

سرمایه‌گذاری



با آثار و گفتاری از:

پهزاد رحیمی

علی اکبر کریمی

رضا خلیلی دیلمی

عباس درویش

سید محمود مفیدی

یعقوب رشوادی

محسن ثابت

مهدی امجدی

محمد رضا چغوری

مجتبی امجدیان

سید محمد جواد سجادیان

حمید صابر

علیرضا برزگر مقدم

آسیه ارجمندی

سارا خاکسار

مدیر عامل هلدینگ آذران مطرح کرد

تحریم؛ مانع اصلی تولید و صادرات

The CEO of Azaran Holding raised Sanctions; The main obstacle to production and export

رفع الرئيس التنفيذي لشركة آذران القابضة

العقوبات العقبية الرئيسية أمام الإنتاج والتصدير

VENOL[®]

PRODUCT CATALOG



www.venol.com

SAKA



**MOTOR
PROTECTION**



**LOW
SAPS**



**FUEL
ECONOMY**

SAKA



گرانول معصوم
(دانش بنیان)



We Produce For The Best

ما برای بهترین ها تولید می کنیم

TPE TPV
(SEBS) (EPDM)

✓ تولید کننده انواع گرانول TPE پزشکی، بهداشتی و صنعتی در گریدهای تزریق و اکستروژن با انواع سختی ها

✓ تولید کننده انواع گرانول TPV صنعتی در گریدهای تزریق و اکستروژن با انواع سختی ها

خیابان شریعتی، بالاتر از پل صدر، خیابان میرزاپور، خیابان سرتیپی، پلاک ۳۴، طبقه ۵، واحد ۶
Unit 6, Floor 5, No 34, Mirzapour St., Above Sadr Bridge, Shariati St., Tehran - IRAN
www.masoom.co
info@masoom.co



kiwa



۰۲۱ ۷۴ ۸۱ ۲۰۰۰
+98 21 74 81 2000



هلدينگ بين المللي امجد پويش (A.P.H)

AMJAD POYESH HOLDING

- لجسټيک، بازرگاني، وزنجره ټامين کالا
- مشاوره، صادرات، واردات
- کاپوتاژ و ترانزيت و ترخيص کالا
- حمل و نقل زميني، دريائي، هوايي و ريلي
- داراي دفاتر و انبارهاي اختصاصي جهت انبارداري، تخليه و بارگيري در بنادر مهم و استراتژيک داخل

✉ info.APH@amjadpoyesh.com

🌐 www.AMJADPOYESH.COM

☎ +9821/22024754

📷 Aph@2002

دفتر تهران:

تهران - بلوار نلسون ماندلا - جردن - کوچه سلطاني (سايه) - ساختمان سپيدار - ٦٧ واحد ١

شماره تماس: ٠٢١-٢٢٠٢٤٧٥٤

شماره تماس: ٠٢١-٢٢٠٢٤٧٥٤

کد پستی: ١٩٦٧٧٤٣٧١٥



برای تحقق آنچه در ذهن می‌پرورانید
ما در کنار شما هستیم



ARAD
CARPET



ARAD CARPET KASHAN



+989121192969



+983154751426-8



Tolid Bid (Main 3) - Solleiman Sobahi
Industrial town /Aran&Bidgol road
Kashan /iran.

INSTAGRAM



WEBSITE



TELEGRAM



WWW.ARADCARPETKASHAN.COM

Arad Kashan Industrial Carpet Factory in Iran the manager of this company is a young person whose family has been active in the textile industry for the past two generations and has a brilliant history in this industry and has always offered quality products. The company's goal is to develop and export its products to Europe markets. Our product is carpets with classic and modern designs with acrylic yarn type 1500 reeds and 1200 reeds and density of 3600 and 4500. We produce custom sizes and colors for you

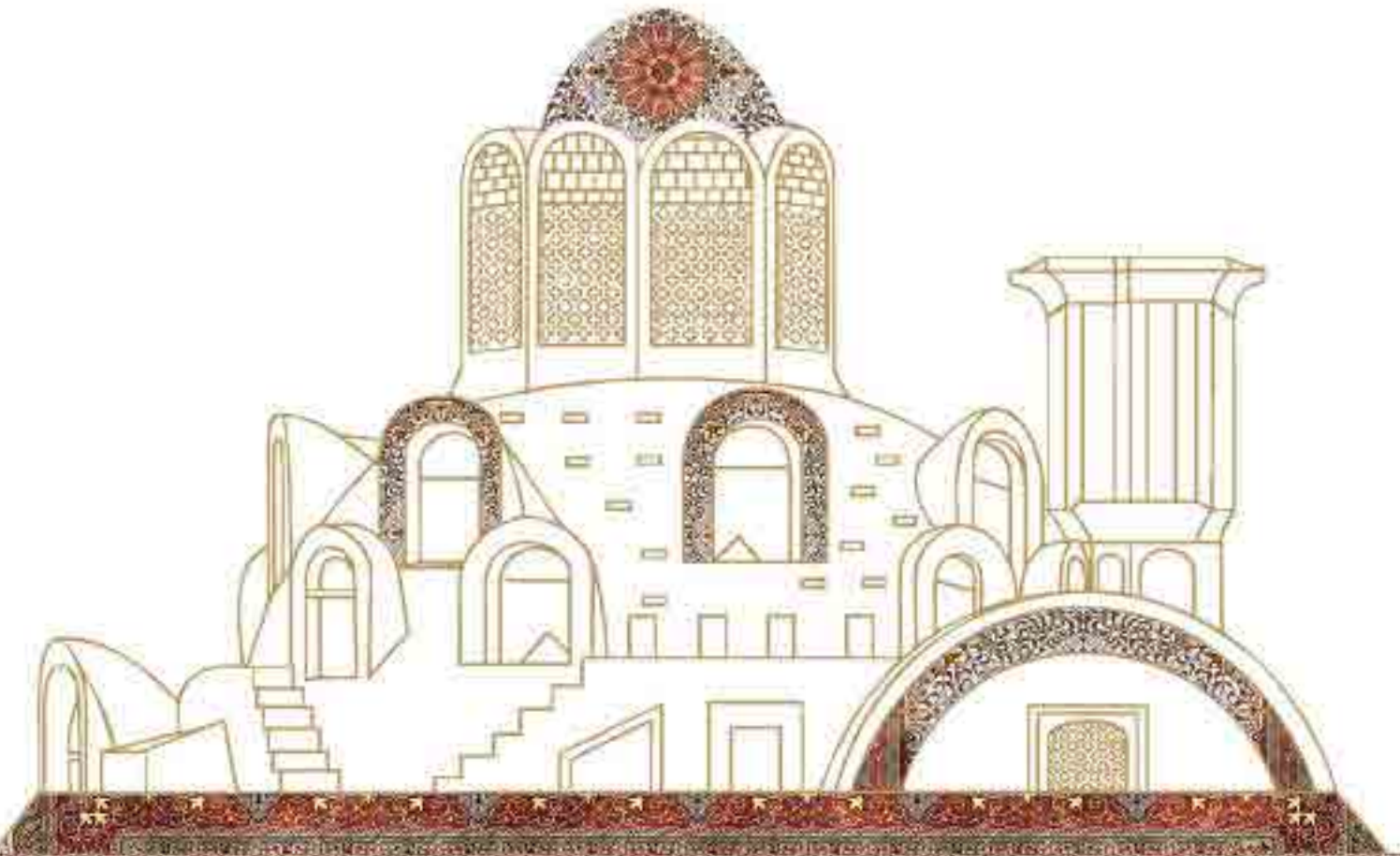
کارخانه فرش صنعتی آراد کاشان - مدیر این شرکت جوانی است خوش خلق که خاندان ایشان در دو نسل گذشته در صنعت نساجی فعالیت داشته و دارای سابقه ی درخشانی در این صنعت هستند و همیشه محصولی با کیفیت عرضه نمودند. هدف این شرکت توسعه و صادرات محصولات خود به بازارهای داخلی و خارجی است. محصولات این مجموعه فرشهایی با طرحهای کلاسیک و مدرن با نخ آکریلیک ۱۵۰۰ شان و ۱۲۰۰ شان با تراکم ۴۵۰۰ و ۳۶۰۰ است که در اندازه ها و رنگهای سفارشی برای شما تولید می کند.

IDEAL
ایدهال
فرش

آسمان شه ————— رما، ف ————— رشی است! ...

021-88502850

www.idealcarpet.org



فراوند
فراوند به هر که بخواند بدوش حساب
روزگار می دهد

مجموعه اثر مشق و بی نظیر براس انواع سلیقه ها

از ۳۲۰ شانه تا ۱۵۰۰ شانه

instagram:

naghavicarpet

setatreh_kavir_yazd_

مشهد - شهرک غرب - بین شریعتی ۱۷ و ۱۹

شماره تماس: ۰۹۱۵۸۰۵۹۴۰۰ _ ۰۵۱۳۶۶۳۹۲۹۲



شرکت صنایع فرش هاندگار یارس گانتار

یکی از شرکت های بافندگی با بالاترین تکنولوژی روز دنیا ، اقدام به تولید با کیفیت ترین و زیبا ترین فرشهای ماشینی نموده است . این شرکت تولید کننده ی فرشهای صادراتی با عرض ۴ متر و ۳ متر ، ۷۰۰ شانه و ۱۲۰۰ شانه با مرغوب ترین مواد اولیه می باشد .



هلدينگ بين المللى پارس

توليد و تامين محصولات کشاورزی صادراتی سالم و استاندارد

غذای سالم ، جامعه ای سالم



شیراز میدان ستاد خیابان اردیبهشت ساختمان اردیبهشت طبقه دوم واحد ۵

0917 915 8816

bahmanzaree092
bahmanzaree09

0917 915 8816
0917 591 8816
0938 418 5850

www.bahmanzaree50@gmail.com

بزرگ‌ترین ذخیره معدنی سنگ‌آهن در استان زنجان



جریان توسعه معادن آسیا

ماتما

بهره‌بردار معدن سنگ‌آهن مروارید
بهره‌بردار نمونه استان زنجان
بهره‌بردار نمونه معدنی کشور

- ❶ معدنکاری مسوولانه
- ❷ توانمندسازی جوامع محلی
- ❸ سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه
- ❹ توجه ویژه به فناوری‌های نوین و دیجیتالی شدن
- ❺ مشارکت با سایر معادن در حوزه اکتشاف، استخراج و پیش‌فراوری

www.matmaa.co

مشاوره و صدور انواع بیمه های اتومبیل ، باربری

(داخلی ، وارداتی ، صادراتی)

مسئولیت / آتش سوزی / عمر و سرمایه گذاری و ...



بیمه مهندسی و انرژی

بیمه دوره بهره برداری
بیمه انرژی (نفت ، گاز و پتروشیمی)



بیمه طرح های خاص

بیمه پول (وجه ، موجودی صندوق و وجه در گردش)
بیمه کشتی شناور
بیمه هواپیما



بیمه مسئولیت
بیمه مسئولیت مدنی کارفرما در برابر کارکنان
بیمه مسئولیت مدنی عمومی
بیمه مسئولیت حرفه ای
بیمه مسئولیت قراردادی
بیمه مسئولیت تولید کنندگان و فروشندگان محصول
طرح های خاص



انرژی پترو

آگهی بار مشتری

- دریافت اولین لوح شفافیت مالی در سال ۱۳۹۵
- تندیس اولین همایش تخصصی بازاریابی بیمه سال ۱۳۹۴
- دریافت گواهینامه ایزو از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۶ SGS ۹۰۰۱-۲۰۰۸
- دریافت تندیس نقره ای اول رعایت حقوق مصرف کنندگان سال از سال ۱۳۹۲ لغایت ۱۳۹۵
- دریافت تندیس برنزی اول رعایت حقوق مصرف کنندگان سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۱
- دریافت گواهی نامه رعایت حقوق مصرف کنندگان سال ۱۳۸۷ تا ۱۳۸۹
- دریافت تندیس همایش بزرگ ملی رضایت مندی مشتریان دی ماه ۱۳۹۰
- دریافت گواهی نامه بین المللی برند ۲۰۱۴-۲۰۱۳ IGS ۲۰۱۰-۱۰۶۶۸
- دریافت تقدیر نامه تعهد به تعالی سازمانی دو ستاره سال ۱۳۹۲-۱۳۹۳
- دریافت گواهینامه تعهد به تعالی سازمانی سال ۱۳۸۸ و ۱۳۹۱
- دریافت تندیس برند شایسته ملی ۱۳۸۹
- دریافت لوح و تندیس جشنواره طرح ملی سیاست مردمی سال ۱۳۸۸
- دریافت تندیس چهارمین سمپوزیوم نشست علمی روابط عمومی ها سال ۱۳۸۸
- دریافت گواهینامه دوستدار روابط عمومی ها از ششمین سمپوزیوم علمی روابط عمومی سال ۱۳۸۷

انتخابات

• آدرس دفتر مرکزی :

شیراز ، بلوار هفت تنان ، روبروی بانک سینا ، مجتمع تجاری مهر ناز ، طبقه دوم

تلفن : ۰۷۱۳۷۳۱۵۵۱۰ (۵ خط) | فکس : ۰۷۱۳۷۳۱۱۸۲۲ | تلفن همراه : ۰۳۹-۳۷۳۲۵۳۲۵۹۱۷۷۷

شماره واتس اپ : ۰۹۱۷۰۰۰۶۰۸۲



www.atyehsazan.com



nasim.atyeh.sazan.kimia



بیمه عمر نوین، یک رویای شیرین اما واقعی

بیمه نوین
NOVIN INSURANCE

خط ویژه: ۰۲۱-۲۳۰۴۷

www.novininsurance.com

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

نمایندگان خانه ملت تاکید کردند

حمایت از تولید داخلی برای توسعه صنعت لوازم خانگی

۴۶



۳۴

نایب رییس هیات‌مدیره فرش ایده‌آل

**رونق صنعت فرش ماشینی
با حمایت از تولیدکنندگان**



۲۰

رییس هیات‌مدیره فارس تجارت امجد مطرح کرد

**سرمایه‌گذاری هدفمند
با اپلیکیشن بورس امجد**



دنیای صنعت (۲)
۵۴ تا ۴۸



دنیای صنعت (۱)
۴۶ تا ۴۲



دنیای انرژی
۴۰ تا ۳۶



پرونده ویژه
۳۴ تا ۲۸



اقتصاد بازار
۲۶ تا ۲۰

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:
مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:
رضا فغانی
سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:
سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:
سارا نظری

ویراستار:
مصطفی حاتمی

مترجم:
سعید عدالت‌جو

عکاس:
ابراهیم صفریان، علی کیوانی

اعضای هیات علمی:

- دکتر علی اصغر عنایتی عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی
- دکتر پرویز محمدنژاد عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامرضا سلیمانی رئیس کل بیمه مرکزی ایران
- دکتر بهرام شکوری عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات معدنی ایران
- دکتر محمدابراهیم پورزند استاد دانشگاه و مدیر بازار سرمایه
- دکتر محمد بیگدلی مدیر عامل بانک ملت
- دکتر محمد دامادی نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر عزیزالله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- مهندس تورج زارع مدیرعامل شرکت آومینای ایران
- مهندس محمد کلاتری مدیرعامل شرکت صباتور
- مهندس آرش محبی‌نژاد دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور
- دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشکده پولی و بانکی
- دکتر امیرحامد رضایی عضو هیات مدیره لیزینگ پارسین
- محمدرضا مقیسه مدیر روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات
- دکتر محمدعلی جلیلیان مدیر ارشد حوزه بازرگانی
- مهندس مصطفی خداپنده معاون پارلمانی شرکت فولاد مبارکه
- دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس کارگروه کسب و کارهای جاده ابریشم سازمان ملل - یونسکو
- مهدی حکیمیان کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد
- مهتاب خیاط‌فراهانی دکتر مهندسی اقتصاد کشاورزی و عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران جنوب

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، محمدجعفری
عرفان فغانی، ثمانه نادری، سعید عدالت‌جو
سهیلازمانی، احمد رضا صباغی

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

www.DSG-M.ir

نشانی:

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

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیرعامل شرکت لوازم خانگی آنتیک
خبر داد

داخلی‌سازی ۸۰ درصد از قطعات لوازم خانگی



مدیرعامل هلدینگ بین‌المللی پارس

عدم خرید محصولات کشاورزی ایران به خاطر استفاده غیر اصولی از سموم



عضو هیات مدیره انجمن دوستی ایران و
سوئد مطرح کرد

انجمن‌های دوستی باید مستقل از تشکیلات دولتی فعالیت کنند



۳۸

مدیرعامل سابق شرکت آسان تجارت قائم

دولت برای واردات کالا مانع‌تراشی می‌کند



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۶۲ تا ۶۵



اقتصاد کلان
۵۶ تا ۶۰

با تقدیم لایحه بودجه به مجلس، یکی از مهمترین مواردی که نظر کارشناسان را به خود جلب کرده، موضوع حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات اقلام اساسی است. در حال حاضر ارز ترجیحی فقط برای هفت کالای گندم، جو، کنجاله سویا، ذرت، روغن، دانه‌های روغنی و بخشی از دارو، تجهیزات و ملزومات پزشکی پرداخت می‌شود. افزایش نرخ ارز در بازار آزاد و سامانه سبب شد تا اختصاص ارز ترجیحی، هزینه سنگینی را بر دولت تحمیل کند. این در حالی است که بسیاری از کارشناسان تاکید دارند، ارز اختصاص یافته تغییر چندانی در قیمت کالاهای مرتبط در بازار ندارد و در واقع، بخش بزرگی از این یارانه‌ها به جیب صاحبان رانت می‌رود.

برخی برآوردها نشان می‌دهد، از زمان تصویب این طرح بیش از ۶۰ میلیارد دلار از ذخایر ارزی کشور برای واردات با نرخ ۴۲۰۰ تومان اختصاص یافته است، امری که بخش بزرگی از ذخایر ارزی ایران را در شرایط تحریم به باد داده و به اهداف اصلی نیز نرسیده است. از این رو در سال آینده این ارز اختصاص نخواهد یافت و حتی در مورد گندم و دارو نیز اصلاح انجام خواهد شد؛ زیرا گفته می‌شود، داروهای با ارز ۴۲۰۰ تومان، از کشور قاچاق می‌شود.

با این حال حذف یارانه از نهاده‌های تولید، قیمت کالاهای مرتبط را افزایش خواهد داد و دولت در نظر دارد که بخشی از هزینه صرفه‌جویی شده را به یارانه دهک‌های پایین اختصاص دهد. از طرفی، بررسی‌هایی که از سوی بعضی از نهادها مانند سازمان برنامه و بودجه، وزارت اقتصاد و مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی انجام شده، حاکی از آن است که نرخ تورم بعد از حذف ارز ترجیحی حدود ۷/۶ درصد افزایش خواهد داشت. از سوی دیگر، این اصلاح موجب برگشت ۶/۹ درصدی از بودجه می‌شود، بنابراین با افزایش قیمت‌ها، پول بیشتری از بازار جمع شده و پایه پولی اصلاح خواهد شد. اگرچه تقریباً تمام کارشناسان در حذف ارز ترجیحی با قیمت ۴۲۰۰ تومان اتفاق نظر دارند، اما در این میان توجه به چند نکته ضروری است. نخست اینکه باید تکلیف درآمد ناشی از حذف ارز ترجیحی روشن شود. به گفته رییس سازمان برنامه و بودجه، نیاز امسال به ارز ۴۲۰۰ تومان حدود ۱۸ میلیارد دلار است و این رقم برای سال بعد با فرض ثابت ماندن نرخ ارز در سامانه نیما، اختلاف قیمت حداقل ۳۵۰ هزار میلیارد تومانی را ایجاد خواهد کرد که ۱۰۰ هزار میلیارد تومان آن برای جبران اصلاح قیمت ارز و حمایت از اقشار آسیب‌پذیر در نظر گرفته شده، اما وضعیت ۲۵۰ هزار میلیارد تومان باقی مانده و نحوه هزینه آن ابهام دارد. با توجه به اینکه هدف از حذف ارز ترجیحی، افزایش شفافیت و کاهش رانت معرفی شده، باید تکلیف این صرفه‌جویی نیز به طور کامل روشن شود. علاوه بر این، در مورد تناسب زمان اجرای این طرح با وضعیت کلی اقتصاد نیز ابهام وجود دارد. اجرای طرح‌های تورم‌زا در اقتصاد معمولاً در زمانی صورت می‌گیرد که تورم پایین بوده یا رو به کاهش است، در این صورت افزایش تورم در بازار بهتر مدیریت خواهد شد. اگر طرح تورم‌زا در زمانی اجرا شود که نرخ تورم بالا است یا در حال افزایش باشد، منجر به شوک تورمی در اقتصاد خواهد شد که پیامدهای نامناسب بسیاری خواهد داشت، لذا توجه به این مهم نیز ضرورت دارد. ■

تاثیر حذف ارز ترجیحی بر اقتصاد



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

جهش صنعت فرش ماشینی در انتظار فرصت



فرهاد امیرخانی
سردبیر

هنر قالی بافی ایرانیان در جهان شناخته شده و از دیرباز طرفداران پر و پا قرصی داشته است. این هنر و صنعت، قدمتی چند هزار ساله دارد و باستان شناسان بر این باورند که نخستین فرش های دنیا به نام «پازیریک» و «بهار خسرو» به ترتیب در زمان هخامنشیان و ساسانیان و با استفاده از پشم های مرغوب و انواع گیاهان رنگین در نقش های بسیار زیبا و خیره کننده از سوی هنرمندان ایرانی بافته شده اند. هر چند طی چند هزاره گذشته، کشورمان به هنر بافت فرش شهره بوده و رتبه نخست صادرات فرش در جهان را داشته؛ اما طی چند دهه اخیر، به دلیل بی توجهی برخی از متولیان امور نسبت به سرعت رشد و تحولات فناوری و تجارت در دنیا، صادرات این کالا از رتبه یک به رتبه پنج تنزل پیدا کرد و در نتیجه، کشورهای نظیر چین، ترکیه و ژاپن توانستند با استفاده از چاپ دیجیتال و تکنولوژی روز، گوی رقابت را در عرصه تولید و صادرات فرش از ایرانیان برابند و به این ترتیب، سهم عظیم درآمد اقتصاد فرش را از آن خود کنند. از سوی دیگر، طی چند سال اخیر، در حالی که فعالان صنعت فرش ایران در تلاش بودند تا رتبه از دست رفته را با سرمایه گذاری مناسب و به کارگیری صنایع و تکنولوژی جدید جبران نمایند، شیوع مهمان ناخوانده ای به نام ویروس کرونا، شرایط را برای صنعتگران فرش دگرگون ساخت و تولید کنندگان فرش ماشینی را با چالش جدید مواجه کرد و شرایط رقابت را برای آنان، نسبت به گذشته سخت تر کرد.

هم اکنون علاوه بر تولید فرش دستباف، بیش از یک هزار و ۲۰۰ واحد صنعتی مشغول به تولید فرش ماشینی هستند و سالانه حدود ۸۵ میلیون متر مربع از انواع فرش ماشینی را تولید می کنند که بیش از ۷۵ درصد آن در داخل مصرف می شود؛ اما این همه ماجرا نیست، چون فرش محصول نهایی چندین حرفه از جمله کشت و تولید یا واردات و صادرات نخ، پنبه یا ابریشم طبیعی و مصنوعی تارنگ و رنگرزی، طراحی نقشه، ساخت و تعمیر ماشین آلات، شبکه حمل، صنعت نمایشگاهی، رفو، تعمیر فرش و قالیشویی است که هر چند نقش مستقیمی در تولید ندارند؛ ولی به طور مستقیم از این صنعت تاثیر می پذیرند. علاوه بر مصائبی که اشاره شد، هم اکنون این صنعت با چهار تهدید جدی مواجه است که این تهدیدها شامل "عدم دانش و فناوری روز"، "وابستگی به خارج جهت تامین مواد اولیه"، "تحوه نادرست معرفی و عرضه کالا به مشتریان" و همچنین "بورو کراسی زمان بر و تحویل طولانی" هستند که باید برای یکایک آن ها برنامه ای مناسب تدارک دیده شود.

هر چند تهدیدهای این صنعت کم نیستند، اما فرصت های آن نیز بی شمارند. از خاطر نبریم که هنوز برند فرش ایرانی شهره عام و خاص است و این صنعت با وجود همه رقبای خارجی، به دلیل سودآوری بالا، می تواند با برنامه ریزی دقیق دچار جهش شود و خیلی زود جایگاه از دست رفته خود را با برپایی نمایشگاه های گوناگون و مفرح و جذب مشتری در داخل و خارج از کشور به دست آورد. قطعاً دستیابی به چنین آرزویی دور از دست نیست و کافی است، دولت نگاه ویژه به این هنر ملی داشته باشد؛ آرزویی که با برنامه درست، امکان تحقق آن وجود دارد. ■

رشته صنعتی تولید فرش ماشینی در کشور از معدود رشته‌هایی از صنعت نساجی است که در دهه اخیر و حتی در دوران تحریم توانسته نسبت به سایر رشته‌های این صنعت از رشد و توسعه مناسبی برخوردار شود و از نظر کیفیت تولیدات، طرح و نقشه از موقعیت ممتاز و تنوع قابل قبولی برخوردار باشد و به خوبی خود را با آخرین پیشرفت‌های تکنولوژیکی دنیا مجهز نماید. در واقع تلفیق آخرین تکنولوژی روز دنیا با هنر و نبوغ ایرانی، صنعت فرش ماشینی در ایران را به صنعتی ممتاز، اشتغال‌زا و ارزآور تبدیل کرده است. با این حال اگر در سطح تجاری بین‌المللی تاکنون به جایگاه در خور توجهی دست پیدا نکرده، نه به دلیل کیفیت کار، بلکه به دلیل محدودیت‌های ایجاد شده برای فضای اقتصاد کشورمان در این ایام بوده، اما می‌توان امیدوار بود که با باز شدن فضای تجاری کشور، این رشته صنعتی در بازارهای جهانی بدرخشد.

هم‌اکنون از بین حدود ۹ هزار واحد صنعتی نساجی در کشور، بیش از یک هزار و ۲۰۰ واحد صنعتی یعنی کمی بیش از ۱۳ درصد آن، پروانه بهره‌برداری برای تولید فرش ماشینی دارند که حدود یک هزار واحد آن در منطقه کاشان، آران و بیدگل مستقر هستند. این امر نشان از توسعه مناسب این صنعت در کشور دارد و منطقه کاشان را تبدیل به قطب تولید فرش ماشینی در ایران و یکی از مناطق عمده تولیدکننده این محصول در جهان کرده است.

مجموع ظرفیت نصب‌شده صنعت فرش ماشینی در کشور حدود ۱۳۵ میلیون مترمربع است و تولید عملی آن در سال حدود ۹۰ میلیون مترمربع می‌باشد که ارزش تولیدات سالانه این محصول را به حدود ۳۶۰ هزار میلیارد ریال (یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار) می‌رساند. از طرفی، تولید ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۰ این محصول حدود ۴۱ میلیون مترمربع بوده و توسعه این رشته صنعتی تا مرز تولید ۱۵۰ میلیون مترمربع در سال از اهداف دولت می‌باشد. همچنین از حدود ۳۰۰ هزار نفر شاغل در بخش نساجی کشور، حدود ۳۱ هزار نفر در این بخش فعالیت دارند. شایان ذکر است، ارزش صادرات فرش ماشینی در ۶ ماهه نخست امسال حدود ۱۱۰ میلیون دلار بوده است. رشته صنعتی فرش ماشینی با سهم ۱۳ درصدی از واحدهای صنعتی نساجی و سهم ۱۰ درصدی از اشتغال این صنعت، دارای سهم ۵۰ درصدی در صادرات و ارزیابی است که نشان از موقعیت ممتاز و پیش‌تاز آن در بین صنایع نساجی دارد. در واقع، این بخش از صنعت به درستی در میان ۵ رشته منتخب صنعت نساجی در برنامه راهبردی توسعه وزارت صمت دیده شده و تولید آن برای سال ۱۴۰۴ بالغ بر ۱۵۰ میلیون مترمربع هدف گذاری شده است. در حال حاضر مصرف بازار داخلی در حدود ۵۰ میلیون مترمربع در سال تخمین زده می‌شود که ارزش آن معادل ۲۰۰ هزار میلیارد ریال برآورد می‌گردد. همچنین با فرض رشد ترکیبی سالانه ۱۰ درصد، حجم تقاضای بازار داخل در سال ۱۴۰۴ در حدود ۷۳ میلیون مترمربع پیش‌بینی می‌شود که باقیمت‌های امروز، ارزشی حدود ۳۰۰ هزار میلیارد ریال خواهد داشت.

با فرض دستیابی به هدف تولید ۱۵۰ میلیون مترمربع فرش ماشینی در سال ۱۴۰۴ که خیلی هم دور از انتظار نیست و با فرض اینکه تا آن زمان، تقاضای سالانه بازار داخلی نیز از ۵۰ میلیون مترمربع به ۷۳ میلیون مترمربع افزایش یابد، می‌توان تصور کرد که با مازادی معادل ۷۷ میلیون مترمربع فرش ماشینی در سال در کشور مواجه باشیم که قابل صدور به بازارهای جهانی است. چنانچه قیمت صادراتی هر مترمربع فرش ماشینی را در سال ۱۴۰۴ معادل ۳۰ دلار در نظر بگیریم، به ارزش صادراتی بیش از دو میلیارد دلار دسترسی خواهیم داشت که تا حدودی در شان و اعتبار این رشته صنعتی در کشور خواهد بود. ■

ظرفیت صادرات

دو میلیارد دلاری در فرش ماشینی



علیرضا حائری

عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

گفت و گوی اختصاصی با سید محمد جواد سجادیان

در این بخش می خوانیم:

- سرمایه گذاری هدفمند با اپلیکیشن بورس امجد
- نقش بیمه سرمد در سوپر مارکت مالی بانک صادرات ایران
- تقویت بیمه های مهندسی و انرژی با افزایش سهم بودجه پروژه های عمرانی

رییس هیات‌مدیره فارس تجارت امجد مطرح کرد

سرمایه‌گذاری هدفمند

با اپلیکیشن بورس امجد

عرفان فغانی

یکی از عوامل تاثیرگذار در افت و خیزهای بازار سرمایه، ورود سرمایه‌گذاران ناآگاه به این بازار است. با توجه به این موضوع، شرکت‌های زیادی راه‌اندازی شده تا با هدایت مستقیم و غیرمستقیم، به سرمایه‌گذاران جهت دسترسی به سود مناسب از بورس کمک کنند. در این میان، شرکت‌هایی که در حوزه ساخت اپلیکیشن فعالیت دارند، با ارائه اطلاعات مسنجم و جامع از چگونگی عملکرد بازار، ذهنیت سرمایه‌گذاران را نسبت به آن و نحوه تصمیم‌گیری مناسب روشن می‌کنند. برای آشنایی بیشتر با اقدامات و فعالیت‌های چنین شرکت‌هایی به سراغ مجتبی امجدیان، رییس هیات‌مدیره فارس تجارت امجد رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم. امجدیان در خصوص ضرورت استفاده از اپلیکیشن‌ها در دنیای امروز معتقد است: «مردم، معمولی‌ترین فعالیت‌های خود مانند سفر، سفارش غذا یا خرید پوشاک را از طریق اپلیکیشن‌های جدید انجام می‌دهند، به طوری که پیشرفت‌های علمی و تغییرات دنیای تکنولوژی، بسیاری از کشورها را به این سو هدایت کرده و به نظر می‌رسد، استفاده از چنین اپلیکیشن‌هایی به تمام بخش‌های زندگی بشر کشیده شود.» ما حاصل این مصاحبه را با هم می‌خوانیم.

و بنیادین سرمایه‌گذاری است، در حالی که معمولاً شرکت‌ها و اپلیکیشن‌های مشابه، بیشتر بر موضوعات تکنیکال و سفته‌بازی تمرکز دارند. این شرکت در تلاش است تا همه بخش‌ها از بخش آموزش گرفته تا سرمایه‌گذاری و بحث‌های حقوقی و اقتصادی را به صورت بنیادین پیش ببرد و بر همین اساس به مسائلی مانند آموزش‌های اخلاقی، موضوع سلامت و مواردی از این دست نیز توجه ویژه دارد.

چه اقداماتی به منظور نیازسنجی این اپلیکیشن انجام داده‌اید؟

پس از انجام معاملات و فعالیت‌های اقتصادی طی چندین سال در بازارهای مختلف، به این نتیجه رسیدیم که حلقه گمشده سرمایه‌گذاری، عدم آگاهی عمومی و درک صحیح از این موضوع است، به همین دلیل سعی خواهیم کرد تا با ایجاد این اپلیکیشن، ابهامات مردم در حوزه سرمایه‌گذاری را برطرف کنیم. همان طور که اشاره شد، به طور ریشه‌ای و علمی به مباحث آموزشی پرداخته و مطابق با نیاز مردم جامعه، برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری کرده‌ایم.

چشم‌انداز این فعالیت را چگونه ترسیم می‌کنید؟

از آنجایی که هدف اصلی ما از طراحی چنین اپلیکیشنی، خدمات‌رسانی به مردم است، به نظر می‌رسد، افق بسیار مثبتی پیش روی فعالیت آن باشد. از سوی دیگر، با توجه به هزینه زیادی که بدون در نظر گرفتن موضوع درآمدزایی و سودآوری صرف شده، اپلیکیشن بورس امجد به دنبال سرمایه‌گذاری بهینه مردم، افزایش کدهای بورسی و استقبال مردم در خصوص سرمایه‌گذاری علمی خواهد بود. به اعتقاد بنده، فضای مناسب برای سرمایه‌گذاری در کشور وجود دارد، اما باید شرایطی را ایجاد کرد تا سرمایه‌گذاران و مردم با اطمینان خاطر و آگاهی بیشتری به این بخش ورود پیدا کنند، در این صورت، هم ریسک فعالیت‌های اقتصادی کاهش خواهد یافت و هم مردم به سمت فضای بسیار شفاف حرکت می‌کنند که این موضوع، منجر به سودآوری جمعی و عادلانه می‌شود.



لطفاً بفرمایید، مجموعه بورس امجد چگونه و با چه اهدافی راه‌اندازی شد؟

مهمترین هدف از راه‌اندازی این مجموعه، طراحی اپلیکیشن و نرم‌افزار تخصصی به منظور راهنمایی و هدایت سرمایه‌گذاران به ویژه سرمایه‌گذاران بازار سرمایه با کمک گروهی از افراد متخصص در حوزه‌های اقتصادی، مالی، حقوقی، روانشناسی، برنامه‌نویسی هنری و... بود. بورس امجد به این منظور طی ۱۵ سال گذشته، نیاز مردم و بازارهای مختلف را شناسایی کرده و در صدد است تا با ایجاد زیرساخت‌ها، تکیه بر تولید محتوا و اطلاعات مورد نیاز از بخش‌های مختلف، راه‌های درست سرمایه‌گذاری را ترسیم کند. همچنین این مجموعه در تلاش است تا مانع از تصمیمات و رفتارهای هیجانی سرمایه‌گذاران در مواقعی مانند رشد یا افت هیجانی شاخص بورس شود.

تمایز فعالیت این شرکت با دیگر شرکت‌ها در چیست؟

یکی از تفاوت‌های بارز بورس امجد، تمرکز آن بر مباحث فرهنگی

در بخش تولید محتوای اپلیکیشن بورس امجد معمولاً به چه مسائلی پرداخته می‌شود؟

در این اپ معمولاً اوضاع بنیادی بسیاری از شرکت‌های بورسی و خدمات مرتبط با مخاطبان به مشترکان معرفی شده و همین مساله کمک‌بخش آن‌ها برای انجام فعالیت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری است. به عنوان مثال، با تولید محتوا روشن می‌شود که کدام شرکت‌های سرمایه‌پذیر شرایط بهتری برای سرمایه‌گذاری و تامین نیاز متقاضیان و مردم را دارند و خدمات بهتری ارائه می‌دهند. علاوه بر این، ضمن پرداختن به موضوعاتی مانند علوم مالی، اقتصادی، حقوقی، آمار، سلامت، روانشناسی، هنر و... در این اپلیکیشن و همچنین بخش تولید محتوا، متخصصان علوم مختلف به بازار سرمایه نیز متصل می‌شوند. شایان ذکر است، در راستای تولید محتوا و پیشبرد برنامه‌های اپلیکیشن بورس امجد، در سال ۱۳۹۸ کتابی با عنوان "قوانین و مقررات مرتبط با بازار بورس" به قلم حامد امجدیان و مجتبی امجدیان تدوین و به چاپ رسید و در همین راستا، به افراد مختلف از طریق اساتید و خبرگان مشاوره داده می‌شود. قابل ذکر است، بورس امجد؛ قصد توسعه، ایجاد فضای کسب و کار و نیز ایجاد بستری و ارتباطات سازمانی با تکیه بر فضای اپلیکیشن برای سایر کسب و کارها در حوزه‌های مختلف هنر، حقوق، سرمایه‌گذاری در بازارهای مختلف، بیمه، گردشگری، سلامت، خرید و فروش و... را دارد و این بستری در حال توسعه و به‌روزرسانی است، چراکه تفکر حاکم بر این مجموعه، تلاش برای کمک به آگاهی بخشی و سودآوری در کسب و کارهای مختلف برای افراد جامعه است. خوشبختانه تاکنون بخش بزرگی از محتواهای لازم آماده شده و مخاطبان نیز از آن استقبال کرده‌اند و این روند ادامه خواهد یافت.

تولید محتوا در شرکت بورس امجد چه تفاوت‌هایی با تولید محتوای سایر مجموعه‌ها دارد؟

در این شرکت تولید محتوا با هدف خاص و عام‌المنفعه صورت گرفته و هدف از آن برخلاف دیگر شرکت‌ها، به هیچ وجه کسب سود و درآمدزایی نیست. برای مثال، اکثر شرکت‌ها به منظور حفظ مشتری به تولید محتوا روی می‌آورند، در حالی که هدف ما از آن، استفاده همه جامعه و اقشار از اطلاعات مورد نیاز است. مامی خواهیم، اطلاعات منجسم و جامعی عرضه کنیم که عموم مردم در آن مشارکت و از آن بهره‌مند شوند. طبیعتاً در این صورت موضوع رقابت برخلاف سایر شرکت‌ها در بورس امجد مفهومی نخواهد داشت.

در حال حاضر با چه مشکلاتی روبه‌رو هستید؟

مانند بسیاری از شرکت‌ها، بورس امجد نیز با مشکلاتی مانند عدم حمایت

مالیاتی، سنگ‌اندازی‌های بیمه و شهرداری مواجه است، در حالی که این مجموعه با هدف درآمدزایی راه‌اندازی نشده و از طرفی، با هزینه شخصی اداره می‌شود و تاکنون اشتغال‌زا بوده است. یکی دیگر از مشکلات این مجموعه، موانع موجود برای جمع‌آوری تیمی متخصص از برنامه‌نویسان، خبرنگاران و کارشناسان حقوق و روانشناسی و علوم دیگر است تا در کنار همدیگر به فعالیت بپردازند. از سوی دیگر، دولت از طرح‌های کارآفرینی و اشتغال‌زایی حمایت نمی‌کند و با وجود تاثیر منفی کرونا بر کسب و کارها، کوچک‌ترین قدمی برای یاری آن‌ها برنداشته است. هر چند که خدارا شاکریم و نیازی به حمایت دولت نداریم، اما این مشکلات بر سر راه مجموعه‌هایی که کار تولید محتوا و خدمات را انجام می‌دهند، وجود دارد.

در دنیای امروز استفاده از اپلیکیشن‌ها چه ضرورتی دارد؟

با توجه به استفاده اقشار مختلف جامعه از اینترنت و فضای مجازی، استفاده از این اپلیکیشن‌ها بیش از گذشته ضرورت پیدا کرده، به طوری که مردم، معمولی‌ترین فعالیت‌های خود مانند سفر، سفارش غذا یا خرید پوشاک را از طریق اپلیکیشن‌های جدید انجام می‌دهند، به طوری که پیشرفت‌های علمی و تغییرات دنیای تکنولوژی، بسیاری از کشورها را به این سوهادیت کرده و به نظر می‌رسد، استفاده از چنین اپلیکیشن‌هایی به تمام بخش‌های زندگی بشر کشیده شود.

تاکنون چه تعداد افراد جذب این اپلیکیشن شده‌اند؟

اپلیکیشن بورس امجد، مورد استفاده برای عموم است و در آن، امکان ارتباط با مخاطبان، صاحب‌نظران و ارائه‌دهندگان خدمات از علوم مختلف فراهم شده، به طوری که اطلاعات مورد نیاز به آن‌ها ارائه و پیشنهادها و شان مورد بررسی قرار می‌گیرد. البته باید در نظر داشت، این اپلیکیشن فعلاً در حال تولید محتوا بوده و به زودی به صورت گسترده به مردم معرفی خواهد شد، اما نسخه ابتدایی آن تنها در کافه بازار و سایت تخصصی "بورس امجد" وجود دارد.

وسخن آخر...

از شما و همه همکاران زحمت‌کش در عرصه رسانه تشکر می‌کنم و امیدوارم این حوزه به جایگاه واقعی خود در جامعه دست پیدا کند. به نظر بنده، روزی فرا خواهد رسید که موضوع تولید محتوا و فعالیت ارزشمند و سودمند رسانه‌های تخصصی با توجه به افزایش سطح آگاهی و سواد جامعه، برای همه مردم اهمیت پیدا کند و بیش از گذشته به جست‌وجوی محتوای موجود در نشریات و رسانه‌های کشور برونند. ■

فضای مناسب برای سرمایه‌گذاری در کشور وجود دارد، اما باید شرایط را ایجاد کرد تا سرمایه‌گذاران و مردم با اطمینان خاطر و آگاهی بیشتری به این بخش ورود پیدا کنند



در نشست تخصصی کیش اینوکس ۲۰۲۱ تشریح شد

نقش بیمه سرمد

در سوپرمارکت مالی بانک صادرات ایران

سارا نظری

یعقوب رشنوادی، مدیر عامل بیمه سرمد در مراسم معرفی خدمات سوپرمارکت مالی بانک صادرات ایران در حوزه بیمه با اشاره به خدماتی که بیمه سرمد در صنعت بیمه کشور ارائه می‌دهد، گفت: طرح «پتروصاد» بانک صادرات ایران اتفاق مهمی بود که در نمایشگاه کیش اینوکس ۲۰۲۱ معرفی شد. ما نیز در مجموعه بیمه سرمد در این طرح هر جا کوچک‌ترین ریسکی وجود داشته باشد، تلاش می‌کنیم که خدمات درست را ارائه دهیم و با حضور فعال، ریسک را کاهش دهیم.

وی افزود: در مجموعه بانک صادرات ایران در صدد هستیم تا خدمات با کیفیتی به فعالان بخش‌های مختلف اقتصادی ارائه دهیم و از این طریق به رونق اقتصادی کشور کمک کرده و چشم‌انداز روشنی را پیش پای همه تصویر کنیم.

رشنوادی با اشاره به خدمات سوپرمارکت مالی بانک صادرات ایران در بخش بیمه افزود: زمانی که خسارتی اتفاق نیفتد، بیمه معنای سرمایه‌گذاری پیدا می‌کند. به فعالان صنعت که با ریسک‌های مختلفی روبه‌رو هستند، این اطمینان را می‌دهیم که با کمک سایر زیرمجموعه‌های بانک صادرات ایران، خدمات منحصر به فردی را به آنان ارائه دهیم تا نگاه به بیمه تا حد زیادی تصحیح شود و در جایگاه درست خود قرار گیرد.

مدیر عامل بیمه سرمد تصریح کرد: ما در مجموعه بانک صادرات ایران هم قسم شده‌ایم تا در اقتصاد کشور طرحی نو در اندازیم و امیدواریم، همه افرادی که نقش فعالی در حوزه‌های اقتصاد دارند، از این فضا به نحو مطلوبی استفاده کنند.

وی به اتفاقات و تحولات سریع دنیا در بحث تکنولوژی اشاره کرد و گفت: صنعت بیمه در این حوزه با کم‌کاری‌هایی مواجه است و ما در بیمه سرمد تلاش کرده‌ایم تا برای ورود به این عرصه‌ها آمادگی لازم را داشته باشیم.

به گفته رشنوادی؛ کسب و کارهای دیجیتال، فین‌تک‌ها و... جزو فناوری‌های نوینی هستند که کارکرد بالایی دارند و باید در صنعت بیمه مورد توجه قرار گیرند و علاوه بر این، سرمایه‌گذاری در حوزه



رونمایی سرمد از اولین سامانه صدور آنلاین بیمه شخص ثالث با قابلیت دریافت همزمان کد یکتا

بیمه سرمد، از اولین سامانه صدور آنلاین بیمه شخص ثالث، با قابلیت دریافت همزمان کد یکتا از طریق سامانه جامع بیمه‌گری شرکت فناوران رونمایی کرد. یعقوب رش‌نواد، در نشست سراسری مدیران و روسای شعب بیمه سرمد که در تهران برگزار شد، از اولین سامانه صدور آنلاین بیمه‌نامه شخص ثالث با قابلیت صدور همزمان کد یکتا رونمایی کرد. این سامانه، اولین سامانه آنلاین صدور بیمه‌نامه شخص ثالث است که با همکاری بیمه سرمد و شرکت فناوران راه‌اندازی شده است.

با رونمایی از این سامانه منحصربه‌فرد، همه مشتریان می‌توانند پس از درخواست صدور بیمه‌نامه شخص ثالث و پرداخت وجه، به صورت آنلاین این بیمه‌نامه را به همراه کد یکتا دریافت کنند. سامانه صدور آنلاین بیمه شخص ثالث سرمد، به صورت آنلاین با سامانه ستهاب بیمه مرکزی در ارتباط است و مشتریان می‌توانند پس از صدور بیمه‌نامه، اعلام کد یکتای بیمه خود را از بیمه مرکزی دریافت کنند. این ویژگی، تفاوت بزرگ سامانه بیمه سرمد با سامانه‌های مشابه است که آن را از تمامی پلتفرم‌های موجود فروش بیمه شخص ثالث متمایز می‌کند و در واقع، لقب اولین سامانه آنلاین صدور آنلاین بیمه شخص ثالث را به خود اختصاص می‌دهد که کد یکتا را نیز پس از صدور بیمه‌نامه از طریق سامانه جامعه بیمه‌گری شرکت فناوران در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. این سامانه که از طریق وب‌اپلیکیشن بیمه سرمد به آدرس webapp.sarmadins.ir در اختیار تمامی مشتریان قرار گرفته، در تمامی پلتفرم‌های ویندوز، اندروید و آی‌اواس در دسترس است. ■

فعالیت‌های فناورانه باید افزایش یابد. از سوی دیگر، عقب‌ماندگی‌ها و کم‌کاری‌های بسیاری در بخش بیمه وجود دارد، اما با کمک بخش‌های دیگر، برنامه جامعی برای توسعه این حوزه در نظر داریم. مدیرعامل بیمه سرمد با اشاره به وضعیت شرکت‌های بیمه در بازار سرمایه گفت: متأسفانه در بخش بازار سرمایه، ارزش بازار شرکت‌های بیمه با شرکت‌های بزرگی که در بورس فعال هستند، قابل قیاس نیست. هرچند در میان شرکت‌های برتر بازار سرمایه، یک شرکت بیمه‌ای حضور دارد، اما این کافی نیست، چراکه شرکت‌های بیمه، پتانسیل بالایی برای نقش‌آفرینی در اقتصاد کشور دارند.

وی در ادامه اظهار کرد: با رویکرد مبتنی بر فناوری‌های نوین، صنعت بیمه این امکان را دارد تا حضور فعال‌تری در کنار سایر بخش‌های اقتصادی کشور داشته باشد و خدمات ارزان، سریع، ساده و مطمئن را ارائه کند.

رش‌نواد با تأکید بر اینکه بیمه در کنار بانک و بازار سرمایه، مبنا و اساس اقتصاد را تشکیل می‌دهند، افزود: اگر این سه بخش اساسی، نقش خود را به درستی ایفا کنند، فعالیت اقتصادی به شکل موثری شکل خواهد گرفت.

مدیرعامل بیمه سرمد به شرایط اقتصادی کشور و دغدغه فعالان اقتصادی اشاره کرد و گفت: متأسفانه ما درگیر سوء کارکردها هستیم. نگاه بعضی از فعالان اقتصادی به بیمه، نگاه هزینه‌ای است، در حالی که بیمه، بخشی از سرمایه‌گذاری است. ذات فعالیت‌های اقتصادی با ریسک همراه است و کار اصلی بیمه هم پوشش ریسک است و ما به دنبال این هستیم که سرمایه‌گذاران در بخش‌های مختلف فعالیت اقتصادی خود، با پوشش‌های بیمه‌ای، نگرانی کمتری داشته باشند و این دغدغه به حداقل برسد.

وی با اشاره به حوزه سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه خاطر نشان کرد: بیمه، به عنوان یک بنگاه اقتصادی تعریف می‌شود و کارکرد آن سرمایه‌گذاری است. بخشی از حق بیمه تولیدی شرکت‌ها، در بخش خسارت‌ها هزینه می‌شود و فعالیت صرف بیمه‌گری سود چندانی ندارد، اما شرکت‌های بیمه می‌توانند با سرمایه‌گذاری، منافع جدیدی به دست آورند.

رش‌نواد درباره ضعف شرکت‌های بیمه در بخش سرمایه‌گذاری و نقش بازار سرمایه گفت: این انتظار وجود دارد که شرکت‌های بیمه در حوزه سرمایه‌گذاری به مراتب از سایر بخش‌های اقتصادی حضور فعال‌تری داشته باشند که متأسفانه اکنون این‌طور نیست. ما در بخش سرمایه‌گذاری، به کمک بازار سرمایه نیاز داریم و این آمادگی وجود دارد تا با این بخش‌ها همکاری نزدیکی داشته باشیم. اگر بسترهای لازم مهیا شود و رویکرد نسبت به صنعت بیمه تغییر کند، اتفاق بزرگی در این حوزه رخ خواهد داد، چراکه صنعت بیمه، هنوز جایگاه اصلی خود را در کشور پیدا نکرده است. ■



از سوی محسن ثابت بیان شد

تقویت بیمه‌های مهندسی و انرژی با افزایش سهم بودجه پروژه‌های عمرانی

مهدیه شهسواری

با توجه به وقوع بلایای طبیعی و بروز اتفاقات غیرمنتظره که در برخی از مواقع هزینه‌های جبران‌ناپذیری به افراد وارد می‌کند، صنعت بیمه در بسیاری از کشورهای دنیا اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده است. در کشور ما نیز این صنعت با وجود مسائلی مانند تورم و افزایش نوسانات نرخ ارز، مورد توجه قرار گرفته و به نظر می‌رسد، با رفع مشکلات اقتصادی به یکی از اصلی‌ترین پایه‌های رشد اقتصادی تبدیل گردد. برای بررسی این موضوع گفت‌وگویی با محسن ثابت، مدیر بیمه‌های مهندسی و انرژی شرکت بیمه نوین انجام داده‌ایم. وی با سابقه‌ای بالغ بر ۱۶ سال در صنعت بیمه، در شرکت‌های بیمه دی، بیمه سینا و بیمه آرمان فعالیت داشته و در حال حاضر نیز در بیمه نوین مشغول فعالیت است. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

ریسک‌های مربوط به دوره بهره‌برداری با ارائه بیمه‌نامه جدید تحت پوشش قرار می‌گیرد. البته در بخش بیمه‌های خاص که در حال حاضر زیر نظر این مدیریت است، پوشش بیمه‌ای جهت کشتی‌ها و هواپیماها امکان ارائه دارند، اما تاکنون شرکت بیمه نوین در این خصوص به صورت گسترده فعالیتی نداشته است.

تمایز این شرکت با دیگر شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات بیمه‌ای چیست؟

از آنجایی که همه شرکت‌های فعال در حوزه بیمه بازرگانی، موظف به ارائه خدمات مورد نظر تحت مجوز بیمه مرکزی هستند، در انجام وظایف خود جز در رابطه با میزان جلب رضایت مشتریان، بر اساس نوع خدمات و بعضاً پوشش‌های ویژه و اختصاصی تفاوت‌هایی دارند. به عبارتی دیگر، پاشنه آشیل شرکت‌های بیمه‌ای، میزان رضایت مشتریان از خدمات آنان و کیفیت این خدمات است، بر همین اساس هر اندازه که این شرکت‌ها پیشنهادهای جذاب‌تری برای جذب مشتریان داشته باشند، بیشتر به چشم می‌آیند. به همین منظور بسیاری از شرکت‌های بیمه‌ای با ارائه پیشنهادهای جذاب سعی در تقویت تعاملات و جذب بیمه‌گذار دارند و گاهی از طریق سهامداران اصلی خود این هدف را محقق می‌کنند. طی این سال‌ها بیمه نوین سعی کرده که خوش‌استقبال و بدبدرقه نباشد و رضایت بیمه‌گذار همواره جزو مهمترین مواردی است که باید رعایت شود. بر همین اساس نرخ حفظ مشتری نزد شرکت بیمه نوین ۹۰ درصد است، یعنی ۹۰ درصد بیمه‌گذاران این شرکت، بیمه‌نامه‌های خود را با بیمه نوین ادامه داده‌اند.

شرکت بیمه نوین چه نقشی در رشد اقتصاد کشور داشته است؟

متأسفانه سهم بیمه‌ها در اقتصاد کشور بسیار پایین است، در حالی که به با دادن به بخش بیمه و افزایش سهم آن از تولید ناخالص داخلی، موجب رشد اقتصادی خواهد شد. خوشبختانه شرکت بیمه نوین از سال ۱۳۹۴ با تحقق همه اهداف مورد نظر خود و همچنین رسیدن به سودآوری بالا و کنترل ضریب خسارات، جایگاه خود را در بین سایر شرکت‌های بیمه‌ای



شرکت بیمه نوین از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت با هدف انجام فعالیت و ارائه خدمات در انواع بیمه‌های بازرگانی شامل اموال، اشخاص، مسئولیت و... در سال ۱۳۸۴ راه‌اندازی شد و هم‌اکنون با ارائه خدمات به بانک‌های ملی، کشاورزی، مسکن و اقتصادنوین یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خدمات‌دهی به حوزه بانکداری به شمار می‌رود. تغییرات انجام‌شده در شرکت بیمه نوین در سال ۱۳۹۴ و تمرکز بر بیمه‌های اموال مانند آتش‌سوزی، باربری و مهندسی، منجر به تغییر ترکیب پرتفو شده است. علاوه بر این، اصلاح روند خدمات‌دهی و تمرکز روی بیمه‌های اموال با برگزاری دوره‌های آموزشی مداوم جهت شبکه فروش منجر به نتیجه شده و هم‌اکنون نیز بیمه‌های مهندسی، انرژی و خاص نیز با مدیریت بنده اداره می‌شود. منظور از بیمه‌های مهندسی دو بخش احداث و بهره‌برداری است؛ به این صورت که این نوع بیمه‌ها با تحت پوشش قرار دادن پروژه‌های ساخت و نصب مثل احداث انواع ساختمان، راه‌سازی، پل‌ها، پالایشگاه‌ها، نیروگاه‌ها و موارد مشابه، ریسک‌های مربوط به این دوره را تقبل می‌کنند و بلافاصله پس از بهره‌برداری نیز در بیمه‌های مهندسی و انرژی،



ارتقاء داده، به طوری که در عمده اول سال، بالغ بر ۱۲۰۰ میلیارد تومان بیمه نامه فروخته که حتی بیشتر از مبلغ پیش بینی شده آن برای سال ۱۴۰۰ بوده است. لازم به یادآوری است، در سال گذشته نیز این شرکت با اطمینان از برنامه های پیش بینی شده خود، موفقیت های زیادی به دست آورد که البته با شعار مدیر عامل که "قرار نیست وارد بحران های اقتصادی شویم"، به رشد پر نفو و سودآوری مورد نظر دست پیدا کرد.

چه برنامه ای برای توسعه فعالیت های این شرکت دارید؟

با توجه به تحقق ۱۰۰ درصدی برنامه های شرکت بیمه نوین در سال گذشته، در صدد هستیم تا با ارائه طرح های توسعه ای و نوین بیمه ای، این شرکت را به عنوان یکی از بهترین شرکت های بیمه ای در زمینه فروش بیمه نامه، خدمات دهی و رضایت مشتری تبدیل کنیم. شرکت بیمه نوین برای دستیابی به اهداف خود، برنامه های عملیاتی سالانه ای را به تفکیک هر مدیریت تنظیم می کند و میزان پیشرفت برنامه ها و همچنین اهمیت فعالیت ها در قالب گزارش ماهانه عملکرد، باید به مدیریت ارشد گزارش شود، بر همین اساس هر دو هفته یک بار با مدیر عامل محترم این شرکت جلساتی برقرار می گردد تا کاستی ها و نواقص پیش روی این برنامه ها برطرف شود. بنده نیز در بخش بیمه های مهندسی و انرژی جهت حصول اهداف اقداماتی مانند تغییر در دستور العمل ها و تنظیم برنامه های عملیاتی مختص این مدیریت را بر عهده دارم. از سوی دیگر، طی جلسات متعدد، مشکلات و مسائل مختلف عنوان می شوند و در خصوص حل و فصل آن ها، همفکری انجام می شود. در واقع وجود این همفکری و همدلی باعث تحولاتی در شرکت بیمه نوین شده و توانسته میزان توانگری مالی خود را به رتبه یک (۱) برساند. منظور از توانگری مالی، نسبت سرمایه موجود به سرمایه مورد نیاز جهت پوشش ریسک هایی که اختیار کرده است، می باشد که این میزان به ۵ سطح دسته بندی می شود. قابل ذکر است، شرکتی که دارای سطح یک باشد، در مطلوب ترین حالت و شرکتی که در سطح ۵ قرار گیرد، در بدترین حالت قرار گرفته است.

سهیم بیمه های مهندسی و انرژی شرکت بیمه نوین در

صنعت بیمه چقدر است؟

در حال حاضر متوسط سهیم بیمه های مهندسی و انرژی در صنعت بیمه حدود سه درصد است، در حالی که سهیم بیمه های مهندسی و انرژی در شرکت بیمه نوین به کل پر نفو در سال ۱۳۹۹ حدود ۴/۵ درصد بوده، یعنی وزن بیمه مهندسی و انرژی این شرکت از متوسط وزن بیمه های مهندسی و انرژی صنعت بیمه بیشتر بوده است، از این رو باید تاکید کرد، شرکت بیمه نوین عملکرد مثبتی در این بخش داشته که توانسته نسبت به متوسط صنعت بیمه در وضعیت بهتر و بالاتری قرار گیرد.

در حال حاضر چه مسائلی صنعت بیمه را تهدید می کند؟

یکی از بزرگ ترین مشکلات این صنعت، عدم ثبات اقتصادی و محدودیت های حاصل از تحریم است. در زمان اعمال تحریم ها، شرکت های بیمه قادر به ارتباط با شرکت های خارجی و واگذاری ریسک های اکتیو شده به آنان نیستند، در حالی که به طور معمول هر شرکت بیمه ای پس از پذیرش ریسک، از طریق مدیریت اکتیو، بخشی از این ریسک را به شرکت های پذیرنده ایرانی و خارجی واگذار می کند و آن ها نیز در زمان بروز خسارت، نسبت به ایفای تعهد خود بر اساس ریسک

پذیرفته شده، اقدام می کنند. به عبارتی دیگر اگر پروژه ای ۶ هزار میلیارد تومان باشد، شرکت های بیمه ای بخش بسیار کوچکی از این سرمایه را نزد خود نگه می دارند و مابقی را به صورت اکتیو به شرکت های پذیرنده ریسک واگذار می کنند. با این حال اعمال تحریم باعث شده تا در حال حاضر این ریسک ها در داخل، نزد شرکت های بیمه ای پذیرنده اکتیو داخلی و بخش اعظم آن از طریق بیمه مرکزی تامین شود، به همین دلیل معضل اصلی شرکت های بیمه ای، واگذاری ریسک است. نکته دیگر آن است که به اشتباه تصور می شود، عدم واگذاری ریسک شرکت های بیمه ای به شرکت های خارجی، مانع از خروج ارز شده، در حالی که خسارت خروج ارز به مراتب از خسارت عدم این واگذاری کمتر است. متأسفانه شرکت های بیمه ای هم اکنون با محدودیت ارقام، ریسک و محدودیت واگذاری سرمایه روبه رو هستند و همین امر موجب تقبل بخش اعظم ریسک بیمه ها از سوی بیمه مرکزی یا مدیریت بیمه نامه ها در قالب کنسرسیون می شود. شایان ذکر است، نوسانات نرخ ارز، یکی از تهدیدات تحریم برای این شرکت بوده که منجر به بروز مشکلات متعدد در حوزه صدور، اکتیو و خسارت شده است.

مشتریان بیمه های مهندسی و انرژی تا چه اندازه از خدمات این بیمه ها استقبال می کنند؟

از آنجایی که این بیمه ها در شمار بیمه های با مشتریان خاص است و به صورت پروژه های فعالیت دارد، با افراد عادی سروکار نداشته و اصلی ترین مشتریان آن؛ تولیدکنندگان، صاحبان صنایع و افراد فعال در حوزه ساخت و ساز و مهندسی هستند. به اعتقاد بنده، زمانی در این بخش با تقاضای زیاد روبه رو خواهیم بود که کشور از رکود تورمی فعلی خارج شده و سهم پروژه های عمرانی از بودجه سال ۱۴۰۱ افزایش پیدا کند. هر چند که باید یادآور شد، بهبود وضعیت بیمه های مهندسی و انرژی، حاکی از بهبود شرایط اقتصادی کشور است.

چه توصیه ای به مدیران شرکت ها و متقاضیان خدمات بیمه ای دارید؟

از آنجایی که اکثر شرکت ها نسبت به فعالیت شرکت های بیمه، اطلاعات کافی ندارند، توصیه بنده این است که حتما برای شرکت خود یک مشاور بیمه ای استخدام کرده و در این راستا ریسک فعالیت های خود را کاهش دهند. در حال حاضر به دلیل نبود چنین افرادی در شرکت های مختلف، کار کرد و مزیت خدمات متنوع شرکت های بیمه برای مشتریان روشن نیست و تمرکز اصلی به جای نوع و میزان خدمات بیمه ای بر قیمت آن است، در حالی که این موضوع در پوشش ریسک فعالیت ها و خطرات پیش روی آن ها نقش زیادی دارد.

وسخن آخر...

امیدوارم جایگاه و نقش صنعت بیمه با برنامه ریزی های درست و سیاست گذاری های منسجم تا اندازه ای تقویت شود که اکثر مردم جامعه ضمن آگاهی از اهمیت خدمات بیمه ای از آن بهره گیرند و تا جای ممکن، شاهد کاهش آسیب و خسارات ناشی از اتفاقات غیرمنتظره به افراد و شرکت ها باشیم، دقیقاً به مانند کشور هند که حتی اقشار ضعیف آن برای دستیابی به آینده ای بهتر، از خدمات بیمه ای استفاده می کنند. ■

متأسفانه سهم بیمه ها در اقتصاد کشور بسیار پایین است، در حالی که بها دادن به بخش بیمه و افزایش سهم آن از تولید ناخالص داخلی، موجب رشد اقتصادی خواهد شد

مدیرعامل شرکت نمایندگی بیمه نسیم آتیه‌سازان کیمیا صنعت بیمه پویاتر از همیشه است

ثمانه نادری



ارمغان صنعت بیمه برای بیمه‌گذاران، ایجاد احساس آرامش است که در این میان، مدیران صنایع کوچک و بزرگ و همچنین افراد جامعه می‌توانند، تمام یا قسمتی از دارایی خود را با تحت پوشش قرار دادن بیمه از هر گونه خطر حفظ نمایند

شرکت نمایندگی بیمه نسیم آتیه‌سازان کیمیا (زیر نظر شرکت بیمه نوین) در اواخر سال ۱۳۹۶ با سرمایه اولیه یک میلیارد ریال تاسیس گردید که اهم فعالیت این شرکت، مشاوره و صدور انواع بیمه‌های اتومبیل، مسئولیت، آتش‌سوزی، عمر و سرمایه‌گذاری و... است. در حال حاضر شعبه مرکزی این شرکت در شیراز مستقر است و دارای ۵ شعبه در شهرهای اقلید، مرودشت، تهران، لار و فسا می‌باشد که هر کدام از این شعبات، فعالیت‌ها و خدمات ذکر شده را به هموطنان عزیز ارائه می‌دهند. لازم به ذکر است، این شرکت زیر نظر شرکت بیمه نوین فعالیت دارد. برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌ها و اقدامات انجام شده آن، گفت‌وگویی با سید محمد جواد سجادیان، مدیرعامل شرکت نمایندگی بیمه نسیم آتیه‌سازان کیمیا و رییس انجمن صنفی نمایندگان بیمه نوین استان فارس انجام داده‌ایم که ماحصل آن را با هم می‌خوانیم.

خصوص بیمه‌های باربری وارداتی و صادراتی و همچنین بیمه مسئولیت متصدیان حمل و نقل بین‌المللی CMR است که محموله‌های صادراتی و وارداتی از کل دنیا را به راحتی با حداقل حق بیمه و حداکثر تعهدات در کلوزهای A, B, C بیمه‌های باربری (هوایی، دریایی، زمینی) تحت پوشش بیمه‌ای قرار می‌دهد.

چه انتظاراتی از مسئولان دارید؟

ارمغان صنعت بیمه برای بیمه‌گذاران، ایجاد احساس آرامش است که در این میان، مدیران صنایع کوچک و بزرگ و همچنین افراد جامعه می‌توانند، تمام یا قسمتی از دارایی خود را با تحت پوشش قرار دادن بیمه از هر گونه خطر حفظ نمایند و از سرمایه‌های کوچک و بزرگ خود در مقابل هر گونه حوادث محافظت کنند. حمایت گسترده مسئولان از این صنعت علاوه بر به ارمغان آوردن آرامش فکری و ذهنی برای افراد جامعه، در پیشرفت فعالیت‌های اقتصادی جامعه نیز موثر خواهد بود. در واقع می‌توان صنعت بیمه را موتور محرک اغلب صنایع قلمداد کرد.

آیا صنعت بیمه کشور مان پویا و فعال است؟

با نگاهی به آمار و ارقام صنعت بیمه که توسط بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران منتشر می‌شود، در خواهیم یافت که روز به روز بر تعداد بیمه‌گذاران در صنعت بیمه افزوده می‌شود. این آمار نوید آن را می‌دهد که صنعت بیمه، پویاتر از همیشه است و اهمیت آن در بین اقشار مختلف جامعه بیشتر و بیشتر می‌شود این یعنی پویایی و فعالی صنعت بیمه.

وسخن آخر

صنعت بیمه به عنوان یکی از اضلاع مثلث مالی هر کشور، دارای اهمیت و جایگاه خاصی است که همکاری و حمایت همه‌جانبه مسئولان رami طلبید. باید این صنعت را در جهت رسیدن به نقطه آرامش در فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی توسعه داد که در این میان، گسترش شبکه فروش و بازاریابی، یکی از راهکارهای فرهنگ‌سازی در این خصوص است که خوشبختانه شرکت نسیم آتیه‌سازان کیمیا از پتانسیل فوق‌العاده‌ای در این زمینه برخوردار می‌باشد. موضوعی که باید به آن اشاره داشته باشیم این است که در رسیدن به اهداف، موانع و مشکلات زیادی پیش روی ماکرار دارد، اما با پشتکار، اهمیت ندادن به نظرات منفی دیگران و همچنین صبر و تلاش می‌توان مسیر موفقیت را طی کرد. در پایان آرزوی موفقیت و سربلندی برای ایران و هموطنان در همه عرصه‌های اجتماعی و اقتصادی را دارم. ■

مهمترین ویژگی شرکت بیمه نوین در مقایسه با سایر شرکت‌های بیمه در چیست؟

خدمات این شرکت به دلیل داشتن طرح‌های ویژه و خاص از جمله طرح اتو پلاس در بیمه‌های اتومبیل، طرح فایر پلاس در بیمه‌های آتش‌سوزی و... باعث شده تا این شرکت نسبت به سایر شرکت‌ها متمایز گردد. همچنین روند خاص پیگیری و پرداخت خسارات به بیمه‌گذاران، از جمله دلایلی است که می‌توان شرکت بیمه نوین را نسبت به سایر شرکت‌ها متمایز کرد.

شرکت نسیم آتیه‌سازان کیمیا در شعبه شیراز با چه مشکلاتی مواجه است؟

شرایط کنونی اقتصاد کشور و عدم فرهنگ‌سازی در صنعت بیمه باعث شده تا اغلب مردم به این صنعت توجه کمتری داشته باشند که البته بسیاری از شرکت‌های بیمه با چنین معضلی دست‌وپنجه نرم می‌کنند، با این حال با وجود این مشکلات، شرکت نسیم آتیه‌سازان کیمیا همچنان به فعالیت خود ادامه داده و خللی در روند برنامه‌های مورد نظر ایجاد نشده است. چه خدمات بیمه‌ای به آژانس‌های مسافرتی و گردشگری شیراز اختصاص یافته است؟

از آنجایی که شیراز، شهری توریستی و دارای جاذبه‌های مختلف گردشگری است، این عامل باعث ایجاد آژانس‌های مسافرتی و گردشگری در این شهر شده، بر همین اساس شرکت بیمه نوین نمایندگی نسیم آتیه‌سازان کیمیا فعالیت گسترده‌ای در خصوص بیمه‌های حوادث یک‌روزه یا چندروزه به آژانس‌های مختلف و گردشگران عزیز ارائه کرده که این امر، رضایت‌مندی گردشگران عزیز را به دنبال داشته است.

شرکت بیمه نوین نمایندگی نسیم آتیه‌سازان کیمیا در دوران کرونا چه خدماتی را ارائه داده است؟

فروش اینترنتی از طریق سایت www.atyehsazan.cam و همچنین از طریق صفحه اینستاگرام [nasim.atyeh.sazan.kimia](https://www.instagram.com/nasim.atyeh.sazan.kimia) در دوران کرونا باعث گردید تا اکثر بیمه‌گذاران که به دلیل شیوع این ویروس، امکان مراجعه حضوری جهت تحت پوشش قرار گرفتن بیمه یا تمدید بیمه‌نامه را نداشتند، به راحتی از خدمات شرکت استفاده لازم را ببرند.

چه اقداماتی در خصوص فعالیت‌های بین‌المللی انجام داده‌اید؟

عمده فعالیت شرکت بیمه نوین نمایندگی نسیم آتیه‌سازان کیمیا در

پرونده ویژه



گفت و گوی اختصاصی با مهندس حمید صابر

در این بخش می خوانیم:

- رقابت برتر فرش ماشینی ایرانی با کشورهای همسایه
- رونق صنعت فرش ماشینی با حمایت از تولیدکنندگان
- تامین مواد اولیه، مهمترین مشکل تولیدکنندگان فرش ماشینی

مدیرعامل فرش آراد تاکید کرد

ضرورت توجه تولیدکنندگان به اعتبار و جایگاه فرش ایرانی

محمد جعفری

قطع وابستگی به درآمدهای نفتی و توجه به صادرات در شرایط دشوار اقتصادی کنونی می‌تواند به تحقق شعار سال کمک کند که البته این امر با برطرف کردن مشکلات موجود در صنایع مختلف به ویژه صنعت فرش ماشینی امکان‌پذیر می‌شود. تولید و صادرات کالاهایی مانند فرش ماشینی با وجود تنگناهای اقتصادی از محورهای مهم به شمار می‌رود که با نیازسنجی بازار هدف، افزایش اشتغال و ارزآوری را به همراه خواهد داشت. اگرچه بر اساس داده‌های موجود، فرش ماشینی کشور از جمله در بخش زنجیره تولید با کاستی‌هایی روبه‌رو است، اما آمارها نشان می‌دهد که با وجود همه معضلات، این صنعت سهم خوبی از صادرات را به خود اختصاص داده است. در گفت‌وگو با مهندس حمید صابر، مدیرعامل فرش آراد به بررسی مشکلات موجود در صنعت فرش ماشینی و راه‌های برون‌رفت از آن پرداخته‌ایم که مشروح آن به نظر خوانندگان عزیز می‌رسد.

۲۵۰۰ آغاز شد و فرش‌های جدیدی را وارد بازار کردند. در نهایت پس از فعالیت‌های مستمر، در سال ۱۳۹۶ با همیاری یکدیگر، کارخانه فرش آراد را افتتاح کردیم و تولید فرش‌های ۱۵۰۰ شانه با تراکم ۴۵۰۰ در دستور کار قرار گرفت.

مهمترین ویژگی محصولات شما که آن را از سایر فرش‌های ماشینی دیگر متمایز می‌کند، چیست؟

همیشه سعی ما بر این بوده تا فرش‌های با تنوع در طرح‌های کلاسیک و مدرن با جدیدترین طراحی‌های روز را تولید کنیم. تمامی نقشه‌های فرش آراد اختصاصی هستند و به جرات می‌توان گفت که تولیدات ما نمونه مشابهی در بازار ندارد. از سوی دیگر، استفاده از پالت رنگ منحصر به فرد از دیگر مشخصه‌های فرش آراد است که همین موضوع، باعث تمایز ما نسبت به دیگر برندها می‌شود. سعی بنده بر آن بوده تا در کنار اختصاصی کردن محصولات آراد، هیچ کمبودی از لحاظ کیفیت فرش، نخ و همچنین بافت احساس نشود، چرا که همیشه یک محصول با کیفیت در بازار از ثبات بیشتری برخوردار است.

دلیل نام‌گذاری آراد چه بود؟

آراد در زبان فارسی به معنی آراینده، آراسته، جوانمرد و بخشنده است. تاکنون در تلاش بوده‌ایم تا با مشتریان، کارکنان و همچنین در تولید محصولات خود، منش و رفتاری سزاوار و در چارچوب معانی آراد داشته باشیم و علاوه بر آن، از اسم اصیل ایرانی برای حفظ هویت خود استفاده کنیم.

به منظور پیشرفت فعالیت خود چه طرح‌های توسعه‌ای را دنبال می‌کنید؟

در برنامه‌ریزی بلندمدت، سعی ما بر این بوده تا دایره محصولات فرش آراد را گسترش دهیم که خوشبختانه در ابتدای سال با اضافه کردن یک محصول به نتیجه مطلوبی دست پیدا کردیم و به درخواست مکرر مشتریان، محصول دیگری تا پایان امسال به کالکشن فرش‌های آراد اضافه خواهد شد تا تنوع محصولات را بیشتر از گذشته کنیم و همچنین



لطفا در خصوص چگونگی تاسیس فرش آراد توضیحاتی ارائه فرمایید؟

با توجه به اینکه پدر بنده در زمینه تولید فرش‌های ماشینی فعالیت داشت، از همان دوران خردسالی علاقه بسیاری به این صنعت پیدا کردم و بر همین اساس تحصیلات خود را در رشته مهندسی صنایع با هدف شناخت و گسترش بیشتر این صنعت به پایان رساندم و همزمان نیز به یادگیری بخش‌های مختلف تولید فرش مانند تولید نخ، طراحی فرش و همچنین شناخت کامل ماشین‌آلات نساجی به صورت عملی و تئوری پرداختم. علاوه بر این، پدر بزرگ بنده نیز در زمینه فرآوری و تولید ابریشم طبیعی و فروش آن در ایران و صادرات فعالیت داشته و پیرو آن، پدرم حاج رضا صابر نیز با پدید آمدن ماشین‌آلات در صنعت نساجی، تصمیم به احداث کارخانه تولید فرش ماشینی ۵۰۰ شانه با تراکم ۱۰۰۰ گرفت و شروع به تولید فرش‌هایی با طرح و نقش ایرانی کرد. در ادامه، به‌روز شدن دستگاه‌ها و ماشین‌آلات بافندگی، تولید فرش‌های ۷۰۰ شانه با تراکم



از فرش در بلندمدت مشخص می‌شود، ولی در حیطه تخصصی، راه تشخیص کیفیت فرش با آزمایش کنترل کیفیت مشخص می‌گردد. از طرفی، برای تشخیص شانه فرش یا تراکم آن با یک خط‌کش ساده می‌توان اندازه‌گیری کرد؛ به این صورت که خط‌کش را روی عرض فرش گذاشته و تعداد گره‌های فرش را در یک سانتی‌متر شمرده و تعداد آن را در ۱۰۰ ضرب می‌کنیم تا تعداد شانه فرش مشخص شود.

منظور از فرش فانتزی ماشینی و فرش ماشینی دست‌بافت چیست؟

فرش‌های غیر از طرح کلاسیک و در زمینه فانتزی به فرش‌های وینتیج و چهل‌تکه تقسیم می‌شوند که فرش‌هایی با همان نام فانتزی در طرح‌های کودکانه یا طراحی‌های رنگی است. البته ناگفته نماند، مادر فرش آراده، فرش‌های ۱۵۰۰ و ۵۰۰ شانه در طرح‌های وینتیج را هم تولید می‌کنیم. فرش‌های ماشینی دست‌بافت نیز، فرش‌هایی با طرح ریزبافت و تعداد گره‌های زیاد است. مادر فرش آراده جزو اولین تولیدکنندگان فرش‌های ۱۵۰۰ شانه هستیم و با فرش دست‌بافت که حدوداً معادل ۱۰۵ رج است، شباهت زیادی دارد.

وسخن آخر...

به عنوان عضو کوچکی از صنعت نساجی کشور از تمامی همکاران خود تقاضا دارم تا با کمک و همیاری یکدیگر، اعتبار و جایگاه فرش ایرانی را در جهان ارتقا دهیم، چرا که تاریخچه این محصول قابل قیاس با دیگر محصولات ایرانی نیست. به اعتقاد بنده، همکاران و تولیدکنندگان عزیز باید محصول خود را بدون هیچ کم و کاستی و با بهترین کیفیت به بازارهای داخلی و مخصوصاً بازارهای خارجی عرضه کنند تا اعتماد مردم جهان نسبت به تاریخچه درخشان فرش ایرانی که طی سالیان سال ساخته شده، خدشه‌دار نشود. ■

زمینه اشتغال‌زایی را افزایش دهیم. از سوی دیگر، طبق برنامه‌ریزی‌های تهیه‌شده در سال گذشته، تولیدات مان جهش داشته، به طوری که با افزودن محصولی جدید که فرش‌هایی ۵۰۰ شانه با طرح و نقش مدرن است، با استقبال بی‌نظیری از طرف مشتریان مواجه شد. قابل ذکر است، هم‌اکنون حدود ۸۰ درصد از تولیدات فرش آراده در بازار داخلی مورد استفاده قرار می‌گیرد و در حال گسترش و اعطای نمایندگی به دیگر شهرهای ایران هستیم و در حال حاضر نیز ۱۹ نمایندگی فعال در کشور داریم.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

مهمترین مشکل ما در شرایط کنونی، کاهش قدرت خرید اقشار مختلف جامعه است. علاوه بر این، با افزایش قیمت مواد اولیه، قیمت تمام‌شده فرش بالا رفته که این موضوع به مشکلات ما افزوده است. در این بازار بی‌ثبات، یک خرید مطمئن کار آسانی نیست. با توجه به اینکه جزو نخستین تولیدکنندگان فرش ماشینی ۱۵۰۰ شانه در جهان هستیم، در زمینه صادرات و وارد کردن ارز به کشور عملکرد مطلوبی داشته‌ایم، ولی متأسفانه مدتی است که با مشکلات مختلفی دست و پنجه نرم می‌کنیم که امیدواریم مسئولان مربوطه تدابیر مناسبی را به منظور مرتفع کردن معضلات موجود اتخاذ کنند.

شرایط تولیدات فرش آراده در زمان اپیدمی کرونا چگونه بود؟

خوشبختانه با یاری دوستان و مشتریان عزیز و همچنین با تولید محصولات جدید در دوران اپیدمی کرونا، سهم بازار خود را حفظ کرده و تاکنون فروش خود را از همان مرحله قبل از شیوع کرونا تقریباً ثابت نگه داشته‌ایم. امیدواریم، به زودی شاهد از بین رفتن این بیماری باشیم تا شرایط کاری جدیدی را برای خود و نیز موقعیت‌های شغلی تازه‌ای را برای هموطنان ایجاد کنیم.

ارزیابی شما در رابطه با نمایشگاه فرش تهران چیست؟

با توجه به اینکه نمایشگاه فرش ماشینی امسال، با تنفسی دو ساله برگزار شد، از باز خورد خوبی برخوردار بود و مردم نیز حضور گرم و پرشوقی داشتند، اما از نظر برنامه‌ریزی و زمان‌بندی در برگزاری نمایشگاه، نسبت به سال‌های گذشته ضعف‌هایی وجود داشت که امیدواریم در سال‌های آتی، برنامه‌ریزی و زمان‌بندی نمایشگاه دقیق‌تر انجام شود.

صنعت فرش ماشینی ایران چه جایگاهی در سطح منطقه دارد؟

متأسفانه جایگاه فرش ماشینی ایرانی از لحاظ سهم بازار نسبت به کشورهایمانند ترکیه، هند و چین در سال‌های گذشته روند نزولی داشته، اما هنوز اصالت و محبوبیت فرش ایرانی که در جهان معروف است، در جای خود باقی مانده و امیدواریم تا با کمک همکاران و دیگر تولیدکنندگان، این اعتبار ملی را به جایگاه اصلی خود برسانیم.

نحوه تشخیص فرش ماشینی خوب و با کیفیت چگونه است؟

نحوه تشخیص فرش ماشینی خوب برای عموم مردم در ازای استفاده

متأسفانه جایگاه فرش ماشینی ایرانی از لحاظ سهم بازار نسبت به کشورهایمانند ترکیه، هند و چین در سال‌های گذشته روند نزولی داشته، اما هنوز اصالت و محبوبیت فرش ایرانی در جهان معروف است



مدیرعامل برند فرش جهانمهر عنوان کرد

تامین مواد اولیه

مهمترین مشکل تولیدکنندگان فرش ماشینی

مهديه شهسواری

یکی از مشکلات تولیدکنندگان صنعت فرش ماشینی، تهیه مواد اولیه برای تولید محصولات با کیفیت است که آنان را با معضلات زیادی مواجه کرده است و آن طور که باید نمی‌توانند به فعالیت بپردازند. علاوه بر این، به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، نرخ فرش بسیار بالا رفته و دشواری‌هایی را در زمینه فروش و صادرات به وجود آورده است. همچنین با توجه به در دسترس نبودن مواد اولیه، تولیدات به شدت کاهش یافته و حال این صنعت وخیم است که این امر منجر به کم شدن شیفت‌های کاری و کم کردن نیروی کار می‌شود. به منظور بررسی بیشتر وضعیت صنعت فرش ماشینی در کشور، گفت‌وگویی با علی آذرباد، مدیرعامل برند فرش جهانمهر انجام داده‌ایم که مشروح آن را می‌خوانیم.

خود را در بازار تولید، عرضه و صادرات فرش ماشینی شروع و اقدام به تولید فرش‌های ۷۰۰ شانه ۱۰۰ درصد اکرلیک در انواع تراکم و فروش و صادرات کرد و در حال حاضر حدود یک صد نفر به صورت مستقیم در این دوشرکت مشغول به فعالیت هستند.

هم‌اکنون چه محصولاتی در این شرکت تولید می‌شود؟

طبق طرح توسعه، دستگاه بافندگی ۱۲۰۰ شانه خریداری و راه‌اندازی شد که تا به امروز فرش‌های ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه با طرح، نقش و رنگ‌های متفاوت در این شرکت تولید و عرضه می‌شود. موضوعی که باید به آن اشاره داشته باشم، تمایز فرش‌های این شرکت نسبت به دیگر تولیدات شرکت‌های دیگر است که از مهمترین آن می‌توان به استفاده از بهترین مواد اولیه و ارتباط صادقانه با مشتریان محترم این مجموعه اشاره کرد. همیشه تمام تلاش خود را در نوآوری و عرضه این محصولات به کار گرفته و در همین راستا موفق به تولید اولین فرش ۱۲۵۰ شانه با ۱۲ رنگ در جهان و همچنین با تولید فرش‌های دستباف گونه و استفاده از مترال ابریشم، موفق به تولید نخستین فرش ماشینی ۱۰۰ درصد شبیه به فرش دستباف ایرانی شده‌ایم.

به منظور توسعه فعالیت‌های خود چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

اقدامات توسعه‌ای همیشه در برنامه این شرکت و مدیران آن وجود داشته و به همین منظور، هم‌اکنون در انتظار تحول گرفتن اولین ماشین بافندگی ۱۵۰۰ شانه هستیم که با راه‌اندازی آن، سبد محصولات شرکت کامل می‌شود. همچنین با خرید و نصب دو دستگاه جدید بافندگی ۱۲۰۰ شانه، خوشبختانه تولیدات شرکت ۳۰ درصد افزایش داشته است. در زمینه صادرات کالاها نیز باید به این نکته اشاره داشته باشم که خوشبختانه از همان ابتدای فعالیت، صادرات خود را به بازارهای کشورهای حاشیه خلیج فارس و آفریقا گسترش دادیم و هم‌اکنون محصولات این شرکت به بیش از ۱۵ کشور جهان به صورت مستمر صادر می‌شود. ناگفته نماند، با تلاش و کوشش همکاران بخش فروش داخلی، این شرکت در ۸۰ درصد از مراکز استان نماینده فعال دارد که همگی به صورت مستمر به فعالیت خود در فروش محصولات ادامه می‌دهند و هم‌اکنون نیز توانایی پذیرفتن نماینده جدید در استان‌های باقی‌مانده را داریم.



لطفا در خصوص سوابق فعالیت خود و چگونگی ثبت برند فرش جهانمهر توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده در ابتدا در رشته مهندسی نساجی دانشگاه آزاد کاشان در سال ۱۳۸۴ فارغ‌التحصیل شده و در ادامه تحصیلات خود را در مقطع کارشناسی مدیریت تولید در سال ۱۳۹۳ از دانشگاه آزاد واحد تهران مرکز تحقیقات به پایان رساندم. همچنین در حین تحصیل به فعالیت تجاری در رشته لوازم کامپیوتری و الکترونیک مشغول شدم و پس از مدتی اقدام به تاسیس یک شرکت تولیدی منبع‌های تغذیه کردم که این فعالیت تا سال ۱۳۹۳ ادامه پیدا کرد. با توجه به رشته تحصیلی و علاقه شخصی خود و نیز پیشنهاد چند تن از دوستان، در سال ۱۳۹۳ با تولید و عرضه فرش ماشینی آشنا و در همان سال اقدام به ثبت و راه‌اندازی شرکت تولیدی صنایع فرش ماندگار پارس کاشان کردم که تاکنون موفق به گسترش این شرکت و ثبت و راه‌اندازی شرکت دیگری به نام صنایع فرش میراث ماندگار کاشان شده‌ام. قابل ذکر است، شرکت تولیدی صنایع فرش ماندگار پارس کاشان از ابتدای سال ۱۳۹۵ با ثبت رسمی برند فرش "جهانمهر" فعالیت

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

مهمترین مشکلی که در حال حاضر با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم، در خصوص تامین مواد اولیه است که تابع قیمت ارز می‌باشد که با افزایش نرخ آن، قیمت مواد اولیه رشد چشمگیری داشته که این موضوع، نه تنها برای ما بلکه برای همه تولیدکنندگان این صنعت مشکلات بسیاری را به بار آورده است. علاوه بر این، مساله بازگشت ارز حاصل از فروش، چالش‌هایی را در زمینه صادرات به وجود آورده که با توجه به صادرات بخش عمده‌ای از کالاهای این شرکت به دو کشور عراق و افغانستان، داشتن دفاتر تجاری این دو کشور در ایران و همچنین پرداخت مبلغ کالاها به صورت ریالی، بخش بزرگی از سود صادرات این صنعت در این راه ابطال شده است.

شیوع بیماری کرونا چه تاثیری بر روند فعالیت‌های شما داشته است؟

در زمان شیوع این بیماری، به مانند همه شرکت‌های فعال در عرصه تولید با مشکلات زیادی مواجه شدیم که می‌توان به تعطیلی واحدهای فروش و نمایندگان که باعث وقفه در پرداخت‌های مالی گردید و همچنین درگیری کارگران به صورت گروهی با این بیماری که باعث تعطیلی بخش تولید شد، اشاره کرد. با این حال پس از پایان این اپیدمی ما به صورت گذشته با حداکثر توان به فعالیت خود ادامه می‌دهیم.

به عنوان یک تولیدکننده، چه انتظاری از مدیران صنعت فرش ماشینی دارید؟

از مدیران بخش تولید و اقتصاد ایران انتظار می‌رود، با این صنعت بیشتر آشنا شوند تا تصمیمات درستی را در جهت توسعه آن اتخاذ نمایند و به مانند اکثر کشورهای در حال توسعه، توجه ویژه‌ای به تولیدکنندگان داشته باشند و فقط شعار ندهند. به عنوان مثال، مسئولان مربوطه تسهیلاتی را با عنوان بهین یاب برای تولیدکنندگان در نظر گرفته‌اند، ولی در واقعیت از مبلغ حقوق پرداختی دو ماه مجموعه‌های تولیدی نیز کمتر است که به عنوان تسهیلات سرمایه در گردش برای یک سال به شرکت‌های تولیدی پرداخت می‌شود.

ارزیابی شما از برگزاری نمایشگاه فرش تهران چیست؟

با توجه به حضور مستمر خود در ۵ دوره گذشته نمایشگاه فرش ماشینی،

متأسفانه به دلیل مواردی مانند افزایش نرخ ارز، تحریم‌های ظالمانه، سختی در ارسال مبلغ به کشورمان و همچنین عدم گشایش اعتبارات اسنادی، هر ساله شاهد کاهش حضور مشتریان و تولیدکنندگان خارجی در این نمایشگاه هستیم. با این حال نمایشگاه بین‌المللی فرش امسال بسیار خوب بود و برگزاری آن، در گسترش این صنعت نقش به‌سزایی خواهد داشت.

چه پیشنهادی به خریداران برای انتخاب یک فرش مناسب دارید؟

با توجه به اینکه تشخیص فرش ماشینی خوب و متوسط از همدیگر بسیار سخت است، اما تشخیص آن از فرش ضعیف بسیار آسان است. با توجه به وزن و مواد اولیه مصرفی می‌توان به کیفیت مناسب فرش پی برد. خریداران باید به تراکم فرش و بافت فرش از پشت آن دقت نظر داشته باشند و حتما کالاهای دارای استاندارد ایرانی را خریداری کنند. سازمان استاندارد ایران، بازرسی‌های دوره‌ای بسیار خوبی از شرکت‌های تولیدکننده دارد و تمامی مراحل بافت و تولید را زیر نظر می‌گیرد که این موضوع، باعث شده تا تولیدکنندگان دقت بیشتری در تولید محصولات با کیفیت داشته باشند.

وسخن آخر...

با توجه به تجربه خود در مدیریت تولید و عرضه فرش ماشینی، باید به این نکته اشاره داشته باشیم که در مقایسه با کشورهای خارجی از جمله ترکیه در زمینه سرعت نوسازی ماشین‌آلات، بسیار عقب هستیم و این موضوع باعث می‌شود تا بازارهای جهانی خود را از دست بدهیم. تولیدکنندگان ترکیه‌ای از وام‌های بسیار کم بهره و بلندمدت استفاده می‌کنند که متأسفانه هیچ نوع از این تسهیلات در ایران قابل دریافت نیست. ماشین‌آلات مادر حال مستهلک شدن است و بنده از طریق نشریه "دنیای سرمایه‌گذاری" به اطلاع کلیه صاحبان صنایع و دولت مردان می‌رسانم، با این ترکیبی که اتخاذ شده، در ۱۰ سال آینده بازارهای بین‌المللی خود را از دست خواهیم داد و بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده داخلی که توان به‌روزرسانی ماشین‌آلات خود را ندارند، محکوم به تعطیلی می‌شوند. از خداوند بزرگ برای تمامی کسانی که برای صنعت این مرز و بوم زحمات می‌کنند، آرزوی سلامتی و بهروزی دارم. ■

از مدیران بخش
تولید و اقتصاد ایران
انتظار می‌رود، با این
صنعت بیشتر آشنا
شوند تا تصمیمات
درستی را در جهت
توسعه آن اتخاذ
نمایند و به مانند اکثر
کشورهای در حال
توسعه، توجه ویژه‌ای
به تولیدکنندگان
داشته باشند



از سوی مدیرعامل شرکت فرش نقوی مطرح شد

رقابت برتر فرش ماشینی ایرانی با کشورهای همسایه

احمد رضا صبغی

هرچند ویروس کرونا صدمات زیادی به فعالان اقتصادی در عرصه‌های مختلف زد، اما فرصت‌های بسیاری را هم برای آنان به منظور افزایش فروش اینترنتی و مجازی ایجاد کرد. از جمله صنایعی که از این فرصت به منظور افزایش فروش خود بهره گرفته، صنعت فرش است که از تاریخ و سابقه طولانی‌ای در کشور برخوردار است. با توجه به این موضوع به سراغ مصطفی نقوی، مدیرعامل شرکت فرش نقوی رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که مشروح آن در ادامه می‌آید.

گسترش دامنه فعالیت‌های خود، نمایندگی‌های انحصاری در بخش‌های مختلف ایجاد و با مرور زمان تولیدات خود را برون‌سپاری کرد. خوشبختانه فعالیت‌های شرکت فرش نقوی با استفاده از دستگاه‌های اجاره‌ای ادامه یافت و امروزه به لطف خدا بستر عرضه محصولات متنوع را به لحاظ کیفیت و قیمت فراهم کرده است.

مهمترین ویژگی قابل توجه فرش نقوی نسبت به دیگر برندها چیست؟

همان‌طور که اشاره شد، یکی از مزیت‌های مهم فرش‌های تولیدی این شرکت؛ تنوع در کیفیت، قیمت، ابعاد و تراکم است، به همین دلیل دایره گسترده‌ای از مشتریان را در اختیار دارد و نیاز آنان را در داخل و خارج تامین می‌کند. از سوی دیگر، فرش‌های تولیدی شرکت فرش نقوی، الیاف مختلفی داشته و طرح‌ها و مدل‌های فانتزی مدرن مخصوص آشپزخانه و اتاق کودک را نیز پوشش می‌دهد. هدف اصلی ما این است که تا حد امکان هزینه‌های تولید پایین بیاید، بر همین اساس بر سرمایه منابع انسانی و استفاده بهینه از امکانات موجود تکیه کرده و بر بازار صادراتی تمرکز داریم.

محصولات این شرکت تا چه اندازه توجه بازارهای خارجی را به خود جلب کرده است؟

متأسفانه این شرکت در خارج از کشور، مشتریان و بازارهای صادراتی محدودی دارد که معمولاً به صورت مقطعی با شرکت فرش نقوی همکاری دارند که مهمترین دلیل آن، نوسانات نرخ ارز و تحریم‌ها بوده که این موضوع باعث شد تا روز به روز با افزایش قیمت تمام‌شده محصولات روبه‌رو شود و مشتریان خود را از دست بدهد. با این حال در صدد هستیم تا سازمانی را راه‌اندازی کنیم که با نیازسنجی دقیق به تولید پرداخته و بتوانیم با نوآوری، پیشنهادهای ترغیب‌کننده‌ای را برای مشتریان به وجود آوریم که به لطف خدا در این زمینه تجارب خوبی را به دست آورده‌ایم.

چه فعالیت‌هایی در زمینه تولید فرش‌های فانتزی دارید؟

در گذشته فرش‌های فانتزی فقط در فضاهایی مانند اتاق خواب استفاده می‌شد، اما امروزه به دلیل تغییر سبک دکوراسیون‌ها، این سبک بسیار مورد استفاده قرار گرفته و جایگاه ویژه‌ای دارد؛ بنابراین این فرش‌ها معمولاً



لطفاً در خصوص سوابق خود و چگونگی تاسیس شرکت فرش نقوی توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده دانشجوی مدیریت بازرگانی هستم که فعالیت در حوزه بازار فرش را از حدود ۱۷ سال گذشته با احداث یک مغازه فرش فروشی آغاز و پس از آن با گسترش فعالیت‌های خود، شرکت فرش نقوی را با مجموع ۲۰ برند معتبر تولیدی تاسیس کردم. یکی از مزیت‌های مهم فعالیت این شرکت، تولید فرش با قیمت متری ۸۰ هزار تومان الی ۲ میلیون تومان است که به مشتریان فرصت بیشتری برای خرید می‌دهد. در حال حاضر نیز پکیج کاملی از تولیدات شرکت فرش نقوی به تناسب سلیقه مختلف مشتریان به بازار داخل و خارج عرضه شده و با استقبال زیادی نیز روبه‌رو شده است.

از ابتدای تاسیس تا کنون چه اقدامات مهمی انجام داده است؟

بیش از ۱۵ سال از فعالیت شرکت فرش نقوی که در ابتدا کار فروش تولیدات شرکت‌های تولیدکننده فرش را بر عهده داشت، می‌گذرد. این شرکت در ابتدا نماینده یکی از شرکت‌های تولیدکننده بود و پس از آن با

برای دکوراسیون‌های مدرن استفاده شده و متقاضیان خاص خود را دارد. به عنوان مثال، مدل طراحی برخی از اتاق‌ها به گونه‌ای است که باید از فرش‌های فانتزی در آن استفاده کرد، حتی برخی از آشپزخانه‌ها، مدارس و مراکز نیز از این فرش‌ها به تناسب فعالیت‌های انجام شده، استفاده می‌کنند. لازم به یادآوری است، شرکت فرش نقوی در زمینه تولید فرش دست‌بافت با وجود ظرافت، نقشه، ریز نقشی و رنگ‌های مختلف نیز فعالیت دارد.

بیماری کرونا چه تاثیری بر فعالیت این شرکت داشته است؟
اگر به طور واقع‌بینانه نگاه کنیم، این ویروس، دارای فرصت‌ها و تهدیدهایی بوده که از مهمترین تهدیدهای آن می‌توان به کوچک شدن بازار و کاهش میزان فروش اشاره کرد. از سوی دیگر، این بیماری فرصت‌های فروش‌های اینترنتی را نیز افزایش داد، به طوری که در حال حاضر متقاضیان می‌توانند با درخواست اینترنتی سفارش خود را تحویل بگیرند.

در شرایط کنونی با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

یکی از مهمترین مشکلات شرکت فرش نقوی، بی‌توجهی صنایع بالادستی برای تامین مواد اولیه مورد نیاز بازار داخل است، بر همین اساس این شرکت برای تامین این مواد، ناگزیر از واردات مواد اولیه است که در شرایط کنونی مشکلات و موانع زیادی دارد. به اعتقاد بنده، یکی از بهترین فرصت‌های اقتصادی، تولید مواد اولیه در شرکت‌ها و صنایع بزرگ است که البته توجه به این صنایع مادر، موجب خودکفایی کشور و حل چالش تولیدکنندگان برای تامین مواد اولیه مورد نیاز خواهد شد.

چه توصیه‌ای به تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی دارید؟

یکی از توصیه‌های بنده به آن‌ها این است که با بررسی همه‌جانبه به سراغ تولید یک محصول جدید بروند و راهکارهای تامین ملزومات و چگونگی عرضه آن را به خوبی بشناسند. علاوه بر این بهتر است، با افزایش سطح تعاملات با کشورهای توسعه‌یافته و بازرگانان خارجی، زمینه ورود محصولات خود به این کشورها را فراهم سازند. از طرفی، با توجه به تحریم‌ها و مشکلات موجود بر سر راه مبادلات پولی و بانکی، بهتر است

که تضامین لازم را برای برقراری این ارتباطات از طریق واسطه‌ها داشته باشند.

برگزاری نمایشگاه فرش چه تاثیری در فعالیت‌های این صنعت خواهد داشت؟

در نمایشگاه‌های فرش که مطابق با استانداردهای روز برگزار می‌شود، تعداد زیادی از تولیدکنندگان و فعالان مهم این صنعت در آن حضور دارند و اطلاعات مهمی از این بازار در اختیار شرکت‌کنندگان قرار می‌گیرد. همچنین این نمایشگاه فرصت مطلوبی برای تولیدکنندگان فرش است تا از حالت یکنواختی در تولید خارج شوند.

صنعت فرش ماشینی کشور نسبت به کشورهای منطقه و اطراف چه جایگاهی دارد؟

با توجه به ظرفیت‌های زیاد ایران در صنعت فرش، تولیدات کشورمان با کشوری مانند ترکیه قابل رقابت بوده و بعضاً از آن برتر است، اما به نظر می‌رسد که کشور ترکیه با توجه به سیستم دولتی توزیع کالا، در زمینه عرضه محصول توانمندتر بوده و بازارهای بیشتری را در اختیار دارد.

چگونه می‌توان فرش ماشینی خوب و بدر را تشخیص داد؟

این موضوع به نگاه و طرز فکر مشتریان بستگی دارد. برای مثال، اگر مشتریان به دوام و ماندگاری فرش دقت داشته باشند، باید فرشی را انتخاب کنند که از نخ بسیار باکیفیتی مانند اکریلیک در آن استفاده شده باشد، اما اگر توجه مشتری به موضوع پُرز ندادن فرش است، باید از فرش‌های پلی‌استر استفاده کنند.

وسخن آخر...

رمز موفقیت و پیشرفت در هر کاری داشتن صداقت و وجدانی بیدار است. زمانی که یک فرد با پایبندی به اخلاق، یک فعالیت اقتصادی انجام می‌دهد، قطعات کوتاه‌مدت نتایج آن را خواهد دید و همین امر در بلندمدت نیز با ایجاد سابقه مطلوب کاری در بین مشتریان، به توسعه فعالیت و افزایش موفقیت‌های او کمک خواهد کرد. ■

یکی از بهترین فرصت‌های اقتصادی تولید مواد اولیه در شرکت‌ها و صنایع بزرگ است که البته توجه به این صنایع مادر، موجب خودکفایی کشور و حل چالش تولیدکنندگان برای تامین مواد اولیه مورد نیاز خواهد شد



نایب رییس هیات مدیره فرش ایده آل رونق صنعت فرش ماشینی با حمایت از تولیدکنندگان

عارف فغانی



توجهی روبه‌رو بود، افزود: به مرور زمان و با توجه به کاهش اثرات این بیماری و همچنین محدودیت‌ها، اقدامات مناسبی در زمینه صادرات انجام داده‌ایم که در حال رشد و ارزآوری است.

وی با تأکید بر اینکه در بازارهای داخلی از جایگاه قابل قبولی برخوردار هستیم، اظهار امیدواری کرد تا با کمک گروه تحقیق و توسعه شرکت بوستان ترمه، سهم بیشتری از بازار داخل را به خود اختصاص دهیم.

نایب رییس هیات مدیره فرش ایده آل، عدم حمایت‌های دولتی در خصوص صادرات را از بزرگ‌ترین مشکلات این شرکت برشمرد و افزود: این موضوع باعث کاهش سهم بازارهای خارجی و همچنین پیشرفت رقباتی خارجی در این زمینه شده که امیدواریم مسئولان مربوطه به منظور رفع معضلات موجود، تدابیر مناسبی اتخاذ کنند.

ضابطی تصریح کرد: به عنوان یک تولیدکننده از همه مدیران و مسئولان ذی‌ربط، درخواست همکاری و اتحاد بیشتر داریم تا با کمک یکدیگر به پیشرفت این صنعت بزرگ کمک کنیم. علاوه بر این، دولت هم باید با ارائه بسته‌های حمایتی به تولیدکنندگان، شرایط توسعه صنعت فرش را فراهم سازد.

وی به برگزاری سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی انواع کفپوش، موکت و فرش ماشینی اشاره کرد و گفت: با توجه به محدودیت‌های کرونایی سال گذشته، انتظار می‌رفت که نمایشگاه امسال با استقبال خیلی خوبی روبه‌رو باشد که خوشبختانه همین اتفاق هم افتاد، به طوری که شاهد نوآوری‌های خیلی زیادی در طرح‌های مدرن و کلاسیک بودیم.

نایب رییس هیات مدیره فرش ایده آل با اشاره به اینکه کشور ترکیه، تنها رقیب ایران در زمینه تولید فرش ماشینی است، تأکید کرد: این کشور در زمینه تولید فرش‌های کلاسیک، توانایی رقابت با کشورمان را ندارد، ولی با توجه به همکاری طراحان ایرانی با تولیدکنندگان ترکیه، خطر رقابت در زمینه فرش‌های کلاسیک هم احساس می‌شود.

ضابطی تصریح کرد: فرش‌های فانتزی، فرش‌هایی هستند که نقش و نگار سنتی ندارند و بیشتر با کارهای مدرن و کارهای اصطلاحاً اتاق کودک شناخته می‌شوند و معمولاً در تولید آن‌ها از شانه و تراکم پایین‌تری استفاده می‌شود.

وی در پایان گفت: باید به صنعت فرش به عنوان یک صنعت اشتغال‌زا و ارزآور، توجه ویژه‌ای شود تا شاهد رشد و توسعه روزافزون آن باشیم. ■

شرکت فرش بوستان ترمه با برند فرش ایده آل، از سال ۱۳۷۳ در زمینه تولید انواع فرش ماشینی شروع به فعالیت کرد و با به کارگیری دستگاه‌های جدید بافندگی محصولات خود را در بازارهای داخلی و بین‌المللی عرضه می‌کند. این شرکت در ابتدا، با تولید فرش‌های شانه و تراکم پایین به کار خود ادامه داد و به مرور زمان با توجه به پیشرفت تکنولوژی بافندگی، دستگاه‌های خود را به روز کرد.

علیرضا ضابطی، نایب رییس هیات مدیره فرش ایده آل به یکی از مزیت‌های این برند اشاره کرد و گفت: مهمترین ویژگی برند ایده آل، به انحصاری بودن طرح‌ها و خدمات پس از فروش آن بازمی‌گردد که همین موضوع باعث شده تا استقبال خوبی از محصولات این شرکت شود.

وی در ادامه افزود: پیشرفت در کار، کیفیت مناسب محصولات و به‌طور کل بهتر شدن، حدومرزی ندارد، بر همین اساس برند خود را به نام ایده آل نامگذاری کردیم تا این موضوع مهم را گوشزد کند.

نایب رییس هیات مدیره فرش ایده آل در پاسخ به این سوال که «به منظور دستیابی به جهش تولید، چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟» گفت: برای رسیدن به این امر مهم، در تلاش هستیم تا ظرفیت تولید محصولات خود را افزایش دهیم و این موضوع به صورت جدی در حال پیگیری است. علاوه بر این، برنامه‌های توسعه‌ای را هم در نظر داریم که امیدواریم تا پایان امسال به آن‌ها دست یابیم.

ضابطی با بیان اینکه با شیوع بیماری کرونا، بازار صادرات با افت قابل

دنیای انرژی

گفت و گوی اختصاصی با سید میلاد حسینی

در این بخش می خوانیم:

- چشم انداز تولید گاز در ایران
- دولت برای واردات کالا مانع تراشی می کند
- استفاده از تکنولوژی های مدرن در تولید روغن های صنعتی و ماشینی

مدیرعامل هلدینگ آذران مطرح کرد

تحریم مانع اصلی تولید و صادرات

محمد جعفری

هرچند در کشورمان ظرفیت‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری در حوزه محصولات پتروشیمی، نفت و گاز وجود دارد، اما به دلیل سیاست‌گذاری‌های نادرست و موانع حاصل از تحریم، به خوبی از آن استفاده نمی‌شود. در این میان بسیاری از شرکت‌های فعال در حوزه پتروشیمی کاستی‌های موجود را با تلاش مستمر و شبانه‌روزی جبران کرده و هم‌اکنون به عنوان صادرکنندگان بزرگ و شناخته شده در سطح بین‌المللی، سهم بسیار بالایی در صادرات دارند. بر همین اساس گفت‌وگویی با دکتر علی محمودی اصل‌زاده، مدیرعامل هلدینگ آذران انجام داده‌ایم که مشروح آن را با هم می‌خوانیم.

همین دلیل صادرات محصولات پتروشیمی را آغاز کردیم و با صادرات محصولات پتروشیمی و پالایشگاهی به برخی از کشورهای برای نخستین بار، به سرعت جایگاه مناسبی را در کشور و همچنین بازارهای بین‌المللی ایجاد کردیم، به طوری که موفق شدیم محصولات پتروشیمی را به ۲۶ کشور صادر کنیم. ناگفته نماند، با وجود تحریم‌های کمر شکن و مشکلات فراوان ارزآوری، با مشکلات زیادی هم‌روبه‌رو شدیم که بر همین اساس حساب‌های مان چندین بار بلو که شد که البته هنوز هم چند حساب بلو که شده داریم. پس از فعالیت‌های فراوان و به لطف دوستان، به عنوان رییس کمیسیون بازرگانان اتحادیه صادرکنندگان نفت و گاز و همچنین عضو اصلی هیات‌مدیره کمیسیون پتروشیمی اتحادیه صادرات نفت، گاز و پتروشیمی نائل شدم و سال بعد از آن نیز در برخی از گروه‌های کالایی، به عنوان شرکت‌برتر اتحادیه و صادرکننده برتر استان کرمان انتخاب شدیم و با حضور فعال در ۸ اتاق بازرگانی با هدف توسعه بازار همچنان به فعالیت خود ادامه می‌دهیم.

در زمینه واردات محصولات مورد نیاز خود چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

حدود سال ۱۳۹۷ با توجه به نیازی که در صنعت تجهیزات پتروشیمی در کشور مشاهده کردیم، از طریق دوشرکت در ترکیه، دوشرکت در امارات و یک شرکتی که در لندن داشتیم، توانستیم در زمینه واردات کمک بگیریم، به طوری که هم‌اکنون جایگاه مناسبی بین پتروشیمی‌ها و پالایشگاه‌ها در خصوص تامین تجهیزات پتروشیمی به دست آورده‌ایم. علاوه بر این، به منظور استفاده از پتانسیل جامع تولیدکنندگان داخلی، سایت "ایران-پترو کالا" را طراحی کردیم که سایت جامع نیازمندی‌های پتروشیمی است و حدود یک هزار و ۶۰۰ عضو فعال دارد. بر همین اساس، شرایطی مهیا شد تا پتروشیمی‌ها محصولات مورد نیاز خود را از تولیدکنندگان داخلی تامین کنند. خوشبختانه تا جایی که در توان مان بوده، در این صنعت فعالیت کردیم و امیدواریم که همچنان در این مسیر، فعالیت‌های مناسبی داشته باشیم.



لطفا در خصوص چگونگی ورود خود به صنعت پلیمر توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده به دلیل علاقه‌ای که به صنعت داشتم، از حدود سال ۱۳۸۰ در مواجهه با یک واحد ورشکسته در صنعت پلاستیک، به منظور احیای این واحد و همچنین مشاهده فضای مناسب فعالیت، در صنعت پلاستیک و پلیمر شروع به فعالیت کردم. پس از آن با ایجاد یک واحد تولید در ختجه‌های مصنوعی با حدود ۴۰ خط تولید، اشتغال‌زایی برای حدود ۱۲۰ نفر و ۱۵۷ خانوار مونتاز کار در منازل به کار خود ادامه دادیم که این محصولات عمدتاً به کشورهای عراق و افغانستان صادر می‌شد. انجام این کار باعث افزایش واحدهای تولیدی در زمینه قطعات صنعتی، ظروف پلاستیکی، نایلون و شیرینگ پک شد و صادرات کالاها به کشورهای عراق و افغانستان به جریان افتاد.

در زمینه صادرات محصولات پتروشیمی چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

به دلیل بی‌تدبیری که در دولت انجام شد، کشورهای همسایه که همه مصرف‌کننده این محصولات بودند، تبدیل به تولیدکننده شدند و به



در زمینه جذب سرمایه گذار خارجی چه مشکلاتی وجود دارد؟

متأسفانه تضامینی که باید به سرمایه گذار خارجی بدهیم، آن قدر قوی نیست، به همین دلیل تمایلی به سرمایه گذاری در کشور ندارند. بی برنامگی جامعه یکی دیگر از مشکلات موجود است که باید در این خصوص تصمیمات اساسی اتخاذ کرد. به عنوان مثال، حدود ۶ ماه با یکی از سرمایه گذاران سوئدی در ارتباط بودیم تا در منطقه آزاد انزلی سرمایه گذاری کند. تمام مراحل این همکاری انجام شد، ولی در مرحله ای از کار، متأسفانه دولت کل قوانین از جمله قوانین مربوط به منطقه آزاد، معافیت مالیاتی و... را تغییر داد. سرمایه گذاران خارجی با برنامه هستند و نمی توانند با چنین شرایطی اقدام به سرمایه گذاری کنند. به اعتقاد بنده، عدم مدیریت مناسب، تغییر دائم قوانین، عدم پایبندی به قوانین قبلی و همچنین نبود ساختار مناسب، بزرگ ترین صدمه را در مسیر جذب سرمایه گذار خارجی ایجاد می کند.

تخصیص ارز دولتی چه مشکلاتی را برای صنعت پتروشیمی

به وجود آورده است؟

اختصاص ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی، بزرگ ترین ضربه بر پیکره صنعت به خصوص صنعت پتروشیمی کشور است، زیرا از سال ۱۳۹۷ دولت به خاطر نداشتن ارز و خالی بودن ذخایر ارزی، طی یک اقدام عجولانه و غیر کارشناسی، بحث انتقال ارز توسط پتروشیمی ها و عرضه ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی را به بانک ها مطرح کرد و بر همین اساس، بزرگ ترین مقوله صادرات زیر سوال رفت و متعاقباً تمام صادر کنندگان به ویژه در صنعت نفت، گاز و پتروشیمی زمین گیر شدند. این یک قانون نامناسب بود، چرا که یک بازرگان یا کشاورز باید کالایی را با قیمت ۱۶ هزار تومان خریداری و با قیمت ۴ هزار و ۲۰۰ تومان به فروش برساند. این اقدام دولت باعث شد تا صدمات جبران ناپذیری بر پیکره صادرات کشور وارد شود و شاید تا ۱۰ سال طول بکشد تا صادر کنندگان، صدمات وارد شده از این تصمیم را جبران نمایند. به عنوان مثال، تخصیص ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی موجب شد تا یک تاجر پسته به اجبار پسته ای را با قیمت حدودی ۱۰ دلار (۱۶۰ هزار تومان) از بازار خریداری کند و با ۱۱ دلار (۱۷۰ هزار تومان) صادر کند (نرخ های مربوط به سال ۱۳۹۷) که پس از دریافت این مبلغ، باید آن را تحویل بانک می داد و با قیمت ۴ هزار و ۲۰۰ تومان پول دلار را پس می گرفت. در واقع تاجر هدایت کردیم تا پسته را ۱۶۰ هزار تومان خریداری و صادر کند و بعد به جای ۱۶۰ هزار تومانی که داده، ۴۸ هزار تومان پول دریافت کند. ■



مدیرعامل سابق شرکت آسان تجارت قائم

دولت برای واردات کالا مانع تراشی می‌کند

سهیلا زمانی



نه تنها صدمه‌ای به تولید نمی‌زند، بلکه به تولیدکنندگان در تکمیل فرآیند تولید کمک خواهد کرد.

وی با تأکید بر اینکه استفاده از محصولات شرکت ونول به کاهش آلودگی هوا به عنوان یکی از اصلی‌ترین مشکلات جامعه کمک خواهد کرد، گفت: متأسفانه برخی از مصرف‌کنندگان با این بهانه که محصول تولیدی، قیمت بالایی دارد، از خریداری آن خودداری می‌کنند، در حالی که عدم استفاده از محصولات شرکت ونول به مصرف‌کننده بیش از اندازه روغن در مسافت‌های طولانی منجر خواهد شد و در کل هزینه‌ها را افزایش می‌دهد.

برزگر مقدم با اشاره به اینکه این محصول با هیچ‌یک از محصولات داخلی قابل قیاس نیست و خاصیت لجن‌شویی دارد، خاطر نشان کرد: متأسفانه کشورمان با وجود بهره‌مندی از ذخایر نفتی، امکان تولید محصولات روغنی با کیفیت بالا را فراهم نکرده، بر همین اساس ما با مذاکره و گفت‌وگو با شرکت‌های آلمانی، سعی کردیم تا بستروردان هابه کشور و سرمایه‌گذاری در این حوزه را فراهم کنیم که متأسفانه تحریم‌ها مانع از آن شد.

مدیرعامل سابق شرکت آسان تجارت قائم با بیان اینکه برخی در کشور سعی در تولید محصولات تقلبی و جایگزینی آن با محصولات اصلی را دارند، افزود: بعضی از این افراد متقلب در ازای پرداخت مبالغ زیاد به ما پیشنهاد همکاری دادند، ولی ماهرگز به برند ونول و محصولات آن خیانت نمی‌کنیم.

وی با اشاره به چشم‌انداز مهم این فعالیت، ادامه داد: آینده این کار و نحوه استقبال بازار داخل از آن به سیاست‌ها و تصمیمات دولت وابسته است. اگر دولت زمینه واردات محصولات شرکت ونول را فراهم کند، قطعاً ما در عرضه آن مشکلی نخواهیم داشت. این شرکت حتی حاضر شده، از سهمیه ارز ترجیحی برای واردات این محصولات به کشور چشم‌پوشی کند، اما متأسفانه، روند واردات به کندی پیش رفت.

برزگر مقدم تولید محصولات با کیفیت را مشخصه اصلی شرکت‌های توانمند دانست و اظهار کرد: وقتی یک شرکت قادر به تولید انواع روغن بوده و به صورت حرفه‌ای عمل می‌کند، در عرصه بین‌المللی نیز حرف زیادی برای گفتن خواهد داشت، به طوری که شرکت ونول نیز به کشورهایمانند کره، چین، روسیه، آذربایجان، عراق، عربستان و... محصول صادر کرده است.

مدیرعامل سابق شرکت آسان تجارت قائم در پایان مانع‌تراشی‌های دولت برای واردات کالا به کشور را یکی از معضلات اصلی پیش روی شرکت ونول دانست و خاطر نشان کرد: تمام مقدمات واردات این محصول که در شمار نیازهای اساسی بازار داخل است، توسط این شرکت فراهم می‌شود، در حالی که بعد از ورود آن به گمرک، به دلیل قوانین دست و پاگیر تا مدت‌ها ترخیص نمی‌شود. ■

شرکت ونول از جمله شرکت‌های توانمند در حوزه تولید محصولات روغنی است و از استانداردهای کیفی پیروی می‌کند و برای جلوگیری از آلودگی‌های محیط‌زیستی و با توجه به فرهنگ حاکم بر کشورهای اروپایی، با استانداردهای روز هماهنگ است.

علیرضا برزگر مقدم، مدیرعامل سابق شرکت آسان تجارت قائم (نماینده رسمی پالایشگاه‌های شرکت ونول) با اشاره به خدمات پس از فروش شرکت ونول و همچنین توجه به خواسته و نظر مشتریان اظهار کرد: اگر هر یک از مشتریان به هر دلیلی از کیفیت محصول تولیدی رضایت نداشته باشد، کارشناسان این شرکت برای بررسی موضوع به صورت حضوری به کشور آن مشتری مراجعه می‌کنند که نمونه آن، حضور کارشناسان شرکت ونول آلمان در کشورمان در پی ادعای خسارت یکی از مصرف‌کنندگان بود.

وی با بیان اینکه کیفیت بالا نوعی خدمت به بشریت تلقی می‌شود، گفت: هر کس در قبال محصول تولیدی خود باید به مشتریان پاسخگو باشد و این شرکت نیز با پایبندی به این اصل، همواره نظر مشتریان را جلب کرده است. برزگر مقدم با تأکید بر اینکه محصولات روغنی شرکت ونول آلودگی را کاهش داده و از هزینه عملکرد قطعات می‌کاهد، تأکید کرد: بازار داخلی به واردات چنین محصولاتی با توجه به نبود مشابه آن در کشورمان نیاز دارد.

مدیرعامل سابق شرکت آسان تجارت قائم در پاسخ به این سوال که «آیا واردات چنین محصولاتی با شعار سال جاری منافات دارد یا خیر؟»، بیان کرد: وقتی چنین محصولی در داخل تولید نمی‌شود و با تحریم و نبود صنعت پالایشگاهی مناسب روبه‌رو هستیم، واردات قطعات و محصولات مشابه،

نماینده شرکت ونول عنوان کرد

استفاده از تکنولوژی‌های مدرن در تولید روغن‌های صنعتی و ماشینی

سهیلا زمانی



وجود ذخایر غنی نفت و گاز در کشور، فرصت بسیار مناسبی در اختیار فعالان اقتصادی برای تولید محصولات وابسته به آن‌ها قرار داده که متأسفانه به دلیل مدیریت ناکارآمد این حوزه از آن به خوبی استفاده نمی‌شود. با توجه به این موضوع برخی از فعالان اقتصادی در خارج از کشور به تولید محصولات حوزه انرژی از جمله محصولات روغنی مخصوص ماشین روی آورده‌اند.

سید میلاد حسینی، نماینده شرکت ونول با اشاره به تولید روغن‌های صنعتی و ماشینی مورد استفاده پالایشگاه‌ها در این شرکت گفت: با توجه به عدم تولید روغن‌های با کیفیت بالا و مورد انتظار در داخل، یکی از مشتریان روغن این شرکت، کشور ایران می‌باشد که همواره با مشکلات تحریم و موانع داخلی در حوزه واردات روبه‌رو بوده است.

وی با بیان اینکه روغن‌های تولیدی شرکت ونول باعث کاهش هزینه و مصرف سوخت می‌شود، افزود: یکی از مزایای مهم این روغن‌ها، علاوه بر کاربرد فراوان آن در مسافت‌های طولانی، لجن‌شویی و مطابقت آن با استانداردهای روز جهانی است که مانع از آلودگی‌های محیط زیست می‌شود. از سوی دیگر، این شرکت از تکنولوژی‌های روز استفاده کرده و جزو چند برند برتر دنیا در تولید روغن به‌شمار می‌رود.

نماینده شرکت ونول استفاده از این روغن‌های با کیفیت را شرط ماندگاری و افزایش طول عمر قطعات ماشین دانست و اظهار کرد: اکثر مصرف‌کنندگان با توجه به کیفیت بالای محصولات این شرکت از آن رضایت دارند و با استفاده از آن، کیلومترها مسافت راطی می‌کنند.

حسینی به وجود نمایندگی شرکت ونول در ۸۰ کشور دنیا اشاره کرد و گفت: خوشبختانه محصولات این شرکت کاملاً شناخته شده است و با قیمت مناسب به بازار عرضه می‌شود. علاوه بر این، روغن‌های تولیدی این شرکت در کشورهای مطرحی مانند آمریکا و کره جنوبی به دفعات استفاده می‌شود.

وی در ادامه از نوسانات نرخ دلار و عدم سیاست‌گذاری‌های مناسب دولت برای واردات کالاهای خارجی سخن گفت و تأکید کرد: با وجود نیازی که کشور به محصولات با کیفیت شرکت ونول دارد، اما مسئولان و دولت مردان تلاشی برای تسهیل روند واردات و ترخیص آن از گمرک انجام نمی‌دهند.

نماینده شرکت ونول از وجود روغن‌های تقلبی و جعلی در بازار کشور خبر دارد و خاطر نشان کرد: روغن تولیدی شرکت ونول بسته‌بندی و کد معینی دارد و به دلیل کیفیت بالا هیچ‌گونه صدمه‌ای به ماشین نمی‌زند، در حالی که روغن‌های بی‌کیفیت و تقلبی بازار، باعث خسارت زیاد به ماشین می‌شود.

حسینی مراحل تولید روغن‌های ماشینی و صنعتی این شرکت را مطابق با بررسی‌ها و انجام آزمایش‌های متعدد دانست و گفت: از آنجایی که در شرایط کنونی امکان تولید این محصول در کشور وجود ندارد و از طرفی با محدودیت‌های زیادی روبه‌رو هستیم، باید شرایط واردات این محصول فراهم شود. البته مادر صدها حادثه پالایشگاه در کشور هستیم که با فراهم شدن شرایط انجام خواهد شد.

نماینده شرکت ونول در پایان با ذکر اینکه محصولات این شرکت در همه بخش‌ها حتی در صنعت کشتیرانی و هواپیمایی کاربرد دارد، بیان کرد: هر صنعت و محصولی برای رشد و توسعه به حمایت دولت نیاز دارد. کشور ما نیز به منظور تأمین نیازهای اساسی خود در این حوزه و راه‌اندازی صنایع مشابه، به تدوین قوانین مناسب نیازمند است که امیدواریم با فراهم شدن آن، زمینه برای احداث پالایشگاه در مناطق مستعد آن ایجاد شود. ■

چشم‌انداز تولید گاز در ایران

هادی بحرینی
دکترای مدیریت صنعتی

سال گذشته چندین میدان گازی نسبتاً بزرگ در دریای سیاه و مدیترانه کشف کرده و انتظار می‌رود، طی چند سال آینده دو برابر حجم واردات از ایران، تولید داخلی گاز داشته باشد. عراق نیز برای کاهش اتکای گازی خود به ایران میدان گازی خود را توسعه داده و با امضای قرارداد ۲۷ میلیارد دلاری با شرکت توتال فرانسه فصل جدیدی از رویاهای گازی خود را استارت زده است.

عربستان سعودی نیز به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت با سرمایه‌گذاری گسترده بر روی تولید گاز شیل، ماجراجویی جدیدی را در حوزه انرژی در دنیا آغاز کرده است. سال گذشته اعلام شد که آرامکو در نظر دارد، سرمایه‌گذاری عظیمی در میدان گاز شیل جوفره به میزان ۱۱۰ میلیارد دلار انجام دهد و اگر این طرح جاه‌طلبانه به ثمر بنشیند، با توجه به منابع گاز شیل کشف شده در این کشور، عربستان سعودی در افاق ۲۰۳۰ بعد از روسیه به دومین صادرکننده گاز طبیعی و LNG دنیا تبدیل خواهد شد و معادلات جدیدی را در بازار گاز دنیا رقم خواهد زد. میزان ذخایر میدان گاز شیل جوفره ۲۰۰ تریلیون فوت مکعب تخمین زده می‌شود.

ایران سال گذشته ۲۵۱ میلیارد متر مکعب تولید گاز داشته که از این میزان تنها ۱۶ میلیارد متر مکعب معادل ۶ درصد آن را صادر کرده است، با این وجود این میزان صادرات برای ایران بسیار حائز اهمیت است، چون قیمت گاز صادراتی بیش از ۲۰ برابر قیمت فروش داخلی است و از این بابت سال گذشته ۹/۲ میلیارد دلار بیشتر از کل فروش داخلی درآمد داشته است. کشورهای منطقه با وجود داشتن منابع گازی کمتر از ایران، با سرمایه‌گذاری فراوان، ابتکار بازار گاز را از ایران ربوده‌اند و اگر میزان ناچیز سرمایه‌گذاری در صنعت گاز ایران به همین منوال پیش رود، در آینده‌ای بسیار نزدیک ایران با وجود بزرگ‌ترین منابع گازی دنیا، گاز مصرفی خود را نیز وارد خواهد کرد. ■



ایران با بیش از ۴۲ تریلیون متر مکعب ذخایر اثبات‌شده گازی، ۵/۲۱ درصد منابع گاز دنیا را در اختیار دارد و با فاصله کمی از کشور پهنای روسیه در مقام دوم دارنده گاز طبیعی دنیا جای گرفته است. ایران به تنهایی ۶ برابر عربستان سعودی، ۷ برابر آمریکا و ۲۱ برابر اتحادیه اروپا منابع گازی قابل استخراج دارد و با وجود این حجم منابع گازی، نه تنها سهم چندانی از بازار جهانی گاز ندارد، بلکه در زمستان با کسری شدید گاز مواجه خواهد بود و برای جبران این کسری، ناگزیر به کاهش صادرات، قطع خوراک پتروشیمی‌ها و مازوت‌سوزی در نیروگاه‌های تولیدکننده گازهای اقتصادی و زیست‌محیطی زیادی را به همراه خواهد داشت. با قطع گاز صادراتی، کشورهای واردکننده، ایران را صادرکننده‌ای پایدار و قابل اتکایی ندیده و روی به منابع جایگزین می‌آورند. به عنوان مثال، ترکیه تنها ۱۱ درصد گاز مصرفی خود را از ایران وارد می‌کند و قرارداد ۲۵ ساله واردات گاز آن از ایران تا چهار سال آینده به پایان می‌رسد. از طرفی، این کشور طی دو





گفت‌وگویی اختصاصی با مهندس سید محمود مفیدی

در این بخش می‌خوانیم:

- داخلی سازی ۸۰ درصد از قطعات لوازم خانگی
- توجه ویژه به اشتغال‌زایی با توسعه اقتصاد کشور
- حمایت از تولید داخلی برای توسعه صنعت لوازم خانگی

از سوی مدیر عامل شرکت دانش بنیان تولیدی گرانول معصوم تاکید شد

توجه ویژه به اشتغال زایی باتوسعه اقتصاد کشور

مصطفی حاتمی

موفقیت شرکت‌های پلیمری در موضوع داخلی سازی، موجب بی‌نیازی واردات مواد اولیه بسیاری از صنایع مانند صنعت خودروسازی، لوازم خانگی و صنایع مرتبط با بخش پزشکی شده است. در این میان برخی از شرکت‌ها با استفاده از فناوری‌های روز در تلاش هستند تا به لحاظ کیفی با محصولات تولیدی دیگر کشورها رقابت کرده و فضای مناسبی را برای توسعه هرچه بیشتر فعالیت‌های صنعتگران ایجاد کنند. به منظور بررسی بیشتر این موضوع، گفت‌وگوی صمیمانه‌ای با مهندس سید محمود مفیدی، مدیر عامل شرکت دانش بنیان تولیدی گرانول معصوم انجام داده‌ایم که مشروح آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

معصوم مشغول به فعالیت هستند که با تاسیس کارخانه شماره ۳ تعداد آنان به حدود ۱۷۵ نفر افزایش خواهد یافت.

مهمترین محصولات این شرکت برای صنعت تجهیزات پزشکی کدام است؟

خوشبختانه محصولات شرکت تولیدی گرانول معصوم کاربرد بسیار وسیعی در صنعت تجهیزات پزشکی داشته و در شرایط کنونی نیاز این صنعت به انواع مواد اولیه جهت تولید تجهیزات یکبار مصرف پزشکی مانند دست‌های سرم، میکروست، دیالیز و خون، انواع ساکشن، تیوپ، انواع ست اورولوژی و بسیاری از مواد مورد استفاده در این صنعت را با ایجاد زیرساخت‌های مورد نیاز آن در سال ۱۳۸۸ و سال ۱۳۸۹ فراهم کرده است.

دایره فعالیت‌های شرکت دانش بنیان تولیدی گرانول معصوم چگونه گسترش یافت؟

این شرکت به تدریج با توجه به پیشنهاد مشتریان در صنعت خودروسازی به تولید انواع پلاستیک‌های مهندسی پیشرفته مورد استفاده در صنعت خودرو روی آورد که در قطعات داخلی خودرو مثل داشبورد اتومبیل، رودری‌ها، کاسه چراغ‌ها، جعبه‌های فیوز، سپر اتومبیل و... استفاده می‌شد، به همین دلیل در سال ۱۳۸۶ برنامه تولید روزانه ۳ تن پلیمر مورد نیاز طی یک پایلوت کوچک و پس از آن، تولید انواع پلیمرهای مهندسی تقویت شده جهت استفاده در خودرو، در شرکت تولیدی گرانول معصوم آغاز گردید و خوشبختانه بازار بسیار خوبی داشت. پس از آن در سال ۱۳۹۰ کارخانه شماره ۲ این شرکت با تمرکز بر تولید انواع پلیمرهای پیشرفته مهندسی راه‌اندازی شد و در حال حاضر انواع PP تالک‌ها، PP کرنات‌ها و PP باریت مورد استفاده در صنایع مختلف را تولید می‌کند. علاوه بر این، این کارخانه از دو سال گذشته تاکنون در زمینه تولید انواع کامپاندهای TPE، بر پایه SEBS و TPV با پایه EPDM با کاربردهای صنعتی، پزشکی، لوازم خانگی، صنعت خودرو و بسیاری از صنایع فعالیت دارد.

به‌طور سالانه چه میزان محصول تولید می‌کنید؟

شرکت گرانول معصوم بر اساس آمارهای موجود سالانه ۵ هزار و ۵۰۰ تن گرانول PVC برای صنعت پزشکی، ۱۵ هزار تن PVC جهت مصارف صنعتی، حدود ۲۰ هزار تن پلاستیک مهندسی پیشرفته و ۱۰ هزار تن



لطفاً بفرمایید، شرکت دانش بنیان تولیدی گرانول معصوم از چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت از سال ۱۳۷۴ با هدف تولید انواع کامپاندهای پلیمری شروع به کار کرد و پس از آن با توجه به نیاز کشور به تولید انواع گرانول‌های PVC تخصصی در زمینه سیم، کابل، کفش، صنعت خودرو، لوازم خانگی و پزشکی و همچنین داخلی سازی صد در صدی آن پرداخت. شرکت گرانول معصوم با رویکرد تولید گرانول‌های PVC تخصصی فعالیت خود را در سال ۱۳۸۰ آغاز و زیرساخت‌هایی مانند تجهیز آزمایشگاه و فضای مورد نیاز برای تولید و ماشین‌آلات تخصصی را فراهم کرده است. از سوی دیگر، این شرکت جزو اولین شرکت‌هایی بود که به منظور تولید این محصولات وارد صنعت خودروسازی شد و این صنعت را از واردات مواد اولیه بی‌نیاز کرد، به طوری که در حال حاضر جزو اولین و بزرگ‌ترین تولیدکنندگان گرانول PVC در سطح کشور بوده و علاوه بر این، به عنوان اولین و بزرگ‌ترین تولیدکننده مواد اولیه تجهیزات پزشکی یکبار مصرف (PVC medical grade) نیز به شمار می‌رود. شایان ذکر است، در شرایط کنونی حدود ۷۵ نفر در شرکت گرانول

کامپاند TPE و TPV تولید می کند. البته باید در نظر داشت، این مقادیر ظرفیت فعلی تولید ما را شامل می شود، در حالی که پیش بینی می شود تا در سال آینده این میزان چندین برابر افزایش پیدا کند.

راه اندازی آزمایشگاه های مجهز برای تولید انواع گرانول های تخصصی چه ضرورتی دارد؟

با توجه به اینکه شرکت گرانول معصوم در زمینه گرانول های PVC تخصصی و پلیمر های مهندسی پیشرفته فعالیت دارد، زیر ساخت های مورد نیاز تجهیزات آزمایشگاهی را به طور کامل فراهم کرده است. این شرکت باید از لحظه ورود مواد اولیه تا لحظه خروج تولیدات بر کل فرآیند تولید نظارت تحت کنترل کامل داشته باشد، بر همین اساس آزمایشگاه بزرگ و مجهزی را دایر کرده و انواع تست های فیزیکی و مکانیکی، تست های گرانول پزشکی، تست بر روی موجودات زنده مثل موش و خرگوش، تست های سیستمی و پایروژن، تست های نوری و همچنین تست خراش که در صنعت خودرو اهمیت زیادی دارد، در شرکت گرانول معصوم انجام می شود. لازم به یاد آوری است، آزمایشگاه این شرکت در شمار به روزترین و مجهزترین آزمایشگاه های کشور قرار دارد و به عنوان آزمایشگاه همکار استاندارد، آزمایشگاه همکار شرکت ایتراک و شرکت ایران خودرو شناخته می شود.

واحد تحقیق و توسعه چه جایگاهی در شرکت تولیدی گرانول معصوم دارد؟

از سال ۱۳۸۹ که این شرکت تولید انواع گرانول های پزشکی را در دستور کار خود قرار داد، در سال ۱۳۹۰ گواهی تحقیق و توسعه را از وزارت صمت دریافت کرد و با توجه به گسترش روز افزون مواد پلیمری، فعالیت های خود را در این زمینه افزایش داد. هر روز مواد جدیدی به بازار عرضه می شود که کاربرد زیادی داشته و برای به روز شدن، باید از آنها استفاده کرد. با توجه به این موضوع، شرکت تولیدی گرانول معصوم مواد جدید را با وجود مشکلات و موانع موجود، جایگزین مواد قدیمی کرده و با ساخت، داخلی سازی و مهندسی معکوس مواد وارداتی، کشور را از آن بی نیاز کرده است. برای مثال، در صنعت خودرو نقره های روی سپر که قبلاً از کشور آمریکا وارد می شد، به درخواست شرکت ایران خودرو با پلیمر دیگری با خواصی بهتر از CAB جایگزین شد که شاید برای مصرف کننده داخلی در دسترس تر و ارزان تر باشد. از آنجایی که وجود واحد تحقیق و توسعه الزامات مهم شرکت های پلیمری است، شرکت گرانول معصوم همگام با پیشرفت های بزرگ علمی در زمینه مواد پلیمری در سطح دنیا خود را به روز کرده است.

در حال حاضر به چه کشورهایی صادرات دارید؟

شرکت گرانول معصوم انواع گرانول های PVC، مدیکال، گرید، پلیمر های پیشرفته مهندسی و... را به کشورهای روسیه، اوکراین، بلاروس، ازبکستان، عراق، افغانستان و ترکیه صادر می کند. البته اقداماتی هم برای صادرات به کشورهای رومانی صورت گرفته که امیدواریم به نتیجه مطلوب برسد تا مطابق با استانداردهای مورد نیاز به کشورهای اروپایی نیز صادرات داشته باشیم.

به منظور صادرات محصولات با چه مواعی روبه روهستید؟

یکی از مشکلات ما، موانع موجود برای انتقال ارز است که به دلیل تحریم و عدم تعامل با دیگر بانک های جهانی به وجود آمده است. برای نمونه، بانک های دیگر کشورها به دلیل تحریم قادر نیستند تا به صورت LC با شرکت های داخلی تبادلات مالی داشته باشند، به همین دلیل معمولاً از شرکت های واسطه ای برای این امر کمک گرفته می شود که هزینه های صادرات و همچنین قیمت محصول را افزایش می دهد، از این روش شرکت های

داخلی توان رقابت با دیگر شرکت هادر بازار بین المللی را ندارند. مشکل دیگر به نوسانات شدید نرخ ارز و مواد اولیه بازمی گردد، به طوری که هر هفته شاهد تغییر قیمتی مواد عرضه شده در بورس هستیم. با مقایسه کشورمان با کشورهای دیگر در زمینه تولید محصولات پتروشیمی، در خواهیم یافت که اکثر آنها مواد اولیه را با قیمتی پایین تر از نرخ صادراتی به تولید کننده داخلی عرضه می کنند، در حالی که پتروشیمی های داخلی، رفتار کاملاً برعکس دارند و نرخ های مواد اولیه صادراتی آنها از مواد اولیه عرضه شده در داخل کمتر است. به اعتقاد بنده، تا زمانی که این نوع مشکلات ادامه دار باشند، نمی توانیم با کشورهای دیگر تعامل داشته و فروش مستمری داشته باشیم. علاوه بر این، توان صادراتی تولید کننده در بلندمدت کاهش یافته و با تعطیلی بسیاری از کارخانه ها مواجه می شویم.

محصولات تولیدی شرکت تولیدی گرانول معصوم تا چه اندازه با استانداردها هماهنگ است؟

تمام گریدهای تولیدی مثل PVC های صنعتی و پزشکی و همچنین انواع پلیمر های مهندسی پیشرفته شرکت تولیدی گرانول معصوم مطابق با استانداردهای روز است، به همین دلیل این شرکت با وجود عدم دسترسی به مواد اولیه مرغوب، جزو بهترین تولید کنندگان کشور بوده و با وجود محدودیت های موجود، تمام تجهیزات مورد نیاز صنعت پزشکی، لوازم خانگی و خودرو را با کیفیتی برابر با مواد اروپایی پوشش داده است. برای مثال، استانداردهای جهانی IA خراش را که در صنعت خودرو بسیار مهم است، کوچک تری با مسایوی با دومی دانند، در حالی که شرکت گرانول معصوم IA خراش را به دو دهم و در بعضی موارد به حدود صفر رسانده که جزو اختراعات مهم آن است. علاوه بر این، مواد دانشور دی که در این شرکت به مصرف کننده عرضه شده، به دلیل کیفیت بالا، هرگز برگشت نداشته است.

دولت و نهادهایی مانند وزارت صمت چه حمایتی از شرکت تولیدی گرانول معصوم و شرکت های مشابه دارند؟

به طور صریح باید اعلام کنم، با وجود عدم بدهی های بانکی، مالیاتی و بیمه ای این شرکت، بنده از دولت توقع هیچ گونه حمایتی ندارم، بلکه تنها تقاضا دارم که برای صنعتگر و تولید کننده چالش ایجاد نکند. متأسفانه در حال حاضر یک تولید کننده بعد از ثبت سفارش کالا دو ماه تا زمان تخصیص و دریافت ارز در انتظار باید باقی بماند و این موضوع با توجه به تغییرات قیمت جهانی کالا، موجب افزایش قیمت کالای درخواستی شده که بابت آن ناگزیر از خریداری ارز از بازار آزاد خواهد بود، بر همین اساس هر تولید کننده برای واردات مواد مورد نیاز، به دلیل مانع تراشی های دولت، هزینه های مازادی می پردازد. موضوع دیگر، عدم همکاری دولت با تولید کنندگان برای احداث کارخانه های جدید است، به طوری که با وجود دریافت مجوز تأسیس کارخانه شماره ۳ در شهر قم، هنوز زمین مورد نیاز آن تأمین نشده و وقتی علت موضوع را از مسئولان مربوطه جویا می شویم، می گویند که شهر قم نیاز ی به اشتغال زایی ندارد. به نظر بنده، این موضوع با توجه به شعارهای حمایت از تولید با رویکرد مقام معظم رهبری و رییس جمهور کاملاً در تضاد است و امیدوارم که توجه ویژه ای به این موضوع شود تا شاهد توسعه اقتصاد کشور باشیم. از سوی دیگر، دولت باید در بازار مواد پتروشیمی که اصلی ترین خوراک واحدهای تولیدی مانند ما هستند، یک ثبات نسبی قیمت و عرضه به وجود آورد تا تولید کننده و مصرف کننده بتوانند با برنامه ریزی صحیح از انبارش بی مورد مواد اولیه خودداری کنند و در هر زمانی مواد اولیه خود را با قیمت ثابت تأمین نمایند. ■

بانک های دیگر کشورها
به دلیل تحریم قادر
نیستند تا به صورت LC
با شرکت های داخلی
تبادلات مالی داشته
باشند، به همین دلیل
معمولاً از شرکت های
واسطه ای برای این امر
کمک گرفته می شود که
هزینه های صادرات و
همچنین قیمت محصول
را افزایش می دهد

مدیرعامل شرکت لوازم خانگی آنتیک خبر داد داخلی سازی ۸۰ درصد از قطعات لوازم خانگی

مصطفی حانمی

هم‌اکنون یکی از مهمترین دغدغه‌های صنعت لوازم خانگی، شرایط رکودی حاکم بر بازار است که موجب شده بسیاری از شرکت‌ها برای فروش محصولات تولیدی خود با مشکلات زیادی روبه‌رو شوند و انبارهایشان مملو از کالاهای بدون مشتری باشد. در این میان، برخی از شرکت‌ها برای عبور از این چالش به صادرات لوازم خانگی روی آورده و به عنوان صادرکننده خوشنام با شرکت‌های مطرح دنیا نیز رقابت می‌کنند. برای آشنایی بیشتر با چالش‌های کنونی صنعت لوازم خانگی به سراغ محمدرضا جعفری، مدیرعامل شرکت لوازم خانگی آنتیک و نایب رییس انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

پس از فروش در دیگر کشورها به شرکت‌های خارجی آموزش ارائه داده و در اکثر شهرهای کشور نیز نمایندگی دایر کرده است.

مهمترین مزایای رقابتی تولیدات این شرکت چیست؟

شرکت لوازم خانگی آنتیک از همه ظرفیت‌های خود برای تولید یک محصول رقابت‌پذیر که به لحاظ کیفی با دیگر محصولات قابل قیاس باشد، استفاده می‌کند. به همین دلیل با تکیه بر فناوری و سیستم‌های جدید، یخچال فریزر نوفاست را با برد دیجیتال تولید کرده که قابل کنترل بوده و ضمن پذیرش دستورات، کار عیب‌یابی را هم انجام می‌دهد. این محصول، قیمت پایین تری نسبت به دیگر کالاها دارد و در تولید آن و دیگر یخچال‌های تولیدی شرکت مثل یخچال کمبی، دیفراسست و... از قالب‌های دقیق تولید که به زیباسازی ظاهر محصولات کمک می‌کند، استفاده شده است. لازم به یادآوری است، شرکت لوازم خانگی آنتیک با توجه به کسب عنوان صادرکننده نمونه، بیشتر بر صادرات متمرکز است و با راه‌اندازی واحد تحقیق و توسعه و کاهش قیمت تمام‌شده، با برندهای مطرح خارجی مانند سامسونگ نیز رقابت می‌کند، بر همین اساس میانگین قیمتی محصولات شرکت در سطح توان مالی اقبال پایین، متوسط و مرفه تعیین شده است.

با توجه به شرایط تورمی و رکود حاکم بر بازار، سالانه چه میزان یخچال فریزر در کشور تولید می‌شود؟

از آنجایی که بازار لوازم خانگی در سال ۱۳۹۹ با تورم و پس از آن رکود شدید مواجه شد، میزان تولید لوازم خانگی نیز تا حدودی کاهش یافت، با این حال میزان تولید یخچال فریزر در کشور سالانه یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه است و با توجه به خروج برندهای خارجی و نیاز بازار داخلی، در تلاش هستیم تا سهم خود را با تقویت زیرساخت‌های موجود و خرید و تکمیل ماشین‌آلات مورد نیاز، افزایش دهیم.

مهمترین مقاصد صادراتی محصولات شما چه کشورهایی هستند؟

بخش عمده محصولات شرکت لوازم خانگی آنتیک به کشورهای



لطفاً بفرمایید، از ابتدای سال تاکنون چه میزان از اهداف شرکت لوازم خانگی آنتیک محقق شده است؟

برای پرداختن به بحث توسعه در ابتدا باید به بررسی بازار پرداخت. خوشبختانه پس از تحریم‌ها و خروج دو برند کره‌ای سامسونگ و ال‌جی که پیش از این سهم عمده بازار را در اختیار داشتند، شرایط بسیار خوبی برای شرکت‌های داخلی فراهم شد و آن‌ها با توجه به توان موجود، به افزایش سهم خود از بازار روی آوردند. برای مثال، شرکت‌هایی مانند مادران، انتخاب، گلدیران و... سهم قابل توجهی از بازار را گرفته و با توجه به استراتژی‌های طراحی شده، برای پر کردن کاستی موجود بازار برنامه‌ریزی کردند. شرکت لوازم خانگی آنتیک نیز به منظور تحقق اهداف توسعه‌ای خود، به تامین ماشین‌آلات مورد نیاز، تجهیز کارخانه، آموزش نیروی انسانی، افزایش کیفیت محصول و افزایش میزان تولید روی آورده و با توجه به کیفیت بالای محصولات، طی سه دوره به عنوان صادرکننده نمونه شناخته شده است. علاوه بر این، این شرکت به منظور ارائه خدمات

همسایه مانند عراق، افغانستان، امارات و همچنین کشورهای حوزه CIS صادر می‌شود و در تلاش هستیم تا با تنوع بخشی به محصولات این شرکت و اضافه کردن محصولاتی مانند اجاق گاز، ماشین لباسشویی و تلویزیون، دایره مشتریان آن را افزایش دهیم.

محصولات تقلبی چه صدمه‌ای به صنعت لوازم خانگی وارد کرده است؟

بسیاری از این محصولات فاقد گارانتی و خدمات پس از فروش است، در حالی که موضوع استفاده بلندمدت از لوازم الکترونیکی کاملاً به این خدمات وابسته است. برای مثال، در صورتی که قطعه این محصولات با عیب و ایرادی روبه‌رو شود، امکان تعمیر آن در بازار داخلی فراهم نیست یا معمولاً قطعات مشابهی که از آن در بازار وجود دارد، با قطعه اصلی کاملاً متفاوت است، به همین دلیل هزینه و خسارت این موضوع به مصرف کننده تحمیل می‌شود.

از چه موادی برای تولید محصولات استفاده می‌کنید؟

یکی از مهمترین اولویت‌های این شرکت استفاده از مواد اولیه مرغوب و باکیفیت است، بر همین اساس از شرکت‌هایی مواد اولیه تهیه می‌کند که به لحاظ کیفیت جزو برترین‌ها به شمار می‌روند. به عنوان مثال، فن مورد استفاده در یخچال‌های تولیدی که دارای ضریب دو است، از کره جنوبی وارد شده که به عنوان تولید کننده برتر دنیا شناخته می‌شود. البته باید در نظر داشت، با توجه به تحریم و محدودیت واردات مستقیم، این محصولات ابتدا به کشور دبی وارد شده و با فاصله زمانی یک ماهه و با هزینه زیاد به کشورمان می‌رسد.

مهمترین دلیل کاهش ظرفیت تولید برخی از تولیدکنندگان لوازم خانگی چیست؟

متأسفانه رکود فعلی، باعث انباشت حجم وسیعی از کالاها در کارخانه‌ها شده و به دلیل کاهش قدرت خرید مردم، بازاری برای فروش آن وجود ندارد. از سوی دیگر، کارخانه‌ها و شرکت‌ها نمی‌توانند میزان تولید خود را کاهش دهند، چرا که در این صورت با زیان سنگینی مواجه خواهند شد، از این رو بسیاری از تولیدکنندگان در حالی ظرفیت خود را پایین آورده که حاشیه سودی ندارند. در حال حاضر حداقل ۶۰ کارخانه یخچال سازی در کشور وجود دارد که با انبارهای پر از کالا مواجه بوده و با بالا رفتن قیمت جهانی مس و آلومینیوم، توانی برای افزایش تولید و فروش ندارند. البته دولت‌ها به منظور افزایش قدرت خرید مردم، راهکارهایی مانند ارائه کارت‌های اعتباری ارائه می‌دهند که در کشورمان به دلیل مشکلات زیاد دولت مثل تامین مالی بودجه و کاهش فروش نفت، اجرایی نمی‌شود. مساله دیگر، گرایش مردم و حتی نهادهای دولتی در شرایط تورمی به تعمیر و بازسازی محصولات قدیمی تر است. برای مثال، وقتی دولت هزینه تعمیر دستگاه‌های حمل و نقل را با خریداری دستگاه‌های جدید محاسبه می‌کند، تعمیر و بازسازی را به خرید ترجیح می‌دهد. مردم نیز به همین شیوه به جای خرید محصول جدید به تعمیر و بازسازی آن روی آورده تا هزینه کمتری بپردازند. با توجه به این موضوع باید گفت، افزایش قدرت خرید مردم، منوط به اتخاذ سیاست‌گذاری‌های بهینه از سوی دولت و رفع تحریم است که در شرایط کنونی فعلاً به انجام نرسیده است.

تورم چه دشواری‌هایی را به وجود آورده است؟

همان طور که ذکر شد، یکی از بزرگ‌ترین مشکلات اقتصادی کشور، تورم است که در اصطلاح علمی به آن مالیات ستانی غیرمستقیم دولت از آحاد مردم گفته می‌شود، به همین دلیل رفع این مشکل باید در دستور کار دولت جدید قرار بگیرد تا بیش از این شاهد کاهش سرمایه ثابت در کشور و خطر خارج شدن اقتصاد کشور از چرخه رقابت با دیگر کشورها نباشیم، در غیر این صورت انگیزه‌های تولیدکنندگان برای ادامه تولید باقی نخواهد ماند.

صنعت لوازم خانگی ایران چه جایگاهی در سطح منطقه دارد؟

به لطف فعالیت‌های شبانه‌روزی تولیدکنندگان، امروزه صنعت لوازم خانگی کشورمان دچار تحولات بسیار مثبت شده و نه تنها محصولات آن به لحاظ کیفی رشد داشته، بلکه با محصولات شرکت‌هایی مانند سامسونگ و ال‌جی نیز قابل رقابت است. البته باید در نظر داشت، این صنعت به دلیل نبود زیرساخت‌ها در بخش لوازم صوتی و تصویری ضعیف است، با این حال ۸۰ درصد ملزومات تولید سایر محصولات لوازم خانگی را داخلی سازی کرده است. برای مثال، اگرچه این صنعت در گذشته مجبور به واردات مواد ABS و سیستم‌های پورتان بود، اما در حال حاضر نیاز خود را از شرکت‌های داخلی مانند صنایع پتروشیمی تامین می‌کند، به همین دلیل صنعت لوازم خانگی فرصت کافی را در اقتصاد کشور برای ارزآوری و اشتغال‌زایی ایجاد کرده است.

چه چشم‌اندازی برای صنایع کشور متصور هستید؟

آینده اقتصاد کشورمان به مذاکرات برجام وابسته است، بر همین اساس در صورت رفع موانع و آزادسازی منابع ارزی، پیش‌بینی می‌شود که بخش صنعت و تولید نیز در مسیر پررونقی قرار گرفته و قدرت خرید مردم افزایش پیدا کند، اما باید در نظر داشت، در صورت رفع تحریم‌ها نباید سیاست واردات کالا و جایگزینی آن با کالای داخلی را مثل سال‌های قبل از تحریم دنبال کرد، چرا که در این صورت تولیدکننده به حاشیه رفته و کشورمان به جای ورود به بازارهای خارجی و افزایش صادرات، به مصرف کننده صرف کالای دیگر شرکت‌های خارجی تبدیل خواهد شد. ■

در حال حاضر حداقل ۶۰ کارخانه یخچال سازی در کشور وجود دارد که با انبارهای پر از کالا مواجه بوده و با بالا رفتن قیمت جهانی مس و آلومینیوم، توانی برای افزایش تولید و فروش ندارند



نمایندگان خانه ملت تاکید کردند

حمایت از تولید داخلی

برای توسعه صنعت لوازم خانگی

سید قاسم قاری

داخل، تصریح کرد: در شرایط فعلی حداقل باید بیش از نیمی از قطعات لوازم خانگی در داخل تولید شود و در یک بازه زمانی کوتاه مدت نیز این عدد به ۱۰۰ درصد برسد، در غیر این صورت واردات قطعات مورد نیاز تولید لوازم خانگی برای مونتاژ در داخل همانند پوششی برای واردات است.

علی اکبر کریمی، عضو

کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی بیان اینک تحریم فرصتی برای رونق صنعت لوازم خانگی کشور فراهم کرده، افزود: تولید کنندگان این صنعت باید



قدرت این فرصت باشند و تلاش کنند تا لوازم خانگی را با بهترین کیفیت و مناسب ترین قیمت به بازار عرضه کنند که با تحقق این مهم، شائبه سوء استفاده تولید کنندگان لوازم خانگی از فضای بدون رقیب ایجاد نمی شود. نماینده مردم اراک، کمیجان و خنداب در مجلس درباره ضرورت رفع مشکلات پیش روی تولید کنندگان لوازم خانگی گفت: مواد اولیه مورد نیاز تولید لوازم خانگی مانند ورق فولادی، پتروشیمی و... باید به سهولت تامین شود تا تولید کنندگان بتوانند با قیمت مناسب این کالاها را تولید کنند.

وی با تاکید بر اینکه وزارت صنعت، معدن و تجارت به عنوان مسئول تولید، باید میان تامین کنندگان مواد اولیه مورد نیاز لوازم خانگی و تولید کنندگان این صنعت هماهنگی ایجاد کند، اظهار کرد: علاوه بر این، مسئولان مربوطه باید از نظر قیمت گذاری و کیفیت، نظارت دقیقی بر فرآیند تولید داشته باشند تا لوازم خانگی با کیفیت و با قیمت مناسب تولید و عرضه شود. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به اینکه برای توسعه بیشتر از پیش صنعت لوازم خانگی باید برنامه ریزی مناسبی داشت، به طوری که علاوه بر تامین نیاز داخل، بتوان زمینه صادرات این محصولات را فراهم کرد، ادامه داد: با تولید محصولات با کیفیت و توجه به تحقیق و توسعه در این زمینه علاوه بر صادرات، اعتماد و اطمینان عمومی نسبت به کیفیت محصولات داخلی ایجاد می شود. ■

تولید کنندگان لوازم خانگی در اثر تغییر و تحول شرایط و عوامل اثر گذار که روز به روز شتاب بیشتری می گیرد، در مرحله حساس و پیچیده ای قرار گرفته اند. جهانی شدن و حضور در بازارهای بین المللی، مستلزم تولید لوازم خانگی با کیفیت، قیمت قابل رقابت در مقیاس جهانی و همچنین افزایش میزان تولید برای مصرف است. صنعت لوازم خانگی ایران مشابه اغلب صنایع داخلی در نفوذ به بازارهای بکر و مستعد کشورهای تازه استقلال یافته و حوزه خلیج فارس موفقیتی نداشته و این دور نمای نگران کننده ای از توان این صنعت در ورود به بازارهای جهانی است.

بهزاد رحیمی، نایب رییس

کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی درباره ضرورت توجه وزارت صمت به تولید لوازم خانگی با کیفیت و با قیمت مناسب، گفت: از تولید داخلی باید به نحوی حمایت



شود تا این صنعت ارتقا یابد. در شرایطی که واردات لوازم خانگی ممنوع است، تولید کنندگان این صنعت باید برای تولید محصولات با کیفیت و با قیمت مناسب برنامه ریزی های مناسبی داشته باشند، چرا که لوازم خانگی نقش مهمی در زندگی مردم دارد.

نماینده مردم سقز و بانه در مجلس با اشاره به اینکه کشور تجربه نامناسبی در حوزه انحصار خود را دارد، افزود: طبق تجربه های قبلی، تولید کنندگان در بازار بدون رقیب، قیمت ها را افزایش و کیفیت را کاهش می دهند که انتظار می رود، صنعت لوازم خانگی این مسیر را طی نکند.

وی افزود: وزارت صنعت، معدن و تجارت باید علاوه بر تامین مواد اولیه مورد نیاز تولید کنندگان لوازم خانگی، بر محصولات تولیدی نیز نظارت کند تا زمینه سوء استفاده از بازار انحصاری برای تولید کنندگان ایجاد نشود. همچنین ایجاد شرایط مناسب برای ورود تولید کنندگان جدید به بازار، از دیگر الزامات است.

این نماینده مردم در مجلس یازدهم درباره انتشار برخی از اخبار مبنی بر وارداتی بودن قطعات مورد نیاز تولید لوازم خانگی و مونتاژ این قطعات در

مسئولان مربوطه باید از نظر قیمت گذاری و کیفیت، نظارت دقیقی بر فرآیند تولید داشته باشند تا لوازم خانگی با کیفیت و با قیمت مناسب تولید و عرضه شود



گفت و گوی اختصاصی با مهدی امجدی

در این بخش می خوانیم:

- صنعت معماری پیشرفت های قابل توجهی داشته است
- تلفیق مدرنیته و سنت در تولید محصولات صنایع دستی
- بهره برداری از بزرگترین کریدور بین المللی شمال - جنوب

مدیرعامل هلدینگ بین‌المللی امجد پویش خبر داد

بهره‌برداری از بزرگ‌ترین کریدور بین‌المللی شمال-جنوب

محمد جعفری

یکی از پارامترهای اساسی برای رشد آمار تجارت خارجی کشور، تسهیل فرآیند حمل‌ونقل و توجه به موضوع لجستیک و زنجیره تامین کالا است که در حال حاضر با موانع و مشکلات زیادی مانند تحریم و محدودیت‌های موجود بر سر راه تعاملات بین‌المللی و سیاسی مواجه بوده و به همین دلیل هزینه‌های زیادی می‌پردازد. از آنجایی که این بخش به عنوان عنصر کلیدی رشد و توسعه کشورها به شمار می‌رود، برای بررسی بیشتر آن، گفت‌وگویی با مهدی امجدی، مدیرعامل هلدینگ بین‌المللی امجد پویش انجام داده‌ایم. وی معتقد است: «شرکت‌های داخلی به دلیل تحریم، قادر به نقل و انتقالات پولی و به عبارتی، سوئیفت و گشایش اعتبار اسنادی نیستند و به همین دلیل، خریداران داخلی و خارجی از روش‌های سنتی و از طریق صرافی‌ها به نقل و انتقالات پولی مبادرت می‌ورزند که علاوه بر ریسک بالا، باعث افزایش هزینه‌ها می‌شود.» ما حاصل این مصاحبه به نظر خوانندگان عزیز می‌رساند.

هلدینگ بین‌المللی در ایران (بندرعباس، بندرانزلی و تهران)، در روسیه (بندرهای سن پترزبورگ و استراخان)، در ترکیه (بندر ترابزون و مرسین)، در سوئد با مرکزیت کشورهای اسکاندیناوی در بندر استکهلم، و در امارات (دبی و بندر راس‌الخیمه) و همچنین در هند (بندر مومبای و بمبئی) و ایجاد کنسرسیوم با هدف راه‌اندازی کریدور و نسترک شمال-جنوب فعالیت خود را گسترش داده است.

چه شاخص‌هایی فعالیت این هلدینگ بین‌المللی را از سایر هلدینگ‌ها متمایز می‌کند؟

هلدینگ بین‌المللی امجد پویش با ایجاد کنسرسیوم بین‌المللی در بخش‌های مختلف از جمله لجستیک و زنجیره تامین و حمل‌ونقل ترابری و بازرگانی، خدمات‌رسانی می‌کند. برای مثال، در صورت ارسال محموله غلات از کشور روسیه به داخل یا ترانزیت برای کشور عراق و بالعکس، معمولاً از خدمات این هلدینگ بین‌المللی بهره گرفته می‌شود. همچنین هلدینگ بین‌المللی امجد پویش مجموعه‌ای کامل از فعالیت‌های حوزه بازرگانی را در بر داشته و بر اساس آن خدمات متنوعی به مشتریان در جهت لجستیک و زنجیره تامین کالا ارائه می‌نماید. شایان ذکر است، این هلدینگ بین‌المللی، نخستین هلدینگ و کنسرسیوم فعال در کریدور شمال به جنوب بوده که کشورهایمانند اسکاندیناوی، روسیه، ایران و هند و در مسیر خود کشورهای اوکراین، عراق، سوریه، افغانستان و پاکستان و... را در بر می‌گیرد و به همین منظور دفاتر و شرکت‌های متعددی را در کشورهای مختلف جهت ارائه خدمات هر چه بهتر ایجاد و راه‌اندازی کرده است.

در حال حاضر مهمترین موانع فعالیت این کریدور چیست؟
از آنجایی که مقرر گردیده، اهداف این هلدینگ و کنسرسیوم این باشد که حجم عظیمی از کالاها را از مسیر شمال به جنوب یا شرق به غرب به صورت حمل ترابری ارسال و حمل نماید، هدف اصلی آن، هاب شدن صادراتی لجستیک ترانزیتی و اقتصادی کشور عزیزمان بامرکزیت‌استان



در ابتدا بفرمایید، هلدینگ بین‌المللی امجد پویش از چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این مجموعه در ابتدا در قالب یک شرکت در سال ۱۳۷۰ در بندرعباس با هدف فعالیت‌های بازرگانی، لجستیک و خدماتی فعالیت خود را شروع کرد و پس از آن با تاسیس و راه‌اندازی شرکت‌های دیگر در داخل و خارج از کشور به کار خود ادامه داد. با گسترده شدن فعالیت‌ها و ثبت هفت شرکت در داخل و خارج از کشور در حوزه‌های بازرگانی شامل صادرات، واردات، ترانزیت، کاپوتاژ و ترخیص کالاهای اساسی و در بخش خدمات از جمله لجستیک و زنجیره تامین کالا، حمل‌ونقل کشتیرانی و انبارداری، تخلیه و بارگیری و همچنین مشاوره و خدمات گمرکی به بخش‌های دولتی و خصوصی، در نهایت هلدینگ بین‌المللی امجد پویش در سال ۲۰۰۲ میلادی با فعالیت هفت شرکت زیرمجموعه در امارات متحده عربی و با هدف خدمات‌رسانی بهتر به کشور عزیزمان و با توجه به گسترده شدن تحریم‌های ظالمانه و ایجاد ارتباط بین کشورهای شمالی و جنوبی و شرقی و غربی راه‌اندازی گردید. هم‌اکنون شرکت‌های زیرمجموعه این



گیلان و شهر زیبای بندرانزلی و همچنین موقعیت استراتژیک و ژئوپلیتیک منطقه آزادانزلی و بندر کاسپین است. جذب سرمایه گذاران داخلی و خارجی در تجارت، ایجاد تعامل و تعریف منافع مشترک با کشورهای همسایه و ذی نفعان این کریدور و همچنین فرصت‌های به وجود آمده در گردش اقتصادی اشتغال‌زایی و درآمدزایی، باعث توسعه، استقلال و رفع مشکل اقتصادی کشورمان خواهد شد و ایران از خام‌فروشی در بخش‌های نفتی و معدنی نجات می‌یابد و به سمت فروش کالاهای فراوری شده با ارزش افزوده روی خواهد آورد. قابل ذکر است، با ایجاد فرصتی که از مشکلاتی که در کانال سوئز به وجود آمده، کشورمان می‌تواند حداقل در مرحله اول، سه تا پنج درصد از محموله‌های عبوری از کانال سوئز را جذب و هدایت کرده و سپس به کشورهای اروپایی یا بالعکس منتقل نماید. لازم به یادآوری است، هلدینگ بین‌المللی امجد پویس اولین هلدینگی است که با هدف راه‌اندازی این کریدور، کنسرسیوم منظم تشکیل داده و از طریق دفاتر و انبارهای بندری خود، به صورت آزمایشی کالاها را به صورت پایلوت ارسال می‌کند. پیش‌بینی می‌شود تا در صورت راه‌اندازی این کریدور، فاصله حمل تا حدود یک سوم و همچنین هزینه‌ها نیز تا ۵۰ درصد کاهش یابد.

چه ظرفیت‌هایی در کشورمان برای راه‌اندازی چین کریدوری وجود دارد؟

با توجه به غنی بودن کشور از نظر منابع زیرزمینی و معدنی و همچنین امن بودن مسیرها و راه‌ها، شرایط بسیار مناسبی برای حمل و نقل کالا در کشورمان وجود دارد و بر همین اساس ما در صدد تقویت جایگاه ایران و تبدیل آن به هاب شدن در منطقه هستیم تا به مانند کشور امارات از حوزه لجستیک و ترانزیت، میلیارد‌ها دلار سرمایه جذب کنیم. علاوه بر این، راه‌اندازی چین کریدوری باعث اشتغال‌زایی، افزایش گردش مالی در اقتصاد و توسعه کشور می‌شود. به دلیل اهمیت فوق‌العاده پروژه فوق، از تمام دولت‌مردان و نمایندگان مجلس شورای اسلامی، قوه قضائیه، مدیران و امیران نظامی و انتظامی و همچنین شرکت‌های دولتی، خصوصی و تمام مسئولان و اشخاصی که پرچم و کشور مقدس ایران برای آنان اهمیت دارد، عاجزانه تقاضا داریم، با توجه به منابع درآمدی این پروژه برای کشورمان، با جدیت از این کریدور و پروژه آن حمایت کنند.

چه موانع و مشکلاتی در این حوزه وجود دارد؟

متأسفانه مشکلات کنونی اقتصاد کشور بسیاری از حوزه‌ها را در بر می‌گیرد. به عنوان مثال، برخی از نمایندگان بدون فکر اصولی و انجام طرح آمایش سرزمینی، صرفاً به دلیل تعلق خاطر به یک منطقه خاص، کارخانه‌های فولادی و پالایشگاهی دایر کرده و همین امر مشکلاتی مانند بحران آب در این مناطق را به وجود می‌آورد، در حالی که اگر کارخانه‌ها و صنایع در منطقه مناسب مانند بندر راه‌اندازی می‌شد، ترخیص کالا و فرآیند صادرات و واردات نیز تا این اندازه زمان‌بر و پرهزینه نبود و مشکلات آب نیز به وجود نمی‌آمد. از طرفی، نگاه مدیران به موضوع توسعه و رشد اقتصادی، کاملاً نمایشی محور است و همین امر، مانع از تداوم فعالیت‌های تولیدکنندگان بازرگانان می‌شود، بر همین اساس کریدور فعال شده هلدینگ بین‌المللی امجد پویس، هنوز در نیمه راه است، با این حال در صدد هستیم، آن را تا

سال ۱۴۰۱ به طور کامل راه‌اندازی کنیم تا اقتصاد کشور از منابع درآمدی و مزایای اقتصادی این کریدور بهره‌مند گردد.

تحریم‌ها چه مشکلات و موانعی برای هلدینگ بین‌المللی امجد پویس ایجاد کرده است؟

متأسفانه بعد از سال‌ها پیگیری هنوز راه‌آهن رشت به بندر کاسپین راه‌اندازی نشده و اسکله رورو و همچنین زیرساخت‌های مورد نیاز در بخش بندری در شمال کشور آماده نشده است. علاوه بر این، در بخش حمل و نقل دریایی، تعداد کشتی‌ها بسیار کم و فرسوده هستند و این موضوع در بخش کارگو، رورو و همچنین کانتینرهای یخچالی نیز قابل مشاهده است. در جنوب کشور کشتی‌های پانامکس به دلیل تحریم به کشور نمی‌آیند و همین موضوع موجب استفاده از میانبرهایی شده که افزایش هزینه‌های نقل و انتقالات را در پی دارد. معمولاً در شرایط تحریم این کشتی‌ها اقلام مورد نظر را به کشتی‌های کوچک‌تر در کشور امارات منتقل کرده و ترانس شپ منت با اسام و عنوانی جدید از طریق ایران به کشورهای مقصد ارسال می‌شود. از سوی دیگر، شرکت‌های داخلی به دلیل تحریم، قادر به نقل و انتقالات پولی و به عبارتی، سوئیفت و گشایش اعتبار اسنادی نیستند و به همین دلیل، خریداران داخلی و خارجی از روش‌های سنتی و از طریق صرافی‌ها به نقل و انتقالات پولی مبادرت می‌ورزند که علاوه بر ریسک بالا، باعث افزایش هزینه‌های می‌شود، بر همین اساس از دولت‌مردان تقاضا داریم که با تعامل سازنده با دنیا و تعیین و تکلیف بر جام و رفع موانع پالرمو و FATF در صدد رفع کردن مشکلات موجود برآیند.

شیوع کرونا چه تاثیری بر فعالیت‌های حوزه بازرگانی داشته است؟

قطعا با تعطیل شدن صنایع و کارخانه‌ها؛ شاهد کاهش تولید، ظرفیت‌های آن و همچنین توقف فعالیت‌های بازرگانی و لجستیکی خواهیم بود. پس از شیوع این بیماری بسیاری از صنایع آسیب دیده و شرکت‌های بازرگانی و لجستیک نیز متحمل خسارت زیادی شدند، اما هلدینگ بین‌المللی امجد پویس با وجود همه مشکلات، روی پای خود ایستاده و با نامالیامات پیش رو مقابله کرده است. همان‌طور که ذکر شد، این هلدینگ بین‌المللی

امیدواریم مسئولان و دولت‌مردان کشور با همراهی بخش خصوصی و انجمن‌های فعال شرایطی را در کشور به وجود آورند تا بستر استفاده از دستاوردهای نمایشگاهی و رویدادهای مشابه آن فراهم گردد



و اقتصاد دست پیدا کرده و چه برنامه‌هایی دارند، در حالی که کشورمان با تاریخ هفت هزار ساله، هنوز برنامه درستی که در خور نام و جایگاه کشور عزیزمان برای معرفی دستاوردهای اقتصادی باشد، در این نمایشگاه ندارد. با این حال کشوری مانند امارات که پنجاهمین سال تاسیس خود را جشن می‌گیرد، گویا جایگاهش با ایران عوض شده و متأسفانه مدیران جدید نیز هیچ برنامه‌ای برای اکسپو ندارند. بنده طی ۱۰ روز به‌طور کامل از اکسپو ۲۰۲۰ دبی، پاریون ایران و پاریون چندین کشور بازدید کامل به عمل آورده و در جلسات متعدد B2B در پاریون ایران و سایر پاریون‌ها، با فعالان بخش اقتصادی، بازرگانی و لجستیکی حضور داشته‌ام. بر همین اساس پیشنهاد بنده این است، با توجه به اینکه تا پایان نمایشگاه اکسپو دبی، چهار ماه باقی مانده، مسئولان مربوطه به معرفی فعالیت‌های گذشته، بررسی اقدامات کنونی و همچنین برنامه‌های ۵۰ سال آینده کشورمان بپردازند و در خصوص اعزام گروه‌های فرهنگی، صنعتی، تجاری، بازرگانی و مناطق آزاد جهت جذب سرمایه‌گذار در پروژه‌های زیرساختی کشور و دیگر حوزه‌ها اقدامات سریع و مناسبی در دستور کار قرار دهند تا از این فرصت باقی مانده، نهایت استفاده را ببریم.

و سخن آخر...

امیدواریم مسئولان و دولت‌مردان کشور با همراهی بخش خصوصی و انجمن‌های فعال، شرايطی را در کشور به وجود آورند که بستر استفاده از دستاوردهای نمایشگاهی و رویدادهای مشابه آن فراهم گردد و با توجه به بازدید قابل توجه از نمایشگاه‌های بین‌المللی، بابر گزار کنندگان آن جلسات و مذاکراتی را داشته باشیم. هلدینگ بین‌المللی امجد پویش نیز در تلاش است تا با مذاکره و تعامل با معاون اقتصادی رئیس‌جمهور جدید، تیم دولت و سازمان توسعه تجارت، معاونت دیپلماسی وزارت امور خارجه، وزارت راه و ترابری، وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین نمایندگان مجلس شورای اسلامی بتواند در زمینه راه‌اندازی این کریدور بزرگ به اهداف خود دست یابد. ■

یک هلدینگ فعال است که ۷ شرکت را در داخل و خارج از کشور پوشش داده و در بخش بازرگانی نیز در جهت تامین و صادرات کالاهای اساسی مانند مواد معدنی، متالورژی، غلات و کشاورزی، سوخت و انرژی خدمات مناسبی را ارائه می‌دهد.

حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی چه تاثیری بر فعالیت هلدینگ بین‌المللی امجد پویش خواهد داشت؟

یکی از بخش‌های مورد توجه برای رشد و توسعه یک کشور، حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی است، ولی با وجود انجام اقدامات اساسی از سوی هلدینگ بین‌المللی امجد پویش برای شرکت در نمایشگاه‌ها و حضور در نمایشگاه اکسپو ۲۰۲۰ دبی، اقدام خاصی از سوی دولت صورت نگرفته و معمولاً با تغییر دولت‌ها، زمینه برای حضور در نمایشگاه‌ها کم‌رنگ‌تر می‌شود. به عنوان مثال، هم‌زمان با شروع نمایشگاه اکسپو ۲۰۲۰ دبی، دولت تغییر کرد و به همراه آن، شاهد تغییر مدیران سابق بودیم، بر همین اساس مناطق آزاد، اتاق‌های بازرگانی و بخش‌های مشابه در این نمایشگاه حضور پیدا نکردند و حتی رسانه ملی و روزنامه‌ها نیز هیچ اطلاع‌رسانی درستی در خصوص این نمایشگاه انجام نداده‌اند، به طوری که بسیاری از دست‌اندرکاران صنعتی، تجاری، بازرگانی و فرهنگی کشور، اطلاع کاملی از ظرفیت‌های اکسپو ندارند.

شرکت در نمایشگاه‌ها اکسپو دبی چه مزایایی برای شرکت‌ها دارد؟

با توجه به اینکه اکسپو یکی از مهمترین رویدادهای دنیا به شمار می‌رود و هر چند سال یک‌بار برگزار می‌شود، باز خورد زیادی در سراسر جهان و در بین شرکت‌های بزرگ و صاحب‌نام دارد، به طوری که اهمیت آن از رویدادهای بزرگی مانند جام جهانی و المپیک هم بیشتر است. در سال جاری نیز بیش از ۱۹۲ شرکت در نمایشگاه اکسپو دبی در فضایی نزدیک به ۵۰۰ هزار هکتار حضور یافته و دستاوردها، اقدامات و برنامه‌های توسعه‌ای خود را به نمایش گذاشتند. هدف شرکت کنندگان در این نمایشگاه، این بود که به کشورهای دنیا اعلام کنند، به چه سهم و جایگاهی در حوزه تولید

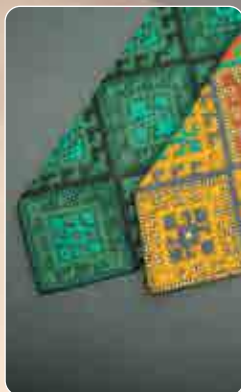
جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی در تجارت، ایجاد تعامل و تعریف منافع مشترک با کشورهای همسایه و ذی‌نفعان این کریدور باعث توسعه، استقلال و رفع مشکل اقتصادی کشورمان خواهد شد



رییس هیات‌مدیره شرکت آسمو رنگین روشنا عنوان کرد

تلفیق مدرنیته و سنت در تولید محصولات صنایع دستی

سارا نظری



حرفه‌ای، جایگاه مناسبی را در بین تولیدکنندگان این صنعت و همچنین معرفی محصولات خود به دیگر کشورها به دست آوریم.

ارجمندی، تولید محصولات شرکت آسمو رنگین روشنا در سطح استانداردهای بین‌المللی را مهمترین وجه تمایز با دیگر فعالان این صنعت دانست و افزود: کالاهای تولیدشده در این شرکت کیفیت بالایی دارند و به عنوان تولیدکننده و صادرکننده صنایع دستی، در تلاش هستیم تا نماینده شایسته‌ای برای کشورمان باشیم.

این فعال صنعتی اظهار کرد: این شرکت با قدرت وارد این عرصه شده و هر یک از محصولات آن، خلق یک اثر هنری و نفیس توسط دستان زنان هنرمند است و این موضوع باعث شده تا نسبت به رقبای خود متمایز و تکرارناشدنی باشیم.

رییس هیات‌مدیره شرکت آسمو رنگین روشنا تاکید کرد: با کمی تامل نسبت به پیرامون خود در عصری که همه جوانب زندگی ما را تکنولوژی به تسخیر خود در آورده و تقریباً همه چیز بی‌روح شده، بهتر است که پس از کمی تحقیق و تفکر، اقدام به خرید کالایی کنیم که توسط دستان پر مهر زنان هنرمندی ساخته شده که سرشار از عشق، محبت و انرژی مثبت هستند.

ارجمندی با اشاره به اینکه این شرکت در تلاش است تا با هدف رونق اقتصادی و همچنین معرفی محصولات به سایر مردم دنیا، کالاهای نفیس خود را به بهترین شکل ممکن عرضه کند، گفت: هرگز مشتریانی را که در ابتدای این مسیر به ما اعتماد کرده و مشوق ما بوده‌اند و همچنین مسئولانی را که در این راه ما را یاری کرده‌اند، فراموش نخواهیم کرد و نام این افراد در حافظه و شرکت آسمو رنگین روشنا حک و در زمان مناسب از این اشخاص به عنوان دوستانی واقعی، هنر دوست و شریف نام خواهیم برد. ■

صنایع دستی دارای ویژگی‌های بسیاری از جمله پتانسیل اشتغال بالا، سرمایه‌گذاری سرانه کم و ارزش افزوده بالا، مشارکت زنان و اقشار ضعیف جامعه، سازگار با محیط زیست و دارای چشم‌اندازهایی برای تقویت استعدادهای هنری، ابتکاری و خلاق است. این ویژگی‌ها صنایع دستی را به یکی از بخش‌های مطلوب در روند رشد و توسعه اقتصاد هر کشور در حال توسعه تبدیل می‌کند و مسئولان کشور باید توجه ویژه‌ای به این صنعت در آمدزاداشته باشند.

آسیه ارجمندی، رییس هیات‌مدیره شرکت آسمو رنگین روشنا با اشاره به اینکه این شرکت در زمینه تولید و معرفی صنایع دستی ایرانی، با هدف صادرات به تازگی آغاز به فعالیت کرده، گفت: تنوع محصولات ما بیش از ۱۰ نوع است که از مهمترین آن‌ها می‌توان به تولید منسوجات مانند کمر بند، کیف و کفش و سایر زیورآلات سوزندوزی شده اشاره کرد.

وی با تاکید بر اینکه بازرترین محصول تولیدشده در شرکت آسمو رنگین روشنا، ساخت کراوات با نقوش سنتی است، افزود: مهمترین ویژگی محصولات این شرکت، تلفیق کردن مدرنیته و سنت است که تماماً با دست‌های هنرمندانه بانوان ایرانی خلق می‌شود که البته این آثار ریشه در فرهنگ غنی این سرزمین دارد.

رییس هیات‌مدیره شرکت آسمو رنگین روشنا در ادامه افزود: ما در ابتدای مسیر معرفی و صادرات محصولات خود در بازارهای خارجی هستیم که طبیعتاً راه دشواری را پیش رو داریم و امیدواریم با یاری بیشتر مسئولان از این مسیر سخت عبور کنیم. ناگفته نماند، خوشبختانه در سال‌های اخیر، دولت توجه ویژه‌ای به صنایع دستی داشته که این امر در روند روبه‌رشد صادرات کشور تأثیر به‌سزایی داشته است.

ارجمندی تصریح کرد: نگاه مسئولان ذی‌ربط به این صنعت، خارج از هر گونه تعصب است و تلاش به‌سزایی برای حفظ و زنده نگه داشتن صنایع دستی دارند. وی در پاسخ به این سوال که «آیا صنایع دستی ایران از رونق کافی برخوردار است؟» گفت: قیمت تمام‌شده محصولات صنایع دستی برای مصرف‌کننده ایرانی بسیار بالاست، به همین دلیل در سید خرید کالاهای اساسی خانواده ایرانی قرار نمی‌گیرد، بنابراین این صنعت به مراتب از رونق کافی در ایران برخوردار نیست.

رییس هیات‌مدیره شرکت آسمو رنگین روشنا به برنامه‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت این شرکت برای دستیابی به اهداف مورد نظر اشاره کرد و افزود: محصولات نفیس شرکت آسمو رنگین روشنا به بازارهایی که برای هنر و صنایع دستی ارزش قائل هستند، عرضه می‌شود. قابل ذکر است، ما به تازگی وارد این عرصه شده‌ایم و در تلاش هستیم تا با پشتکار و استمرار فعالیت

مدیرعامل هلدینگ بین‌المللی پارس

عدم خرید محصولات کشاورزی ایران به خاطر استفاده غیر اصولی از سموم

المیرا حاجی میرزابابا

با مشخص شدن اثرات زیان‌بار محصولات کشاورزی حاوی آفت‌کش‌ها، علف‌کش‌ها، هورمون‌ها و آنتی‌بیوتیک‌ها، روز به روز افراد بیشتری به مصرف مواد غذایی ارگانیک و طبیعی روی می‌آورند. استفاده بی‌رویه از کودهای شیمیایی و مشکلات ناشی از باقی‌مانده آن‌ها در محصولات غذایی تهدیدی جدی برای سلامت انسان به شمار می‌رود، بر همین اساس حداقل انتظار مصرف کنندگان از یک محصول ارگانیک، سالم‌تر بودن آن نسبت به مواد غذایی معمولی است. در گفت‌وگو با بهمن زارعی، مدیرعامل هلدینگ بین‌المللی پارس به بررسی مشکلات بخش کشاورزی و راه‌های برون‌رفت از آن پرداخته‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

عمده‌ترین فعالیت این مجموعه در چه زمینه‌ای است؟

هلدینگ بین‌المللی پارس؛ تولیدکننده و تامین‌کننده محصولات کشاورزی مانند سبزیجات، صیفی‌جات، میوه‌جات در چهار فصل سال است. علاوه بر این، در زمینه تامین و صادرات میوه خشک، خشکبار و آبریان و همچنین فرآورده‌های محصولات کشاورزی از قبیل رب گوجه‌فرنگی، ترش‌یجات و شور‌یجات فعالیت داریم و محصولات خود را به کشورهای کویت، عراق، روسیه، ارمنستان، ازبکستان، اوراسیا، کره جنوبی، سریلانکا، تایلند، لیتوانی، اوکراین، ترکیه و چین و در اکثر مواقع اروپا صادر می‌کنیم. در حال حاضر نیز به دنبال سرمایه‌گذاری در زمینه تولید و تامین محصولات سالم و استاندارد هستیم که از بسته‌بندی متفاوت و کیفیتی بی‌نظیر برخوردار باشد، چرا که مردم مایل‌تر به خرید این‌ها هستند.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

صادرات در ایران دارای مشکلات زیادی است که همین امر در برخی از مواقع باعث ورشکستگی تولیدکنندگان و تامین‌کنندگان محصولات مختلف می‌شود. از طرفی، افزایش قیمت روزافزون نهادهای بیولوژیک، ارگانیک و نهادهای کشاورزی، عدم وجود یک برنامه منسجم در تولید محصولات استاندارد و گواهی‌شده، نبود بازار مناسب در کشور به دلیل وجود فقر فرهنگی و همچنین عدم وجود یک بسته‌بندی مناسب در ایران که عمده‌ترین مشکل گرانی متریاال‌های موجود در کشور می‌باشد، از دیگر مشکلاتی است که با آن‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کنیم. به عنوان مثال، بسته‌بندی استاندارد یک محصول صادراتی، هزینه‌های زیادی دارد. یک کالا باید بسته‌بندی شکیل و محکمی داشته باشد و اگر بخواهید به عنوان یک برند معتبر در بازارهای بین‌المللی رقابت کنید، باید به مواردی مانند «ساش محصول برای نگهداری کالا»، «کارتن یاسید محکم و شکیل»، «پدیده خنثی‌کننده گاز اتیلن برای مسافت‌های دور در زمان حمل» و «پالت‌بندی محکم و مطمئن» توجه ویژه داشته باشید. تمام مواردی که به آن‌ها اشاره شد، هزینه‌های هنگفتی را در بر می‌گیرد و باعث افزایش قیمت محصول سالم و استاندارد می‌شود. از سوی دیگر، جابه‌جایی پول برای تجار عمدتاً در قراردادهای مهم بسیار سخت است و در برخی از قراردادها



در ابتدا در خصوص چگونگی تاسیس هلدینگ بین‌المللی پارس توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده این افتخار را داشتیم که در کنار مهندس غلامرضا هدایتی که از کارشناسان شناخته‌شده استان فارس و کشورمان هستند، در سال ۱۳۹۶ وارد عرصه تولید محصولات کشاورزی شوم و مدیریت کشت را از استان سیستان و بلوچستان آغاز و تا استان‌های فارس، هرمزگان، بوشهر و خوزستان ادامه دهم. مهمترین هدف ما تولید و استانداردسازی محصولات کشاورزی از قبیل سبزی، صیفی و میوه بود که در این راه به موفقیت‌های چشمگیری دست یافتیم که مهمترین آن، تولیدده‌ها محصول سالم و استاندارد بود. پس از آن به دلیل علاقه شدید در زمینه صادرات محصولات کشاورزی ایرانی، در کنار یکی از دوستان خود مهندس آرمان یداللهی، به صادرات محصولات کشاورزی پرداختیم. در همین راستا، در صدد ایجاد یک هلدینگ بزرگ در زمینه تولید و تامین محصولات کشاورزی برآمدم و به این ترتیب در سال ۱۳۹۷ هلدینگ بین‌المللی پارس راه‌اندازی و به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کردم، به طوری که هم‌اکنون به عنوان یکی از موفق‌ترین صادرکنندگان محصولات کشاورزی در ایران فعالیت دارم.



با توجه به مقررات اتحادیه اروپا برای واردات میوه، چطور می توان از مورد تایید قرار گرفتن این محصولات در مقصد اطمینان حاصل کرد؟

با اشاعه و راه اندازی کشاورزی قراردادی، استفاده از کلینیک های گیاه پزشکی و سرتیفیکیت های اداره استاندارد و همچنین تولید محصولات گواهی شده، مطمئنا به این هدف بزرگ دست پیدا خواهیم کرد.

چرا تولید به صورت گواهی شده استاندارد به سختی مورد توجه کشاورزان و کارشناسان کشاورزی قرار می گیرد؟

تولید کنندگان محصولات کشاورزی به دلیل عدم وجود یک بازار مطمئن با ترس و دلهره و با هر قیمتی بالاتر از کشت و کار سنتی اقدام به تولید این گونه محصولات می کنند که در نهایت به مانند مابقی کالاها روانه میدان میوه و تره بار می شود. علاوه بر این، کارشناسان به عنوان مدیران تولید با توجه به تقبل یک بار حقوقی سنگین، کمترین هزینه و دستمز در دریافت می کنند که به هیچ وجه پاسخگوی هزینه های زندگی آنان نیست و همیشه در معرض انتقاد و معرفی به محاکم قضائی هستند.

کدهای مرموز روی میوه ها و برخی از سبزیجات خارجی نشانه چیست؟

در بعضی از مواقع برچسب هایی روی میوه یا سبزیجات خاصی که از میادین میوه و تره بار یا میوه فروشی ها خریداری می کنید، وجود دارد که چند عدد یا بار کد روی آن ها درج شده که این کدها فقط برای اسکن کردن قیمت میوه ها نیست. این برچسب ها حاوی کد PLU هستند که بیانگر قیمت، شرایط رشد میوه یا اینکه آیا آن محصول دستکاری ژنتیکی شده یا به وسیله کود شیمیایی قارچ کش یا علف کش تولید شده یا نه و... می باشند. به عنوان مثال، همه موزهای موجود در دنیا دارای برچسب ۴۰۱۱ هستند که در همه جا یکسان می باشند. اگر کد PLU پنج رقمی و عدد اول آن ۸ بود، نشان می دهد که این میوه یا محصول تراریخته یا دستکاری ژنتیک شده است. عموما از این میوه ها و سبزیجات اشتباه با عنوان ارگانیک یاد می شود، بنابراین امکان ندارد که محصول ارگانیکی رامیل کنید که از بذری اصلاح شده یا تراریخته تولید شده باشد. موزی که دستکاری ژنتیکی شده و تراریخته باشد، با برچسب «LaMo» و با شماره ۸۴۰۱۱ شناخته می شود. از طرفی، اگر برچسب های میوه چهار یا پنج رقمی باشند و با عدد سه یا چهار شروع شوند، یعنی میوه به روش کشاورزی مدرن و با کودهای شیمیایی مصنوعی و افت کش رشد پیدا کرده است. همچنین میوه هایی که کدشان با عدد ۹ شروع شده، به عنوان میوه های ارگانیک به شمار می روند.

وسخن آخر...

از نشریه دنیای سرمایه گذاری که این فرصت را به بنده داد تا موضوعاتی را در خصوص مشکلات، نقاط ضعف و قوت تولید و تامین محصولات کشاورزی صادراتی بیان کنم، نهایت تشکر را دارم. از دولت مردان و متولیان این حوزه تقاضا دارم تا توجه ویژه ای به کشاورزان و صادر کنندگان این حوزه داشته باشند. همواره خود را به عنوان یک سرباز دانسته و میدانم و آرزوی بنده و همکارانم، ایرانی سبزی و سربلند است و هم صدا با فائو می گویم: «جامعه ای سالم با محصولات سالم» ■

طرف خارجی حاضر به معامله با تجار ایرانی نیست. همچنین وجود افراد غیر متخصص در صادرات، باعث گرانی محصول و گاه منجر به ضرر تجار می شود که هیچ گونه مسئولیتی در قبال کارهای خود ندارند.

به منظور رفع معضلات موجود چه پیشنهادی دارید؟

تنه راه گذر از مشکلات موجود در بخش کشاورزی، تعامل دولت با بخش خصوصی، استفاده از تجربیات این بخش و گسترش و راه اندازی کشاورزی قرارداد تولید و تامین است که این امر مستلزم در کنار هم قرار گرفتن وزارت جهاد کشاورزی به عنوان متولی، بخش خصوصی و سازمان تعاونی روستایی به عنوان بازوی قابل اعتماد برای کشاورزان و همچنین استفاده از کارشناسان مجرب بخش خصوصی است.

چه طرح هایی را برای توسعه هلدینگ بین المللی پارس در نظر دارید؟

از مهمترین اهداف این هلدینگ می توان به تولید و تامین محصولات سالم و استاندارد به صورت انبوه، توسعه تبلیغات و فرهنگ سازی در رسانه ها و همچنین ایجاد بستر مناسب جهت خرید و ورود این نوع محصولات به سبد غذایی خانوار ها اشاره کرد. توسعه تمام کارگاه های سراسر کشور از سنتی به مکانیزه شدن بسته بندی ها، ایجاد تجارت نوین و دوری از تجارت سنتی و در نهایت، ساخت اپلیکیشن خرید از دیگر اهداف مهم هلدینگ بین المللی پارس به شمار می رود. ناگفته نماند، مهمترین ویژگی این هلدینگ، تجربه تولید محصولات زراعی سالم و استاندارد، دوری از تجارت و کشاورزی سنتی، ارائه سرتیفیکیت به مشتری و نیز گواهی محصول سالم و استاندارد است.

کرونا چه تاثیری بر بخش کشاورزی کشور داشته است؟

با توجه به مسائل و مشکلاتی که این بیماری در جامعه به وجود آورده، به همان نسبت هم باعث بروز نوآوری ها و ابداعات زیادی در سطح جامعه شده، به طوری که در بخش صادرات و کشاورزی شاهد رشد و نمو بوده ایم. این موضوع باعث شده تا مردم بیشتر از گذشته به استفاده از داروهای گیاهی و محصولات سالم و ارگانیک روی آورند که باعث خوشبختی و امید است.

مهمترین دلیل افت قیمتی محصولات کشاورزی چیست؟

در ایران منحصر به فردترین محصولات خدادادی وجود دارد و ما صاحب خوشمزه ترین لعل دلمه دنیا، انار، سیب، انجیر خشک، زعفران و نیز محصولات ارگانیک و داروهای گیاهی هستیم. با این حال، در چند سال اخیر شاهد افت کیفیت در تولید و استفاده غیر اصولی از سموم و نهاده ها بوده ایم که این موضوع، باعث برگشت محصولات، افت قیمتی و عدم اعتماد به کالا های ایرانی شده است. از سوی دیگر، با توجه به اینکه هم اکنون کشاورزی در اکثر نقاط کشور به صورت سنتی اداره می شود، از نظر کمیت و کیفیت عموما در وضعیت خوبی قرار نداریم.

تفاوت بین گیاهان ارگانیک و محصولات سالم و گواهی شده در چیست؟

عملا دست بشر در پرورش و تولید محصولات ارگانیک مانند ترافل، پسته کوهی، بلوط و گیاهان دارویی وحشی دخیل نیست. محصولات استاندارد با مدیریت انسانی و تحت نظر کارشناسان زبده در گلخانه های مدرن تولید می شوند. آزمایشات مکرر، سرتیفیکیت و گواهی استاندارد از ویژگی های محصولات سالم و گواهی شده است.

مدیر مجموعه طراحی و معماری گلوری دکور

صنعت معماری

پیشرفت‌های قابل توجهی داشته است

نمائه نادری



معماری و طراحی، هر روز در حال تحولات قابل توجهی است که نتیجه آن، زیباسازی فضای شهری، ساختمان‌ها و محل سکونت افراد است، افزودن پیش‌بینی می‌شود تا در آینده‌ای نه‌چندان دور، شاهد تحولات جدیدی در این زمینه باشیم.

وی با بیان اینکه با دارا بودن تیم حرفه‌ای و مجرب، آمادگی اجرای دکوراسیون تخصصی را داریم و از ظرفیت‌های خود استفاده کرده تا بتوانیم هنر خود را توسعه دهیم، گفت: متأسفانه هر روز شاهد نوسان قیمت کالاها، خدمات و مواد اولیه هستیم که بر فعالیت‌های ما تأثیر منفی گذاشته و اجرای قراردادها را با مشکل مواجه کرده است. از طرفی، شرایط کرونایی و محدودیت‌های حاصل از آن، باعث کاهش فعالیت‌های اقتصادی شده، با این حال عشق و علاقه زیاد ما به این کار سبب شده تا با توکل به خدا به مسیر خود ادامه داده و مسائل را به بهترین شکل ممکن حل کنیم.

خاکسار به همکاری مجموعه طراحی و معماری گلوری دکور با کشورهای همسایه از جمله ترکیه، امارات، دبی و همچنین سوئد اشاره کرد و افزود: در حال بسترسازی و ایجاد زیرساخت‌های لازم برای انجام این کار هستیم تا در این زمینه به اهداف مورد نظر خود دست یابیم.

مدیر مجموعه طراحی و معماری گلوری دکور معتقد است: برای رشد و پیشرفت باید هر روز فعالیت‌های خود را به‌روز کرده و در صدد خلق ماندگارترین آثار باشیم. به عنوان مثال، می‌توانیم با تغییر مواد اولیه، از هزاران نوع متریال وارد شده به بازار بهره‌گیری و در رقابت با دیگر فعالان حوزه هنر و معماری حرف جدیدی برای گفتن داشته باشیم.

وی در پاسخ به این سؤال که «آیا به صنعت معماری در کشور توجه می‌شود» گفت: خوشبختانه در حال حاضر صنعت معماری با پیشرفت‌های قابل توجهی مواجه شده و امیدواریم با توجه به آثاری همچون برج‌های چناران، روما، آلتون کورت، رولکس و پل طبیعت، زمینه رشد هر چه بیشتر آن در کشور فراهم شود.

خاکسار عنوان کرد: تمامی بناها در ابعاد کوچک و بزرگ، نیاز به زیباسازی و طراحی دارند و افراد علاقه دارند تا تغییراتی در دکوراسیون داخلی محل زندگی و کسب و کار خود انجام دهند و محیط خود را از یکنواختی در آورند.

مدیر مجموعه طراحی و معماری گلوری دکور در پایان ضمن تشکر از نشریه دنیای سرمایه‌گذاری و قدردانی از زحمات اصحاب رسانه گفت: خوشبختانه در این نشریه و نشریات مشابه، تجربه افراد موفق در حوزه کسب و کار به اشتراک گذاشته شده که افراد برای تحقق اهداف آینده خود از آن درس بگیرند. به اعتقاد بنده، هر شخصی باید به دنبال اهداف و خواسته‌های خود برود و به فعالیتی بپردازد که نسبت به آن بسیار مشتاق و علاقه‌مند است. ■

مجموعه طراحی و معماری گلوری دکور از سال ۱۳۸۲ در تهران فعالیت خود را آغاز کرده و طیف گسترده‌ای از خدمات ساختمانی در زمینه طراحی و اجرای پروژه‌های مسکونی، اداری، تجاری و ویلایی اعم از بازسازی، دیزاین داخلی، نما، چیدمان و سازه‌های چوب، ام‌دی‌اف، شیشه، سنگ و فلز را به درخواست کنندگان این هنر ارائه کرده است. این مجموعه همواره تلاش کرده تا با تکیه بر دانش معماری، خلاقیت، بهره‌گیری از نیروهای متخصص و کارآزموده و همچنین توجه به بودجه پروژه، بهترین خروجی را داشته باشد.

سارا خاکسار، مدیر مجموعه طراحی و معماری گلوری دکور با بیان اینکه این مجموعه در طی سال‌ها فعالیت کارنامه درخشانی را در رزومه خود دارد، اظهار کرد: مجموعه طراحی و معماری گلوری دکور با تلاش و همکاری تیم مجرب و حرفه‌ای خود در کنار مسائل مختلف اقتصادی از جمله تورم و حوادث غیر مترقبه‌ای مثل کرونا، نوسانات ارزی و تحریم‌ها، همچنان ثابت و استوار به کار خود به بهترین شکل ممکن ادامه می‌دهد. وی در ادامه افزود: بنده به عنوان حامی و مدیر از سال ۱۳۹۸ در کنار گلوری دکور هستم و برای رسیدن به اهداف مان در حوزه طراحی، معماری و دکوراسیون تلاش می‌کنم.

خاکسار، رضایت مشتری و کارفرما را یکی از مهمترین مسائل برشمرد و گفت: با توجه به تغییرات روزانه‌ای که در سبک زندگی مردم به وجود آمده، بیشترین تلاش ما در جهت جلب رضایت مشتریان است و شعار «برای تحقق آنچه در ذهن می‌پرورانید، مادر کنار شما هستیم» را سرلوحه فعالیت‌های خود قرار داده‌ایم.

مدیر مجموعه طراحی و معماری گلوری دکور، با اشاره به اینکه هنر



گفت و گوی اختصاصی با رضا خلیلی دیلمی

در این بخش می خوانیم:

- تحقق اقتصادی پویا با اصلاح شیوه‌های قانون گذاری
- صادرات میلیارد دلاری سوئد به ایران در سال گذشته
- انجمن‌های دوستی باید مستقل از تشکیلات دولتی فعالیت کنند

رییس اتاق بازرگانی سوئد و ایران مطرح کرد

صادرات میلیارد دلاری سوئد به ایران در سال گذشته

محمدجعفری

یکی از وظایف مهم اتاق‌های بازرگانی؛ تسهیل روابط تجاری، بازرگانی و ایجاد بسترهای سرمایه‌گذاری در کشورهای مختلف است، به همین منظور اتاق‌های بازرگانی مشترک شکل گرفته تا با فرهنگ‌سازی، اطلاع‌رسانی و انجام مذاکرات، نیازهای مردم و فعالان اقتصادی در حوزه‌های مختلف را مرتفع سازند. خوشبختانه امروزه عملکرد مثبت برخی از این اتاق‌ها موجب شده تا میزان مراودات تجاری در کشور افزایش یابد. برای بررسی بیشتر این موضوع، گفت‌وگویی با رضا خلیلی دیلمی، رییس اتاق بازرگانی سوئد و ایران انجام داده‌ایم که ماحصل آن در ادامه می‌آید.

سوئدی با کشور ایران بود که در این راستا ۲۲۰ شرکت به کشور وارد شد. علاوه بر این، اتاق بازرگانی سوئد و ایران ضمن برگزاری یک همایش بزرگ در سالن وزارت امور خارجه کشور در نیورن، دانشجویهای دانشگاه شاهنشاهی سوئد را با عنوان وایکینگ‌ها به ایران آورده و ارتباطات سالمی بین این دو کشور برقرار کرده که در حال حاضر به دلیل تحریم‌ها تا حدودی متوقف شده است.

چه اقداماتی برای رفع موانع ارتباطات تجاری با کشور ایران انجام داده‌اید؟

بند از سال ۲۰۰۴ میلادی که به عنوان رییس اتاق بازرگانی سوئد و ایران انتخاب شدم، فعالیت‌های زیادی را برای معرفی کشور ایران به تاجران و بازرگانان سوئدی انجام داده و ضمن همکاری با شرکت‌های علاقه‌مند به تجارت با این کشور، صفر تا صد اطلاعات لازم را برای روابط بازرگانی در اختیار علاقه‌مندان قرار دادم، اما متأسفانه به دلیل تحریم‌ها خیلی از شرکت‌های سوئدی تمایلی به برقراری ارتباط تجاری با ایران ندارند. برای مثال، بسیاری از ادارات دولتی کشورمان در سوئد حساب بانکی نداشته و همین امر بر روابط تجاری دو کشور تأثیر منفی گذاشته است.

در حال حاضر چه ظرفیت‌های تجاری در کشور سوئد وجود دارد؟

جمعیت زیاد ایرانیان مقیم در این کشور، از جمله این ظرفیت‌ها به شمار می‌رود. بر اساس آمارهای رسمی، بیش از ۱۴۸ هزار ایرانی در کشور سوئد سکونت دارند که با احتساب آمارهای واقعی تعداد آنان افزایش خواهد یافت. از طرفی، در سفارت جمهوری اسلامی ایران در کشور سوئد بیش از ۱۱۰ هزار پرونده از سوی ایرانیان ساکن در این کشور برای مسافرت به ایران ایجاد شده که حاکی از جمعیت انبوه آنان است. همچنین جمعیت زیادی از کشورهای مختلف خاورمیانه مانند ترکیه، سوریه و... در این کشور سکونت دارند و محصولات آنان به بازار سوئد عرضه می‌شود.

میزان سرمایه‌گذاری متقابل دو کشور را چطور ارزیابی می‌کنید؟

هر چند در حال حاضر ایرانی‌ها از جمله ثروتمندترین قشر مهاجر در کشور سوئد به شمار می‌روند، اما به دلیل بازدهی کم، عدم شفافیت و امنیت،



لطفاً مختصری از تحصیلات و سوابق کاری خود بفرمایید؟

بنده از سال ۱۳۶۴ به کشور سوئد مهاجرت کرده و پس از گذراندن تحصیلات دبیرستان و دانشگاهی، دو سال به عنوان تعهدبیمارستانی در این کشور در شهر بوریس مشغول به کار شدم. پس از آن به دلیل ارتباطاتی که با خانواده خود در ایران داشتم، به فعالیت‌های بازرگانی با این کشور پرداخته و به مرور زمان به عضویت دومین حزب بزرگ سوئد در آمدم. بنده اولین مهاجر ایرانی تبار هستم که به عنوان مدیر هم‌پیوندی در راستای سیاست‌های هم‌پیوندی حزب بزرگ مِدرات‌های سوئد استخدام شده و بعد از آن به عنوان رهبر شورای حزب منطقه ۶ استکهلم‌رینکی و تنستا، عضو مجلس (نماینده مجلس) و به عنوان جایگزین نخست‌وزیر در پارلمان کشور سوئد انتخاب و همچنین جایگزین وزیر دفاع، جایگزین وزیر دادگستری و بعدها به عنوان نماینده مستقل مجلس انتخاب شدم.

اتاق بازرگانی سوئد و ایران از چه سالی و با چه هدفی شکل گرفت؟

این اتاق در راستای سالم‌سازی ارتباطات تجاری و اقتصادی سوئد و ایران، در سال ۱۳۹۹ با نام اتاق بازرگانی اسکاندیناوی و ایران تاسیس شد. یکی از مهمترین اهداف این اتاق بازرگانی، همکاری شرکت‌های

بدون تقویت
اتاق‌های بازرگانی
سرمایه‌گذاری‌های
مشترک با دیگر
کشورها و رشد
اقتصادی ممکن نیست
و بر این اساس باید
از ظرفیت جوانان
تحصیل کرده، زنان و
اقشار مختلف بهره
گرفت

تمایل اندکی برای سرمایه‌گذاری در این کشور دارند. با این حال هم‌اکنون شاهد مشارکت زیاد سوئدی‌ها در ساخت شهرک‌ها، مدارس، ویلا و مجموعه‌های تفریحی مختلف در کشور هستیم که آمار آن هنوز به دلیل تحریم‌ها و عدم ثبت نقل و انتقالات پولی در سیستم بانکی، روشن نیست.

در اتاق بازرگانی سوئد و ایران با چه مشکلاتی روبه‌رو هستید؟

خودتحریمی، از جمله مشکلاتی است که با آن مواجه هستیم. برای مثال، به‌رغم همکاری سفارتخانه‌ها و وزارت امور خارجه، با مخالفت‌های زیادی از سوی اتاق‌های بازرگانی که خود درگیر رقابت منفی و ناسالم بوده، مواجه هستیم. از سوی دیگر، تحریم موجب شده تا بسیاری از روابط تجاری به صورت مخفیانه و از بسترهای غیر رسمی صورت گیرد و امکان پاسخگویی کامل به توقعات و انتظارات همکاران در ایران وجود نداشته باشد. با این حال یکی از مهمترین اهداف اتاق بازرگانی ایران و سوئد، کمک به دو کشور برای برقراری ارتباطات اقتصادی است و به این منظور بدون هیچ‌گونه واسطه‌ای، ارتباط مستقیمی را با صادرکنندگان، تولیدکنندگان و کشاورزان برقرار کرده است. باید یادآور شد، بسیاری از تاجران هنوز به شیوه‌های سنتی، یعنی بدون کمک گرفتن از اتاق‌های بازرگانی به تجارت با دیگر کشورهای هم‌پیمان پرداخت می‌کنند.

مشخصه‌های اصلی فعالیت این اتاق چیست؟

از جمله این مشخصات، اطلاع‌اتاق بازرگانی سوئد و ایران از قوانین و مقررات دو کشور است. برای مثال، بنده پس از ۳۷ سال زندگی در کشور سوئد، با آداب و رسوم، زبان و فرهنگ این کشور آشنایی داشته و با توجه به هویت رسمی اتاق بازرگانی سوئد و ایران، روابط اقتصادی آنان را مدیریت کرده‌ام. البته فعالیت اصلی این اتاق تمرکز بر برقراری ارتباطات اقتصادی است و تا جای ممکن از ورود به فعالیت‌های سیاسی اجتناب ورزیده است.

حجم مراودات بازرگانی این دو کشور چه میزان است؟

بر اساس آمارهای وزارت امور اقتصادی و دارایی، کشور سوئد در سال ۱۳۹۹ حدود ۲ میلیارد دلار به ایران صادرات داشته و حدود ۸۰۰ میلیون دلار کالا نیز وارد کرده است، اما با توجه به بی‌ثباتی‌های نرخ دلار در سال جاری، تاجران در وضعیت بالاتکلیفی به سر می‌برند و به همین دلیل میزان تجارت دو کشور طی ۶ ماه اخیر هنوز مشخص نیست. به عنوان مثال، یک

شرکت سوئدی که به منظور سرمایه‌گذاری در بخش انرژی خورشیدی وارد کشور شده، مدام بانوسانات نرخ دلار و تومان روبه‌رو است و همین امر در کنار سود ۱۸ درصدی تسهیلات بانکی، صرفه اقتصادی فعالیت را برای او از بین برده است.

مهمترین محصولات صادراتی بین ایران و سوئد چیست؟

از جمله محصولات صادراتی ایران و کشورهای خاورمیانه به سوئد می‌توان به مواد غذایی مانند خرما، کشمش، پسته و... اشاره کرد. در مقابل بخش زیادی از مواد نوشیدنی مثل محصولات تتراپاک، مواد اولیه، ماشین‌آلات دست دوم و ماشین‌های سنگین مانند ولوو، اسکانیا و... از طریق کشور سوئد به ایران وارد می‌شود.

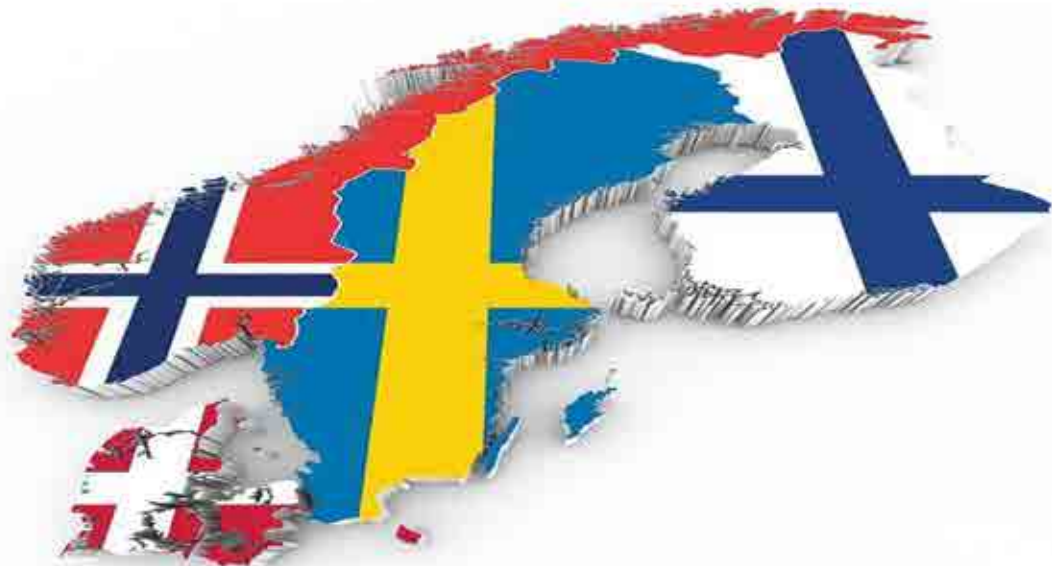
عملکرد اتاق بازرگانی سوئد و ایران را در تحقق اهداف بازرگانی دو کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

این اتاق و به‌طور کل اتاق‌های مشترک بازرگانی، نقش مهمی در اطلاع‌رسانی، فرهنگ‌سازی و بسترسازی برای برقراری روابط بازرگانی دارند، به طوری که برای حل موانع و جذب سرمایه‌گذاری‌ها از مسیر جلسات، تصمیمات و فعالیت‌های گوناگون مثل اطلاع‌رسانی در هفته‌نامه‌ها و رسانه‌ها اقدام کرده‌اند. خوشبختانه ایران ظرفیت‌های مهمی در بخش‌های مختلف اقتصادی دارد که باید با دعوت از سرمایه‌گذاران سوئدی و علاقه‌مندان، از آن استفاده کرد. بنده نیز تاکنون با وجود دولتی بودن، اقدامات لازم را برای ورود سرمایه‌گذاران سوئدی به کشور ایران و برقراری مراودات اقتصادی انجام داده‌ام.

و سخن آخر...

امیدوارم دولت کنونی، سیاست‌های مناسب‌تری اتخاذ کرده و روابط بین‌المللی را جدی بگیرد. قطعاً بدون تقویت اتاق‌های بازرگانی به عنوان پل ارتباطی محکم این روابط و ایرانیان خارج از کشور، سرمایه‌گذاری‌های مشترک با دیگر کشورهای هم‌پیمان ممکن نیست و بر این اساس باید از ظرفیت جوانان تحصیل کرده، زنان و اقشار مختلف بهره گرفت. از طرفی، باید برای رشد و توسعه اقتصادی، همه‌غرض‌ورزی‌ها را کنار گذاشت و با همکاری گروه‌های مختلف جهت ایجاد ایرانی توانمند و قدرتمند تلاش کنیم. به امید اینکه بتوانیم با کمک همدیگر روابط خوبی باهمه داشته باشیم. ■

تحریم موجب شده تا بسیاری از روابط تجاری به صورت مخفیانه و از بسترهای غیر رسمی صورت گیرد و امکان پاسخگویی کامل به توقعات و انتظارات همکاران در ایران وجود نداشته باشد



وکیل دادگستری و عضو کانون وکلای دادگستری گیلان مطرح کرد

تحقق اقتصادی پویا با اصلاح شیوه‌های قانون گذاری

ابوالفضل علیزاده

یکی از موانع رشد سرمایه‌گذاری، بی‌توجهی به موضوع به‌روز کردن و اصلاح قوانین به تناسب نیازها و شرایط اقتصادی و اجتماعی کشور است. در حالی که امروزه کشورهای توسعه‌یافته، ضمن بسترسازی برای رشد سرمایه‌گذاری داخلی، نخبگان و سرمایه‌گذاران توانمند دیگر کشورها را نیز جذب می‌کنند. از سوی دیگر، فضای اقتصادی این کشورها برخلاف کشورمان از یک برنامه جامع و منظم پیروی می‌کند. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ دکتر علی فامیل ربیعی آستانه، وکیل دادگستری و عضو کانون وکلای دادگستری گیلان رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که مشروح آن در ادامه می‌آید.

می‌شود. علاوه بر این، سرمایه‌گذاری در فرآیند توسعه اقتصادی از اهمیت زیادی برخوردار بوده و دولت‌ها برای رسیدن به اقتصاد پیشرفته و پویا باید به آن توجه ویژه داشته‌واز طریق اعمال قوانین و مقررات خاص و نیز ایجاد بسترها و بهبود زیرساخت‌ها، زمینه رشد آن را فراهم سازند. برای مثال، قوانین کشور در مقوله اقتصادی باید در جهت ایجاد فضای برابر به منظور رقابت و تضمین امنیت سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی اصلاح شود.

به لحاظ قانونی چه موانعی برای سرمایه‌گذاران خارجی وجود دارد؟

با توجه به اینکه قوانین، لازمه دستیابی به اقتصاد پویا است، در زمینه اقتصادی دو مقوله، تاثیر به‌سزایی خواهد داشت. نخست، ایجاد فضای برابر برای رقابت و دوم، فراهم نکردن امنیت برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی است که این موارد با وضع و اجرای قوانین مناسب و نظارت بر اجرای قوانین فراهم می‌گردد. متأسفانه به دلیل شرایط اقتصادی و اجتماعی حاکم بر کشورمان، سرمایه‌گذارانی که قصد فعالیت در ایران را دارند، با چالش‌ها و دغدغه‌های زیادی مواجه هستند، چراکه مهمترین خواسته سرمایه‌گذاران خارجی در بدو ورود، حفظ سرمایه و رسیدن به سودآوری مناسب است. به عنوان مثال، یکی از دوستان بنده که مقیم سوئد بوده و قراردادی اقتصادی در شهر دبی با یک فرد مقیم آمریکا منعقد کرده بود، به دلیل صدور رای غیر مستدل از محکمه بدوی، نگرش بسیار بدبینانه‌ای نسبت به کشور پیدا کرد، اما پس از رسیدگی در مرحله تجدید نظر و دقت نظر قضات محاکم تجدیدنظر و صدور رای مستدل، به سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی‌های خورشیدی ترغیب شد. البته باید دانست، قوانین حقوقی و قضایی در تمامی کشورها در حال تغییر بوده و نمی‌توان مدعی وجود قوانین جامع و کامل در هیچ کشوری بود، ولیکن قوانین موجود در کشورمان برای حمایت از چنین افرادی مناسب بوده و نیازمند نظارت دقیق جهت اجرا و اعمال آن است. وظیفه بنده به عنوان عضو کوچکی از جامعه حقوقی ایران این است که با استناد به قوانین



لطفاً در خصوص سوابق کاری و تحصیلاتی خود توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده فارغ‌التحصیل رشته حقوق در مقطع کارشناسی ارشد از دانشگاه تربیت مدرس تهران هستم و کار و کالت و ارائه مشاوره در برخی از شرکت‌ها و اشخاص از جمله شرکت انبوه‌سازان پسران آفتاب گیلان، شرکت آب‌معدنی پلام و بیمارستان گل‌سار را بر عهده داشته‌ام. همچنین در حال حاضر با روسای اتاق‌های بازرگانی از جمله اتاق بازرگانی سوئد و ایران و تجار فعال در بازارهای داخلی و خارجی همکاری داشته و در زمینه حقوقی و سرمایه‌گذاری به مفهوم جذب سرمایه‌گذاران خارجی به کشور فعالیت دارم.

سرمایه‌گذاری چه نقشی در رشد و توسعه اقتصادی کشور دارد؟

این بخش به عنوان موتور محرک رشد اقتصادی، لازمه نیل به توسعه اقتصادی و اجتماعی بوده و افزایش آن منجر به ارتقای تولید، ارزش افزوده، درآمد، رفاه، اشتغال‌زایی، کاهش نرخ بیکاری و همچنین فقر

مناسب و ارائه مشاوره درست به منظور دریافت تسهیلات، امتیازات و کاهش ریسک پذیری سرمایه گذاران خارجی در تنظیم قراردادها، موجبات اطمینان خاطر سرمایه گذاران و جذب سرمایه گذاری خارجی به کشور فراهم نماید.

در فضای قانون گذاری فعلی چه اقداماتی برای جذب سرمایه گذاران صورت گرفته است؟

از جمله این اقدامات، ارائه بسته قانونی حمایت از توسعه صادرات غیر نفتی، تصویب قانون تجارت الکترونیک در سال ۱۳۸۲ و مصوباتی است که شورای عالی صادرات غیر نفتی، توسط هیات وزیران به تصویب رسانده اند. البته در این راستا باید از افراد توانمند و فعالان مقیم دیگر کشورها نیز استفاده کرد، چرا که این رویکرد باعث جذب ایرانی های ساکن در خارج از کشور شده که تجربه و قدرت مالی زیادی برای انجام فعالیت های اقتصادی دارند.

تحریم و مشکلات اقتصادی چه تاثیراتی بر جذب سرمایه گذاران خارجی داشته است؟

متأسفانه این مساله از نظر اقتصادی صدمه زیادی به بخش بازرگانی و موضوع جذب سرمایه گذاری خارجی در کشور وارد کرده، به طوری که آمارهای تجارت خارجی با قبل از زمان تحریم قابل قیاس نیست. معمولاً سرمایه گذاران به دلیل تحریم، جرات سرمایه گذاری در کشور نداشته و همین موضوع مانع تحقق اقتصاد پویا و فعال است، با این حال امیدواریم تا با تغییر فضای سیاسی، زمینه برای حل این مساله فراهم شود.

مهمترین موانع سرمایه گذاری از نظر حقوقی چیست؟

یک مورد از این موانع مهم، عدم پیوستن ایران به FATF است که با موضوع احترام به قوانین و مصوبات کنوانسیون های بین المللی و استفاده از امکانات نهادهایی مانند سازمان توسعه تجارت و نهادهای مشابه منافات دارد. موضوع دیگر، بی توجهی به تغییر قوانین موجود در کشور است، در حالی که امروزه بسیاری از کشورهای دنیا قوانین داخلی را با اعتراف به کامل بودن آن و با توجه به توسعه روابط بین المللی، خواسته ها و نیازهای مردم و همچنین موارد پیش بینی نشده به روز می کنند. از طرفی، در موضوع سرمایه گذاری باید به لحاظ قانونی به صناعی پرداخته شود که دارای

پتانسیل و ظرفیت سرمایه گذاری باشند، در حالی که کشورمان به صنعت خودروسازی با وجود کاستی ها و نواقص زیاد آن روی آورده است.

چه عناصری به موفقیت کشورهای خارجی در موضوع سرمایه گذاری کمک کرده است؟

امروزه کشورهای موفق جدا از اینکه چه کسی سکان دولت را در اختیار می گیرد، برای رشد و توسعه اقتصاد کشور برنامه بلندمدت و منسجمی دارند، ولی در کشورمان جریان های مختلف سیاسی و اقتصادی مانع از تحقق یک برنامه منظم و یکپارچه می شوند. برای مثال، به محض تغییر یک دولت، اقدامات انجام شده آن طی سال های گذشته متوقف شده و همین امر موجب تضعیف جایگاه سیاستمداران و تصمیم گیران کشور در سطح بین المللی می شود. به عبارتی، دولت مردان در گیر رفتارها و تصمیمات هیجانی هستند که اثرات آن به طور بلندمدت در اقتصاد و روابط اقتصادی کشور با دنیا دیده خواهد شد.

رویکرد سرمایه گذاران خارجی نسبت به کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

بسیاری از این افراد به دلیل نبود امنیت کافی برای سرمایه گذاری از ورود به کشور منصرف شده یا نسبت به آن واهمه دارند. از سوی دیگر، موضوع خروج بسیاری از سرمایه گذاران و افراد توانمند در حوزه اقتصادی مزید بر علت شده، به همین دلیل در حال حاضر کم نیستند، ایرانیان موفق و توانمندی که برای سرمایه گذاری، کشورهای دیگر را انتخاب می کنند.

بی ثباتی های اقتصادی چه سهمی در کاهش سرمایه گذاری های خارجی دارد؟

قطعاً شرایط باثبات اقتصادی نقش مستقیمی در رشد سرمایه گذاری داخلی و خارجی خواهد داشت، در غیر این صورت تورم و نوسانات قیمت ها، انگیزه فعالیت های اقتصادی را از بین می برد. همه ما دلسوز آینده اقتصاد کشور هستیم و امیدواریم با تحقق خواسته های فعالان اقتصادی و استفاده از نیروهای متخصص و توانمند، آینده روشنی برای اقتصاد کشور ترسیم گردد. در پایان برای همه ایرانیان آرزوی موفقیت و تندرستی دارم و امیدوارم در سطح ملی و بین المللی به اعتبار و جایگاه شایسته خود دست پیدا کنند. ■

سرمایه گذاری که قصد فعالیت در ایران را دارند، با چالش ها و دغدغه های زیادی مواجه هستند و مهمترین خواسته آنان در بدو ورود، حفظ سرمایه و رسیدن به سودآوری مناسب است



عضو هیات مدیره انجمن دوستی ایران و سوئد مطرح کرد

انجمن‌های دوستی باید مستقل از تشکیلات دولتی فعالیت کنند

سید مرتضی علوی



انجمن‌های دوستی بستری مناسب برای آشنایی مردم و حلقه واسطه ارتباط آنان و عامل انتقال تجربه دیگر کشورها در امور مختلف شهروندی و حکومت‌داری به شمار می‌روند

با توجه به تحولات دهه‌های اخیر و تغییر مدل‌های سنتی در سایه تکنولوژی ارتباطات، نقش انجمن‌های دوستی و تشکل‌های مردم‌نهاد در برقراری تعاملات بین‌المللی و روابط بین‌ملت‌هابیش از همیشه پررنگ شده و به نظر می‌رسد، این موضوع دیر یا زود موجب کاهش تنش‌های سیاسی ملت‌ها و پیشبرد اهداف دیپلماسی آن‌ها شود.

عباس درویش، عضو هیات مدیره انجمن دوستی ایران و سوئد و یکی از فعالان رسانه‌ای شبکه جهانی جام جم به شیوه آشنایی خود با فرهنگ کشورهای مختلف اشاره کرد و گفت: سفرهای کاری بنده به کشورهای مختلف از جمله کشورهای اروپایی، بستر آشنایی با فرهنگ این کشورها را فراهم کرد، به طوری که پس از آن، این انجمن با هدف تقویت ارتباطات دوسویه و دیپلماسی عمومی بین کشور ایران و سوئد تشکیل شد. وی با اشاره به عدم همکاری اتاق بازرگانی ایران و سفیر سابق کشور سوئد در ایران با انجمن توضیح داد: با وجود مذاکره و گفت‌وگو با این انجمن، پاسخ مثبتی از سوی آن‌ها در یافت نکردیم، به همین دلیل و با توجه به شرایط و محدودیت‌های سیاسی، فعالیت‌های انجمن دوستی ایران و سوئد با محوریت برگزاری کلاس‌های آموزشی و ایجاد تعاملات فرهنگی، پس از حدود یک سال متوقف گردید.

عضو هیات مدیره انجمن دوستی ایران و سوئد با تاکید بر اینکه انجمن‌های دوستی باید مستقل از تشکیلات دولتی به فعالیت بپردازند، اظهار کرد: این انجمن در ابتدا قرار بود، به عنوان تشکلی خصوصی و مستقل از بخش‌های دولتی به فعالیت بپردازد، در حالی که سایه نهادهای دولتی بر فعالیت آن ملموس بوده و معمولاً به عنوان یک نهاد مرتبط با بخش دولتی شناخته می‌شود و این شائبه مانع فعالیت و ارتباط با طرف‌های سوئدی می‌شد. درویش، انجمن‌های دوستی را تشکلی با بدنه مردمی دانست و خاطر نشان کرد: این انجمن‌ها معمولاً وارد فعالیت‌های اجرایی نشده و بیشتر بر امور فرهنگی و اجتماعی مانند مسائل حوزه گردشگری و توریست، محیط زیست، شهرداری و... تمرکز دارند، ولی معمولاً به دلیل مشکلات اقتصادی و عدم حمایت‌های مالی، امکان ادامه حیات و فعالیت نخواهند داشت.

وی با بیان اینکه برخی از انجمن‌های دوستی فعال از پشتوانه مالی برخوردار بوده و به لحاظ اقتصادی حمایت می‌شوند، افزود: معمولاً مدیران این انجمن‌ها پیش از این، پست و جایگاه‌های مهم اقتصادی، اجتماعی و بعضاً دولتی در کشور مقابل داشته و همین موضوع به آنان در انجام فعالیت‌های فرهنگی کمک کرده است. در همین راستا، انجمن دوستی ایران و سوئد نیز طی یک سال فعالیت خود تلاش کرد تا افرادی را از کشور سوئد به ایران آورد و بستر ارتباطات فرهنگی را توسعه بخشد.

عضو هیات مدیره انجمن دوستی ایران و سوئد با اشاره به تاثیر پذیری کشور سوئد از تشکل‌های مردم‌نهاد گفت: با وجود بی‌توجهی به نهادهای مردمی در کشور، کشورهای خارجی از جمله سوئد، نهادهای دولتی آن مثل وزارتخانه‌ها و سیاست‌گذاران، تحت تاثیر جو عمومی و نهادهای مردمی هستند.

درویش به مراجعه بسیاری از افراد به قصد گرفتن اقامت دائم در کشورهای خارجی به انجمن‌های دولتی اشاره کرد و افزود: با توجه به قانون رفاه اجتماعی در کشور سوئد و حوزه اسکاندیناوی، بسیاری از مردم کشورهای در حال توسعه، مشتاق زندگی در این کشور هستند، در حالی که همین موضوع موجب تشدید درگیری‌ها، تنش‌ها و کاهش امنیت در کشور سوئد شده است. وی با اشاره به اینکه در کشورهای خارجی هزینه زیادی صرف امور فرهنگی می‌شود، بیان داشت: بسیاری از شرکت‌های بزرگ در کشورهای توسعه یافته به عنوان حامی مالی، هزینه‌های قابل توجهی صرف اجرای برنامه‌های فرهنگی می‌کنند، ولی در کشورمان شرکت‌های بزرگ تمایلی به این موضوع نداشته و شرایط تحریم و روابط ضعیف کشور در بخش دیپلماسی نیز به این بخش به ویژه در خصوص انجمن‌های دوستی با کشورهای خارجی تاثیر منفی گذاشته است.

عضو هیات مدیره انجمن دوستی ایران و سوئد گفت: شیوه‌های ناعادلانه و نامنظم توزیع ثروت در کشور موجب شده تا برخی از افراد و شرکت‌ها روز به روز بزرگ‌تر شوند، در حالی که اکثریت مردم و شرکت‌های کوچک در حاشیه باقی می‌مانند.

درویش معتقد است: یکی از ریشه‌های ناعادلانه توزیع ثروت، در تقسیم و توزیع ناعادلانه کار است. متأسفانه در کشورمان، تمامی فعالیت‌های اقتصادی، خدماتی، فرهنگی و عمرانی یک‌جا و به صورت کلان به برخی از شرکت‌ها واگذار می‌شود و این شرکت‌ها برای اجراء آن‌ها را با قیمتی بسیار کمتر به واحدهای کوچک واگذار می‌کنند و از این راه سود کلانی به دست می‌آورند. با این حال اگر از همان ابتدا کارهای اجرایی به واحدهای کوچک‌تر تقسیم گردد و مستقیم به مجری واقعی از جاع داده شود، کار با سلامت بهتری انجام می‌شود و تقسیم ثروت نیز به صورت عادلانه صورت می‌گیرد.

وی با تاکید بر ضرورت استقلال انجمن‌های دوستی و هویت بخشی به آن‌ها اظهار کرد: انجمن‌های دوستی بستری مناسب برای آشنایی مردم و حلقه واسطه ارتباط آنان و عامل انتقال تجربه دیگر کشورها در امور مختلف شهروندی و حکومت‌داری به شمار می‌روند، بر همین اساس باید کاری کرد که این انجمن‌ها تقویت شده و از این طریق مطالبات اجتماعی آن‌ها پاسخ داده شود. ■

خواندنی‌های
سرمایه‌گذاری



در این بخش می‌خوانیم:

- معرفی بزرگ‌ترین اقتصاددانان دنیا
- ثروتمندترین مالکان باشگاه‌های فوتبال جهان

معرفی بزرگ‌ترین اقتصاد دانان دنیا

عرفان فغانی

جهانی شدن، فرآیند و تحولی است که مرزهای سیاسی و اقتصادی را کمرنگ می‌کند و در نهایت آن‌ها را از بین می‌برد. در واقع، جهانی شدن یک پدیده چند بعدی است که آثار آن قابل تسری به فعالیت‌های فرهنگی، سیاسی، حقوقی و... است. اقتصاد در جهان امروز بیشترین نقش را در تحولات سیاسی و اجتماعی ایفا می‌کند و به عبارتی، اقتصاد تنظیم‌کننده تمام رفتارها، برخوردها و چالش‌هایی است که در روابط میان جامعه و دولت‌ها رخ می‌دهد. در این میان، افرادی بودند که با اقدامات و فعالیت‌های خود مانند نوشتن کتاب و اظهار نظرهایی در خصوص اقتصاد، تأثیر قابل توجهی در این زمینه داشته‌اند که در این مطلب به معرفی آنان می‌پردازیم. با ما همراه باشید.

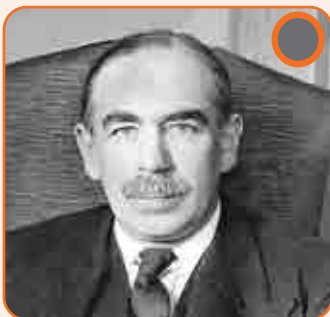
آدام اسمیت



آدام اسمیت، فیلسوف اسکاتلندی در ۵ ژوئن ۱۷۲۳ میلادی متولد شد بود و از او به عنوان پدر علم اقتصاد مدرن یاد می‌شود. اسمیت از نظریه‌پردازان اصلی نظام سرمایه‌داری

مدرن به شمار می‌رود و ایده‌های خود در خصوص اقتصاد را در کتاب «ثروت ملل» به تفصیل شرح داده است. وی در ۱۵ سالگی وارد دانشگاه گلاسگو شد و شروع به خواندن فلسفه اخلاق و فلسفه اجتماعی کرد که فلسفه علم اخلاق را تحت نظر فرانسیس هاچستون که اسمیت بعدها او را «هاچستونی که نباید هرگز فراموش شود» خواند، فرا گرفت. در سال ۱۷۴۰ میلادی با بورس ویژه سنل دانشگاه گلاسگو وارد کالج بالیول در دانشگاه آکسفورد شد و در سال ۱۷۴۶ میلادی آنجا را ترک کرد. اسمیت در سال ۱۷۵۱ میلادی با دیوید هیوم، نویسنده و فیلسوف با نفوذ و مشهور اسکاتلندی آشنا شد و در همین سال، کرسی استادی دوره آموزش منطق، در دانشگاه گلاسگو را به دست آورد و سال بعد در همین دانشگاه شروع به تدریس منطق کرد. مهمترین علایق اسمیت فلسفه سیاسی، فلسفه اخلاق و علم اقتصاد و ایده‌های اصلی او اقتصاد کلاسیک بود. از آثار او می‌توان به نام‌های نظریه عوطف اخلاقی در سال ۱۷۵۹ میلادی و بررسی درباره ماهیت و علل ثروت ملل در سال ۱۷۷۶ میلادی اشاره کرد. سرانجام آدام اسمیت در ۱۷ ژوئیه ۱۷۹۰ میلادی، در سن ۶۷ سالگی درگذشت.

جان مینارد کینز



جان مینارد کینز فرزند نوبل کینز اقتصاددان مشهور در ۵ ژوئن ۱۸۸۳ میلادی در کمبریج انگلستان متولد شد و خانواده وی از طبقه متوسط جامعه محسوب می‌شدند. کینز، در زمان جنگ جهانی اول در

خزانهداری انگلیس مشغول به کار بود و پس از جنگ، ریاست هیات نمایندگی خزانهداری انگلیس در انجمن صلح پاریس را بر عهده داشت. در سال ۱۹۱۹ میلادی نماینده وزیر دارایی در شورای عالی اقتصاد انگلستان شد، ولی چون توصیه‌های او در مورد نحوه دریافت غرامت جنگی از دولت آلمان مورد پذیرش مقامات انگلیسی واقع نشد، خیلی زود از این سمت کناره‌گیری کرد. اقتصاد کینزی، نظریه‌ای در اقتصاد کلان، بر پایه ایده‌های جان مینارد کینز بنا شده است. اقتصاددانان کینزی گرا استدلال می‌کنند که تصمیمات بخش خصوصی گاهی اوقات ممکن است منجر به نتایج غیر کارا در اقتصاد کلان شود و بنابراین این از سیاست‌گذاری فعال دولت در بخش عمومی حمایت می‌کنند. این سیاست‌گذاری‌ها شامل سیاست‌های پولی که توسط بانک مرکزی اعمال می‌شود یا سیاست‌های مالی حکومت که به قصد پایدار کردن چرخه تجاری انجام می‌شود است. کینز گرایی ملی، نوعی سیاست اقتصادی - سیاسی است که در تلاش است تا در درون نظام سرمایه‌داری با ارائه مجموعه‌ای از خدمات رفاهی - اجتماعی و کنترل نسبی اقتصاد توسط دولت از بروز بحران‌های ادواری و غیر ادواری نظام اقتصادی سرمایه‌داری جلوگیری کند. جان مینارد کینز در ۲۱ آوریل ۱۹۴۶ میلادی و در سن ۶۲ سالگی درگذشت.

اقتصاددانان کینزی گرا استدلال می‌کنند که تصمیمات بخش خصوصی گاهی اوقات منجر به نتایج غیر کارا در اقتصاد کلان می‌شود و بنابراین از سیاست‌گذاری فعال دولت در بخش عمومی حمایت می‌کنند

جان استوارت میل



جان استوارت میل در سال ۱۸۰۶ میلادی در خانواده‌ای متوسط و شاید هم به لحاظ اقتصادی فقیر در لندن به دنیا آمد. پدرش جیمز میل، فرزند یک کفایش روستایی در اسکاتلند بود. جان استوارت میل از سه سالگی آموختن

زبان لاتین را آغاز کرد. پدرش هیچ‌گاه او را به مدرسه نفرستاد تا فرزندش را به شیوه خاص خودش بار بیورد. «افسانه‌های ازوپ» نخستین کتابی بود که جان توانست به زبان یونانی بخواند. وقتی جان هشت ساله شد، جرمی بنتام در اقدام سخاوتمندانه‌ای دیگر خانه شماره یک خیابان کوئین اسکویپر پلیس را در اختیار خانواده میل گذاشت. استوارت پیش از آنکه ۱۰ ساله شود، ۶ محاوره از محاورات افلاطون را خوانده بود تا برای آموختن منطق آماده شود. جان در ۱۲ سالگی علاوه بر مطالعه آثار کلاسیک یونان و حتی «ریطوریکا»ی ارسطو، جبر، هندسه و حساب دیفرانسیل هم آموخته بود. آموختن علم منطق استوارت آن هم بار ساله‌های لاتینی در باره منطق اسکولاستیک در ۱۲ سالگی آغاز شد. جان در کتاب بیوگرافی‌ای که بعدها نگاشت، بر اهمیت این قسمت از آموزش خود بسیار تاکید کرد. ۱۳ سالگی آموزش اقتصاد را آغاز کرد و جیمز میل در این سال یک دوره کامل اقتصاد سیاسی را به جان تدریس و او را موظف کرد که کتاب‌های آدام اسمیت و همچنین اثر تازه تالیف شده دیوید ریکاردور را با عنوان «اصول اقتصاد سیاسی و مالیات‌بندی» بخواند و خلاصه‌نویسی کند که جان در سال ۱۸۲۰ میلادی آن‌ها را در قالب کتاب «اصول اولیه اقتصاد سیاسی» منتشر کرد. در نهایت جان استوارت میل در ۸ مه ۱۸۷۳ میلادی در آوینیون فرانسه و در سن ۶۷ سالگی از دنیا رفت.

میلتون فریدمن

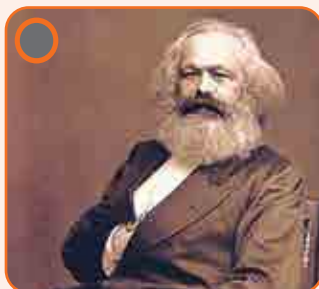


میلتون فریدمن در ۱۳ جولای سال ۱۹۱۲ میلادی در بروکلین نیویورک متولد شد. وی که در خانواده‌ای فقیر، یهودی مذهب و باریشه مجارستانی-اتریشی به دنیا آمده بود، تحصیلات آکادمیک خود را در

دانشگاه راجرتز نیوجرسی شروع کرد، فوق لیسانس خود را از دانشگاه شیکاگو گرفت و در سال ۱۹۴۶ میلادی موفق به دریافت مدرک دکترای اقتصاد از دانشگاه کلمبیا شد. وی سپس روانه دانشگاه شیکاگو شد و در آنجا به مدت ۳۰ سال به فعالیت‌های علمی و دانشگاهی پرداخت و در آنجا کانون فکری را ایجاد کرد که بعدها چندین نفر از اعضای آن، برنده جایزه اقتصاد نوبل شدند و این کانون فکری به «مکتب اقتصادی شیکاگو» معروف شد. فریدمن علاوه بر کارهای اجرایی خود در زمان بازنشستگی از دانشگاه شیکاگو، به عنوان محقق در موسسه «هور» از زیرمجموعه‌های دانشگاه استنفورد مشغول به تحقیق و بررسی‌های اقتصادی بود. وی در

سال ۱۹۶۲ میلادی کتاب «سرمایه‌داری و آزادی» را منتشر کرد که در آن از هر چه کم‌تر شدن نقش دولت در بازار آزاد، برای ایجاد آزادی سیاسی و اجتماعی دفاع کرد و نقش اقتصاد سرمایه‌داری در جامعه آزاد را مورد بحث قرار داد. این کتاب در بیش از ۵۰۰ هزار نسخه به چاپ رسیده و به ۱۸ زبان ترجمه شده است. فریدمن در سال ۱۹۷۶ موفق به دریافت جایزه نوبل اقتصاد شد و زندگی‌نامه او توسط همسرش، خانم رز فریدمن در سال ۱۹۹۸ میلادی با عنوان «دو آدم خوشبخت» به چاپ رسیده است. فریدمن در ۱۶ نوامبر ۲۰۰۶ میلادی، در سن ۹۴ سالگی درگذشت.

کارل مارکس



کارل مارکس؛ فیلسوف، اقتصاددان، تاریخ‌نگار، جامعه‌شناس، نظریه‌پرداز سیاسی، روزنامه‌نگار و سوسیالیست انقلابی و فرزند سوم هاینریش مارکس لوی در سال ۱۸۱۸ میلادی در شهر ترایر از شهرهای پروس،

کنار رودخانه راین، در خانواده‌های مرفه و تحصیل کرده به دنیا آمد. مارکس تا پایان دوره دبیرستان در ترایر به سر برد و سپس به دانشگاه‌های بن و برلین رفت و به مطالعه در علوم حقوقی و عمدتاً تاریخ و فلسفه پرداخت. وی با همکاری فریدریش انگلس به بسط اندیشه‌هایش پرداخت، نوشته‌هایش را منتشر کرد و در کتابخانه موزه بریتانیا به تحقیق پرداخت. معروف‌ترین نوشته‌های او مانیفست حزب کمونیست و اثر سه جلدی سرمایه هستند. تفکرات سیاسی و فلسفی مارکس، تأثیری شگرف بر تاریخ روشنفکری، اقتصادی و سیاسی دوره‌های پس از او گذاشت و نام او به شکل صفت، اسم عام و نام مکتب اجتماعی به کار می‌رود. وی در ۱۴ مارس ۱۸۸۳ میلادی در لندن و در سن ۶۵ سالگی از دنیا رفت.

پل ساموئلسون



پل آنتونی ساموئلسون، اقتصاددان اهل ایالات متحده آمریکا و نخستین آمریکایی برنده نوبل اقتصاد (۱۹۷۰) در ۱۵ مه سال ۱۹۱۵ میلادی به دنیا آمد. کتاب علم اقتصاد وی پر استفاده‌ترین کتاب درسی دانشگاهی در تاریخ

جهان بوده که برای نخستین بار در سال ۱۹۴۸ میلادی منتشر و به ۲۲ زبان ترجمه شد. فروش بیش از ۵۰ هزار نسخه از آن در یک سال، ساموئلسون را ثروتمندترین اقتصاددان پس از ریکاردو کرد. رشته فعالیت وی در زمینه اقتصاد کلان بود و با فعالیت‌های خود بر نندگان نوبلی همچون رابرت سولو، پل کروگمن، جرج آکرلوف، رابرت انگل سوم، رابرت سی، مرتون، لارنس کلاین، فرانکو مودگیلیانی و جوزف استیگلیتز را متأثر کرد و به آنان مشاوره داد و در سال ۱۹۷۰ میلادی برنده نوبل اقتصاد شد. در نهایت در ۱۳ دسامبر ۲۰۰۹ میلادی و در سن ۹۴ سالگی درگذشت. ■

اسمیت از

نظریه پردازان اصلی

نظام سرمایه‌داری

مدرن به شمار

می‌رود و ایده‌های

خود در خصوص

اقتصاد را در کتاب

«ثروت ملل» به

تفصیل شرح داده

است

ثروتمندترین مالکان باشگاه‌های فوتبال جهان

عادل ملکی

هر بار که فصل نقل و انتقالات بازیکنان فوتبال فرا می‌رسد، هوش از سر عاشقان مستطیل سبز می‌پرد. شنیدن رقم‌های عجیب‌وغریبی که بازیکنان برای رفتن به تیم دیگر درخواست می‌دهند، سخت و باورنکردنی است. فوتبال یکی از پرهزینه‌ترین ورزش‌های دنیا است و روز به روز به محلی برای قدرت‌نمایی میلیاردرهای برجسته جهان تبدیل می‌شود. به تازگی و طبق گزارش دلی استار، فهرست ۱۰ مالک ثروتمند باشگاه‌های فوتبال جهان اعلام شده که در ادامه با برخی از آنان بیشتر آشنا خواهید شد. همراه ما باشید.

شیخ منصور بن زاید



ثروت شیخ منصور بن زاید، مالک باشگاه منچستر سیتی انگلیس که معاونت نخست‌وزیر امارات را هم در اختیار دارد، حدود ۳۰ میلیارد یورو تخمین زده می‌شود و علاوه بر این، مالک باشگاه‌های «ملبورن سیتی» استرالیا، «نیویورک سیتی» آمریکا،

فوتبال یکی از پرهزینه‌ترین ورزش‌های دنیا است و روز به روز به محلی برای قدرت‌نمایی میلیاردرهای برجسته جهان تبدیل می‌شود

«بمبئی سیتی» هندو و «مونته‌دیدئوسیتی» اروگوئه است. این میلیاردر اماراتی، ناوگانی از حیрт‌انگیزترین خودروهای جهان را در اختیار دارد که می‌توان به مرسدس SLR مک لارن (۳۵۰ هزار پوندی)، یک لامبورگینی رونتون (۸۴۰ هزار پوندی) و یک فراری انزو (۲/۵ میلیون پوندی) اشاره کرد. منصور و خانواده‌اش در هتل شخصی شان به نام «امارات پالاس» اقامت دارند. این هتل سال در سال ۲۰۰۵ میلادی با هزینه ۲/۲ میلیون پوندی بازگشایی شده، تنها هتل واقعاً ۷ ستاره جهان است و ۳۹۴ اتاق، شامل ۹۲ سوئیت و ۲۲ سوئیت ویژه مسکونی دارد که اکثراً با طلا و مرمر مبله شده است. منچستر سیتی زیر نظر حمایت‌های مالی او از سال ۲۰۰۸ میلادی تاکنون دو عنوان قهرمانی لیگ برتر، یک قهرمانی اف‌ای کاپ و دو قهرمانی لیگ کاپ را به دست آورده است.

آندره آتیله



آتیله در سال ۱۹۵۷ میلادی در خانواده‌ای به شدت پولدار به دنیا آمد و کودکی بسیار خوبی را تجربه کرد. بعد از اتمام تحصیلی او در مدرسه پدرش برای او یک مدرسه تاسیس کرد که تنها شاگرد آن خود

آندره آتیله در دانشگاه با معلم ورزشی به نام ساندرو ماتزو آشنا شد. آندره همانند پدر خود که او هم رییس باشگاه یوونتوس از سال ۱۹۵۵ تا ۱۹۶۲ میلادی بود، علاقه بسیاری به تیم فوتبال یوونتوس ایتالیا پیدا کرد. در نهایت او مالک این باشگاه بزرگ شد و در حال حاضر ثروت «آندره آتیله» مالک باشگاه یوونتوس ۱۹/۱ میلیارد یورو تخمین زده شده است.

رومن آبراموویچ



این سرمایه‌دار، یکی از افراد میلیاردی و موفق در جهان به شمار می‌رود. گفته می‌شود، رومن وقتی که فقط چهار سال داشته، پدرش در اثر یک سانحه ساختمانی جانش را از دست می‌دهد و برای ادامه زندگی به خانواده نسبتاً فقیر عمومی خود

سپرده می‌شود. رومن در دوران جوانی برای ادامه تحصیل به موسسه آموزش‌های فنی و صنعتی رفت، اما پس از مدتی مجبور شد، به ارتش سرخ شوروی بپیوندد. پس از گذشت چندین سال، سرمایه تقریباً مناسبی برای خود جمع کرد تا اینکه با خصوصی شدن صنایع دولتی بعد از فروپاشی کمونیسم، تصمیم گرفت سهام ارزان تعدادی از شرکت‌های تازه تاسیس را خریداری کند. آبراموویچ در آن زمان خبر نداشت که تمام این سهام‌ها بعدها به اندازه طلا ارزش پیدا خواهند کرد و زندگی اش زیر و رو خواهد شد. همین مساله سبب شد که امروزه آبراموویچ را به عنوان سهام‌دار عمده دومین کارخانه تولیدکننده آلومینیم در دنیا و همچنین سبب نفت که یکی از کمپانی‌های بزرگ نفتی جهان به شمار می‌رود، بشناسند. رومن آبراموویچ هم‌اکنون مالک باشگاه چلسی انگلیس است که آخرین قهرمان لیگ قهرمانان اروپا محسوب می‌شود و بالغ بر ۱۲/۵ میلیارد یورو ثروت دارد.

استن کروئنگه



انوس استنلی کروئنگه در ۲۹ جولای سال ۱۹۴۷ میلادی در ایالت میسوری آمریکا به دنیا آمد. او پس از دریافت مدرک لیسانس، تحصیلات خود را تا مقطع کارشناسی ارشد و در رشته MBA ادامه داد و در سال ۱۹۸۳ میلادی گروه کروئنگه را که یک بنگاه توسعه املاک و مستغلات بود، تاسیس کرد که تاکنون مراکز خرید و آپارتمان‌های زیادی را ساخته است.

استنلی در سال ۲۰۱۰ میلادی با ثروت ۲/۹ میلیارد دلار در رده ۳۳۹ فهرست میلیاردرهای مجله فوربز قرار گرفت. در اواخر دهه ۹۰ وارد تجارت در ورزش شد و ابتدا تیم «دنور ناگتس» را خرید، اما در حال حاضر علاوه بر تیم باشگاهی آرسنال انگلیس، صاحب باشگاه‌های «کلرادو اولنچ» و «کلرادو ریپیدز» در آمریکا است و ثروتی بالغ بر ۸/۳ میلیارد یورو دارد.

ژانگ جیندونگ



سال ۲۰۱۶ میلادی بود که شرکت چینی «سونینگ» مالکیت تیم فوتبال اینتر ایتالیا را از «اریک توهیر» خریداری کرد. پس از آن ژانگ جیندونگ چینی، مالک این باشگاه شد و در این باره گفته: «از تمام هواداران مان تشکر می‌کنم. پروژه ما در سال ۲۰۱۶ میلادی آغاز شد و هدف ما بازگرداندن اینتر به قله فوتبال و ساخت باشگاهی بزرگ در مسائل اقتصادی بود و

هست.» این کار آفرین که حدود ۱/۸ میلیارد یورو ثروت دارد، سرمایه‌دار و مدیر ارشد اجرایی است و به عنوان رئیس هیات مدیره گروه «سانینگ» نیز فعالیت می‌کند. گروه سانینگ یک شرکت خرده‌فروشی چینی است که در سال ۱۹۹۰ میلادی توسط ژانگ جیندونگ راه‌اندازی شد و هم‌اکنون دارای یک هزار و ۶۰۰ شعبه در کشورهای جمهوری خلق چین، هنگ کنگ، ژاپن و آمریکا است.

ناصر الخلیفی



قبل از هر چیز باید بدانید که مسی راهمین مولتی میلیاردی خرید و رضای اش کرد که از بارسلونا که این همه سال در آن توپ زده بود، جدا شود. ناصر الخلیفی مالک باشگاه پاری سن ژرمن فرانسه، رئیس و مدیر ارشد اجرایی شرکت (BeIN)، رئیس سرمایه‌گذاری‌های ورزشی قطر و همچنین رئیس فدراسیون تنیس قطر (QTF) است. پدر و پدر بزرگ او صیاد مروارید بودند و

وقتی الخلیفی ۱۱ ساله بود، آشنایی او با امیر قطر شروع شد. وی که فارغ‌التحصیل دانشگاه اقتصاد قطر است، به مدت ۵ سال در تیم تنیس قطر بازی کرد و از سال ۲۰۰۸ میلادی تاکنون رئیس اتحادیه تنیس قطر است. ناصر الخلیفی، با میزان سرمایه ۸ میلیارد یورویی، نهمین ثروتمند باشگاه‌دار دنیا و جزو ۲۴۰ ثروتمند دنیا است. بعد از اینکه سازمان سرمایه‌گذاری قطر در سال ۲۰۱۱ میلادی باشگاه پاری سن ژرمن را خرید، ناصر الخلیفی به عنوان رئیس آن انتخاب شد و توانست ستاره‌های بزرگی از قبیل نیمار، ابراهیموویچ، کاونی و کلیان امباپه را به باشگاه جذب و ۱۳ جام در فوتبال کسب کند. ■

الاختـيار

العضو المنتدب لشركة نسيم آتیه سازان كيميا للتأمين
أصبحت صناعة التأمين أكثر ديناميكية من أي وقت مضى



أثار رئيس مجلس إدارة فارس تجارت أمجد
الاستثمار المستهدف مع تطبيق أمجد للأوراق المالية



أكد الرئيس التنفيذي لشركة جهانهير
يعد توريد المواد الخام من أهم مشاكل مصنعي السجاد المنسوج آلياً



أعلن الرئيس التنفيذي لشركة أنتيك للأجهزة المنزلية
توطين ٨٠٪ من أجزاء الأجهزة المنزلية



أعلن العضو المنتدب لشركة أمجد بويش العالمية القابضة
تشغيل أكبر ممر دولي بين الشمال والجنوب



صرح رئيس مجلس إدارة آسمو رنجين آشنا
الجمع بين الحداثة والتقاليد في إنتاج منتجات الحرف اليدوية



مدير مجموعة جلوري ديكور لتصميم والهندسة المعمارية
حققت الصناعة المعمارية تقدماً كبيراً



كان محامياً وعضواً في نقابة المحامين في جيلان
تحقيق اقتصاد ديناميكي من خلال إصلاح الممارسات التشريعية



«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 الرئيسى فى الشرق الأوسط، وقد جذبت اهتمام العديد من الشركات الصناعية والتجارية والخدمية. في غضون ذلك، تسببت علاقات إيران القديمة والحارة والمستقرة مع جيرانها، وخاصة الدول العربية، في الحاجة إلى الاعتراف وخلق سياق للتواصل المتبادل بين الشركات الإيرانية والشركات النشطة في البلدان المجاورة التي قررت أن يكون لها وجود فعال في هذه السوق الهامة. لقد جعلتنا هذه الحاجة، باستخدام المعلومات والقدرات الإعلامية، مع أذواق جمهور الصحافة، جسراً بين رجال الأعمال والحرفيين من إيران وجيرانها. عالم الاستثمار هو واحد من أكثر المنشورات تأثيراً في مجال الاقتصاد الإيراني الذي يسعى للاستفادة من الرأي الجماعي لكبار التنفيذيين والمديرين وأساتذة الجامعات والخبراء لتقديم فرص الاستثمار في مختلف قطاعات التصنيع والصناعة، السياحة، التجارة و الخدمات. تنشر هذه المجلة الشهرية في ستة أقسام منفصلة على النحو التالي و ستنشر هذه المجلة مرة في الشهر وفي اليوم الأول من الشهر.

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

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

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

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

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

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

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

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

صاحب الامتياز: مرتضى فغانى

الرئيس التنفيذي: حميد اسدى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

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

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: +٩٨٢١ ٨٨٦٤٨٤٢

رقم الفاكس: +٩٨٢١ ٨٨٦٤٧٨٦

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: +٩٨ ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.DSG-M.ir

أثر استبعاد العملة بأسعار الحكومة على الاقتصاد



مرتضى فغاني
عضو غرفة تجارة طهران

مع تقديم مشروع قانون الموازنة إلى مجلس النواب، كان من أهم القضايا التي لفتت انتباه الخبراء مسألة إلغاء عملة الـ ٤٢٠٠ تومان لاستيراد الأصناف الأساسية. في الوقت الحاضر، يتم دفع العملة المفضلة فقط لسبع سلع من القمح والشعير ودقيق فول الصويا والذرة والزيوت والبذور الزيتية وجزء

من الأدوية والمعدات والمستلزمات الطبية. تسبب ارتفاع سعر الصرف في السوق الحرة والنظام في تخصيص عملة تفضيلية لفرض تكلفة باهظة على الحكومة. ومع ذلك، يؤكد العديد من الخبراء أن العملة المخصصة لا تتغير كثيراً في أسعار السلع ذات الصلة في السوق، وفي الواقع، يذهب جزء كبير من هذه الإعانات إلى جيوب المستأجرين.

تشير بعض التقديرات إلى أنه منذ الموافقة على هذه الخطة، تم تخصيص أكثر من ٦٠ مليار دولار من احتياطيات البلاد من النقد الأجنبي للواردات بمعدل ٤٢٠٠ تومان، مما أضر بجزء كبير من احتياطيات إيران من النقد الأجنبي في ظروف العقوبات. ولم تصل إلى أهدافها الرئيسية. لذلك لن يتم تخصيص هذه العملة العام المقبل، بل وسيتم إصلاح القمح والأدوية. لأنه يقال إن مخدرات بقيمة ٤٢٠٠ تومان يتم تهريبها إلى خارج البلاد.

ومع ذلك، فإن إلغاء الدعم من مدخلات الإنتاج سيزيد من أسعار السلع ذات الصلة، وتعتزم الحكومة تخصيص جزء من وفورات التكلفة لدعم الفئات العشرية الأدنى. من ناحية أخرى، تشير الدراسات التي أجرتها بعض المؤسسات مثل هيئة البرنامج والميزانية ووزارة الاقتصاد ومركز الأبحاث التابع لمجلس الشورى الإسلامي إلى أن معدل التضخم سيرتفع بنحو ٧,٦٪ بعد إلغاء العملة المفضلة. من ناحية أخرى، سينتج عن هذا الإصلاح عائد ٦,٩٪ على الميزانية، لذا مع ارتفاع الأسعار، سيتم جمع المزيد من الأموال من السوق وسيتم إصلاح القاعدة النقدية. على الرغم من أن جميع الخبراء تقريباً يتفقون على إلغاء العملة المفضلة بسعر ٤٢٠٠ تومان، لكن في غضون ذلك، من الضروري الانتباه إلى بعض النقاط.

أولاً، يجب توضيح الإيرادات من حذف العملة المفضلة. وبحسب رئيس منظمة البرنامج والميزانية، فإن الحاجة إلى ٤٢٠٠ عملة هذا العام تبلغ حوالي ١٨ مليار دولار، وهذا الرقم للعام المقبل، بافتراض بقاء سعر الصرف مستقرًا في نظام نيما، سيخلق فرقاً في الأسعار لا يقل عن ٣٥٠ ألف مليار تومان أي ما يعادل ١٠٠ ألف مليار تومان، وهي تهدف إلى تعويض إصلاح سعر الصرف ودعم الفئات الضعيفة، لكن يبقى وضع ٣٥٠ ألف مليار تومان وكيف سيتم إنفاقها غير واضح. بالنظر إلى أن الغرض من إلغاء العملة المفضلة وزيادة الشفافية وخفض الإجراءات قد تم إدخاله،

يجب أيضاً توضيح مهمة هذه الوفورات بشكل كامل. بالإضافة إلى ذلك، هناك غموض حول توقيت المشروع مع الحالة العامة للاقتصاد. عادة ما يتم تنفيذ خطط التضخم في الاقتصاد عندما يكون التضخم منخفضاً أو متراجحاً، وفي هذه الحالة سيتم إدارة التضخم المتزايد بشكل أفضل في السوق. إذا تم تنفيذ خطة التضخم في وقت يكون فيه معدل التضخم مرتفعاً أو في ارتفاع، فسوف يؤدي ذلك إلى حدوث صدمة تضخم في الاقتصاد سيكون لها العديد من العواقب السلبية، لذلك من الضروري الانتباه إلى هذه المسألة الهامة. ■

قفزة صناعة السجاد

المنسوج آلياً تنتظر فرصة



فرهاد أميرخاني

فن نسج السجاد الإيراني معروف في العالم ولطالما حظي بالعديد من المعجبين. يعود تاريخ هذا الفن والحرف إلى عدة آلاف من السنين ويعتقد علماء الآثار أن السجاد الأول في العالم يسمى «بازيريك» و «بهار خسرو» على التوالي خلال السنوات الأخمينية والساسانية وباستخدام الصوف عالي الجودة ومجموعة متنوعة

من النباتات الملونة بأصباغ جميلة جداً. ويتم نسجها بشكل مذهل من قبل فنانين إيرانيين. ومع ذلك، خلال آلاف السنين القليلة الماضية، اشتهرت بلادنا بفن نسج السجاد واحتلت المرتبة الأولى في العالم في صادرات السجاد؛ ولكن في العقود الأخيرة، وبسبب إهمال بعض المسؤولين للنمو السريع وتطور التكنولوجيا والتجارة في العالم، تراجعت صادرات هذا المنتج من مرتبة واحدة إلى خمس مراتب، ونتيجة لذلك، تراجعت دول مثل الصين وتركيا واستطاعت اليابان استخدام الطباعة الرقمية والتكنولوجيا الحديثة، لسرقة كرة المنافسة في مجال إنتاج السجاد وتصديره من الإيرانيين، وبالتالي كسب حصة ضخمة من الدخل من اقتصاد السجاد. من ناحية أخرى، في السنوات الأخيرة، بينما كان نشطاء صناعة السجاد الإيراني يحاولون تعويض الوقت الضائع من خلال الاستثمار المناسب واستخدام الصناعات والتقنيات الجديدة، أدى اندلاع صيف غير مدعو يسمى فيروس كورونا إلى خلق ظروف للسجاد. النساجون. شكل تحويل وإنتاج السجاد المنسوج آلياً تحدياً جديداً وجعل المنافسة أكثر صعوبة بالنسبة لهم مما كانت عليه في الماضي، في الوقت الحاضر، بالإضافة إلى إنتاج السجاد اليدوي، تقوم أكثر من ١٢٠٠ وحدة صناعية بإنتاج السجاد المنسوج آلياً وتنتج سنوياً حوالي ٨٥ مليون متر مربع من السجاد المنسوج آلياً، يتم استهلاك أكثر من ٧٥٪ منها محلياً؛ لكن ليس هذا كل شيء، لأن السجاد هو المنتج النهائي للعديد من المهن، بما في ذلك زراعة وإنتاج أو استيراد وتصدير الغزل والقطن والحري الطبيعي والصناعي للصباغة والصبغة وتصميم الخرائط وبناء وإصلاح الآلات والنقل الشبكية، وصناعة المعارض، والنقش، وهي إصلاح السجاد والبسط التي، على الرغم من عدم وجود دور مباشر لها في الإنتاج؛ لكنهم يتأثرون بشكل مباشر بهذه الصناعة. بالإضافة إلى الكوارث المذكورة أعلاه، تواجه الصناعة حالياً أربعة تهديدات خطيرة، بما في ذلك «الافتقار إلى المعرفة والتكنولوجيا الحديثة»، و «الاعتماد على مصادر أجنبية للمواد الخام»، و «العرض غير الصحيح للسلع وتوريدها للعملاء» و «هناك». بيروقراطيات مستهلكة للوقت وطويلة الأجل «يجب إعداد الخطط المناسبة لها. على الرغم من أن تهديدات هذه الصناعة ليست صغيرة، إلا أن فرصها لا تعد ولا تحصى. دعونا لا ننسى أن ماركة السجاد الإيراني لا تزال مشهورة ومميزة، وهذه الصناعة على الرغم من كل منافسيها الأجانب، نظراً لربحيها العالية، يمكن أن تقفز من خلال التخطيط الدقيق، وقرياً ستفقد مكانتها المفقودة من خلال الاحتفاظ بها. معارض متنوعة وممتعة. تحقيق جذب العملاء في الداخل والخارج. لا شك أن تحقيق مثل هذا الحلم ليس بعيد المنال ويكفي أن تولي الحكومة اهتماماً خاصاً لهذا الفن الوطني. حلم يمكن تحقيقه من خلال البرنامج الصحيح. ■

الاستثمار المستهدف مع تطبيق أمجد للأوراق المالية



أحد العوامل المؤثرة في تقلبات أسواق رأس المال هو دخول المستثمرين غير المطلعين إلى هذا السوق. في غضون ذلك، فإن الشركات التي تعمل في مجال تطوير التطبيقات، من خلال توفير معلومات متسقة وشاملة عن كيفية عمل السوق، توضح عقلية المستثمرين تجاهه وكيفية اتخاذ القرارات المناسبة. لمعرفة المزيد عن أعمال وأنشطة مثل هذه الشركات، توجهنا إلى مجتبي أمجديان، رئيس مجلس إدارة شركة فارس تجارات أمجد، وجلسنا للتحديث معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

كان الهدف الأهم من إطلاق هذه المجموعة هو تصميم تطبيقات وبرامج متخصصة لتوجيه وتوجيه المستثمرين، وخاصة مستثمري سوق رأس المال، بمساعدة مجموعة من الخبراء في مجالات الاقتصاد، والتمويل، والقانون، وعلم النفس، والبرمجة الفنية، إلخ. لهذا الغرض، حددت أمجد للرافعة احتياجات الناس والأسواق المختلفة على مدار الخمسة عشر عامًا الماضية وتعزز رسم الطرق الصحيحة للاستثمار من خلال إنشاء البنية التحتية، بالاعتماد على إنتاج المحتوى والمعلومات المطلوبة من مختلف القطاعات. كما يسعى إلى منع المستثمرين من اتخاذ قرارات وسلوكيات عاطفية في أوقات مثل صعود أو هبوط مؤشر سوق الأسهم.

الحلقة المفقودة في الاستثمار هي قلة الوعي والفهم العام لهذه القضية، لذلك سنحاول حل الغموض في مجال الاستثمار من خلال إنشاء هذا التطبيق. كما ذكرنا، تعاملنا مع القضايا التربوية جذريا وعلميا، وخططنا واستهدفنا وفقا لاحتياجات أبناء المجتمع. تطبيق بورصة أمجد سيسعى إلى الاستثمار الأمثل للأفراد، وزيادة رموز البورصة والترحيب بالأشخاص فيما يتعلق بالاستثمار العلمي. في هذا التطبيق، يتم عادة تعريف المشتركين بالشروط الأساسية للعديد من شركات البورصة والخدمات المتعلقة بالجمهور، وهذا ما يساعدهم على القيام بالأنشطة الاقتصادية والاستثمارية. أمجد للأوراق المالية؛ تعزز تطوير وإنشاء بيئة أعمال، فضلاً عن إنشاء منصة تنظيمية واتصالات تعتمد على مساحة التطبيق للشركات الأخرى في مختلف مجالات الفن والقانون والاستثمار في مختلف الأسواق والتأمين والسياحة والصحة والمبيعات، إلخ. مثل العديد من الشركات، تواجه بورصة أمجد مشاكل مثل الافتقار إلى الحماية الضريبية والتأمين والرجم المحلي، بينما لم يتم إنشاء المجمع لتوليد الإيرادات، ولكن يتم إدارته على النفقة الشخصية وكان يعمل على توفير فرص العمل.

يستخدم تطبيق أمجد للرافعة للجمهور ويوفر إمكانية التواصل مع الجماهير والخبراء ومقدمي الخدمات من مختلف العلوم، بحيث يتم توفير المعلومات المطلوبة لهم ودراسة اقتراحاتهم. ■

قدرة تصدير ٢ مليار دولار من السجاد المنسوج آلياً

بعد المجال الصناعي لإنتاج السجاد المنسوج آلياً في البلاد أحد المجالات القليلة في صناعة النسيج التي تمكنت في العقد الماضي وحتى أثناء الحظر من التمتع بالنمو والتطور المناسبين مقارنة بالمجالات الأخرى في هذه الصناعة. تمتع بتنوع مقبول وتجهيز أنفسهم جيداً بأحدث التطورات التكنولوجية في العالم. في الواقع، أدى الجمع بين أحدث التقنيات في العالم والفن والعبقرية الإيرانية إلى تحويل صناعة السجاد المنسوج آلياً في إيران إلى صناعة متميزة ومولدة لفرص العمل وقيمة. ومع ذلك، إذا لم يكن قد حقق مكانة بارزة في مستوى التجارة الدولية حتى الآن، ليس بسبب جودة العمل، ولكن بسبب القيود المفروضة على اقتصاد بلدنا هذه الأيام، ولكن يمكننا أن نأمل ذلك مع افتتاح البلاد مساحة العمل، تتألق هذه الصناعة في الأسواق العالمية.

يبلغ إجمالي الطاقة المركبة لصناعة السجاد الآلي في الدولة حوالي ١٣٥ مليون متر مربع ويبلغ إنتاجها العملي حوالي ٩٠ مليون متر مربع سنوياً، مما يرفع قيمة الإنتاج السنوي لهذا المنتج إلى حوالي ٣٦٠ ألف مليار ريال (مليار ريال). و ٢٠٠ مليون دولار). من ناحية أخرى، يبلغ إنتاج أول ٦ أشهر من ١٤٠٠ من هذا المنتج حوالي ٤١ مليون متر مربع وتطوير هذا المجال الصناعي حتى حد الإنتاج البالغ ١٥٠ مليون متر مربع سنوياً هو أحد أهداف الحكومة. أيضاً، من بين حوالي ٣٠٠٠٠٠ شخص يعملون في قطاع النسيج في البلاد، ينشط حوالي ٣١٠٠٠ شخص في هذا القطاع. الجدير بالذكر أن قيمة صادرات السجاد الآلي في الأشهر الستة الأولى من العام الجاري بلغت حوالي ١١٠ مليون دولار. تمتلك صناعة السجاد المنسوج آلياً، بحصة ١٣٪ من الوحدات الصناعية النسيجية و ١٠٪ من العمالة في الصناعة، ٥٠٪ من الصادرات والعملات الأجنبية، مما يدل على مكانتها المتميزة والرائدة بين الصناعات النسيجية. في الواقع، يُنظر إلى هذا الجزء من الصناعة جيداً بين المجالات الخمسة المختارة لصناعة النسيج في خطة التطوير الاستراتيجية لوزارة الصمت، ويستهدف إنتاجه ٢٠٢٥ مليون متر مربع لعام ٢٠٢٥. في الوقت الحاضر، ويقدر استهلاك السوق المحلي بنحو ٥٠ مليون متر مربع سنوياً تقدر قيمتها بنحو ٢٠٠ ألف مليار ريال. وبافتراض نمو سنوي مجمع بنسبة ١٠٪، فمن المتوقع أن يصل حجم الطلب بالسوق المحلي في عام ٢٠٢٥ إلى حوالي ٧٣ مليون متر مربع، والتي ستكون بأسعار اليوم حوالي ٣٠٠ ألف مليار ريال.

بافتراض أن هدف إنتاج ١٥٠ مليون متر مربع من السجاد المنسوج آلياً قد تحقق في عام ٢٠٢٥، وهو ليس بعيداً عن التوقعات، وبافتراض أنه بحلول ذلك الوقت، سيزداد طلب السوق المحلي السنوي من ٥٠ مليون متر مربع إلى ٧٣ مليون متر مربع. متراً، يمكن تخيل أننا نواجه فائضاً قدره ٧٧ مليون متر مربع من السجاد المنسوج آلياً سنوياً في البلاد، والتي يمكن تصديرها إلى الأسواق العالمية. إذا أخذنا في الاعتبار سعر التصدير لكل متر مربع من السجاد المنسوج آلياً في عام ٢٠٢٥ يساوي ٣٠ دولاراً، فسنكون قادرين على الوصول إلى قيمة تصدير تزيد عن ملياري دولار، والتي ستعزى جزئياً إلى مكانة هذا المجال الصناعي في البلد. ■



علي رضا حاثري
عضو مجلس إدارة الجمعية الإيرانية
لأخصائيي النسيج

تم شرح ذلك في اجتماع كيش اينوكس ١٢٠٢ المتخصص

دور سرمد للتأمين في السوبر ماركت المالي لبنك صادرات إيران



قال يعقوب رشنوادي، الرئيس التنفيذي لشركة سرمد للتأمين، في حفل تقديم خدمات السوبر ماركت المالي لبنك صادرات إيران في مجال التأمين، في إشارة إلى الخدمات التي تقدمها سرمد للتأمين في صناعة التأمين في البلاد: في مجمع سرمد للتأمين، نحاول أيضاً تقديم الخدمات المناسبة أينما كان هناك أدنى خطر وتقليل المخاطر من خلال التواجد النشط.

وأضاف: «في بنك صادرات إيران، نهدف إلى تقديم خدمات عالية الجودة للناشطين في مختلف القطاعات الاقتصادية، وبنهج يعتمد على التقنيات الجديدة، فإن صناعة التأمين لديها فرصة أن يكون لها حضور أكثر نشاطاً إلى جانب القطاعات الاقتصادية الأخرى والخدمات الرخيصة. «تقديم سريع وبسيط وآمن.»

كشفت سرمد النقاب عن أول نظام إلكتروني لإصدار تأمين لطرف ثالث

كشفت سرمد للتأمين عن أول نظام إلكتروني لإصدار التأمين من طرف ثالث، مع القدرة على تلقي رمز فريد في وقت واحد من خلال نظام التأمين الشامل لشركة فرأوران.

كشف يعقوب راشناوادي، في الاجتماع الوطني لمديري ورؤساء فروع سرمد للتأمين المنعقد في طهران، عن أول نظام إلكتروني لإصدار تأمين ضد الغير مع القدرة على إصدار رمز فريد في وقت واحد. هذا النظام هو أول نظام إلكتروني لإصدار تأمين ضد الغير، والذي تم إنطلاقه بالتعاون مع شركة سرمد للتأمين وشركة فرأوران.

مع الكشف عن هذا النظام الفريد، يمكن لجميع العملاء الحصول على هذا التأمين عبر الإنترنت برمز فريد بعد طلب إصدار تأمين ودفع طرف ثالث. نظام إصدار التأمين ضد الغير عبر الإنترنت من سرمد متصل بنظام سنهب للتأمين المركزي عبر الإنترنت ويمكن للعملاء الاستفسار عن رمز التأمين الفريد الخاص بهم من التأمين المركزي بعد إصدار بوليصة التأمين. هذه الميزة هي فرق كبير بين نظام تأمين سرمد والأنظمة المماثلة، مما يميزه عن جميع منصات مبيعات التأمين الحالية للجهات الخارجية، وفي الواقع، هو أول نظام عبر الإنترنت لإصدار تأمين الطرف الثالث، والذي له أيضاً رمز فريد بعد إصدار بوليصة التأمين من خلال نظام مجتمع التأمين الخاص بشركة فرأوران يوفر للعملاء.

هذا النظام، المتاح لجميع العملاء من خلال تطبيق الويب سرمد للتأمين على webapp.sarmadins.ir، متاح على جميع منصات

■ iOS و Android و Windows



تم طرحه مع محسن ثابت

تعزير التأمين الهندسي والطاقة من خلال زيادة حصة مشاريع البناء



أصبحت صناعة التأمين ذات أهمية خاصة في العديد من البلدان حول العالم، في بلدنا، على الرغم من مشاكل مثل التضخم وزيادة تقلبات أسعار الصرف، فقد تم النظر في هذه الصناعة ويبدو أنها أصبحت إحدى القواعد الرئيسية للنمو الاقتصادي من خلال حل المشكلات الاقتصادية. لتحقيق في هذه المشكلة، أجرينا مقابلة مع محسن ثابت، مدير الهندسة وتأمين الطاقة بشركة نوفين للتأمين. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تم إطلاق هذه الشركة في عام ٢٠٠٥ بهدف أداء الأنشطة وتقديم الخدمات في أنواع مختلفة من التأمين التجاري، بما في ذلك الممتلكات والأشخاص والمسؤولية وما إلى ذلك، والآن تقدم خدمات للبنوك الوطنية والزراعة والإسكان والاقتصاد الحديث، وهي واحدة من أكبر الشركات الخدمية في المجال. يعتبر مصرفياً. أدت التغييرات التي تم إجراؤها في شركة نوفين للتأمين في عام ٢٠١٥ والتركيز على التأمين على الممتلكات مثل الحرائق والشحن والهندسة إلى تغيير في تكوين المحفظة. بالإضافة إلى ذلك، أدى إصلاح عملية الخدمة والتركيز على التأمين على الممتلكات إلى دورات تدريبية مستمرة لشبكة المبيعات، والآن أنا أدير أيضاً الهندسة والطاقة والتأمين الخاص.

يعتبر رضا شركة التأمين دائماً أحد أهم الأشياء التي يجب مراعاتها. وفقاً لذلك، يبلغ معدل الاحتفاظ بالعملاء لدى شركة نوفين للتأمين ٩٠٪، أي أن ٩٠٪ من شركات التأمين في هذه الشركة قد واصلت وثائق التأمين الخاصة بها مع نوفين للتأمين.

قامت نوفين للتأمين بتحسين مكانتها بين شركات التأمين الأخرى منذ عام ٢٠١٥، من خلال تحقيق جميع أهدافها وكذلك تحقيق ربحية عالية والتحكم في نسبة الخسارة، بحيث باعت في الأشهر الستة الأولى من العام أكثر من ١٢٠٠ مليار تومان من بوالص التأمين. لقد كان أكثر من المبلغ المتوقع لعام ٢٠٢١.

نظراً لأن هذه التأمينات من بين التأمينات مع عملاء محددين وتعمل كمشروع، فهي لا تتعامل مع الأشخاص العاديين وعملائها الرئيسيين؛ المصنعون وأصحاب الصناعة والأشخاص النشطون في مجال البناء والهندسة. في رأيي، سنواجه ارتفاعاً في الطلب في هذا القطاع عندما تخرج الدولة من الركود التضخمي الحالي وتزيد حصة مشاريع البناء في ميزانية ٢٠٢٢. وتجدر الإشارة، مع ذلك، إلى أن التحسن في حالة التأمين الهندسي والطاقة يشير إلى تحسن في الوضع الاقتصادي للبلاد. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة آراد للسجاد

ضرورة اهتمام المصنعين

بسمعة ومكانة السجاد الإيراني



إن قطع الاعتماد على عائدات النفط والاهتمام بالصادرات، في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة الحالية، يمكن أن يساعد في تحقيق شعار العام، وهو بالطبع ممكن عن طريق حل المشاكل في مختلف الصناعات، وخاصة صناعة السجاد الآلي. في مقابلة مع حميد صابر، الرئيس التنفيذي لشركة آراد للسجاد، قمنا بفحص المشاكل في صناعة السجاد المصنوع آليًا وسبل الخروج منها. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

لطالما حاولنا إنتاج سجاد مجموعة متنوعة من التصاميم الكلاسيكية والحديثة بأحدث تصميمات اليوم. جميع تصميمات سجاد آراد مملوكة ويمكننا القول بأمان أن منتجاتنا ليس لها نموذج مماثل في السوق. من ناحية أخرى، يعد استخدام لوحة الألوان الفريدة ميزة أخرى لسجاد آراد، مما يجعلنا مختلفين عن العلامات التجارية الأخرى. حاولت ألا أشعر بأي نقص من حيث جودة السجاد والخيوط والأنسجة، بالإضافة إلى تخصص منتجات آراد، لأن جودة المنتج تكون دائمًا أكثر استقرارًا في السوق.

آراد بالفارسية تعني مزين ومزين ولطيف وكريم. حتى الآن، حاولنا أن يكون لنا شخصية وسلوك لائقين مع العملاء والموظفين وكذلك في إنتاج منتجاتنا، وفي إطار معاني آراد، بالإضافة إلى استخدام الاسم الإيراني الأصلي للحفاظ على هويتنا.

في التخطيط طويل الأمد، حاولنا توسيع نطاق سجاد آراد، لكن لحسن الحظ في بداية العام حققنا النتيجة المرجوة بإضافة منتج واحد، وبناءً على طلب العملاء المتكرر، سيتم إضافة منتج آخر إلى مجموعة آراد للسجاد بنهاية هذا العام تمكننا من زيادة تنوع المنتجات أكثر من ذي قبل وزيادة مجال خلق فرص العمل.

حاليًا، يتم استخدام حوالي ٨٠٪ من منتجات السجاد آراد في السوق المحلية، ونحن نعمل على توسيع ومنح التمثيل لمدن أخرى في إيران، ولدينا حاليًا ١٩ تمثيلًا نشطًا في البلاد. لحسن الحظ، بمساعدة أصدقائنا وعملائنا الأعزاء، بالإضافة إلى إنتاج منتجات جديدة خلال وباء كورونا، حافظنا على حصتنا في السوق وحتى الآن حافظنا على مبيعاتنا ثابتة تقريبًا منذ اللحظة التي سبقت تفشي كورونا.

في رأسي، أعزائي الزملاء والمنتجين يجب أن يعرضوا منتجاتهم للأسواق المحلية، وخاصة الأسواق الخارجية، دون أي قصور وبأفضل جودة، حتى تثق شعوب العالم في التاريخ اللامع للسجاد الإيراني المصنوع على سنوات لا تتضرر. ■

العضو المنتدب لشركة نسيم آتیه سازان كيميا للتأمين

أصبحت صناعة التأمين أكثر ديناميكية من أي وقت مضى

تأسست شركة نسيم عطيه زازان كيميا للتأمين (تحت إشراف شركة نوبن للتأمين) في نهاية عام ٢٠١٧ برأس مال أولي قدره مليار ريال. للتعرف أكثر على الأنشطة والتدابير التي اتخذتها هذه الشركة، أجرينا مقابلة مع سيد محمد جواد سجاديان، الرئيس التنفيذي لشركة آتیه سازان كيميا للتأمين ورئيس جمعية ممثلي التأمين الجدد في محافظة فارس. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

خدمات هذه الشركة بسبب وجود خطط خاصة مثل خطة اتو بلاس في التأمين على السيارات، وخطة فاير بلاس في التأمين ضد الحرائق، وما إلى ذلك، جعلت هذه الشركة مختلفة عن الشركات الأخرى. كما أن العملية الخاصة للمتابعة ودفعة التعويضات لشركات التأمين هي أحد الأسباب التي يمكن أن تميز شركة نوبن للتأمين عن الشركات الأخرى.

بما أن شيراز مدينة سياحية بها العديد من المعالم السياحية، فقد أدى هذا العامل إلى إنشاء وكالات سفر وسياحة في هذه المدينة، وقد أدى ذلك إلى إرضاء السائحين الأعزاء.

المبيعات عبر الإنترنت من خلال موقع www.atyehsazan.com. كام وأيضًا من خلال صفحة إنستجرام [nasim.atyeh.sazan.kimia](https://www.instagram.com/nasim.atyeh.sazan.kimia) خلال فترة كورونا، أتاحت ذلك لمعظم شركات التأمين، الذين بسبب انتشار هذا الفيروس، لم يتمكنوا من الذهاب شخصيًا للتغطية التأمينية أو تجديد بوليصة التأمين الخاصة بهم، لاستخدام خدمات الشركة بسهولة.

يتمثل النشاط الرئيسي لشركة نوبن لتأمين في تمثيل نسيم عطيهزان كيميا فيما يتعلق بتأمين البضائع على الواردات والصادرات وكذلك تأمين مسؤولية الناقل الدولي سي.إم.إر، والذي يتعامل بسهولة مع شحنات التصدير والاستيراد من جميع أنحاء العالم مع الحد الأدنى من الأقساط والالتزامات القصوى في البنود أ، ب، ج التأمين على البضائع (الجوي، البحري، البري) مشمول بالتأمين.

بالنظر إلى إحصاءات صناعة التأمين التي نشرتها الهيئة المركزية للتأمين في جمهورية إيران الإسلامية، سنجد أن عدد شركات التأمين في صناعة التأمين يتزايد يومًا بعد يوم. تعد هذه الإحصائية بأن صناعة التأمين أصبحت أكثر ديناميكية من أي وقت مضى وأهميتها تتزايد بين شرائح المجتمع المختلفة، وهذا يعني ديناميكية ونشاط صناعة التأمين.

إن صناعة التأمين، باعتبارها أحد جوانب المثلث المالي لكل دولة، لها أهمية خاصة ومكانة خاصة، ويعد توسيع شبكة المبيعات والتسويق أحد الحلول الثقافية في هذا الصدد. ■



نائب رئيس مجلس إدارة شركة ايده آل للسجاد

ازدهار صناعة السجاد المنسوج آلياً من خلال دعم الشركات المصنعة



بدأت شركة بستان ترمه للسجاد، بعلامة تجارية مثالية للسجاد، نشاطها في عام ١٩٩٤ في مجال إنتاج أنواع مختلفة من السجاد المنسوج آلياً وتقدم منتجاتها في الأسواق المحلية والدولية باستخدام آلات نسج جديدة. في البداية، استمرت الشركة في إنتاج سجاد منخفض الكثافة، وبمرور الوقت، قامت بتحديث أجهزتها بسبب التقدم في تكنولوجيا النسيج.

وأشار علي رضا ضابطي، نائب رئيس مجلس إدارة شركة ايديال كاربت، إلى إحدى مزايا هذه الماركة وقال: «أهم ما يميز السجاد المثالي هو التفرد في تصميماته وخدمات ما بعد البيع، وهو ما جعل منتجات الشركة لقيت استقبالا حسنا».

وأضاف: «التقدم في العمل والجودة المناسبة للمنتجات والتحسين بشكل عام ليس له حدود، لذلك أطلقنا على علامتنا التجارية علامة مثالية لتذكير هذه القضية المهمة».

من أجل تحقيق قفزة في الإنتاج، نحاول زيادة الطاقة الإنتاجية لمنتجاتنا، ويتم متابعة هذه المشكلة بجدية. بالإضافة إلى ذلك، لدينا خطط تنموية نأمل أن نحققها بنهاية العام الجاري.

وقال المسؤول إنه مع تفشي مرض كورونا، كان سوق التصدير يواجه تراجعاً كبيراً، مضيفاً: «مرور الوقت وبسبب الحد من آثار هذا المرض والقيود، اتخذت شركة بستان ترمه الإجراءات المناسبة في هذا المجال. من الصادرات وهي في ازدياد وهي عملة».

وأكد على أننا نتمتع بموقع مقبول في الأسواق المحلية، وأعرب عن أمله في أنه بمساعدة مجموعة البحث والتطوير التابعة لشركة بستان ترمه، سيكون لدينا حصة أكبر في السوق المحلية.

قال ضابطي: «بصفتي منتجاً، أطلب المزيد من التعاون والوحدة من جميع المديرين والمسؤولين المعنيين لمساعدة بعضهم البعض لتطوير هذه الصناعة العظيمة». بالإضافة إلى ذلك، يجب على الحكومة توفير الشروط لتطوير صناعة السجاد من خلال توفير حزم الدعم للمنتجين.

وأشار إلى إقامة المعرض الدولي الثالث عشر للسجاد، وقال: «بسبب قيود كورونا العام الماضي، كان من المتوقع أن يحظى معرض هذا العام بترحيب كبير، وهو ما حدث لحسن الحظ، حيث رأينا الكثير من الابتكارات». «كنا في التصاميم الحديثة والكلاسيكية».

وفي النهاية، قال: ينبغي إيلاء اهتمام خاص لصناعة السجاد كصناعة توفر فرص العمل وصناعة العملة من أجل مشاهدة نموها وتطورها المتزايد. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة جهامهر

يعد توريد المواد الخام من أهم مشاكل مصنعي السجاد المنسوج آلياً



من المشاكل التي تواجه مصنعي صناعة السجاد المنسوج آلياً توفير المواد الخام لإنتاج منتجات ذات جودة عالية، مما تسبب لهم في العديد من المشاكل. من أجل مزيد من التحقيق في وضع صناعة السجاد المنسوج آلياً في البلاد، أجرينا مقابلة مع علي آذرباد، الرئيس التنفيذي لشركة جهامهر نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

يختلف سجاد هذه الشركة عن باقي منتجات الشركات الأخرى، وأهمها استخدام أفضل الخامات والتواصل الصادق مع العملاء الكرام لهذه المجموعة. لقد بذلنا دائماً قصارى جهدنا لابتكار هذه المنتجات وتزويدها، وفي هذا الصدد، نجحنا في إنتاج السجاد اليدوي واستخدام مادة الحرير، ونجحنا في إنتاج أول سجادة منسوجة آلياً بنسبة ١٠٠٪ مماثلة للسجاد الإيراني اليدوي.

كانت إجراءات التطوير دائماً في برنامج هذه الشركة ومدبريها، ولهذا الغرض، ننتظر الآن تسليم أول ماكينة حياكة بكثافة ١٥٠٠ عقدة، والتي ستكمل محفظة منتجات الشركة. أيضاً، مع شراء وتركيب ماكنتي حياكة جديدين، لحسن الحظ، زاد إنتاج الشركة بنسبة ٣٠٪. فيما يتعلق بتصدير البضائع، يجب أن أذكر أنه لحسن الحظ، منذ البداية، قمنا بتوسيع صادراتنا إلى أسواق الخليج الفارسي والدول الأفريقية، والآن يتم تصدير منتجات الشركة باستمرار إلى أكثر من ١٥ دولة.

إن أهم مشكلة نتعامل معها حالياً هي توريد المواد الخام، وهي دالة لسعر العملة. تؤدي ثمارها.

بالنظر إلى صعوبة التمييز بين السجاد الجيد والمتوسط، إلا أنه من السهل جداً التمييز بينها وبين السجاد الرديء. وفقاً للوزن والمواد الخام المستخدمة، يمكن تحقيق الجودة المناسبة للسجاد. يجب على المشتري الانتباه إلى كثافة السجادة وملمس السجادة من خلفها، والتأكد من شراء البضائع بالمعايير الإيرانية. لدى المنظمة القياسية الإيرانية عمليات تفتيش دورية جيدة جداً لشركات التصنيع وتراقب جميع مراحل النسيج والإنتاج، مما دفع الشركات المصنعة إلى توخي المزيد من الحرص في إنتاج منتجات عالية الجودة.

آلاتنا أخذت في الإهلاك وأود إبلاغ جميع أصحاب الصناعة والمسؤولين الحكوميين من خلال «عام الاستثمار» أنه يجب تصحيح هذا الوضع. ■



استخدام التقنيات الحديثة في إنتاج الزيوت الصناعية وزيوت الآلات



لقد أتاح وجود احتياطات نبط وغاز غنية في البلاد فرصة جيدة جداً للجهات الاقتصادية الفاعلة لإنتاج منتجات متعلقة بها، والتي للأسف لا يتم استخدامها بشكل جيد بسبب الإدارة غير الفعالة في هذا المجال. بسبب هذه المشكلة، تحولت بعض الجهات الاقتصادية الفاعلة في الخارج إلى إنتاج منتجات الطاقة، بما في ذلك منتجات زيت السيارات.

قال سيد ميلاد حسيني، ممثل شركة فنول، في إشارة إلى إنتاج الزيوت الصناعية والزيوت التي تستخدمها المصافي في هذه الشركة: نظراً لقلّة إنتاج الزيوت عالية الجودة والمتوقعة بالداخل، فإن أحد عملاء النفط لهذه الشركة هو إيران التي هي دائماً تواجه مشاكل مع العقوبات والحوافز المحلية على الواردات.

وقال إن الزيوت التي تنتجها شركة فنول تقلل من التكاليف واستهلاك الوقود، مضيفاً: «من الفوائد المهمة لهذه الزيوت، بالإضافة إلى استخدامها على نطاق واسع لمسافات طويلة، غسل الحمأة والامثال للمعايير الدولية، مما يمنع تلوث البيئة». من ناحية أخرى تستخدم الشركة التقنيات الحديثة وتعد من أفضل العلامات التجارية في العالم في إنتاج النفط.

واعتبر ممثل شركة فنول استخدام هذه الزيوت عالية الجودة كشرط لقوة التحمل وإطالة عمر قطع السيارة وقال: إن معظم المستهلكين راضون عنها بسبب الجودة العالية لمنتجات الشركة واستخدامها للسفر كيلومترات.

وأشار إلى وجود ممثل فنول في ٨٠ دولة وقال: «لحسن الحظ منتجات هذه الشركة معروفة وستطرح في السوق بسعر مليون و ٢٠٠ إلى مليون و ٨٠٠ ألف تومان». بالإضافة إلى ذلك، يتم استخدام الزيوت التي تنتجها هذه الشركة بشكل متكرر في دول بارزة مثل الولايات المتحدة وكوريا الجنوبية.

واعتبر مراحل إنتاج الماكينات والزيوت الصناعية لهذه الشركة وفقاً لدراسات واختبارات عديدة، وقال: «بما أنه في الوضع الحالي لا يمكن إنتاج هذا المنتج في الدولة ومن ناحية أخرى نواجه قيوداً كثيرة، يجب توفير شروط استيراد هذا المنتج». «كن. بالطبع نحن نتطلع إلى بناء مصفاة في البلاد، وسيتم ذلك عندما تكون الظروف مناسبة. وفي الختام ذكر ممثل شركة فنول أن منتجات هذه الشركة تستخدم في جميع القطاعات حتى في صناعة الشحن والطيران، وقال: كل صناعة ومنتج يحتاج إلى دعم حكومي للنمو والتطور. من أجل تلبية احتياجاتها الأساسية في هذا المجال وإطلاق صناعات مماثلة، تحتاج بلادنا إلى صياغة القوانين المناسبة، والتي نأمل أن توفر الأرضية لبناء مصافي في المناطق المحتملة. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة نقوي للسجاد

المنافسة الأولى للسجاد الإيراني المنسوج آلياً مع الدول المجاورة

على الرغم من أن فيروس كورونا تسبب في الكثير من الضرر للفاعلين الاقتصاديين في مختلف المجالات، إلا أنه أوجد أيضاً العديد من الفرص لهم لزيادة المبيعات عبر الإنترنت والافتراضية. لمزيد من المعلومات توجهنا إلى مصطفى نقوي الرئيس التنفيذي لشركة نقوي للسجاد وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. من أهم مميزات نشاط الشركة إنتاج سجاد بسعر ٨٠ ألف تومان إلى ٢ مليون تومان للمتر، مما يمنح العملاء المزيد من الفرص للشراء. في الوقت الحاضر، تم تقديم الحزمة الكاملة من منتجات شركة نقوي للسجاد للأسواق المحلية والأجنبية وفقاً لأذواق العملاء المختلفة، وقد قوبلت بإشادة كبيرة.

من أهم مزايا السجاد الذي تنتجه هذه الشركة؛ تنوع في الجودة والسعر والأبعاد والكثافة، لذلك لديها نطاق واسع من العملاء وتلبي احتياجاتهم في الداخل والخارج. من ناحية أخرى، فإن السجاد الذي تنتجه شركة نقوي للسجاد له ألياف مختلفة ويغطي أيضاً تصاميم ومناجخ فاخرة حديثة للمطبخ وغرف الأطفال.

إذا نظرنا بشكل واقعي، فإن تفشي كورونا كان له فرص وتهديدات. من بين تهديداتها انكماش السوق وتراجع المبيعات. من ناحية أخرى، فقد زاد أيضاً من فرص المبيعات عبر الإنترنت، بحيث يمكن للمتقدمين الآن تلقي طلباتهم عن طريق الطلب عبر الإنترنت.

من أفضل الفرص الاقتصادية إنتاج المواد الخام في الشركات والصناعات الكبيرة، والتي بالطبع، مع الاهتمام بهذه الصناعات الأم، سيؤدي إلى الاكتفاء الذاتي للبلاد وحل تحديات المنتجين لتوريد الخام المطلوب مواد.

من خلال زيادة مستوى التفاعل مع الدول المتقدمة والتجار الأجانب، لتوفير الأرضية لمنتجاتهم لدخول هذه الدول.

تقام معارض السجاد وفقاً لمعايير اليوم، ويتواجد عدد كبير من المصنعين والجهات الفاعلة المهمة في الصناعة ويتم توفير معلومات مهمة من هذا السوق للمشاركين. يعد هذا المعرض أيضاً فرصة جيدة لمصنعي السجاد للخروج من رتابة الإنتاج.

إذا كان العملاء حريصين على متانة ومتانة السجادة، فينبغي عليهم اختيار سجادة تستخدم خيوطاً عالية الجودة مثل الأكريليك، أما إذا كان اهتمام العميل على مسألة عدم ملء السجادة، فعليه استخدام سجاد البوليستر. ■



رفع الرئيس التنفيذي لشركة أذران القابضة

العقوبات الرئيسية أمام الإنتاج والتصدير



المستثمرين الأجانب لديهم خطة ولا يمكنهم الاستثمار في مثل هذه الظروف. في رأيي، إن الافتقار إلى الإدارة السليمة، والتغيير المستمر للقوانين، وعدم الامتثال للقوانين السابقة، فضلاً عن الافتقار إلى الهيكل المناسب، يسبب الضرر الأكبر في جذب المستثمرين الأجانب.

يعتبر تخصيص ٤٢٠٠ تومانا أكبر ضربة لهيئة الصناعة، وخاصة صناعة البتروكيماويات في البلاد. كان هذا قانوناً غير مناسب، لأن رجل الأعمال أو المزارع اضطر إلى شراء منتج بسعر ١٦٠٠٠ تومانا وبيعه بسعر ٤٢٠٠ تومانا. للإرسال. كان هذا إجراء غير مناسب لأن التجار اضطروا إلى توفير البضائع بسعر العملة الحرة، والذي اضطر بعد استلام هذا المبلغ إلى تسليمه للبنك واسترداد الدولار بسعر ٤٢٠٠ تومانا. في الواقع، وجهنا التاجر لشراء وتصدير الفستق مقابل ١٦٠,٠٠٠ تومانا ثم استلام ٤٨,٠٠٠ تومانا بدلاً من ١٦٠,٠٠٠ تومانا التي قدمها. ■

ومع ذلك، يوجد في بلدنا إمكانات كبيرة للاستثمار في منتجات البتروكيماويات والنفط والغاز. من أجل التعرف على هذا المجال، أجرينا مقابلة مع الدكتور علي محمودي أصل زاده، الرئيس التنفيذي لشركة أذران القابضة. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بدأنا في تصدير المنتجات البتروكيماوية للنشاط المناسب، ومن خلال تصدير المنتجات البتروكيماوية والمصافي إلى بعض الدول لأول مرة، سرعان ما أسسنا مكانة جيدة في الدولة وكذلك الأسواق الدولية، بحيث تمكنا من تصدير المنتجات البتروكيماوية إلى ٣٦ دولة.

مع الكثير من الجهود في هذا المجال، أصبحنا رئيس لجنة التجار لاتحاد مصدري النفط والغاز وكذلك العضو الرئيسي في مجلس إدارة هيئة البتروكيماويات لاتحاد تصدير النفط والغاز والبتروكيماويات. تم اختيارنا كأفضل مصدر في محافظة كرمان وسنواصل أنشطتنا بحضور نشط في ٨ غرف تجارية بهدف تطوير السوق.

لدينا الآن مكانة جيدة بين البتروكيماويات والمصافي من حيث توريد المعدات البتروكيماوية. بالإضافة إلى ذلك، من أجل استخدام الإمكانات الشاملة للمنتجين المحليين، قمنا بتصميم موقع «إيران - بتروكالا»، وهو موقع شامل لاحتياجات البتروكيماويات ويضم حوالي ١٦٠٠ عضو نشط. وبناءً عليه، تم تهيئة الظروف لشركات البتروكيماويات لتزويد منتجاتها المطلوبة من المنتجين المحليين. لحسن الحظ، عملنا في هذه الصناعة بقدر ما نستطيع، ونأمل أن نواصل القيام بأنشطة جيدة في هذا الاتجاه.

لسوء الحظ، فإن الضمانات التي يجب أن نقدمها للمستثمرين الأجانب ليست قوية جداً، لذا فهم غير مستعدين للاستثمار في البلاد. الطبيعة العشوائية للمجتمع هي مشكلة أخرى يجب معالجتها في هذا الصدد. على سبيل المثال، كنا على اتصال بمسثمر سويدي لمدة ٦ أشهر تقريباً للاستثمار في المنطقة الحرة في أنزلي. تمت جميع مراحل هذا التعاون، ولكن في مرحلة واحدة من العمل، للأسف، قامت الحكومة بتغيير جميع القوانين، بما في ذلك القوانين المتعلقة بالمنطقة الحرة، والإعفاءات الضريبية، وما إلى ذلك.

على الرغم من العقوبات الساحقة والعديد من مشاكل العملة، واجهنا أيضاً العديد من المشكلات، ونتيجة لذلك تم إغلاق حساباتنا عدة مرات، ولكن لا يزال لدينا العديد من الحسابات المجمدة. بعد العديد من الأنشطة وبفضل أصدقائنا، أصبحنا رئيس لجنة التجار لاتحاد مصدري النفط والغاز وأيضاً العضو الرئيسي في مجلس إدارة لجنة البتروكيماويات لاتحاد مصدري النفط والغاز والبتروكيماويات.



آفاق إنتاج الغاز في إيران



هادي بحريني
خبير بتروكيماويات

مع أكثر من ٤٢ تريليون متر مكعب من احتياطات الغاز المؤكدة، تمتلك إيران ٢١,٥ في المائة من موارد الغاز في العالم وهي ثاني أكبر منتج للغاز الطبيعي في العالم، على مسافة قصيرة من الدولة الشاسعة لروسيا. تمتلك إيران وحدها ستة أضعاف موارد الغاز القابلة للاستخراج مقارنة بالمملكة العربية السعودية، وسبعة أضعاف ما تمتلكه الولايات المتحدة و ٢١ ضعفاً لدى الاتحاد الأوروبي. لتعويض هذا العجز، من الضروري خفض الصادرات وقطع اللقيم البتروكيماوي وزيت الوقود في محطات توليد الكهرباء، الأمر الذي سيؤدي إلى أضرار اقتصادية وبيئية كبيرة. من خلال قطع تصدير الغاز، لا ترى الدول المستوردة إيران كمصدر مستقر وموثوق به وتتنهج إلى مصادر بديلة. تركيا، على سبيل المثال، تستورد ١١ في المائة فقط من غازها من إيران، وينتهي عقد مدته ٢٥ عاماً لاستيراد الغاز من إيران في السنوات الأربع المقبلة. من ناحية أخرى، اكتشفت الدولة عدة حقول غاز كبيرة نسبياً في البحر الأسود والبحر الأبيض المتوسط خلال العامين الماضيين، ومن المتوقع أن تنتج ضعف ما تنتجه إيران من الغاز في السنوات القليلة المقبلة. كما وسع العراق حقول الغاز لتقليل اعتماده على الغاز لإيران وبدأ فصلاً جديداً من أحلامه الغازية بتوقيع عقد قيمته ٢٧ مليار دولار مع شركة توتال الفرنسية.

شرعت المملكة العربية السعودية، أكبر منتج للنفط في العالم، في مغامرة جديدة للطاقة في العالم من خلال الاستثمار بكثافة في الغاز الصخري. أعلن العام الماضي أن أرامكو تخطط لاستثمار ١١٠ مليارات دولار في حقل جوفره للغاز الصخري، وإذا كانت الخطة طموحة، فستكون المملكة العربية السعودية في الأفق بحلول عام ٢٠٣٠، وفقاً لموارد الغاز الصخري المكتشفة في البلاد. بعد روسيا، ستصبح ثاني أكبر مصدر للغاز الطبيعي والغاز الطبيعي المسال في العالم وستكتشف معادلات جديدة في سوق الغاز العالمي. تقدر احتياطات حقل الغاز الصخري بـ ٢٠٠ تريليون قدم مكعب. أنتجت إيران ٢٥١ مليار متر مكعب من الغاز العام الماضي، تم تصدير ١٦ مليار متر مكعب منها فقط، أو ٦٪. ومع ذلك، فإن هذا الحجم من الصادرات مهم للغاية بالنسبة لإيران، لأن سعر الغاز المُصدّر يزيد عن ٢٠ ضعف سعر البيع المحلي. وحققت ٩,٢ مليار دولار أكثر من إجمالي مبيعاتها المحلية العام الماضي. دول المنطقة، على الرغم من امتلاكها موارد غاز أقل من إيران، فقد سلبت مبادرة سوق الغاز من إيران مع الكثير من الاستثمار، وإذا استمر حجم الاستثمار الصغير في صناعة الغاز الإيرانية بنفس الطريقة، في المستقبل القريب جداً إيران مع أكبر موارد الغاز في العالم، الغاز أدخل استهلاكك أيضاً. ■

الرئيس التنفيذي السابق لشركة آسان
تجارت قائم

الحكومة تمنع استيراد البضائع إلى البلاد



تعتبر شركة فنول من الشركات القادرة في مجال إنتاج المنتجات النفطية وتتبع معايير الجودة وتتوافق مع المعايير الحديثة لمنع التلوث البيئي وفق ثقافة الدول الأوروبية.

قال علي رضا برزجر مقدم، الرئيس التنفيذي السابق لشركة آسان تجارت قائم (الممثل الرسمي لمصافي فنول)، في إشارة إلى خدمة ما بعد البيع لشركة فنول وأيضاً الانتباه إلى مطالب وآراء العملاء: إذا كان أي من العملاء هو راضٍ عن جودة المنتج لأي سبب من الأسباب إذا لم يكن الأمر كذلك، فسيقوم خبراء الشركة بالذهاب إلى بلد العميل هذا للتحقيق في الأمر شخصياً

وقال: «الجودة العالية تعتبر نوعاً من الخدمة للإنسانية. يجب أن يكون كل فرد مسؤولاً أمام العملاء عن منتجاته، وقد اجتذبت الشركة دائماً العملاء من خلال الالتزام بهذا المبدأ».

وأكد برزغار مقدم أن منتجات فنول النفطية تقلل التلوث وتقلل من تكلفة أداء قطع الغيار، مشدداً على أن السوق المحلي يحتاج إلى استيراد مثل هذه المنتجات لعدم وجود مثيلاتها في بلادنا.

عندما لا يتم إنتاج مثل هذه المنتجات محلياً ونواجه عقوبات وعدم وجود صناعة تكرير مناسبة، فإن استيراد الأجزاء والمنتجات المماثلة لن يضر بالإنتاج فحسب، بل سيساعد المصنعين أيضاً على إكمال عملية الإنتاج.

وشدد على أن استخدام منتجات فنول سيساعد في الحد من تلوث الهواء كواحدة من المشاكل الرئيسية للمجتمع، وقال: «للأسف بعض المستهلكين يرفضون شراء المنتج بحجة أن المنتج له سعر مرتفع، بينما عدم استخدام فنول» ستؤدي المنتجات إلى استهلاك مفرط للنفط لمسافات طويلة وزيادة التكاليف الإجمالية.

صرح الرئيس التنفيذي السابق لشركة آسان تجارت قائم بأن بعض الأشخاص في الدولة يحاولون إنتاج منتجات مقلدة واستبدالها بمنتجات أصلية، مضيفاً: «بعض هؤلاء المحتالين عرضوا علينا التعاون مقابل مبالغ كبيرة من المال، لكننا لم نقبل أبداً. نحن لا نخون للعلامة التجارية فنول ومنتجاتها.

في النهاية اعتبر الرئيس التنفيذي السابق لشركة آسان تجارت قائم أن معوقات الحكومة أمام استيراد البضائع إلى البلاد من المشاكل الرئيسية التي تواجه شركة فنول، وأشار إلى أنه بعد دخول الجمارك لم يتم تخليصها لفترة طويلة بسبب لقوانين مرهقة. ■

أكد ذلك الرئيس التنفيذي لشركة معصوم القائم على المعرفة لإنتاج الحبيبات

اهتمام خاص بخلق فرص العمل مع تنمية اقتصاد البلاد



وتطوير من وزارة الصمت، وبسبب التوسع المتزايد للمواد البوليمرية، زادت أنشطتها في هذا المجال. كل يوم يتم تقديم مواد جديدة إلى السوق لها استخدامات عديدة ويجب استخدامها لتحديثها. بسبب هذه المشكلة، قامت شركة معصوم لإنتاج الحبيبات باستبدال المواد القديمة بأخرى جديدة، على الرغم من المشاكل والعقبات القائمة، وجعلت البلاد غير ضرورية من خلال تصنيع واستيعاب وهندسة عكسية للمواد المستوردة. على سبيل المثال، في صناعة السيارات، تم استبدال الفضة على المصدر، الذي تم استيراده سابقاً من الولايات المتحدة، ببوليمر آخر بخصائص أفضل من CAB بناءً على طلب شركة إيران خودرو، والتي قد تكون أكثر سهولة وأرخص سعراً للمستهلك المحلي. نظراً لأن وجود وحدة البحث والتطوير هو أحد المتطلبات المهمة لشركات البوليمر، فقد قامت شركة معصوم للحبيبات بتحديث نفسها جنباً إلى جنب مع التطورات العلمية الكبيرة في مجال مواد البوليمر في جميع أنحاء العالم. جميع درجات الإنتاج مثل بي.وى. سى الصناعية والطبية وكذلك البوليمرات الهندسية المتقدمة لشركة معصوم القائم على المعرفة لإنتاج الحبيبات متوافقة مع المعايير الحديثة، لذلك على الرغم من عدم الوصول إلى المواد الخام عالية الجودة، تعد هذه الشركة واحدة من أفضل المنتجين في الدولة و على الرغم من القيود الحالية، يغطي جميع المعدات التي تتطلبها الصناعة الطبية والأجهزة المنزلية والسيارات بجودة مساوية للمواد الأوروبية. إن شعارات دعم الإنتاج بنهج المرشد الأعلى والرئيس هي في الاتجاه الصحيح تماماً، وأمل أن نولي اهتماماً خاصاً بهذا الموضوع حتى تتمكن من رؤية تطور اقتصاد البلاد من خلال خلق فرص العمل. من ناحية أخرى، يجب على الحكومة إنشاء سعر نسبي واستقرار العرض في سوق البتروكيماويات، والذي يعتبر العلف الرئيسي لوحدة الإنتاج مثلنا، بحيث يمكن للمنتجين والمستهلكين تجنب التخزين غير الضروري للمواد الخام بالتخطيط السليم والمواد الخام في أي وقت. يقدمون أنفسهم بسعر ثابت. ■

أدى نجاح شركات البوليمر في مجال الاستيعاب إلى عدم ضرورة استيراد المواد الخام من العديد من الصناعات مثل صناعة السيارات والأجهزة المنزلية والصناعات ذات الصلة. وفي الوقت نفسه، تحاول بعض الشركات استخدام تقنيات عالية الجودة للتنافس مع منتجات البلدان الأخرى من حيث الجودة وخلق بيئة مناسبة لمزيد من تطوير أنشطة الحرفيين. من أجل مزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا مقابلة مع المهندس سيد محمود مفيد، الرئيس التنفيذي لشركة معصوم القائم على المعرفة لإنتاج الحبيبات، نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة العمل في عام ١٩٩٥ بهدف إنتاج أنواع مختلفة من مركبات البوليمر، وبعد ذلك ووفقاً لحاجة الدولة لإنتاج حبيبات بي.وى. سى المتخصصة في مجال الأسلاك والكابلات والأحذية وصناعة السيارات والأجهزة المنزلية والأدوية، مثل بالإضافة إلى الترجمة بنسبة ١٠٠٪. بدأت شركة معصوم حبيبات نشاطها في عام ٢٠٠١ مع نهج إنتاج حبيبات بي.وى. سى المتخصصة وقدمت البنى التحتية مثل معدات المختبرات والمساحة اللازمة للإنتاج والآلات المتخصصة. من ناحية أخرى، كانت هذه الشركة من أوائل الشركات التي دخلت صناعة السيارات لإنتاج هذه المنتجات، مما يلغي الحاجة إلى استيراد المواد الخام، حيث تعد حالياً واحدة من أوائل وأكبر منتجي حبيبات بي.وى. سى في البلاد، و بالإضافة إلى ذلك، تعتبر أيضاً أول وأكبر منتج للمواد الخام للمعدات الطبية التي تستخدم لمرة واحدة (درجة طبية بي.وى. سى). منتجات شركة معصوم القائم على المعرفة لإنتاج الحبيبات لديها مجموعة واسعة من التطبيقات في صناعة المعدات الطبية، وفي الوضع الحالي، تحتاج الصناعة إلى مجموعة متنوعة من المواد الخام لإنتاج معدات طبية يمكن التخلص منها مثل المصل، ميكروست، غسيل الكلى ومجموعات الدم، الشفط الأنابيب والأنابيب ومجموعات المسالك البولية والعديد من المواد المستخدمة في هذه الصناعة من خلال إنشاء البنية التحتية المطلوبة في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠.

وفقاً للإحصاءات المتاحة، تنتج شركة معصوم لإنتاج الحبيبات سنوياً ٥٥٠٠ طن من حبيبات بي.وى. سى للصناعة الطبية، و ١٥٠٠٠ طن من بي.وى. سى للاستخدام الصناعي، وحوالي ٢٠٠٠٠ طن من اللدائن الهندسية المتطورة و ١٠٠٠٠ طن من مركبات TPE و TPV. وتجدر الإشارة، مع ذلك، إلى أن هذه القيم تشمل طاقنا الإنتاجية الحالية، بينما من المتوقع أن تزداد عدة مرات في العام المقبل.

يعتبر معمل الشركة أحد أحدث المعامل وأكثرها تجهيزاً في الدولة، ويُعرف باسم المختبر الشريك القياسي، وهو مختبر شريك لايران خودرو

منذ عام ٢٠١١، وعندما وضعت الشركة إنتاج الحبيبات الطبية على جدول أعمالها عام ١٣٩٠، حصلت على شهادة بحث



أعلن العضو المنتدب لشركة أمجد بويش العالمية القابضة

تشغيل أكبر ممر دولي بين الشمال والجنوب

تتمثل إحدى المعايير الأساسية لنمو إحصاءات التجارة الخارجية للبلاد في تسهيل عملية النقل والاهتمام بمسألة اللوجستيات وسلسلة التوريد. لمزيد من التحقيق في هذه القضية، أجرينا مقابلة مع مهدي أمجدي، الرئيس التنفيذي لشركة أمجد بويش الدولية القابضة. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست أمجد بويش العالمية القابضة في عام ٢٠٠٢ مع أنشطة سبع شركات تابعة في دولة الإمارات العربية المتحدة بهدف تقديم خدمات أفضل لبلدنا الحبيب وبسبب توسع العقوبات القمعية وإقامة روابط بين الشمال والجنوب والشرق والغرب. في الوقت الحاضر، الشركات التابعة لهذه الحيازة الدولية موجودة في إيران (بندر عباس، بندر أنزلي وطهران)، في روسيا (موانئ سانت بطرسبرغ وأستراخان)، في تركيا (ميناء طرابزون ومرسين)، في السويد مع المقر الإسكندنافي. كما قامت دول في ميناء ستوكهولم وميناء الإمارات (رأس الخيمة) بتوسيع أنشطتها في الهند (ميناء مومباي) وتشكيل تحالف بهدف إطلاق الممر الشمالي الجنوبي ونستترك.

تقدم شركة أمجد بويش العالمية القابضة الخدمات من خلال إنشاء اتحادات دولية في مختلف القطاعات، بما في ذلك الخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد، والنقل المشترك والتجاري.

بسبب ثراء البلاد من حيث الثروات الباطنية والمعدنية، وكذلك سلامة الطرق والطرق، هناك شروط جيدة جداً لنقل البضائع في بلدنا، وبالتالي نسعى لتعزيز مكانة إيران وتحويلها في مركز في المنطقة. مثل الإمارات العربية المتحدة، لجذب مليارات الدولارات في مجال الخدمات اللوجستية والعبور. بالإضافة إلى ذلك، سيؤدي إطلاق مثل هذا الممر إلى خلق فرص عمل وزيادة معدل دوران الاقتصاد وتطوير البلاد.

نظراً لأن المعرض يعد من أهم الأحداث في العالم ويقام كل بضعة سنوات، فليده الكثير من التعليقات حول العالم وبين الشركات الكبيرة والمعروفة، بحيث يكون أكثر أهمية من الأحداث الكبرى مثل كأس العالم والأولمبياد.

تحاول أمجد بويش العالمية القابضة أيضاً التفاوض والتفاعل مع نائب الرئيس الجديد للشؤون الاقتصادية، والفريق الحكومي ومنظمة تنمية التجارة، ونائب وزير الخارجية للدبلوماسية، ووزارة الطرق والمواصلات، ووزارة الصناعة والمناجم والصناعات المعدنية. التجارة وكذلك أعضاء مجلس الشورى الإسلامي. تكون قادرة على تحقيق أهدافها في إنشاء هذا الممر الكبير. ■

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة أنتيك للأجهزة المنزلية

توطين ٨٠٪ من أجزاء الأجهزة المنزلية



حالياً، أحد أهم اهتمامات صناعة الأجهزة المنزلية هو الركود في السوق. وفي الوقت نفسه، تحولت بعض الشركات إلى تصدير الأجهزة المنزلية للتغلب على هذا التحدي والتنافس مع الشركات ذات الشهرة العالمية كمصدرين معروفين. للتعرف أكثر على التحديات الحالية لصناعة الأجهزة المنزلية، ذهبنا إلى محمد رضا جعفري، الرئيس التنفيذي لشركة أنتيك للأجهزة المنزلية ونائب رئيس جمعية مصنعي الأجهزة المنزلية، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

من أجل تحقيق أهدافها التنموية، قامت شركة أنتيك للأجهزة المنزلية بتوفير الآلات المطلوبة، ومعدات المصانع، وتدريب القوى العاملة، وزيادة جودة المنتج وزيادة الإنتاج، وبسبب الجودة العالية للمنتجات، فقد تم الاعتراف بها كمصدر عينة لمدة ثلاث فترات.

تستخدم شركة أنتيك للأجهزة المنزلية كل قدراتها لإنتاج منتج تنافسي يمكن مقارنته من حيث النوعية مع المنتجات الأخرى. لهذا السبب، بالاعتماد على التقنيات والأنظمة الجديدة، أنتجت ثلاثة-فريزر جديدة مع لوحة رقمية يمكن التحكم فيها وأثناء قبول الطلبات، فإنها تؤدي أيضاً أعمال استكشاف الأخطاء وإصلاحها.

تركز شركة أنتيك للأجهزة المنزلية، التي تحمل عنوان مصدر العينة، بشكل أكبر على الصادرات وتتنافس مع العلامات التجارية الأجنبية مثل سامسونغ من خلال إطلاق وحدة بحث وتطوير وخفض سعر التكلفة. وفقاً لذلك، يتم تحديد متوسط سعر منتجات الشركة على مستوى القدرة المالية للشرائح الدنيا والمتوسطة والأثرياء.

يتم تصدير معظم منتجات الأجهزة المنزلية العتيقة إلى البلدان المجاورة مثل العراق وأفغانستان والإمارات العربية المتحدة ودول رابطة الدول المستقلة، ونحن نسعى جاهدين لتنويع منتجات الشركة وإضافة منتجات مثل المواقد والغسالات وأجهزة التلفزيون إلى قاعدة عملائها. تعتمد زيادة القوة الشرائية للشعب على تبني السياسات المثلى من قبل الحكومة ورفع العقوبات، وهو ما لم يتم القيام به في الوضع الحالي.

يجب أن يكون حل هذه المشكلة على أجندة الحكومة الجديدة حتى لا نرى انخفاضاً في رأس المال الثابت في البلاد وخطر خروج اقتصاد البلاد من دائرة المنافسة مع الدول الأخرى.

في حالة رفع العقوبات، لا ينبغي اتباع سياسة استيراد البضائع واستبدالها بالسلع المحلية كما في السنوات التي سبقت العقوبات، لأنه في هذه الحالة يتم تهميش المنتج، وبدلاً من دخول الأسواق الخارجية وزيادة صادرات البلاد، يصبح مستهلك لشركات أجنبية أخرى. ■

الجمع بين الحداثة والتقاليد في إنتاج منتجات الحرف اليدوية



تتميز الحرف اليدوية بالعديد من الخصائص مثل إمكانات التوظيف العالية، والاستثمار المنخفض للفرد، والقيمة المضافة العالية، ومشاركة النساء والفقراء، وهي صديقة للبيئة ولديها آفاق لتعزيز المواهب الفنية والمبتكرة والإبداعية. هذه الخصائص تجعل الحرف اليدوية أحد القطاعات المرغوبة في نمو وتطور الاقتصاد في أي دولة نامية، ويجب على المسؤولين في الدولة إيلاء اهتمام خاص لهذه الصناعة المرهقة.

وقالت آسية أرجمندي رئيس مجلس إدارة شركة أسمو رنجين آشنا، مشيراً إلى أن الشركة بدأت مؤخراً العمل في مجال إنتاج وإدخال الحرف اليدوية الإيرانية بهدف التصدير، قالت: «منتجاتنا أكثر من ١٠ أنواع، وأهمها المنسوجات مثل الأرزعة والحقائب والأحذية وغيرها من المجوهرات المطرزة. وشددت على أن المنتج الأبرز الذي أنتجته شركة أسمو رنجين آشنا هو إنتاج العلاقات مع الأنماط التقليدية، وأضاف: «أهم ما يميز منتجات الشركة هو المزج بين الحداثة والتقاليد، الذي ابتكرته بالكامل نساء إيرانيات». لديها ثقافة غنية لهذه الأرض.

وقالت أرجمندي: إن وجهة نظر المسؤولين المعنيين تجاه هذه الصناعة تتجاوز أي تحيز وهم يبذلون جهوداً جيدة للحفاظ على الحرف اليدوية وإبقائها على قيد الحياة.

وأشارت رئيس مجلس إدارة شركة أسمو رنجين آشنا إلى خطط الشركة قصيرة وطويلة الأجل لتحقيق الأهداف المرجوة، وأضاف: «سيتم طرح منتجات رائجة من شركة أسمو رنجين آشنا للأسواق بهذه القيمة. الفنون والحرف اليدوية». يشار إلى أننا دخلنا هذا المجال للتو ونحاول الحصول على مكانة جيدة بين منتجي هذه الصناعة من خلال المثابرة على نشاطنا المهني واستمراره، وكذلك تقديم منتجاتنا إلى البلدان الأخرى.

اعتبرت أرجمندي أن إنتاج منتجات أسمو رنجين آشنا على مستوى المعايير الدولية هو أهم فرق مع الجهات الفاعلة الأخرى في الصناعة، وأضاف: «إن البضائع التي تنتجها هذه الشركة ذات جودة عالية، وكشركة مصنعة ومصدرة للحرف اليدوية، نحن نسعى جاهدين لتكون ممثلاً جديراً لبلادنا.

وأشارت أرجمندي إلى أن الشركة تحاول تقديم سلعتها الرائجة بأفضل طريقة ممكنة بهدف الازدهار الاقتصادي وأيضاً تقديم المنتجات لأشخاص آخرين في العالم، وقال: «لم يثق بنا العملاء أبداً في بداية هذا المسار وقد شجعنا وكذلك المسؤولين الذين ساعدونا بهذه الطريقة، وسنذكر بوضوح أسماء هؤلاء الأشخاص في ذاكرة وشركة أسمو رنجين، وفي الوقت المناسب سنسمي هؤلاء الأشخاص باسم أصدقاء صادقون ومحبون للفنون ومشرفون. ■

العضو المنتدب لشركة بارس الدولية القابضة

عدم شراء المنتجات الزراعية الإيرانية بسبب الاستخدام غير السليم للمبيدات والمدخلات



مع ظهور الآثار الضارة للمنتجات الزراعية التي تحتوي على مبيدات الآفات ومبيدات الأعشاب والهرمونات والمضادات الحيوية، يتجه المزيد والمزيد من الناس إلى الأطعمة العضوية والطبيعية. في مقابلة مع بهمن زارع الرئيس التنفيذي لشركة بارس إنترناشيونال هولدنغ استعرضنا مشاكل القطاع الزراعي وسبل الخروج منه وقرأنا مقتطفات من هذه المقابلة.

كان أهم هدفنا إنتاج وتوحيد المنتجات الزراعية كالخضار والصفير والفواكه، والتي حققنا فيها نجاحاً كبيراً، كان أهمها إنتاج عشرات المنتجات الصحية والقياسية.

بارس الدولية القابضة؛ منتج ومورد للمنتجات الزراعية مثل الخضروات والخضروات الصيفية والفواكه في أربعة مواسم. بالإضافة إلى ذلك، نقوم بتوريد وتصدير الفواكه المجففة والمكسرات والمنتجات المائية، وكذلك المنتجات الزراعية مثل معجون الطماطم والمخللات والمخللات ومنتجاتنا إلى الكويت والعراق وروسيا وأرمينيا وأوزبكستان وأوراسيا وكوريا الجنوبية. التصدير إلى سريلانكا وتايواند وليتوانيا وأوكرانيا وتركيا والصين ومعظم الوقت إلى أوروبا.

السيبل الوحيد للخروج من المشاكل القائمة في القطاع الزراعي هو تفاعل الحكومة مع القطاع الخاص، والاستفادة من تجارب هذا القطاع، وتوسيع وإطلاق عقد الإنتاج والتوريد الزراعي، الأمر الذي يتطلب أن تكون وزارة الجهاد للزراعة هي الجهة الأمنية، يعتبر القطاع الخاص والمنظمة التعاونية الريفية ذراعاً موثوقاً به للمزارعين بالإضافة إلى الاستعانة بخبراء ذوي خبرة من القطاع الخاص.

من أهم أهداف هذا الحيازة إنتاج وتوريد منتجات صحية وقياسية بكميات كبيرة، وتطوير الإعلانات والثقافة في وسائل الإعلام، وكذلك إنشاء منصة مناسبة لشراء وإدخال هذه الأنواع من المنتجات في السلة الغذائية من الأسر. تطوير جميع ورش العمل في جميع أنحاء البلاد من التقليدية إلى ميكنة التعبئة والتغليف، وخلق تجارة جديدة وبعيداً عن التجارة التقليدية، وأخيراً، بناء تطبيق تسوق هي أهداف مهمة أخرى لشركة بارس الدولية القابضة.

لسوء الحظ، أدى الاستخدام غير السليم للمبيدات والأسمدة الكيماوية دون رقابة وعلى نطاق واسع إلى تقليل الثقة في المنتجات الإيرانية.

طب الأعشاب وشهادات الإدارة القياسية، وكذلك إنتاج المنتجات المعتمدة، ستحقق بالتأكيد هذا الهدف العظيم.

شكراً جزيلاً لمجلة عالم الاستثمار لإتاحة الفرصة لي لمعالجة القضايا المتعلقة بالمشاكل ونقاط الضعف والقوة في إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية المصدرة. وأحث الحكومة والقائمين على هذا المجال على إيلاء اهتمام خاص للمزارعين والمصدرين في هذا المجال. أمينتي وأمينتي زملائي هي إيراني أخضر وفخور، ونقول في انسجام مع منظمة الأغذية والزراعة: «مجتمعات صحية مع منتجات صحية». ■

صادرات السويد التي بلغت مليار دولار إلى إيران العام الماضي

من المهام الهامة للغرف التجارية؛ تسهيل العلاقات التجارية والتجارية وخلق فرص استثمارية في دول مختلفة، ولمزيد من استكشاف هذه القضية، أجرينا مقابلة مع رضا خليبي ديلمي، رئيس غرفة التجارة السويدية الإيرانية. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.



أنا أول مهاجر إيراني يتم تعيينه كمدير اتصال بما يتماشى مع سياسات حزب المعتدلين الكبار السويدي، ولاحقًا كقائد لمجلس حزب مقاطعة ستوكهولم ٦ وريفيكيبي وتينستا، عضوًا في البرلمان، و نائب رئيس الوزراء في البرلمان. انتخبت السويد نائبًا لوزير الدفاع ونائبًا لوزير العدل ولاحقًا عضوًا مستقلًا في البرلمان.

تم إنشاء هذه الغرفة في عام ٢٠٢٠ باعتبارها غرفة التجارة الإسكندنافية الإيرانية من أجل تحسين العلاقات التجارية والاقتصادية بين السويد وإيران. كان من أهم أهداف هذه الغرفة التجارية تعاون الشركات السويدية مع إيران، حيث دخلت ٢٢٠ شركة إلى البلاد.

ومن بين هذه القدرات العدد الكبير من الإيرانيين الذين يعيشون في هذا البلد. وبحسب الإحصاءات الرسمية، يعيش في السويد أكثر من ١٤٨ ألف إيراني، وهو ما سيزيد مع الإحصائيات الفعلية.

ومع ذلك، فإن أحد أهم أهداف غرفة التجارة الإيرانية السويدية هو مساعدة البلدين على إقامة علاقات اقتصادية، ولهذا الغرض، وبدون أي وسطاء، أقامت علاقات مباشرة مع المصدرين والمنتجين والمزارعين.

وبحسب وزارة الشؤون الاقتصادية والمالية، فقد صدرت السويد نحو ٢ مليار دولار إلى إيران في عام ٢٠٢٠ واستوردت ما قيمته ٨٠٠ مليون دولار من السلع، لكن بسبب تقلب سعر صرف الدولار هذا العام، فإن التجار في وضع محفوف بالمخاطر. لذلك، لا يزال حجم التبادل التجاري بين البلدين في الأشهر الستة الماضية غير معروف.

من بين المنتجات المصدرة من إيران ودول الشرق الأوسط إلى السويد، يمكننا أن نذكر الأطعمة مثل التمر والزبيب والفسستق وغيرها. من ناحية أخرى، يتم استيراد جزء كبير من مواد المشروبات مثل منتجات تترابيك والمواد الخام والآلات المستعملة والآلات الثقيلة مثل فولفو و سكايا وما إلى ذلك إلى إيران عبر السويد.

تلعب هذه الغرف، والغرف التجارية المشتركة بشكل عام، دورًا مهمًا في إعلام ورعاية وإرساء أسس العلاقات التجارية، حيث تعمل على إزالة الحواجز وجذب الاستثمار من خلال الاجتماعات والقرارات والأنشطة المختلفة مثل المعلومات الأسبوعية والإعلامية. ■

مدير مجموعة جلوري ديكور لتصميم والهندسة المعمارية

حققت الصناعة المعمارية تقدما كبيرا

تعمل مجموعة جلوري للديكور والهندسة المعمارية في طهران منذ عام ٢٠٠٣ وتقدم مجموعة واسعة من خدمات البناء في مجال تصميم وتنفيذ المشاريع السكنية والمكتبية والتجارية والفيلات، بما في ذلك إعادة البناء والتصميم الداخلي والواجهة والتخطيط والهيكل الخشبية قدمت ام. دي. اف الزجاج والحجر والمعدن للمتقدمين في هذا الفن. لطالما حاولت هذه المجموعة الحصول على أفضل النتائج من خلال الاعتماد على المعرفة المعمارية والإبداع والاستعانة بموظفين متخصصين وذوي خبرة، بالإضافة إلى الاهتمام بميزانية المشروع.

قالت سارا خاكسار، مديرة مجموعة جلوري ديكور لتصميم والهندسة المعمارية، إن المجموعة تتمتع بسجل حافل في سيرتها الذاتية على مر السنين. يستمر التضخم والأحداث غير المتوقعة مثل كورونا وتقلبات العملة والعقوبات في العمل بثبات قدر الإمكان.

وأضافت: «بصفتي داعمًا ومديرًا، أعمل مع جلوري ديكور منذ عام ٢٠٠٩ وأحاول تحقيق أهدافنا في مجال التصميم والعمارة والديكور».

قالت مديرة مجموعة جلوري ديكور للتصميم والهندسة المعمارية: «يخضع فن العمارة والتصميم لتغيرات كبيرة كل يوم، ونتيجة لذلك هي تجميل الحيز الحضري والمباني وأماكن معيشة الناس». لنكن تطورات جديدة في هذا المجال.

رداً على سؤال «هل يتم الاهتمام بالصناعة المعمارية في الدولة؟» لتوفير الأرضية لمزيد من النمو في البلاد.

وأشارت خاكسار إلى تعاون مجموعة جلوري ديكور للتصميم والهندسة المعمارية مع الدول المجاورة، بما في ذلك تركيا والإمارات ودبي والسويد، وأضافت: «نحن نضع الأساس وننشئ البنية التحتية اللازمة للقيام بذلك من أجل تحقيق أعمالنا. الأهداف».

تقول مديرة مجموعة جلوري ديكور للتصميم والهندسة المعمارية: «من أجل النمو والتطور، يجب علينا تحديث أنشطتنا كل يوم والسعي لإنشاء الأعمال الأكثر ديمومة». على سبيل المثال، من خلال تغيير المواد الخام، يمكننا الاستفادة من آلاف أنواع المواد التي دخلت السوق ولدينا شيء جديد نقوله في منافسة مع نشطاء فن وعمارة آخرين.

وقالت خاكسار: «يجب تجميل وتصميم جميع المباني ذات الأبعاد الصغيرة والكبيرة، ويهتم الناس بإجراء تغييرات في الديكور الداخلي لمناطق معيشتهم وعملهم وجعل بيئتهم أكثر انساقًا».

قالت مديرة مجموعة جلوري ديكور للتصميم والهندسة المعمارية «لحسن الحظ، في هذه المجلة والمنشورات المماثلة، تمت مشاركة تجربة الأشخاص الناجحين في مجال الأعمال، حتى يتمكن الناس من التعلم منها لتحقيق أهدافهم المستقبلية». في رأبي، يجب على كل شخص متابعة أهدافه ورغباته والانخراط في نشاط متحمس جدًا له. ■



كان محامياً وعضواً في نقابة المحامين في جيلان

تحقيق اقتصاد ديناميكي

من خلال إصلاح الممارسات

التشريعية



من معوقات نمو الاستثمار تجاهل موضوع تحديث القوانين وتعديلها بما يتناسب مع الاحتياجات والظروف الاقتصادية والاجتماعية للبلاد، بينما اليوم، الدول المتقدمة، مع وضع الأساس لنمو الاستثمار المحلي والنخب والمستثمرين المحتملين من دول أخرى، كما أنها تجتذب.

من ناحية أخرى، فإن البيئة الاقتصادية لهذه الدول، على عكس بلدنا، تتبع برنامجاً شاملاً ومنتظماً. لمزيد من التحقيق في هذه القضية، ذهبتنا إلى الدكتور علي فاميل ربيعي آستانه، المحامي وعضو نقابة المحامين في جيلان، وجلسنا للتحدث معه، وقرأنا مقتطفات من هذه المقابلة.

هذا القطاع، باعتباره محركاً للنمو الاقتصادي، ضروري لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتؤدي زيادته إلى تحسين الإنتاج والقيمة المضافة والدخل والرفاهية وخلق فرص العمل والحد من البطالة والفقر. بالإضافة إلى ذلك، فإن الاستثمار في عملية التنمية الاقتصادية مهم للغاية ويجب على الحكومات أن توليه عناية خاصة من أجل تحقيق اقتصاد متقدم وديناميكي، وعن طريق إنفاذ قوانين وأنظمة خاصة، وكذلك تهيئة الظروف وتحسين البنية التحتية، توفر الأرضية لنموها. على سبيل المثال، يجب تعديل قوانين الدولة في الفئة الاقتصادية من أجل خلق بيئة متساوية من أجل المنافسة وضمان أمن الاستثمار المحلي والأجنبي.

بالنظر إلى أن القوانين هي شرط أساسي لتحقيق اقتصاد ديناميكي، سيكون لفتي الاقتصاد تأثير كبير. الأول هو خلق بيئة متكافئة للمنافسة والثاني هو عدم توفير الأمن للمستثمرين المحليين والأجانب، والذي يتم توفيره من خلال وضع وتنفيذ القوانين المناسبة ومراقبة تنفيذ القوانين.

ومع ذلك، فإن القوانين الحالية في بلدنا مناسبة لحماية هؤلاء الأشخاص وتتطلب إشراكاً دقيقاً لتنفيذها وإنفاذها. واجبي كعضو صغير في المجتمع القانوني الإيراني هو تزويد المستثمرين بالثقة وجذب الاستثمار الأجنبي إلى البلاد من خلال الاستشهاد بالقوانين المناسبة وتقديم المشورة الصحيحة من أجل الحصول على التسهيلات والامتيازات وتقليل مخاطر المستثمرين الأجانب في ترتيب العقود. ..

ومن بين هذه الإجراءات، تقديم حزمة قانونية لدعم تنمية الصادرات غير النفطية، واعتماد قانون التجارة الإلكترونية في عام ٢٠٠٣، والموافقات التي وافق عليها المجلس الأعلى للصادرات غير النفطية من قبل مجلس الوزراء.

لسوء الحظ، تسببت هذه القضية في الكثير من الأضرار الاقتصادية لقطاع التجارة ومسألة جذب الاستثمار الأجنبي في البلاد، بحيث لا يمكن مقارنة إحصاءات التجارة الخارجية مع ما قبل الحظر. ■

رفع رئيس جمعية الصداقة الإيرانية السويدية

يجب أن تعمل جمعيات الصداقة بشكل مستقل عن الوكالات الحكومية



نظراً للتطورات التي حدثت في العقود الأخيرة وتغير النماذج التقليدية في ظل تكنولوجيا الاتصالات، أصبح دور جمعيات الصداقة والمنظمات غير الحكومية في إقامة التفاعلات الدولية والعلاقات بين الدول أكثر بروزاً من أي وقت مضى، وتعزيز أهدافها الدبلوماسية.

وأشار عباس درويش، رئيس جمعية الصداقة الإيرانية السويدية وأحد النشطاء الإعلاميين في شبكة جام جم، إلى معرفته بثقافة الدول المختلفة وقال: «رحلات عملي إلى بلدان مختلفة، بما في ذلك الدول الأوروبية، قدمت منصة للتعرف على ثقافة هذه الدول». لذلك تم تشكيل هذه الجمعية بعد ذلك بهدف تعزيز العلاقات الثنائية والدبلوماسية العامة بين إيران والسويد.

وشدد رئيس جمعية الصداقة الإيرانية السويدية على أن جمعيات الصداقة يجب أن تعمل بشكل مستقل عن الهيئات الحكومية، قائلاً: «هذه الجمعية كان الهدف منها في البداية أن تعمل كمنظمة خاصة ومستقلة عن الدوائر الحكومية، بينما تظل في ظل المؤسسات الحكومية». ملموسة لأنشطتها وعادة ما يتم الاعتراف بها كمؤسسة مرتبطة بالقطاع العام.

اعتبر درويش جمعيات الصداقة كمنظمة ذات هيئة شعبية ولاحظ: لا تدخل هذه الجمعيات عادة في أنشطة تنفيذية وتركز أكثر على القضايا الثقافية والاجتماعية مثل السياحة، والسائح، والبيئة، والبلدية، وما إلى ذلك، ولكن عادة بسبب المشاكل الاقتصادية ونقص الدعم الحكومي لن يسمح لهم بالبقاء على قيد الحياة.

وفي إشارة إلى تأثير السويد على المنظمات غير الحكومية، قال درويش: «على الرغم من اللامبالاة تجاه المؤسسات العامة في البلاد، فإن الدول الأجنبية، بما في ذلك السويد ومؤسساتها الحكومية مثل الوزارات وحتى صناعات السياسات، تتأثر برأي جمعيات الصداقة وغير - المنظمات الحكومية».

وقال رئيس جمعية الصداقة الإيرانية السويدية، مشيراً إلى أن أموالاً طائلة تنفق على الشؤون الثقافية في الدول الأجنبية: «إن العديد من الشركات الكبرى في الدول المتقدمة، كجهات راعية، تنفق الكثير من الأموال على البرامج الثقافية، ولكن في بلدنا» تميل الشركات الكبيرة في الدولة إلى هذا الأمر، كما أن شروط العقوبات وضعف علاقات الدولة في مجال الدبلوماسية كان لها تأثير سلبي على هذا القطاع، خاصة فيما يتعلق بجمعيات الصداقة مع الدول الأجنبية.

شدد رئيس جمعية الصداقة الإيرانية السويدية على الحاجة إلى استقلالية جمعيات الصداقة والهوية، وقال: «جمعيات الصداقة هي منصة جيدة للناس للتعرف على بعضهم البعض وعلاقتهم، لذلك يجب علينا أن نفعل شيئاً لتقوية هذه الجمعيات. ومن هذا يتم الرد عليه من خلال مطالبهم الاجتماعية. ■

**He was a lawyer and a member of the
Guilan Bar Association**

Achieving a dynamic economy by reforming legislative practices



One of the obstacles to investment growth is ignoring the issue of updating and amending laws in accordance with the needs and economic and social conditions of the country, while today, developed countries, while laying the groundwork for domestic investment growth, elites and potential investors from other countries. They also attract. On the other hand, the economic environment of these countries, unlike our country, follows a comprehensive and regular program. To further investigate this issue, we went to Dr. Ali Famil Rabiee Astaneh, a lawyer and member of the Guilan Association, and sat down to talk with him. We read excerpts from this interview.

This sector, as a driver of economic growth, is necessary to achieve economic and social development, and its increase leads to improved production, value added, income, welfare, job creation, reducing unemployment and poverty. In addition, investment in the process of economic development is very important and governments must pay special attention to it in order to achieve an advanced and dynamic economy, and by enforcing special laws and regulations, as well as creating the conditions and improving the infrastructure, provide the ground for its growth. Formation. For example, the laws of the country in the economic category should be amended in order to create an equal environment in order to compete and ensure the security of domestic and foreign investment.

Given that laws are a prerequisite for achieving a dynamic economy, the two categories of economics will have a significant impact. The first is to create an equal environment for competition and the second is not to provide security for domestic and foreign investors, which is provided by the establishment and implementation of appropriate laws and monitoring the implementation of laws.

However, the existing laws in our country are suitable to protect such people and require close supervision to implement and enforce it. My duty as a small member of the Iranian legal community is to provide investors with confidence and attract foreign investment to the country by citing appropriate laws and providing the right advice in order to receive facilities, concessions and reduce the risk of foreign investors in arranging contracts. .

Among these measures are the presentation of a legal package to support the development of non-oil exports, the adoption of the Electronic Commerce Law in 2003, and the approvals approved by the Supreme Council of Non-Oil Exports by the Cabinet.

Unfortunately, this issue has caused a lot of economic damage to the trade sector and the issue of attracting foreign investment in the country, so that foreign trade statistics are not comparable to before the embargo. ■

The head of the Iran-Sweden Friendship Association raised Friendship associations should operate independently of government agencies

Due to the developments of recent decades and the change of traditional models in the shadow of communication technology, the role of friendship associations and non-governmental organizations in establishing international interactions and relations between nations has become more prominent than ever. Advance their diplomatic goals.



Abbas Darvish, President of the Iran-Sweden Friendship Association and one of the media activists of Jame Jam Network, pointed to his acquaintance with the culture of different countries and said: "My business trips to different countries, including European countries, provided a platform for getting acquainted with the culture of these countries." So that after that, this association was formed with the aim of strengthening bilateral relations and public diplomacy between Iran and Sweden.

The head of the Iran-Sweden Friendship Association stressed that friendship associations should operate independently of government agencies, saying: "This association was initially intended to operate as a private organization and independent of government departments, while the shadow of government institutions." It is tangible to its activities and is usually recognized as an institution related to the public sector.

Darvish considered friendship associations as an organization with a popular body and noted: These associations usually do not enter into executive activities and focus more on cultural and social issues such as tourism, tourist arrivals, environment, municipality, etc. While the shadow of government institutions on its activities is tangible and is usually known as an institution related to the public sector, and this flaw prevents the activity and communication with the Swedish parties..

Referring to Sweden's influence on non-governmental organizations, Darvish said: "Despite the indifference to public institutions in the country, foreign countries, including Sweden and its government institutions such as ministries and even policymakers, are influenced by the opinion of friendship associations and non-governmental organizations."

The head of the Iran-Sweden Friendship Association, noting that a lot of money is spent on cultural affairs in foreign countries, said: "Many large companies in developed countries, as sponsors, spend a lot of money on cultural programs.

The President of the Iran-Sweden Friendship Association stressed the need for independence of friendship and identity associations and said: "Friendship associations are a good platform for people to get to know each other and their relationship, so we must do something to strengthen these associations and from this be answered through their social demands. ■

Director of Glory Decor Design and Architecture Group

The architectural industry has made significant progress

Glory Decor Design and Architecture Group has been operating in Tehran since 2003 and offers a wide range of construction services in the field of design and implementation of residential, office, commercial and



villa projects, including reconstruction, interior design, facade, layout and wooden structures, MD F has provided glass, stone and metal to the applicants of this art. This collection has always tried to have the best output by relying on architectural knowledge, creativity, utilizing specialized and experienced personnel, as well as paying attention to the project budget.

Sara Khaksar, director of the Glory Decor Design and Architecture Group, said that the collection has a brilliant track record in its resume over the years. Inflation and unforeseen events such as the corona, currency fluctuations and sanctions continue to work as steadily as possible.

He added: "As a supporter and manager, I have been with Glory Decor since 2009 and I am trying to achieve our goals in the field of design, architecture and decoration."

"The art of architecture and design is undergoing significant changes every day, the result of which is the beautification of the urban space, the buildings and the living quarters of the people," said the director of the Glory Decor Design and Architecture Group. Let's be new developments in this field.

In response to the question "Is attention paid to the architectural industry in the country?" To provide the ground for its further growth in the country.

Khaksar pointed to the cooperation of Glory Decor Design and Architecture Group with neighboring countries, including Turkey, the UAE, Dubai, as well as Sweden, and added: "We are laying the groundwork and creating the necessary infrastructure to do this in order to achieve our goals."

"In order to grow and develop, we must update our activities every day and strive to create the most lasting works," says the director of the Glory Decor Design and Architecture Group. For example, by changing raw materials, we can take advantage of the thousands of materials that have entered the market and have something new to say in competition with other art and architecture activists.

Khaksar said: "All buildings in small and large dimensions need to be beautified and designed, and people are interested in making changes in the interior decoration of their living and business areas and making their environment more uniform."

"Fortunately, in this magazine and similar publications, the experience of successful people in the field of business has been shared, so that people can learn from it to achieve their future goals," said the director of the Glory Decor Design and Architecture Group. In my opinion, every person should pursue his goals and desires and engage in an activity that he is very enthusiastic about. ■

The chairman of the Swedish-Iranian Chamber of Commerce raised

Sweden's billion-dollar exports to Iran last year

One of the important tasks of chambers of commerce; Facilitating trade and commerce relations and creating investment opportunities in different countries. To further explore this issue, we have interviewed Reza Khalili Deilami, President of the Swedish-Iranian Chamber of Commerce. We read excerpts from this interview.

I am the first Iranian immigrant to be hired as a liaison director in line with the policies of the Swedish Grand Moderates Party, and later as the leader of the Stockholm District 6 Party Council and Rinkeby and Tensta, a Member of Parliament, and as a Deputy Prime Minister in Parliament. Sweden was elected Deputy Minister of Defense, Deputy Minister of Justice and later as an Independent Member of Parliament.

This chamber was established in 2020 as the Scandinavian-Iranian Chamber of Commerce in order to improve the trade and economic relations between Sweden and Iran. One of the most important goals of this chamber of commerce was the cooperation of Swedish companies with Iran, in which 220 companies entered the country.

The large population of Iranians living in this country is one of these capacities. According to official statistics, more than 148,000 Iranians live in Sweden, which will increase with the actual statistics.

However, one of the most important goals of the Iran-Sweden Chamber of Commerce is to help the two countries to establish economic relations, and for this purpose, without any intermediaries, it has established direct relations with exporters, producers and farmers.

According to the Ministry of Economic Affairs and Finance, Sweden exported about \$ 2 billion to Iran in 2020 and imported about \$ 800 million worth of goods, but due to the volatility of the dollar exchange rate this year, traders are in a precarious situation. Therefore, the amount of trade between the two countries in the last 6 months is still unknown.

Among the products exported from Iran and Middle Eastern countries to Sweden, we can mention foods such as dates, raisins, pistachios, etc. On the other hand, a large part of beverage materials such as Tetrapack products, raw materials, second-hand machines and heavy machines such as Volvo, Scania, etc. are imported to Iran through Sweden.

These chambers, and the Common Chambers of Commerce in general, play an important role in informing, cultivating and laying the groundwork for business relations, as they work to resolve barriers and attract investment through various meetings, decisions and activities such as weekly and media information. ■



The chairman of the board of directors of Asmo Rangin Rovshana stated

Combining modernity and tradition in the production of handicraft products



Handicrafts have many characteristics such as high employment potential, low per capita investment and high added value, participation of women and the poor, is environmentally friendly and has prospects for strengthening artistic, innovative and creative talents. These characteristics make handicrafts one of the desirable sectors in the growth and development of the economy of any developing country, and the country's officials should pay special attention to this lucrative industry.

Asieh Arjmandi, Chairman of the Board of Directors of Asmo Rangin Rovshana Company, noting that the company has recently started operating in the field of production and introduction of Iranian handicrafts, with the aim of export, said: "Our products are more than 10 types, the most important of which can be textiles." Such as belts, bags and shoes and other embroidered jewelry.

Emphasizing that the most prominent product produced by Asmo Rangin Rovshana Company is the production of ties with traditional patterns, he added: "The most important feature of the company's products is the combination of modernity and tradition, which is created entirely by Iranian women." It has a rich culture of this land.

Arjmandi stated: The view of the relevant officials towards this industry is beyond any prejudice and they are making a good effort to preserve and keep alive the handicrafts.

The Chairman of the Board of Directors of Asmo Rangin Rovshana Company pointed to the short-term and long-term plans of the company to achieve the desired goals and added: "The exquisite products of Asmo Rangin Rovshana Company will be offered to markets that value arts and crafts." It is noteworthy that we have just entered this field and we are trying to gain a good position among the producers of this industry by persevering and continuing our professional activity, as well as introducing our products to other countries.

Arjmandi considered the production of Asmo Rangin Rovshana's products at the level of international standards as the most important difference with other actors in the industry and added: "The goods produced by this company are of high quality and as a manufacturer and exporter of handicrafts, we strive to be a worthy representative for Be our country.

Arjmandi, noting that the company is trying to offer its exquisite goods in the best possible way with the aim of economic prosperity and also introducing products to other people of the world, said: "Never the customers who trusted us at the beginning of this path and We have been encouraged, as well as the officials who have helped us in this way, and we will clearly mention the names of these people in the memory and the company of Asmo Rangin, and at the right time we will name these people as true, art-loving and honorable friends.■"

Managing Director of Pars International Holding

Failure to purchase Iranian agricultural products due to improper use of pesticides



As the harmful effects of agricultural products containing pesticides, herbicides, hormones and antibiotics become apparent, more and more people are turning to organic and natural foods. In an interview with Bahman Zarei, CEO of Pars International Holding, we examined the problems of the agricultural sector and ways out of it. We read excerpts from this interview.

Our most important goal was the production and standardization of agricultural products such as vegetables, summer and fruits, in which we achieved significant success, the most important of which was the production of dozens of healthy and standard products.

Pars International Holding; Produces and supplies agricultural products such as vegetables, summer vegetables, fruits in four seasons. In addition, we supply and export dried fruits, nuts and aquatic products, as well as agricultural products such as tomato paste, pickles and pickles, and our products to Kuwait, Iraq, Russia, Armenia, Uzbekistan, Eurasia, South Korea, . We export to Sri Lanka, Thailand, Lithuania, Ukraine, Turkey and China and most of the time to Europe.

The only way out of the existing problems in the agricultural sector is the government's interaction with the private sector, using the experiences of this sector and expanding and launching the agricultural production and supply contract, which requires the Ministry of Jihad for Agriculture as the custodian, private sector and The Rural Cooperative Organization is a reliable arm for farmers as well as the use of experienced private sector experts.

One of the most important goals of this holding is to produce and supply healthy and standard products in bulk, to develop advertisements and culture in the media, as well as to create a suitable platform for purchasing and entering these types of products in the food basket of households. The development of all workshops across the country from traditional to mechanization of packaging, creating new trade and away from traditional trade, and finally, building a shopping application are other important goals of Pars International Holding.

Unfortunately, improper use of pesticides and chemical fertilizers without supervision and on a large scale has reduced the trust in Iranian products.

Herbal medicine and standard management certifications, as well as the production of certified products, will surely achieve this great goal.

Many thanks to the investment world magazine for giving me the opportunity to address issues related to the problems, weaknesses and strengths of production and supply of exported agricultural products. I urge the government and those in charge of this field to pay special attention to the farmers and exporters in this field. My wish and that of my colleagues is a green and proud Iranian, and we say in unison with the FAO: "Healthy communities with healthy products."■"

The CEO of Antique Home Appliances
Company announced
**localization of 80%
of home appliance
parts**



Currently, one of the most important concerns of the home appliance industry is the recession in the market. Meanwhile, some companies have turned to home appliance exports to overcome this challenge and compete with

world-renowned companies as well-known exporters. To get more acquainted with the current challenges of the home appliance industry, we went to Mohammad Reza Jafari, CEO of the Antique Home Appliance Company and Vice President of the Home Appliance Manufacturers Association, and talked to him. We read excerpts from this interview.

In order to achieve its development goals, Antique Home Appliances Company has provided the required machinery, factory equipment, manpower training, increasing product quality and increasing production, and due to the high quality of products, has been recognized as a sample exporter for three periods.

Antique Home Appliances Company uses all its capacities to produce a competitive product that is qualitatively comparable with other products. For this reason, relying on new technologies and systems, it has produced a new refrigerator-freezer with a digital board that is controllable and while accepting orders, it also performs troubleshooting work.

Antique Home Appliances Company, with the title of sample exporter, is more focused on exports and competes with foreign brands such as Samsung by launching a research and development unit and reducing the cost price. Accordingly, the average price of the company's products at the level of financial capacity the lower, middle and affluent strata are designated.

Most of Antique Home Appliances's products are exported to neighboring countries such as Iraq, Afghanistan, UAE, as well as CIS countries, and we strive to diversify the company's products and add products such as stoves, washing machines and televisions to its customer base.

Increasing the purchasing power of the people depends on the adoption of optimal policies by the government and the lifting of sanctions, which has not been done in the current situation.

Resolving this problem should be on the agenda of the new government so that we no longer see a reduction in fixed capital in the country and the risk of the country's economy falling out of the cycle of competition with other countries.

If the sanctions are lifted, the policy of importing goods and replacing them with domestic goods should not be followed as in the years before the sanctions, because in this case the producer is marginalized and instead of entering foreign markets and increasing the country's exports, becomes a consumer of other foreign companies. ■

**Managing Director of Amjad Pooyesh
International Holding announced**

**Exploitation of the
largest international
corridor north-south**

One of the basic parameters for the growth of the country's foreign trade statistics is the facilitation of the transportation process and attention to the issue of logistics and supply chain. To further investigate this issue, we have interviewed Mehdi Amjadi, CEO of Amjad Pooyesh International Holding. We read excerpts from this interview.

Amjad Pooyesh International Holding was established in 2002 with the activities of seven subsidiaries in the United Arab Emirates with the aim of providing better services to our beloved country and due to the expansion of oppressive sanctions and establishing connections between the North, South, East and West. At present, the subsidiaries of this international holding are in Iran (Bandar Abbas, Bandar Anzali and Tehran), in Russia (St. Petersburg and Astrakhan ports), in Turkey (Trabzon and Mersin ports), in Sweden with the headquarters of the Scandinavian countries in Stockholm port and in Emirates port (Ras al-Khaimah) has also expanded its activities in India (Port of Mumbai) and the formation of a consortium with the aim of launching the North-South Corridor and Nestrak.

Amjad Pooyesh International Holding provides services by establishing international consortia in various sectors, including logistics and supply chain, and combined and commercial transportation.

Since it has been determined, the goals of this holding and consortium are to send and transport a large volume of goods from north to south or east to west as a combined shipment. The center of Gilan province and the beautiful city of Bandar Anzali, as well as the strategic and geopolitical position of the Anzali Free Zone and the Caspian port. Due to the richness of the country in terms of underground and mineral resources, as well as the safety of routes and roads, there are very good conditions for the transportation of goods in our country, and therefore we seek to strengthen Iran's position and turn it into a hub in the region. Like the UAE, to attract billions of dollars in logistics and transit. In addition, launching such a corridor will create jobs, increase turnover in the economy and develop the country.

Given that the Expo is one of the most important events in the world and is held every few years, it has a lot of feedback around the world and among large and well-known companies, so that it is more important than major events such as the World Cup and the Olympics. .

Amjad Pooyesh International Holding is also trying to negotiate and interact with the new Vice President for Economic Affairs, the government team and the Trade Development Organization, the Deputy Foreign Minister for Diplomacy, the Ministry of Roads and Transportation, the Ministry of Industry, Mines and Trade, as well as members of the Islamic Consultative Assembly. Be able to achieve its goals in setting up this large corridor. ■



Iran gas production prospects



Hadi Bahraini
Petrochemical expert

With more than 42 trillion cubic meters of proven gas reserves, Iran has 21.5 percent of the world's gas resources and is the second largest natural gas producer in the world, a short distance from the vast country of Russia. Iran alone has 6 times more extractable gas resources than Saudi Arabia, 7 times as much as the United States and 21 times as much as the European Union. To compensate for this deficit, it is necessary to reduce exports, cut off petrochemical feedstock and fuel oil in power plants, which will cause great economic and environmental damage. By cutting off export gas, importing countries do not see Iran as a stable and reliable exporter and turn to alternative sources. Turkey, for example, imports only 11 percent of its gas from Iran, and a 25-year contract to import gas from Iran expires in the next four years. On the other hand, the country has discovered several relatively large gas fields in the Black Sea and the Mediterranean over the past two years, and is expected to produce twice as much gas as Iran in the next few years. Iraq has also expanded its gas fields to reduce its gas dependence on Iran and has started a new chapter of its gas dreams by signing a \$ 27 billion contract with France's Total.

Saudi Arabia, the world's largest oil producer, has embarked on a new energy adventure in the world by investing heavily in shale gas. It was announced last year that Aramco plans to invest \$ 110 billion in the Jofreh shale gas field, and if the plan is ambitious, Saudi Arabia will be on the horizon by 2030, according to shale gas resources discovered in the country. After Russia, it will become the second largest exporter of natural gas and LNG in the world and will figure out new equations in the world gas market. The shale gas field reserves are estimated at 200 trillion cubic feet.

Iran produced 251 billion cubic meters of gas last year, of which only 16 billion cubic meters, or 6 percent, was exported. However, this amount of exports is very important for Iran, because the price of exported gas is more than 20 times the domestic sales price. It earned \$ 9.2 billion more than its total domestic sales last year. The countries of the region, despite having less gas resources than Iran, have robbed the gas market initiative from Iran with a lot of investment, and if the small amount of investment in Iran's gas industry continues in the same way, in the very near future Iran with the world's largest gas resources, gas Enter your consumption as well ■



It was emphasized by the CEO of Masoom Granule Production Company

Special attention to job creation with the development of the country's economy



The success of polymer companies in the field of internalization has made it unnecessary to import raw materials from many industries such as the automotive industry, home appliances and related industries. Meanwhile, some companies are trying to use quality technologies to compete with the products of other countries in terms of quality and create a suitable environment for the further development of the activities of craftsmen. In order to further investigate this issue, we have conducted an interview with Engineer Seyed Mahmoud Mofidi, CEO of Masoom Granule Production Company, which is a knowledge-based company. We read excerpts from this interview.

The products of Masoom Granule Manufacturing Company have a wide range of applications in the medical equipment industry, and in the current situation, the industry needs a variety of raw materials to produce disposable medical equipment such as serum, micro set, dialysis and blood sets, suction tubes, tubes, urology sets and many Has provided the materials used in this industry by creating the required infrastructure in 2009 and 2010.

According to available statistics, Masoom Granule Company annually produces 5,500 tons of PVC granules for the medical industry, 15,000 tons of PVC for industrial use, about 20,000 tons of advanced engineering plastics and 10,000 tons of TPE and TPV compounds. It should be noted, however, that these values include our current production capacity, while it is projected to increase several times next year.

The company's laboratory is one of the most up-to-date and well-equipped laboratories in the country and is known as a standard partner laboratory, a partner laboratory of Itrack and Iran Khodro.

Since the existence of research and development unit is one of the important requirements of polymer companies, Masoom Granule Company has updated itself along with great scientific advances in the field of polymer materials worldwide.

All production grades such as industrial and medical PVCs as well as advanced engineering polymers of Innocent Granule Production Company are in accordance with modern standards, therefore, this company is one of the best manufacturers in the country and despite the existing restrictions, all equipment required by the medical industry, supplies Covers home and car with a quality equal to European materials.

The slogans in support of production are in the right direction and I hope that special attention will be paid to this issue so that we can see the development of the country's economy through job creation. ■

The representative of Venol
Company raised
**Use of modern
technologies in the
production of industrial
and machine oils**



The existence of rich oil and gas reserves in the country has provided a very good opportunity for economic actors to produce products related to them, which unfortunately is not used well due to inefficient management in this field. Due to this issue, some economic actors abroad have turned to the production of energy products, including oil products for cars.

Seyed Milad Hosseini, representative of Venol Company, referring to the production of industrial and machine oils used by refineries in this company, said: Due to the lack of production of high quality and expected oils inside, one of the oil customers of this company is Iran, which is always It has faced problems with sanctions and domestic barriers to imports.

The representative of Venol Company considered the use of these high quality oils as a condition for durability and increasing the life of car parts and said: Most consumers are satisfied with it due to the high quality of the company's products and use it to travel kilometers.

He pointed to the existence of Venol's representative in 80 countries and said: "Fortunately, the products of this company are well known and will be offered to the market at a price of one million and 200 to one million and 800 thousand Tomans." In addition, the oils produced by this company are frequently used in prominent countries such as the United States and South Korea.

He considered the production stages of machine and industrial oils of this company in accordance with numerous studies and tests and said: "Since in the current situation it is not possible to produce this product in the country and on the other hand we face many restrictions, import conditions of this product must be provided." Be. Of course, we are looking to build a refinery in the country, which will be done when the conditions are right.

In the end, the representative of Venol Company mentioned that the products of this company are used in all sectors, even in the shipping and aviation industry, and said: every industry and product needs government support for growth and development. In order to meet its basic needs in this field and launch similar industries, our country needs to formulate appropriate laws, which we hope will provide the ground for the construction of refineries in potential areas. ■

Former CEO of Asan Tejarat Ghaem
Company

**The government is
blocking the
import of goods
into the country**

Venol Company is one of the capable companies in the field of production of oil products and follows quality standards and complies with modern standards to prevent environmental pollution and according to the culture of European countries.

Alireza Barzegar Moghaddam, former CEO of Asan Tejarat Ghaem Company (the official representative of Venol Refineries), referring to the after-sales service of Venol Company and also paying attention to the demands and opinions of customers, said: If any of the customers is satisfied with the quality of the product for any reason If not, the company's experts will go to that customer country to investigate the matter in person

"High quality is considered a kind of service to humanity," he said. "Everyone should be accountable to customers for their product, and the company has always attracted customers by adhering to this principle."

Barzegar Moghaddam emphasized that Venol's oil products reduce pollution and reduce the cost of parts performance, he stressed: The domestic market needs to import such products due to the lack of similar in our country.

When such products are not produced domestically and we are faced with sanctions and the lack of a proper refining industry, the import of similar parts and products will not only not hurt production, but will also help manufacturers complete the production process.

Emphasizing that the use of Venol's products will help reduce air pollution as one of the main problems of society, he said: "Unfortunately, some consumers refuse to buy the product on the pretext that the product has a high price, while Failure to use Venol's products will lead to excessive oil consumption over long distances and increase overall costs.

The former CEO of Asan Tejarat Ghaem Company stated that some people in the country are trying to produce counterfeit products and replace them with original products, adding: "Some of these fraudsters offered us cooperation in exchange for large sums of money, but we never betray to Venol and its products.

In the end, the former CEO of Asan Tejarat Ghaem Company considered the government's obstacles to import goods to the country as one of the main problems facing Venol Company and noted: However, after entering the customs, it is not cleared for a long time due to cumbersome laws. ■



The CEO of Naghavi Carpet Company emphasized

Top competition of Iranian machine-woven carpets with neighboring countries



Although the Corona virus has done a lot of damage to economic actors in various fields, it has also created many opportunities for them to increase online and virtual sales. For more information, we went to Mostafa Naghavi, the CEO of Naghavi Carpet Company, and talked to him. We read excerpts from this interview.

One of the important advantages of the company's activity is the production of carpets with a price of 80 thousand tomans to 2 million tomans per meter, which gives customers more opportunities to buy. At present, a complete package of products of Naghavi Carpet Company has been offered to the domestic and foreign markets in accordance with the different tastes of customers, and it has also been very well received.

, One of the important advantages of the carpets produced by this company; Variety in quality, price, dimensions and density, so it has a wide range of customers and meets their needs at home and abroad. On the other hand, the carpets produced by Naqavi Carpet Company have different fibers and also cover modern fancy designs and models for kitchens and children's rooms.

If we look realistically, the Corona outbreak has had both opportunities and threats. Among its threats are the shrinking market and declining sales. On the other hand, it also increased the opportunities for online sales, so that now applicants can receive their order by requesting online.

One of the best economic opportunities is the production of raw materials in companies and large industries, which, of course, paying attention to these parent industries, will lead to self-sufficiency of the country and solve the challenges of producers to supply the required raw materials.

By increasing the level of interaction with developed countries and foreign traders, to provide the ground for their products to enter these countries.

Carpet exhibitions are held in accordance with the standards of the day, a large number of manufacturers and important actors in the industry are present and important information from this market is provided to the participants. This exhibition is also a good opportunity for carpet manufacturers to get out of the monotony of production.

If customers are careful about the durability of the carpet, they should choose a carpet that uses high quality yarn such as acrylic, but if the customer's attention is on the issue of not fluffing the carpet, they should use polyester carpets. ■

The CEO of Azaran Holding raised

Sanctions; The main obstacle to production and export



However, in our country there is a lot of potential for investment in petrochemical, oil and gas products. In order to get acquainted with this field, we have conducted an interview with Dr. Ali Mahmoudi Aslzadeh, CEO of Azran Holding. We read excerpts from this interview.

We started exporting petrochemical products for proper activity and by exporting petrochemical products and refineries to some countries for the first time, we quickly established a good position in the country as well as international markets, so that we managed to export petrochemical products to 26 countries.

With a lot of efforts in this field, we became the chairman of the trader's commission of the oil and gas exporters union and also the main member of the board of directors of the petrochemical commission of the oil, gas and petrochemical export union. And we were selected as the top exporter in Kerman province and we will continue our activities with an active presence in 8 chambers of commerce with the aim of developing the market.

We now have a good position between petrochemicals and refineries in terms of supply of petrochemical equipment. In addition, in order to use the comprehensive potential of domestic producers, we designed the "Iran-Petrokala" site, which is a comprehensive site for petrochemical needs and has about 1,600 active members. Accordingly, conditions were created for petrochemical companies to supply their required products from domestic producers. Fortunately, we worked in this industry as much as we could, and we hope to continue to have good activities in this direction.

Foreign investors have a plan and cannot invest in such conditions. In my opinion, lack of proper management, constant change of laws, non-compliance with previous laws, as well as lack of proper structure, because the greatest damage in attracting foreign investors.

Allocating 4,200 Tomans is the biggest blow to the body of industry, especially the petrochemical industry of the country. This was an inappropriate law, because a businessman or farmer had to buy a product at a price of 16,000 Tomans and sell it at a price of 4,200 Tomans. To send. This action was inappropriate because the merchants had to provide goods at the price of free currency, which after receiving this amount, he had to deliver it to the bank and get back the dollar at the price of 4,200 tomans. In fact, we directed the trader to buy and export pistachios for 160,000 Tomans and then receive 48,000 Tomans instead of the 160,000 Tomans he gave. ■

Vice Chairman of the Board of Ideal Carpet Company

Prosperity of machine-woven carpet industry by the support of manufacturers



Bustan Termeh Carpet Company, with the ideal carpet brand, started its activity in 1994 in the field of production of various types of machine-made carpets and offers its products in domestic and international markets by using new weaving machines. Initially, the company continued to produce low-density carpets, and over time, updated its machines due to advances in weaving technology.

Alireza Zabeti, Vice Chairman of the Board of Directors of Ideal Carpet, pointed to one of the advantages of this brand and said: "The most important feature of Ideal Carpet is the exclusivity of its designs and after-sales services, which has made the company's products well received." He added: "Progress in work, proper quality of products and improvement in general, has no limits, so we named our brand as Ideal to remind this important issue."

In order to achieve a leap in production, we are trying to increase the production capacity of our products, and this issue is being seriously pursued. In addition, we have plans for development that we hope to achieve by the end of this year.

The official said that with the outbreak of coronary heart disease, the export market was facing a significant decline, adding: "Over time and due to the reduction of the effects of this disease and restrictions, Bustan Termeh Company has taken appropriate measures in the field of exports and is growing and it is a currency.

Emphasizing that we have an acceptable position in the domestic markets, he expressed hope that with the help of the research and development group of Bustan Termeh Company, we will have a larger share of the domestic market.

"As a producer, I ask for more cooperation and unity from all relevant managers and officials to help each other to develop this great industry," said Zabeti. In addition, the government must provide the conditions for the development of the carpet industry by providing support packages to producers.

He pointed to the holding of the 13th International Exhibition of Flooring, Carpets and Carpets and said: "Due to last year's corona restrictions, it was expected that this year's exhibition would be very well received, which fortunately happened, as we saw a lot of innovations." We were in modern and classic designs.

In the end, he said: special attention should be paid to the carpet industry as an employment-generating and currency-making industry in order to witness its growing growth and development. ■

The CEO of Jahanmehr Carpet Brand emphasized

Supply of raw materials is the most important problem of machine Woven carpet manufacturers

One of the problems of the manufacturers of the machine-woven carpet industry is the supply of raw materials for the production of quality products, which has caused them many problems. In order to further investigate the situation of the machine-woven carpet industry in the country, we have conducted an interview with Ali Azarbad, CEO of Jahanmehr Carpet Brand. We read excerpts from this interview.

The carpet of this company is different from other products of other companies, the most important of which is the use of the best raw materials and honest communication with the esteemed customers of this collection. We have always made every effort to innovate and supply these products, and in this regard, we have succeeded in producing handmade carpets and using silk material, we have succeeded in producing the first machine-woven carpet 100% similar to Iranian handmade carpets.

Development measures have always been in the program of this company and its managers, and for this purpose, we are now waiting for the delivery of the first knitting machine with a density of 1,500 knots, which will complete the company's product portfolio. Also, with the purchase and installation of two new knitting machines, fortunately, the company's production has increased by 30%. Regarding the export of goods, I must mention that fortunately, from the very beginning, we have expanded our exports to the markets of the Persian Gulf and African countries, and now the company's products are continuously exported to more than 15 countries.

The most important problem we are currently dealing with is the supply of raw materials, which is a function of the price of the currency. Brought to fruition.

Given that it is very difficult to distinguish good and medium carpets from each other, but it is very easy to distinguish them from poor carpets. According to the weight and raw materials used, the appropriate quality of the carpet can be realized. Buyers should pay attention to the density of the carpet and the texture of the carpet from behind it, and be sure to buy goods with Iranian standards. The Standard Organization of Iran has very good periodic inspections of manufacturing companies and monitors all stages of weaving and production, which has led manufacturers to be more careful in producing quality products.

Our machines are depreciating and I would like to inform all industry owners and government officials through the "World of Investment" that this situation must be rectified. ■



Managing Director of Nasim Atiehsazan
Kimia Insurance Agency

The insurance industry is more dynamic than ever



Nasim Atiehsazan Kimia Insurance Agency (under the supervision of Novin Insurance Company) was established at the end of 2017 with an initial capital of one billion rials. To get more acquainted with the activities and measures taken by this company, we have interviewed Seyed Mohammad Javad Sajjadian, CEO of Nasim Atiehsazan Kimia Insurance Company and President of the New Insurance Representatives Association of Fars Province. We read excerpts from this interview.

The services of this company due to having special plans such as Auto Plus plan in car insurance, Fire Plus plan in fire insurance, etc. have made this company different from other companies. Also, the special process of following up and paying damages to insurers is one of the reasons that can differentiate Novin Insurance Company from other companies.

Since Shiraz is a tourist city with various tourist attractions, this factor has led to the creation of travel and tourism agencies in this city. Dear tourists, this has led to the satisfaction of dear tourists.

Online sales through the site www.atyehsazan.com and also through the Instagram page [nasim.atyeh.sazan.kimia](https://www.instagram.com/nasim.atyeh.sazan.kimia) during the Corona period, made it possible for most insurers, who due to the spread of this virus, could not go in person to be covered by insurance or renew their insurance policy, to easily use the company's services. To take.

The main activity of Bimeh Novin Company is the representation of Nasim Atiehsazan Kimia regarding import and export cargo insurance as well as CMR international carrier liability insurance, which easily handles export and import shipments from all over the world with minimum premiums and maximum obligations in clauses A, B, C Cargo insurance (air, sea, land) is covered by insurance.

Looking at the statistics of the insurance industry published by the Central Insurance of the Islamic Republic of Iran, we will find that the number of insurers in the insurance industry is increasing day by day. This statistic promises that the insurance industry is more dynamic than ever and its importance is increasing among different sections of society, and this means the dynamism and activity of the insurance industry.

The insurance industry, as one of the sides of the financial triangle of each country, has a special importance and position. Expanding the sales and marketing network is one of the cultural solutions in this regard. ■

The CEO of Arad Carpet Company emphasized

The need for manufacturers to pay attention to the reputation and status of Iranian carpets



Cutting dependence on oil revenues and paying attention to exports, in the current difficult economic conditions, can help fulfill the slogan of the year, which, of course, is possible by solving the problems in various industries, especially the machine-made carpet industry. In an interview with Hamid Saber, CEO of Arad Carpet, we examined the problems in the machine-made carpet industry and ways out of it. We read excerpts from this interview.

We have always tried to produce carpets with a variety of classic and modern designs with the latest designs of the day. All designs of Arad carpets are proprietary and we can safely say that our products do not have a similar model in the market. On the other hand, the use of a unique color palette is another feature of Arad carpets, which makes us different from other brands. I have tried not to feel any shortage in terms of quality of carpets, yarns and textures, in addition to specializing Arad products, because a quality product is always more stable in the market.

Arad in Persian means adorned, adorned, gentle and generous. So far, we have tried to have a worthy character and behavior with customers, employees, as well as in the production of our products, and in the framework of Arad meanings, and in addition, to use the original Iranian name to preserve our identity.

In long-term planning, we have tried to expand the range of Arad carpets, but fortunately at the beginning of the year we achieved the desired result by adding one product, and at the frequent request of customers, another product will be added to the Arad carpets collection by the end of this year. We were able to increase the variety of products more than before and increase the field of job creation.

Currently, about 80% of Arad carpet products are used in the domestic market, and we are expanding and granting representation to other cities in Iran, and we currently have 19 active representations in the country.

Fortunately, with the help of our dear friends and customers, as well as the production of new products during the Corona epidemic, we have maintained our market share and so far we have kept our sales almost constant from the very moment before the corona outbreak.

In my opinion, dear colleagues and producers should offer their product to the domestic markets, especially foreign markets, without any shortcomings and with the best quality, so that the trust of the people of the world in the brilliant history of Iranian carpets made over the years is not damaged. ■

It was explained at the Kish Invex 2021 specialized meeting

The role of Sarmad Insurance in the financial supermarket of Bank Saderat Iran



Yaghoub Rashnavadi, CEO of Sarmad Insurance, at the introduction ceremony of Bank Saderat Iran's financial supermarket services in the field of insurance, referring to the services provided by Sarmad Insurance in the country's insurance industry, said: Was introduced. At Sarmad Insurance Complex, we also try to provide the right services wherever there is the slightest risk and reduce the risk with an active presence.

He added: "In Bank Saderat Iran we aim to provide quality services to activists in various economic sectors, and with an approach based on new technologies, the insurance industry has the opportunity to have a more active presence alongside other economic sectors and cheap services." Provide fast, simple and secure.

Sarmad unveiled the first online third party insurance issuance system

Sarmad Insurance unveiled the first online third-party insurance issuance system, with the ability to receive a unique code simultaneously through the comprehensive insurance system of Fanavar Company.

Yaghoub Rashnavadi, at the national meeting of managers and heads of Sarmad Insurance branches held in Tehran, unveiled the first online system for issuing third party insurance with the ability to issue a unique code simultaneously. This system is the first online system for issuing third party insurance, which has been launched in cooperation with Sarmad Insurance and Fanavar Company. With the unveiling of this unique system, all customers can receive this insurance online with a unique code after requesting the issuance of third party insurance and payment. Sarmad third party insurance online issuance system is connected to Sanhab Central Insurance system online and customers can inquire about their unique insurance code from Central Insurance after issuing the insurance policy. This feature is a big difference between Sarmad Insurance system and similar systems, which distinguishes it from all existing third-party insurance sales platforms, and in fact, is the first online system for issuing third-party insurance, which also has a unique code after issuance of insurance policy through the system of Fanavar Company's insurance community provides customers.

This system, which is available to all customers through the Sarmad Insurance web application at webapp.sarmadins.ir, is available on all Windows, Android and iOS platforms. ■

It was stated by Mohsen Sabet

Strengthen engineering and energy insurance by increasing the share of construction projects

The insurance industry has become especially important in many countries around the world. In our country, despite the issues such as inflation and increasing exchange rate fluctuations, this industry has been considered and it seems to become one of the main bases of economic growth by solving economic problems. To investigate this issue, we have conducted an interview with Mohsen Sabet, Director of Engineering and Energy Insurance of Novin Insurance Company. We read excerpts from this interview.

This company was launched in 2005 with the aim of performing activities and providing services in various types of commercial insurance, including property, persons, liability, etc., and now providing services to national banks, agriculture, housing and modern economy, is one of the largest service companies in the field. It is considered banking. The changes made in Novin Insurance Company in 2015 and the focus on property insurance such as fire, freight and engineering, has led to a change in the portfolio composition. In addition, reforming the service process and focusing on property insurance has led to ongoing training courses for the sales network, and now engineering, energy and special insurance are also managed by me.

Insurer satisfaction is always one of the most important things to consider. Accordingly, the customer retention rate with Novin Insurance Company is 90%, ie 90% of the insurers of this company have continued their insurance policies with Novin Insurance.

Novin Insurance has improved its position among other insurance companies since 2015, by achieving all its goals and also achieving high profitability and loss ratio control, so that in the first 6 months of the year, it sold over 1,200 billion tomans of insurance policies. It was even more than the projected amount for the year 2021.

Since these insurances are among the insurances with specific customers and operate as a project, they do not deal with ordinary people and its main customers; Manufacturers, industry owners and people active in the field of construction and engineering. In my opinion, we will face high demand in this sector when the country emerges from the current stagflation and the share of construction projects in the 2022 budget increases. It should be noted, however, that the improvement in the state of engineering and energy insurance indicates an improvement in the country's economic situation. ■



Export capacity of \$ 2 billion in machine-woven carpets



Alireza Haeri
Member of the board of directors
of the Iranian Society of Textile
Specialists

The industrial field of machine-woven carpet production in the country is one of the few fields in the textile industry that in the last decade and even during the embargo has been able to enjoy proper growth and development compared to other fields in this industry. Have acceptable diversity and equip themselves well with the latest technological advances in the world. In fact, the combination of the latest technology in the world with Iranian art and genius has turned the machine-woven carpet industry in Iran into a privileged, employment-generating and valuable industry. However, if it has not achieved a significant position in the international trade level so far, not because of the quality of work, but because of the restrictions created for our country's economy these days, but we can hope that with the opening of the country's business space, this industry shines in global markets.

The total installed capacity of the machine carpet industry in the country is about 135 million square meters and its practical production is about 90 million square meters per year, which brings the value of annual production of this product to about 360 thousand billion rials (one billion and 200 million dollars). Also, out of about 300,000 people working in the textile sector of the country, about 31,000 people are active in this sector. It is worth mentioning that the value of machine carpet exports in the first 6 months of this year was about \$ 110 million. The machine-woven carpet industry, with a 13% share of textile industrial units and a 10% share of the industry's employment, has a 50% share in exports and foreign exchange, which shows its privileged and leading position among the textile industries. In fact, this part of the industry is well seen among the 5 selected fields of the textile industry in the strategic development plan of the Ministry of Silence, and its production is targeted at 2025 million square meters for the year 2025. At present, the domestic market consumption is estimated at about 50 million square meters per year, the value of which is estimated at 200,000 billion rials. Also, assuming a combined annual growth of 10%, the volume of domestic market demand in 2025 is projected at about 73 million square meters, which at today's prices will be worth about 300 thousand billion rials.

Assuming that the goal of producing 150 million square meters of machine-woven carpets is achieved in 2025, which is not too far from expectations, and assuming that by then, the annual domestic market demand will increase from 50 million square meters to 73 million square meters, it can be imagined that we face a surplus of 77 million square meters of machine-woven carpets per year in the country, which can be exported to global markets. If we consider the export price of each square meter of machine-woven carpet in 2025 equal to \$ 30, we will have access to the export value of more than two billion dollars, which will be partly due to the prestige of this industrial field in the country. ■

The chairman of the board of directors of Fars Tejarat Amjad raised the issue Targeted investment with Amjad Stock Exchange application



One of the influential factors in capital market fluctuations is the entry of uninformed investors into this market. In the meantime, companies that work in the field of application development, by providing consistent and comprehensive information on how the market works,

clarify the mentality of investors towards it and how to make appropriate decisions. To learn more about the actions and activities of such companies, we went to Mojtaba Amjadian, the chairman of the board of directors of Fars Tejarat Amjad Company, and sat down to talk with him. We read excerpts from this interview.

The most important purpose of launching this collection was to design specialized applications and software in order to guide and guide investors, especially capital market investors, with the help of a group of experts in the fields of economics, finance, law, psychology, artistic programming, etc. For this purpose, Amjad Exchange has identified the needs of people and different markets for the past 15 years and intends to draw the right ways of investing by creating infrastructure, relying on the production of content and information required from different sectors. It also seeks to prevent investors from making emotional decisions and behaviors at times such as the rise or fall of the stock market index.

The missing link in investment is the lack of public awareness and understanding of this issue, so we will try to resolve the ambiguities in the field of investment by creating this application. As mentioned, we have dealt with educational issues radically and scientifically, and we have planned and targeted according to the needs of the people of the community.

Amjad Stock Exchange application will seek the optimal investment of the people, increase the stock exchange codes and welcome the people regarding scientific investment.

In this app, the basic conditions of many stock exchange companies and services related to the audience are usually introduced to the subscribers, and this is what helps them to carry out economic and investment activities.

Amjad Stock Exchange; It intends to develop, create a business environment, as well as create an organizational platform and communication based on application space for other businesses in various fields of art, law, investing in various markets, insurance, tourism, health, sales, etc. Like many companies, the Amjad Stock Exchange faces problems such as lack of tax protection, insurance and municipal stoning, while the complex was not set up to generate revenue, but is run at personal expense and has been employment-generating.

Amjad Exchange application is used for the public and it provides the possibility of communication with audiences, experts and service providers from different sciences, so that the required information is provided to them and their suggestions are examined. ■

The effect of eliminating currency at government prices on the economy



Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

With the submission of the budget bill to the parliament, one of the most important issues that has attracted the attention of experts is the issue of eliminating the 4200 Toman currency for the import of basic items. At present, the preferred currency is paid only for seven commodities of wheat, barley, soybean meal, corn, oil, oilseeds and part of medicine, equipment and medical supplies. The increase in the exchange rate in the free market and the system caused the allocation of preferential currency to impose a heavy cost on the government. However, many experts emphasize that the allocated currency does not change much in the prices of related goods in the market, and in fact, a large part of these subsidies goes to the pockets of renters. Some estimates show that since the approval of this plan, more than 60 billion dollars of the country's foreign exchange reserves have been allocated for imports at the rate of 4200 Tomans, which has blown a large part of Iran's foreign exchange reserves in the conditions of sanctions and has not reached its main goals. Is. Therefore, this currency will not be allocated next year, and even wheat and medicine will be reformed; because it is said that drugs worth 4,200 tomans are smuggled out of the country. However, the removal of subsidies from production inputs will increase the price of related goods, and the government intends to allocate part of the cost savings to subsidies for the lower classes. On the other hand, studies conducted by some institutions such as the Program and Budget Organization, the Ministry of Economy and the Research Center of the Islamic Consultative Assembly, indicate that the inflation rate will increase by about 7.6 percent after the elimination of the preferred currency. On the other hand, this reform will result in a 6.9% return on the budget, so as prices rise, more money will be collected from the market and the monetary base will be reformed. Although almost all experts agree on eliminating the preferred currency at the price of 4200 Tomans, but in the meantime, it is necessary to pay attention to a few points. First, the revenue from the elimination of the preferred currency must be clarified. According to the head of the Program and Budget Organization, the need for 4200 currency this year is about 18 billion dollars, and this figure for next year, assuming the exchange rate remains stable in the Nima system, will create a price difference of at least 350 thousand billion tomans, which is 100 thousand billion tomans. It is intended to compensate for the exchange rate reform and to support the vulnerable groups, but the situation of 250,000 billion tomans remains and how it will be spent is unclear. Given that the purpose of eliminating the preferred currency, increasing transparency and reducing rents has been introduced, the task of this savings must also be fully clarified. In addition, there is ambiguity about the timeliness of the project with the overall state of the economy. The implementation of inflation plans in the economy usually takes place when inflation is low or declining, in which case rising inflation will be better managed in the market. If the inflation plan is implemented at a time when the inflation rate is high or rising, it will lead to an inflation shock in the economy that will have many adverse consequences, so it is necessary to pay attention to this important issue. ■

The leap of the machine woven carpet industry is waiting for an opportunity



Farhad Amirkhani

The art of Iranian carpet weaving is known in the world and has long had many fans. This art and craft is several thousand years old and archaeologists believe that the first carpets in the world called "Pazyryk" and "Bahar Khosrow" respectively during the Achaemenid and Sassanid years and using high quality wool and a variety of colorful plants in very beautiful patterns. And are stunningly woven by Iranian artists. However, during the past few millennia, our country has been famous for the art of carpet weaving and has been ranked first in the world in carpet exports; But in recent decades, due to the negligence of some officials to the rapid growth and development of technology and trade in the world, exports of this product have fallen from one to five ranks, and as a result, countries such as China, Turkey and Japan were able to The use of digital printing and modern technology, to steal the ball of competition in the field of carpet production and export from Iranians, and thus, to gain a huge share of income from the carpet economy. At present, in addition to producing handmade carpets, more than 1,200 industrial units are producing machine woven carpets and annually produce about 85 million square meters of machine woven carpets, of which more than 75% is consumed domestically; But this is not all, because the carpet is the end product of several professions, including the cultivation and production or import and export of yarn, cotton and natural and artificial silk to dyeing and dyeing, map design, construction and repair of machinery, transportation network, exhibition industry, embossing, It is the repair of carpets and rugs that, although they do not have a direct role in production; But they are directly affected by this industry. In addition to the aforementioned calamities, the industry is currently facing four serious threats, including "lack of modern knowledge and technology", "dependence on foreign sources for raw materials", "incorrect presentation and supply of goods to customers" and There are "time-consuming and long-term bureaucracies" for which appropriate plans must be prepared. Although the threats of this industry are not small, but its opportunities are innumerable. Let us not forget that the Iranian carpet brand is still famous and special, and this industry, despite all its foreign competitors, due to its high profitability, can make a leap with careful planning, and very soon it will lose its lost position by holding various and fun exhibitions. Achieved customer attraction at home and abroad. Certainly, achieving such a dream is not far off, and it is enough for the government to pay special attention to this national art; A dream that can be realized with the right program. ■



World of Investment Experience of an Original Opportunity

Iran, with its long history of early civilization; having the world's second biggest gas reserves, diverse mines, rich hydrocarbon resources, a four season country, 1.7 million square kilometers in area, population of more than 80 million, and kind and hospitality people has always considered as a strategic and big market in the middle east by different manufacturing, industrial, and service companies. In the meantime, companies have succeeded to attend in this important market whose have used the notification and advertising capacities in the proper manner with the style of Iranian audiences as well.

"World of Investment" magazine is one of the most effective magazines in Iran's economy field which has tried to introduce investment opportunities in various sectors of manufacturing, industry, tourism, trading, services and etc. by utilization viewpoint of senior executives, managers, university professors and experts according to a new attitude. This approach is considered by the business owners, chambers of commerce and foreign embassies thankfully.

Currently, this monthly magazine is published in six separate sections and on the first of every month included:

1 Energy sector includes oil, gas, petrochemical, power plant and upstream and downstream industries.

2 Industry sector covers the subjects of all manufacturing and industrial companies in different fields.

3 Capital market sector evaluates the latest developments in the field of securities, the bank, insurance and macroeconomic policies of the monetary and financial markets.

4 Macroeconomic economy sector reflects the viewpoints of experts in addition to decisions and actions of Iranian executives about the implementation of microeconomic and macroeconomic policies of the country.

5 Opportunities and challenges of the investment around a business is evaluated exclusively in the special records section in each issue.

6 In the readings section of the magazine, interesting domestic and foreign content is also published on those individuals who have gained special success in their business or production.

Hence we are proud to invite you cooperating us by providing information or insert advertising.

Selected Topics In This Number



It was emphasized by the CEO of Masoom Granule Production Company
Special attention to job creation with the development of the country's economy



It was stated by Mohsen Sabet
Strengthen engineering and energy insurance by increasing the share of construction projects



The CEO of Arad Carpet Company emphasized
The need for manufacturers to pay attention to the reputation and status of Iranian carpets



Hadi Bahraini
Petrochemical expert
Iran gas production prospects



Former CEO of Asan Tejarat Ghaem Company
The government is blocking the import of goods into the country



Managing Director of Pars International Holding
Failure to purchase Iranian agricultural products due to improper use of pesticides



The chairman of the Swedish-Iranian Chamber of Commerce raised
Sweden's billion-dollar exports to Iran last year



It was explained at the Kish Invex 2021 specialized meeting
The role of Sarmad Insurance in the financial supermarket of Bank Saderat Iran

Concessioner:

Morteza Faghani

Chief Executive Officer:

Hamid Asadi

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

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

Zip Code: 1588866344

Tel: +9821 -88864842

Fax: +9821 -88864786

To receive the full version of the monthly, please refer to the following news site: www.DSG-M.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com

Asemaa
handicrafts

هنرمندانہ بحر، عاشقانہ بیوش



☎ 0912 560 1685

🌐 www.asemoo.com 📷 Asemooobrand



aSema
handicrafts



گروه بین المللی آذران

azaranholding.ir

گلدینگ آذران از سال ۱۳۸۳ فعالیت خود را در زمینه تولید و صادرات محصولات پلاستیکی شروع و بعد از چندین سال فعالیت در این زمینه تبدیل به یکی از بزرگترین شرکت‌های مادرکننده محصولات پتروشیمی و پلاستیکی در کشور شد و توانست محصولات کشور عزیزمان را با ۲۶ کشور برساند و در مرحله بعد با توجه به جایگاه‌های بین المللی خود دچار تمایل نامیین تجهیزات پتروشیمی را نیز راه اندازی کرد تا در این شرایط تحریم‌های نظامیانه بازگشای صنعت پتروشیمی و پلاستیکی کشور عزیزمان باشد.



پترو تجهیز

azarantajhiz.com



دیار تمایل نامیین تجهیزات گلدینگ آذران باشد که هم اکنون با راه اندازی ۶ شرکت در کشور های مختلف توانسته هستیم از نیاز های پتروشیمی های ایران و از کشور های مختلف وارد و در اختیار این عزیزان قرار دهد و در حدود ۳ سال جایگاه مناسبی در این صنعت ایجاد نماید.



پترو بورس

petrobourse.ir



پترو بورس بخش بازرگانی و تشریحی گلدینگ بوده و با ایجاد استوری مناسب توانست به رشد صادرات محصولات ، کمک شایانی کرده ، در حالی که تبدیل به بزرگترین صادرکننده محصولات پشمیری به چندین کشور همسایه شده و به لطف خداوند توانست به ۶ کشور برای اولین بار محصولات ایران را صادر کند و ۳ نوع محصول از ایران برای اولین بار توسط شرکت آذران صادر گردید.



پترو کالا

ipetrokala.com



با توجه به توانایی همکاران و شرکت های داخلی در تولید و توسعه بازاری از تجهیزات پتروشیمی برای ایجاد یک فضای همکاری مناسب و معرفی این واحدهای فعال و مجرب مشاهده نیاز های پتروشیمی توسط این عزیزان سایت ایران پترو کالا راه اندازی شد و هم اکنون با ۱۶۰۰ عضو فعال در حال فعالیت می باشد.