۱۳۹۱ نیز علاوه بر فعالیت های قبلی، ساخت انواع سازه های فلزی در دستور کار این شرکت قرار گرفت و به منظور ایجاد فضای کسب و کار مستمر، تولید انواع قطعات مجموعه بررسی را نیز آغاز کرد و از سال ۱۳۹۴ تاکنون به صورت جدی، ضمن افزایش سهم خود از این بازار، نسبت به تخصصی کردن فعالیت های خود اقداماتی را انجام داده که با راه اندازی خط تولید فریم داشبورد دنا

و با تلاش‌های فراوان و آزمون‌های مختلف محقق شد. اگرچه تولیدات فعلی این شرکت با روش‌های معمول جهان در حال تولید است، ولی استفاده از فناوری‌های نوین در خط تولید به مانند استفاده از ربات، در برنامه‌های مورد نظرمان در سال ۱۴۰۰ گنجانده شده است.

عملکرد این شرکت از نظر اشتغال‌زایی و آموزش کارکنان چگونه است؟

هم‌اکنون حدود ۲۵۰ نفر به صورت مستقیم در شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو مشغول به کار هستند و با وجود طرح‌های توسعه، این تعداد در سال ۱۴۰۰ به ۳۰۰ نفر افزایش می‌یابد. در این مجموعه، آموزش کارکنان از بدو استخدام آغاز می‌شود و بر اساس نیازسنجی، کارکنان دوره‌های مختلف آموزش ساپکو و سایر موسسات را طی می‌کنند. ناگفته نماند که با توجه به این آموزش‌ها، تولید و فروش این شرکت رشد چشمگیری را تجربه کرده، به طوری که در سال ۱۳۹۳ کل فروش محصولات این شرکت حدود ۱۱ میلیارد تومان بوده، اما در سال ۱۳۹۶ این مبلغ به ۹۱ میلیارد تومان رسید که رشدی بالغ بر ۹۰۰ درصد را تجربه کرده است. با توجه به سرمایه‌گذاری‌های انجام شده، انتظار می‌رود که عملکرد شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو در سال ۱۴۰۰ پیشرفت زیادی را تجربه کند. کارکنان این شرکت همواره در موقعیت‌های مختلف، مسئولیت‌پذیری اجتماعی بالایی را از خود نشان داده‌اند که از مهمترین آن‌ها می‌توان به خرید کانکس برای زلزله‌زدگان کرمانشاه و انتقال و توزیع آن یا مشارکت چشمگیر در کمک‌های مومنانه اشاره کرد.

ارتباط شما با شرکت‌های دانش‌بنیان در زمینه تولید محصولات با کیفیت و مدرن چگونه است؟

در حال حاضر این شرکت با تاکیدات دکتر مقیمی، مدیریت ارشد ایران خودرو تفاهم‌نامه‌های متعددی با دانشگاه‌های مطرح کشور جمله خوارزمی، خواجه نصیرالدین طوسی و شریعتی به امضا رسانده و تعاملات بسیار مناسبی هم برقرار است. به عنوان مثال، جهت ساخت یک دستگاه تست کشش ارتعاشی با همکاری دانشگاه شریف موفق به انجام مهندسی معکوس شده و در نتیجه این همکاری، دستگاهی که قیمت وارداتی آن ۱۰۰ هزار یورو بود را با هزینه ۱۰۰ میلیون تومان در کشور تولید کردیم. همچنین در زمینه تولید پایه‌های فلزی تله کابین در بخش سازه‌های فلزی به دلیل تنوع مختلف ضخامت و آلیاژهای به کار رفته در سازه، اقدامات خوبی را انجام دادیم. ناگفته نماند که در ابتدا تولید چنین سازه‌ای برای هیچ‌یک از واحدهای ریخته‌گری و تولید ورق به صرفه نبود، اما با تلاش و همکاری واحدهای فولادسازی، تیم جوان دانشگاهی و مشورت با شرکت‌های خارجی، ابتکاراتی از قبیل نزدیک کردن ضخامت‌ها به یکدیگر و کاهش تنوع ضخامت و آلیاژ، این سازه را با هزینه بسیار کمتری در داخل تولید کردیم.

مهمترین مشکلات پیش روی فعالیت‌های شما چیست؟

کمبود نقدینگی یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی است که با آن مواجه هستیم که در اکثر موارد باعث کند شدن روند تولید و سرمایه‌گذاری‌های آتی شرکت می‌شود. از طرفی، با توجه به التهابات بازار، امکان خرید اعتباری به مانند سال‌های گذشته وجود ندارد که بهترین راهکار در چنین شرایطی، استفاده از تسهیلات با نرخ سود پایین است، اما متأسفانه به‌رغم مصوبه ستاد رفع موانع تولید تاکنون موفق به دریافت آن نشده‌ایم. باید تاکید داشت، تولید صنعتی بدون همکاری مستمر بانک‌ها ممکن

نیست و امیدواریم با بهبود شرایط اقتصادی کشور و اختصاص وام‌های بلندمدت با نرخ بهره پایین به واحدهای صنعتی، شرایط مناسبی برای شکوفایی و جهش تولید فراهم شود.

مجموعه قوانین و مقررات چه تاثیری بر فعالیت شما دارد؟

در حال حاضر ستاد رفع موانع تولید در زمینه حل مسایل موجود، موثر عمل کرده، اما باید خاطر نشان ساخت که حدود اختیارات سازمان‌هایی مانند مالیات، تامین اجتماعی و دیگر سازمان‌های مشابه، بسیار محدود است که به‌رغم مساعدت‌های فراوان، پاسخ‌گویی شرایط فعلی تولید نیست. اگرچه توجه به حقوق کارکنان از نظر بیمه و همچنین لزوم پرداخت مالیات، نقشی انکارناپذیر در افزایش سطح رفاه جامعه و تحقق توسعه پایدار دارد، اما با توجه به وضعیت موجود، عملکرد این سازمان‌ها برای تطابق با شرایط کنونی نیازمند اصلاح است.

تاکنون به چه افتخاراتی دست پیدا کرده‌اید؟

شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو از سال ۱۳۹۶ تاکنون هر سال مقام واحد نمونه شهرستان را به خود اختصاص داده و در سال ۱۳۹۹ نیز با توجه به شیوع بیماری کرونا، به عنوان واحد نمونه در مواجهه با این بیماری انتخاب شده است. خداوند را شاکریم که در زمان شیوع این بیماری توانستیم با آموزش و مراقبت‌های بهداشتی آن را در سطح شرکت به‌طور کامل مهار کنیم. علاوه بر این شرکت صنایع ماشین ابزار ایران خودرو به مدت ۲ سال عنوان واحد بسیجی نمونه در استان البرز را کسب کرده است. شایان ذکر است، در این مجموعه سعی شده تا روحیه بسیجی و جهادی در تولید به کار گرفته شود، به طوری که با تلاش‌های مستمر در سال ۱۳۹۶ از نظر رشد سریع فروش از سوی سازمان مدیریت صنعتی در بین ۳۳۳ شرکت برتر کشور قرار گرفتیم.

چشم‌انداز صنعت خودروی ایران را چگونه می‌بینید؟

به‌رغم وجود مشکلات فراوان، افق بسیار روشنی از فضای کسب‌وکار در این صنعت مشاهده می‌شود و وجود افراد صاحب‌اندیشه و توانمند در صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی و همچنین کسب تجربه طولانی باعث شده تا بستر مناسبی برای ارتقاء، رشد و رقابت در عرصه بین‌المللی ایجاد شود. ■

با توجه به التهابات بازار، امکان خرید اعتباری به مانند سال‌های گذشته وجود ندارد که بهترین راهکار در چنین شرایطی، استفاده از تسهیلات با نرخ سود پایین است، اما متأسفانه به‌رغم مصوبه ستاد رفع موانع تولید تاکنون موفق به دریافت آن نشده‌ایم



مدیرعامل شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت خبر داد

بومی‌سازی دانش فنی تولید دیسک و صفحه کلاچ خودرو

عرفان فغانی

در حال حاضر برخی از قطعه‌سازان داخلی خودرو در شرایط تحریم، نه تنها به خودکفایی رسیده‌اند، بلکه محصولات باکیفیت‌تری نسبت به کالاهای خارجی تولید می‌کنند. با این حال به دلیل بی‌توجهی سازمان‌های دولتی، هنوز شاهد ورود کالاهای خارجی و عمدتاً چینی به کشور هستیم که به گفته تولیدکنندگان، زبان مصرف‌کننده را در پی خواهد داشت. از سوی دیگر، این موضوع در بلندمدت بازار تولیدکنندگان داخلی را کوچک می‌کند و انگیزه آنان برای افزایش تولید را کاهش می‌دهد. به منظور واکاوی بیشتر این موضوع، گفت‌وگویی با مهندس محمدهادی دادفرمای، مدیرعامل شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت داشته‌ایم. وی معتقد است: «دولت باید در عرصه تصمیم‌گیری تلاش کند تا سیاست‌های نادرست مثل واردات بی‌رویه را حذف کند تا به تولید صدمه نزند و بعد از گشایش‌های اقتصادی و رفع تحریم‌ها، تقویت و توسعه توان داخلی در صنعت متوقف نشود و با شدت بیشتر تداوم یابد.» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان گرامی می‌رسد.

با توجه به اهمیت مهارت در بهره‌وری نیروی کار، چه برنامه‌هایی برای آموزش کارمندان در نظر گرفته‌اید؟

برای کارکنان شرکت در دو سطح تولیدی و ستادی دوره‌های آموزشی برگزار می‌شود. به عنوان مثال، افراد در مراحل نخست استخدام، در زمینه‌های مختلفی از قبیل ایمنی، نحوه کار با تجهیزات، آشنایی با دیسک و صفحه کلاچ و عملکرد آن در خودرو و موارد مشابه آموزش می‌بینند و پس از آن سایر مراحل آموزشی را طی خواهند کرد. با توجه به تاثیر مهارت کارکنان بر کارایی قطعات تولیدی شرکت، آموزش مرحله به مرحله اهمیت زیادی دارد، از این رو شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت، به تناسب موقعیت پرسنل، با توجه به استانداردها و نیازسنجی‌های آموزشی که در راستای اهداف استراتژیک است، اقدام به برنامه‌ریزی، اجرا و ارزیابی اثربخشی آموزش‌های ارائه شده می‌نماید. برخی از کارکنان بیش از ۱۵ سال است که در شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت فعالیت دارند و مسئولیت کار با دستگاه‌های پیچیده با آن‌ها می‌باشد. از سوی دیگر، با توجه به اهمیت اجرای درست فرآیندها در تست‌های صددرصدی دیسک و صفحه کلاچ، بازرسی و نظارت بر این فرآیندها به اپراتورهای قدیمی آموزش دیده، واگذار شده و سایر مراحل اجرایی و تولیدی نیز تحت نظر کارشناسان کیفیت و پس از طی کردن آموزش‌های رسمی انجام خواهد شد.

برای تولید دیسک و صفحه کلاچ چه مراحل طی می‌شود؟

تولید این محصول دارای مراحل مختلفی مانند ریخته‌گری، پرسکاری، ماشین‌کاری، عملیات حرارتی، تزریق پلاستیک، متالوژی پودر و... است، از این رو با توجه به تنوع و پیچیدگی‌های مراحل ساخت این محصول و ضرورت اتکای آن بر فناوری، همکاران مادر شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت با آگاهی به دانش فنی تلاش دارند تا علاوه



شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت در چه سالی و با تولید چه محصولاتی آغاز به کار کرد؟

این شرکت از سال ۱۳۷۶ و با هدف تولید دیسک و صفحه کلاچ تاسیس شد و در سال ۱۳۷۷ قراردادی را به منظور تکمیل و تولید این محصول برای خودروی پراید با مجموعه مگاموتور منعقد کرد. شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت پس از تکمیل فرآیندهای تولیدی، در سال ۱۳۷۸ به تولید انبوه رسید و از سال ۱۳۸۱ وارد بازار تامین قطعات مورد نیاز شرکت ساپکو به منظور استفاده در خودروهای پیکان و پژو شد و در حال حاضر نیز علاوه بر توسعه سبد محصولات و افزایش تیراژ تولید، نسبت به ورود به بازارهای جدید مانند شبکه خدمات پس از فروش خودروسازان (سایپا یدک و ایساکو) و نیز بازار لوازم یدکی (After Market) در حال فعالیت می‌باشد. شایان ذکر است که هم‌اکنون حدود ۲۱۰ نفر به صورت مستقیم و ۴۰۰ نفر غیرمستقیم در این شرکت فعالیت دارند که در صورت افزایش دامنه تولیدات، تعداد آنان افزایش خواهد یافت.

بر رعایت استانداردهای ملی، بر اساس الگوهای تولید شرکت‌های موفق خارجی حرکت کنند که این موضوع در بلندمدت منجر به افزایش کیفیت محصول و رضایت مشتریان شده است.

در زمینه تامین مواد اولیه با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

در چند سال اخیر کمبود یا گرانی مواد اولیه یکی از دغدغه‌های اصلی در اکثر شرکت‌های تولیدی بوده است. به عنوان مثال، تا پیش از دهه ۹۰ که شرایط اقتصادی نسبتاً با ثباتی در کشور وجود داشت، دو عامل "تجهیزات" و "نیروی انسانی در دسترس" بیشترین تاثیر را در محاسبه ظرفیت تولید به خود اختصاص می‌داد که با برنامهریزی‌های صورت گرفته، قادر بودیم تا از حداکثر ظرفیت تولید خود استفاده نماییم، ولی از سال ۱۳۹۰ به بعد مهمترین عامل تاثیرگذار در ظرفیت تولید، میزان تامین مواد اولیه با توجه به شرایط تحریم و بالا رفتن قیمت است. با توجه به عدم پرداخت‌های مالی در بازه‌های زمانی موثر، حجم تولیدات کاهش یافت و فعالیت برخی از شرکت‌ها نیز متوقف شد. شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت نیز اگرچه با مشکلات زیادی در تامین مواد اولیه مواجه شده، اما تولید در این شرکت تداوم داشته و در حال حاضر نیز پاسخ‌گویی نیاز شرکت‌های خودروسازی می‌باشد. البته باید تاکید کرد، تغییر قوانین نیز در تشدید مشکل دسترسی به مواد اولیه موثر بوده است. به عنوان مثال، مقرر شد که شرکت‌های تولیدی، مواد اولیه را از بورس کالا تامین کنند و این امر روند دسترسی به مواد اولیه را دشوارتر کرده است.

آیا اقدامی برای نوسازی تجهیزات شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت صورت گرفته است؟

با توجه به رویکرد کلی این شرکت در زمینه مشتری‌مداری، اقدامات زیادی به منظور افزایش سطح کیفی و کمی محصولات صورت گرفته و در این راستا اقدام به خریداری تجهیزات جدید و نوسازی تجهیزات مستعمل کرده و در حال حاضر نیز امکانات خوبی در شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت فراهم شده است. با توجه به داده‌های ارزیابی رضایت مشتریان اعم از OES, OEM و کف بازار، میزان رضایت مشتریان بهبود چشمگیری داشته، به طوری که محصول تولیدی ما را به نمونه‌های خارجی ترجیح می‌دهند. همچنین در زمینه تامین بازار لوازم یدکی و ارائه خدمات پس از فروش به صنعت خودروسازی به گونه‌ای عمل کرده‌ایم که محصولات شرکت با بهترین نمونه‌های خارجی قابل رقابت می‌باشند.

تحریم‌ها چه تاثیری بر فعالیت‌های شرکت شما داشته است؟

اگرچه تحریم‌ها پیامدهای منفی بسیاری برای صنعت کشور در پی داشته، اما از جنبه‌های مثبتی نیز برخوردار بوده است. به عنوان مثال، تحریم‌ها موجب توجه بیشتر به صنایع داخلی و تاکید بر خودکفایی نیز شده، از این رو شرکت‌ها به خودباوری بیشتری رسیده‌اند و ظرفیت‌های موجود بهتر از قبل مورد استفاده قرار گرفته است؛ اما اگر این تلاش‌ها در زمان رفع تحریم‌ها و بعد از تسهیل روند واردات و انتقال فناوری به کشور تداوم یابد، شاهد نتایج بهتری در زمینه تحقق خودکفایی صنعتی خواهیم بود. اگر از جنبه تقویت توان داخلی به تولید بنگریم، در هر شرایطی باید به دنبال تقویت و توسعه توان تولیدی کشور به ویژه در بخش صنعتی باشیم و تجربه دوران تحریم نشان داد که می‌توان به این هدف مهم دست یافت.

آیا شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت در شرایط کنونی در بخش صادرات نیز فعالیت دارد؟

در حال حاضر تاجران عراقی به طور مستقیم محصولات این شرکت را از بازار خریداری و بعضاً پس از درج لوگوی عربی این محصولات را در بازار عراق عرضه می‌کنند؛ اما سایر کشورهای همسایه مثل پاکستان، افغانستان، ترکیه و روسیه محصول دیسک و کلاچ مورد نیاز خود را از کشور چین تامین می‌کنند. باید تاکید کرد، اگر سیاست‌های اتاق‌های بازرگانی و نهادهای متولی به موازات منافع تولیدکننده داخلی بود، صادرات و همچنین توان ماسا برای تولید قطعات مورد نیاز خودروهایی خارجی تقویت می‌شود. با این حال متأسفانه نه تنها حمایت چندانی از صنعت داخلی صورت نگرفته، بلکه با واردات بی‌رویه قطعات خارجی، عرصه فعالیت در بازار داخلی را بر ما تنگ کرده است.

محصولات تولیدی این شرکت از چه مزایایی برخوردار است؟

مهمترین ویژگی قابل توجه محصولات شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت، رعایت استانداردها و شبکه گسترده خدمات پس از فروش است. به عنوان مثال، فعالیت این شرکت منطبق بر استانداردهای خودروسازان (OEM) است و استانداردها و الگوهای مورد نظر این شرکت‌ها را نیز رعایت می‌کند، از این رو به جرات می‌توان گفت که محصولات ما در حال حاضر نه تنها از نمونه‌های چینی بهتر است، بلکه از نظر کیفیت و قیمت نیز با تولیدات شرکت‌های مطرح اروپایی قابل رقابت می‌باشد.

مهمترین مشکلات پیش روی شرکت کلاچ‌سازی شایان صنعت چیست؟

یکی از مشکلات دیرینه اقتصاد کشور، واردات کالای قاچاق می‌باشد که موجب کاهش فروش تولیدکنندگان در بلندمدت و زیان مصرف‌کنندگان نهایی شده است. بسیاری از این کالاها، بدون شناسنامه و همچنین فاقد خدمات پس از فروش هستند و این در حالی است که سیاست‌های نادرست و متناقض، به گسترش آن دامن زده است. تصدی‌گری‌های دولت در بخش‌های مختلف اقتصاد کشور، مانند سیاست‌های ناکارآمد توزیع ارز و همچنین موانع گوناگون برای ترخیص کالاها از گمرک، از دیگر مشکلات مهم تولیدکنندگان است.

تحریم‌ها موجب توجه بیشتر به صنایع داخلی و تاکید بر خودکفایی نیز شده، از این رو شرکت‌ها به خودباوری بیشتری رسیده‌اند و ظرفیت‌های موجود بهتر از قبل مورد استفاده قرار گرفته است



مصرف در خودروهای پژو ۴۰۵ و پژو ۲۰۶ به بازار عرضه شده که در سال ۱۴۰۰ به صورت انبوه به بازار ارائه می شود.

تعاملات بین خودروسازان و قطعه سازان را چگونه ارزیابی می کنید؟

در حال حاضر خودروسازان در تلاش هستند تا جهت تامین مواد اولیه مورد نیاز قطعه سازان، بخشی از بدهی های آنان را از طریق سیستم خرید دین و معرفی به بانک پرداخت کنند، اما متاسفانه با توجه به نوسانات نرخ ارز، قیمت ها چند برابر افزایش یافته و این در حالی است که قوانین نظام بانکی متناسب با آن تغییر نکرده است، لذا خودروساز باید به منظور حفظ تیراژ تولید خود، روش های پرداخت خود را بهبود بخشد.

چه ضرورتی به ارتباط بین صنعت با دانشگاه وجود دارد؟

محصولات تولید شده در شرکت کلاچ سازی شایان صنعت، فناوری محور هستند و به همین دلیل یکی از برنامه های ویژه ما، بومی سازی دانش فنی ساخت آن می باشد و خوشبختانه این هدف با تلاش کارکنان در مجموعه محقق شده است. در همین راستا با همکاری بنیاد ملی نخبگان با شبکه ای از دانشگاه های برتر کشور ارتباط برقرار کرده و در یک پروژه فنی تلاش کردیم تا مدل ریاضی و کد کامپیوتری یکی از اجزای تشکیل دهنده کلاچ را تدوین کنیم، اما به طور کلی باید خاطر نشان ساخت که در کشور فضای مناسبی برای همکاری بین صنعت و دانشگاه وجود ندارد و این امر به دلیل رویکرد مختلف دانشگاه ها و عملکرد متفاوت آن ها در عرصه فعالیت صنایع بوده است. به عنوان مثال، در حال حاضر در پارک های علم و فناوری تعداد زیادی دستگاه تست بدون استفاده وجود دارد، در حالی که بخش خصوصی به شدت به این تجهیزات نیازمند است. از سوی دیگر، بخش خصوصی توانایی سرمایه گذاری تحقیقاتی را ندارد و اجرای یک پروژه مشترک با دانشگاه بر خلاف گذشته برای این بخش هزینه زیادی دارد.

آینده صنعت کشور را چطور ارزیابی می کنید؟

با وجود همه سختی ها، چالش ها و بی ثباتی های اقتصادی، به آینده بسیار خوش بین هستیم و پیش بینی می کنیم، سال ۱۴۰۰ برای توسعه و گسترش صنایع کشور سال خوبی خواهد بود؛ اما دولت باید در عرصه تصمیم گیری تلاش کند تا سیاست های نادرست مثل واردات بی رویه حذف کند تا به تولید صدمه نزند و بعد از گشایش های اقتصادی و رفع تحریم ها، تقویت و توسعه توان داخلی در صنعت متوقف نشود و با شدت بیشتر تداوم یابد.

و سخن آخر...

در پایان باید از بخش رسانه و به ویژه مجله دنیای سرمایه گذاری کمال تشکر را داشته باشم، چرا که منعکس کننده نیازها و خواسته های صنعت و سرمایه گذاران هستند. امیدوارم با رفع تحریم ها فرصت مناسبی در اختیار بخش تولید قرار گیرد و این امر نیز منوط به اصلاح سیاست های دولت در بخش بازرگانی است. البته باید تاکید کرد که این توجه به معنای مخالفت با واردات نیست، اما واردات باید متناسب با ظرفیت ها و در راستای تقویت توان صنعتی کشور صورت گیرد. به عنوان مثال، در شرایطی که تولید خودروی پراید در کشور متوقف شده، واردات کالایی مانند دیسک و صفحه کلاچ پراید فاقد توجیه است. ■

از سوی دیگر، چگونه می توان صف بستن تولید کنندگان برای دریافت ارز آزاد از دولت را توجیه کرد؟ به اعتقاد بنده در این راستا باید اقدامات ویژه ای اتخاذ شود تا تولید کنندگان به منظور رشد و توسعه اقتصادی کشور به راحتی به کار خود ادامه دهند.

محصولات شما چند درصد از نیاز بازار داخلی را تامین می کند؟

بر اساس آمارهای اعلام شده، کشور ما به تولید سالانه ۴ میلیون کلاچ نیاز دارد، در حالی که کل تولید کشور حدود ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار است، از این رو زمینه مناسبی برای تولید این محصول در کشور وجود دارد. در این میان، شرکت کلاچ سازی شایان صنعت در راستای تامین نیاز کشور امسال حدود ۹۰۰ هزار کلاچ تولید کرده و پیش بینی می شود، اگر شرایط اقتصادی بر همین منوال باشد و برنامه ریزی ها و اهداف شرکت، به رغم ناملایماتی که وجود دارد، محقق شود، سال آینده این تعداد به حدود یک میلیون و یکصد هزار عدد خواهد رسید که ۲۵ درصد تقاضای بازار برای این محصول را پوشش خواهد داد.

مهمترین دستاورد شرکت کلاچ سازی شایان صنعت چه بوده است؟

نگرش مهمی که از دهه ۹۰ در شرکت ما ایجاد شد، توجه به بازدهی و کارایی به جای تاکید صرف بر کسب مدرک و گواهی نامه است. به اعتقاد بنده، شرط مهم توفیق هر تولید کننده ای در بازار، مشتری مداری و جلب رضایت مصرف کنندگان می باشد که خوشبختانه شرکت کلاچ سازی شایان صنعت طی سال های اخیر در این زمینه موفق بوده، به طوری که شرکت های خودروسازی به مشتریان دائمی ما تبدیل شده اند و بازار قطعات یدکی کشور نیز از محصولات مجموعه ما استقبال کرده است. از مهمترین دستاوردهای این شرکت می توان به توسعه و تکمیل دانش طراحی، افزایش توان خود کفایی و افزایش سبب محصولات تولیدی اشاره کرد.

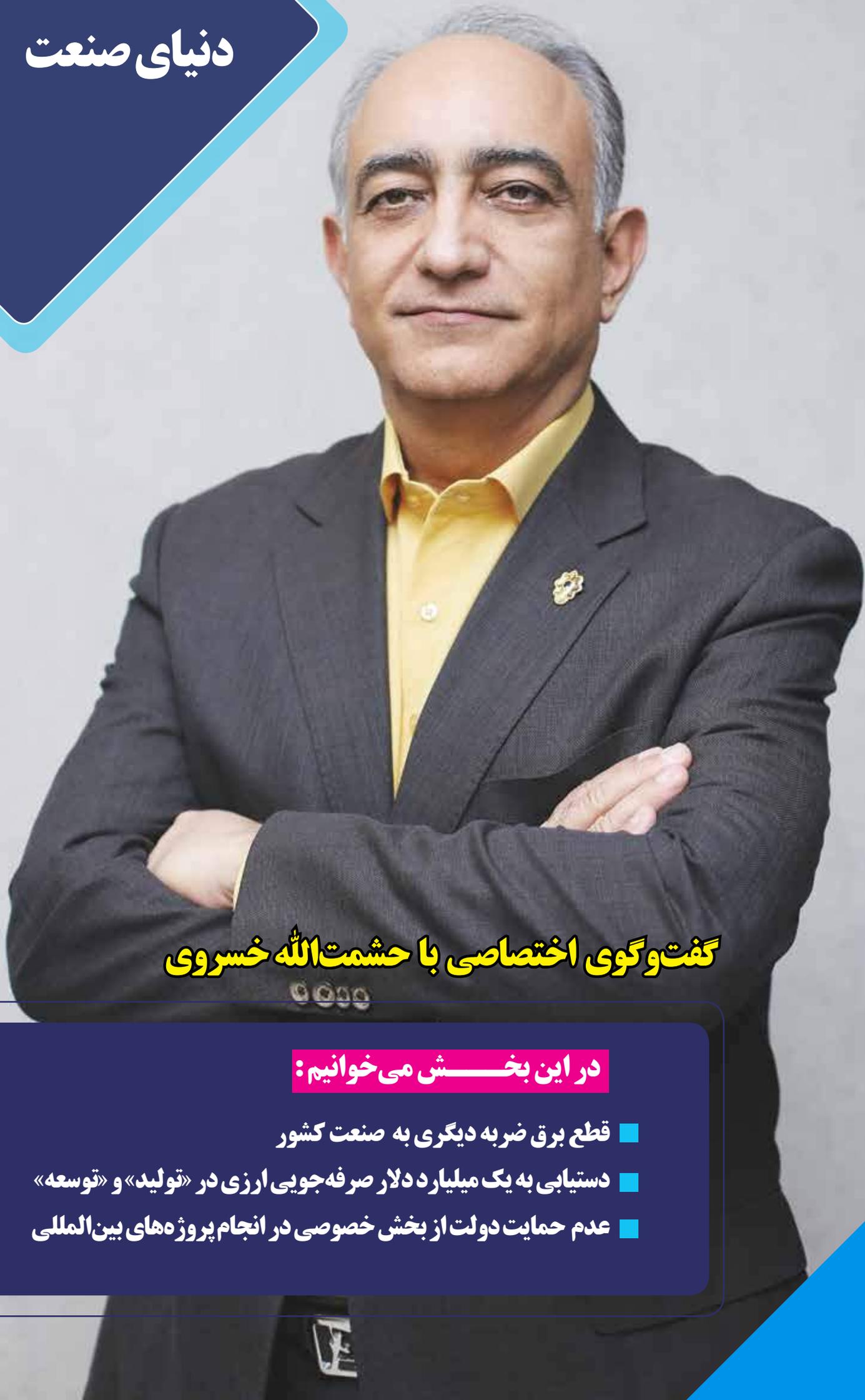
چه برنامه هایی برای توسعه فعالیت های خود در سال ۱۴۰۰ دارید؟

مهمترین برنامه ما برای سال آینده، تکمیل طرح های در دست اجرای شرکت است و در همین راستا در نظر داریم تا ظرفیت تولید را افزایش داده و تولیدات شرکت را متنوع تر کنیم. از دیگر برنامه های توسعه ای شرکت می توان به نوسازی قالب ها و تولید محصول جدید برای خودروهای شاهین و تارا اشاره کرد. همچنین دو طرح جدید جهت

تصدی گری های دولت در بخش های مختلف اقتصاد کشور، مانند سیاست های ناکارآمد توزیع ارز و همچنین موانع گوناگون برای ترخیص کالاها از گمرک، از دیگر مشکلات مهم تولید کنندگان است



دنیای صنعت



گفت‌وگوی اختصاصی با حشمت‌الله خسروی

در این بخش می‌خوانیم:

- قطع برق ضربه دیگری به صنعت کشور
- دستیابی به یک میلیارد دلار صرفه‌جویی ارزی در «تولید» و «توسعه»
- عدم حمایت دولت از بخش خصوصی در انجام پروژه‌های بین‌المللی

از سوی معاون بازرگانی شرکت مارگارین تاکید شد بهبود شرایط تولید و صادرات با تغییر سیاست‌ها و برنامه‌ها

رضا فغانی

مشکلات به وجود آمده در تولید و توزیع روغن خوراکی طی ماه‌های گذشته، نه تنها باعث افزایش قیمت این محصول شد، بلکه دسترسی بسیاری از مردم در شهرهای مختلف را به این کالای استراتژیک دشوار کرد. در این میان مسئولان مربوطه باید با بررسی چرایی این موضوع مهم، در خصوص وضعیت تولید، میزان عرضه و مصرف داخلی آن، اقدامات مناسبی را اتخاذ کنند تا مانع از تکرار چنین معضلی در آینده شوند. به منظور واکاوی بیشتر این موضوع گفت‌وگویی با حشمت‌الله خسروی، معاون بازرگانی شرکت مارگارین که دومین تولیدکننده بزرگ روغن نباتی در کشور است و با برندهایی همچون آفتاب، آفتاب طلایی و خروس نزدیک به ۷۰ سال سابقه فعالیت دارد، انجام داده‌ایم که ماحصل آن را با هم می‌خوانیم.

چه میزان از محصولات این شرکت به دیگر کشورها صادر می‌شود؟

طی سال‌های گذشته میزان قابل توجهی از محصولات شرکت مارگارین به خارج از کشور، به ویژه کشورهای همسایه صادر می‌شود، اما مشکلاتی مانند نوسانات نرخ ارز و نقل و انتقالات ارزی، صادرات محصولات این شرکت را در سال ۱۳۹۹ با مشکل روبه‌رو کرد. بر اساس دستورالعمل‌های موجود، تولیدکنندگانی که ارز دولتی دریافت می‌کنند، نباید در زمینه صادرات روغن فعالیت داشته باشند، اما اگر ارز آن‌ها غیر از ارز دولتی تامین شده باشد و روغن خام به صورت ورود موقت وارد شود، این ممنوعیت صادراتی برای آن‌ها برداشته می‌شود. در حال حاضر نه تنها مسایل ارزی صادرات را با چالش‌هایی مواجه کرده، بلکه خروج از بازارهای صادراتی و حضور رقبای منطقه‌ای حتی به صورت موقت، بازگشت آن را بسیار سخت و با چالش مواجه می‌کند. به عنوان مثال، برند آفتاب در بازار افغانستان بیش از ۲۰ سال سابقه دارد و این وقفه چند ماهه در صادرات، سال‌ها فعالیت، تجربه و بازاریابی را از بین می‌برد که در این میان برندهای مالزیایی و ترکیه‌ای از این خلاء نهایت استفاده را کرده‌اند.

در حال حاضر صنعت روغن نباتی کشور با چه مشکلات عمده‌ای مواجه است؟

معضلات صنعت روغن نباتی به طور کلی به دو دسته داخلی و خارجی تقسیم می‌شوند. مشکلات خارجی از جمله تحریم‌های ظالمانه علیه کشورمان و همچنین نوسانات نرخ ارز، خارج از حیطه اختیار ما است و برای رفع آن باید در انتظار گره‌گشایی‌های سیاسی باشیم، اما مشکلات داخلی عمدتاً به موضوع زمان‌بر بودن پروسه تامین مواد اولیه مربوط می‌شود. از سوی دیگر، حدود ۹۰ درصد از مواد اولیه مورد نیاز برای تولید روغن نباتی، وارداتی است و علاوه بر این فرآیند ترخیص از گمرک تا کارخانه نیز حدود ۲۵ روز زمان می‌برد. تعداد ۵ هزار تخانه بر فرآیند ترخیص کالاها نظارت دارند و هر یک از آن‌ها دستورالعمل‌های



شرکت مارگارین در چه سالی تاسیس شد و هم‌اکنون در چه زمینه‌ای فعالیت دارد؟

این شرکت با هدف تولید و توزیع روغن خوراکی خانوار و همچنین روغن مورد نیاز صنوف و صنایع مختلف، از سال ۱۳۲۲ تاسیس شد و در حال حاضر روزانه امکان پالایش و تولید یک هزار تن انواع روغن را دارد. محصولات در شرکت مارگارین به صورت مایع و جامد تولید می‌شوند و به دلیل تبعیت از فرمول‌های منظم و دقیق، از کیفیت بسیار بالایی برخوردار می‌باشند. به عنوان مثال، الگوی تولید روغن مورد نیاز صنایع لبنیات با صنعت کیک و کلوچه متفاوت است و مراحل تولید مختلفی هم دارد. تمام تلاش ما بر این است تا با رعایت استانداردها و الگوهای کیفی، رضایت مشتریان را نسبت به روغن تولیدی شرکت مارگارین جلب کنیم. هم‌اکنون نیز حضور پُرنرنگ و با سابقه برند آفتاب در فروشگاه‌های کشور، نشان از این رضایت دارد و بسیاری از مردم آن را به عنوان برندی سالم می‌شناسند.

مشخصی دارند، از این رو نمی‌توان از تولیدکنندگان توقع داشت که در مدت‌زمان کوتاهی، محصولات خود را به بازار عرضه کنند. جدا از این مساله، جو روانی منفی موجود در بازار و هجوم مردم به فروشگاه‌ها و خریدهای مازاد ناشی از نگرانی کمبود، باعث نایاب شدن روغن نباتی می‌شود. با همه این احوالات، کشورمان طی ۱۰ ماه اول امسال به‌رغم کاهش ۳۷ درصدی واردات، تنها ۱۶ درصد کاهش تولید داشته و در حال حاضر نیز شرایط نسبتاً خوبی را تجربه می‌کند، به طوری که روزانه حدود ۴ هزار تن روغن نباتی تولید و حدود ۴ هزار و ۵۰۰ تن توزیع داریم و در تلاش هستیم تا این رقم را افزایش دهیم.

تولیدکنندگان چه اقداماتی برای رفع مشکل کمبود روغن انجام داده‌اند؟

کشور ما در حال حاضر درگیر یک جنگ بزرگ اقتصادی است، از این رو برنامه و اقدامات دولت و بخش خصوصی باید به تناسب این شرایط صورت گیرد. به اعتقاد بنده، در شرایط بحرانی نمی‌توان تصمیمات مربوط به شرایط عادی را گرفت، با این حال به لطف تلاش‌های تولیدکنندگان، میزان روغن تولیدی کشور در سطح مطلوبی قرار دارد و خوشبختانه هیچ کارخانه‌ای هم تعطیل نشده است. از سوی دیگر، با نایاب شدن روغن طی ماه‌های گذشته، کارخانه‌های تولیدکننده روغن نباتی بدون توجه به موضوع رقابت، با همکاری یکدیگر برای مرتفع کردن مشکل بازار، تلاش‌های زیادی انجام دادند که خوشبختانه تأثیرات مثبتی را هم به دنبال داشت. جا دارد تا نهادهای نظارتی، نظارت بیشتری بر توزیع داشته باشند.

به منظور مرتفع کردن چپین مشکلاتی، دولت چه اقداماتی انجام داده است؟

دولت، وزارت صنعت، معدن و تجارت، بانک مرکزی و شرکت بازرگانی دولتی تلاش ویژه‌ای برای حل مشکلات تولید کرده‌اند که قابل تقدیر است. به عنوان مثال، طی این مدت بانک مرکزی با تخصیص بهینه ارز مرغوب مثل یورو که هم هزینه جابه‌جایی کمتر و هم فرآیند انتقال ساده‌تری دارد، نقش قابل توجهی در ثبات قیمت و تامین کالاهای اساسی داشت. از سوی دیگر، وزارت صنعت، معدن و تجارت هم سعی کرد تا فرآیند توزیع منابع مالی به کالاهای اساسی کاملاً عادلانه صورت گیرد، از این رو هر جایی که توزیع ارز دولتی با چالش روبه‌رو شد، نظارت‌های این وزارتخانه نیز افزایش یافت. شرکت بازرگانی دولتی نیز که مسئولیت حفظ ذخایر استراتژیک را بر عهده دارد، به کمک مردم آمد و با توزیع روغن دولتی، آرامش را به بازار برگرداند. تجربه نشان داده است، هر زمان که چالش‌های بازار برای تامین این کالاها بیشتر می‌شود، فعالیت‌های این نهاد نیز افزایش می‌یابد. با این حال از سایر ارگان‌ها انتظار می‌رود تا در شرایط بحرانی به کمک تولیدکنندگان بیایند و روند حل مسایل و مشکلات را تسریع کنند. ناگفته نماند که یکی از مشکلات تولیدکنندگان، مربوط به حمل و نقل است. متأسفانه زیرساخت‌های ریلی کشور کافی نیست و هزینه‌های حمل نیز افزایش پیدا کرده است. به اعتقاد بنده، دولت باید با توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل، به ویژه در بخش ریلی، این مشکل را حل کند و از وزارت جهاد کشاورزی نیز انتظار

می‌رود تا به منظور سرعت‌بخشی به کار تولید، فرآیند صدور مجوزها را تسهیل نماید.

با توجه به مشکلات موجود، چه چشم‌اندازی برای این صنعت متصور هستید؟

یکی از تفاوت‌های بارز صنعت غذا با سایر صنایع این است که تقاضا برای آن در هر شرایطی کاهش پیدا نخواهد کرد. به عنوان مثال، شاید تقاضا برای یک محصول خوراکی مثل گوشت در یک بازه زمانی به دلیل افزایش قیمت کمتر شود، اما تقاضا برای محصول جایگزین آن مانند پروتئین سویا افزایش پیدا خواهد کرد. بر خلاف سایر صنایع که در شرایط بحرانی، تولید خود را کاهش می‌دهند، صنایع غذایی به دلیل وجود تقاضای زیاد و استراتژیک بودن آن، تولیدات خود را کاهش نخواهند داد. از سوی دیگر، اگر صادرات در صنعت مواد غذایی افزایش یابد، مصرف داخلی و به تناسب آن، تولید هم بیشتر می‌شود. در بدترین شرایط روزانه حدود ۴ هزار و ۵۰۰ تن روغن مصرف می‌شود که در صورت بهتر شدن شرایط ارزی، قطعاً این میزان نیز بیشتر خواهد شد و زمینه برای افزایش تولید، رونق و تکاپوی صنعت روغن خوراکی و صنعتی نیز فراهم می‌شود.

وسخن آخر...

محصولات خوراکی تولیدشده در کشورمان با ذائقه خیلی از مردم کشورهای همسایه هماهنگ است، اما متأسفانه در بخش صادرات صنایع غذایی، اقدامات مناسبی در خصوص بازاریابی انجام نشده است. در حالی که کشورهایمانند چین و ترکیه با تاسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای در کشورهای همسایه و همچنین تبلیغات و تلاش گسترده، بازاریابی خوبی برای محصولات خود انجام داده‌اند و این امکان وجود دارد تا در بلندمدت، محصولات ما را در این بازارها به حاشیه ببرند. به نظرم، برای بهبود شرایط تولید و به ویژه صادرات، باید برنامه‌ها و سیاست‌های کنونی را تغییر دهیم و با تبعیت از الگوهای روز صادرات، حرکت کنیم. حفظ بازارهای صادراتی و افزایش آن در گروی شناخت نیاز، خواسته بازارهای هدف و کشورهای رقیب است. ■

در شرایط بحرانی نمی‌توان تصمیمات مربوط به شرایط عادی را گرفت، با این حال به لطف تلاش تولیدکنندگان، میزان روغن تولیدی کشور در سطح مطلوبی قرار دارد و خوشبختانه هیچ کارخانه‌ای هم تعطیل نشده است



دبیر و عضو هیات مدیره سندیکای شرکت‌های تاسیساتی و صنعتی ایران:

عدم حمایت دولت از بخش خصوصی در انجام پروژه‌های بین‌المللی

سعید عدالت‌جو

دستیابی به توسعه صنعتی، تحقق خودکفایی و همچنین صادرات تجهیزات و خدمات مهندسی همواره بخش مهمی از اهداف برنامه‌ریزان اقتصادی در کشور بوده، اما تاکنون با وجود تلاش‌های مستمر به اهداف خود دست نیافته‌اند. در این میان، عملکرد مناسب انجمن‌های صنفی و سندیکاها یکی از عوامل تاثیرگذار در شکوفایی صنعت می‌باشد که با آگاهی از وضعیت، مشکلات و ظرفیت‌های واقعی کشور، نقش حلقه واسطه بین حاکمیت و مردم را می‌باشد. متأسفانه با وجود سابقه قابل توجه در صنعت ایران، انجمن‌های صنعتی به دلایل متعدد، فاقد کارکرد مطلوب بوده‌اند که مهمترین دلیل آن عدم مشارکت انجمن‌های صنعتی و سندیکاها در تصمیم‌گیری‌های تعیین‌کننده از سوی دولت در بخش صنعتی می‌باشد. به منظور آشنایی با اقدامات سندیکاها و انجمن‌های صنفی کشور و همچنین مشکلات آن‌ها برای مقابله با بحران کنونی، به سراغ مهندس همايون ابراهیمی، دبیر و عضو هیات مدیره سندیکای شرکت‌های تاسیساتی و صنعتی ایران رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که ماحصل آن را با هم می‌خوانیم.

اصلی این سندیکامینی بر ایفای نقش حلقه واسطه بین دولت و مردم، همچنان به قوت خود باقی مانده است.

ارزیابی شما از عملکرد انجمن‌های صنفی به ویژه در بخش صنعت کشور چیست؟

مطمئن‌ا این انجمن‌ها به اهداف عمده خود دست نیافته‌اند و مهمترین دلیل این ناکامی را باید عدم درک و قبول نقش این تشکل‌ها از سوی مردم و دولت دانست. متأسفانه هنوز ضرورت وجود یک حلقه واسطه میان مسئولان و مردم در جامعه صنعتی و فنی کشور به منظور توسعه و شکوفایی پذیرفته نشده و انجمن‌های صنفی و سندیکاها می‌توانند چنین نقشی را بر عهده داشته باشند. با توجه به این نقص فرهنگی در جامعه صنعتی کشور، انجمن‌ها نتوانسته‌اند، نقش مناسب خود را ایفا کنند. اگرچه سندیکاها و انجمن‌ها برای انجام بهینه وظایف خود تمام تلاش خود را کرده‌اند، اما با توجه به عدم همکاری دولت، فعالیت‌ها به دشواری انجام می‌شود. این تشکل‌ها با وجود این مشکلات سعی داشته‌اند با سازمان‌دهی خود در قالب ابرتشکل‌ها نسبت به انجام مهمترین وظایف خود اقدام کنند. عضویت این تشکل‌ها در اتاق بازرگانی در چند سال اخیر رانیز می‌توان در راستای انجام درست وظیفه آنان دانست، ولی تا زمانی که این نقش برای تشکل‌ها از سوی جامعه صنعتی و دولت پذیرفته نشود، نمی‌توان انتظار داشت که عملکرد انجمن‌ها مطلوب باشد.

گسترش خصوصی‌سازی چه تاثیری بر عملکرد این سندیکا داشته است؟

تشکل‌های موجود با توجه به تجربه خود، با تمام توان از خصوصی‌سازی حمایت می‌کنند و علاقه‌مند هستند تا این موضوع به شکلی مناسب تحقق یابد. از نگاه انجمن‌ها و تشکل‌های صنعتی تحقق این امر مهم به شکل مناسب، نه تنها حافظ حقوق شرکت‌های صنعتی، بلکه



سندیکای شرکت‌های تاسیساتی و صنعتی ایران از چه سالی تاسیس و در چه حوزه‌ای فعالیت دارد؟

این سندیکا در سال ۱۳۴۰ و با هدف سازمان‌دهی و حمایت از سازندگان تاسیسات و واردکنندگان تجهیزات ساختمان تشکیل شد. در آن دوره صنعت ساختمان در ابتدای دوران اوج خود به سر می‌برد و شکوفایی چشمگیری را تجربه می‌کرد، لذا با توجه به ضرورت تشکل یافتن شرکت‌های فعال در این زمینه در قالب یک انجمن، سندیکای شرکت‌های تاسیساتی و صنعتی ایران تاسیس و فعالیت خود را در راستای حمایت از این شرکت‌ها و همچنین ارتباط با دولت آغاز کرد. با توجه به سابقه بیش از نیم‌قرن فعالیت، ما شاهد تحولات فراوان در حوزه تاسیسات و صنعت کشور بوده‌ایم و امروزه به دلیل تغییر شرایط و تحول فناوری، اهداف و حوزه عملکرد سندیکا و شرکت‌های تابعه تا حدی تغییر کرده است. در این میان، فعالیت‌های صنعتی از قبیل تاسیس یک کارخانه روغن کشی نیز در حوزه عملکرد اعضاء قرار گرفته و هدف

به طور کامل حافظ منافع ملی نیز می‌باشد. ما به دلیل مواجهه مستقیم با واقعیت‌های صنعت و اقتصاد کشور و همچنین منابع محدود مالی، بسیار سریع‌تر از بخش دولتی به کاستی‌های اقتصاد دولت‌محور پی برده و خواهان تحقق خصوصی‌سازی هستیم. همچنین نباید این نکته را نادیده گرفت که دست‌یابی به این هدف، جز از طریق تدوین قوانین مناسب، مبارزه با فساد و همچنین تلاش یکپارچه در همه سطوح دولت محقق نخواهد شد. مجریان قانون با آن که در سطوح عالی از خصوصی‌سازی سخن می‌گویند، اما در عمل و در سطوح پایین، اقدامات مناسبی انجام نمی‌دهند. با درک محدودیت‌های دولت و کشور در زمینه خصوصی‌سازی و مشکلات احتمالی آن، باید راهی یافت تا این تحول به شکلی متناسب انجام شود.

تحریم‌ها چه تاثیری بر صنایع تاسیسات داشته است؟

توسعه و شکوفایی صنعتی، جز از تباطو دو جانبه با شرکت‌های صاحب فناوری و تلاش برای دست‌یابی به این فناوری‌ها به شکلی پایدار، راه دیگری ندارد و در این راستا نمی‌توان فقط به خرید فناوری یا تجهیزات آماده اکتفا کرد. بدیهی است، این شرکت‌ها به سادگی حاضر به واگذاری امتیاز خود در زمینه تولید فناوری نیستند. همان‌طور که در برخی از صنایع به ویژه در بخش تاسیسات تجربه شده است، انتقال فناوری معمولاً ابتدا با تولید تحت امتیاز و واگذار کردن منافع به شرکت‌های دارای فناوری صورت می‌گیرد. امروزه ما بسیاری از قطعات و تجهیزات به کار رفته در صنعت تاسیسات از قبیل انواع شیر، رگلاتور گاز، انواع کنتورهای گازی و کنتورهای توربینی را در داخل کشور تولید می‌کنیم، اما این موضوع پس از همکاری اولیه با شرکت‌های صاحب فناوری، مهندسی معکوس و سپس تولید این تجهیزات در داخل کشور صورت گرفته که البته با توجه به این نکته، نمی‌توان نقش و برانگیز تحریم‌ها در صنعت کشور را نادیده گرفت. به اعتقاد بنده، با ادعای تکیه بر توان داخلی بدون ارتباط مستمر و نظام‌مند با شرکت‌های صاحب فناوری، نمی‌توان انتظار داشت که صنعت کشور با تکیه بر خود پیشرفت کند، بنابراین به منظور تحقق خودکفایی صنعتی در کشور، هم‌زمان با تلاش برای رفع تحریم‌ها باید شرایط سرمایه‌گذاری شرکت‌های صاحب فناوری در کشور را نیز فراهم کنیم.

قوانین مرتبط با فعالیت انجمن‌های صنفی تا چه اندازه در تسهیل یا دشواری اقدامات شما تاثیر داشته است؟

قوانین زیادی برای حمایت یا تسهیل فعالیت در صنعت کشور تصویب شده، با این حال این قوانین یا به شکل مناسب اجرا نشده یا در مرحله اجرای آزمایشی متوقف شده است. تنها خواسته ما از دولت، حمایت از طریق وضع و اجرای قوانین مناسب و بسترسازی برای فعالیت صنعتی است. علاوه بر تصویب این قوانین ضرورت دارد که مجریان این قانون نیز آن را به درستی اجرا کنند، اما در عمل دیده شده که حتی در صورت تصویب قوانین مساعد نیز با اعمال نفوذ نهادهای ذی‌نفع یا عدم مشورت با کارشناسان بخش صنعت، قوانین یا بندها یا کلمات مبهمی تصویب می‌شود. به همین دلیل در دوره اجرای آزمایشی عملاً اجرای این قانون معوق مانده و در نهایت نیز قانون به تصویب کلی نمی‌رسد یا در صورت

تصویب، فاقد توان لازم برای حل معضلات خواهد بود. باید تاکید کرد که تصویب قوانین در حوزه بیمه، مالیات و سایر امور مرتبط با صنعت باید با مشورت بخش خصوصی واقعی و توجه به تمام محدودیت‌ها و ظرفیت‌ها، بدون جانب‌داری خاصی انجام شود تا در عمل برای ایجاد یک بستر مناسب، مفید باشد. مهمترین خواسته ما از حاکمیت این است که تشکل‌ها و انجمن‌ها در روند تصمیم‌سازی مشارکت داده شوند و دانش و خواسته آن‌ها در این روند مورد نظر قرار گیرد، چرا که به صورت مستقیم درگیر کمبودها و شرایط واقعی در صنعت کشور بوده و با کمبودها و توانایی آن به خوبی آشنا می‌باشند.

توانمندی داخلی کشور در بخش تاسیسات را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در حوزه خدمات فنی و مهندسی در حوزه جغرافیایی خود، حرف‌های بسیاری برای گفتن داریم. بخش فنی و صنعتی کشور در طراحی، پیاده‌سازی و اجرای پروژه‌های صنعتی، در بین کشورهای منطقه توانایی قابل توجهی دارد، اما عدم توفیق بخش صنعتی کشور در صدور خدمات فنی و مهندسی به منطقه، ناشی از قوانین و عملکرد دولت در مواجهه با فعالیت بخش خصوصی در خارج از کشور بوده است. متأسفانه برخلاف برخی از کشورهای همسایه از جمله ترکیه که در آن شاهد حمایت همه‌جانبه دولت از بخش خصوصی و پیمانکاران آنان هستیم، در ایران دولت در عمل بخش خصوصی را در انجام پروژه‌های بین‌المللی در خارج از کشور بدون هیچ حمایتی رها کرده است. این بخش از نظر توان فنی در بخش تاسیسات صنعتی فاقد کمبود قابل توجه است، اما نباید از یاد برد که ما ناچاریم با دنیا تعامل داشته باشیم و در خلال این ارتباط، شاهد توسعه قابلیت‌های اجرایی صنعت داخلی کشور نیز خواهیم بود.

چه پیشنهادی برای بهینه کردن نقش و عملکرد سندیکا با تغییر قوانین موجود برای دولت دارید؟

این موضوع یک کار فرهنگی است که به صورت آهسته ایجاد می‌شود؛ اما ابتدا بخش دولتی باید ما را به عنوان حلقه واسطه بین خود و جامعه صنعتی کشور به رسمیت بشناسد. از طرفی، دیگر شرکت‌های بخش خصوصی نیز باید این نقش را برای ما قائل شده و ما را در اجرای وظیفه خود یاری کنند. ممکن است، شرکتی از بخش خصوصی عضو این سندیکا شود و پس از مدتی به دلیل برآورده نشدن انتظارات خود از تداوم عضویت یا فعالیت در این زمینه خودداری کند، اما برای دست‌یابی به موفقیت در حوزه تشکل‌های صنعتی، اعضای این تشکل‌ها نباید فعالیت خود را متوقف کنند، بلکه باید از تشکل‌ها حمایت کرده و در این میان، دولت هم باید بپذیرد که ما حامی دولت هستیم و به دلیل آشنایی با شرایط واقعی، می‌توانیم شرایط حکومت و دولت را استوارتر سازیم. تشکل‌ها نیز باید تعارفات رایج را کنار گذاشته و به صورت صریح مسائل موجود را عنوان کنند تا دولت و مجموعه تصمیم‌گیرنده، عملکرد بهتری داشته باشند. ■

قوانین زیادی برای حمایت یا تسهیل فعالیت در صنعت کشور تصویب شده، با این حال این قوانین یا به شکل مناسب اجرا نشده یا در مرحله اجرای آزمایشی متوقف شده است

گزارشی از عملکرد ایمیدرو به مناسبت دهه فجر

دستیابی به یک میلیارد دلار صرفه جویی

ارزی در «تولید» و «توسعه»

محمد جعفری

این تعداد محدوده، ۵۳ پروانه اکتشاف صادر شده و همچنین ۵ گواهی کشف، صادر و از طریق فراخوان به بخش خصوصی واگذار شد.

رشد تولید

تولید شرکت‌های بزرگ معدن و صنایع معدنی طی ۹ ماه امسال، تولید شمش آلومینیوم با رشد ۶۶ درصدی، کنسانتره سنگ آهن با افزایش ۶ درصدی، گندله سنگ آهن با رشد ۱۱ درصدی، آهن اسفنجی با افزایش ۹ درصدی، شمش فولادی با رشد ۸ درصدی، محصولات فولادی با رشد ۵ درصدی، کاتد مس با افزایش ۹ درصدی و شمش طلا با رشد ۱۵ درصدی همراه شد. بدین ترتیب تولید شمش آلومینیوم به ۳۲۵ هزار تن، کنسانتره سنگ آهن ۳۷/۵ میلیون تن، گندله سنگ آهن ۳۴/۵ میلیون تن، آهن اسفنجی به ۲۳/۳ میلیون تن، شمش فولاد به ۱۷/۱ میلیون تن، محصولات فولادی ۱۱/۲ میلیون تن، کاتد مس ۲۰۷ هزار تن و شمش طلا به ۹۹۵ کیلوگرم رسید.

احیای ۲۰۶ معدن کوچک

طرح فعال سازی معادن کوچک و متوسط در نقاط مختلف کشور، با هدف فعال سازی معادن بخش خصوصی که به دلیل شرایط داخلی یا بین المللی، نیمه فعال یا تعطیل شده‌اند، از آذرماه سال ۱۳۹۷ تعریف و در سال ۱۳۹۸ عملیاتی شده است. معادن کوچک و متوسط به دلیل گستردگی (۹۸/۳ درصد از تعداد کل معادن کشور)، اشتغال زایی و تولید، دارای اهمیت به سزایی می باشند و می توانند در ایجاد اشتغال پایدار در بخش معدن و توسعه متوازن کشور، نقش بسیار مهمی ایفا کنند. در مدت ۱۰ ماه امسال در راستای این طرح، احیا، فعال سازی و توسعه، ۲۰۶ معدن در مناطق مختلف، احیا و فعال انجام شده و این در حالی است که پیشتر احیای ۲۰۰ معدن و احداث ۲۵ واحد فرآوری در سال ۱۳۹۹ هدف گذاری شده بود. از ابتدای سال جاری تاکنون شناسایی و اولویت بندی ۸۱۲ معدن انجام شده و بر روی ۴۴۴ معدن اقدام کلینیکی صورت گرفته است. در سال گذشته نیز ۱۴۶ معدن در مناطق کمتر توسعه یافته احیا شد.

تقویت صندوق بیمه معدن

تقویت صندوق بیمه سرمایه گذاری فعالیت‌های معدنی به عنوان یکی از نهادهای حمایتی کشور و زیرمجموعه ایمیدرو، به منظور توسعه سرمایه گذاری‌های خطرپذیر بخش معدن و صنایع معدنی کوچک مقیاس یکی از اقدامات مهمی است که در سال ۱۳۹۸ عملیاتی شده است. افزایش سرمایه صندوق از ۱۴۰ میلیارد تومان به ۳۵۰ میلیارد

مجموع سرمایه گذاری‌های ایمیدرو، شرکت‌های زیرمجموعه و تابعه (تحت راهبری) از سال ۱۳۹۲ تا پایان امسال از ۱۱/۶ میلیارد دلار عبور می کند. ایمیدرو طی این مدت ظرفیت‌های تولید را تا بیش از ۱۰۰ درصد افزایش داده و در عین حال، برنامه‌های وسیعی در اکتشاف، احیای معادن کوچک و تامین مالی پروژه‌ها داشته است. از ابتدای دولت یازدهم تا پایان سال ۱۳۹۸ ارزش سرمایه گذاری‌های ایمیدرو، شرکت‌های زیرمجموعه و تابعه در بخش معدن و صنایع معدنی به بیش از ۹/۴ میلیارد دلار رسید که با احتساب ۲/۲ میلیارد دلار مجموع سرمایه گذاری امسال، رقم سرمایه گذاری‌ها به ۱۱ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار می‌رسد. همچنین از سال ۱۳۹۲ تا پایان سال گذشته، میزان اشتغال مستقیم ایجاد شده به ۲۱ هزار و ۶۰۰ نفر رسید که تا پایان سال ۱۳۹۹ نیز ۳ هزار و ۲۰۰ شغل به طور مستقیم به این بخش افزوده می شود.

رشد ظرفیت تولید

میزان ظرفیت‌های تولید در زنجیره فولاد، مس و آلومینیوم بین سال‌های ۱۳۹۲ تا پایان ۱۳۹۸ به صورت قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته، به طوری که ظرفیت تولید کنسانتره سنگ آهن با دستیابی به ۵۷/۶ میلیون تن نزدیک به ۱۰۰ درصد، گندله سنگ آهن با رسیدن به ۴۷/۶ میلیون تن ۱۱۶/۵ درصد، آهن اسفنجی با دستیابی به ۳۵/۳ میلیون تن حدود ۸۰ درصد و فولاد خام با رسیدن به ۳۷/۵ میلیون تن بالغ بر ۶۶/۶ درصد رشد پیدا کرده است. همچنین ظرفیت تولید کنسانتره مس با رسیدن به یک میلیون و ۱۵۰ هزار تن، ۳۵ درصد و کاتد مس با دستیابی به ۴۵۷ هزار تن، ۷۷ درصد رشد داشته است. ظرفیت تولید آلومینا بدون تغییر ۲۴۵ هزار تن است، اما ظرفیت تولید در آلومینیوم با رشد نزدیک به ۸۰ درصد به ۷۷۰ هزار تن رسیده است.

۱۴۰۰ محدوده امیدبخش در اکتشاف

ایمیدرو با همکاری بخش خصوصی از سال ۱۳۹۳ تاکنون، ۶۵۰ هزار کیلومتر مربع پهنا اکتشافی را عملیاتی کرده و از این میزان، فاز شناسایی و پی جویی ۴۸۰ هزار کیلومتر مربع به اتمام رسیده و به محدوده‌های امیدبخش قابل توجهی دست یافت. با این برنامه اکتشاف یک هزار و ۴۰۰ محدوده امیدبخش به دست آمده و تاکنون، یک هزار محدوده برای واگذاری به بخش خصوصی در اختیار سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت استان‌ها قرار گرفته است. در ۴۰۰ محدوده دیگر نیز، ایمیدرو پیگیر دریافت پروانه اکتشاف برای فازهای عمومی و تفصیلی است. از

طرح فعال سازی معادن کوچک و متوسط در نقاط مختلف کشور، با هدف فعال سازی معادن بخش خصوصی که به دلیل شرایط داخلی یا بین المللی، نیمه فعال یا تعطیل شده‌اند، از آذرماه سال ۱۳۹۷ تعریف و در سال ۱۳۹۸ عملیاتی شده است

تومان در سال گذشته و رسیدن به میزان ۵۰۰ میلیارد تومان در سال ۱۳۹۹ نتیجه این اقدام است. همچنین حمایت از ارائه تسهیلات با سود ۴ درصد برای متقاضیان استفاده از ماشین آلات معدنی ساخت داخل، توسط صندوق بیمه انجام شده است. عملکرد صندوق بیمه در سال‌های ۹۷ و ۹۸ بیش از ۵۹۰ میلیارد تومان بوده که معادل ۹۰ درصد کل عملکرد صندوق از ابتدای تاسیس تا پایان سال ۱۳۹۶ است. (۶۷۰ میلیارد تومان تا پایان سال ۹۶). همچنین طی ۱۰ ماه امسال بیمه‌نامه‌هایی به ارزش ۷۹۲ میلیارد تومان آماده صدور شده که با احتساب ۳۲۵ میلیارد تومان بیمه‌نامه‌های صادره، کل ارزش این بیمه‌نامه‌ها تا پایان سال ۱۳۹۹ به بیش از ۱۱۰ میلیارد تومان می‌رسد.

مشارکت با بخش خصوصی

جلب مشارکت بخش خصوصی در توسعه معادن و صنایع معدنی به گونه‌ای که ۴۲ معدن به بخش خصوصی واگذار شده، طرح‌های الکتروگرافیتی و پترولیوم کک و تیتانیوم کهنوج، معادن آنومالی شمالی و میشدوان و پتاس خور و بیابانک و شورابه‌های تروود به شرکت‌های بزرگ بخش، برای تکمیل واگذار شده و در سال ۱۳۹۸ بیش از ۱۷۰۰ میلیارد تومان منابع جهت تکمیل طرح‌های توسعه از بخش خصوصی جذب شده است. ایجاد کنسر سیوم‌های بزرگ با مشارکت بخش خصوصی با هدف توسعه بخش معدن و صنایع معدنی از جمله شرکت مدیریت اکتشاف منابع معدنی پایا با هدف توسعه اکتشاف با مشارکت بخش خصوصی، هلدینگ سرمایه‌گذاری در منطقه ویژه خلیج فارس با هدف توسعه فولاد تا سقف ۱۰ میلیون تن و کنسر سیوم سرمایه‌گذاری با هدف توسعه فولاد تا سقف ۱۰ میلیون تن در چابهار.

صرفه‌جویی ارزی بومی سازی

ایمیدرو از ابتدای سال، سیاست بومی‌سازی و توسعه ساخت داخل را ابلاغ و اهداف عملیاتی را از شرکت‌های زیرمجموعه دریافت و پایش می‌کند. طبق برنامه‌ریزی انجام شده، بومی‌سازی بیش از ۵۰۰ میلیون

دلار قطعه و فرآیند تولید در سال ۱۳۹۹ انجام خواهد شد که با احتساب بومی‌سازی‌هایی که در "طرح‌های توسعه" صورت می‌پذیرد، امسال نزدیک به یک میلیارد دلار صرفه‌جویی ارزی ناشی از بومی‌سازی و توسعه توان ساخت داخل خواهیم داشت.

حمایت از پژوهش و برگزاری ۶۲ دوره آموزش

هزینه‌های آموزش، پژوهش و توسعه فناوری ایمیدرو مشتمل بر مصوبات مربوطه مبلغ ۲۱۳۷۸۱.۳ میلیون ریال است. عملکرد بخش پژوهش و توسعه فناوری شامل حمایت از ۱۹ پروژه پژوهشی، ۹ پایان‌نامه تحصیلات تکمیلی تقاضامحور دریافتی از سامانه ساتع، حمایت از ۶ همایش، کتاب و تامین اعتبار فرآیند حمایت از پایان‌نامه‌های تحصیلات تکمیلی به مبلغ ۵۰۰ میلیون ریال است. در بخش آموزش ۶۲ دوره آموزشی برای همکاران ستاد سازمان، کارکنان مجتمع‌ها، شرکت‌ها و طرح‌های تابعه برگزار شده که متشکل از دوره‌های حضوری (۴ دوره) / غیر حضوری (آفلاین ۳۳ دوره) / آنلاین (۲۵ دوره) است، به طوری که این دوره‌ها بالغ بر ۵۲۲ ساعت برای ۶ هزار و ۸۶۶ نفر فراگیر با ۵۵۱ هزار و ۵۰۹ نفر ساعت آموزش انجام شده است. برای کارکنان معادن بخش خصوصی نیز ۶۰۴ دوره آموزشی برای ۱۰ هزار و ۲۶۲ نفر فراگیر با ۱۹۲ هزار و ۲۳۰ نفر ساعت آموزش انجام شده است.

رشد ۲۴ درصدی امتیاز ممیزی بهداشت، ایمنی، محیط زیست و انرژی

متوسط امتیاز واحدهای ممیزی حوزه بهداشت، ایمنی، محیط زیست و انرژی (HSEE) در سال ۱۳۹۸، به ۲۵۴ رسیده که فراتر از هدف برنامه‌ریزی شده (رشد ۲۰ درصد) بوده و در این زمینه رشد ۲۴ درصدی را تجربه کرده‌ایم. این در حالی است که از ابتدای شروع برنامه ممیزی عملکرد HSEE واحدها تابعه (سال ۱۳۹۵) تاکنون این رشد به ۵۱ درصد رسیده است. ■



ایمیدرو با همکاری
بخش خصوصی از
سال ۱۳۹۳ تاکنون،
۶۵۰ هزار کیلومتر
مربع پهنا اکتشافی
را عملیاتی کرده و
از این میزان، فاز
شناسایی و پی‌جویی
۴۸۰ هزار کیلومتر
مربع به اتمام رسیده
و به محدوددهای
امیدبخش قابل توجهی
دست یافت

قطع برق ضربه دیگری به صنعت کشور

علی مدحت
نایب رییس شهرک صنعتی صفادشت

روزانه ۲ الی ۳ ساعت شرکت‌های صنعتی با قطعی برق مواجه می‌باشند و محاسبه ضرر و زیان فقط در بخش حقوق و دستمزد مشخص می‌کند که این بی‌تدبیری چه زیانی را به صاحبان صنایع و تولید ناخالص ملی وارد می‌نماید.

۱۵/۳۶۰/۰۰۰ = ۲ ساعت * ۷/۶۸۰/۰۰۰
مجموع ساعات قطعی برق نفر در روز = قطع برق روزانه * تعداد شاغلان در بخش صنعت

۵۲۲/۲۴۰/۰۰۰/۰۰۰ = تومان ۳۴/۰۰۰ * ۱۵/۳۶۰/۰۰۰
میزان خسارت روزانه به میلیارد تومان = میانگین دستمزد یک ساعت * مجموع ساعات قطعی برق نفر در روز

وقتی به عدد ۵۲۲ میلیارد تومان در روز فکر می‌کنیم، بیشتر متاثر می‌شویم، چراکه این عدد فقط مربوط حقوق و دستمزد کارکنان است که باید صاحبان صنایع آن را بدون هیچ بهانه‌ای پرداخت نمایند. علاوه بر این کاهش تولید؛ ضربه‌های اقتصادی بزرگی را در طولانی‌مدت به مردم خواهد زد که این امر باعث کمبود و گرانی کالاها می‌شود و سفره‌های افراد جامعه و اقتصاد کشور کوچک‌تر خواهد شد که ادامه این موضوع به کاهش تولید ناخالص ملی و درآمد سرانه می‌انجامد. در واقع با مبلغ مورد نظر می‌توان ۱۳۰ مدرسه ۱۰ کلاسه، ۱۰۵ درمانگاه یا ۵ بیمارستان ۱۰۰ تخت‌خوابه یا ۲ میلیون و ۳۰۰ متر مربع آسفالت و هزاران کار دیگر انجام داد که متأسفانه با بی‌تدبیری برخی‌ها این مبلغ دود هوا می‌شود. علاوه بر این، خسارت وارده به صنایع مختلف نظیر صنایع غذایی، نساجی، رنگرزی، تزریق پلاستیک، ذوب فلزات و... به علت قطعی برق بیش از این‌ها است، زیرا ماشین‌آلات و تجهیزات فنی، این صنایع را با آسیب‌های فراوانی مواجه می‌کند که عدم تعهد تولیدکنندگان به تحویل و برنامه‌ریزی‌های سفارشات را در پی خواهد داشت. از سوی دیگر، شیوع بیماری کرونا همه صنایع را درگیر و دچار مشکلات بسیاری کرده که با وجود تحریم‌های خارجی، داخلی و هزینه‌های شب عید کارخانجات، مطمئناً عبور از این بحران‌ها برای کارآفرینان طاقت‌فرسا خواهد بود. ■



امروزه تولید، صنعت، اشتغال، حمایت و از همه مهمتر دولت تدبیر و امید از واژه‌هایی است که گوش ما صنعتگران از صدای دل‌خراش آن خون به دل دارد. در عجبیم که چرا فرمول‌های اقتصادی حمایت از صنعت در ایران معکوس عمل می‌کند. برخی‌ها سخنرانان قهار می‌باشند که گویا عکس‌های یادگاری و خبری مسئولان یا تن خسته و رنجور صنعتگران، پله‌ای است برای ترقی بیشتر و تصاحب صندلی‌های بزرگ‌تر.

مگر فراموش کرده‌ایم که در این چهل سال، جهادگران عرصه صنعت و تولید از همه توان و زندگی خود مایه گذاشته‌اند. هشت سال دفاع مقدس، دوران سازندگی، تحریم‌های ظالمانه و... را دور زدیم، ولی در برابر تحریم‌های داخلی ناتوان بوده‌ایم.

این روزها صنعت و تولید گریبان گیر مشکل جدید قطعی برق در فصلی می‌باشد که سابقه نداشته و مشخص نیست مقصر بسیاری از موارد از جمله صادرات بی‌ضابطه برق، مزارع سرسبز بیت کوبین، بی‌تدبیری و... کیست. با این حال بنده نامی جز تحریم‌های داخلی برای آن متصور نیستم که شاید هدفی جز نابود کردن تولید و ضربه به تن رنجور و خسته صنعت نداشته باشد.

بر اساس آمار وزارت کار تعداد شاغلان کشور در سال ۱۳۹۸ حدود ۲۴ میلیون نفر بوده که ۳۲ درصد آن یعنی بالغ بر ۷ میلیون و ۶۸۰ هزار نفر در بخش صنعت فعالیت داشته‌اند تا کمکی به توسعه اقتصادی کشور نکنند، ولی با توجه به این موضوع، در روزهای اخیر به صورت مرتب

شیوع بیماری کرونا همه صنایع را درگیر و دچار مشکلات بسیاری کرده که با وجود تحریم‌های خارجی، داخلی و هزینه‌های شب عید کارخانجات، مطمئناً عبور از این بحران‌ها برای کارآفرینان طاقت‌فرسا خواهد بود

اقتصاد کلان



در این بخش می خوانیم:

- تحلیل سود و زیان نرخ گذاری دستوری فولاد
- ضرورت اصلاح ساختار بودجه ۱۴۰۰ از سوی دولت
- توافق امارات و اسرائیل حمله به مزیت های اقتصادی ایران

نمایندگان مجلس شورای اسلامی تاکید کردند ضرورت اصلاح ساختار بودجه ۱۴۰۰ از سوی دولت

سیدقاسم قاری

چند سالی می‌شود که از مطالبه رهبر معظم انقلاب اسلامی در زمینه اصلاح ساختار بودجه می‌گذرد، اما در طول این سال‌ها اقدام ویژه‌ای برای انجام این مهم صورت نگرفته است، اما با تلاش نمایندگان مجلس شورای اسلامی در دوره جدید برای اصلاحات ساختاری، به نظر می‌رسد که طلیعه جدیدی در تحقق بودجه‌ریزی عملیاتی و شفاف در کشور به وجود آید. البته محمدباقر نوبخت، رییس سازمان برنامه و بودجه در ششم آبان‌ماه گفته بود: «ان شاءالله لایحه بودجه ۱۴۰۰ را بر اساس برنامه اصلاح ساختار بودجه به مجلس ارائه می‌دهیم.» با تمام این اوصاف، در تاریخ ۱۲ آذرماه امسال لایحه بودجه ۱۴۰۰ تقدیم مجلس شد، ولی نه تنها اثری از اصلاحات ساختاری در آن وجود نداشت، بلکه مشکلات اساسی تری در آن به چشم می‌خورد. حال به منظور بررسی بیشتر ایرادات لایحه بودجه ۱۴۰۰ با تعدادی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی به گفت‌وگو نشستیم که ماحصل آن را با هم می‌خوانیم.

اصلاح تراز مالی در لایحه جدید بودجه

سید محسن دهنوی، عضو هیات ریسه مجلس شورای اسلامی درباره اصلاحاتی که دولت باید در لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ اعمال کند، گفت: اصلاح تراز عملیاتی، یکی از اصلاحاتی که دولت باید در لایحه جدید اعمال کند، به طوری که کسری تراز عملیاتی بودجه تقدیمی کاهش یابد، زیرا لایحه بودجه قبلی کسری عملیاتی بسیاری داشت.



نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس افزود: دولت باید راهکاری برای جلوگیری از فرارهای مالیاتی پیش‌بینی کند تا از این طریق سهم درآمدهای مالیاتی در بودجه سال ۱۴۰۰ افزایش یابد.

وی با اشاره به این که حمایت از اقشار ضعیف و توجه به محرومان به ویژه در حوزه بودجه‌های سرمایه‌ای و عمرانی در بودجه سال ۱۴۰۰ باید اصلاح شده و افزایش یابد، گفت: دولت باید این توصیه‌ها را در اصلاح بودجه مدنظر قرار دهد تا بتوان شاهد تصویب بودجه در مجلس باشیم. عضو هیات ریسه مجلس در پاسخ به این سوال که «اگر اصلاحات بودجه در راستای منافع مردم نباشد، آیا امکان رد دوباره آن وجود خواهد داشت؟» گفت: ما نمی‌توانیم از منافع مردم و مصالح ملی کوتاه بیایم، بنابراین توصیه می‌کنیم که اصلاحات مورد نظر اجرا شود.

توجه ویژه دولت به واقعی کردن منابع درآمدی

غلامحسین رضوانی، عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی با تاکید بر اینکه دولت باید اصلاحات اساسی را در لایحه بودجه انجام دهد، اظهار کرد: امیدواریم دولت اصلاحات لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ را به نحوی انجام دهد که نظر نمایندگان تامین شود تا اینکه کلیات در صحن علنی به تصویب برسد.



وی افزود: لازمه چنین کاری این بوده که یکسری از ایراداتی که در لایحه بودجه مشاهده می‌شد، بر طرف شود و البته عمده‌ترین اشکال در لایحه بودجه مربوط به منابع بوده است؛ چراکه منابع لایحه بودجه به شکلی خیالی و متوهم گونه بسته شده بود.

نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، پردیس و اسلامشهر در مجلس اظهار کرد: وقتی منابع درآمدی تحقق پیدا نکند، نتیجه‌ای جز پمپاژ تورم به جامعه در بر نخواهد داشت و این موضوع باعث می‌شود تا مردم به لحاظ معیشتی در تنگنا قرار گیرند؛ بنابراین انتظار می‌رود که دولت نسبت به واقعی کردن منابع درآمدی اهتمام ورزد و بعضی از جهت‌گیری‌های اصلاحی حداقلی را هم مدنظر قرار دهد.

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس تاکید کرد: از سال‌های گذشته تاکنون صحبت از اصلاح ساختار بودجه مطرح می‌شود، اما اقدام جدی در این رابطه ملاحظه نمی‌شود. در حال حاضر این انتظار می‌رود که دولت بخش اجتناب‌ناپذیر این مساله را مدنظر قرار دهد.

رضوانی گفت: دولت باید به سمت اخذ درآمدها از گروه‌هایی که فرار مالیاتی دارند، پیش برود و باید از افرادی که فرار بزرگ مالیاتی دارند، مالیات اخذ شود که با افزایش سهم مالیات در منابع، کاهش سهم نفت هم تا حدودی محقق خواهد شد.

این نماینده مردم در مجلس یازدهم عنوان کرد: از زمانی که دولت تصدی امور را در دست گرفته، همواره ضریب جینی افزایش پیدا کرده و حتی تثبیت هم نشده است؛ بنابراین چنین موضوعی به معنای افزایش شکاف درآمدی و توزیع ناعادلانه ثروت خواهد بود. دولت باید برای کاهش این ناعدالتی، جهت‌گیری‌ها را لحاظ کند و از افزایش ضریب جینی جلوگیری کند تا دولت بعدی بتواند ضریب جینی را کاهش دهد. وی تاکید کرد: مقرر شده بود که دولت سه دهک بالای درآمدی را از بارانه حذف کند تا سهم بارانه را به طبقات پایین جامعه تخصیص دهد. البته افزایش حقوق هم باید پلکانی صورت گیرد و کسانی که دریافتی

رمضانعلی سنگدوینی:
درآمدهای نفتی باید واقعی‌تر شود، به این معنا که وابستگی به نفت باید کمتر شود، چراکه فروش ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت واقعی نیست

کمتری دارند، حقوق بیشتری دریافت کنند تا تفاوت فاحش از بین برود.

تدوین لایحه‌ای شفاف؛ مطالبه مجلس از دولت

علیرضا زاکانی، رییس مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در خصوص عقب‌نشینی دولت از مواضع خود در رابطه با عدم اصلاح لایحه بودجه سال ۱۴۰۰، اظهار کرد: اگرچه دولت اصلاح لایحه بودجه را



پذیرفته، اما تدوین لایحه‌ای شفاف، هدف‌گذاری مشخص و منطقی در لایحه بودجه، پاسخ به نیازها و اولویت‌های کشور در سال ۱۴۰۰ با تکیه به این شفافیت و هدف‌گذاری‌ها، از مهمترین مطالبات مجلس از دولت است.

وی ادامه داد: از آنجایی که کسری مشهود در لوایح بودجه ادوار گذشته، مشکلات فراوانی را برای کشور ایجاد کرده، انتظار است تا دولت، لایحه بودجه‌ای را به مجلس تحویل دهد که کشور را دچار عارضه کسری بودجه نکند و مجبور نشود ما به ازای این کسری بودجه، از اعتبار و امکانات عمومی مردم برداشت کند.

نماینده مردم قم در مجلس شورای اسلامی تاکید کرد: باید در این مسیر امکانات کشور را به صورت منطقی توزیع کرد و آن را در اولویت تولید و صادرات کشور قرار داد. همچنین باید نیازهای اساسی مردم همچون معیشت، سلامت، مسکن، آموزش و... را به درستی تامین کنیم.

حمایت مجلس از دولت در صورت اصلاح ساختار بودجه

رمضانعلی سنگدوینی، عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی گفت: از آنجا که کمیسیون تلفیق، بخشی از درآمدهای پنهان لایحه بودجه را احصاء کرده است، باید این درآمدهای احصاء شده در لایحه اصلاحی دولت



نیز دیده شود همچنین توزیع عادلانه بودجه با هدف ایجاد عدالت اجتماعی بر اساس معیارهایی همچون جمعیت، میزان برخورداری از امکانات و... باید مورد توجه قرار گیرد.

وی افزود: کمیسیون تلفیق علاوه بر در نظر گرفتن مالیات بر برخی از اقلام ورودی مانند خودروهایی لوکس، منابعی برای تولید، اشتغال و محرومیت‌زدایی در نظر گرفت که تمامی این موارد باید در اصلاحیه دولت ظهور و بروز داشته باشد.

نماینده مردم گرگان و آق‌قلا در مجلس شورای اسلامی به موضوع درآمدهای نفتی به عنوان یکی از اصلاحات ضروری لایحه بودجه اشاره کرد و گفت: درآمدهای نفتی باید واقعی‌تر شود، به این معنا که وابستگی به نفت باید کمتر شود، چراکه فروش ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نفت واقعی نیست.

سنگدوینی اظهار کرد: تورم ۲۵ درصدی مدنظر دولت است، اما مطابق نظر کارشناسان، نرخ تورم واقعی بیش از ۴۰ تا ۴۵ درصد می‌باشد، بنابراین مجلس با توجه به این ابرادات، کلیات بودجه را رد کرد و اگر در لایحه جدید دولت، همچنان این ابرادات وجود داشته باشند، مجلس کلیات را رد خواهد کرد.

توجه جدی دولت به محرومیت‌زدایی

معین‌الدین سعیدی، سخنگوی کمیسیون کشاورزی، آب، منابع طبیعی و محیط‌زیست مجلس شورای اسلامی با درخواست از دولت به منظور توجه جدی به محرومیت‌زدایی در اصلاحیه بودجه گفت: مدل و پیشنهادات



کمیسیون تلفیق برای حمایت از خانوارهای کم‌درآمد و دهک‌های پایین مدل خوبی بود و انتظار ما بر این است تا در اصلاحیه بودجه مورد توجه قرار گیرند.

وی با اشاره به این که بر اساس اعلام دولت قرار است تا اصلاحیه بودجه به مجلس ارائه شود، افزود: کمیسیون تلفیق مبلغ ۶۰ هزار میلیارد تومان را برای محرومیت‌زدایی در بودجه پیش‌بینی کرد و امیدواریم با توجه به اهمیت عدالت در نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران، بودجه‌های محرومیت‌زدایی کاهش نیابد.

نماینده مردم چابهار، نیکشهر، کنارک و قصرقند در مجلس، نرخ دلار در لایحه بودجه ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان پیش‌بینی شد که با واقعیت‌های اقتصاد کشور سازگاری نداشت. البته با انجام اصلاحاتی توسط کمیسیون تلفیق، بسیاری از ابرادات بودجه رفع گردید، اما در نهایت با کلیات آن مخالفت شد.

سعیدی یادآور شد: به‌طور قطع اگر موضوع محرومیت‌زدایی در لایحه بودجه مورد توجه قرار نگیرد، مجلس با کلیات آن مخالفت خواهد کرد، چرا که مهمترین موضوع برای مجلس انقلابی، معیشت خانوارهای مستضعف و ضعیف بوده و اگر این ملاحظات مورد توجه قرار نگیرد و در کمیسیون تلفیق قابلیت اصلاح نداشته باشد، با کلیات آن مخالفت خواهد شد و چاره‌ای جز پیشنهاد سه دوازدهم نخواهد بود. همچنین جا دارد تا دولت، ابرادات لایحه بودجه ۱۴۰۰ را سریع‌تر رفع کرده و در زمان مقرر به مجلس ارسال کند. ■

غلامحسین رضوانی:

وقتی منابع درآمدی تحقق پیدا نکند، نتیجه‌ای جز پمپاژ تورم به جامعه در بر نخواهد داشت و این موضوع باعث می‌شود تا مردم به لحاظ معیشتی در تنگنا قرار گیرند



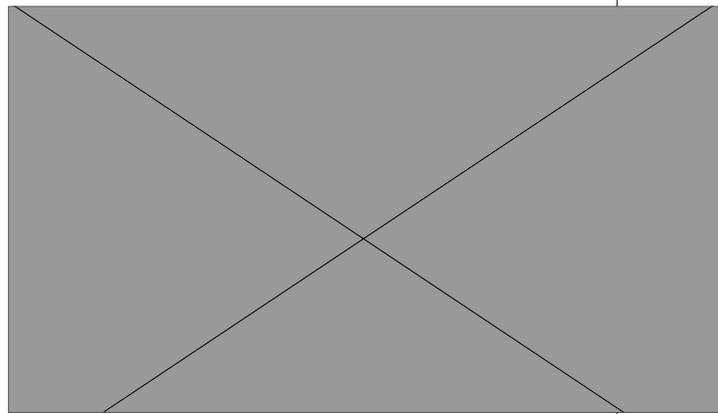
تحلیل سود و زیان نرخ‌گذاری دستوری فولاد

مرتضی افغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

زنجیره فولاد جهت اجرا به وزارت خانه‌های صنعت، معدن و تجارت و اقتصاد ابلاغ شد. هدف این شیوه‌نامه تعیین قیمت پایه برای شمش و محصولات فولادی بود که به صورت ضربی از قیمت منطقه‌ای شمش و محصولات فولادی در آخرین هفته ماه میلادی قبل از ماه عرضه محصول در بورس کالا بیان شده که در نشریه متال بولتن منتشر می‌شود. در این شیوه‌نامه تأکید شده که قیمت پایه مطرح شده در بورس کالا صرفاً برای تنظیم است و قیمت‌ها در این بورس به شکل رقابتی تعیین خواهد شد. وزارت صمت (واحد‌های ستادی و سازمان‌های استانی) مکلف شده بودند که ظرف ۲ ماه از ابلاغ این شیوه‌نامه، نسبت به اصلاح ظرفیت‌ها و تعیین مقادیر نیاز واقعی تمام واحد‌های تولیدی در سامانه بهین‌یاب اقدام نمایند. همچنین در زمینه صادرات نیز تأکید شده که سیاست دولت در زنجیره فولاد، افزایش ارزش افزوده و صادرات زنجیره فولاد کشور، همزمان با اطمینان از تأمین مواد اولیه مورد نیاز صنایع پایین‌دستی و رعایت برنامه اعلامی در بورس کالا است. صادرات محصولات زنجیره فولاد، منوط به عرضه هفتگی در بورس کالا می‌باشند. علاوه بر این با توجه به تأکید بر ارائه کل زنجیره فولاد در بورس کالا، وزارت صمت مکلف است، جهت عرضه مواد اولیه قبل از شمش (سنگ آهن، کنسانتره، گندله و آهن اسفنجی) در بورس کالا نیز برنامه‌ریزی کند.

در این شیوه‌نامه قیمت پایه شمش، اسلب و میلگرد و ورق سرد معادل ۸۰ درصد قیمت منطقه CIS با تسعیر نرخ نیما و قیمت پایه تیر آهن I شکل و تیر آهن H به ترتیب معادل ۴ و ۷ درصد بالاتر از قیمت پایه میلگرد تعیین شده بود.

با این حال از ابتدای ابلاغ این شیوه‌نامه انتقادهای آن به سرعت آغاز شد و بورس کالا نیز اعلام کرد که این شیوه‌نامه را نمی‌پذیرد و آن را اعمال نخواهد کرد. نخستین انتقاد که می‌توان آن را به نحوی بنیادی‌ترین نیز دانست این است که تعیین نرخ پایه به معنای نوعی نرخ‌گذاری برای این محصول راهبردی بوده و قیمت‌گذاری دستوری در بورس خلاف قانون می‌باشد. ایجاد چنین سازوکاری سبب اختلاف قیمت ارائه شده در بورس و قیمت بازار آزاد می‌شود و این اختلاف منجر به ایجاد رانت می‌گردد. به عنوان مثال، در مقاطعی قیمت ورق فولادی در بازار آزاد و بورس کالا به ترتیب ۱۲ هزار و ۲۲ هزار تومان بوده که به معنای اختلاف ۸۳ درصدی و همچنین اختلاف قیمت خرید و سفارش مقاطع فولادی در بازار آزاد نسبت به بورس کالا بالغ بر ۸۰ درصد است.



صنعت فولاد کشور در سال ۱۳۹۹، با وجود بحران‌هایی از قبیل تحریم همه‌جانبه آمریکا و شیوع بیماری کرونا قادر به تحقق اهداف بزرگی شده، به طوری که تولید فولاد ایران در سال ۲۰۲۰ میلادی به حدود ۲۶/۵ میلیون تن رسید که در مقایسه با سال گذشته رشد ۱۰ درصدی را تجربه کرد و این در حالی است که تولید فولاد در سطح جهان در مدت مشابه ۶ درصد کاهش یافت. با توجه به برنامه چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ صنعت فولاد، باید ۵۰ میلیون تن فولاد خام در کشور تولید شود که به نظر می‌رسد، در صورت تداوم رشد کنونی، این هدف تا اندازه زیادی تحقق یابد. برخی گام‌ها را از این نیز فراتر گذاشته و تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در سال ۱۴۰۴ را دور از انتظار ندانسته‌اند. همچنین با اقدامات انجام شده طی سال‌های اخیر و استفاده از ظرفیت‌های داخلی، میزان اتکای این صنعت به واردات به شکل قابل توجهی کاهش یافته است، لذا برنامه‌ریزی متناسب با امکانات و ظرفیت‌های موجود، ایران را از یک واردکننده بزرگ محصولات فولادی به دهمین تولیدکننده بزرگ فولاد در جهان و یکی از صادرکنندگان این کالا در منطقه و جهان تبدیل کرده است. به طور کلی از حدود ۳۰ میلیون تن فولاد تولیدی در کشور، حدود ۱۰ میلیون تن صادر و ۲۰ میلیون تن نیز در داخل کشور به مصرف می‌رسد. با این حال صنعت فولاد ایران به‌رغم پیشرفت‌های عمده با مشکلات ساختاری بزرگی نیز همراه است که یکی از این معضلات را باید اختلافات بنیادی در زمینه نرخ‌گذاری دستوری و اختلال در بازار از طریق دست‌کاری عرضه و تقاضا توسط نهاد بالادستی دانست. در اواخر آذرماه امسال پیرو تصمیمات جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت در مورد بازار محصولات، شیوه‌نامه ساماندهی عرضه و تقاضای

عرضه زنجیره فولاد به طور کامل در بورس کالای جنبه‌های مختلف مورد بحث را در نظر گرفته و می‌تواند منجر به شفافیت و در نتیجه مبارزه با رانت و فساد شود

در چنین شرایطی زمینه برای ایجاد فساد فراهم خواهد بود. اعمال این شیوه‌نامه در کنار ابطال معاملات در بورس کالا منجر به نابسامانی بازار فولاد شده که با هدف اولیه صدور این شیوه‌نامه در تناقض خواهد بود. برای محاسبه میزان رانت ایجاد شده می‌توان گفت که با توجه به اختلاف ۱۰ درصدی قیمت فوب خلیج فارس با قیمت منطقه CIS، اختلاف قیمت میان نرخ پایه و نرخ فولاد، بالغ بر ۷۰ درصد خواهد بود، علاوه بر این به سبب ۵ درصد کاهش قیمت به منظور ایجاد رقابت، قیمت عرضه فولاد در بورس به ۶۵ درصد خواهد رسید، لذا در صورتی که قیمت متوسط فولاد ۴۲۰ دلار در نظر گرفته شود، با توجه به تولید حدود ۳۰ میلیون تن فولاد در کشور، کاهش ۳۵ درصدی در قیمت به معنای مبلغی بالغ بر ۴/۵ میلیارد دلار می‌باشد. اگر قیمت متوسط ارز نیمايي در بهمن ماه حدود ۲۵ هزار تومان در نظر بگیریم، مبلغ یاد شده در حدود ۱۱۰ هزار میلیارد تومان می‌شود. این مبلغ نزدیک به ۲ برابر بودجه‌ای است که در سال ۱۳۹۹ برای وزارت خانه آموزش و پرورش در نظر گرفته شده است، این اعداد به خوبی نشانگر پتانسیل این طرح برای ایجاد فساد کلان در صنعت فولاد کشور و در نتیجه ایجاد مانع در زمینه توسعه این صنعت راهبردی در کشور می‌باشد. این در حالی است که وزیر صنعت قیمت پایه فولاد را ۱۰ درصد کمتر از عدد ذکر شده در شیوه‌نامه ابلاغی و معادل ۷۰ درصد قیمت منطقه CIS اعلام کرده است. با این تعبیر مبلغ تخفیف یاد شده در حدود ۵ میلیارد دلار خواهد شد، اگرچه با اعتراضات انجام شده، وزارت صمت از این موضع خود عقب‌نشینی کرد.

از سوی دیگر، برخی از فعالان صنعت فولاد کشور به ویژه نوردکاران از این شیوه‌نامه دفاع کرده‌اند. از نگاه این دسته، بخش عمده هیات مدیره بورس کالا و همچنین ترکیب اصلی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران را فولادسازان کشور تشکیل می‌دهند؛ بنابراین تعیین نرخ فولاد در بورس کالا تنها ضامن منافع این بخش از زنجیره فولاد کشور خواهد بود، لذا با توجه به این بخش‌نامه تعیین قیمت پایه شمش فولادی بر اساس ۸۰ درصد قیمت پایه منطقه CIS به معنای قیمت تمام شده

۱۰۵ درصدی برای نوردکاران ایرانی می‌باشد، چراکه قیمت پایه در این منطقه با توجه به اعمال هزینه حمل و نقل تا دریای سیاه در این قیمت، نوردکار ایرانی را وادار خواهد ساخت تا شمش فولادی را در درب کارخانه با قیمت فوب دریای سیاه خریداری کنند. علاوه بر این خطا در تعیین مبنای محاسباتی قیمت شمش پایه در منطقه CIS و تاخیر در اعلام آن نیز سبب شده تا اختلاف قیمت بین شمش فولادی و میلگرد به حداقل رسیده و در نتیجه فولادسازان از این امر نیز سود ببرند. همچنین برخی از فعالان صنایع پایین‌دستی و نوردکاران اعلام کرده‌اند که نرخ ۹ هزار تومان اعلام شده برای قیمت تمام شده هر کیلو شمش فولادی از سوی فولادسازان با صورت‌های مالی شش ماهه دوم منتشر شده در سامانه کدال مطابقت نداشته و این میزان حداقل ۴ هزار تومان بیشتر از نرخ تمام شده واقعی است. با توجه به آمارها این اقدامات به سود مصرف‌کنندگان نیز نمی‌باشد، چراکه کاهش قیمت شمش فولادی پیش از آنکه به مصرف‌کنندگان برسد، گم خواهد شد. حال با توجه به استدلال‌های طرفین و قانع‌کننده بودن سخنان آنان به نظر می‌رسد، یک راه‌حل مناسب برای این معضل عرضه کل زنجیره تولید فولاد در بورس کالا می‌باشد که این امر باعث می‌شود تا خریداران واقعی در این زنجیره مشخص و شفاف باشند و جایی برای رانت و فساد باقی نماند، اما این پیشنهاد و همچنین طرح قیمت پایه یک ایراد قابل توجه دارد. تولید محصولات اولیه و میانی این زنجیره از قبیل سنگ آهن، آهن اسفنجی و شمش فولادی به‌طور عمده یا با استفاده از امکانات دولتی یا پارانه انرژی صورت گرفته است. ارائه این محصولات با قیمت جهانی با توجه به این امر تنها در صورتی پذیرفتنی است که سهم استفاده از امکانات دولتی نیز به‌طور کامل روشن باشد و نسبت به مابه‌التفاوت آن با هزینه آزاد به شکلی قطعی، تعیین تکلیف شده باشد. تنها در این صورت می‌توان گفت که عرضه زنجیره فولاد به‌طور کامل در بورس کالا جنبه‌های مختلف مورد بحث را در نظر گرفته و می‌تواند منجر به شفافیت و در نتیجه مبارزه با رانت و فساد شود. ■

با توجه به برنامه چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ صنعت فولاد، باید ۵۰ میلیون تن فولاد خام در کشور تولید شود که به نظر می‌رسد، در صورت تداوم رشد کنونی، این هدف تا اندازه زیادی تحقق یابد



توافق امارات و اسرائیل حمله به مزیت‌های اقتصادی ایران

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



حمله به مزیت‌های اقتصادی ایران یکی از مهمترین اهداف طراحان رابطه امارات متحده و اسرائیل است، لذا قطع یک‌باره روابط تجاری میان ایران و امارات به نظر گزینه عقلانی نیست

طریق شعب بین‌المللی فعال هستند. در واقع عادی‌سازی، هزینه‌های سنگین شرکت‌های اسرائیلی را که در قالب شرکت‌های بین‌المللی در این کشور فعالیت می‌کردند را کاهش خواهد داد. علاوه بر این، اسرائیل برای تامین بسیاری از نیازهای اساسی امارات از جمله آب، کشاورزی، انرژی خورشیدی و تولید مواد غذایی پیشرفته برنامه دارد و البته فروش سلاح و تجهیزات دفاعی نیز در برنامه‌های اسرائیل گنجانده شده است. تلاش برای ایفای نقش منطقه‌ای برای حاکمان امارات به دلیل رقابت با ایران، ترکیه و عربستان اولویت دارد و این کشور در نظر دارد تا در نگاه غرب و آمریکا، جایگزین عربستان باشد و نقش منطقه‌ای این کشور را بر عهده گیرد.

در واقع اسرائیل با این توافق، ایران را هدف قرار داده، هر چند امارات اهداف کلی تری را دنبال می‌کند و این مساله بر روابط امارات متحده با سایر شرکای اسلامی تاثیر منفی خواهد گذاشت. از سوی دیگر، مسیر ترکیه تا دهه اخیر همواره یکی از منابع تامین انرژی اسرائیل بود، اما به دنبال تنش‌های سیاسی مکرر بین دو طرف، اسرائیل چندین طرح جایگزین در مدیریت آن از مسیر یونان و قبرس کلید زد و یکی از دلایل عمده واکنش ترکیه به توافق امارات متحده عربی و اسرائیل، همین موضوع بود. ایران نیز در دوره بعد از تحریم بر این مساله تاکید داشت تا تمرکز ترانزیتی از امارات به کشوری دیگر منتقل شود و توسعه چاپهار در دستور کار قرار گیرد.

زمانی که روابط امارات با اسرائیل در این سطح رسمیت پیدا می‌کند، امارات مانند اردن مورد سیطره امنیتی اسرائیل قرار می‌گیرد و طولی نمی‌کشد که امارات با توجه به پتانسیل‌های محدود آن، مورد نفوذ شدید اسرائیل قرار خواهد گرفت، بنابراین باید به مرور زمان از مسیر خطرناک ترانزیتی امارات دور شد. البته طی سال‌های اخیر نیز بسیاری از تجار ایرانی از امارات به قطر، عمان و ترکیه تغییر مسیر داده‌اند و به نظر می‌رسد که این موضوع در سال‌های آینده شدت بیشتری گیرد.

امارات یکی از مهمترین شرکای تجاری ایران است و قطع این رابطه با کم‌رنگ شدن آن در شرایط تحریم، مشکلاتی را برای کشورمان به وجود می‌آورد. در واقع به نظر می‌رسد، حمله به مزیت‌های اقتصادی ایران یکی از مهمترین اهداف طراحان رابطه امارات متحده و اسرائیل است، لذا قطع یک‌باره روابط تجاری میان ایران و امارات به نظر گزینه عقلانی نیست و کاهش روابط اقتصادی باید به تدریج اتفاق بیفتد و از گزینه‌هایی مانند توسعه بندر چاپهار به عنوان جایگزین‌های جدید بهره برد.

امارات و بحرین در ۱۵ سپتامبر سال ۲۰۲۰، توافقات عادی‌سازی کامل روابط با اسرائیل را امضا کردند که همه گروه‌ها و سران فلسطینی، آن را خیانت به آرمان فلسطین خواندند. از زمان اعلام عادی‌سازی این روابط، ده‌ها توافق بین شرکت‌های دو طرف امضا شده و در این میان، رسانه‌های اسرائیلی مدعی شده‌اند که این توافق، صادرات ۳۰۰ هزار دلاری این کشور به امارات را به چند صد میلیون دلار خواهد رساند. بر اساس همین ادعا، وزارت اقتصاد کابینه رژیم صهیونیستی تخمین زده که صادرات به امارات می‌تواند به سالانه ۵۰۰ میلیون دلار افزایش یابد و سرمایه‌گذاری کشورهای خلیج فارس در اسرائیل نیز به ۳۵۰ میلیون دلار برسد. از مهمترین بخش‌های مورد تمرکز اسرائیل برای صادرات به امارات می‌توان به فناوری اطلاعات، تجهیزات پزشکی و دانش مالی اشاره کرد. از سوی دیگر، رسانه‌های اماراتی و رژیم صهیونیستی از آغاز صادرات میوه‌های تازه از فلسطین اشغالی به امارات متحده و فروش آن در بازارهای میوه و تره‌بار این شیخ‌نشین خبر می‌دهند و این در حالی است که در کنار فعالیت‌های تجاری و البته در پوشش‌های اقتصادی و گردشگری، نخستین نمایه‌های حضور جاسوسی و امنیتی رژیم صهیونیستی در این شیخ‌نشین حوزه جنوبی خلیج فارس هم رسانه‌ای شد. قابل ذکر است، ماموران امنیتی امارات، دو تبعه اسرائیل را که در حال عکس‌برداری از مراکز حساس دولتی در شیخ‌نشین دبی بودند، دستگیر کردند که انتشار این خبر با گسترش قابل توجه همکاری‌های تجاری بین دو طرف همزمان شده است.

افتتاح غرفه فروش محصولات کشاورزی صادر شده از رژیم صهیونیستی با واکنش شدیدی در فضای اجتماعی روبه‌رو شد و کاربران تاکید کردند که بعد از اقدام خیانت کارانه، محصولات را که از زمین‌های غصب شده فلسطین به عمل آمد، به مردم امارات می‌فروشند. این کشور نفتی یکی از سرمایه‌های بزرگ خاور میانه و یکی از پیشرفته‌ترین مراکز تجاری در جهان به شمار می‌رود و شرکت‌های اسرائیلی علاقه‌مند به معامله با امارات متحده عربی، بازار خلیج فارس را هم مورد هدف قرار می‌دهند. بیشتر شرکت‌ها که در زمینه تجهیزات امنیت سایبری، مدیریت آب و تجهیزات دفاعی فعالیت دارند، در حال سرمایه‌گذاری در امارات هستند. امارات متحده عربی یک مرکز تجاری بزرگ است که کشورهای حوزه خلیج را با سایر نقاط جهان ارتباط می‌دهد و با قوانین و محدودیت‌های کم و به لحاظ اقتصادی، زمینه‌های سودآوری برای شرکت‌های اسرائیلی را فراهم می‌آورد. طبق برآوردها در حال حاضر حدود ۳۰۰ شرکت اسرائیلی در امارات فعالیت دارند که بیشتر آن‌ها از

خواندنی‌های سرمایه‌گذاری



در این بخش می‌خوانیم:

- آشنایی با ایده‌هایی که صاحبانش را میلیونر کرد
- شغل‌های پُر درآمدی که تا دو دهه پیش وجود خارجی نداشتند

آشنایی با ایده‌هایی که صاحبانش را میلیونر کرد

ابوالفضل علیزاده

میلیونر شدن چندان هم سخت نیست، ولی افراد محدودی هستند که اعتماد به نفس و توانایی آن را داشته باشند که ایده‌های کوچک، جالب و در عین حال پردرآمد خود را به مرحله اجرا در آورده و از آن درآمدهای میلیونی کسب کنند. همه ما در ذهن مان ایده‌هایی داریم که بنا به توجیهات خودمان، به دلیل وقت نداشتن یا کمبود سرمایه از مقابل آن‌ها به راحتی عبور می‌کنیم، در حالی که تنها مشکلی که جلوی ایده‌های خلاقانه را می‌گیرد، تنبلی و عدم اراده قوی است. در این مطلب شما را با ایده‌هایی که صاحبانش را میلیونر کرده و درآمدهای هنگفتی به جیب زده‌اند، آشنا می‌کنیم. با ما همراه باشید.

میلیونر کند. شروع کار اوسبرن به سال ۱۹۸۷ میلادی باز می‌گردد که یک مرکز خدمات حیوانات اهلی در کلمبوس اوهاو به راه انداخت. در آن زمان اوسبرن با داشتن ۲ شغل تمام وقت از هر کدام ساعتی ۶ دلار درآمد داشت. او که از کسب درآمد بیشتر ناامید شده بود، به این فکر افتاد که برای حدود یک صد هزار سگ که در ۱۵ مایلی خانه او هستند، کاری انجام دهد. کار اوسبرن به جایی رسید که ۷ نفر را به همراه ۶ ماشین حمل به کار گرفت که روزانه به ۷۰۰ مشتری ثابت خدمات ارائه می‌دادند. در حالی که او در حال تبلیغ و شناساندن چنین خدماتی بود، شخصی به نام «مت ردیسول» او را به آینده‌ای که انتظارش را نداشت، نزدیک کرد و با اوسبرن در زمینه نظافت حیوانات شریک شد و در حال حاضر Pet Butler بزرگ‌ترین مرکز ارائه خدمات نظافت فضولات حیوانات اهلی در آمریکا است و بالغ بر ۳ هزار مشتری دارد.

فروش مربا با دستور پخت مادر بزرگ



در حالی که موفق‌ترین کارآفرینان، درآمد خود را از ایجاد وبسایت‌های پرتعداد به دست می‌آورند، «فریزر دوهرتی» کسب و کار بزرگش را از راه سنتی به دست آورده است. فریزر پخت مربا را از سن ۱۴ سالگی با دستورالعمل‌های مادر بزرگش در آشپزخانه خانه خود شروع کرد. این نوجوان در حال حاضر سالانه حدود ۵۰۰ هزار شیشه مربای فروشد که ۱۰ درصد از بازار مربای انگلیس را تشکیل می‌دهد و سرمایه او حدود ۲ میلیون دلار تخمین زده می‌شود.

راه اندازی وبسایتی برای مسایل عاطفی افراد متاهل



Ashleymadison.com سایت قرارهای عاشقانه است، با این تفاوت که فقط افراد متاهل یا کسانی که خواهان قرار با یک فرد متاهل هستند، مورد پذیرش این سایت قرار می‌گیرند و «زندگی کوتاه است؛ پس با عشق زندگی کن» شعار این سایت است. موسس این سایت و کیلی به نام نوئل بیدرمن است که به زعم خودش یک مرد متاهل بسیار خوشبخت می‌باشد و ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر عضو دارد که بیانگر کارآبودن و موفق بودن ایده او است و از این طریق درآمدهای قابل توجهی کسب کرده است.

کسب و کار یک میلیون دلاری وسیله نظافت سگ



ماتیو اوسبرن از سرشناس‌ترین پیشگامان در ساخت وسیله نظافت فضولات سگ‌ها است که Pooper-Scooper.com را راه اندازی کرده است. او هرگز فکر آن را هم نمی‌کرد که روزی همین ایده او را

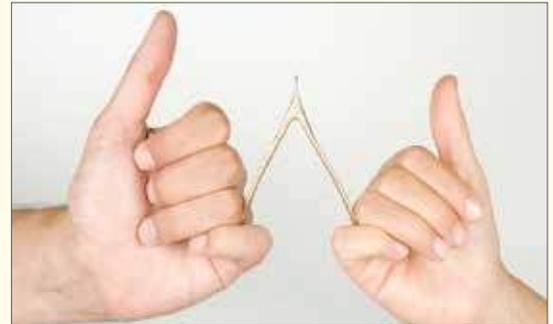
در بسیاری از نقاط دنیا مردم معتقدند که شکستن استخوان جناغ مرغ آرزوها را برآورده می‌کند. چه کسی فکر می‌کرد که روزی بازاری برای استخوان آرزو (استخوان جناغ مرغ) آن هم از نوع پلاستیکی اش وجود داشته باشد

فروش عینک‌های ایمنی مخصوص سگ‌ها



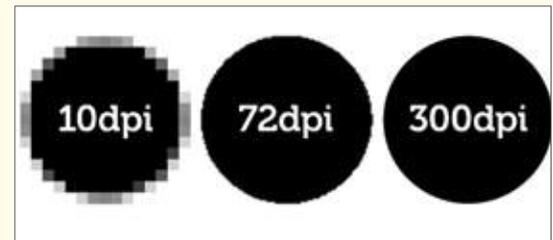
در جوامع غربی سگ و سایر حیوانات خانگی جزو لاینفک زندگی افراد هستند و همین عامل باعث شد تا چند دوست قدیمی برای سگ‌های خانگی عینک بسازند. به نظر بی‌معنی می‌رسد، اما اگر کسی به ساخت آن پرداخته و آن را تبدیل به کسب و کار چند میلیون دلاری کند، چندان هم بی‌معنی نخواهد بود. این افراد به مرور زمان کار خود را توسعه دادند و لوازم جانبی دیگری را برای حیوانات تولید کردند که شامل کوله‌پشتی، جلیقه شنا، تی‌شرت، کلاه و اسباب‌بازی می‌شود و از این راه میلیون‌ها دلار درآمد کسب کرده‌اند.

تولید استخوان آرزوی پلاستیکی



در بسیاری از نقاط دنیا مردم معتقدند که شکستن استخوان جناغ مرغ آرزوها را برآورده می‌کند. چه کسی فکر می‌کرد که روزی بازاری برای استخوان آرزو (استخوان جناغ مرغ) آن هم از نوع پلاستیکی‌اش وجود داشته باشد؟ «کن آهرونی» از اینکه تنها دونفر می‌توانستند با شکستن جناغ آرزو کنند، کلافه شده بود و همین موضوع باعث شد تا او شرکتی را با نام LuckyBreak تاسیس کند؛ شرکتی که استخوان‌های آرزوی سنتزی با صدا و حس استخوان جناغ واقعی مرغ و بوقلمون را تولید می‌کند. در حال حاضر این شرکت روزانه ۳۰ هزار استخوان تولید می‌کند که در قالب طرح‌های سفارشی و منقوش برای استفاده شخصی، شرکتی و تبلیغاتی به فروش می‌رسند و سالانه بیش از ۲/۵ میلیون دلار درآمد کسب می‌کند.

فروش پیکسل در وب



در سال ۲۰۰۵ میلادی یک دانشجوی ۲۱ ساله در انگلستان به نام «الکس تیو» صفحه وبی یک میلیون دلاری به راه انداخت که از طریق آن پیکسل‌های ۱۰۰۰*۱۰۰۰ را به قیمت یک دلار به فروش می‌رساند. با وجود اینکه ایده خیلی ساده‌ای بود، اما به دلیل منحصر به فرد بودنش توجه زیادی را به خود جلب کرد و در نهایت طی چند ماه، وی صاحب یک میلیون و ۳۷ هزار و یک صد دلار شد و آخرین مورد آگهی در سایت الکس به قیمت ۳۸ هزار و ۲۰۰ دلار به فروش رفت.

فراهم کردن نامه‌های عذر و بهانه برای غیبت در کار



یک شرکت اقدام به تامین نامه‌های عذر غیبت اینترنتی برای کارمندان و دانشجویان آمریکایی کرده که این عذرهای اینترنتی هر کدام فقط به قیمت ۲۵ دلار فروخته می‌شوند. این نامه‌ها می‌توانند از یک دکتر حرفه‌ای، بیمارستان، احضار به دادگاه جعلی یا حتی اعلامیه فوت باشند. فراهم‌کننده این نامه‌ها کارش را با ۳۰۰ دلار شروع کرد و اکنون کارش را از طریق یک لب‌تاپ در یک شهر کوچک در اوکلاهاما انجام می‌دهد و این سایت به‌طور ماهانه حدود ۱۵ هزار مراجعه‌کننده دارد.

فروش کار تریج پرینترها



برنارد مک کوی، کشیش و قائم‌مقام LaserMonks.com یک خرده‌فروش اینترنتی است که کار تریج و دیگر لوازم اداری را با تخفیف به فروش می‌رساند. مشتریان این سایت را افراد، کلیساها و مرکز تحقیق Morgan Stanley و Forest Service آمریکا تشکیل می‌دهند. این کسب و کار پر سود و منفعت است، به طوری که فروش این محصولات از سال ۲۰۰۲ میلادی که به میزان ۲ هزار دلار بود، به ۲/۵ میلیون دلار در سال ۲۰۰۵ میلادی افزایش پیدا کرده است. در ابتدا این شرکت متشکل از چند راهب بود که روزانه سفارش‌های معدودی برای پر کردن کار تریج‌های خالی می‌گرفتند، اما طبق گفته راهب‌ها اکنون آن‌ها ۵۰ هزار مشتری دارند و روزانه ۲۰۰ تا ۳۰۰ سفارش می‌گیرند. ■

همه ما در ذهن مان
ایده‌هایی داریم که بنا
به توجیبهات خودمان،
به دلیل وقت نداشتن یا
کمبود سرمایه از مقابل
آن‌ها به راحتی عبور
می‌کنیم، در حالی که
تنها مشکلی که جلوی
ایده‌های خلاقانه را
می‌گیرد، تنبلی و عدم
اراده قوی است

معرفی شغل‌های پُر در آمد امروزی که در گذشته نبودند

عارف فغانی

برخی از مشاغلی که هم‌اکنون در دنیا فعالیت دارند، شاید از گذشته‌های دور وجود خارجی نداشته‌اند، اما کمبود پس‌زمینه تاریخی خود را با تقاضای بالایی که برایشان وجود دارد، جبران می‌کنند. کفایت در یکی از این حرفه‌ها مشغول به کار شوید و سپس می‌توانید بگویید که در حال زندگی در جهان آینده هستید. در این مطلب به معرفی برخی از این مشاغل پُر درآمد می‌پردازیم.

میانگین درآمد سالانه ۱۱۰ هزار دلاری و امتیاز رضایت ۴.۴ از ۵، یکی از بهترین مشاغل حال حاضر جهان به حساب می‌آید.
تهیه‌کننده پادکست



اگرچه پادکست هنوز در ایران آن‌طور که باید جا نیفتاده، ولی بسیاری از مردمان جهان شاید نتوانند زندگی را بدون پادکست‌های محبوب‌شان تصور کنند. ایده برنامه‌های صوتی و مبتنی بر اینترنت به دهه ۱۹۸۰ میلادی باز می‌گردد، اما فراگیری عمومی آن‌ها تا پیش از سال ۲۰۰۴ اتفاق نیفتاد. امروزه پادکست‌ها نه فقط یک فرم محبوب از سرگرمی، بلکه راهی برای کسب درآمدهای میلیون دلاری هستند. اگر به تهیه‌کنندگی پادکست علاقه دارید، بخشی از این درآمد کلان برای شما خواهد بود.

توسعه‌دهنده اپلیکیشن موبایل



با در نظر گرفتن این موضوع که موبایل‌های هوشمند تا چه اندازه با جامعه امروز ما گره خورده‌اند و برای هر کاری از ارسال ایمیل گرفته تا سرگرمی و جستجو برای مشاغل کاربرد دارند، کاملاً غیر قابل باور است که این تکنولوژی با عرضه آیفون در سال ۲۰۰۷ میلادی به چنین جامعه گسترده‌ای از مخاطبان دست یافته است. هنوز بعد از گذشت ۱۲ سال به ندرت یک شرکت فعال در حوزه تکنولوژی یا یک شرکت رسانه‌ای

مدیر شبکه اجتماعی



امروزه اکثر شبکه‌های اجتماعی مطرح فعلی همچنان بخش اندکی از جاه‌طلبی‌های موسسان خود را در بر می‌گیرند. اگر در سال ۲۰۰۲ میلادی به دنبال یک شغل مدیریت شبکه اجتماعی بودید، قطعاً به شمامی خندیدند، اما هم‌اکنون تبدیل به شغلی واقعی شده و به صورت میانگین درآمد ۵۷ هزار دلاری در سال را برای فعالان این حوزه به ارمغان می‌آورد. البته ناگفته نماند که فیس‌بوک تا سال ۲۰۰۴، توئیتر تا سال ۲۰۰۶ و اینستاگرام تا سال ۲۰۱۰ میلادی تاسیس نشده بودند، اما در حال حاضر خدمات ارزنده‌ای را در سطح جهان ارائه می‌دهند.

محقق اطلاعات



این شغل از دهه ۱۹۶۰ میلادی وجود داشته و در جامعه امروز شامل جمع‌آوری، تصفیه و تحلیل حجم عظیمی از اطلاعات می‌شود و تا اواسط دهه ۲۰۰۰ میلادی آن‌قدرها فراگیر نشده بود. کفایت شرایط آن زمان را با سال ۲۰۱۹ میلادی مقایسه کنید که محقق اطلاعات به یکی از پرتقاضاترین سمت‌های شغلی تبدیل شده است. در واقع این حرفه طی دو سال پیاپی توانست لقب «بهترین شغل در آمریکا» را از آن خود کند و با

توسعه‌دهندگان
اپلیکیشن موبایل پول
خوبی در ازای کارشان
دریافت می‌کنند،
به طوری که میانگین
درآمد توسعه‌دهندگان
اپلیکیشن موبایل در
آمریکا معادل ۱۰۰ هزار
دلار در سال است

وبسایت کمپانی خود در جستجوهای مردم اطمینان حاصل کنند و در ازای آن ۵۵ هزار دلار در سال می گیرند.

مدیر محتوا



مدیران محتوا افرادی هستند که بر محتویات تولیدشده از سوی کاربران نظارت و از مطابقت آن ها با استانداردهای کمپانی خود اطمینان حاصل می کنند. اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی و زمانی که آمریکا هنوز داشت به اینترنت عادت می کرد، خبری از چنین شغلی نبود، در حالی که هم اکنون مدیران محتوا سهم عظیمی از نیروی کاری شرکت های مانند فیسبوک و حتی Glassdoor دارند.

دستیار مجازی



هیچ چیز بهتر از کار کردن در خانه نیست. لازم نیست عجله کنید، هر روز صبح از خانه بیرون بزنید و حتی پیژامه تان را از تن در بیاورید، اما بدون پیشرفت های حاصل شده از اوایل سال ۲۰۰۰ میلادی به بعد در حوزه پردازش ابری، کنفرانس های ویدیویی و اینترنت بی سیم فراگیر، خانه نشینی برای دستیاران مجازی کاری دشوار می بود. دستیار مجازی کسی است که وظایف خاصی را به صورت دور کاری برای مدیران و دیگر متخصصان انجام می دهد.

بازاریاب محتوا



بازاریابی محتوا حداقل برای ۱۰۰ سال از مشاغل مهم بوده است. حتی مستنداتی تاریخی یافت می شود که ریشه این شغل را به سال ۱۷۳۲ میلادی بازمی گرداند، اما جالب است بدانید که عبارت «بازاریاب محتوا» تا پیش از سال ۱۹۹۶ میلادی استفاده نمی شد. بسیاری از متخصصان موافق هستند که در اواخر دهه ۲۰۰۰ میلادی و با ظهور شبکه های اجتماعی بود که بازاریابی محتوا بالاخره به شغلی فراگیر در شرکت های مختلف تبدیل شد. ■

می یابید که اپلیکیشن موبایل نداشته باشد و افرادی که این مهم را عملی می کنند، توسعه دهندگان اپلیکیشن موبایل هستند که اتفاقاً پول خوبی هم در ازای کارشان دریافت می کنند، به طوری که میانگین درآمد توسعه دهندگان اپلیکیشن موبایل در آمریکا معادل ۱۰۰ هزار دلار در سال است.

راننده تاکسی های اینترنتی



چه به دنبال آب باریکه ای برای کسب درآمد بیشتر باشید و چه تامین هزینه های کامل زندگی، رانندگی برای تاکسی های اینترنتی به شغلی شدیداً محبوب تبدیل شده و این در حالی است که حدود ۷ سال از آغاز به کار اپلیکیشن های هم سفری آنلاین مانند لیفت و او بر می گذرد. ساعت کاری انعطاف پذیر، پاداش های سخاوتمندانه و مدیر خود بودن، فقط برخی از مزایای شغل رانندگی لیفت به حساب می آید.

کارهای مرتبط با هوش مصنوعی



هوش مصنوعی اکنون به یکی از کلمات کلیدی جهان مدرن تبدیل شده، اما در سال ۲۰۰۲ میلادی تازه شروع به ورود در جهان تجارت کرده بود. از آن زمان تا کنون، اطلاعات عظیم و سرعت پردازش کامپیوتری بالا به انقلابی در زمینه هوش مصنوعی منجر شده است. در حال حاضر مشاغل مختلفی در حوزه هوش مصنوعی به وجود آمده که از جمله آن ها می توان به مهندس هوش مصنوعی، مدیر پروژه هوش مصنوعی و حتی کپی رایتر مبتنی بر هوش مصنوعی اشاره کرد.

تحلیلگر سئو



بهینه سازی موتور جستجو (Search Engine Optimization) یا به اختصار سئو، زمانی که تازه موتورهای جستجوگر شروع به کار کرده بودند، عبارتی غریب بود؛ اما کافیهست در زمان سفر کنیم و به دوران کنونی بیایم تا تحلیل گری سئو به یکی از مهمترین مشاغل در کسب و کارهای اینترنتی تبدیل شده باشد. افراد فعال در این حوزه موظف هستند تا از نمایش

اگر چه پادکست هنوز در ایران آن طور که باید جا نیفتاده، ولی بسیاری از مردمان جهان شاید نتوانند زندگی را بدون پادکست های محبوب شان تصور کنند

الاختـيار

الرئيس التنفيذي لشركة ماديران للأجهزة المنزلية
تعتمد الثقة في البضائع الإيرانية على تحسين الجودة
والإعلان المناسب



العضو المنتدب لشركة ساميار صنعت زاغرس
عملاؤنا هم فخرنا الأكبر



صرح نائب وزارة النفط لشؤون الغاز
٣٥٠ مليار دولار خلق ثروة مع تحقيق تحسين
استهلاك الغاز



الرئيس التنفيذي لشركة ايران خودرو لصناعة الأدوات الآلية
توظيف أشخاص قادرين و مدروسين لتطوير صناعة
تصنيع الأجزاء



أعلن الرئيس التنفيذي لشركة شايان صنعت لإنتاج الأقراص ولوحات القابض
توطين المعرفة التقنية لإنتاج قرص ولوحة القابض للسيارة



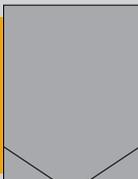
أكد المدير التجاري لشركة المارجارين
تحسين ظروف الإنتاج والتصدير من خلال تغيير
البرامج والسياسات



أكد رئيس مكتب الثقافة والإرشاد الإسلامي في طهران
أهمية التقنيات الحديثة في تنمية اقتصاد الثقافة والفن



مرتضى فغاني
عضو غرفة تجارة طهران
التحقيق في أرباح وخسائر التحكم في الأسعار الصلب



«عالم الاستثمار»؛ تجربة مشروع تجاري ناجح

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

صاحب الامتياز: مرتضى فغاني

الرئيس التنفيذي: حميد اسدي

رئيس التحرير: فرهاد اميرخاني

المدير التجاري: سارة نظري

المترجم: سعيد عدالت جو

اتصل بنا:

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

رقم الفاكس: ٨٨٦٤٧٨٦ ٩٨٢١+

رقم الهاتف: ٨٨٦٤٨٤٢ ٩٨٢١+

رقم الهاتف المحمول: ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥ ٩٨+

الرمز البريدي: ١٥٨٧٥-٨٩١٥

موقع الكتروني: <http://dsg-m.ir>

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

تحرير موارد النقد الأجنبي لإيران فرصة أم تهديد؟



حميد اسدي

بعد الانتخابات الرئاسية الأمريكية وانتصار جو بايدن، كان هناك الكثير من التكهينات حول عودته إلى مجلس الأمن التابع للأمم المتحدة ورفع العقوبات الأمريكية أحادية الجانب ضد إيران. إذا حدث هذا، فستكون إيران قادرة على الوصول إلى موارد في الخارج، وسيتم حل إحدى أهم القضايا المرتبطة بطريقة ما بهذه العقوبات.

هناك تقديرات مختلفة لحجم موارد النقد الأجنبي الإيرانية المحظورة، لكن يُقال إنه بحلول بداية كانون الثاني (يناير) ٢٠٢١، سيكون لكوريا الجنوبية حوالي ٧ مليارات دولار، والعراق ٦ مليارات دولار، واليابان ١,٥ مليار دولار ولوكسمبورغ ١,٦ مليار دولار من النقد الأجنبي المحظورة. بالإضافة إلى ذلك، في كوريا الجنوبية، ذكرت بعض المصادر أن الرقم يصل إلى ٩ مليارات دولار. في نهاية إدارة ترامب، منعت حكومة كوريا الجنوبية إيران من الحصول على مليار دولار من هذه الموارد لشراء الأدوية والإمدادات الطبية.

ومع ذلك، في الوضع الحالي، تتمتع إيران بإمكانية الوصول إلى هذه الموارد أكثر من ذي قبل. يبدو أنه في هذه الحالة، فإن الفرصة الأولى المتاحة لواضعي السياسات المالية في البلاد ستكون إدارة سوق الصرف الأجنبي في البلاد، ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن هذه الإدارة لا ينبغي أن تعني انخفاضاً حاداً في أسعار الصرف الأجنبي في السوق. وسيصاحبها فترة في النمو لبعض الوقت وستواجه أزمة مزدوجة في الاقتصاد الإيراني. من ناحية أخرى، تشير بعض التكهينات إلى أن موارد النقد الأجنبي المفرج عنها قد تكون فقط في شكل اعتمادات لشراء السلع من تلك البلدان، كما كان الحال مع مطالبات إيران لتوكيا. لكن بعض الدول، مثل العراق، ليس لديها سلع لتوردها لإيران، وهذا أمر معقد في حالة كوريا. بعد العقوبات الأمريكية، تم نفي الشركات الكورية الكبيرة، على الرغم من وجود سوق كبير في إيران، من العقوبات وغادرت إيران، مما أدى إلى نقص حاد، مما في ذلك في مجال الأجهزة المنزلية. ومع ذلك، كان المنتجون المحليون قادرين على تعويض هذه النواقص. خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام، ارتفع إنتاج الأجهزة المنزلية، بما في ذلك الثلاجات والمجمدات بنسبة ٢٧,١٪ والغسالات بنسبة ٥٤,٥٪ وأجهزة التلفزيون بنسبة ٨٤٪. لذلك، إذا لم يتم نشر موارد النقد الأجنبي المفرج عنها لاستيراد السلع الاستهلاكية، فإن الصناعة المحلية، التي تزدهر الآن في غياب العلامات التجارية الأجنبية، ستواجه أزمة مرة أخرى.

بحسب التجارب السابقة في مجال الوصول إلى عائدات النفط، فإن تحرير موارد النقد الأجنبي الإيرانية على شكل شراء سلع أو تنظيم سوق الصرف الأجنبي، إذا كان فقط تخفيض مؤقت في أسعار العملات الأجنبية في السوق أو شراء المستهلك السلع، أدى إلى أزمة الصناعات المحلية بالدولة، التضخم والبطالة في القطاع الصناعي. لذلك يؤمل في حال تحرير هذه الموارد من العملات الأجنبية، أن يتم استخدامها بطريقة تتجنب هذه العواقب، وسيتم استغلال هذه الفرصة بالتخطيط الدقيق في توازن وتنمية اقتصاد الدولة. ■

تحدي تحديد سعر

الصرف في موازنة ٢٠٢١



فرهاد أميرخاني

خلال الشهر الماضي، رأينا اختلافات بين الحكومة والبرلمان حول مشروع قانون موازنة ٢٠٢١. هذا الاختلاف قوي جداً. يعتبر سعر الصرف في العام المقبل من أكثر القضايا صعوبة وفي نفس الوقت أهم القضايا التي ناقشها الطرفان. بدأت

القصة عندما قدمت الحكومة ٤ أنواع من أسعار الصرف للعام المقبل، بما في ذلك ٤٢٠٠ تومان و ١١٥٠٠ تومان و ١٧٥٠٠ تومان وعملة عائمة (مجانية) إلى البرلمان خلال مشروع قانون الميزانية. أثار تعدد أسعار الصرف معارضة قوية من أعضاء البرلمان، الذين لم يطالبوا فقط بإلغاء سعر ٤٢٠٠ تومان نهائياً؛ بل طرحوا قضية تكامل سعر الصرف وتثبيتته عند ١٧٥٠٠ تومان. وعقب الكشف عن رأي مجلس النواب، أعربت الحكومة أيضاً عن قلقها وأعلنت أن مثل هذا التغيير سيؤثر على نمو القاعدة النقدية للبلاد ويزيد التضخم في البلاد. في الواقع، وفقاً للحكومة، يمكن أن يتسبب استقرار سعر الصرف الفردي البالغ ١٧٥٠٠ تومان بسبب عدم وجود أساس حسابي واضح، في حدوث مشاكل خطيرة ومعقدة لاقتصاد البلاد. وبالطبع يمكن الاستماع إلى حجج أعضاء البرلمان في هذا الصدد. لأن عقوداً من الخبرة أظهرت أن تعدد أسعار الصرف، بدلاً من أن يعود بالفائدة على الناس، يزيد الفساد، ويمكن المستأجرين، ويميز في النهاية مشاكل عامة أخرى. إن مراجعة تجربة السنوات الماضية تكشف حقيقة الأمر أكثر. منذ ١٢ أبريل ٢٠١٨، عندما أعلن النائب الأول للرئيس عن سعر صرف تفضيلي قدره ٤٢٠٠ تومان، شهدنا انتهاكات واسعة النطاق للعملة في بلدنا. على سبيل المثال، تمت العديد من معاملات العملات الرسمية أو أن بعض التجار استوردوا البضائع بسعر الصرف المفضل لكنهم باعوها بسعر مجاني في السوق. كما أخذ التجار العديد من البضائع من أسواق الدول المجاورة، وتدفقت عائدات فرق السعر هذا إلى جيوبهم. لذلك فإن الآثار الضارة لسياسة تحديد عدة أنواع من أسعار الصرف لا تخفى على أحد. توزيع الإيجارات على نطاق واسع، والأضرار التي لا يمكن إصلاحها للإنتاج المحلي، وعدم الكفاءة وعدم المساواة في شبكة التوزيع وتعطيل مراقبة السوق ونظام التحكم هي أمثلة على الخسائر التي شكلت بشكل متكرر تحديات خطيرة للبلد. الأزمات التي تظهر سوء الإدارة أو بعبارة أخرى الفساد في الاقتصاد.

الآن الخلاف بين الحكومة والبرلمان باق. أحدهما يقول الحقيقة والآخر يقول الحقيقة؛ ولكن أي سياسة أكثر فعالية هي مسألة يجب أن نرى آثارها في عام ٢٠٢١. ■

أكد رئيس مكتب الثقافة والإرشاد الإسلامي في طهران أهمية التقنيات الحديثة في تنمية اقتصاد الثقافة والفن



نظرًا لأهمية التقنيات الجديدة في مجال الأعمال وكذلك تطور اقتصاد قطاعي الثقافة والفن مع ظهور التقنيات الرقمية، فإن مكتب طهران للثقافة الإسلامية والإرشاد بالتعاون مع المؤسسة الوطنية لتطوير التقنيات الثقافية و أقام معهد الثقافة والفنون في البيئة الافتراضية أول فعالية متخصصة استقطبت رؤوس الأموال في مجال التقنيات الثقافية. في المرحلة الأولى من الحدث، دعوة لتحديد الأفكار المبتكرة والتكنولوجيا مع التركيز على التقنيات الجديدة والرقمية القادرة على قبول رأس المال في مختلف المجالات مثل السينما والرسوم المتحركة والمسرح؛ النشر (الورقية والكهربائية) ووسائل الإعلام الإخبارية؛ الفنون البصرية وصلات العرض المرخصة؛ أزياء (ملايس، إلخ)؛ إعلان؛ الديكور والعمارة يتم توفير الموسيقى وألعاب الكمبيوتر والترفيه وصناعات الألعاب. فيما يلي أجزاء من مقابلة مع علي أكبر شيركوندي، رئيس مكتب الثقافة والإرشاد الإسلامي في طهران، والمنظم الرئيسي للحدث.

جهدنا في الحدث المتخصص لجذب رؤوس الأموال في مجال التقنيات الثقافية من خلال توفير أساس لتعريف أصحاب الأفكار والشركات الثقافية الجديدة والمستثمرين، لتوفير ازدهار هذا القطاع في اقتصاد البلاد. تحقيقًا لهذه الغاية، من خلال تسجيل الشركات الناشئة والشركات الجديدة أولاً، والمساعدة في تطوير نموذج أعمال مخصص، فضلاً عن الحصول على التراخيص وتقديم المشورة للحصول على التسهيلات وجذب رأس المال، سنوفر الأرضية للشركات الجديدة لحضور هذا الحدث من خلال دعوة مهمة المؤسسات والمستثمرين. في هذا المجال، سيكون من الممكن لهم التعرف على الأفكار الجديدة والبدء في الاستثمار في هذا القطاع.

نظرًا لوجود ٨ محاور مختلفة لوجود بعض الشركات في هذا الحدث، يمكن لأصحاب الأفكار والشركات الذين يرغبون في المشاركة في هذا الحدث، التسجيل لحضور أول حدث لجمع التبرعات في مجال التقنيات الثقافية، بعد صقل أولي. الشركات التي لا تتأهل للمرحلة النهائية، ولكن لديها فكرة جيدة، يتم تقديم المشورة لها بشأن جذب المرافق والمواضيع ذات الصلة. بالإضافة إلى ذلك، سيتم تقديم بعض الأعمال والأفكار التي لا تشارك في المرحلة النهائية من الحدث للإعلان أو الفضاء الإلكتروني باستخدام منصات مثل آبارات أو كافه بازار، وهذه المنصات جاهزة أيضًا للتعاون معنا في هذا المجال. في النهاية، سيحدد القضاة المختلفون من صندوق الائتمان اميد وصندوق دعم الثقافة والفنون المرشحين النهائيين.

هذا العام ستقام الدورة الأولى لهذا الحدث وفي السنوات القادمة سنشهد عقد دوراتها القادمة. وتحقيقًا لهذه الغاية، نحاول إنشاء أمانة دائمة لهذا الحدث، لكن مسؤولي المركز الوطني لتطوير التقنيات الثقافية رحبوا أيضًا بهذا الاقتراح ونأمل أن نرى هذا الحدث في السنوات القادمة مع إنشاء هذا سكرتارية. ■

آفاق إيجابية لسوق الأسهم في عام ٢٠٢١



دكتور. محمد إبراهيم بورزندي
مدير في السوق رأس المال

مر سوق رأس المال في عام ٢٠٢٠ بواحد من أكثر سنواته اضطراباً، بحيث أنه في الأشهر الخمسة الأولى من العام مع ارتفاع كبير، وفي الأشهر التالية واجه تراجعاً كبيراً. دخل ما يقرب من ٤٩ مليون مساهم سوق الأوراق المالية بعد دعم كبار المسؤولين في البلاد ونشر الأخبار المتعلقة بطرح جزء من أسهم الشركات والمؤسسات المملوكة للدولة مثل البنوك وشركات التأمين وصناعات التكرير، الصلب والمعادن بشكل صناديق قابلة للتداول كان من الممكن شرائها للجمهور.

إلا أن تصريحات متكررة لمسؤولين حكوميين وإعلاميين عن سوق رأس المال وعدم إلمامهم بحساسية سوق رأس المال، فضلاً عن خلافات الميزانية بين الحكومة والبرلمان، وعدم التنسيق في بيع الأسهم العادلة والعروض المتتالية على بعض التداولات، بعض نقاط الضعف في البنية التحتية، الإلكترونية الخاصة بسوق رأس المال، وكذلك بعض الأسعار الإلزامية في وزارة الصناعة والتعدين والتجارة وتأثيرها على سوق الأوراق المالية، كل ذلك منعنا من رؤية أيام جيدة في السوق، مما أدى إلى تغييرات مبكرة وشبه غير عادية في سوق الأوراق المالية. من ناحية أخرى، في نفس الوقت، ارتفع سعر الدولار، الذي انخفض إلى حدود ٢٢٠٠٠ تومان، فجأة وغزا نطاق ٢٤٠٠٠ تومان مرة أخرى. وقد دفع هذا العديد من المحللين إلى اعتبار الدولار منخفضاً جداً في تحليلهم لتحديث وجهات نظرهم، جنباً إلى جنب مع بعض الموافقات من المجلس الأعلى للصرافة، مثل زيادة درجة الائتمان للسمرة، وخلق نطاق قلب غير متماثل، وزيادة سقف صناديق الدخل الثابت وتخصيص الموارد لاستقرار السوق وصندوق التنمية من قبل الحكومة، وإعادة الأمل في السوق. من المتوقع أنه في العام المقبل، وبسبب تغيير الحكومة في المجال السياسي والاضطرابات التي ستحدث في المجال الدولي، سيتم تعديل الشركات المدرجة في البورصة ليس فقط من خلال أسعار البيع، ولكن أيضاً من خلال زيادة حجم المبيعات. وفي الوقت نفسه، فإن التغييرات في رئاسة الولايات المتحدة، والانتهاج التدريجي للكورونا، وتزايد الآمال في الاقتصاد العالمي، خاصة في أسعار جميع السلع، والركود النسبي في الأسواق الموازية مثل الإسكان والذهب وأسعار الفائدة المصرفية، من الأسباب الرئيسية وراء ذلك لمستقبل جيد لسوق رأس المال. ■

الحفل الختامي للمهرجان الوطني الثاني لرواد الأعمال

(استاربوزال ٢٠٢١)

لطالما كان تسويق الأطروحات الجامعية وعلاقتها بالصناعة بحيث تلبى البحوث الأكاديمية والمشاريع احتياجات صناعة الدولة أحد الأهداف المهمة.

وأشار الدكتور مسعود إبراهيمي، رئيس مجمع العلوم والتكنولوجيا بجامعة تربيت مدرس، إلى أن إيران، بإنتاج ٦٧٧٤٤ مقالاً في عام ٢٠١٩، تحتل المرتبة ١٥ على مستوى العالم في إنتاج المقالات العلمية، ولكن وفقاً لمؤشر التنافسية الصناعية احتلت المرتبة ٥٨ من بين ١٥٠ دولة، والتي للأسف من العوامل المؤثرة في هذه القضية عدم الاعتراف بالحاجات الصناعية للبلاد من قبل الجامعات وعدم وجود تعريف للرسائل الأكاديمية والبحوث من أجل تلبية هذه الاحتياجات.

تتمثل إحدى طرق حل هذا التحدي وخلق رابط بين الصناعة والأوساط الأكاديمية في تعزيز ثقافة ريادة الأعمال في الجامعات ومعالجة قضية ريادة الأعمال الجامعية. لذلك، قررت حديقة العلوم والتكنولوجيا بجامعة تربيت مدرس اتخاذ خطوة فعالة لتعزيز الثقافة بدعم مالي وروحي لهؤلاء الطلاب وأساتذة الجامعات من خلال تأسيس مهرجان استاربوزال الوطني، والذي أطلق عليه اسم «رواد الأعمال الجامعي» في عام ٢٠١٩.

صرح المهندس سروش أكبر زاده، المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة رادمين، أنه في الفترة الثانية من مهرجان الجامعة الوطنية لرواد الأعمال (استاربوزال ٢٠٢١)، تم الدفع لأكثر من ٤٠٠ طالب أو خريج من ٢٥ مقاطعة و ٥٨ جامعة في جميع أنحاء البلاد لتسجيل المشروع ويحكم على ٣ مراحل.

وأشار إلى أنه في المرحلة الأولى من التحكيم، اجتازت ٤٣٧ رسالة من أعضاء هيئة التدريس بجامعة تربيت مدرس مرشحات البحث العلمي، وشارك ٤٠ فريقاً مختاراً من المحكمين في المرحلة الثانية من التحكيم.

أخيراً وبرأي الحكام تم الإعلان عن أفضل ٣ فرق على النحو التالي:

الفريق الأول: إنتاج سم مناعي مضاد للواسبات.

الفريق الثاني: جهاز تخفيف الضغط الاهتزازي.

الفريق الثالث: الكشف عن نعاس السائق بناءً على نمذجة ديناميكية السيارة المستعرضة.

أيضاً، من أجل إدراك الجامعة الريادية والعلاقة بين الجامعة والصناعة، على هامش هذا الحدث وخلال الاستراحة بين العروض التقديمية، أقيمت فعالية «كافه سرمائه» من قبل شركة رادمين. في هذا القسم، كان من الممكن التفاوض بين الفرق وممثلي الصناديق الاستثمارية لتمكين الفرق من جذب رؤوس الأموال ولتمكين المشاركين من التحدث مع بعضهم البعض والتواصل وتطوير الاتصال. ■

الاقتصاد التركي في عام ٢٠٢١

كان عام ٢٠٢٠ عامًا استثنائيًا وغريبًا. ربما كان التنبؤ بفيروس كورونا لا يمكن تصوره وتسبب في أكبر انخفاض في الناتج المحلي الإجمالي العالمي منذ الحرب العالمية الثانية. فيما يتعلق بهذه القضية، في هذا التقرير، قمنا بفحص المنظور الاقتصادي لتركيا، والذي بطبيعة الحال، فإن فوز بايدن في الانتخابات الرئاسية الأمريكية سيسهم أيضًا في مستقبل هذا البلد.

مستقبل أردوغان السياسي

وفقًا لآخر استطلاعات الرأي العام في عام ٢٠٢٠، تراجعت شعبية أردوغان إلى أقل من ٤٠٪. على الرغم من أنه سعى إلى استعادة شعبيته من خلال التدخلات المسلحة في ليبيا وناغورنو كاراباخ، إلا أن توقعات الناس كانت اقتصادية وليست سياسية. على الرغم من كل جهوده، لا يزال أردوغان يتمتع بأقل من ٣٠٪ من شعبية ناخبه، لذلك قد يكون بايدن هو الملاك الذي ينفذ مقعد أردوغان الإمبراطوري. ومع ذلك، ستمتع أردوغان وبايدن بعلاقة حذرة حتى تحكم محكمة مانهاتن.

كورونا في تركيا

تلاعبت حكومة أردوغان بإحصائيات فيروس كورونا في ضوء الانتخابات المقبلة، لكن الآثار الاقتصادية للفيروس ستبقى في تركيا حتى نهاية عام ٢٠٢١.

القصة غير المرئية للاقتصاد التركي

يكسب حوالي ٤٠ في المائة من العاملين في البلاد أقل من ٣٠٠ دولار شهريًا، وستؤدي أزمة كورونا المستمرة إلى زيادة الفقر وتقليل الخدمات الطبية في تركيا. على الرغم من أن حكومة أردوغان أعلنت نموًا اقتصاديًا بنسبة ٥٪ في عام ٢٠٢٠، إلا أن الرقم الحقيقي كان ٣٪. سيتم نشر البيانات والإحصاءات الاقتصادية من عام ٢٠١٣ في تركيا بشكل أكبر لصالح أردوغان وتوحيد حكومته، وفي عام ٢٠٢١ هذا توليد البيانات الحكومية ليس غير متوقع. منعت حكومة أردوغان العديد من الشركات المهجورة من الإفلاس منذ عام ٢٠١٦ من خلال سداد قروض رخيصة، لكن الميزانيات العمومية للبنوك ستخلق قريباً العديد من المشاكل للحكومة. قدر معهد الإحصاء التركي التضخم السنوي الرسمي في نهاية عام ٢٠٢٠ عند ١٤,٠٣٪، لكن خبراء مستقلين قدروا التضخم عند ٣٠٪.

يمكن اعتبار صناعات السياحة والسيارات من الصناعات الرائدة بعد كورونا في تركيا. من خلال دخول صناعة السياحة والسيارات، سيكون لدى رجال الأعمال الإيرانيين تعاون جيد مع الشركاء الأتراك. من المتوقع أنه على المدى القصير، مع استمرار الاتجاه الحالي في الاقتصاد التركي، سيتحدث أردوغان عن إصلاحات وتغييرات كبيرة في السياسة النقدية اعتباراً من مارس، بل وسيوجه نحو تغيير الأسعار. يحتاج هذا الاقتصاد التركي المهتز إلى خمس سنوات من الجهود الجادة والعلمية لإنقاذه. ■



علي حيدري: خبير اقتصادي



ضرورة منع تهريب البضائع مع الاهتمام الخاص من قبل المسؤولين



القيود على الاستيراد وتقلبات أسعار الصرف والتهريب هي المشاكل الرئيسية لمصنعي المعدات السمعية والبصرية، مما أدى إلى انخفاض إنتاجهم. وفقاً لمنتجي هذه المنتجات،

تدخل كمية كبيرة من التليفزيونات المهربة إلى البلاد كل عام، وهي معفاة من الضرائب وأي رسوم ويمكن بيعها بسهولة في الشبكات الافتراضية. وفي الوقت نفسه، يتعين على المنتج المحلي دفع جميع أنواع الضرائب للحكومة بالإضافة إلى العديد من المشاكل التي يعاني منها لتخليص المواد الخام. في هذا الصدد، أجرينا محادثة مع الدكتور محمد رضا شهيد، سكرتير جمعية مصنعي أجهزة الصوت والفيديو. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. يعود تاريخ هذه الجمعية إلى حوالي ٣٠ عامًا بهدف تسهيل الأمور والاستجابة لمطالب منتجي المنتجات الصوتية والمرئية. بالنظر إلى قلة عدد منتجي التلفزيون في الدولة، يبدو أنه من الضروري حل مشاكلهم من أجل تلبية احتياجات السوق المحلية.

يعد التلفاز من أسسط الأجهزة المنزلية وضرورة في حياة الناس. معدل تغلغل التلفزيون في المنازل هو ١٠٩ جهاز لكل ١٠٠ أسرة. تبلغ طاقة تركيب التلفزيون في الدولة حوالي ٤ ملايين وحدة، ولكن بسبب قيود العملة والتهريب، يتم استخدام ثلثها فقط، والتي أمل أن تزداد في ١٤٠٠ مع إزالة الحواجز الأجنبية. وفقاً للإحصاءات المتاحة، يوجد حالياً حوالي ١٥ منتجاً تلفزيونياً في البلاد.

عمر التلفاز في العالم حوالي ٦ سنوات وفي إيران أخيراً ١٢ عامًا، وفي حالة تلف الشاشة سيكون استبداله أمرًا لا مفر منه تمامًا مثل شاشة الهاتف المحمول التي يجب استبدالها في حالة حدوث تلف. في الوقت الحاضر، وفقاً لابتكارات اليوم، يتم إنتاج حوالي ١٥٠ طرازاً تلفزيونياً من ٢٤ بوصة إلى ٧٥ بوصة في البلاد وتغطي جميع أنواع أذواق الناس. يشار إلى أن تفشي أمراض القلب التاجية وكذلك القدرة على تثبيت نظام التلفاز عبر الإنترنت قد وفر منصة جيدة لاستخدام هذا الجهاز للأغراض التعليمية وغيرها من الأعمال التي تتطلب إجراءات كبيرة من الراديو والتلفزيون واستخدام وسائل حديثة.

لسوء الحظ، يستمر تدفق البضائع المهربة إلى البلاد، بينما يمكن التعرف بسهولة على البضائع المهربة من خلال النظام المصرفي والجمارك والمؤسسات الأخرى. يتاجر المتاجرين بالبرش بسهولة في الفضاء الإلكتروني، كما أن حجم معاملاتهم المصرفية محدد في النظام المصرفي. لن يتغير الوضع حتى يتم حل هذه المشكلة. نأمل أن يوفر العام المقبل منصة جيدة للمستثمرين الأجانب والعلامات التجارية لدخول البلاد. ■

الأمين العام لجمعية صناعة الأجهزة المنزلية الإيرانية تعتمد زيادة تصدير الأجهزة المنزلية على فتح العلاقات التجارية

كانت صناعة الأجهزة المنزلية موجودة منذ أكثر من ٧٠ عامًا كمورد رئيسي للسوق المحلي، لكن المشكلات الحالية وعدم الاستقرار الاقتصادي حدت من أنشطة مصنعي هذه المنتجات في السنوات الأخيرة، مما أدى إلى ارتفاع أسعار التكلفة وارتفاع التكاليف الهامشية. ولهذه الغاية، أجرينا محادثة ودية مع المهندس عباس هاشمي، الأمين العام لجمعية صناعة الأجهزة المنزلية الإيرانية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يتمثل أحد أهم أهداف جمعية صناعة الأجهزة المنزلية الإيرانية في الدراسة والبحث والتحديد المستمر لمختلف القضايا الحالية والمستقبلية لمصنعي الأجهزة المنزلية والصناعات ذات الصلة من خلال الحصول على التقارير اللازمة وإجراء زيارات متكررة، وتوفير إحصاءات دقيقة و مستمرة للآلات كما ذكر الموظفون الدراسة والبحث والتعرف على احتياجات المجتمع وتصنيف الأنواع المختلفة من الأجهزة المنزلية وفقاً لنمط الاستهلاك. يبلغ إجمالي عدد أعضاء هذه الجمعية ٢٥٠ شخصاً (مصنعون)، منهم حوالي ٤٠ من صانعي المكونات والباقي منتجون للمنتج النهائي للأجهزة المنزلية.

من أجل تسهيل تطوير الأنشطة الاقتصادية للأعضاء وحل المشاكل المتعلقة بتوريد النقد الأجنبي للمواد الخام والأجزاء المستوردة من المنتجين، والمراسلات والاجتماعات مع المؤسسات المسؤولة بما في ذلك البنك المركزي ووزارة الصمت ومقر مكافحة الاتجار، منظمة حماية النقابات العمالية. من ناحية أخرى، اعترض مصنعو الأجهزة المنزلية على توجيه البنك المركزي لتقليص الوقت اللازم لإصدار شهادات التسجيل الإحصائية، الأمر الذي أدى بمتابعة النقابة المستمرة إلى إعادة النظر في الأمر.

حسب إحصائيات الإنتاج المحلي، قد يكون من الأفضل في الظروف الاقتصادية العادية إدخال ١٥ إلى ٢٠ في المائة من احتياجات البلاد في بعض السلع بشكل قانوني بحيث تكون حقوق المستهلك بسبب الاهتمام بالمنتجات الأجنبية و تكاسل المنتجين المحليين في حالة عدم وجود منافسين أجانب. بالطبع، في الوقت الحاضر، وبسبب ظروف البلاد، لم يدخر المنتجون المحليون أي جهد للتنافس مع المنتجات الأجنبية. يجب التأكيد على أنه وفقاً لاحتياجات السوق، إذا لم يكن لدى المنتجين القدرة على تزويد السوق المحلية، فقد يكون استيراد السلع قادراً على سد هذه الفجوة.

نظراً للقدرة الإنتاجية الهائلة للأجهزة المنزلية في البلاد، يتم تصدير حوالي ٢٠٠ مليون دولار من منتجات الأجهزة المنزلية سنوياً. ومع ذلك، يجب تصدير ٢٥٪ من منتجات صناعة الأجهزة المنزلية. ■



التخفيضات في الواردات غير الصحيحة تسبب طفرة في الإنتاج المحلي



شعار هذه المجموعة هو «إنتاج وتوريد مختلف المنتجات عالية الجودة»، ولهذا السبب فإن كل جهودنا في المرحلة الأولية هي أن المنتجات المنتجة هي من أفضل جودة ويواجه العملاء أقل المشاكل في مختلف مراحل التثبيت والاستخدام أو إصلاحات محتملة.

تم تخصيص جزء كبير من مبنى المكاتب في مجموعة ايليا استيل الصناعية لخدمة ما بعد البيع، ويجب على جميع العملاء الاتصال بهذا القسم بعد شراء المنتجات، وبعد ٢٤ ساعة مباشرة، سيتم تثبيته من قبل ممثلينا في الموقع. بالإضافة إلى ذلك، في مجال الإصلاحات والخدمات الضرورية الأخرى، حاولت مجموعة ايليا استيل الصناعية توفير إمكانية الوصول والجودة الممتازة للخدمات المطلوبة وحققت نجاحاً كبيراً في هذا الصدد.

مع تفشي الكورونا، أثرت مخاوف كثيرة بشأن احتمال إصابة الموظفين بالمرض، واتخذت المجموعة تدابير مناسبة للغاية لضمان السلامة والصحة من خلال اتباع الإرشادات والبروتوكولات الصحية ذات الصلة في الوقت الحالي، تم تجهيز جميع وحدات الإنتاج والإدارات الإدارية في مجموعة ايليا استيل الصناعية بمقاييس حرارة، كما أن المظطرات ومنتجات النظافة، وكذلك الكمامات، إلزامية للتوزيع والاستخدام بين الموظفين. ومع ذلك، وعلى الرغم من كل الجهود المبذولة، لا يمكننا السيطرة إلا على الوضع في هذا المجموع، وفي بعض الحالات، يُصاب عدد محدود من الأفراد بفيروس كورونا.

وعلى الرغم من إصرار السلطات والإجراءات المتخذة لمنع دخول البضائع المهربة، إلا أن هذه المسألة ما زالت قائمة ولم يتقلص نطاقها في السنوات الأخيرة. برأيي أن معالجة هذه المشكلة تتطلب المزيد من الإجراءات والإشراف، لأنها إذا استمرت فستخلق العديد من المشاكل للصناعة المحلية، وخاصة الأجهزة المنزلية. ■

تفشي الكورونا مرض القلب التاجي، إلى جانب الصعوبات الكبيرة مثل العقوبات المكثفة ضد الاقتصاد الإيراني، واجهت صناعات البلاد، وخاصة صناعة الأجهزة المنزلية، مع العديد من المشاكل، بما في ذلك الصعوبات في توريد المواد الخام والمعدات والأجزاء والتحويلات المالية، وما إلى ذلك وهلم جرا. بالإضافة إلى ذلك، فرض جائحة كورونا قيوداً عديدة على أنشطة الوحدات الإنتاجية وقطاعات أخرى من اقتصاد البلاد، مما أدى إلى تعرض العديد من هذه الوحدات لإغلاق مؤقت أو دائم. وبحسب المواد المذكورة، فقد قطعت العقوبات تدفق الواردات غير المشروعة للسلع إلى البلاد، ومع ارتفاع سعر العملة في البلاد، انخفضت أيضاً تكلفة السلع المنتجة محلياً. ونتيجة لهذه التغييرات، أتاحت الفرصة للعديد من الصناعات المحلية لتلبية طلب السوق المحلي من خلال توسيع أنشطتها. من أجل مزيد من التحقيق في هذا الموقف، ذهبنا إلى علي مالاميري، رئيس مجلس إدارة مجموعة ايليا استيل الصناعية، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تتمتع هذه المجموعة بتاريخ يزيد عن ٣٠ عاماً، ولكن تم إنشاء علامة ايليا استيل التجارية في عام ٢٠٠٥، والتي تنشط في مجال إنتاج المنتجات المختلفة في قطاع الأجهزة المنزلية والمطبخ. في الوقت الحاضر، يتم إنتاج العديد من المنتجات مثل أحواض غسالة الصحون والمواقد والأثاث، بالإضافة إلى نماذج مختلفة من الشفاطات والأفران وأفران الميكروويف في هذه الشركة تحت العلامة التجارية ايليا استيل. بالإضافة إلى ذلك، من أجل تحقيق رفاهية العملاء، تتمتع منتجات هذه العلامة التجارية بتنوع كبير جداً. يمكننا أن نذكر سلعاً مثل مواقد الغاز من لهب واحد إلى ٦ لهب والزجاج والمعادن بتقنيات مختلفة مثل المؤقت والرقمي، ويتم حالياً إنتاج أكثر من ٨٠ تصميمًا مختلفًا لهذه المواقد تحت علامة ايليا استيل التجارية. أيضاً، يتم إنتاج حوالي ٨٠ نموذجًا مختلفًا من الشفاطات الزجاجية والفولاذية، و ٣٠٠ نموذج من الأحواض بمكابس مختلفة، والهوى، وشبه الهوى، والزجاج، والكريل، واليدوي و ١٦ نموذجًا مختلفًا من الأفران المدمجة في ايليا استيل كما ستتم إضافة العلامة التجارية ايليا استيل إلى المنتجات. حالياً، يتم تنفيذ أنشطة ايليا استيل بعلامتين تجاريتين، ايليا استيل و برنيان استيل، ولكل منهما تنوع كبير. من أجل توسيع أنشطتها، وضعت المجموعة على جدول الأعمال إنتاج منتجات مثل أجهزة التلفزيون ومبردات الغاز والغسالات وغسالات الصحون، وكذلك التلاجات تحت العلامة التجارية «سينغل». حالياً، تم تشييط خط إنتاج بعض هذه المنتجات، بما في ذلك أجهزة التلفزيون. ويتم أيضاً تثبيت خط إنتاج المنتجات الأخرى مثل الغسالات وغسالات الصحون والتلاجات وغيرها من المنتجات أو في مرحلة ما قبل التثبيت.

الرئيس التنفيذي لشركة ماديران للأجهزة المنزلية

تعتمد الثقة في البضائع

الإيرانية على تحسين الجودة

والإعلان المناسب



شهد سوق الأجهزة المنزلية الإيرانية تغييراً كبيراً في السنوات الأخيرة. بعد فرض العقوبات، وسّع المنتجون المحليون بسرعة نطاق نشاطهم وعادوا إلى هذا السوق في وقت قصير لتلبية احتياجات البلد. وفي الوقت نفسه، تعد شركة ماديران لصناعة الأجهزة المنزلية، باعتبارها واحدة من أهم أقسام شركة ماديران القابضة، واحدة من الشركات المصنعة الناجحة في هذه الصناعة. من أجل التعرف على وضع شركة تصنيع الأجهزة المنزلية وأيضاً للتحقيق في المشاكل الحالية، توجهنا إلى المهندس محمود قهاري، الرئيس التنفيذي لشركة ماديران للأجهزة المنزلية، وتحدثنا معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في عام ١٩٦٤ من قبل الأخوين أميري وكان هدفها الأهم هو توفير آلات المكاتب في سوق البلاد. كما وسعت هذه الشركة نشاطها بعد الثورة الإسلامية، حيث بدأت في عام ١٩٩٤ بإنتاج شاشات في الدولة لأول مرة. مع استمرار وتوسيع نطاق العمل، بدأت شركة ماديران في إنتاج أجهزة تلفزيون بعلاجات تجارية Sharp و X-Vision ثم TCL، وأخيراً قررت في العامين الماضيين مواصلة عملها في مجال الأجهزة المنزلية. في عام ٢٠١٩، تم تشغيل خط إنتاج الغسالة ثم في مايو ٢٠٢٠، تم تشغيل خط إنتاج التلاجة، ويتم الآن تركيب خط إنتاج مبرد الغاز.

تشتهر شركة ماديران لصناعة الأجهزة المنزلية بالخدمات التي قدمتها لعملائها على مر السنين. من ناحية أخرى، في مجال خدمة العملاء ورضاهم، بالإضافة إلى تقديم الخدمات لهم، فإنه يركز بشكل كبير على إنتاج منتجات عالية الجودة. بالإضافة إلى ذلك، من حيث خدمة ما بعد البيع، يتم تقديم مزايا خاصة للعملاء، وأهمها ضمان لمدة ٣ سنوات للتلاجات والغسالات من شركة ماديران.

يوجد حالياً أكثر من ١٥٠٠ شخص يعملون بشكل مباشر في ماديران. بالإضافة إلى ذلك، تم توظيف ٤٥٠ شخصاً من قبل الشركة خلال العام الماضي.

بعد خروج العلامات التجارية الأجنبية من السوق المحلية، قام منتجوا بلدنا بملء الشواغر بسرعة وتحديث خطوط الإنتاج الخاصة بهم. في الوقت الحاضر، تم خلق ظروف تنافسية في مجال إنتاج الأجهزة المنزلية، وتحسنت جودة البضائع الإيرانية وأصبحت إلى حد ما شائعة بين الناس. من أهم التدابير لمنع دخول البضائع المهربة توفير منصة للترويج للمنتجات المحلية. ■

عالم الاستثمار

العضو المنتدب لشركة بارس الكتريك

الحاجة إلى استخدام الشركات القائمة على المعرفة في إنتاج الأجهزة المنزلية

المسؤول الحكومي



على الرغم من وجود اتجاه قوي لشراء سلع أجنبية في سوق الأجهزة المنزلية، إلا أن بعض المنتجات المحلية اكتسبت أيضاً شعبية كبيرة في السنوات الأخيرة. من ناحية أخرى، أدت العقوبات الواسعة النطاق إلى خفض واردات السلع الأجنبية، ونتيجة لذلك، انتعشت صناعة الأجهزة المنزلية المحلية. ومن رواد هذه الصناعة شركة بارس الكتريك، التي توفر جزءاً كبيراً من طلب السوق المحلي من خلال الاستفادة من تاريخ طويل في إنتاج المنتجات الصوتية والمرئية. رغم العقوبات، حاولت الشركة دائماً إنتاج منتجاتها باستخدام أحدث التقنيات في العالم. من أجل التعرف بشكل أكبر على أنشطة هذه الشركة وكذلك الوضع الحالي لهذه الصناعة، ذهبنا إلى إحسان وحيدى فرد، الرئيس التنفيذي لشركة بارس الكتريك وأجرينا محادثة معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. تأسست هذه الشركة عام ١٩٦٣، وفي البداية أنتجت فقط أجهزة التلفاز بالأبيض والأسود، ولكن بعد وصول التقنيات الجديدة وتوقيع العقود مع الشركات ذات الشهرة العالمية، بدأ إنتاج أجهزة التلفزيون الملونة والحديثة في هذا المجمع. من خلال الاستفادة من قوة الخبراء والحرفيين المحليين، فإن معظم الأجزاء اللازمة لإنتاج الأجهزة المنزلية المختلفة مثل التلاجات والمكانس الكهربائية والغسالات وغيرها من السلع المماثلة تتم الآن باستخدام التكنولوجيا الجديدة في شركات الأجهزة المنزلية الإيرانية. وبحسب الإحصائيات، فقد تضاعف إنتاج شركة بارس للكهرباء هذا العام مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وهو ما يعد نجاحاً كبيراً للشركة، نظراً للعقوبات و تفشي الكورونا.

بسبب العصور القديمة لهذه الشركة، استخدم معظم الأشخاص الذين تزيد أعمارهم عن ٣٠ عاماً منتجات بارس الكتريك أو يعرفون هذه العلامة التجارية. تتمتع علامة بارس الكتريك بتاريخ طويل ووجود في مختلف المعارض ومراكز البيع في محافظات الدولة بمكانة مهمة في السوق المحلية ولها حضور قوي في سلة المنتجات الصوتية والمرئية للعائلات.

نظراً لأننا نعتمد على الواردات في إنتاج هذه المنتجات، فمن الضروري استخدام المعرفة التقنية المحلية وقدرة الشركات القائمة على المعرفة. نحتاج اليوم أكثر من أي وقت مضى إلى تعاون علمي في إنتاج أي منتج، لذلك من الضروري تعزيز العلاقة بين الصناعة والأوساط الأكاديمية.

إن رفع العقوبات سيف ذو حدين. سيكون من الأفضل للعديد من الشركات والعلامات التجارية الكبرى الوصول إلى الأسواق الدولية مع رفع العقوبات، لكن الشركات الأضعف ستواجه مخاطر أكبر. يجب توسيع أنشطة شركة بارس الكتريك في بيئة غير خاضعة للعقوبات، بالاعتماد على قدراتها ومرافقها الهائلة. ■

٦

عالم الاستثمار
فبراير (شباط) ٢٠٢١ • الرقم ٥

وأكد مدير خدمات ما بعد البيع لمجموعة أخوان
الصناعية

يعتمد ازدهار صناعة الأجهزة المنزلية على رفع القيود



تواجه صناعة الأجهزة المنزلية في البلاد تحديات كبيرة هذا العام، وأهمها العقوبات الأمريكية المكثفة التي تجعل من الصعب جدًا على الشركات المصنعة المحلية الوصول إلى المواد الخام الأجنبية وقطع الغيار والمعدات، فضلاً عن التحويلات المالية الصعبة. من ناحية أخرى، أدى خروج العلامات التجارية الأجنبية من السوق الإيرانية إلى تعزيز نشاط الصناعات المحلية، على الرغم من انخفاض جودة البضائع في السوق المحلية إلى حد ما. من أجل التعرف بشكل أكبر على الوضع الحالي لهذه الشركة بالإضافة إلى مشاكل وآفاق صناعة الأجهزة المنزلية في البلاد، ذهبنا إلى المهندس حميد رضا جلي، مدير خدمات ما بعد البيع في مجموعة أخوان الصناعية، وتحدثنا مع له. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تم تسجيل هذه المجموعة رسميًا منذ عام ١٩٦٣ وحصلت على ترخيص نشاطها. مع الاختيار الذي لمجموعة أخوان، بدأ إنتاج أحواض المطبخ لأول مرة في البلاد، ووفقًا لاحتياجات البلاد، ساهم إنتاج هذه المنتجات بشكل كبير في نمو هذه المجموعة وتطويرها. في العشرين عامًا الماضية، بدأت مجموعة أخوان الصناعية في إنتاج منتجات مثل المواقد المفروشة، والشفافات، والأفران المدمجة، وكذلك الأحواض الصناعية و الصنابير الصحية و صنابير البناء، والآن تعد هذه المجموعة أكبر منتج لهذه السلع في بلد. لديها حصة كبيرة من السوق المحلية.

تسببت البنية التحتية الصناعية القائمة والاستثمار في الآلات والمعدات وخطوط الإنتاج، الفريدة من نوعها في البلاد، في جعل البضائع المنتجة في هذه المجموعة عالية الجودة. بالإضافة إلى ذلك، فإن ميزتنا المميزة عن العلامات التجارية الأخرى النشطة في هذه الصناعة هي سعرها المعقول، لذلك على الرغم من الجودة العالية، فإن سعر منتجات مجموعة أخوان الصناعية في السوق اقتصادي للغاية ومناسب للعملاء.

على الرغم من البنية التحتية الصناعية والتقنية، إلا أن هذه الصناعة تحتاج إلى دعم الحكومة في توفير منصة مناسبة من حيث القوانين واللوائح وكذلك قنوات الاتصال مع العلامات التجارية الرائدة في العالم، بالإضافة إلى ضرورة وجود ثقافة واسعة لتحسينها. جودة البضائع المحلية. يجب أن نتذكر أنه حتى لو تم استيفاء هذه الشروط، فسوف نواجه ظروفًا أكثر صعوبة من منافسينا، بما في ذلك تركيب، لأنهم يخططون حاليًا ويتقدمون بسرعة لغزو الأسواق الإقليمية والعالمية دون أي قيود، وبالتالي فإن صناعة الأجهزة المنزلية في البلاد سيكون من الصعب تطوير والاستيلاء على الأسواق المحلية والأجنبية إذا لم تم توفير البيئة المناسبة. في رأيي، إذا كانت الظروف مناسبة، يجب الاستثمار المناسب في إنتاج الأجزاء وليس المنتجات النهائية. ■

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة أنتيك للأجهزة المنزلية

ازدهار اقتصاد البلاد بدعم خاص من المنتجين



بعد العقوبات وخروج العلامات التجارية الأجنبية من البلاد، نجح المنتجون الذين رفعوا مستوى جودة منتجاتهم ليس فقط في جذب السوق المحلية ولكن أيضًا في جذب أذواق العملاء الأجانب. لمزيد من المعلومات، دعنا نذهب ونحدث إلى محمد رضا جعفري، الرئيس التنفيذي لشركة أنتيك للأجهزة المنزلية، الذي كان سابقًا رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية للمحافظة المركزية وعمل في العديد من المنظمات. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة بهدف إنتاج الأجهزة المنزلية في عام ١٩٩٢ وتقدم الآن منتجات مختلفة في قطاعي التبريد والتدفئة. بمرور الوقت، أدى الاهتمام بالجودة واستخدام التقنيات الحديثة إلى ترحيب ورضا جمهور العلامة التجارية أنتيك و وفر الأساس لتطوير أنشطتها. نظرًا لأن نمو التكنولوجيا وتطورها قد وفر الكثير من التنوع في سوق الأجهزة المنزلية، تحاول شركة أنتيك أيضًا تقديم مجموعة متنوعة من المنتجات إلى السوق.

مع خروج علامتي سامسونغ و ال جي من البلاد باعتبارهما أكبر المنافسين للمصنعين المحليين، أتاحت فرصة جيدة جدًا لأنشطة الشركات المحلية، بحيث حلت العديد منها محل العلامات التجارية الأجنبية من خلال زيادة قوتها ومزاياها التنافسية وجذبها السابقة عملاء العلامات التجارية الأجنبية. على الرغم من مشاكل التمويل والنفقات الجارية، فقد تم اختيار شركة أنتيك للأجهزة المنزلية كمصدر نموذجي لمدة ٣ فترات متتالية وشاركت في العديد من المعارض الدولية للأجهزة المنزلية من أجل زيادة أسواقها المستهدفة.

من أهم مشكلات قطاع الإنتاج قضية التهريب التي تزداد مع انخفاض سعر الصرف. يتم تهريب الأجهزة المنزلية دون دفع الرسوم والضرائب للحكومة، وهو منافس كبير للإنتاج المحلي، مما يتسبب في خسارة الشركة المصنعة لجزء كبير من عملاتها. في رأيي، يجب على الحكومة منع دخول البضائع المهربة بالإدارة السليمة. مشكلة أخرى في الإنتاج هي توريد السلع المقلدة إلى السوق.

تحسين الوضع الاقتصادي للبلاد يعتمد على سياسات الحكومة. إذا لم تنفق الحكومة أموال صندوق تنمية النقد الأجنبي على نفقات الميزانية وتضعها في اتجاه نمو وتطوير الإنتاج، فمن الطبيعي أن يكون هناك أفق إيجابي للمنتجين. يجب التأكيد على أن صناعة الأجهزة المنزلية لديها سوق كبير في الدولة ولديها إمكانيات كبيرة للتنمية، وسيساعد الموقع الجغرافي السياسي للبلاد على تطوير هذا السوق والصادرات. في ظل هذه الظروف، يعتمد بعض المصنعين على الإعلان والعلامات التجارية لمحاولته النمو في هذا الاتجاه، والبعض الآخر راضٍ عن السوق الصغير الذي يمتلكونه. ■

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة تاكنوغاز

يضمن الدعم الحكومي

ازدهار صناعة الأجهزة

المنزلية



تعد صناعة الأجهزة المنزلية في البلاد ذات التاريخ الطويل والتي تستخدم أيضاً البنية التحتية التقنية والاقتصادية والعلمية للبلاد، واحدة من أهم قطاعات التصنيع في الاقتصاد الإيراني. ومع ذلك، فإن المشاكل مثل عدم وجود دعم حكومي لإنشاء منصة للازدهار الصناعي، وتدفق البضائع المهربة إلى السوق المحلية، وكذلك ظهور المنتجين غير القانونيين والمجهولين، قد ضيق المجال أمام المنتجين ذوي الخبرة. من أجل التعرف على وضع صناعة الأجهزة المنزلية في البلاد، والمشاكل والحلول المقترحة، ذهبنا إلى الدكتور أمير نصر الله زاده، الرئيس التنفيذي لشركة تاكنوغاز، وتحدثنا معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تم تسجيل هذه الشركة في عام ١٩٩٣ والآن أصبحت الأجهزة المنزلية المدمجة مثل الأفران وكذلك الشفطيات والمغاسل والمواقد موجودة في محفظة منتجات هذه الشركة وتعد شركة تاكنوغاز واحدة من أوائل الشركات التي أصبحت شركة كبرى لتصنيع المعدات (OEM) معروفة وتنتج حالياً معدات وأجزاء مختلفة لأكثر من ١٧ علامة تجارية مرموقة، وهي فريدة من نوعها في هذا الصدد في البلاد.

من أهم خدمات شركة تاكنوغاز للعملاء إنتاج أفضل السلع ذات الجودة وتوفير ضمان موثوق به، بحيث يواجه العملاء أقل المشاكل في استخدام هذه المنتجات واستخدام منتجات الشركة براحة البال وضمان السلامة والجودة.

من الأمن القول أن تاكنوغاز لديها أفضل مصنع في الشرق الأوسط وواحد من أفضل مصانع مواقد الغاز في العالم. تمتلك الشركة حالياً أكثر من ٢٧٠٠ قالب لحوالي ٢٠٠ نموذج مختلف، بالإضافة إلى إنتاج منتجاتها الخاصة، فإنها تنتج أيضاً معدات متنوعة لـ ١٧ علامة تجارية أخرى. في الوقت الحالي، تتساوى منتجات تاكنوغاز مع أفضل الموديلات في العالم من حيث الجودة، مثل فالكون، من ناحية أخرى، حاولنا دائماً توفير المنتج المطلوب للعملاء بأقل سعر، ووفقاً للمناسبات والإجراءات المتخذة، حققت تاكنوغاز أهدافها وستحاول في المستقبل اتخاذ خطوات لكسب أرباح العملات الأجنبية من خلال تطوير أسواقها الخارجية.

يتسبب تهريب السلع والأجزاء في الكثير من الضرر لمصنعي الأجهزة المنزلية، حيث إن هذه المنتجات لا تلبى معايير الجودة اللازمة مثل المعايير أو التراخيص التنظيمية الأخرى، ولا يتحمل مستوردو هذه السلع أي تكاليف مثل الضرائب أو الرسوم الجمركية على دخول السوق. لهذا سعرها أرخص مقارنة بالمنتجات التي يتم إنتاجها في الدولة وتفي بمعايير الجودة بالإضافة إلى المتطلبات الأخرى. ■

عالم الاستثمار

العضو المنتدب لشركة ساميار صنعت زاغرس

عملاؤنا هم فخرنا الأكبر



كان توظيف الأجزاء التي تحتاجها الصناعة أحد البرامج المدرجة على أجندة الحكومة في وقت العقوبات بسبب قيود الاستيراد. وفقاً لمصنعي الأجزاء، من خلال جمع أجزاء من منتج من بلدان مختلفة وتجميعها، لا يمكننا الادعاء بأننا منتج، ولكن هذا الادعاء صحيح عندما نكون قد أنتجنا ما لا يقل عن ٧٠٪ من المواد اللازمة لمنتج في الدولة. في هذه الحالة، يكون للمنتج قيمة مضافة وينمو الناتج المحلي الإجمالي. لهذا الغرض، ذهبنا إلى الدكتور رضا الماسي، الرئيس التنفيذي لشركة ساميار صنعت زاغرس، إحدى الشركات المصنعة للأجزاء عالية الجودة التي تتطلبها صناعة الأجهزة المنزلية، وتحدثنا معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. تأسست هذه الشركة في عام ٢٠٠٦ بهدف إنتاج محركات للأجهزة المنزلية بأحجام صغيرة. تأسست شركة ساميار صنعت زاغرس على أساس رأس المال الشخصي وتتكون من أربعة مصانع، أحدها يقع في الأهواز والآخر في منطقة شهرکرد ويعمل به أكثر من ١٢٠ موظفاً.

نحن في الواقع أول مصنع لمحرك الفرن ومروحة التلاجة في البلاد وننتج أيضاً منتجات أخرى مثل مضخة مكيف الهواء والمحرك الدوار ومحرك الفرن والاختبار.

أكبر فخر للمجموعة هو عملائها، وجميعهم مصنعون مشهورون وعلامات تجارية مسجلة، تتمثل إحدى خططنا لجذب العملاء والاحتفاظ بهم في تعيين ضمان بديل لهم.

يتم إنتاج ما يقرب من مليون ونصف من التلاجات والمجمدات سنوياً في البلاد، والتي تتطلب وفقاً لعامل الاستهلاك الإنتاج السنوي لـ ٣ ملايين محرك مروحة تبريد، ولحسن الحظ تنتج شركتنا مليون ونصف وحدة في وردية واحدة. هذه المروحة ببطء، على الرغم من كونها تحت درجة حرارة ٣٢ درجة تحت الصفر، لا تتجمد وترضي العديد من الشركات والعلامات التجارية. في مواجهة العقوبات، هناك العديد من الفرص التي يجب استغلالها لزيادة الإنتاج. على سبيل المثال، تكون مدخرات التصدير عالية جداً عندما يرتفع الدولار، ويمكن للمنتجين استخدامها لتغطية جزء من تكاليف الشركة وربحيتها.

من أجل معرفة أساس منتجات الأجهزة المنزلية، فقد عقدنا عدة اجتماعات مع حديقة العلوم والتكنولوجيا. لكن العلاقة بين الصناعة والأوساط الأكاديمية لم تصل بعد إلى المستوى الذي نتوقعه، ونأمل أن يتم إعداد برامج جديدة لدخول المعرفة والتكنولوجيا. ■

القسم الحكومي

٨

قضايا الاستثمار
عالم الاستثمار
فبراير (شباط) ٢٠٢١ • الرقم ٥

أكده مدير العلامات التجارية والتسويق بروات

تطوير صناعة الأجهزة المنزلية بإدخال التكنولوجيا الحديثة



يعتبر التسويق من الشروط المهمة لتصدير البضائع إلى الأسواق الخارجية. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، نحن ذهبنا لفرشيد مهردادي، مدير العلامات التجارية والتسويق في شركة بروات، والذي بالإضافة إلى أداء الأنشطة التنفيذية المتعلقة بالتسويق الرقمي، عضو في جمعية التسويق العلمي الإيرانية وعضو في مركز الأبحاث هذا. إنها جمعية، ذهبنا وتحدثنا إليه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة العمل في إنتاج الأجهزة المنزلية في تبريز في عام ٢٠٠٤ وكانت نشطة في البداية في مجال إنتاج مبردات المياه وكانت معروفة كمصدر محلي وعينة وطني إلى العراق لمدة عامين بعد اكتساب خبرة واسعة في مجال إنتاج مكيفات الهواء. باستخدام الابتكارات الجديدة، قمنا بزيادة تنوع المنتجات وإنتاج المنتجات التي تلبى احتياجات الناس في الأسواق العراقية والسورية. سخان المياه هو منتج آخر لشركة بروات والذي يتم تقديمه في ٦ أنواع مختلفة للسوق.

أدى رحيل العلامات التجارية الأجنبية إلى ارتفاع الأسعار. في هذه الحالة، تم توفير فرصة جيدة للمنتجين المحليين لزيادة إنتاجهم وسد فجوة العلامات التجارية الأجنبية في السوق. ومع ذلك، فإن سوق الأجهزة المنزلية كبير جداً ومتنوع، ويجب على الوزارة تسهيل استيراد التكنولوجيا الحديثة إلى الدولة من أجل تطويرها.

ينصب تركيزنا أكثر على قطاع التصدير، وقد أعطينا الأولوية للأسواق المجاورة لتقديم منتجاتنا. النجاح في هذا المجال غير ممكن دون الوصول إلى مبادئ علم التسويق والمعرفة الدقيقة للأسواق. من خلال دراستها، تعرف شركة بروات جيداً كيفية دخول السوق، ونوع الإعلان، بالإضافة إلى أصغر تفاصيل التسويق، مثل كيفية اختيار لون المنتج. نحن نعلم مقدار نصيبنا في السوق العراقي، وكيف يجب أن نخطط ومتى يجب علينا تصدير البضائع. وبالطبع إلى جانبنا هناك شركات إيرانية أخرى تعمل في هذا السوق، لكن محاولات بعض الشركات لدخول الأسواق الخارجية باءت بالفشل.

المهمة الأولى والأكثر أهمية لاستمرار أنشطة هذه الشركات هي العلامة التجارية والتسويق. يجب أن تدخل شركات التصدير أسواق البلدان الأخرى من خلال التعرف على أذواق العملاء وكذلك جمع المعلومات بدقة. يجب أن تكون وجهة نظرهم حول مسألة الصادرات طويلة الأجل ويجب تحديد مصالحهم في هذا السياق. المصدر الناجح لديه تخطيط دقيق، غير راض عن المبيعات المؤقتة والفورية، ويستعد للتغيرات المستقبلية في الصناعة، وإلا فإن نجاحاته مؤقتة ومحكوم عليها بالفشل. ■

دور الشركة الوطنية لتكرير وتوزيع المنتجات البترولية في الاقتصاد الإيراني

تسارع تنفيذ خطط الشركة الوطنية للتكرير والتوزيع خلال ثلاث سنوات

كانت الشركة الوطنية لتكرير وتوزيع المنتجات البترولية الإيرانية من القطاعات الصناعية في ظروف العقوبات الصعبة، والتي استطاعت أن تلعب دوراً مهماً في الظروف الصعبة من خلال إحياء التجارة الدولية في مجال مبادلات المنتجات البترولية. ومن خلال اكتساب مكانة مواتية في عملية طفرة الإنتاج، لتحقيق الاكتفاء الذاتي في المنتجات المكررة. يمكن رؤية أثر هذه الإجراءات الوطنية في صناعة التكرير بوضوح من عام ٢٠١٧ حتى الآن؛ الإجراءات الرئيسية، أدى تنفيذ كل منها إلى إنجازات وطنية لحكومة وشعب إيران. مصفاة نجمة، كأكبر مصفاة لتكثيف الغاز في العالم، بعد عدة سنوات من التأخير في استكمال الوحدات بمقاييس محسوبة وتحديد الأولويات المناسبة لإدارة الشركة الوطنية الإيرانية لتكرير وتوزيع النفط، قد انحدرت منذ عام ٢٠١٧ تم تشغيل بقدرته ٣٦٠ ألف برميل يوميا.

وتجدر الإشارة إلى أن تشغيل المرحلة الرابعة من مصفاة نجمة الخليج الفارسي كان سيكلف أكثر من ٤ مليارات دولار، وكان من المفترض أن يتم تشغيل الوحدة الصناعية في حوالي ثلاث إلى أربع سنوات، ولكن مع دراسات الخبراء حول هذا المشروع، تقرر تنفيذ هذه المرحلة في البرمجيات واستخدام السعة الزائدة للمعدات وبعض التغييرات العملية في قلب المراحل الثلاث الحالية، والتي مع تنفيذها الكامل، زادت الطاقة الاسمية للمصفاة إلى ٤٨٠ ألف برميل في اليوم.

مع تشغيل أربعة خطوط أنابيب مهمة في الدولة خلال العامين الماضيين، تمت إضافة ما مجموعه أكثر من ألف كيلومتر إلى خطوط الأنابيب في البلاد وزاد طول هذه الأنابيب لنقل النفط الخام والمنتجات البترولية من ١٤ إلى ١٥ ألف كيلومتر. من خلال استغلال هذه الخطوط، تم منع مرور ٣٠٠٠ ناقلة يوميا، وتم حرق ١٧٨٠٠٠ لتر من زيت الغاز في صهاريج الناقلات.

رفعت ميناء ماهشهر، باعتباره أقدم ميناء نفطي في الدولة، طاقته التصديرية من ١٥ مليون طن سنويا إلى ٤٥ مليون طن سنويا عن طريق زيادة عدد أرصفة التصدير من ٢ إلى ٨ أرصفة وتجديد أرصفة قديمة والآن أرصفة مع السفن تبلغ سعتها من ٣٥ إلى ٩٠ ألف طن.

أصبح تبادل الطاقة، بالتعاون الدؤوب مع الشركة الوطنية الإيرانية لتكرير وتوزيع النفط، طريقاً سريعاً شفافاً لتوريد وتصدير مختلف المنتجات البترولية والمذيبات إلى وجهات التصدير البرية والبحرية في عام ٢٠١٩. ■





أمير حسين كاوه:
العضو المنتدب لمجموعة سديد
الصناعية القابضة

قدرات وإنجازات مجموعة سديد الصناعية القابضة والشركات التابعة لها

بالاعتماد على القدرات والموارد الداخلية، وكذلك باستخدام نهج تقدمي، فإن اقتصاد المقاومة هو السبيل الوحيد للتعامل مع العقوبات والركود الاقتصادي وتأثيرات جائحة كورونا على الصناعة والاقتصاد، ويضمن استدامة التوظيف والإنتاج وفي نهاية المطاف. نمو الناتج المحلي الإجمالي والتنمية الاقتصادية للبلاد. وفي الوقت نفسه، تضع مجموعة سديد الصناعية القابضة، التي تتمتع بقدرات وإمكانات عديدة لشركاتها التابعة، تنفيذ استراتيجية تعميق البناء الداخلي والتوجه نحو الاكتفاء الذاتي الوطني مع الاستفادة من الكوادر المؤهلة والمتخصصة كأولوية قصوى لجميع أنشطتها. وكشركة ناجحة، حققت نتائج جيدة في اتجاه قفزة الإنتاج.

إنتاج آلاف الكيلومترات من الأنابيب الفولاذية السميكة لخطوط نقل النفط والغاز والمياه الوطنية الكبيرة من قبل شركتي خط أنابيب ماهشهر سعيد وأنابيب ومعدات سديد؛ التواجد في المشاريع الكبرى مثل خط نقل النفط الخام من جوره إلى جاسك وخطة نقل مياه الخليج الفارسي إلى الهضبة الوسطى، بالإضافة إلى تصميم وإنتاج العديد من المضخات العملاقة والمحطات الضخمة التي تتطلبها صناعات النفط والغاز والمياه والبتروكيماويات والتكرير. أنشطة هذا المجمع الصناعي الضخم.

من ناحية أخرى، تصميم وبناء مختلف الهياكل والمنصات البحرية؛ توريد وتنفيذ مشاريع خطوط الأنابيب البحرية في الحقول النفطية؛ تصميم وبناء المئات من توربينات الرياح في مجال الطاقة المتجددة وتطوير مزارع الرياح؛ بناء مصانع الصلب والسكر. تعد المشاركة في بناء محطات ضخمة لتوليد الطاقة تعمل بالغاز والدورة المركبة وكذلك المشاركة في بناء سدود كبيرة مثل الكرخة وكارون ١ و٣ ومسجد سليمان وغيرها في الدولة من الأنشطة الأخرى لعقد مجموعة سديد الصناعية.

تمتلك هذه الشركة حصصاً من شركات من الدرجة الأولى في الصناعات المذكورة، مثل شركات تصنيع الأنابيب ماهشهر سعيد، وشركة بتكو للمضخات الكبيرة وإنتاج التوربينات، وتسديد لتطوير الهياكل البحرية، وسابا نير، وطاقة الرياح، وأنابيب ومعدات سديد، والتوسعة الحديدية، قام تطوير وبناء محطة توان لتوليد الطاقة، و فائق سانات، وما إلى ذلك، بتنفيذ أنشطة مناسبة في اتجاه الازدهار والطفرة في الإنتاج في البلاد في السنوات الأخيرة.

في غضون ذلك، عملت شركة تسديد كمقاول عام (GC) في مشاريع المنبع والمصب في الحقول البرية والبحرية في صناعات النفط والغاز والتكرير والبتروكيماويات، ولديها شهادات دولية سارية وكذلك شهادة عقد أساسي في مجال النفط والغاز، مع مديريها ذوي الخبرة، هي واحدة من الشركات الرائدة في مجال المرافق البحرية. ■

إعادة قراءة أسباب تراجع الاستثمار في صناعة الكهرباء

يعتمد ازدهار صناعة الكهرباء على إصلاح الاقتصاد



علي بخشي
رئيس مجلس إدارة نقابة صناعة الكهرباء الإيرانية

تمتلك صناعة الكهرباء الإيرانية إمكانات لا حصر لها للتنمية التي ضعفت على مر السنين. مع أكثر من ٢٠٠٠ شركة كبيرة ومتوسطة وصغيرة، أوجدت الصناعة حوالي ١٥٠,٠٠٠ وظيفة مباشرة في القطاعين العام والخاص وتكافح من أجل البقاء في العديد من القطاعات هذه الأيام. تولد صناعة الكهرباء الإيرانية، بالإضافة إلى حصة واحدة في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، أكثر من ١٣٠٠٠ مليار تومان من القيمة المضافة، وقد حوّل هذا الكهرباء إلى صناعة ذات قيمة مضافة عالية. وبحسب الإحصائيات المتوفرة، بلغت حصة القيمة المضافة في الإنتاج والنقل والتوزيع من إجمالي القيمة المضافة لصناعة الكهرباء ٥١٪ وحصة إنتاج المعدات الكهربائية ٤٩٪.

كما أن لهذه الصناعة إمكانات عديدة في مجال إنتاج المعدات وتقديم الخدمات الفنية والهندسية، والتي بالإضافة إلى تلبية الاحتياجات المحلية، لديها أيضًا قدرات كبيرة للتصدير. إن موقع إيران الجغرافي في الشرق الأوسط وجوارها مع الدول التي تواجه نقصًا كبيرًا في مجال محطات الطاقة وشبكات النقل والتوزيع، قد خلق فرصة جيدة لتطوير صادرات صناعة الكهرباء في البلاد.

سيجلب قيمة صناعية مضافة للبلاد. في هذه السلسلة الصعبة، التي تبدأ بالتسعير الإلزامي للكهرباء وتستمر في إحداث عجز في ميزانية الصناعة، يعد الانخفاض في الاستثمار المحلي والأجنبي هو السلسلة الأخيرة من اقتصاد الكهرباء غير المتكافئ. إن التدفق المالي غير الاقتصادي لصناعة الكهرباء يقضي على رغبة وتحفيز القطاع الخاص على الاستثمار في هذه الصناعة، وبالتالي فإن صناعة الكهرباء، على عكس بعض الصناعات الرئيسية في البلاد، لم تكن جذابة للغاية في جذب المستثمرين المحليين والأجانب، وخاصة في السنوات الأخيرة. في حين أن القطاع العام لا يملك الموارد الكافية للاستثمار في هذا القطاع وبسبب التدفق المالي غير الفعال في هذا المجال، فإنه غير قادر على تعويض نقص استثمارات القطاع الخاص في تطوير البنية التحتية في هذه الصناعة.

لذلك، فإن اتخاذ التدابير اللازمة للإسراع في سداد المتأخرات للقطاع الخاص هو التزام لا مفر منه لإنقاذ صناعة الكهرباء في البلاد. أيضا في مجال التمويل الاستثماري، وخاصة للجهات الفاعلة في صناعة الكهرباء، هناك العديد من الحلول التشغيلية، من أهمها استخدام الموارد المالية المتاحة، الأمر الذي يتطلب استخدام تسهيلات صندوق التنمية الوطني للمستثمرين في صناعة الكهرباء. من ناحية أخرى، يمكن لهذه الآلية أن تجلب معها قطاعات

الاستثمار الأخرى. ■

صرح نائب وزارة النفط لشؤون الغاز ٣٥٠ مليار دولار خلق ثروة مع تحقيق تحسين استهلاك الغاز



بالقاء نظرة سريعة على نوع استهلاك الغاز في الدولة، يمكننا أن نستنتج أنه إذا وضعنا تحسين استهلاك الطاقة النظيفة في مقدمة عملنا، في العقدين المقبلين، فقد أنشأنا حوالي ٣٥٠ مليار دولار من الثروة من أجل بلد. يصبح هذا الأمر أكثر أهمية عندما نعلم أننا يجب أن نرى حصة أكبر لبلدنا الحبيب في مستقبل تجارة الغاز العالمية.

حضر المهندس حسن منتظر تربتي، نائب وزير النفط والرئيس التنفيذي لشركة الغاز الوطنية الإيرانية، مؤخرًا اجتماعاً متخصصاً حول الآفاق التي تواجه صناعة الغاز. التجارة وخلق القيمة واستهلاك الغاز المعلنة: مع هذا الاتجاه، إذا وصل الاستهلاك في قطاع الطاقة لدينا بحلول عام ٢٠٤٠ إلى ٢٠٥ مليار متر مكعب وفي القطاع المحلي حوالي ١٧٥ مليار متر مكعب، ٣٨٠ مليار متر مكعب سنويًا، يتم إنفاقها فقط في القطاع التجاري المحلي. والصناعات الرئيسية يصبح.

وأضاف: «هذه الشروط تدل على أننا إذا مضينا قدما بهذه الطريقة فإن ميزان إنتاج الغاز (مع الاستهلاك) لن يعمل». قال تربتي، مشيرًا إلى أن مبدأ التحسين يجب أن يكون في قطاعي المنزل ومحطة الطاقة: «تُظهر إحصاءات الاستهلاك أنه يجب علينا وضع تدابير مثل التحسين وزيادة الأداء وما إلى ذلك على جدول أعمالنا من الآن فصاعدًا، على سبيل المثال، استهلاكنا في القطاع «المنزل سيرتفع من ١٧٥ مليار متر مكعب إلى ١٠٥ مليار متر مكعب وفي قطاع محطات الكهرباء من ٢٠٥ مليار متر مكعب إلى ١٠٠ مليار متر مكعب لذلك يجب استخدام الكهرباء الشمسية أو المياه وطاقة الرياح وما شابه ذلك».

وأضاف نائب وزير النفط والغاز: «في هذه الحالة، يُعتقد أن ما مجموعه ٢٠٥ مليار متر مكعب من التحسين وزيادة كفاءة الوقود في القطاع المحلي ومحطة الطاقة على مدار العشرين عامًا القادمة يعادل إنتاجنا لمدة عام واحد من حقل فارس الجنوبي، أي ٢٠٠ مليار متر مكعب»، إذا أمكن تقديرها.

صرح الرئيس التنفيذي لشركة الغاز الوطنية الإيرانية: إذا أردنا حساب قيمته بالسعر المستخدم في الاقتصاد واعتبار الغاز عند ٢٠ سنتًا حاليًا للمتر المكعب، فإن القيمة الاقتصادية لهذا التحسين تبلغ حوالي ٣٥٠ مليار دولار على مدار ٢٠ عامًا؛ هذا يعني أنه إذا قمنا بتحويل ما تم تحسينه إلى أموال، فسيتم إنشاء ٣٥٠ مليار دولار للدولة المنتجة للثروة.

وقال نائب وزير النفط والغاز: «نحن الآن على وشك الاحتفال بـ ٩٥٪ من ديناميكيات إمدادات الغاز الأخضر في جميع أنحاء البلاد، ومن المثير للاهتمام أن كل هذه الإجراءات قد تم تنفيذها دون تكلفة على الحكومة وباستخدام الموارد الداخلية للصناعة».

أمين وعضو مجلس إدارة نقابة منشآت البناء
والشركات الصناعية الإيرانية:

عدم وجود دعم حكومي للقطاع الخاص في تنفيذ المشاريع الدولية



على الرغم من التاريخ المهم في الصناعة الإيرانية، إلا أن الجمعيات الصناعية تفتقر إلى الوظيفة المرغوبة لأسباب مختلفة، أهمها عدم مشاركة الجمعيات الصناعية والنقابات العمالية في قرارات الحكومة في القطاع الصناعي. من أجل التعرف على أداء النقابات والنقابات العمالية في البلاد وكذلك مشاكلهم في التعامل مع الأزمة الحالية، ذهبنا إلى المهندس همايون إبراهيمي، سكرتير وعضو مجلس إدارة نقابة المنشآت والشركات الصناعية في إيران و تحدثت معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تم تشكيل هذه النقابة في عام ١٩٦٠ بهدف تنظيم ودعم مصنعي المنشآت ومستوردين معدات البناء. نظرًا لتاريخ أكثر من نصف قرن من النشاط، فقد شهدنا العديد من التغييرات في مجال المرافق والصناعة في البلاد واليوم بسبب تغير الظروف والتغير التكنولوجي، تغيرت أهداف وأداء النقابات والشركات التابعة إلى حد ما. ومع ذلك، فإن الهدف الرئيسي للنقابة المتمثل في العمل كوسيط بين الحكومة والشعب لا يزال قويًا.

بالتأكيد، هذه الجمعيات لم تحقق أهدافها الرئيسية، والسبب الأكثر أهمية لهذا الفشل يجب أن يكون عدم فهم وقبول دور هذه المنظمات من قبل الشعب والحكومة. لسوء الحظ، لم يتم قبول الحاجة إلى وسيط بين المسؤولين والأفراد في المجتمع الصناعي والتقني للبلد من أجل التنمية والازدهار، ويمكن للنقابات العمالية أن تلعب هذا الدور. بسبب هذا الخلل الثقافي في المجتمع الصناعي للبلاد، لم تتمكن الجمعيات من لعب دورها المناسب.

من وجهة نظر الاتحادات والمنظمات الصناعية، لا تحمي الخصخصة بشكل صحيح حقوق الشركات الصناعية فحسب، بل تحمي أيضًا المصالح الوطنية بالكامل. ومع ذلك، لا ينبغي إغفال أن هذا الهدف لن يتحقق إلا من خلال التشريعات المناسبة، ومكافحة الفساد، وتضافر الجهود على جميع مستويات الحكومة. يتمتع القطاع التقني والصناعي بالدولة بقدرة كبيرة في تصميم وتنفيذ وتنفيذ المشاريع الصناعية بين دول المنطقة. لسوء الحظ، على عكس بعض الدول المجاورة، بما في ذلك تركيا، حيث نرى الدعم الكامل من الحكومة للقطاع الخاص والمتقاعدين معهم، في إيران، تركت الحكومة القطاع الخاص عمليًا دون أي دعم للمشاريع الدولية في الخارج. يفتقر هذا القطاع إلى نقص كبير من حيث القدرات الفنية في قطاع المنشآت الصناعية، لكن لا ينبغي أن ننسى أنه يتعين علينا التفاعل مع العالم وخلال هذه العلاقة سنشهد تطور القدرات التنفيذية للصناعة المحلية بالدولة. ■

وأكد الرئيس التنفيذي لمجموعة نصير لوازم للصناعة والإنتاج

تعزير قيمة العملة الوطنية بدعم حقيقي من المنتجين

تأخذ مجموعتنا في الاعتبار معيار يبجو لمجموعة إيران خودرو للسيارات، كما تُظهر عملية جودة المنتجات للعملاء من خلال الاعتماد على المستندات والأدوات والمختبرات واختبارات المنتج. ميزة أخرى هي توفير احتياجات العملاء في الوقت المناسب، وبناءً على التخطيط المناسب، يتم شراء المواد الخام في الوقت المحدد، ويتم الاستعانة بمصادر خارجية لمراحل الإنتاج بمساعدة ٥٠ مقاولاً من خارج المجموعة. لهذا السبب، يتم تنفيذ جميع خطوات الإنتاج من خلال نظام وآلية منتظمين والاستجابة لأوامر اليوم الواحد.

يعمل حوالي ٢٨٠ شخصاً بشكل مباشر في هذا المجمع ويعمل معنا حوالي ٣٥٠ شخصاً بشكل غير مباشر في شكل مقاولين من خارج. نظراً للمرافق المتوفرة في مجمع الإنتاج، يعمل جميع الموظفين بنسبة ١٠٠٪ من قدراتهم التدريبية والتعليمية. يجب التأكيد على أن التدريب هو أحد الأولويات الرئيسية لهذه المجموعة ويجب أن يخضع الموظفون لعملية التدريب وفقاً لمهاراتهم وخبراتهم.

يرتبط وجودنا في الأسواق الدولية ارتباطاً مباشراً بوجود شركات صناعة السيارات في البلاد في هذه الأسواق. على سبيل المثال، إذا دخلت منتجات شركة إيران خودرو أسواق البلدان المجاورة، فسنقوم بتصدير قطع الغيار المطلوبة إلى هذه البلدان.

لقد نوقشت قضية العلاقة بين الصناعة والأوساط الأكاديمية كثيراً في السنوات الأخيرة، لكن الحقيقة هي أن مستوى معرفة خريجي الجامعات غالباً ما يكون بعيداً عن مؤهلاتهم ولا يمكن استخدامه لتعزير الإنتاج أو التوظيف. للأسف بعض الخريجين لا يعرفون أساسيات الصناعة، ومزاجهم لا يتناسب مع ظروف وأجواء الصناعة. اليوم، تغيرت العلاقة بين المعلم والطالب. أيضاً، انخفض ولاء القوى العاملة للمؤسسات أقل مما كان عليه في الماضي، بحيث بعد التعلم وإتمام التدريب، سيبحثون عن وظيفة أفضل. في رأيي، من أهم مشاكل الشركات الافتقار إلى الأخلاقيات المهنية في القوى العاملة وخريجي الجامعات، لذلك عادةً ما يتم توظيف نسبة صغيرة من نخبة الأكاديميين في الصناعة وتأثير المعرفة الأكاديمية على الصناعة ليس كما هو متوقع.

تُظهر وسائل الإعلام الموجودة في الدولة سنوياً صورة واضحة عن حياة مختلف المصنّعين والصناعات وتحدث عن تحدياتهم واهتماماتهم وكيف حققوا نجاحاتهم الحالية وأمضوا سنواتهم في الإنتاج، وبفضل هذه الوسائط، حلول المصنّعين كما تم توضيح المشاكل. في رأيي، فإن أهم مهمة للمسؤولين للحفاظ على قيمة العملة الوطنية والنمو الاقتصادي للبلاد هي دعم قطاع الإنتاج. يجب إعطاء الأولوية للمنتجين في قرارات الحكومة، لأنه فقط مع نمو الإنتاج يمكن خلق آلاف الوظائف، والتغلب على أزمة البطالة، وزيادة قيمة العملة الوطنية. ■



على الرغم من أن تقلبات أسعار الصرف والمشاكل الاقتصادية قد حدثت من نطاق أنشطة الصناعات المختلفة إلا أن بعض الشركات تعتمد على قدرة الكوادر المتخصصة والابتكار وكذلك التسويق والتنويع والإنتاج لمنتجاتها وتلعب دوراً مهماً في توفير المعدات اللازمة عن طريق الصناعات. ومن الأمثلة البارزة على تلك المجموعة الصناعية والإنتاجية شركة ناصر لافازم، الشركة المصنعة لقطع غيار السيارات التي توفر احتياجات العملاء في الوقت المناسب، واستخدام نظام تدريب دقيق والتخطيط السليم يمكن اعتبارها من أهم العوامل لنجاح هذه المجموعة. الآن، من أجل التعرف أكثر على الأنشطة والتدابير المتخذة، أجرينا مقابلة مع المهندس جعفر نصيري، الرئيس التنفيذي لمجموعة نصير لوازم للصناعة والإنتاج. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه المجموعة نشاطها في عام ١٩٨٢ من أجل إنتاج أقفال ومفاتيح السيارات، وبعد تسجيلها في عام ١٩٨٧، أبرمت عقداً مع شركة إيران خودرو لتزويدها بمتطلباتها. واصلت مجموعة ناصر للإكسسوارات الصناعية والإنتاج أنشطتها في عام ١٩٩٣ من خلال إبرام عقد مع مجموعة سايبا للسيارات كشركة ذات شعبة واحدة، حتى عام ١٩٩٦، من أجل تزويد سوق قطع الغيار، ووحدة إنتاج أخرى تتعلق بالشرائط الزجاجية المستديرة ومآخذ السيارات انطلقت. استمرت أنشطة هذه الشركة بنفس الطريقة حتى حظر قطع غيار السيارات إلى البلاد والمشاكل التي ظهرت في صناعة السيارات، وكان تطوير سوق قطع الغيار على جدول أعمال هذه المجموعة. لقد تم بذل كل جهودنا للتعويض عن الآثار السلبية لركود صناعة السيارات على هذه المجموعة من خلال تنويع المنتجات، لذلك في عام ٢٠١٨ أطلقنا موقعاً إلكترونيًا ينتج إلكترونيات السيارات.

لحسن الحظ، نظراً للجودة العالية والسعر المعقول، لا يوجد منافس جاد في السوق لمنتجات مجموعة نصير لوازم للصناعة والإنتاج.

الرئيس التنفيذي لشركة إيران خودرو لصناعة الأدوات الآلية: توظيف أشخاص قادرين ومدروسين لتطوير صناعة تصنيع الأجزاء



وعلى الرغم من خطط التطوير، سيرتفع هذا العدد إلى ٣٠٠ شخص في عام ٢٠٢١.

في الوقت الحاضر، وبتركيز من الدكتور مقيمي، مدير أول شركة إيران خودرو، وقعت الشركة عدة مذكرات تفاهم مع جامعات بارزة في البلاد، بما في ذلك خوارزمي و خواجه نصيرالدين الطوسي و شريعتي، وتفاعلات جيدة جدًا لها تم تأسيسها. على سبيل المثال، من أجل بناء جهاز اختبار شد الاهتزاز بالتعاون مع جامعة شريف، نجحنا في الهندسة العكسية، ونتيجة لهذا التعاون، قمنا بإنتاج جهاز كان

سعر استيراده ١٠٠٠٠٠ يورو بتكلفة ١٠٠ مليون تومان في البلاد. يعد نقص السيولة من أكبر المشكلات التي نواجهها والتي تؤدي في معظم الحالات إلى إبطاء عملية الإنتاج واستثمارات الشركة المستقبلية. الإنتاج الصناعي غير ممكن بدون تعاون البنوك المستمر، ونأمل تحسين الوضع الاقتصادي للبلاد وتخصيص قروض طويلة الأجل بأسعار فائدة منخفضة. بالنسبة للوحدات الصناعية، يجب اتخاذ تدابير فعالة لتوفير أرضية مناسبة للازدهار ووفرة الإنتاج.

على الرغم من أن الاهتمام برواتب الموظفين من حيث التأمين والحاجة إلى دفع الضرائب له دور لا يمكن إنكاره في زيادة رفاهية المجتمع وتحقيق التنمية المستدامة، ولكن بالنظر إلى الوضع الحالي، فإن أداء هذه المنظمات يحتاج إلى تعديل للتكيف مع الوضع الحالي. تعتبر شركة إيران خودرو لصناعة الأدوات الآلية وحدة العينة للمدينة كل عام منذ عام ٢٠١٦ وفي عام ٢٠٢٠، نظرًا لانتشار كورونا، فقد تم اختيارها كوحدة عينة في مواجهة هذا المرض.

على الرغم من المشاكل العديدة، إلا أن هناك أفقًا واضحًا للغاية لبيئة الأعمال في هذه الصناعة ووجود أشخاص أذكياء وقادرين في صناعة السيارات وقطع الغيار بالإضافة إلى اكتساب خبرة طويلة قد خلق منصة جيدة للترويج والنمو والمنافسة الدولية. ■

شهدت صناعة السيارات في بلدنا تغييرًا هائلًا منذ بداية عام ٢٠١٠. ومن أهم جوانب هذا التغيير العلاقة مع الشركات الأكاديمية والأكاديميين، فضلًا عن محاولة استخدام موظفين شبان ومتحمسين في مختلف المناصب التنفيذية والإدارية. في غضون ذلك، حققت شركة إيران خودرو لصناعة الأدوات الآلية إنجازات مهمة في إنتاج المعدات والأجزاء والهياكل الخاصة من خلال الاستفادة من الشباب والتعاون المكثف مع الوحدات الجامعية والشركات القائمة على المعرفة. في مقابلة مع الدكتور حميد رضا شاهين فر، الرئيس التنفيذي لشركة إيران خودرو لصناعة الأدوات الآلية، تم فحص جوانب مختلفة من هذه الأنشطة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في عام ١٩٨٨ لإنتاج الأحجار المسطحة ذات الطاولات المغناطيسية بموجب ترخيص شركة جوتز، من قبل منظمة التنمية، وفي عام ١٩٩٨ تم نقلها إلى شركة إيران خودرو وواصلت أنشطتها كشركة تابعة لشركة إيران خودرو خلال هذه الفترة، تم تغيير مهمة شركة إيران خودرو لصناعة الأدوات الآلية لإنشاء شركة أم متخصصة في مجال التركيبات ومعدات خط الإنتاج. في عام ٢٠١٢، بالإضافة إلى الأنشطة السابقة، كان بناء الهياكل المعدنية المختلفة على جدول أعمال الشركة ومن أجل خلق بيئة عمل مستمرة، بدأ إنتاج أجزاء مختلفة من مجموعة الصحافة. كان عام ٢٠١٩ بداية تحول الشركة إلى مركز لتصميم وتصنيع جميع أنواع إطارات لوحة القيادة، بحيث وصلت سيارة تارا إلى ذروتها في عام ٢٠٢٠، مع تصميم وبناء إطارات لوحة القيادة.

أهم ميزة لمنتجات شركة إيران خودرو لصناعة الأدوات الآلية هي الجودة والسعر المعقول والتسليم في الوقت المناسب. إن خبرة الشركة في مجال صناعة الرقصات والتركيبات جعلتنا نتمتع بسرعة عالية في تصميم خطوط إنتاج السيارات وإصلاحها وصيانتها. يشار إلى أن هذه الفوائد تتحقق من خلال مصلحة الموظفين الذين يؤمنون بمضاعفة الجهد والإنتاج والتقدم على جميع المستويات. من خلال الثقة في فريقها الشاب، تمكنت الشركة من الجمع بين دوافعهم وجهودهم والخبرة الإدارية وجعل الشركة، التي كانت على وشك الإغلاق، في وضع ملائم للغاية من حيث الجودة وسعر المنتجات وتوفير الخدمات اللازمة للعملاء.

في البداية، واجهت شركة إيران خودرو لصناعة الأدوات الآلية العديد من المشاكل في توريد المعدات والتكنولوجيا بسبب اعتماد صناعة السيارات على الواردات. تم تحقيق هذا الموضوع بتعاون واسع من المؤسسات الأكاديمية وبجهود عديدة واختبارات مختلفة. على الرغم من أن منتجات الشركة الحالية يتم تصنيعها باستخدام الأساليب المعتادة في العالم، فقد تم تضمين استخدام التقنيات الجديدة في خط الإنتاج، مثل استخدام الروبوتات، في خططنا لعام ٢٠٢١.

حاليًا، يعمل حوالي ٢٥٠ شخصًا بشكل مباشر في هذه الشركة،

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة شاين صنعت لإنتاج الأقراص ولوحات القابض

توطين المعرفة التقنية لإنتاج قرص ولوحة القابض للسيارة

تعقد دورات تدريبية لموظفي الشركة على مستوى الإنتاج والموظفين. على سبيل المثال، في المراحل الأولى من التوظيف، سيتم تدريب الموظفين في مجالات مختلفة مثل السلامة، وكيفية العمل مع المعدات، والإلمام بالقرص ولوحة القابض وتشغيلها في السيارة وما شابه، ثم خوض تدريب آخر خطوات. نظراً لتأثير مهارات الموظفين على كفاءة أجزاء إنتاج الشركة، فإن التدريب خطوة بخطوة مهم جداً.

يحتوي إنتاج هذا المنتج على مراحل مختلفة مثل الصب، والضغط، والتشغيل الآلي، والمعالجة الحرارية، وحقن البلاستيك، وعلم المعادن بالمسحوق، وما إلى ذلك. لذلك، نظراً لتنوع وتعقيد عملية تصنيع هذا المنتج والحاجة إلى الاعتماد على التكنولوجيا، الزملاء في شركة شاين صنعت لإنتاج الأقراص ولوحات القابض، بمعرفة فنية، يحاولون التحرك وفقاً لأنماط إنتاج الشركات الأجنبية الناجحة بالإضافة إلى مراعاة المعايير الوطنية، مما أدى على المدى الطويل إلى زيادة جودة المنتج ورضا العملاء.

وفقاً للنهج العام للشركة في مجال توجيه العملاء، تم اتخاذ العديد من الإجراءات لزيادة مستوى جودة المنتجات وفي هذا الصدد تم شراء معدات جديدة وتحديث المعدات المستخدمة والآن تم توفير مرافق جيدة في شركة شاين صنعت لإنتاج الأقراص ولوحات القابض. وفقاً لبيانات تقييم رضا العملاء بما في ذلك OEM و OES وأرضية السوق، فقد تحسن رضا العملاء بشكل كبير، بحيث يفضلون منتجاتنا على العينات الأجنبية. كما عملنا في مجال إمداد سوق قطع الغيار وتقديم خدمات ما بعد البيع لصناعة السيارات بطريقة تجعل منتجات الشركة تنافس أفضل الموديلات الأجنبية. أهم ما يميز منتجات شاين صنعت هو الالتزام بالمعايير وشبكة واسعة من خدمات ما بعد البيع. على سبيل المثال، تعمل الشركة وفقاً لمعايير شركات صناعة السيارات (OEM) وتفي أيضاً بالمعايير والأنماط التي تريدها هذه الشركات، لذلك من الأمان أن نقول إن منتجاتنا الآن ليست فقط أفضل من النماذج الصينية، ولكن أيضاً من حيث من حيث الجودة والسعر، يمكنها منافسة منتجات الشركات الأوروبية البارزة.

يتمثل أحد المواقف المهمة التي تم إنشاؤها في شركتنا منذ عام ٢٠١٠ في الاهتمام بالكفاءة والفعالية بدلاً من مجرد التركيز على الحصول على درجة وشهادة. في رأيي، فإن أهم شرط لنجاح أي مصنع في السوق هو توجيه العملاء ورضاهم. لحسن الحظ، نجحت شركة شاين صنعت لإنتاج الأقراص ولوحات القابض في هذا المجال في السنوات الأخيرة، بحيث أصبحت شركات السيارات من عملائنا الدائمين وسوق قطع الغيار. نرحب بمنتجاتنا مجموعتنا. من أهم الإنجازات التي حققتها هذه الشركة هو تطوير وإكمال المعرفة التصميمية، وزيادة الاكتفاء الذاتي وتنويع محفظة المنتجات. ■



اليوم، تصبح بعض الشركات المصنعة لقطع غيار السيارات المحلية مكتفية ذاتياً بموجب العقوبات فحسب، بل تنتج أيضاً منتجات ذات جودة أفضل من السلع الأجنبية. ومع ذلك، وبسبب إهمال الجهات الحكومية، ما زلنا نشهد دخول سلع أجنبية، خاصة صينية، إلى البلاد، الأمر الذي سيؤدي بحسب المنتجين إلى خسائر في المستهلكين. من ناحية أخرى، يؤدي هذا على المدى الطويل إلى تقليص سوق المنتجين المحليين وتقليل حوافزهم لزيادة الإنتاج. من أجل مزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا مقابلة مع المهندس محمد هادي دادفرماي، الرئيس التنفيذي لشركة شاين صنعت لإنتاج الأقراص ولوحات القابض. هو قال "على الحكومة أن تتخذ قرارات في مجال اتخاذ القرار حتى لا تضر السياسات الخاطئة مثل الواردات غير الخاضعة للرقابة بالإنتاج، وبعد الانفتاح الاقتصادي ورفع العقوبات لا يتوقف تعزيز وتطوير القدرات المحلية في الصناعة بل يستمر. بقوة أكبر". «نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. تأسست هذه الشركة في عام ١٩٩٧ بهدف إنتاج الأقراص ولوحات القابض، وفي عام ١٩٩٨، أبرمت عقداً مع مگا موتور لإكمال وإنتاج هذا المنتج لسيارات برايد. وصلت شركة شاين صنعت لإنتاج الأقراص ولوحات القابض، بعد إتمام عمليات الإنتاج، إلى الإنتاج الضخم في عام ١٩٩٩ ودخلت سوق توريد الأجزاء التي تحتاجها شركة سابكو لاستخدامها في سيارات بيكان وبيجو في عام ٢٠٠٢، والآن، بالإضافة إلى تطوير محفظة المنتجات وزيادة يدخل تداول الإنتاج إلى الأسواق الجديدة مثل شبكة خدمات ما بعد البيع لشركات صناعة السيارات سايبا يدك و إيساكو وسوق قطع الغيار (بعد السوق). الجدير بالذكر أنه يوجد حالياً حوالي ٢١٠ شخصاً بشكل مباشر و ٤٠٠ شخص يعملون بشكل غير مباشر في هذه الشركة، والتي ستزداد إذا زاد نطاق المنتجات.

أكد المدير التجاري لشركة المارجارين تحسين ظروف الإنتاج والتصدير من خلال تغيير البرامج والسياسات



لم تؤد مشاكل إنتاج وتوزيع زيت الطعام في الأشهر الأخيرة إلى زيادة سعر هذا المنتج فحسب، بل جعلت أيضًا من الصعب على العديد من الأشخاص في مدن مختلفة الوصول إلى هذه السلعة الاستراتيجية. في غضون ذلك، يجب على السلطات المختصة اتخاذ الإجراءات المناسبة لمنع تكرار مثل هذه المشكلة في المستقبل من خلال فحص أسباب هذه القضية المهمة، فيما يتعلق بحالة الإنتاج والعرض والاستهلاك المحلي. من أجل استكشاف هذه المشكلة بشكل أكبر، أجرينا مقابلة مع السيد حشمت الله خسروي، المدير التجاري لشركة مارجارين، وهي ثاني أكبر منتج للزيت النباتي في البلاد وتعمل مع علامات تجارية مثل أفتاب طلايى و «خروس» منذ ما يقرب من ٧٠ عامًا. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة عام ١٣٢٢ بهدف إنتاج وتوزيع زيوت الطعام المنزلية وكذلك الزيوت التي تتطلبها مختلف الفئات والصناعات، ولديها الآن إمكانية تكرير وإنتاج ألف طن من الزيوت المختلفة يوميًا. يتم إنتاج المنتجات في شركة Margarine في صورة سائلة وصلبة ولها جودة عالية جدًا بسبب اتباع الصيغ المنتظمة والدقيقة. حتى الآن، فإن وجود علامة أفتاب التجارية في متاجر الدولة ذات التاريخ القوي والطويل يدل على هذا الرضا ويعرفها الكثير من الناس على أنها علامة تجارية صحية. خلال الأشهر العشرة الأولى من هذا العام، على الرغم من انخفاض الواردات بنسبة ٣٧٪، لم تشهد بلدنا سوى انخفاض بنسبة ١٦٪ في الإنتاج وتشهد حاليًا ظروفًا جيدة نسبيًا، بحيث ننتج حوالي ٤٠٠٠ طن من الزيت النباتي ونوزع حوالي ٤٥٠٠ طن في اليوم. نحن نحاول زيادة هذا الرقم.

إن بلدنا الآن في أزمة، لذلك يجب أن تتكيف خطط وإجراءات الحكومة والقطاع الخاص مع هذا الوضع. في رأيي، في المواقف الحرجة، لا يمكن اتخاذ قرارات تتعلق بالظروف الطبيعية، ولكن بفضل جهود المنتجين، فإن كمية النفط المنتج في البلاد على مستوى مرغوب فيه، ولحسن الحظ، لم يتم إنشاء مصانع مغلقة. من ناحية أخرى، مع ندرة النفط في الأشهر الأخيرة، عملت مصانع الزيوت النباتية، بغض النظر عن قضية المنافسة، معًا لحل مشكلة السوق، والتي كانت لحسن الحظ آثار إيجابية.

المنتجات الغذائية المنتجة في بلدنا تنسجم مع أذواق كثير من الناس في البلدان المجاورة. في رأيي، من أجل تحسين ظروف الإنتاج، وخاصة الصادرات، يجب تغيير البرامج والسياسات الحالية واتباع أمطاط يوم التصدير. تعتمد المحافظة على أسواق التصدير وزيادتها على إدراك احتياجات الأسواق المستهدفة والبلدان المنافسة. ■

تقرير أداء إيميدرو في ذكرى الثورة الإسلامية

توفير مليار دولار من النقد الأجنبي في «الإنتاج» و «التنمية»



سيتم تجاوز إجمالي استثمارات إيميدرو والشركات التابعة والشركات التابعة (تحت الإدارة) من ٢٠١٢ حتى نهاية هذا العام ١١,٦ مليار دولار. خلال هذا الوقت، زادت إيميدرو طاقتها الإنتاجية بأكثر من ١٠٠٪، وفي الوقت نفسه، لديها برامج واسعة في استكشاف وإعادة تأهيل المناجم الصغيرة وتمويل المشاريع. منذ بداية الحكومة الحادية عشرة وحتى نهاية عام ٢٠١٩، بلغت قيمة استثمارات إيميدرو والشركات التابعة لها والشركات التابعة لها في قطاع التعدين والصناعات المعدنية أكثر من ٩,٤ مليار دولار أمريكي، مع الأخذ بعين الاعتبار إجمالي الاستثمار البالغ ٢,٢ مليار دولار. عام، بلغ ١١,٦٠٠. يكلف ملايين الدولارات. أيضًا، من عام ٢٠١٢ حتى نهاية العام الماضي، بلغ حجم التوظيف المباشر الذي تم إنشاؤه ٢١٦٠٠ شخص، وبحلول نهاية عام ٢٠٢٠، ستم إضافة ٣٢٠٠ وظيفة مباشرة إلى هذا القطاع.

زادت الطاقة الإنتاجية لسلاسل الصلب والنحاس والألمنيوم بشكل ملحوظ بين عام ٢٠١٢ ونهاية عام ٢٠١٩، حيث بلغت الطاقة الإنتاجية من خام الحديد المركز ٥٧,٦ مليون طن، ما يقرب من ١٠٠٪، وكريات خام الحديد التي بلغت ٦٤٧ مليون طن زادت بمقدار ١١٦,٥. في المئة والحديد الاسفنجي بنحو ٣٥,٣ مليون طن بنحو ٨٠ في المئة والصلب الخام ٣٧,٥ مليون طن ٦٦,٦ في المئة. كما زادت الطاقة الإنتاجية لمركز النحاس بنسبة ٣٥٪ لتصل إلى مليون و ١٥٠ ألف طن، ووصلت كاثود النحاس إلى ٧٧٪ لتصل إلى ٤٥٧ ألف طن. لم تتغير الطاقة الإنتاجية للألومينا عند ٢٤٥ ألف طن، لكن الطاقة الإنتاجية للألمنيوم تمت بنحو ٨٠٪ لتصل إلى ٧٧٠ ألف طن. قامت إيميدرو، بالتعاون مع القطاع الخاص، بتشغيل ٦٥٠,٠٠٠ كيلومتر مربع من مناطق الاستكشاف منذ عام ٢٠١٤، ومن هذا المبلغ، تم الانتهاء من ٤٨٠,٠٠٠ كيلومتر مربع من مراحل الاستطلاع والاستطلاع وتم الوصول إلى مناطق واعدة كبيرة.

منذ بداية العام، تعلن إيميدرو عن سياسة توطيّن وتطوير الإنتاج المحلي وتستقبل وتراقب الأهداف التشغيلية للشركات التابعة. وفقًا للخطة، سيتم توطيّن أكثر من ٥٠٠ مليون دولار من الأجزاء وعملية الإنتاج في عام ٢٠٢٠. مع مراعاة التطويرات التي تحدث في «خطط التنمية»، سيكون لدينا هذا العام ما يقرب من مليار دولار في الخارج. تبادل المدخرات بسبب التوطيّن والتنمية.

تبلغ تكاليف التدريب والبحث والتطوير لتقنية إيميدرو، بما في ذلك الموافقات ذات الصلة، ٢١٣٧٨١,٣ مليون ريال. يتضمن أداء قسم البحث والتطوير التكنولوجي دعم ١٩ مشروعًا بحثيًا، و ٩ أطروحات للدراسات العليا موجهة نحو الطلب، ودعم ٦ مؤتمرات وكتب وتمويل عملية دعم أطروحات الخريجين بمبلغ ٥٠٠٠ مليون ريال. ■

الاتفاقية الإماراتية الإسرائيلية الهجوم على مزايا إيران الاقتصادية



دكتور مهدي كريمي تفرشي

رئيس مجلس إدارة دار الشباب للصناعة والتعددين والتجارة بظهران

وقعت الإمارات والبحرين، في ١٥ سبتمبر ٢٠٢٠، اتفاقية التطبيع الكامل للعلاقات مع إسرائيل، والتي وصفها جميع الفصائل والقيادات الفلسطينية بأنها خيانة للقضية الفلسطينية. منذ إعلان تطبيع العلاقات، تم توقيع عشرات الاتفاقيات بين الشركتين، وفي غضون ذلك، ادعت وسائل إعلام إسرائيلية أن هذه الاتفاقية ستزيد صادرات الدولة البالغة ٣٠٠ ألف دولار إلى الإمارات إلى عدة مئات من ملايين الدولارات. وبحسب نفس الادعاء، تقدر وزارة الاقتصاد بمجلس الوزراء الإسرائيلي أن الصادرات إلى الإمارات يمكن أن تزيد إلى ٥٠٠ مليون دولار سنويًا وأن استثمارات دول الخليج في إسرائيل قد تصل إلى ٣٥٠ مليون دولار. تعد تكنولوجيا المعلومات والمعدات الطبية والمعرفة المالية من بين أهم المجالات بالنسبة لإسرائيل للتصدير إلى الإمارات العربية المتحدة. في غضون ذلك، أفادت وسائل إعلام إماراتية وإسرائيلية، بدء تصدير فواكه طازجة من فلسطين المحتلة إلى الإمارات وبيعها في أسواق الفاكهة والخضروات بهذه المشيخة، فيما اعتقلت عناصر أمنية إماراتية مواطنين إسرائيليين كانا يصروران الحكومة الحساسة. واعتقلت مراكز في مشيخة دبي الخير الذي تزامن مع توسع كبير في التعاون التجاري بين الجانبين. وبهذا الاتفاق، تستهدف إسرائيل إيران، على الرغم من أن الإمارات تسعى إلى تحقيق أهداف أكثر عمومية، وهذا سيؤثر سلبًا على علاقات الإمارات مع الشركاء الإسلاميين الآخرين. من ناحية أخرى، لطالما كان المسار التركي مصدر طاقة لإسرائيل حتى العقد الماضي، ولكن في أعقاب التوترات السياسية المتكررة بين الجانبين، أطلقت إسرائيل عدة مشاريع بديلة في البحر الأبيض المتوسط عبر اليونان وقبرص، وأحد المشاريع الرئيسية أسباب رد فعل تركيا على الاتفاقية، كان هذا هو الحال في الإمارات وإسرائيل. في فترة ما بعد العقوبات، شددت إيران أيضًا على هذه القضية من أجل نقل تركيز العبور من الإمارات إلى دولة أخرى ووضع تطوير تشابهار على جدول الأعمال. بمجرد إضفاء الطابع الرسمي على علاقات الإمارات مع إسرائيل على هذا المستوى، ستكون الإمارات، مثل الأردن، تحت السيطرة الأمنية الإسرائيلية، ولن يمر وقت طويل قبل أن تصبح الإمارات العربية المتحدة متأثرة بشدة بإسرائيل بسبب إمكاناتها المحدودة. أهم شركاء إيران التجاريين، وقطع هذه العلاقة أو إضعافها في ظل ظروف العقوبات سيخلق مشاكل لبلدنا. في الواقع، يبدو أن مهاجمة المزايا الاقتصادية الإيرانية هي أحد أهم أهداف مصممي العلاقة الإماراتية الإسرائيلية. ■

انقطاع الكهرباء ضربة أخرى لجسم صناعة البلد

في هذه الأيام، تواجه الصناعة والإنتاج مشكلة جديدة تتمثل في انقطاع التيار الكهربائي في موسم ليس له سابقة وليس من الواضح من هو المسؤول عن العديد من الحالات، بما في ذلك صادرات الكهرباء غير المنظمة، ومزارع العملات الخضراء، والتهور، وما إلى ذلك. ومع ذلك، لا يمكنني أن أتخيل اسمًا آخر غير العقوبات المحلية الخاصة به، والتي قد لا يكون لها أي غرض سوى تدمير الإنتاج والحاق الضرر بالجسم المعذب في الصناعة.

وبحسب إحصائيات وزارة العمل، بلغ عدد العاملين في الدولة عام ١٣٩٨ حوالي ٢٤ مليون نسمة، ٣٢٪ منهم أي أكثر من ٧ ملايين و ٦٨٠ ألف شخص يعملون في القطاع الصناعي للمساعدة في التنمية الاقتصادية للبلاد. في الأيام الأخيرة، واجهت الشركات الصناعية انقطاع التيار الكهربائي لمدة ٢ إلى ٣ ساعات يوميًا بشكل منتظم، وحساب الخسائر فقط في قطاع الرواتب يحدد الضرر الذي يلحقه هذا التهور بأصحاب الصناعة والنتائج المحلي الإجمالي.

١٥٣٦٠٠٠٠ = ساعاتان * ٦٨٠٠٠٠

إجمالي حالات انقطاع التيار الكهربائي في اليوم = الانقطاع اليومي للتيار الكهربائي * عدد العاملين في القطاع الصناعي

٥٢٢٢٤٠٠٠٠٠ = تومان ٣٤٠٠٠ * ١٥٣٦٠٠٠٠

مقدار الضرر اليومي بمليارات تومان = متوسط الأجر بالساعة * إجمالي ساعات انقطاع التيار الكهربائي في اليوم

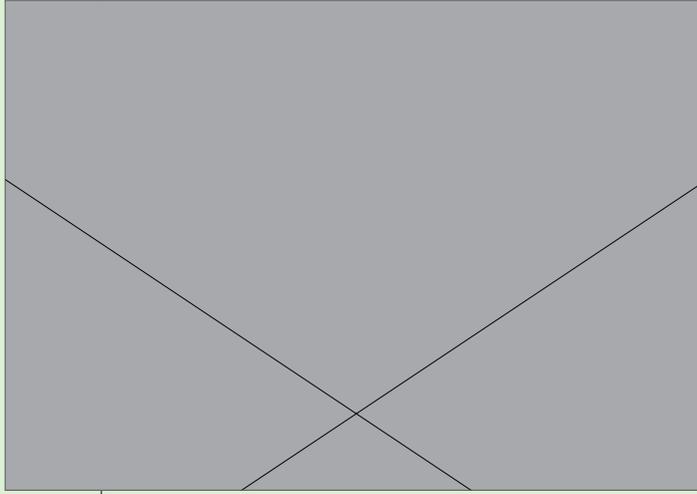
عندما نفكر في الرقم ٥٢٢ مليار تومان في اليوم، فإننا الأكثر تضررًا، لأن هذا الرقم يتعلق فقط بمرتبات وأجور الموظفين التي يجب على أصحاب الصناعة دفعها دون أي عذر. بالإضافة إلى انخفاض الإنتاج؛ سوف يتسبب في صدمات اقتصادية كبيرة للناس على المدى الطويل، مما سيؤدي إلى نقص السلع وارتفاع أسعارها، وستكون طاولات المجتمع واقتصاد البلاد أصغر، الأمر الذي سيؤدي إلى انخفاض الناتج المحلي الإجمالي ودخل الفرد. في الواقع بالمبلغ المرغوب فيه ١٣٠ مدرسة من ١٠ فصول أو ١٠٥ عيادات أو ٥ مستشفيات بها ١٠٠ سرير أو ٢ مليون و ٣٠٠ متر مربع من الإسفلت وآلاف الأعمال الأخرى، والتي للأسف بسبب إهمال بعض الناس، سيتم تفجير هذه الكمية من الدخان. بالإضافة إلى ذلك، فإن الأضرار التي لحقت بالصناعات المختلفة مثل المواد الغذائية والمنسوجات والصباغة وحقن البلاستيك وصهر المعادن وما إلى ذلك ناتجة عن انقطاع التيار الكهربائي، لأن الآلات والمعدات التقنية، تواجه هذه الصناعات الكثير من الضرر الذي لا يلتزم المصنعون به. التسليم وتخطيط الطلب سينتج. من ناحية أخرى، أثر تفشي مرض القلب التاجي على جميع الصناعات وتسبب في العديد من المشاكل، وفي هذا الوقت بالذات، ستكون العقوبات الخارجية والمحلية وتكاليف ليلة رأس السنة الجديدة للمصنع بالتأكيد ساحقة على رواد الأعمال للتغلب على هذه الأزمات. ■



علي مدحت

نائب رئيس مدينة صفاذشت الصناعية

التحقيق في أرباح وخسائر التحكم في الأسعار الصلب



حققت صناعة الصلب في البلاد أهدافاً كبيرة في عام ٢٠٢٠، رغم أزمات مثل العقوبات الأمريكية الشاملة وتفشي كورونا. وبطريقة ما، بلغ إنتاج الصلب الإيراني نحو ٢٦,٥ مليون طن في عام ٢٠٢٠، وشهد نمواً بنسبة ١٠٪ مقارنة بالعام الماضي، بينما انخفض إنتاج الصلب العالمي بنسبة ٦٪ في نفس الفترة. وفقاً لخطة رؤية عام ٢٠٢٥، يجب أن تنتج صناعة الصلب في البلاد ٥٠ مليون طن من الصلب، والذي يبدو أنه قد تحقق إلى حد كبير إذا استمر النمو الحالي، لذلك فإن التخطيط وفقاً للمرافق والقدرات الحالية قد حول إيران من مستورد رئيسي لمنتجات الصلب إلى عاشر أكبر منتج للصلب في العالم وأحد المصدرين لهذا المنتج في المنطقة والعالم. بشكل عام، من بين حوالي ٣٠ مليون طن من الصلب المنتج في البلاد، يتم تصدير حوالي ١٠ مليون طن ويتم استهلاك ٢٠ مليون طن محلياً.

ومع ذلك، على الرغم من التقدم الكبير، ترتبط صناعة الصلب الإيرانية أيضاً بمشكلات هيكلية كبيرة، من أكبرها التحكم في الأسعار واضطراب السوق من خلال التلاعب الحكومي في العرض والطلب. في نهاية شهر ديسمبر من هذا العام، وعقب قرارات اجتماع مقر التنسيق الاقتصادي الحكومي بشأن سوق المنتجات، تم إخطار وزارة الصناعة والمناجم والتجارة ووزارة الاقتصاد بإجراءات تنظيم العرض والطلب. سلسلة الصلب للتنفيذ. كان الغرض من هذه السياسة هو تحديد السعر الأساسي للسبائك ومنتجات الصلب، والذي يتم التعبير عنه كعامل للأسعار الإقليمية للسبائك ومنتجات الصلب في الأسبوع الأخير من العام الذي يسبق شهر عرض المنتج في بورصة السلع، الذي تم نشره في متال بولتن. في هذه السياسة، يتم التأكيد على أن السعر الأساسي المقترح في بورصة السلع هو فقط للتعديل وسيتم تحديد الأسعار في هذا التبادل بطريقة تنافسية. تم إلزام وزارة الصناعة (وحدات المقر والمنظمات الإقليمية) بتصحيح القدرات وتحديد الاحتياجات الفعلية لجميع وحدات الإنتاج في نظام التحسين في غضون شهرين من الإخطار بهذا الإجراء. في مجال الصادرات، يتم التأكيد أيضاً على أن سياسة الحكومة في سلسلة الصلب، وزيادة القيمة المضافة وتصدير سلسلة الصلب في البلاد، وفي نفس الوقت ضمان توريد المواد الخام التي تحتاجها الصناعات التحويلية ومراعاة برنامج الإعلان في تبادل السلع. تخضع صادرات منتجات سلسلة الصلب للعرض الأسبوعي في بورصة السلع.

لحساب الإيجار، يمكن القول أنه نظراً لاختلاف ١٠٪ بين سعر فوب الخليج وسعر رابطة الدول المستقلة، سيكون فرق السعر بين السعر الأساسي وسعر الصلب ٧٠٪، بالإضافة إلى خفض السعر

مرتضى فغاني

عضو غرفة تجارة طهران

بنسبة ٥٠٪. لخلق المنافسة. - سيصل سعر توريد الحديد بالبورصة إلى ٦٥٪. لذلك، إذا كان متوسط سعر الصلب هو ٤٢٠ دولاراً، مع الأخذ في الاعتبار إنتاج حوالي ٣٠ مليون طن من الصلب في البلاد، فإن انخفاض السعر بنسبة ٣٥٪ يعني مبلغ ٤,٥ مليار دولار، إذا كان متوسط السعر نصف العملة في فبراير حوالي ٢٥ ألف تومان والمبلغ المذكور نحو ١١٠ ألف مليار تومان. هذا هو تقريباً ضعف الميزانية المخصصة لوزارة التربية والتعليم في عام ١٩٩٩. هذه الأرقام هي مؤشر جيد على إمكانات هذه الخطة لإحداث فساد كبير في صناعة الصلب في البلاد وبالتالي خلق عقبات أمام تطوير هذه الصناعة. في غضون ذلك، أعلن وزير الصناعة أن السعر الأساسي للصلب أقل بنسبة ١٠٪ من الرقم المذكور في إجراء الإخطار ويعادل ٧٠٪ من السعر في منطقة رابطة الدول المستقلة. وبهذا التفسير سيكون مبلغ الخصم المذكور حوالي ٥ مليارات دولار. لكن مع الاحتجاجات، انسحبت وزارة الصناعة من هذا الموقف.

تم إنتاج المنتجات الأولية والمتوسطة لهذه السلسلة مثل خام الحديد والحديد الإسفنجي وسبائك الفولاذ بشكل أساسي أو باستخدام المرافق الحكومية أو دعم الطاقة. توفير هذه المنتجات بالأسعار العالمية مقبول فقط إذا كانت حصة المرافق الحكومية واضحة تماماً وتم تحديد الفرق بين التكلفة المجانية والتكلفة المجانية. عندها فقط يمكن القول أن توريد سلسلة الصلب ككل في بورصة السلع يأخذ في الاعتبار الجوانب المختلفة قيد المناقشة ويمكن أن يؤدي إلى الشفافية وبالتالي إلى مكافحة الربع والفساد. ■

..... فرم اشتراک سالیانه

دزبوی سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراک:

حقوق

حقیقی

نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

نام و نام خانوادگی:

نشانه کامل پستی:

.....

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانه پست الکترونیک (ایمیل):

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

خیر

بله

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

واحد اشتراک: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

۱- واریز مبلغ ۳۶۰/۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ و یا شماره کارت ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴-۹۳۱۴-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۹۹۳۷-۶۰۳۷

و یا شماره شبا ۰۴-۰۲۹۰-۰۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۰۱۴۹-۱۲۴۹ بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

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

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

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



www.dsg-m.com



D.sarmayeh@gmail.com

Investigating the Profit and Loss of Steel Price Controls



Morteza Faghani
Member of Tehran Chamber of Commerce

The country's steel industry has achieved great goals in 2020, despite crises such as comprehensive US sanctions and the outbreak of Corona. In a way, Iran's steel production reached about 26.5 million tons in 2020, which experienced a growth of 10% compared to last year, while world steel production decreased by 6% in the same period. According to the 2025 vision plan, the country's steel industry should produce 50 million tons of crude steel, which seems to be largely achieved if current growth continues. Therefore, planning in accordance with the existing facilities and capacities has turned Iran from a major importer of steel products to the tenth largest producer of steel in the world and one of the exporters of this product in the region and the world. In general, out of about 30 million tons of steel produced in the country, about 10 million tons are exported and 20 million tons are consumed domestically.

However, despite major advances, Iran's steel industry is also associated with major structural problems, one of the biggest of which is price control and market disruption through government supply and demand manipulation. At the end of December this year, following the decisions of the meeting of the Government Economic Coordination Headquarters on the product market, the Ministry of Industry, Mines and Trade and the Ministry of Economy were notified of the procedure for organizing the supply and demand of the steel chain for implementation. The purpose of this policy was to determine the base price for ingots and steel products, which is expressed as a co-

efficient of the regional prices of ingots and steel products in the last week of the year before the month of product offering on the Commodity Exchange, which is published in Metal Bulletin. In this policy, it is emphasized that the base price proposed in the commodity exchange is only for adjustment and the prices in this exchange will be determined in a competitive manner. The Ministry of Industry (headquarters units and provincial organizations) were obliged to correct the capacities and determine the actual needs of all production units in the optimization system within 2 months from the notification of this procedure. In the field of exports, it is also emphasized that the government's policy in the steel chain, increasing value added and exporting the country's steel chain, at the same time ensuring the supply of raw materials needed by downstream industries and observing the announcement program in the commodity exchange. Exports of steel chain products are subject to weekly supply on the Commodity Exchange.

To calculate the rent, it can be said that due to the 10% difference between the FOB Gulf price and the CIS price, the price difference between the base rate and the steel rate will be 70%, in addition to the 5% price reduction to create competition. The supply price of steel on the stock exchange will reach 65%. Therefore, if the average price of steel is considered to be \$ 420, considering the production of about 30 million tons of steel in the country, a 35% reduction in price means an amount of \$ 4.5 billion, if the average price of a half currency in February is about Considering 25 thousand tomans, the mentioned amount is about 110 thousand billion tomans. This is almost double the budget allocated to the Ministry of Education in 1999. These figures are a good indication of the potential of this plan to create major corruption in the country's steel industry and thus create obstacles to the development of this industry. Meanwhile, the Minister of Industry has announced that the base price of steel is 10% lower than the number mentioned in the notification procedure and equivalent to 70% of the price in the CIS region. With this interpretation, the amount of the mentioned discount will be about 5 billion dollars. However, with the protests, the Ministry of Industry withdrew from this position.

The production of primary and intermediate products of this chain such as iron ore, sponge iron and steel ingots has been done mainly or with the use of government facilities or energy subsidies. Providing these products at world prices is acceptable only if the share of government facilities is fully clear and the difference between the free cost and the free cost has been determined. Only then can it be said that the supply of the steel chain as a whole in the commodity exchange takes into account the various aspects under discussion and can lead to transparency and thus to the fight against rent and corruption. ■

\$ 1 Billion in Foreign Exchange Savings in “Production” and “Development”

The total investments of IMIDRO, subsidiaries and subsidiaries (under management) from 2012 to the end of this year will exceed 11.6 billion dollars. During this time, IMIDRO has increased its production capacity by more than 100%, and at the same time, has extensive programs in exploration, rehabilitation of small mines and project financing. From the beginning of the 11th government to the end of 2019, the value of investments of IMIDRO, its subsidiaries and subsidiaries in the mining and mineral industries sector reached more than \$ 9.4 billion, which, taking into account the \$ 2.2 billion total investment this year, reached 11,600. It costs millions of dollars. Also, from 2012 to the end of last year, the amount of direct employment created reached 21,600 people, and by the end of 2020, 3,200 jobs will be added directly to this sector.

The production capacity of steel, copper and aluminum chains increased significantly between 2012 and the end of 2019, so that the production capacity of iron ore concentrate reached 57.6 million tons, nearly 100%, iron ore pellets reaching / 6 47 million tons increased by 116.5 percent, sponge iron by about 35.3 million tons by about 80 percent and crude steel by 37.5 million tons by 66.6 percent. Also, the production capacity of copper concentrate has increased by 35% by reaching one million and 150 thousand tons, and copper cathode has reached 77% by reaching 457 thousand tons. Alumina production capacity is unchanged at 245,000 tons, but aluminum production capacity has grown by nearly 80% to 770,000 tons.

IMIDRO, in cooperation with the private sector, has operated 650,000 square kilometers of exploration zones since 2014, and of this amount, 480,000 square kilometers of reconnaissance and reconnaissance phases have been completed and significant promising areas have been reached.

From the beginning of the year, IMIDRO announces the policy of localization and development of domestic production and receives and monitors the operational goals of the subsidiaries. According to the plan, the localization of more than \$ 500 million of parts and production process will be done in 2020. Taking into account the localizations that take place in the “development plans”, this year we will have nearly one billion dollars in foreign exchange savings due to localization and development. .

The costs of training, research and development of IMIDRO technology, including the relevant approvals, amount to 213781.3 million Rials. The performance of the technology research and development department includes supporting 19 research projects, 9 demand-oriented postgraduate dissertations, supporting 6 conferences, books and financing the process of supporting graduate dissertations in the amount of 5000 million Rials. ■

Power Outage; Another Blow to the Body of the Country’s Industry

These days, industry and production are facing a new problem of power outages in a season that has no precedent and it is not clear who is to blame for many cases, including unregulated electricity exports, green bit coin farms, recklessness, and so on. However, I cannot imagine a name other than domestic sanctions for it, which may have no purpose other than to destroy production and hit the suffering body of the industry.

According to the statistics of the Ministry of Labor, the number of employees in the country in 2019 was about 24 million people, of which 32%, ie over 7 million and 680 thousand people worked in the industrial sector to help the country’s economic development. In recent days, industrial companies have been facing power outages for 2 to 3 hours a day on a regular basis, and the calculation of losses only in the payroll sector determines what damage this recklessness does to industry owners and GDP.

$15360000 = 2 \text{ hours} * 7680000$

Total power outages per day = daily power outages * Number of employees in the industrial sector

$5222400000 = \text{Tomans } 34000 * 15360000$

Amount of daily damage in billions of Tomans = average hourly wage * Total power outage hours per day

When we think of the number 522 billion tomans per day, we are most affected, because this number is only related to the salaries and wages of employees that industry owners must pay without any excuse. In addition to reduced production; It will cause great economic shocks to the people in the long run, which will lead to shortages and high prices of goods, and the tables of society and the country’s economy will be smaller, which will continue to lead to a decrease in GDP and per capita income. In fact, with the desired amount, 130 10-class schools, 105 clinics or 5 hospitals with 100 beds or 2 million and 300 square meters of asphalt and thousands of other works can be done, which unfortunately, due to the carelessness of some people, this amount of smoke will be blown out. In addition, the damage to various industries such as food, textile, dyeing, plastic injection, metal smelting, etc. is due to power outages, because machinery and technical equipment, these industries face a lot of damage that Manufacturers’ non-commitment to delivery and order planning will result. On the other hand, the outbreak of coronary heart disease has affected all industries and caused many problems, and at this particular time, foreign and domestic sanctions and the costs of the factory’s New Year night will surely be overwhelming for entrepreneurs to overcome these crises. ■



Ali Medhat
Vice President of Safadasht Industrial Town



Emphasized by the Commercial Manager of Margarine Company

Improving production and export conditions by changing programs and policies

Problems in the production and distribution of edible oil in recent months have not only increased the price of this product, but also made it difficult for many people in different cities to access this strategic commodity. In the meantime, the relevant authorities should take appropriate measures to prevent the recurrence of such a problem in the future by examining the reasons for this important issue, regarding the state of production, supply and domestic consumption. In order to further explore this issue, we have conducted an interview with Mr. Heshmatollah Khosravi, Commercial Manager of Margarine Company, which is the second largest producer of vegetable oil in the country and has been operating with brands such as Aftab for nearly 70 years. We read parts of this interview.

This company was established in 1953 with the aim of producing and distributing household edible oils as well as oils required by various classes and industries, and now it has the possibility of refining and producing one thousand tons of various oils daily. Products in Margarine Company are produced in liquid and solid form and have a very high quality due to following regular and precise formulas.

Even now, the presence of Aftab brand in the stores of the country with a strong and long history shows this satisfaction and many people know it as a healthy brand. During the first 10 months of this year, despite a 37% decrease in imports, our country has only a 16% decrease in production and is currently experiencing relatively good conditions, so that we produce about 4,000 tons of vegetable oil and distribute about 4,500 tons per day. We are trying to increase this figure.

Our country is currently in a crisis, so the plans and actions of the government and the private sector must be tailored to this situation. In my opinion, in critical situations, it is not possible to make decisions related to normal conditions, however, thanks to the efforts of producers, the amount of oil produced in the country is at a desirable level, and fortunately, no factories have been closed. On the other hand, with the scarcity of oil in recent months, vegetable oil factories, regardless of the issue of competition, worked together to solve the market problem, which fortunately had positive effects.

Food products produced in our country are in harmony with the tastes of many people in neighboring countries. In my opinion, in order to improve the conditions of production, especially exports, we must change the current programs and policies and follow the patterns of the export day. ■

Secretary and member of the board of directors of Syndicate of Iranian Building Facilities and Industrial Companies:

Lack of government support for the private sector in carrying out international projects



Despite a significant history in Iranian industry, industrial associations have lacked the desired function for various reasons, the most important reason being the lack of participation of industrial associations and trade unions in the decisions of the government in the industrial sector.

In order to get acquainted with the performance of trade unions and trade unions in the country and also their problems to deal with the current crisis, we went to Engineer Homayoun Ebrahimi, secretary and board member of the Syndicate of Installation and Industrial Companies of Iran and talked to him. We read parts of this interview.

This syndicate was formed in 1960 with the aim of organizing and supporting manufacturers of facilities and importers of building equipment. Due to the history of more than half a century of activity, we have witnessed many changes in the field of facilities and industry of the country and today due to changing conditions and technological change, goals and performance of syndicates and subsidiaries have changed to some extent. However, the syndicate's main goal of acting as an intermediary between the government and the people remains strong.

Certainly, these associations have not achieved their main goals, and the most important reason for this failure should be the lack of understanding and acceptance of the role of these organizations by the people and the government. Unfortunately, the need for an intermediary between officials and the people in the industrial and technical community of the country for development and prosperity has not yet been accepted, and trade unions can play such a role. Due to this cultural defect in the industrial society of the country, the associations have not been able to play their proper role.

The technical and industrial sector of the country has a significant ability in designing, implementing and executing industrial projects among the countries of the region. Unfortunately, unlike some neighboring countries, including Turkey, where we see the full support of the government to the private sector and their contractors, in Iran, the government has practically left the private sector without any support for international projects abroad. This sector lacks a significant shortage in terms of technical capability in the industrial facilities sector, but we should not forget that we have to interact with the world and during this relationship, we will see the development of executive capabilities of the country's domestic industry. ■

The CEO of ShayanSanat Clutch Manufacturing Company announced

Localization of technical knowledge of car disk and clutch plate production



Today, some domestic auto parts manufacturers have not only become self-sufficient under sanctions, but also produce better quality products than foreign goods. However, due to the negligence of government organizations, we are still witnessing the entry of foreign goods, mainly Chinese, into the country, which, according to producers, will lead to consumer losses. On the other hand, in the long run, this shrinks the market of domestic producers and reduces their incentive to increase production. In order to further investigate this issue, we had an interview with Engineer Mohammad Hadi Dadfarmay, CEO of ShayanSanat Clutch Manufacturing Company. "The government must make decisions in the field of decision-making so that incorrect policies such as uncontrolled imports do not harm production, and after economic openings and the lifting of sanctions, the strengthening and development of domestic capacity in industry does not stop and continues with greater intensity," he said. We read parts of this interview.

This company was established in 1997 with the aim of producing discs and clutch plates, and in 1998, it concluded a contract with Megamotor to complete and produce this product for Pride cars. ShayanSanat Clutch Manufacturing Company, after completing the production processes, reached mass production in 1999 and entered the market of supplying parts needed by Sapco Company for use in Peykan and Peugeot cars in 2002, and now, in addition to developing the product portfolio and increasing Production circulation is entering the new markets such as the after-sales service network of automakers (Saipa Yadak and Isaco) and the spare parts market (After Market). It is worth mentioning that currently there are about 210 people directly and 400 people indirectly working in this company, which will increase if the range of products increases.

Training courses are held for the company's employees at both production and staff levels. For example, in the early stages of hiring, personnel will be trained in various areas

such as safety, how to work with equipment, familiarity with the disc and clutch plate and its operation in the car and the like, and then go through other training steps. Given the impact of employee skills on the efficiency of the company's production parts, step-by-step training is very important.

Production of this product has different stages such as casting, pressing, machining, heat treatment, plastic injection, powder metallurgy, etc. Therefore, due to the variety and complexity of the manufacturing process of this product and the need to rely on technology, our colleagues in ShayanSanat Clutch Manufacturing Company, with the knowledge of technical knowledge, tries to move according to the production patterns of successful foreign companies in addition to observing national standards, which in the long run has led to increased product quality and customer satisfaction.

According to the general approach of the company in the field of customer orientation, many measures have been taken to increase the quality level of products and in this regard have purchased new equipment and modernized used equipment and now good facilities have been provided in ShayanSanat Clutch Manufacturing Company. According to customer satisfaction assessment data including OEM, OES and market floor, customer satisfaction has improved significantly, so that they prefer our product to foreign samples. We have also acted in the field of supplying spare parts market and providing after-sales services to the automotive industry in such a way that the company's products can compete with the best foreign models.

The most important feature of ShayanSanat products is the observance of standards and an extensive network of after-sales services. For example, the company operates in accordance with the standards of automakers (OEM) and also meets the standards and patterns desired by these companies, so it is safe to say that our products are now not only better than Chinese models, but also in terms of quality and price, it can compete with the products of prominent European companies.

An important attitude that has been created in our company since 2010 is to pay attention to efficiency and effectiveness instead of just emphasizing on obtaining a degree and certification. In my opinion, the most important condition for the success of any manufacturer in the market is customer orientation and customer satisfaction. Fortunately, ShayanSanat Clutch Manufacturing Company has been successful in this field in recent years, so that car companies have become our regular customers and the spare parts market. The products of our collection are welcomed. One of the most important achievements of this company is the development and completion of design knowledge, increasing self-sufficiency and diversifying the product portfolio. ■

The CEO of Nassir Lavazem Industrial and Production Group emphasized

Strengthen the value of the national currency with real support from producers



Although exchange rate fluctuations and economic problems have limited the scope of activities of various industries, but some companies, relying on the ability of specialized personnel, innovation as well as marketing, diversification and production of their products and play an important role in providing equipment needed by industries. One of the prominent examples of that industrial and production group is Nassir Lavazem, a manufacturer of car parts that timely supply of customers' needs, use of accurate training system and proper planning can be considered as the most important factors for the success of this group. Now, in order to get more acquainted with the activities and measures taken, we have conducted an interview with Engineer Jafar Nasiri, CEO of Nassir Lavazem Industrial and Production Group. We read parts of this interview.

This group started its activity in 1982 in order to produce car locks and switches, and after being registered in 1987, it concluded a contract with Iran Khodro Company in order to supply its requirements. Nasir Accessories Industrial and Production Group continued its activities in 1993 by concluding a contract with Saipa Automotive Group as a single-burner company, until in 1996, in order to supply the spare market, another production unit related to round glass strips and car intakes. Launched. The activities of this company continued in the same way until the ban on auto parts to the country and the problems that arose in the automotive industry, the development of the spare market was on the agenda of this group. All our efforts have been made to compensate for the negative effects of the recession of the automotive industry on this group by diversifying products, so in 2018, we launched an electronic site that produces automotive electronics. Fortunately, due to the high quality and reasonable price, there is no serious competitor in the market for the products of Nassir Lavazem Industrial and Production Group. Our collection considers the Peugeot standard for Iran-Khodro Automotive Group and also shows the

quality process of products to customers by relying on documents, tools, laboratories and product tests. Another advantage is the timely supply of their needs of customers, and based on appropriate planning, raw materials are procured on time, and production stages are outsourced with the help of 50 subcontractors. For this reason, all production steps are carried out through a regular system and mechanism and respond to one-day orders.

About 280 people work directly in this complex and about 350 people work with us indirectly in the form of subcontractors. Due to the facilities provided in this production complex, all employees work with 100% of their training and learning capacity. It should be emphasized that training is one of the main priorities of this group and employees should go through the training process according to their skills and expertise.

Our presence in international markets is directly related to the presence of the country's automakers in these markets. For example, if the products of Iran Khodro Automotive Group enter the markets of neighboring countries, we will export the required spare parts to these countries.

The issue of the relationship between industry and academia has been much debated in recent years, but the reality is that the level of knowledge of university graduates is often far removed from their qualifications and cannot be used to promote production or localization. Unfortunately, some graduates do not know the basics of the industry, and their temperament is not commensurate with the conditions and atmosphere of the industry. Today, the teacher-student relationship has changed.

Also, the loyalty of the labor force to enterprises has decreased less than in the past, so that after learning and completing the training, they will look for a better job. In my opinion, one of the most important problems of firms is the lack of professional ethics in the workforce and university graduates, so usually a small percentage of elite academics are employed in industry and the impact of academic knowledge on industry is not as expected.

The existing media in the country annually show a clear picture of the lives of various manufacturers and industries and talk about their challenges and concerns and how they have achieved their current successes and spent their years producing, and thanks to these media, Manufacturers' solutions to the problems have also been clarified. In my opinion, the most important mission of the officials to maintain the value of the national currency and the economic growth of the country is to support the production sector. Producers must be given priority in government decisions, because only with the growth of production can thousands of jobs be created, the unemployment crisis overcome, and the value of the national currency increased. ■

The CEO of Iran Khodro Machine Tool Industry Company:

Employing capable and thoughtful people to develop the parts manufacturing industry



Our country's automotive industry has witnessed a huge change since the beginning of 2010. One of the most important aspects of this change should be the relationship with academic companies and academics, as well as trying to use young and motivated staff in various executive and managerial positions. In the meantime, Iran Khodro Machine-Tool Industry Industries Company has achieved important achievements in the production of special equipment, parts and structures by utilizing young people and extensive cooperation with university units and knowledge-based companies. In an interview with Dr. Hamidreza Shahinfar, CEO of Iran Khodro Machine Tool Industry Company, various aspects of these activities have been examined. We read parts of this interview.

This company was established in 1988 to produce flat stones with magnetic tables under the license of Jotes Poland, by the Development Organization, and in 1998 was transferred to Iran-Khodro and continued its activities as a subsidiary of Tom Iran-Khodro. During this period, the mission of Iran Machine Tools, Auto Tools Company to create a specialized parent company in the field of jigs and fixtures and production line equipment was changed. In 2012, in addition to previous activities, the construction of various metal structures was on the agenda of the company and in order to create a continuous business environment, began the production of various parts of the press set. The year 2019 was the beginning of turning the company into a center for designing and manufacturing all kinds of dashboard frames, so that in 2020, with the design and construction of dashboard frames, Tara car reached its peak.

The most important advantage of the products of Iran Khodro Machine Tool Industry Company is the quality and reasonable price and timely delivery. The company's experience in the field of making jigs and fixtures has made us have a high speed of action in designing, repairing and maintaining car production lines. It is noteworthy that these benefits are achieved through the benefit of employees who believe in double effort, production and progress at all levels. With confidence in its young team,

the company has been able to combine their motivation and efforts with management experience and bring the company, which was on the verge of closure, to a very favorable situation in terms of quality, price of products and provision of necessary services to customers.

At first, Iran Khodro Machine Tool Industry Company had many problems in supplying equipment and technology due to the automotive industry's reliance on imports. This issue was achieved with the extensive cooperation of academic institutions and with many efforts and various tests. Although the company's current products are being manufactured using the world's usual methods, the use of new technologies in the production line, such as the use of robots, has been included in our plans for the year 2021.

Currently, about 250 people are directly employed in this company, and despite the development plans, this number will increase to 300 people in 2021.

At present, with the emphasis of Dr. Moghimi, the senior manager of Iran Khodro, the company has signed several memoranda of understanding with prominent universities in the country, including Kharazmi, Khajeh Nasir al-Din Tusi and Shariati, and very good interactions have been established. For example, in order to build a vibration tensile testing device with the cooperation of Sharif University, we succeeded in reverse engineering, and as a result of this cooperation, we produced a device whose import price was 100,000 Euros at a cost of 100 million Tomans in the country.

Lack of liquidity is one of the biggest problems we face, which in most cases slows down the production process and the company's future investments. Industrial production is not possible without the continuous cooperation of banks, and we hope to improve the country's economic situation and allocate long-term loans at low interest rates. To the industrial units, effective measures should be taken to provide a suitable ground for prosperity and production leap.

Although paying attention to employees' salaries in terms of insurance and the need to pay taxes has an undeniable role in increasing the welfare of society and achieving sustainable development, but given the current situation, the performance of these organizations needs to be adjusted to adapt to the current situation.

Iran Khodro Machine-Tool Industries Company has been the sample unit of the city every year since 2016 and in 2020, due to the prevalence of coronary heart disease, it has been selected as the sample unit in the face of this disease.

Despite the many problems, there is a very clear horizon of business environment in this industry and the presence of intelligent and capable people in the automotive and parts industry as well as gaining long experience has created a good platform for promotion, growth and international competition. ■

Capabilities and achievements of Sadid Industrial Group Holding and its subsidiaries



Amir Hossein Kaveh
Managing Director of Sadid Industrial Group Holding

Relying on internal capabilities and resources, as well as using a progressive approach, the resistance economy is the only way to deal with sanctions, economic stagnation and the effects of the Corona pandemic on industry and the economy, and guarantees sustainable employment, production and ultimately the growth of GDP and economic development of the country. Meanwhile, Sadid Industrial Group Holding, having the numerous capabilities and potentials of its subsidiaries, puts the implementation of the strategy of deepening internal construction and moving towards national self-sufficiency with the benefit of skilled and specialized personnel as the top priority of all its activities and as a successful company, has achieved good results in the direction of the production leap.

Production of thousands of kilometers of thick steel pipes for large and national oil, gas and water transmission lines by two Mahshahr Sadid pipeline companies and Sadid pipes and equipment; Presence in super projects such as Goreh to Jask crude oil transfer line and Persian Gulf water transfer plan to Central Plateau, as well as design and production of various megapumps and large megaturbines required by oil, gas, water, petrochemical and refinery industries are among the activities of this huge industrial complex.

On the other hand, design and construction of various structures and offshore platforms; Supply and implementation of submarine pipeline projects in oil fields; Design and construction of hundreds of wind turbines in the field of renewable energy and development of wind farms.

This holding has the shares of first-class companies in the mentioned industries, such as Mahshahr Sadid Pipe Manufacturing Companies, Petco Large Pumps and Turbine Production Company, Tasid Offshore Structures Development, Saba Niroo, Wind Power, Sadid Pipes and Equipment, Expansion Steel, Development and The construction of Tavan power plant, Faleq Sanat, etc., has carried out appropriate activities in the direction of prosperity and leap of production in the country in recent years.

In the meantime, Tasid Company has acted as a general contractor (GC) in upstream and downstream projects in the onshore and offshore fields in the oil, gas, refining and petrochemical industries, and has valid international certificates as well as a basic contract certification certificate in a field of oil and Gas, with its experienced managers, is one of the leading companies in the field of offshore facilities. ■

Rereading the reasons for the decline in investment in the electricity industry

The prosperity of the electricity industry depends on the reform of the economy



Ali Bakhshi
Chairman of the Board of Directors of the Iranian Electricity Industry Syndicate

Iran's electricity industry has countless potentials for development that have been weakened over the years. With more than 2,000 large, medium and small businesses, the industry has created about 150,000 direct jobs in the public and private sectors and is struggling to survive in many sectors these days. Iran's electricity industry, in addition to a one percent share of GDP, generates more than 13,000 billion tomans of added value, and this has turned electricity into a high value-added industry. According to available statistics, the share of value added in the production, transmission and distribution of the total value added of the electricity industry was 51% and the share of the production of electrical equipment was 49%.

Also, this industry has many potentials in the field of equipment production and provision of technical and engineering services, which in addition to meeting domestic needs, also has significant capacities for export. Iran's geographical location in the Middle East and its neighborhood with countries that mainly face many shortages in the field of power plants and transmission and distribution networks, has created a good opportunity to develop the country's electricity industry exports. It will bring industrial added value to the country.

In this challenging chain, which begins with the mandatory pricing of electricity and continues to lead to the industry's budget deficit, the decline in domestic and foreign investment is the last chain of the uneven electricity economy.

The uneconomic financial flow of the electricity industry destroys the willingness and motivation of the private sector to invest in this industry, so the electricity industry, unlike some of the country's major industries, has not been very attractive in attracting domestic and foreign investors, especially in recent years. While the public sector does not have sufficient resources to invest in this sector and due to inefficient financial flow in this area, it is unable to compensate for the lack of private sector investment in the development of infrastructure in this industry.

Also in the field of investment financing, especially for electricity industry actors, there are many operational solutions, one of the most important of which is the use of available financial resources, which requires the use of National Development Fund facilities for investors in the electricity industry. ■

Emphasized by the branding and marketing manager Browatt

Development of the home appliance industry with the introduction of modern technology



Marketing is one of the important conditions for exporting goods to foreign markets. To further investigate this issue, contact Farshid Mehrdadi, Branding and Marketing Manager of Browatt Company, who in addition to performing executive activities related to digital marketing, is a member of the Iranian Scientific Marketing Association and a member of this research center. It is an association, we went and talked to him. We read parts of this interview.

This company started working with the production of home appliances in Tabriz in 2004 and initially was active in the field of water cooler production and was known as a provincial and national sample exporter to Iraq for 2 years after gaining extensive experience in the field of air conditioner production. Blue, using new innovations, we increased the variety of products and produced products that meet the needs of the people of the Iraqi and Syrian markets. Water heater is another product of Browatt Company that is offered in 6 different types to the market. One of my areas of interest is marketing, which I pursued after gaining experience and university education. Entering the Iraqi and Syrian markets, as well as holding digital marketing campaigns, gave me a good opportunity to get acquainted with this field and do related matters, and gradually the Browatt brand became known in the Iraqi and Syrian markets.

The departure of foreign brands led to rising prices. In this situation, a good opportunity was provided for domestic producers to increase their production and fill the gap of foreign brands in the market. However, the home appliance market is very large and diverse, and the Ministry of must facilitate the import of modern technology to the country in order to develop it.

Our focus is more on the export sector, and we have prioritized neighboring markets to introduce our products. Success in this field is not possible without access to the principles of marketing science and accurate knowledge of markets. With its studies, Browatt Company knows well how to enter the market, the type of advertising, as well as the smallest marketing details, such as how to choose the color of the product. We know how much we have a share in the Iraqi market, how we should plan and when we should export the goods. Of course, besides us, there are other Iranian companies operating in this market, however, some companies' attempts to enter foreign markets have been unsuccessful.■

The role of the National Company for Refining and Distribution of Petroleum Products in the Iranian economy

The implementation of the plans of the National Refining and Distribution Company accelerated during three years

The National Company for Refining and Distribution of Iranian Petroleum Products was one of the industrial sectors in the difficult conditions of sanctions, which was able to play a significant role in difficult conditions by reviving international trade in the field of petroleum products exchanges. And by gaining a favorable position in the process of production mutation, to literally achieve self-sufficiency in refined products. The trace of these national measures in the refining industry can be clearly seen from 2017 until now; Key actions, the implementation of each of which led to national achievements for the government and people of Iran.

Persian Gulf Star, as the largest gas condensate refinery in the world, has been downhill since 2016 with a capacity of 360 thousand barrels per day was put into operation. It should be noted that the operation of the fourth phase of the Persian Gulf Star refinery would have cost over 4 billion dollars and the industrial unit would have been put into operation in about three to four years, but with expert studies on this project. , It was decided to implement this phase in software and using the excess capacity of equipment and some process changes in the heart of the existing 3 phases, which with its full implementation, the nominal capacity of the refinery increased to 480 thousand barrels per day.

With the operation of four important pipelines in the country during the last two years, a total of more than one thousand kilometers have been added to the country's pipelines and the length of these pipelines for transporting crude oil and petroleum products has increased from 14 to 15 thousand kilometers. By exploiting these lines, the daily traffic of 3,000 tankers has been prevented and 178,000 liters of gas oil have been burned in the tank of the tankers.

Mahshahr Export Port, as the oldest oil port in the country, has increased its export capacity from 15 million tons per year to 45 million tons per year by increasing the number of export berths from 2 to 8 berths and renovating old berths, and now berths with ships. It has a capacity of 35 to 90 thousand tons.

The Energy Exchange, with the diligent cooperation of the National Iranian Oil Refining and Distribution Company, became a transparent highway for supplying and exporting various petroleum products and solvents to land and sea export destinations in 2019.■



Managing Director of Samyar Sanat
Zagros Company:

Our customers are our greatest pride



The localization of parts needed by industry was one of the programs on the government's agenda at the time of the sanctions due to import restrictions. According to parts manufacturers, by collecting parts of a product from different countries and assembling it, we cannot claim to be a producer, but this claim is true when we have produced at least 70% of the materials needed for a product in the country. In this case, both the product has added value and GDP grows. For this purpose, we went to Dr. Reza Almasi, CEO of Samyar Sanat Zagros Company and a manufacturer of quality parts required by the home appliance industry, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

This company was established in 2006 with the aim of producing home appliance motors in small sizes. Samyar Sanat Zagros Company has been established based on personal capital and consists of four factories, one of which is located in Ahvaz and the other in Shahrekord region and has a total of more than 120 employees.

We are actually the first manufacturer of oven motor and refrigerator fan in the country and we also produce other products such as air conditioner pump, rotary motor, oven motor and tester.

The biggest pride of the collection is its customers, who are all well-known manufacturers and patented brands. One of our plans for attracting and retaining customers is to assign a replacement guarantee to them.

Nearly one and a half million refrigerators and freezers are produced annually in the country, which according to the consumption factor, requires the annual production of 3 million cooling fan motors, and fortunately our company produces one and a half million units in one shift. Slowly this fan, despite being at a temperature of minus 32 degrees, does not freeze and is satisfied by many companies and brands.

In the face of sanctions, there are many opportunities that must be used to increase production. For example, export savings are very high when the dollar rises, and producers can use it to cover part of the company's costs and profitability.

In order to know the foundation of home appliance products, we have held several meetings with the Science and Technology Park. But the relationship between industry and academia is not yet at the level we expect, and we hope that new knowledge and technology entry programs will be prepared. ■

The CEO of Taknogaz Company emphasized Government support guarantees the prosperity of the home appliance industry



The home appliance manufacturing industry in the country with a long history and also utilizing the technical, economic and scientific infrastructure of the country, is one of the most important manufacturing sectors in the Iranian economy. However, problems such as the lack of government support for creating a platform for industrial prosperity, the influx of smuggled goods into the domestic market, as well as the rise of illegal and anonymous producers, have narrowed the field for experienced producers. In order to get acquainted with the situation of the country's home appliance industry, the problems and proposed solutions, we went to Dr. Amir Nasrollahzadeh, CEO of Taknogaz Company, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

This company was registered in 1993 and now built-in home appliances such as ovens as well as hoods, sinks and hobs are in the product portfolio of this company and Taknogaz Company is one of the first companies to be a major manufacturer of equipment (OEM) Known and currently produces various equipment and parts for more than 17 reputable brands, which is unique in this regard in the country.

The most important services of Taknogaz Company to customers are producing the best quality goods and providing them with a reliable guarantee, so that customers face the least problems in using these products and use the company's products with peace of mind and assurance of safety and quality.

It is safe to say that Taknogaz has the best factory in the Middle East and one of the best gas stove factories in the world. The company currently has more than 2,700 molds of about 200 different models, which in addition to producing its own products, also produces various equipment for 17 other brands. At present, Taknogaz's products are equal to the best models in the world in terms of quality, such as Falcon UK, on the other hand, we have always tried to provide the desired product to customers at the lowest price, and according to the appropriate measures taken, Taknogaz has achieved its goals and in the future will try to take steps to earn foreign exchange earnings by developing its foreign markets.

Smuggling of goods and parts causes a lot of damage to home appliance manufacturers, as these products do not meet the necessary quality standards such as standards or other regulatory licenses, and importers of these goods do not incur any costs such as taxes or customs duties to enter the market. The country does not pay, their price is cheaper compared to products that are produced in the country and meet the quality standards as well as other requirements. ■

The director of after-sales services of Akhavan Industrial Group emphasized

The prosperity of the home appliance industry depends on the lifting of restrictions



The country's home appliance industry is facing major challenges this year, the most important of which is the extensive US sanctions that make it very difficult for domestic manufacturers to access foreign raw materials, parts and equipment, as well as difficult financial transfers. In order to get more acquainted with the current situation of the company as well as the problems and prospects of the home appliance industry, we went to Hamid Reza Goli, after-sales service manager of Akhavan Industrial Group, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

On the other hand, the exit of foreign brands from the Iranian market has boosted the activity of domestic industries, although the quality of goods in the domestic market has decreased to some extent.

This group has been officially registered since 1962 and received its activity license. With the smart choice of the Brotherhood collection, the production of kitchen sinks began for the first time in the country, and according to the needs of the country, the production of these products has made a significant contribution to the growth and development of this collection. In the last 20 years, Akhavan Industrial Group has started to produce products such as furnished stoves, hoods, built-in ovens, as well as industrial sinks and sanitary and construction valves, and now this group is the largest producer of these goods in the country. It has a large share of the domestic market. Existing industrial infrastructure and investment in machinery, equipment and production lines, which is unique in its kind in the country, has caused the goods produced in this group to be of high quality. In addition, our distinguishing feature from other brands active in this industry is its reasonable price, so that despite the higher quality, the price of Akhavan Industrial Group products in the market is very economical and suitable for customers.

Despite the industrial and technical infrastructure, this industry needs the support of the government in providing a suitable platform in terms of laws, regulations, as well as channels of communication with the world's leading brands, and in addition, there must be extensive culture to improve the quality of domestic goods. It should be remembered that even if these conditions are met, we will have more difficult conditions than our competitors, including Turkey, because they are currently rapidly planning and advancing to conquer regional and global markets without any restrictions, so the industry The country's home appliances will have a difficult way to develop and take over the domestic and foreign markets if the right environment is provided. In my opinion, if the conditions are right, proper investment should be made in the production of parts and not finished products. ■

The CEO of Antique Home Appliances Company emphasized

Prosperity of the country's economy with special support from producers

English Section

After the sanctions and the departure of foreign brands from the country, the producers who increased the quality level of their products, have succeeded not only in attracting the domestic market but also in attracting the tastes of foreign customers. For more information, let's go and talk to Mohammad Reza Jafari, CEO of Antique Home Appliances Company, who was previously the chairman of the Central Province Chamber of Commerce and has worked in various organizations. We read parts of this interview.

This company was established with the aim of producing home appliances in 1992 and now offers different products in both cooling and heating sectors. Over time, attention to quality and the use of modern technologies, led to the welcome and satisfaction of the audience of the antique brand and provided the basis for the development of its activities. As the growth and development of technology has provided a lot of diversity in the home appliance market, Antique Company is also trying to offer a variety of products to the market.

With the departure of Samsung and LG brands from the country as the biggest competitors of domestic manufacturers, a very good opportunity was provided for the activities of domestic companies, so that many of them replaced foreign brands by increasing their power and competitive advantages and attracted former customers of foreign brands.

Despite the problems of financing and current expenses, Antique Home Appliances Company has been selected as a sample exporter for 3 consecutive periods and has participated in various international home appliance exhibitions in order to increase its target markets.

One of the most important problems of the production sector is the issue of smuggling, which increases with the decrease of the exchange rate. The smuggling of home appliances is done without paying duties and taxes to the government and is a big competitor for domestic production, which causes the manufacturer to lose a large part of its customers. In my opinion, the government should prevent the entry of smuggled goods with proper management. Another production problem is the supply of counterfeit goods to the market.

Improving the country's economic situation depends on government policies. If the government does not spend the funds of the Foreign Exchange Development Fund on budget expenditures and puts them in the direction of growth and development of production, naturally there will be a positive horizon for the producers. Under these circumstances, some manufacturers rely on advertising and branding to try to grow in this direction, and some are content with the small market they have. ■





Managing Director of Pars Electric Company

The need to use knowledge-based companies in the production of home appliances

Although there is a strong tendency to buy foreign goods in the home appliance market, some domestic products have also gained a lot of popularity in recent years. Widespread sanctions, on the other hand, have reduced imports of foreign goods, and as a result, the domestic home appliance industry has revived. One of the pioneers of this industry is Pars Electric Factories Company, which provides a major part of the domestic market demand by benefiting from a long history in the production of audio and video products. Despite the sanctions, the company has always tried to produce its products using the latest technology in the world. In order to get more acquainted with the activities of this company and also the current situation of this industry, we went to Ehsan Vahidifard, CEO of Pars Electric Company and had a conversation with him.

This company was established in 1962 and at first it produced only black and white TVs, but after the arrival of new technologies and the signing of contracts with world-renowned companies, the production of color and modern TVs began in this complex. Utilizing the power of domestic experts and craftsmen, most of the parts needed to produce various home appliances such as refrigerators, vacuum cleaners, washing machines and other similar goods are now done with new technology in Iranian home appliance companies.

According to statistics, this year the production of Pars Electric Company has doubled compared to the same period last year, which is a significant success for the company, considering the sanctions and the outbreak of coronary heart disease.

Due to the antiquity of this company, most of the people who are more than 30 years old have used Pars Electric products or are familiar with this brand.

Since we are dependent on imports in the production of these products, it is necessary to use the domestic technical knowledge and the ability of knowledge-based companies. Today more than ever we need scientific collaboration in the production of any product, so it is necessary to strengthen the relationship between industry and academia.

Lifting sanctions is like a double-edged sword. Many large corporations and brands will be better off accessing international markets with the lifting of sanctions, but weaker companies will face greater risks. Pars Electric Company's activities should be expanded in a non-sanctioned environment, relying on its vast capacities and facilities. ■

The CEO of Maadiran Home Appliance Industries Company:

Trust in Iranian Goods Depends on Quality Improvement and Appropriate Advertising



The Iranian home appliance market has witnessed a great change in recent years. After the imposition of sanctions, domestic producers quickly expanded their scope of activity and returned to this market in a short time to meet the needs of the country. Meanwhile, Maadiran Home Appliance Industries Company, as one of the most important divisions of Maadiran Holding, has been one of the successful manufacturers in this industry. In order to get acquainted with the situation of the home appliance manufacturing company and also to investigate the current problems, we went to Engineer Mahmoud Ghahhari, CEO of Maadiran Home Appliance Industries Company, and talked to him. We read parts of this interview.

This company was established in 1964 by the Amiri brothers and its most important goal was to supply office machines in the country's market. This company also expanded its activities after the Islamic Revolution, so that in 1994, it started producing monitors in the country for the first time. With the continuation and expansion of the scope of work, Maadiran started producing TVs with Sharp and X-Vision brands and then TCL, and finally in the last two years, decided to continue its work in the field of home appliances. In 2019, the production line of the washing machine and then in May 2020, the production line of the refrigerator was put into operation, and now the production line of the gas cooler is being installed.

Maadiran Home Appliance Industries Company is very famous for the services it has provided to its customers over the years. On the other hand, in the field of customer service and satisfaction, in addition to providing services to them, it has a great focus on producing quality products. In addition, in terms of after-sales service, special benefits are provided for customers, the most important of which is the 3-year warranty for refrigerators and washing machines made by Maadiran.

There are currently more than 1,500 people working directly in Maadiran. In addition, 450 people have been employed by the company over the past year.

After the exit of foreign brands from the domestic market, our country's producers quickly filled their vacancies and updated their production lines. At present, competitive conditions have been created in the field of home appliance production, the quality of Iranian goods has improved and to some extent it has become popular among the people. One of the most important measures to prevent the entry of smuggled goods is to provide a platform for the promotion of domestic products. ■

The Chairman of the Board of Directors of Ilia Steel Industrial Group stated Cutting off improper imports has boosted the domestic industry



The outbreak of Corona, along with major difficulties such as extensive sanctions against the Iranian economy, has faced the country's industries, especially the home appliance industry, with many problems, including difficulties in supplying raw materials, equipment and parts, financial transfers, and so on. In addition, the corona pandemic has imposed numerous restrictions on the activities of production units and other sectors of the country's economy, as a result of which many of these units have been subject to temporary or permanent closure. According to the mentioned materials, sanctions have cut off the flow of illegal imports of goods to the country, and with the increase in the price of currency in the country, the cost of domestically produced goods has also decreased. As a result of these changes, many domestic industries had the opportunity to meet the domestic market demand by expanding their activities. In order to further investigate this situation, we went to Ali Malamiri, the Chairman of the Board of Directors of Ilia Steel Industrial Group, and talked to him. We read parts from this interview.

This group has a history of over 30 years, but the Ilia Steel brand was created in 2005, which is active in the field of producing various products in the home appliances and kitchen sector. At present, various products such as dishwasher sinks, hobs and furniture, as well as various models of hoods, ovens and microwaves are produced in this company under the brand of Ilia Steel. In addition, in order to achieve the welfare of customers, the products of this brand have a very high diversity. We can mention goods such as gas stoves from one flame to 6 flames, made of glass and metal with different technologies such as timer and digital, and currently over 80 different designs of these stoves are produced under the Ilia Steel brand. Also, about 80 different models of glass and steel hoods, 300 models of sinks in various presses, fancy, semi-fancy, glass, corill and handmade and 16 different models of built-in ovens are produced in Ilia Steel Industrial Group.

Currently, the activities of Ilia Steel Industrial Group are carried out with two brands, "Ilia Steel" and "Parnian Steel", each of which has a considerable variety. In order to expand its activities, the group has put on the agenda the production of products such as televisions, gas coolers, washing machines and dishwashers, as well as refrigerators under the "Single" brand. Currently, the production line of some of these products, including TVs, has been activated. And the product line of other products such as washing machines and dishwashers, refrigerators and other products are also installed or in the pre-installation stage.

The motto of this group is "Production and supply of various high quality products", which is why all our efforts in the initial stage are that the products produced are of the best quality and customers face the least problems in various stages of installation, use or possible repairs. .

A large part of the office building of Ilia Steel Complex is dedicated to after-sales service, and all customers should contact this department after purchasing the products, and immediately after 24 hours, it will be installed by our representatives on site. In addition, in the field of repairs and other necessary services, Ilia Steel Group has tried to provide accessibility and excellent quality for the desired services and has been very successful in this regard.

With the outbreak of corona, many concerns were raised about the possibility of staff contracting the disease, and the group took very appropriate measures to ensure safety and health by following the relevant health guidelines and protocols. At present, all production units and administrative departments of Ilia Steel Industrial Group are equipped with thermometers, and disinfectants and hygiene products, as well as masks, are mandatory for distribution and use among employees. However, despite all the efforts made, we are only able to control the situation in this complex, and in some cases a limited number of personnel are infected with corona.

Although the sanctions have made it difficult for us to access raw materials as well as foreign exchange transfers to purchase parts and equipment, they have strengthened domestic industries and producers due to the cessation of illegal imports into the country and reduced the presence of foreign brands in the domestic market. Meanwhile, Iranian producers quickly filled the gap and met market demand.

Despite the insistence of the authorities and the measures taken to prevent the entry of smuggled goods, this issue still persists and its scope has not decreased in recent years. In my opinion, tackling this problem requires more measures and supervision, because if it continues, it will create many problems for the domestic industry, especially home appliances. ■

Secretary General of the Iranian Home Appliance Industry Association:

Increasing the export of home appliances depends on opening trade relations



The home appliance industry has been around for more than 70 years as a major supplier to the domestic market, but current issues and economic instability have limited the activities of manufacturers of these products in recent years, leading to rising cost prices and rising marginal costs. To this end, we have had a cordial conversation with Engineer Abbas Hashemi, Secretary General of the Iranian Home Appliance Industry Association. We read parts of this interview.

One of the most important goals of the Iranian Home Appliance Industry Association is to study, research and continuously identify various current and future issues of home appliance manufacturers and related industries by obtaining the necessary reports and conducting frequent visits, providing accurate and continuous statistics of machinery, employees also mentioned the study, research and recognition of the needs of the society and the classification of different types of home appliances in accordance with the consumption pattern. A total of 250 people (manufacturers) are members of this association, of which about 40 are component makers and the rest are producers of the final product of home appliances.

In order to facilitate the development of members' economic activities and to solve problems related to the supply of foreign exchange for raw materials and imported parts of producers, correspondence and meetings with responsible institutions including the Central Bank, Ministry of Industry, Anti-Trafficking Headquarters, Trade Union Protection Organization. On the other hand, home appliance manufacturers had objections to the Central Bank's directive to reduce the time required for the issuance of statistical registration certificates, which the association's constant follow-up caused the authorities to reconsider.

According to the statistics of domestic production, it may be better in normal economic conditions to enter 15 to 20 percent of the country's needs in some goods legally so that both consumer rights due to interest in foreign products and domestic producers in the absence of foreign competitors should not be lazy. Of course, at present, due to the country's conditions, domestic producers did not spare any effort to compete with foreign products. It should be emphasized that according to the needs of the market, if producers do not have the ability to supply the domestic market, the import of goods may be able to fill this gap.

Due to the vast production capacity of home appliances in the country, about \$ 200 million worth of home appliance products are exported annually. However, 25% of the products of the home appliance industry should be exported. It will be much more. ■

The secretary of the Association of Audio and Video Equipment Manufacturers emphasized

The need to prevent smuggled goods with the special attention of officials



Import restrictions, exchange rate fluctuations and smuggling are the main problems of audio and video equipment manufacturers, which has led to a decrease in their production. According to the producers of these products, a large amount of smuggled TV enters the country every year, which is exempt from taxes and any duties and is easily sold in virtual networks. Meanwhile, the domestic producer has to pay all kinds of taxes to the government in addition to the many problems it has for the clearance of raw materials. In this regard, we had a conversation with Dr. Mohammad Reza Shahidi, the secretary of the Association of Audio and Video Equipment Manufacturers. We read parts of this interview.

This association has a history of about 30 years with the aim of facilitating matters and responding to the demands of producers of audio and video products. Given the small number of TV producers in the country, it seems necessary to solve their problems in order to meet the needs of the domestic market.

TV is one of the most basic household appliances and a necessity of people's lives. The penetration rate of television in households is 109 devices per 100 households. The capacity of TV installation in the country is about 4 million units, but due to currency restrictions and smuggling, only one third of it is used, which I hope will increase in 1400 with the removal of foreign barriers. According to available statistics, there are currently about 15 TV producers in the country.

At present, according to the innovations of the day, about 150 TV models from 24 inches to 75 inches are produced in the country. In this regard, it is necessary to mention the significant measures of the Radio and Television and the use of new broadcasting systems.

Unfortunately, the flow of smuggled goods into the country continues. While smuggled goods can be easily identified through the banking system, customs and other institutions. Traffickers easily trade in cyberspace, and the volume of their banking transactions is also specified in the banking system. The situation will not change until this problem is solved. We hope that next year will provide a good platform for foreign investors and brands to enter the country. ■

Closing Ceremony of the Second National University Entrepreneur Festival (Starposal 2020)

Commercialization of university dissertations and their connection to industry so that academic research and projects meet the needs of the country's industry has always been one of the important goals.

Dr. Masood Ebrahimi, Head of Science and Technology Park of Tarbiat Modares University, pointed out that Iran, with the production of 67,744 articles in 2019, is ranked 15th in the world in the production of scientific articles, but according to the Industrial Competitiveness Index, ranked 58th Among 150 countries, which unfortunately one of the factors influencing this issue is the lack of recognition of the country's industrial needs by universities and the lack of definition of academic dissertations and research in order to meet these needs.

One of the ways to solve this challenge and create a link between industry and academia is to promote entrepreneurial culture in universities and address the issue of university entrepreneurship. Therefore, Tarbiat Modares University Science and Technology Park decided to take an effective step to promote culture with the financial and spiritual support of these students and university professors by founding the National Starposal Festival, which was named "University Entrepreneur" in 2019.

Engineer Soroush Akbarzadeh, co-founder and CEO of Radmin stated that in the second period of the National University Entrepreneurship Festival (Startup 2020) more than 400 students or graduate students from 25 provinces and 58 universities across the country to register the project were paid and judged in 3 stages. In the first stage of judging, 437 dissertations by faculty members of Tarbiat Modares University passed the scientific-research filters and 40 selected teams of judges also participated in the second stage of judging, he said. They found a way.

Finally, with the opinion of the judges, the top 3 teams were announced as follows:

First team: production of anti-marker immunotoxin, Presenter: Khatereh Ghasemi

Second team: Vibrational stress relief system, Presented by: Mohammad Saleh Sadoughi

Third Team: Detection of Driver Drowsiness Based on Vehicle Transverse Dynamics Modeling, Presented by: Saeed Bostanmanesh

Also, in order to realize the entrepreneurial university and the connection between university and industry, on the sidelines of this event and during the break between presentations, the Capital Café event was held by the organizer of the event, Radmohshaveran Amin Company (Radmin). In this section, it was possible to negotiate between the teams and the representatives of the investment funds to enable the teams to attract capital and for the participants to talk to each other, to network and to develop communication. ■



Survey of the Turkish Economy in 2021

2020 was an exceptional and strange year. The prediction of the corona virus was perhaps unimaginable and caused the largest decline in world GDP since World War II. With regard to this issue, in this report, we have examined the economic perspective of Turkey, which, of course, Biden's victory in the US presidential election will also contribute to the future of this country.

Erdogan's political future

According to the latest public opinion polls in 2020, Erdogan's popularity has dropped to less than 40 percent. Although he sought to regain his popularity through militant interventions in Libya and Nagorno-Karabakh, the expectations of the people were economic, not political. Despite all his efforts, Erdogan still has less than 30% of the popularity of his voters, so Biden may be the angel to save Erdogan's imperial seat. However, Erdogan and Biden will have a cautious relationship until the Manhattan court rules.

Corona in Turkey

The Erdogan government has manipulated the statistics of the corona virus in view of the next elections, but the economic effects of the virus will remain in Turkey until the end of 2021.

The Untold Stories of the Turkish Economy

About 40 percent of the country's wage earners earn less than \$ 300 a month, and the ongoing corona crisis will lead to an increase in poverty and a reduction in medical services in Turkey. Although the Erdogan government announced economic growth of 5 percent in 2020, the real figure was 3 percent. Economic data and statistics from 2013 in Turkey will be published more in favor of Erdogan and the consolidation of his government, and in 2021 this government data generation is not unexpected. Erdogan's government has prevented many abandoned companies from going bankrupt since 2016 by paying cheap loans, but bank balance sheets will soon create many problems for the government. The Turkish Statistical Institute put official annual inflation at the end of 2020 at 14.03 percent, but independent experts put inflation at 30 percent.

The tourism and automotive industries can be considered as the leading industries after Corona in Turkey. By entering the tourism and automobile industry, Iranian businessmen will have good cooperation with Turkish partners. It is predicted that in the short term, as the current trend in the Turkish economy continues, Erdogan will talk about major reforms and changes in monetary policy from March, and even move towards a change in prices. This shaky Turkish economy needs five years of serious and scientific efforts to save it. ■



Ali Heidari
Economics Expert

Positive Outlook for the Stock Market in 2021



Dr. Mohammad Ibrahim Pourzarandi
Capital Market Manager

The capital market in 2020 went through one of its most tumultuous years, so that in the first 5 months of the year with a significant rise and in the following months faced a heavy decline. Nearly 49 million shareholders entered the stock market after the support of high-ranking officials of the country and the publication of news related to the offering of a part of shares of state-owned companies and institutions such as banks, insurance companies, refining industries, steel and metal in the form of tradable funds.

However, repeated statements by government officials and the media about the capital market and their lack of familiarity with capital market sensitivity, as well as budget disputes between the government and parliament, lack of coordination in the sale of justice stocks and cascading offers on some trading days, some infrastructure weaknesses in the capital market electronics, as well as some mandatory pricing in the Ministry of Industry, Mines and Trade and its effects on the stock market, all prevented us from seeing good days in the market, which led to early and almost unusual changes in the stock market. On the other hand, at the same time, the price of the dollar, which had decreased to the range of 22,000 Tomans, suddenly increased and conquered the range of 24,000 Tomans again. This has led many analysts to consider the dollar to be too low in their analysis update their views and, along with some approvals of the Supreme Exchange Council, such as increasing the credit score for brokerages, creating an asymmetric fluctuation range, increasing the ceiling of fixed income funds and allocating resources to the market stabilization and development fund by the government, re-hope the market. It is predicted that in the coming year, due to the change of government in the political sphere and the unrest that will take place in the international sphere, the companies listed on the stock exchange will be adjusted not only by selling prices, but also by increasing sales volume. Meanwhile, changes in the US presidency, the gradual end of the corona and rising hopes in the global economy, especially in the price of all commodities, and the relative stagnation of parallel markets such as housing, gold and bank interest rates are major reasons a good future for the capital market. ■

The head of the Islamic Culture and Guidance Office in Tehran emphasized The importance of new technologies in the development of the economy of culture and art



Due to the importance of new technologies in the field of business and also the evolution of the economy of culture and art sectors with the advent of digital technologies, Tehran Islamic Culture and Guidance Office in cooperation with the National Foundation for Development of Cultural Technologies and the Institute of Culture and Art in the virtual environment, held the first specialized event Has attracted capital in the field of cultural technologies. Here are parts from an interview with Ali Akbar Shirkavand, the head of the Islamic Culture and Guidance Office in Tehran, who is the main organizer of the event.

Our effort in the specialized event of attracting capital in the field of cultural technologies by providing a basis for acquaintance of owners of ideas and new cultural businesses and investors, to provide the prosperity of this sector in the country's economy. To this end, by first registering new startups and businesses, helping to develop a tailored business model, as well as obtaining licenses and providing advice to obtain facilities and attract capital, we will provide the ground for new businesses to attend this event by inviting important institutions and investors. In this area, it will be possible for them to get acquainted with new ideas and start investing in this sector.

Due to the fact that there are 8 different axes for the presence of certain businesses in this event, the owners of ideas and businesses who wish to participate in this event, can register to attend the first fundraising event in the field of cultural technologies, after initial refinement. Businesses that do not qualify for the final stage, but have a good idea, are offered advice on attracting facilities and related topics. In addition, some businesses and ideas that do not participate in the final stage of the event will be introduced for advertising or cyberspace using platforms such as Aparat or Bazaar Cafe, and these platforms are also ready to cooperate with us in this field. Have. In the end, the various judges from the Omid Credit Fund and the Culture and Arts Support Fund will determine the finalists.

This year, the first course of this event will be held, and in the coming years, we will see the holding of its next courses. To this end, we are trying to establish a permanent secretariat for this event, but the officials of the National Center for the Development of Cultural Technologies have also welcomed this proposal and we hope to see this event in the coming years with the establishment of this secretariat. ■

Releasing Iran's blocked money is an opportunity or a threat?



Hamid Asadi

Following the US presidential election and the victory of Joe Biden, there was much speculation about his return to the UN Security Council and the lifting of unilateral US sanctions against Iran. If this happens, Iran will be able to access its blocked foreign exchange resources abroad, and one of the most important issues that are somehow tied to these sanctions will be resolved.

There are various estimates about the volume of Iran's blocked foreign exchange resources, but it is said that by the beginning of January 2021, South Korea will have blocked about \$ 7 billion, Iraq \$ 6 billion, Japan \$ 1.5 billion and Luxembourg \$ 1.6 billion of Iranian money. In addition, in the case of South Korea, some sources have mentioned the number up to \$ 9 billion. Towards the end of the Trump administration, the South Korean government denied Iran access to \$ 1 billion in resources to purchase medicine and medical supplies.

However, in the current situation, Iran has more access to these resources than before. It seems that in this case, the first opportunity provided for the country's financial policymakers will be the management of the country's foreign exchange market. However, it should be noted that this management should not mean a sharp decline in foreign exchange prices in the market. It will be accompanied by a leap in growth for some time and will face a double crisis in Iran's economy. On the other hand, some speculations suggest that the released foreign exchange resources may only be in the form of credits for the purchase of goods produced in those countries by Iran, as has been the case with Iran's claims to Turkey. But some countries, such as Iraq, do not have goods to supply to Iran, and this is complicated in the case of Korea. Following the US sanctions, large Korean companies, despite having a significant market in Iran, were largely exiled from the sanctions and left Iran, leading to severe shortages, including in the field of home appliances. However, domestic producers were able to make up for these shortcomings. During the first six months of this year, production of home appliances, including refrigerators and freezers, increased by 37.1%, washing machines by 54.5% and televisions by 84%. Therefore, if the foreign exchange resources released for the import of consumer goods are not published, the domestic industry, which is now booming in the absence of foreign brands, will face a crisis again.

According to previous experiences in the field of access to oil revenues, the liberalization of Iran's foreign exchange resources in the form of purchasing goods or regulating the foreign exchange market, if only a temporary reduction in foreign exchange prices in the market or consumer goods, after some time leads to exchange rate jumps, The crisis in the country's domestic industries, inflation and unemployment in the industrial sector. Therefore, it is hoped that if these foreign exchange resources are released, they will be used in a way that prevents these consequences, and this opportunity will be used with careful planning in the balance and development of the country's economy, so that God does not sweeten the lifting of sanctions in the hands of producers. ■

The Challenge of Determining the Exchange Rate in the 2021 Budget



Farhad Amirkhani

Over the past month, we have seen differences between the government and parliament over the 2021 budget bill. This difference is very strong. One of the most challenging and at the same time the most important issues discussed by the parties is the exchange rate next year. The story started when the government presented 4 types of exchange rates for next year, including 4,200 Tomans, 11,500 Tomans, 17,500 Tomans and floating (free) currency to the parliament during the budget bill. This multiplicity of exchange rates provoked strong opposition from members of parliament, who not only demanded the abolition of the 4,200 toman rate once and for all; Rather, they raised the issue of integrating the exchange rate and stabilizing it at the rate of 17,500 Tomans. Following the revelation of the parliament's opinion, the government also expressed its concern and announced that such a change would affect the growth of the country's monetary base and would increase inflation in the country. In fact, according to the government, the stabilization of a single exchange rate of 17,500 Tomans due to the lack of a clear calculation basis, can cause serious and complex problems for the country's economy.

Of course, the argument of the members of parliament can also be heard in this regard; Because decades of experience have shown that a multiplicity of exchange rates, rather than bringing benefits to the people, increases corruption, empowers renters, and ultimately discriminates and other problems for the public. A review of the experience of the past years reveals the truth of the matter even more. Since April 12, 2018, when the First Vice President announced the preferential exchange rate of 4,200 Tomans, we have witnessed widespread currency violations in our country. For example, many formal currency transactions took place or some traders imported goods at the preferred exchange rate but sold them at a free price in the market. Many goods were also taken from the markets of neighboring countries by traders, and the proceeds of this price difference flowed into their pockets. Therefore, the harmful effects of the policy of determining several types of exchange rates are not hidden from anyone. Widespread distribution of rents, irreparable damage to domestic production, inefficiency and inequality of the distribution network and disruption of the market monitoring and control system are examples of losses that have repeatedly posed serious challenges to the country. Crises that show poor management or, in other words, corruption in the economy.

Now the dispute between the government and the parliament remains. One tells the truth and the other the truth; but which policy is more effective is a matter that we must see the effects of in 2021. ■



World of Investment Experience of an Original Opportunity

Iran, with its long history of early civilization; having the world's second biggest gas reserves, diverse mines, rich hydrocarbon resources, a four season country, 1.7 million square kilometers in area, population of more than 80 million, and kind and hospitality people has always considered as a strategic and big market in the middle east by different manufacturing, industrial, and service companies. In the meantime, companies have succeeded to attend in this important market whose have used the notification and advertising capacities in the proper manner with the style of Iranian audiences as well.

"World of Investment" magazine is one of the most effective magazines in Iran's economy field which has tried to introduce investment opportunities in various sectors of manufacturing, industry, tourism, trading, services and etc. by utilization viewpoint of senior executives, managers, university professors and experts according to a new attitude. This approach is considered by the business owners, chambers of commerce and foreign embassies thankfully.

Currently, this monthly magazine is published in six separate sections and on the first of every month included:

1 Energy sector includes oil, gas, petrochemical, power plant and upstream and downstream industries.

2 Industry sector covers the subjects of all manufacturing and industrial companies in different fields.

3 Capital market sector evaluates the latest developments in the field of securities, the bank, insurance and macroeconomic policies of the monetary and financial markets.

4 Macroeconomic economy sector reflects the viewpoints of experts in addition to decisions and actions of Iranian executives about the implementation of microeconomic and macroeconomic policies of the country.

5 Opportunities and challenges of the investment around a business is evaluated exclusively in the special records section in each issue.

6 In the readings section of the magazine, interesting domestic and foreign content is also published on those individuals who have gained special success in their business or production.

Hence we are proud to invite you cooperating us by providing information or insert advertising.

Concessioner:

Morteza Faghani

Chief Executive Officer:

Hamid Asadi

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Selected Topics In This Number



Secretary General of the Iranian Home Appliance Industry Association

Increasing the export of home appliances depends on opening trade relations



Managing Director of Pars Electric Company

The need to use knowledge-based companies in the production of home appliances



The Chairman of the Board of Directors of Ilia Steel Industrial Group stated:

Cutting off improper imports has boosted the domestic industry



Managing Director of Sadid Industrial Group Holding

Capabilities and achievements of Sadid Industrial Group Holding and its subsidiaries



The CEO of Nassir Lavazem Industrial and Production Group emphasized

Strengthen the value of the national currency with real support from producers



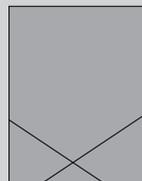
Secretary and member of the board of directors of Syndicate of Iranian Building Facilities and Industrial Companies:

Lack of government support for the private sector in carrying out international projects



Chairman of the Board of Directors of the Iranian Electricity Industry Syndicate

The prosperity of the electricity industry depends on the reform of the economy



Morteza Faghani

Member of Tehran Chamber of Commerce

Investigating the Profit and Loss of Steel Price Controls

Contact Us

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

Zip Code: 15875-8915

Tel: +9821 -88864842

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

Fax: +9821 -88864786

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



شرکت چاپ فرارنگ آریا
Fararang Arya Printing Co.

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



JAS-ANZ



M4340909ID

Cert. no.: 10870 , 10870

اثر برگزیده
شانزدهمین
دوره جشنواره
صنعت چاپ



کیفیت، حاصل تجربه و نوآوری

www.fararangaryaprint.com

info@fararangaryaprint.com

0 2 1 8 8 3 2 0 9 2 6 - 7





MABNA ASIA FARABAR

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

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

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



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

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



خدمات حمل‌ونقل جاده‌ای:

حمل بین‌المللی کالا از تمامی کشورهای اروپایی، آسیایی

- و شرق آسیا
- خدمات واردات و صادرات
- خدمات اسنادی
- نماینده بین‌المللی (۸۱ کشور)
- خدمات حمل درب به درب
- خدمات حمل کالاهای خطرناک
- خدمات تلفیق کردن محموله‌ها
- خدمات صدور قبض انبار فوری و بای پرواز (بر اساس نیاز مشتری)



خدمات حمل هوایی:

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

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



خدمات حمل دریایی:

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

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

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

خدمات حمل ترکیبی:



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

0098-21-88543335-7



0098-21-88170488



www.mabnasia.com



**SAMYAR
SANAT ZAGROS**

گروه تولیدی سامیار صنعت زاگرس (سهامی خاص)
SAMYAR SANAT ZAGROS INDUSTRIES GROUP CO . PJS



اولین تولید کننده فن موتور یخچالی در کشور



کلید محصولات دارای ۲۴ ماه ضمانت تعویض می باشد.



PROFESSIONAL MOTOR DESIGNER & MANUFACTURER

تهران ، خیابان نجات الهی ، کوچه نوید ، پلاک ۴۲
تلفن: (۱۲ خط) ۰۲۱ ۸۸۸۰۰۲۲۵

www.samyargroup.com

 **samyarsanat**
با ما همراه باشید





این شرکت با تکیه بر سال‌ها تجربه در زمینه طراحی و اجرای پروژه‌های مختلف مفتخر است که با رویکرد جدید و دانش‌محور نقش اساسی را در مسیر توسعه کشور برعهده گیرد و با در اختیار داشتن کادر تخصصی در زمینه‌های مهندسی، با بهره‌گیری از نرم‌افزارهای جامع مدیریت پروژه قادر به ارائه خدمات زیر است:



کیلومتر ۵۲ اتوبان تهران - قزوین، بلوار سوپا

www.ikmt.co.ir

۰۲۶-۳۴۷۶۶۹۴۳-۶

۰۲۶-۳۴۷۶۶۹۴۷

@ info@ikmt.co.ir

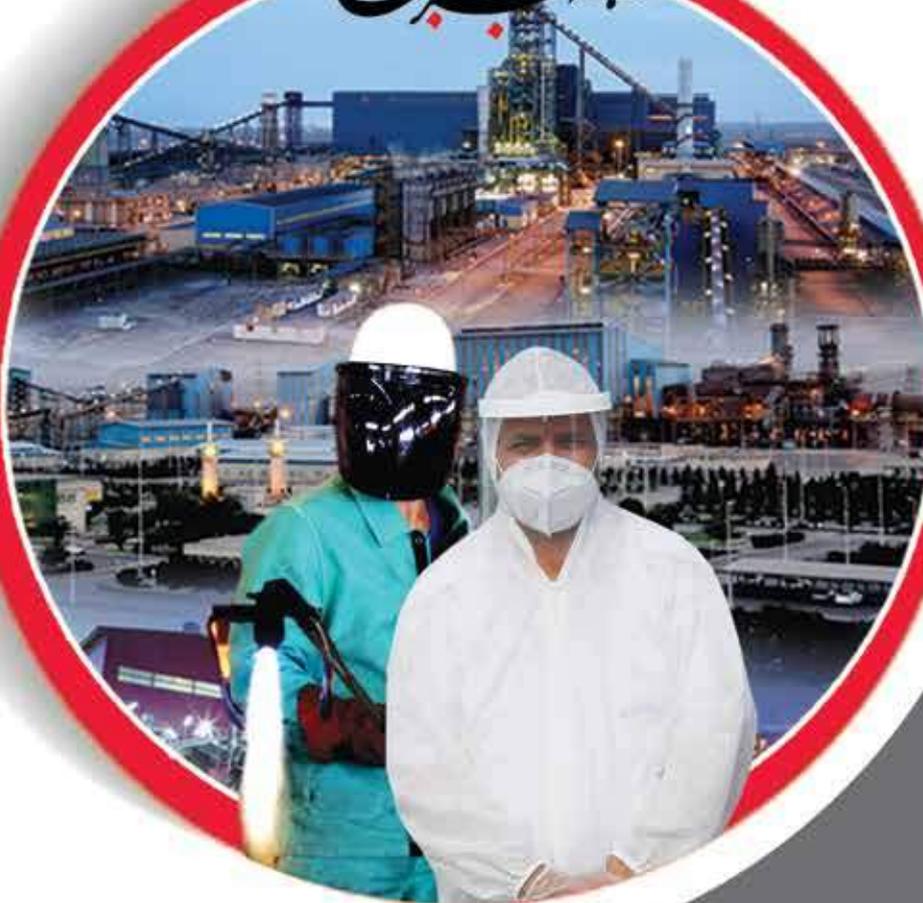
Ikmtco.co

مسئولیت اجتماعی
پیشران توسعه پایدار



CMIC
www.chadormalu.com

دوره مجازات سراسری



گامهای بلند چادرملو در ایفای مسئولیت اجتماعی



- بسیج امکانات جهت مقابله با کرونا
- پرداخت کمک هزینه معیشتی به کارگران
- تلاش در جهت حمایت از اقشار آسیب پذیر
- کمک به مراکز درمانی در تامین اکسیژن مورد نیاز
- اجرای طرح های زیر بنایی زیست محیطی
- کمک در جهت توسعه فضاهای بهداشتی، فرهنگی و آموزشی

دریافت لوح و تندیس ویژه اجلاس سراسری مسئولیت پذیری اجتماعی و اخلاق حرفه ای