

سرمایه‌گذاری



مهندس بهرام بهادری

قطعه‌سازان ایرانی

کالاهای استاندارد تولید می‌کنند

Engineer Bahram Bahadori

Iranian parts manufacturers produce standard goods

المهندس بهرام بهادری

ينتج مصنوع قطع الغيار الإيرانية سلعا قياسية

با آثار و گفتاری از:

محمد جعفر ایرانی

امیر محمودزاده

مسعود عابدینی

حجت عزیزی

سید جواد موسوی

جعفر نصیری

علیر ضارچی

فرشید شکر خدایی

میلاذ نوربانی

محمد شریف ملک‌زاده

حسین زارع صفت

غلامرضا جمشیدی

آزاده حسینی

میرزا شکاری



B.E.G.CO

بهرام الکترونیک گستر

X07PLUS



EF7



SP100



SAGEM



EC5



TU 5 BOSCH



TU 5 SIEMENSE



TU 3



شرکت تولیدی صنعتی بهرام الکترونیک گستر (سهامی خاص)

شرکت بهرام الکترونیک گستر در سال ۱۳۶۰ به صورت کارگاه با تولید انواع رله برای خودروهای سنگین و ترانس های برق و کویل های مونورسیکلت شروع به کار نمود.
در سال ۱۳۶۶ اولین خط تولید رله فلاشر های خودروهای سنگین و چراغ های رله نما را برای شرکت ایران خودرو راه اندازی کرد.
در سال ۱۳۷۴ با تأسیس شرکت سهامی خاص مشغول به تولید انواع رله ها و کویل های خودرویی شد. در آن زمان اولین کویل خشک تک خروجی مونور کیا (پرلند) را برای شرکت سایپا تولید کرد.
در سال ۱۳۸۳ مبادرت به تولید مدول کنترل فن پژو ۴۰۵ نمود و در آن زمان توانست تولید این قطعه را از شرکت VALEO دریافت نماید.
از سال ۱۳۸۶ تا به حال توانسته اکثر کویل های درخواستی شرکت های خودروسازی (ایران خودرو و سایپا) را تولید نماید و با تأییدیه از شرکت های مربوط تولیدات خود را ادامه دهد.

EMAIL : INFO@BEGCO.COM

TEL : 44905780 - 4

SITE : WWW.BEGCO.COM

FAX : 44901897

MODERN

گروه پژوهش صنعت مدرن

طراح و تولید کننده انواع چراغ و قطعات خودرو

www.modernautolight.com



تلفن امور مشتریان: ۶-۶۵۶۳۷۱۵۰



NASSIR LAVAZEM CO.

گروه صنعتی تولیدی نصیر لوازم

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



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



www.nassirlavazem.com
www.nassirlavazem.ir



info@nassirlavazem.com

۴۰ - ۴۴۹۰۵۶۳۷



۴۴۹۰۵۶۳۵





مجموعه‌سازی
و مونتاژ قطعات بدنه خودرو

خدمات CMM و ماشینکاری

طراحی، ساخت و نصب خطوط تولید
خودرو شامل جیگ‌ها و فیکسچرها
کاتوایرها، درآب لیفت‌ها، شاتل
ترانسفرها و STROPPUS D3

طراحی و تولید ماشین‌های
سفارشی و ساخت پالت‌های
حمل قطعات خودرو

طراحی و ساخت انواع
فیکسچرهای کنترلی و پنل گیج

طراحی و ساخت
انواع سازه‌های فلزی



این شرکت با تکیه بر سال‌ها تجربه در زمینه طراحی و اجرای پروژه‌های مختلف مفتخر است که با رویکرد جدید و دانش‌محور نقش اساسی را در مسیر توسعه کشور برعهده گیرد و با در اختیار داشتن کادر تخصصی در زمینه‌های مهندسی، با بهره‌گیری از نرم‌افزارهای جامع مدیریت پروژه قادر به ارائه خدمات زیر است:



کیلومتر ۱۵۲ اتوبان تهران - قزوین، بلوار سوپا

www.ikmt.co.ir

۰۲۶-۳۴۹۹۶۹۴۳-۶

۰۲۶-۳۴۹۹۶۹۴۷

info@ikmt.co.ir

Ikmtco.co

صنایع بسته بندی و کارتن سازی



نیکان صبا

بسته بندی کلید واژه تولید است



تولید کننده انواع کارتن پنج لایه ، سه لایه
لمینتی ، فانتزی ، ساده و خارجی
تولید کننده انواع کارتن لوازم خانگی
لوازم الکتریکی ، میوه ، صادراتی
سرد خانه ای و ...
طراحی ، کلیشه ، زینک

با بهترین کیفیت

ارسال رایگان در استان تهران

☎ ۰۹۱۹ ۹۶۶ ۴۱ ۸۴

📷 Nikansaba

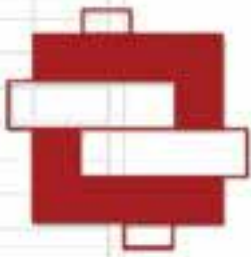
آدرس : شهرک صنعتی شمس آباد ، دفتر مرکزی : تهران - خیابان صابونیان

۰۲۱-۵۶۸۰۹۰۱۸

۰۲۱-۵۶۸۰۹۰۱۹







هلدينگ خشت بستر

طراح، نظارت، اجرا
خاک، جوش، بتن

شرح فعالیت:

طراحی معماری شامل پلان، نما، دکوراسیون
داخلی، طراحی سازه و طراحی تاسیسات برقی
و مکانیکی، ارائه برگه های تعهد معماری، سازه
برق و مکانیک، مجری و نظارت

نیاوران بعد از مرکز خرید نارون - پلاک - ۶۲ واحد ۷

RIONIZ AKAM ENERGY

SHIPPING & TRADING COMPANY

our
business
is built on
trust



www.rionizakamenergy.com
info@rionizakamenergy.com



کشتیرانی دریایی خزر

khazar Sea shipping Lines

IRAN ANZALI
BANDAR ANZALI
MO 9367982

ایران انزلی
بندر انزلی

شرکت کشتیرانی دریایی خزر با افتخار در راستای اعتلای خدمات کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در حوزه دریای خزر، در حوزه‌های ذیل توانمندتر از گذشته به ارائه خدمات حرفه‌ای می‌پردازد:

فعالیت‌ها:

- ترانزیت
- نمایندگی
- خدمات چارترینگ
- خدمات سیلو داری در بندر انزلی
- حمل و نقل انواع کالا در حوزه دریای خزر و آسیای میانه
- انجام خدمات حمل و ترانزیت کانتینری شامل کانتینرهای یخچالی و خشک را اضافه کنید
- دارای دفاتر منطقه‌ای در کلیه بنادر شمالی کشور و همچنین بندر آکتانو در قزاقستان و آستاراخان در روسیه

آدرس: گیلان، بندر انزلی، منطقه آزاد تجاری - صنعتی بندر انزلی

خیابان شهید مصطفی خمینی، شرکت کشتیرانی دریایی خزر

تلفن: ۰۱۳۴۴۴۲۳۸۰۱-۳

فکس: ۰۱۳۴۴۴۲۸۱۶۷

کد پستی: ۱۷۱۱۰-۴۳۱۴۵

ایمیل: info@khazarshipping.com

WE
Motherly
LOOK AFTER YOUR SHIP





ELIA SHIPPING CO. WHO WE ARE...

PARS SEA ELIA SHIPPING (KNOWN AS ELIA SHIPPING) IS INVOLVED IN SHIPPING SERVICES (PORT AGENCY/HUSBANDRY JOBS) AND TRAINING ('LNG SHIPPING & CARGO HANDLING' COURSE).

ATTENDING ALL TYPES OF TANKER PER YEAR WITH VARIOUS CARGOES, SHOWS OUR TEAM EFFICIENCY AND COMPANY PERCEPTIVENESS IN IRAN ENERGY SHIPPING MARKET.

WE ASSURE YOU A SMOOTH OPERATION DURING YOUR VESSEL'S STAYING HERE AT EVERY PORT, AND MAKE YOU SATISFIED OF WORKING WITH US.

SHIPPING AGENCY

PORT OPERATIONS
OPERATIONS CONSULTANCY
PORT DUES ESTIMATION ADVICE
PROTECTING AGENCY SERVICES

HUSBANDRY JOBS

PROVISION SUPPLY
CREW CHANGE
MEDICAL SERVICES
WORKSHOP

PARS SEA ELIA

ADD:
#10, NO. 24, 5TH GANDHI ST,
TEHRAN, IRAN.
ZIP CODE: 1517633533

TEL: +98 21 8820 7956-8

FAX: +98 21 8866 0367

EMAIL:
Operations@eliashipping.com

www.eliashipping.com

Kirchner Solar Group Iranian

A Powerful Cooperation
FOR HIGH-END
RENEWABLE ENERGY
SOLUTION

with more than

80
YEARS

of Experience
between us.



SOLAR ENERGY

- PV Power Plants
- Qualified Energy Production
- Best Price Performance Ratio
- Service & Maintenance

Kirchner Solar Group Iranian (KSGI) was established in 2017 as a privately funded Joint Venture between Iran Tablo Co. (ITC) and Germany's Kirchner Solar Group GmbH (KSG). ITC as a leading brand in Iran's electrical industry and KSG as a German frontrunner in innovative solar solutions, bring over 80 years of experience in Power Generation, Distribution, Control and associated EPC services in over 50 countries across five continents.

www.ksgiran.com

5th Floor, No. 58, Alpha Bldg., Golshahr Blvd., Nelson Mandela St., Tehran, Iran
Tel.: +98 21 2764 7777 info@ksgiran.com





از سوی عضو هیات مدیره بانک توسعه تعاون مطرح شد

پرداخت ۳۲ هزار میلیارد ریال تسهیلات برای اشتغال‌زایی روستایی

۲۲



۳۸

مدیر عامل شرکت گردشگری سلامت پدیده شاندریز



مشهد
نقطه عطف گردشگری
سلامت ایران

۲۶

نایب رئیس هیات مدیره شرکت مشاور سرمایه‌گذاری
سهام آشنا



رونق بازار سرمایه
در گروی توسعه دانش
بازاریابی



دنیای صنعت
۷۶ تا ۶۰



دنیای خودرو
۵۸ تا ۵۲



دنیای انرژی
۵۰ تا ۴۴



پرونده ویژه
۴۲ تا ۳۲



اقتصاد بازار
۳۰ تا ۲۲

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 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 صباپور
- 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 هیئت مدیره لیزینگ پارسیان
- محمدرضا مقیسه مدیر روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات
- دکتر محمدعلی جلیلیان مدیر ارشد حوزه بازرگانی
- مهندس مصطفی خداینده 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
سپهلازماتی، احمد رضا صباغی

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

www.dsarmaye.ir

نشانی:

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

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو
تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیرعامل انجمن دوستی ایران و روسیه
خبر داد

تدوین سند آینده‌پژوهی روابط ایران و روسیه در افاق ۲۰۵۰



عضو هیات مدیره شرکت ماشین‌ایزار
ایران خودرو و مطرح کرد

طراحی پلنفرم‌های جدید در صنعت خودروسازی ایران



مدیر عالی هلدینگ خشت برتر

کیفیت در ساختمان‌سازی دولتی فدای کمیّت می‌شود



۴۶

غلامرضا جمشیدی مطرح کرد

ثبات در قیمت خوراک پتروشیمی‌ها ضامن موفقیت در بازارهای صادراتی



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۸۴ تا ۸۷



اقتصاد کلان
۷۸ تا ۸۲

وضع تحریم‌های گسترده تجاری علیه ایران، قطع دسترسی کشورمان به شبکه جهانی سوئیفت و تحریم‌های بانکی، اقتصاد ایران را با چالش‌های فراوانی مواجه کرد، لذا انجام مبادلات تجاری با شرکای عمده خود به واسطه ارزهای ملی یکی از مهمترین راهکارهای مورد توجه در این زمینه قرار گرفت. با توجه به آمارهای انتشار یافته از سوی گمرک، مهمترین شرکای تجاری ایران در بخش صادرات به ترتیب کشورهای چین با ۱۹ میلیون و ۳۰۰ هزار تن به ارزش ۹ میلیارد و یکصد میلیون دلار، عراق با ۲۱ میلیون و ۶۰۰ هزار تن به ارزش ۶ میلیارد و یکصد میلیون دلار، ترکیه با ۱۱ میلیون و ۳۰۰ هزار تن به ارزش ۳ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار، امارات متحده عربی با ۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تن به ارزش ۲ میلیارد و ۹۰۰ میلیون دلار و افغانستان با ۳ میلیون تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۲۷۰ میلیون دلار بوده‌اند.

در بخش واردات نیز پنج شریک عمده تجارت با ایران به ترتیب امارات متحده عربی با ۸ میلیون تن کالا به ارزش ۱۰ میلیارد و یکصد میلیون دلار، چین با ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تن به ارزش ۷ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار، ترکیه با ۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تن به ارزش ۳ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار، آلمان با ۵۴۹ هزار تن به ارزش یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار و سوئیس با یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن به ارزش یک میلیارد و یکصد میلیون دلار است. از سوی دیگر، بر اساس گزارش سازمان توسعه تجارت کشورمان، حجم مبادلات تجارت غیر نفتی ایران و روسیه طی ۱۲ سال اخیر همواره حدود یک میلیارد دلار بوده است، به همین دلیل امضای پیمان پولی دوجانبه با شرکای عمده تجاری می‌تواند منجر به تسهیل صادرات، واردات و روابط اقتصادی شود و مسائل مرتبط با تحریم‌های بانکی را نیز تا اندازه زیادی حل کند، با این حال به نظر می‌رسد، تنها کشورهایی می‌توانند طرف این پیمان با ایران قرار گیرند که تمایلی به پیروی از تحریم‌های آمریکا نداشته باشند، بنابراین می‌توان گفت که چین و روسیه دو گزینه مطرح برای انعقاد این پیمان‌ها از سوی ایران باشند. در این خصوص کشورمان گام‌های مهمی برداشته که از عمده‌ترین آن‌ها می‌توان به امضای سند همکاری ۲۵ ساله ایران و چین و همچنین برنامه‌ریزی برای امضای سند مشابه با روسیه اشاره کرد، با این حال برای رسیدن به وضعیت مطلوب راه بسیار طولانی مانده است. تجارت ایران و چین با وجود افزایش در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال گذشته، همچنان بر مبنای دلار و یورو می‌باشد. تجارت با روسیه نیز از نظر حجم و ارزش در سطحی پایین قرار داشته، در حالی که امکان افزایش مبادلات با چین تا یکصد میلیارد دلار و با روسیه تا ۲۰ میلیارد دلار امری دور از انتظار نیست. عدم ثبات ارزش پول ملی ایران و همچنین ناشناخته بودن این پول در سطح جهانی از مواردی است که امکان تجارت دوجانبه با شرکای تجاری ایران بر مبنای ارزهای ملی را بسیار دشوار می‌کند، بنابراین امضای پیمان‌های دوجانبه از سویی منجر به ثبات اقتصادی و در نتیجه ثبات ارزش پول ملی کشور می‌شود، لذا جایگزینی ارزهای ملی با ارزهای جهانی به صورت تدریجی و مرحله به مرحله و ارزیابی توفیق در هر مرحله و نیز رفع مشکلات، بهترین راهکار برای مقابله در جنگ اقتصادی و عبور از تحریم‌های ظالمانه کشورهای غربی به نظر می‌رسد. ■

چشم‌انداز تجارت غیر دلاری با روسیه و چین



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

صادرات گاز رویا یا واقعیت



فرهاد امیرخانی
سردبیر

ایران از لحاظ ذخایر گازی، در رتبه دوم جهان قرار دارد و ۱۷ درصد سهم گاز جهان را دارا است. شرکت ملی نفت در آخرین گزارش رسمی خود حجم ذخایر گاز طبیعی و متعارف ایران را بیش از ۳۳/۷ تریلیون مترمکعب برآورد کرده است. این در حالی است که کشورمان با وجود دارا بودن چنین منابع سرشاری از گاز؛ متأسفانه طی چند سال اخیر به دلیل تشدید تحریم‌ها، میزان صادرات آن به کمترین حد میزان خود رسیده که به دلیل این کاهش عظیم، دیگر کشورها از جمله روسیه توانسته‌اند، بیشترین بهره را از فروش گاز نصیب خود سازند.

هر چند میزان صادرات و فروش گاز در سال ۱۴۰۰ هنوز اعلام نشده؛ اما مروری بر آمار سال‌های گذشته که از سوی گمرک منتشر شده، نشان می‌دهد که میزان درآمد کشورمان از محل صادرات گاز در سال ۱۳۹۹ نسبت به مدت مشابه آن در سال ۱۳۹۸ حدود ۶۰ درصد افت داشته است. بر اساس این آمار، در ۱۲ ماهه سال ۱۳۹۸ بیش از ۶ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار گاز ایران صادر شده بود؛ ولی در سال ۱۳۹۹ این میزان به ۲ میلیارد و ۶۵۱ میلیون دلار کاهش پیدا کرده است. به دیگر معنا، تنها در مدت یک سال، کشورمان بیش از ۴ میلیارد دلار درآمد ناشی از فروش گاز خود را از دست داده است! البته این تمام ماجرا نیست. تحریم‌ها، آثاری زیان‌بارتر از هدر رفت درآمدهای میلیارد دلاری گاز بر جای گذاشته است. اکنون وضعیت زیرساخت‌ها، خطوط لوله و مخازن در میادین گازی مساعد نیست. در حالی که کشورمان دارای ۵۰ میدان مستقل گازی است؛ اما حدود ۲۷ میدان آن مستهلک یا غیر قابل بهره برداری‌اند و تنها ۲۳ میدان آن توسعه یافته و در حال تولید هستند. در حال حاضر صنعت گاز کشورمان به شدت به تکنولوژی و سرمایه خارجی برای تثبیت تولید خود نیازمند است. بر اساس برآوردهای کارشناسی که در سال‌های گذشته انجام شده، قرار بود ۱۰۰ میلیارد دلار سرمایه خارجی برای صنعت نفت، گاز و پتروشیمی کشورمان جذب شود؛ اما در این زمینه نیز به دلیل تشدید تحریم‌ها، بسیاری از سرمایه‌گذاران مطرح بخش انرژی از جمله شرکت فرانسوی توتال، پروژه‌های سرمایه‌گذاری‌شان را در ایران نیمه‌تمام رها کرده و به جای آن سرمایه‌گذاران نه‌چندان مطرح، از جمله شرکت چینی سی‌ان‌پی (CNPC) اقدام به سرمایه‌گذاری و مشارکت جهت توسعه و بهره‌برداری از فاز ۱۱ پارس جنوبی کردند که این شرکت‌ها نیز به دلیل تحریم‌های ارزی آمریکا، نه‌تنها اقدامات موثری انجام ندادند، بلکه خود تبدیل به طلبکار شده و به مانعی برای توسعه میادین گازی ایران تبدیل شدند.

به نظر می‌رسد، اکنون کشورمان برای صادرات گاز خود بر سر یک دو راهی رویا یا واقعیت قرار گرفته است. از یک سو داشتن ثروت ذخایر گازی به میزان ۳۳/۷ تریلیون مترمکعب در زیر خاک هر انسانی را به رویا و خیال‌پردازی فرو می‌کشاند و از سوی دیگر، مواجه شدن با واقعیت تحریم‌ها که حتی برای فروش یک درصد سهم گاز ایران نیز مانع ایجاد می‌کند، انسان را دچار آزرده‌گی می‌نماید. امید است، علاوه بر استفاده از توان و ظرفیت داخلی، با فعال شدن دیپلماسی عمومی و اقتصادی در سطح بین‌المللی، امکان بهره‌مندی هر چه بیشتر از منابع غنی خدادادی در جهت توسعه اقتصاد کشور در سال ۱۴۰۱ با لغو تحریم‌ها فراهم گردد. ■

تعاون در کشور ما، مطابق اصول ۴۳ و ۴۴ قانون اساسی یکی از سه گونه فعالیت اقتصادی است، قالبی که در آن تجهیز منابع مالی برای بنگاه‌داری با تجمیع سرمایه‌های کوچک و استقلال تشکیلاتی انجام می‌پذیرد و مهمترین مزیت این مدل در مقایسه با دیگر انواع شرکت‌ها در اصالت عضو به نسبت اصالت سرمایه است. تعاون در ایران گرچه سابقه‌ای بیش از ۸۰ سال دارد، لکن نسبت به تشکیلات هم‌عرض خود در بخش‌های دولتی و خصوصی چندان شناخته شده نیست و معنایی بیش از تصورات کلیشه‌ای را در اذهان عمومی تداعی نمی‌کند، در حالی که منطق درونی اقتصاد تعاون، از قضا بیشترین مناسبت برای شرایط امروزین جامعه ایرانی را دارد، چه از آن جهت که در تجمیع سرمایه‌های خرد و سرگردان عمومی و دلالت آن بر اهداف تولیدی این شیوه ممتاز امکان مهندسی مناسب سپهر اقتصاد ملی را دارا است و چه در تحقق اهداف عدالت‌محور از حیات توسعه‌ای کشور چنین رهیافتی می‌تواند به توزیع نرمال ثروت و کاهش فاصله‌ها بیانجامد. شاید به همین واسطه بوده که در میانه دهه هشتاد شمسی، اتفاق نظر میان حاکمان و حکیمان درباره رویکرد تعاون منجر به ابلاغ سیاست‌های اجرایی اصل ۴۴ قانون اساسی شد که در قوانین مصوب آن جایگاهی متمایز به بخش تعاونی کشور اعطا گردید، تا بدان جا که قرار بود تا پایان برنامه پنجم توسعه، حداقل سهم تعاونی‌ها از سبد اقتصاد ملی به رقم ۲۵ درصد از کل برسد، این اتفاق گرچه عملاً رخ نداد و سهم فعلی این عرصه در خوشبینانه‌ترین حالت حتی به ۱۰ درصد هم نرسید، اما با این همه، اقتصاد ملی هر چه در بحران‌های دهه ۹۰ شمسی بیشتر در غلطید، لزوم بهره‌از مدل اقتصاد مردم‌محور در قالب تعاونی‌ها توجهات نظری فربه‌تری یافت. جای تردید نیست که افزایش ریسک‌های بین‌المللی و تلاطم اقتصاد داخلی در اثرپذیری از آن، اگر قرار باشد با مدل‌های خوداتکایی جبران شود، باید مجدداً و مجدداً با آسیب‌شناسی دقیق، موانع موجود بر حیات تعاونی‌های کشور را بررسی و از معبر تقویت این قالب، امکان فعال‌سازی هر چه بیشتر ظرفیت‌های داخلی اقتصاد در پهنه تشکیلات تعاونی فراهم آید.

مکانیسم‌های جمعی مشارکت اقتصادی در جامعه ما همزمان با کاهش سرمایه اجتماعی و تنزل شاخص اعتماد عمومی دچار چالش اساسی شده و چه بسا مهمترین مانع رشد سرمایه‌گذاری در بخش تعاون، ریشه در همین وضع دارد. تا کید هر چه بیشتر بر قوانین و رویکرد عاجل به آنچه عدم مداخله‌های دولتی در نظام‌های کاری تعاونی‌ها است، دو اولویت مهم در سیاست‌گذاری دولت جدید در بخش تعاون به حساب می‌آید که در تعقیب آن باید هم دستگاه متولی در دولت و هم اتاق‌ها و اتحادیه‌ها به ایفای نقش فعالانه در آن همت گمارند، ضمن اینکه باید در فرهنگ عمومی با جدیت نسبت به آموزش، مهارت‌افزایی و همچنین ارزش‌گذاری بیشتر برای خرد جمعی، مشارکت اجتماعی و تعهدات مدنی کار بی‌وقفه‌ای صورت پذیرد. نکته بسیار مهم دیگر که می‌تواند به دوام ساختار اقتصادی تعاونی‌های کشور کمک کند، نسبت سازنده نظام بانکی و تامین سرمایه در گردش این سنخ از شرکت‌ها است که به‌رغم تاسیس بانک دولتی توسعه تعاون در سال ۱۳۸۸ و صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری در بخش تعاون، کماکان سهم تعاونی‌ها از اعتبارات و بهره‌گیری از این قسم منابع، مبهم و در ارزیابی‌های کلی کمتر از ۱۰ درصد از کل به حساب می‌آید که این امر موجب بروز موانع دیگری بر سر راه بنگاه‌داری حرفه‌ای در ساختار تعاونی‌های کشور شده است. ■

تعاون

راهکار رونق اقتصاد ایران



دکتر مسعود جورابلو
جامعه‌شناس

اقتصاد بازار



در این بخش می خوانیم:

- ضرورت استقلال شرکت های رتبه بندی اعتباری
- رونق بازار سرمایه در گروی توسعه دانش بازاریابی
- صاحبان کسب و کار برای فعالیت خود مزیت رقابتی تعیین کنند

از سوی عضو هیات مدیره بانک توسعه تعاون مطرح شد

پرداخت ۳۲ هزار میلیارد ریال تسهیلات برای اشتغال‌زایی روستایی

مصطفی حاتمی

هدایت بهینه منابع بانکی به سمت تولید در حوزه صنعت و کشاورزی، موجب حل بسیاری از مشکلات اقتصادی شده و زمینه را برای اشتغال‌زایی فراهم می‌کند. یکی از طرح‌هایی که با تکیه بر منابع بانک‌ها در دستور کار قرار گرفته، اشتغال‌زایی روستایی و ساخت میلیون‌ها مسکن است که این موضوع، دولت را در مسیر تحقق برنامه‌های خود یاری خواهد کرد. دکتر محمد جعفر ایرانی، عضو هیات مدیره بانک توسعه تعاون با تأکید بر اینکه در شرایط کنونی بسیاری از روستاهای کوچک به دلیل مهاجرت روستائیان، در حال نابودی هستند که این جریان، پدیده‌هایی مانند حاشیه‌نشینی و ایجاد شغل‌های کاذب را در کلان‌شهرها به همراه داشته است، گفت: «پرداخت تسهیلات اشتغال‌زایی ضمن رونق بخش‌های کشاورزی، دامپروری، خدمات و تولید، از بروز چنین مسائلی جلوگیری می‌کند.» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان عزیز می‌رسد.

مددجویان بهزیستی و کمیته امداد اشاره کرد. همچنین در راستای کمک به بخش‌های مختلف کشور، تسهیلاتی با ارقام خرد و متوسط به بخش‌های فناوری محور و شرکت‌های دانش‌بنیان که از ظرفیت‌های نیروی نخبه بهره گرفته و اتفاقات بسیار مثبتی را برای کشور رقم می‌زنند، پرداخت شده است. قابل ذکر است، هم‌اکنون تعداد ۴۵۰ شعبه و باجه فعال بانکی در استان‌های کشور مستقر و مشغول خدمت به تعاون‌گران و مشتریان بخش خصوصی هستند. این بانک ۱۰۰ درصد دولتی بوده که برای توسعه روابط اقتصادی طبق اصول تعاون از بودجه دولتی هم بهره می‌گیرد و در حال حاضر بالغ بر ۴ هزار و ۵۰۰ سرمایه انسانی را مشغول به کار کرده است.

اقدامات بانک توسعه تعاون در شمار کدام دسته از بانک‌ها قرار می‌گیرد؟

بانک‌ها به دو دسته تجاری و توسعه‌ای تقسیم می‌شوند. بانک‌های تجاری مانند یک تاجر و بازرگان که برای کسب سود در تلاش است، عملکردی تجاری دارند و به سود آفرینی با شعبات زیاد شناخته می‌شوند، در حالی که بانک‌های توسعه‌ای برای تقویت یک یا چند حوزه راه‌اندازی شده و حتی با شعبات محدود می‌توانند به صورت غیر حضوری و فضای الکترونیکی به مشتریان خدمات لازم را ارائه دهند، بر همین اساس بانک‌های توسعه‌ای در نظام بانک‌داری نوین به سمت توسعه شعب نرفته و بیشتر بر ارائه خدمات، توسعه آن و تقسیم عادلانه منابع متمرکز هستند که البته نمونه این بانک‌ها در کشورهای مختلف مانند امارات متحده عربی و سایر کشورهای خاورمیانه نیز مشاهده می‌شود. با توجه به موارد اشاره شده، بانک توسعه تعاون نیز در صدد ارائه خدمات عادلانه به مردمی است که روش تجمع سرمایه‌های کم برای راه‌اندازی یک کسب و کار گروهی را انتخاب کرده‌اند.



لطفا در خصوص چگونگی تاسیس بانک توسعه تعاون و اهمیت فعالیت‌های آن توضیحاتی ارائه فرمایید؟

برای تأمین مالی شرکت‌های تعاونی و اتحادیه‌های متشکل، صندوق تعاون کشور از سال ۱۳۶۸ تاسیس و در سال ۱۳۸۸ بر اساس مصوبه هیات دولت به بانک تبدیل شد. بانک توسعه تعاون در قالب موسسه مالی و اعتباری، سابقه‌ای ۲۰ ساله دارد و طی ۱۲ سال اخیر نیز در قامت بانک فعالیت کرده و اهم وظایف آن شامل ارائه خدمات و تسهیلات به بخش تعاون است، به طوری که طبق اساسنامه، ۷۰ درصد از منابع آن برای تعاون‌گران و ۳۰ درصد به سایرین تعلق می‌گیرد. بانک توسعه تعاون در سال جاری نیز حدود ۳۶۶ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداخت کرده که بخش‌های مختلف صنعت، کشاورزی، مسکن و... را شامل می‌شود. از دیگر اقدامات مهم این بانک می‌توان به تخصیص ۳۲ هزار میلیارد ریال برای اشتغال‌زایی روستایی و انجام برخی از طرح‌های کشور در قالب تسهیلات تکلیفی مانند تسهیلات قرض‌الحسنه به

برای ایجاد تحول در حوزه تعاون چه اقداماتی در این بانک انجام شده است؟

بانک توسعه تعاون از امکانات تکنولوژی الکترونیک و فناوری اطلاعات (IT) برخوردار بوده، به مرور زمان متناسب با سرعت رشد سخت‌افزاری و نرم‌افزاری در این بانک و در کسب و کارهای دیگر، امکانات را افزایش داده و با تنوع بسته‌های خدماتی، مبادرت به ارزش‌آفرینی کرده است. با توجه به این موضوع دستاوردهای خوبی در بانک ظهور یافته و امتیازات ویژه‌ای نیز نصیب بخش تعاون شده است. از سوی دیگر، نظر به تقاضای زیاد بازار نسبت به تولیدات نوآورانه، به همراه تاسیس تعاونی‌های دانش‌بنیان که فرصت مناسبی برای خودکفایی و برون‌رفت از بن‌بست‌های ناشی از تحریم‌های ظالمانه ایجاد خواهد کرد، بانک توسعه تعاون در سال گذشته طبق قراردادی سه‌جانبه با وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری تعاون؛ نسبت به کمک برای راه‌اندازی مرکز نوآوری توسعه تعاون ایران «منتا» اقدام حمایتی کرده که به عنوان حامی استارت‌آپ‌ها (کسب و کارهای نو ظهور) و دانش‌بنیان‌ها، برای حل مسائل بخش تعاون یا تشکیل تیم‌های کارآفرین با رویکرد تعاون، نقش موثری بر عهده دارد. همان‌طور که ذکر شد، طی دو سال اخیر بالغ بر ۳۲ هزار میلیارد ریال تسهیلات از سوی این بانک پرداخت شده تا با ایجاد اشتغال در روستاها و مناطق مختلف از مهاجرت به شهرها جلوگیری شود. اگر به خوبی دقت کنیم، در شرایط کنونی بسیاری از روستاهای کوچک به دلیل مهاجرت روستائیان، در حال نابودی هستند و این جریان، پدیده‌هایی مانند حاشیه‌نشینی و ایجاد شغل‌های کاذب را در کلان‌شهرها به همراه داشته است. بر همین اساس پرداخت تسهیلات اشتغال‌زایی ضمن رونق تولید، توزیع و خدمات کشاورزی، از بروز چنین مسائلی جدید پیشگیری می‌کند. به عنوان مثال، بانک توسعه تعاون به شرکت پرورش شترمرغ در یکی از روستاهای خراسان جنوبی مبلغ ۱۰ میلیارد ریال تسهیلات پرداخت کرد و این موضوع موجب اشتغال‌زایی برای ۱۰ نفر از مردم این روستا و مانع از مهاجرت آنان شد. علاوه بر این، به فاصله چند کیلومتر از این روستا، معدن طلا با پرداخت تسهیلات ۳۰۰ میلیارد ریالی توسط این بانک فعال شد که با استحصال ۴۰۰ کیلوگرم طلا، ۱۰۰۰ نفر به‌طور مستقیم و غیرمستقیم شاغل شده‌اند.

در حوزه اجتماعی چه خدماتی از سوی بانک توسعه تعاون به مردم ارائه می‌شود؟

در این حوزه به شایع‌ترین یا کسب و کارهایی که به دلیل شیوع ویروس کرونا دچار مساله با زیان‌های مالی تضعیف‌کننده شده بودند، تسهیلات قرض‌الحسنه پرداخت شده و برای مناطق کمتر برخوردار و محروم نیز اقلام بهداشتی مانند ماسک، الکل و... ارسال شده است. از سوی دیگر، ضمن اعطای تسهیلات به برخی از نیازمندان در نهادهای حمایتی مانند بهزیستی و کمیته امداد امام خمینی (ره)، برای بازسازی آسیب‌های ناشی از زلزله چند سال گذشته استان کرمانشاه و سیل استان‌های

لرستان و گلستان نیز تسهیلاتی اختصاص یافت. در کنار آن، همکاران این بانک به عنوان تکلیف اجتماعی، هر چند وقت یک‌بار سه عدد از رقم آخر فیش حقوقی خود را برای حوادث غیرمترقبه و کمک به هم‌نوعان در نظر گرفته و با رضایت کامل مجوز برداشت صادر کرده‌اند.

به منظور تسهیل روند پرداخت وام‌های خرد چه برنامه‌ای در نظر دارید؟

طی چند هفته گذشته بخشنامه‌ای دستوری به کل بانک‌ها مبنی بر پرداخت تسهیلات خرد تا مبلغ ۱۰۰ میلیون تومان براساس اعتبارسنجی و نیازسنجی افراد ارائه شد، در حالی که یکی از سیاست‌های بانک توسعه تعاون قبل از ارائه این بخشنامه، پرداخت تسهیلات خرد به اشخاص حقیقی و حقوقی بود. بر اساس این بخشنامه، مبلغ ۱۰۰ میلیون تومان به اشخاصی تعلق می‌گیرد که کارمند شرکت دولتی بوده و حقوق آن‌ها به وسیله همان بانک پرداخت شده باشد، در حالی که در بانک توسعه تعاون این موارد به ندرت پیدا می‌شود، با این وجود برای دیگر اشخاص حقوقی و حقیقی بانک، این تسهیلات خرد پرداخت شده است. قابل ذکر است، هر شخصی با هر شرایطی در صورت اعتبارسنجی و داشتن یک ضامن تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات دریافت خواهد کرد.

چه عواملی در عدم توسعه بخش تعاون در کشور نقش داشته است؟

بر اساس سند راهبردی اصل ۴۴ قانون اساسی که توسط مقام معظم رهبری ابلاغ شده، بخش تعاون باید به سهم ۲۵ درصدی از اقتصاد کشور دست پیدا کند، در صورتی که این بخش با خوش‌بینانه‌ترین حالت تنها در ۶ درصد از اقتصاد کشور سهیم است. بر اساس بررسی‌های موجود به نظر می‌رسد، این موضوع نه به دلیل کمبود منابع مالی بخش، بلکه به دلیل کمبود توجه فنی، کاری و مدیریتی آن رخ داده باشد. به عبارتی دیگر؛ از آنجایی که بخش تعاون شاخص‌های لازم را برای انجام فعالیت‌های خود ندارد، تضعیف شده و امروز حدود ۹۶ هزار شرکت در این حوزه فعالیت دارند، در حالی که این رقم با وجود جمعیت ۸۵ میلیونی و وجود ذخایر غنی معدنی کشورمان، باید حداقل یک میلیون باشد.

دو بخش خصوصی و دولتی چه جایگاهی در اقتصاد دارند؟

بعد از پیروزی جمهوری اسلامی ایران، اقتصاد کشور در حالی به سمت دولتی شدن حرکت کرد که این بخش آزمون خود را پس داده بود و بازدهی لازم را نداشت. شوربختانه به‌رغم تمام شعارهایی که در خصوص حمایت از بخش خصوصی داده شده، در عمل حمایت چشمگیری از این بخش صورت نگرفته و بخش خصوصی واقعی به دلایل فرهنگی، قانونی و محدودیت‌های مختلف به رشد مورد نظر خود دست پیدا نکرده است. اکنون باید فرصت را به بخش تعاونی که به دلیل ضعف بسترسازی و عدم رعایت برخی اصول با شرایط و ضوابط با شکست مواجه شده، فراهم کرد. برای مثال، در مکان‌هایی

یکی از شعارهای دولت سیزدهم ایجاد ۴ میلیون مسکن و ۴ میلیون شغل تا پایان ۴ سال آینده است که برای دستیابی به این امر مهم، به انجام هم‌زمان فعالیت‌های زیربنایی-روبنایی و همچنین تامین منابع مالی نیاز داریم

کرده که بخشی از سرمایه آن از طریق بانک‌ها و بانک توسعه تعاون تامین خواهد شد تا وزارت راه و شهرسازی به ساخت ۴ میلیون مسکن بپردازد.

تحریم و موانع آن چه چالشی را برای این بانک ایجاد کرده است؟

خوشبختانه بانک توسعه تعاون از برخی چالش‌ها مانند قطع ارتباط سیستم سوئیفت و محدودیت‌های تحریم عبور کرده است. اگر چه پیش از این در زمان تاسیس بانک (مرداد سال ۱۳۸۸) منابع آن به دلیل تحریم‌ها بلوکه شد و محدودیت‌هایی در داد و ستد آن با بانک‌های جهانی به وجود آورد، اما امروزه این بانک از محدودیت‌ها عبور کرده و کمک حال بخش تعاون در تامین منابع مالی و اشتغال‌زایی است.

بانک مرکزی چه نقشی در فعالیت بانک‌ها دارد؟

متأسفانه هنوز استقلال بانک مرکزی به رسمیت شناخته نشده، با این محدودیت، مسئولیت‌هایی مانند تنظیم نقدینگی بازار، سیاست‌گذاری و نظارت بر عملکرد بانک‌ها را بر عهده دارد و برای ایفای نقش بهتر، باید مستقل باشد. البته دخالت دولت در بخش‌های اقتصادی نیز برای بانک‌ها و سایر فعالیت‌های اقتصادی چالش‌برانگیز شده و مسائل مختلفی مانند تورم را در پی داشته است.

تصدی‌گری دولت در اقتصاد چه پیامدهایی را به همراه داشته است؟

زمانی که دولت‌ها در بخش اقتصاد مداخله می‌کنند یا باید به زیان مصرف‌کننده تصمیم بگیرند یا تولیدکننده، در نتیجه پیامدهای آن، دامن‌گیر اقتصاد کشور می‌شود. با توجه به این موضوع در بخش پولی و بانکی در سال گذشته اتفاق خاصی رخ نداد، بر این اساس امیدواریم با کاهش دخالت‌های دولت در سال جاری، سیاست‌های پولی و بانکی با شرایط بهتری محقق شود. البته امیدواریم از دستاوردهای سفر رئیس‌جمهور محترم به کشور قطر و با پیوستن به سازمان همکاری شانگهای از مزایای آن بهره‌مند شویم. به‌طور قطع این تعاملات، تحولات مثبتی را در فضای اقتصاد کشور ایجاد خواهد کرد.

وسخن آخر...

به اعتقاد بنده، بخش تعاونی کشور بهترین ابزار برای توانمندسازی جامعه و تقسیم عادلانه ثروت است. در واقع، به‌مانند بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته می‌توان با جمع‌آوری سرمایه‌های کوچک کارگران، یک تعاونی ایجاد و افراد مختلف را از آن بهره‌مند کرد. برای مثال، تعداد زیادی تعاونی در مالزی و هند فعال هستند که رتبه‌های جهانی دارند. حدود ۳۵۰ هزار نفر در آمریکا عضو شرکت تعاونی خانواده کارکنان نیروی دریایی آمریکا هستند که از شرکت‌های تعاونی طراز اول محسوب می‌شود. در بخش تعاون کشورمان نیز می‌توان افراد کم‌بضاعت را سهیم کرد تا موازنه اقتصادی عادلانه شکل گیرد. اگر کسی قادر به مشارکت اقتصادی نباشد، در امور فرهنگی و سیاسی نیز مشارکتی نخواهد کرد. با استفاده از ظرفیت‌های بخش تعاون می‌توان بسیاری از مردم را به عنوان ذی‌نفع یک فعالیت اقتصادی قرار داد و فشارهای خارجی مانند تحریم را کمتر کرد. بانک توسعه تعاون ظرفیت‌های قانونی و انسانی بسیار خوبی دارد که می‌تواند یکی از بازیگران تاثیرگذار اکوسیستم دنیای سرمایه‌گذاری باشد. ■

که کمبود آب وجود دارد، تعاونی‌های کشاورزی با تاکید بر افزایش بهره‌وری راه‌اندازی شود. اگر در پروژه‌های کلان، متوسط و کوچک، با عمل علمی و عقلانی به عرضه‌ای با سود بیشینه مادی و فرامادی از کمترین هزینه مالی و زمانی وارد نشویم، با وجود ارائه تسهیلات کلان و حمایت‌های ویژه دولت، در نهایت دستاوردی نخواهیم داشت.

فرآیند پرداخت تسهیلات به تعاونی‌ها چقدر زمان می‌برد؟

طی سال‌های گذشته روند پرداخت تسهیلات به حدود ۲ ماه زمان نیاز داشت، اما در حال حاضر به منظور ارتقای کیفیت خدمات‌دهی به مشتریان، این مدت کاهش پیدا کرده است، با همین هدف، اختیارات هیات مدیره و ستاد بانکی به شعب استان‌ها واگذار و بخشی از خدمات حضوری و فیزیکی نیز نسبت به قبل روان‌تر شده است. با این وجود رقم ۵ هزار میلیارد تومان باید به بانک توسعه تعاون اختصاص پیدا کند تا نیاز مشتریان به ویژه بخش تعاون برطرف شود. البته باید گفت، بخشی از این تسهیلات در سال جاری پرداخت شده و در صورت پرداخت مابقی نیز در سال آینده بر اساس ۳۵۰ هزار میلیارد تومان مبلغی که در بودجه پیش‌بینی شده، موضوع کفایت سرمایه بانک برای پرداخت تسهیلات بیشتر نیز از دست‌بندی مسائل اولویت نخواهد داشت.

بسته رونق تعاون شامل چه گروه‌هایی می‌شود؟

بانک توسعه تعاون موظف است، خدماتی را با شرایط مناسب در اختیار بخش تعاون قرار دهد، به همین دلیل تسهیلاتی را با نرخ سود مناسب و بازپرداخت طولانی مدت در اختیار شرکت‌های تعاونی قرار داده تا آن‌ها برای بازپرداخت، دچار گرفتاری و مستأصل نباشند. از دیگر اقدامات این بانک، ارائه بسته تشویقی به تعاونی‌هایی مانند دانش‌بنیان یا بانوان است تا به اهدافی همچون اشتغال‌آفرینی و تحرک اقتصادی تارسیدن به صادرات، دست پیدا کنند. طبق تفاهم‌نامه‌ای که بین وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با صندوق ضمانت از سرمایه‌گذاری تعاون و بانک توسعه تعاون منعقد شده، تاکید بر حمایت از تولید است، اما تعاونی‌های بانوان، عمران و توسعه شهرستان‌ها، مسکن، نمانام (برند) و نوآر از امتیازات ویژه‌ای برخوردار هستند.

بانک توسعه تعاون چه نقشی در پیشبرد اهداف راهبردی دولت دارد؟

دو چالش اصلی و بحرانی نظام و دولت کنونی، کمبود نقدینگی و مساله افزایش بیکاری است. متأسفانه در صنوف مختلف کشور علاوه بر رکود حاصل از تحریم‌های ظالمانه و شیوع بیماری کرونا، با کمبود نقدینگی مواجه هستیم و اشتغال به تناسب تقاضای بازار کار شکل نگرفته، به همین دلیل یکی از شعارهای دولت سیزدهم ایجاد ۴ میلیون مسکن و ۴ میلیون شغل تا پایان ۴ سال آینده است که برای دستیابی به این امر مهم، به انجام هم‌زمان فعالیت‌های زیربنایی-روبنایی و همچنین تامین منابع مالی نیاز داریم، بر همین اساس بانک‌ها یکی از عوامل تاثیرگذار در پیشبرد این اهداف دولت به شمار می‌روند. از طرفی، بانک توسعه تعاون در راستای توسعه اشتغال و تامین منابع مالی اقدامات اثربخشی را انجام داده و حتی در این مسیر خود را دغدغه‌مندتر از دولت نشان داده، به‌طوری که طی تفاهم‌نامه‌ای با وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، مبلغ ۲۰ هزار میلیارد ریال برای اشتغال در اختیار وزارتخانه قرار داده تا به تشخیص وزیر یا معاونان مورد استفاده قرار گیرد. در حوزه مسکن نیز چند ماه گذشته، هیات دولت صندوق ملی مسکن را تصویب

بر اساس سند راهبردی اصل ۴۴ قانون اساسی که توسط مقام معظم رهبری ابلاغ شده بخشی تعاون باید به سهم ۲۵ درصدی از اقتصاد کشور دست پیدا کند، در صورتی که این بخش با خوش‌بینانه‌ترین حالت تنها در ۶ درصد از اقتصاد کشور سهیم است

مدیر موسسه توسعه‌دهندگان ایران نوین (تدی نو)

صاحبان کسب و کار برای فعالیت خود مزیت رقابتی تعیین کنند

المیرا حاجی میرزا بابا



مدیر موسسه توسعه‌دهندگان ایران نوین از نگاه مسئولان مربوطه نسبت به فعالیت‌های این مجموعه ابراز رضایت کرد، گفت: به اعتقاد بنده، اگر صاحبان کسب و کار توانایی پرزنت ماهیت کاری خود را داشته باشند، طبق موازین استانداردهای داخلی پیش بروند و برای عملکرد خود مزیت رقابتی تعیین کنند، می‌توانند از حمایت برخی از مسئولان برخوردار شوند. شکاری در پایان افزود: پیشنهاد بنده به صاحبان کسب و کار این است که به جای بهانه جویی‌های متداول، دست خود را به زانوی خود گرفته و در راستای آنچه که مدنظرشان است، بدون توقع و چشم‌داشت در راستای کمک به جامعه قدم بردارند. عصر امروز، عصر تفکر و ارتباطات است و در کشور ما هنوز بستریایی برای رشد و خلق کسب و کارهای جدید وجود دارد. ■



موسسه آموزش کارآفرینی و کسب و کار توسعه‌دهندگان ایران نوین (تدی نو) در بهار ۱۴۰۰ با رسالت مشاوره و آموزش در راستای پیاده‌سازی استانداردهای مدیریتی و تقویت مهارت‌های فردی و سازمانی سرمایه انسانی سازمان‌ها و جامعه تاسیس شده و با رویکرد ارتقای سطح کیفیت آموزش و مشاوره سیستم‌های مدیریتی، در بخش مشاوره با پیاده‌سازی استانداردهای سیستم مدیریت کیفیت و سیستم مدیریت آموزش برای سازمان‌ها و همچنین در بخش آموزش با طراحی و برگزاری دوره‌های آموزشی در زمینه‌های امور بازرگانی، مهارت‌های نرم و فرهنگی و خدمات آموزشی فعالیت خود را آغاز کرده و طی این مدت بیش از ۲۰۰ نفر از متقاضیان در دوره‌های آموزشی متعدد از جمله مهارت‌های نرم، توسعه فردی و ارتباطات درون سازمانی آموزش دیده‌اند.

میترا شکاری، مدیر موسسه توسعه‌دهندگان ایران نوین (تدی نو)، مشاور و مدرس ارتباطات و توانمندسازی منابع انسانی، یکی از ویژگی‌های این آموزشگاه را داشتن گواهینامه بین‌المللی سیستم مدیریت خدمات و یادگیری (ISO29993) از کمپانی بین‌المللی NIKEcert کانادا دانست و افزود: این گواهینامه قابل ردیابی بوده و برای کسانی که دوره‌های آموزشی این موسسه را پشت سر گذاشته‌اند، یک گواهینامه طبق استانداردهای بین‌المللی صادر می‌شود که قابلیت ارجاع داشته و همچنین موجب ارتقای سطح کیفی رزومه بین‌المللی این افراد خواهد شد.

مدیر موسسه توسعه‌دهندگان ایران نوین تاکید کرد: وجود چنین آموزشگاه‌هایی که تحت یک استاندارد معتبر آموزشی فعالیت می‌کنند، بسیار ضروری است تا از این طریق افراد در بستری امن، محتوای آموزشی مورد نظر خود را بیاموزند.

شکاری با بیان اینکه موسسه توسعه‌دهندگان ایران نوین در مدت زمان تاسیس خود فعالیت‌های ارزنده‌ای انجام داده، گفت: با توجه به شرایط کرونا و آسیب دیدن آموزش‌های حضوری در این دوران، از طریق پیاده‌سازی تدابیر مختلف، به فعالیت‌های خود ادامه داده و با وجود همه شرایط سخت، رضایت نسبی از عملکرد یک‌ساله خود داریم.

وی در ادامه افزود: با تلاش‌های مداوم مجموعه و به یاری خداوند، فعالیت‌های بعدی این موسسه در سال ۱۴۰۱ شروع خواهد شد و با امید اینکه در ۵ سال آینده «تدی نو» به یک مرکز آموزشی قدرتمند در جنوب شرق کشور تبدیل شود، به کار خود ادامه خواهیم داد.

نایب رییس هیات مدیره شرکت مشاور سرمایه‌گذاری سهم آشنا

رونق بازار سرمایه در گروی توسعه دانش بازاریابی

ثمانه نادری

یکی از عوامل اثرگذار در رشد بازار سرمایه، موضوع بازاریابی است که از چند منظر مانند بررسی مشتریان و خلق ابزارهای مالی جدید، تحلیل بازار سرمایه و ایجاد زیرساخت‌های توسعه‌ای قابل بررسی می‌باشد، بر همین اساس شرکت‌های مطرح سیدگردان با استفاده از کارشناسان خبره، یک تیم حرفه‌ای و متکی به ابزارهای نوین بازاریابی راه‌اندازی کرده و بر اساس آن برنامه‌های تعیین‌شده خود را اجرایی می‌کنند. برای بررسی بیشتر این موضوع با هادی افشاری، نایب رییس هیات مدیره شرکت مشاور سرمایه‌گذاری سهم آشنا و مشاور مدیرعامل گروه خدمات بازار سرمایه سهم آشنا در حوزه بازاریابی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن در ادامه می‌آید.

جدید در بازارهای مالی، مدیریت محصولات و خدمات موجود قابل عرضه به مشتریان، قیمت‌گذاری خدمات و طراحی کانال‌های فروش خلاقانه، مدیریت ابزارهای فروش خدمات مالی به مشتریان فردی و سازمانی، تحلیل و طراحی فرآیندهای خدمات‌رسانی به مشتریان، آموزش هدفمند نیروی انسانی شرکت‌ها برای نهادینه‌سازی فرهنگ مشتری‌محوری، طراحی ابزارها و استراتژی‌های ارسال پیام به بازار، اجرای برنامه‌ها و کمپین‌های بازاریابی و طراحی و توسعه‌ی ابزارهای نوین بازاریابی می‌شود. با توجه به تنوع و گستردگی حوزه‌های بیان شده، ایجاد و توسعه واحدهای تخصصی بازاریابی در شرکت‌های بازار سرمایه به یک الزام رقابتی تبدیل شده است.

گروه‌های مشاور بازاریابی چگونه می‌توانند به توسعه هر چه بهتر فرهنگ مشتری‌مداری در بازار سرمایه بپردازند؟

دغدغه‌های عملیاتی مدیران ارشد در شرکت‌های بازار سرمایه بسیار زیاد، متنوع، پُر چالش و البته روزمره است؛ به گونه‌ای که اکثر مدیران عامل، بخش زیادی از زمان خود را به ناچار به حل و فصل مسائل و مشکلات عملیاتی و روزانه اختصاص می‌دهند و شاید کمتر فرصتی برای اموری نظیر مارکتینگ به صورت تخصصی و جامع پیدا کنند. در حقیقت این گونه فعالیت‌ها ممکن است به شکلی تزیینی قلمداد شوند. نکته قابل توجه اینکه واژه «بازاریابی» در ادبیات مدیران بازار سرمایه یک مفهوم قدیمی است که بر توزیع و تقسیم منافع حاصل از یک مشتری یا فرد/سازمانی که منجر به جذب او شده است، دلالت دارد؛ اما منظور از بازاریابی فراتر از تعریف کمیسسیون‌های فروش یا برگشت کارمزد است. با توجه به دغدغه‌های عملیاتی مدیران، روند فزاینده توسعه نهادها و ابزارهای جدید و نیز افزایش آگاهی مشتری و شدت گرفتن رقابت، وجود یک مشاور آگاه و مسلط به مفاهیم جامع بازاریابی، ابزارهای آن و استراتژی‌های پیاده‌سازی گام به گام مفاهیم بازاریابی در شرکت‌های بازار سرمایه، بسیار ضروری و حیاتی است.

بخش مارکتینگ هلدینگ خدمات بازار سرمایه سهم آشنا تاکنون چه اقداماتی برای اثربخشی فعالیت‌های این گروه انجام داده است؟

مجموعه سهم آشنا با سابقه بیش از ۲۰ ساله در بازار سرمایه ایران، یکی از بازیگران قدیمی در این صنعت است و توسعه ابزارها و شرکت‌های



ابتدا در خصوص نقش و اهمیت موضوع مارکتینگ در بازار سرمایه نکاتی ارائه فرمایید؟

در مورد اهمیت موضوع بازاریابی کمتر کسی تردید دارد. بازاریابی (مارکتینگ) یعنی «تبدیل نیاز مشتری به رضایت وی». شرکت‌ها به طور کلی کالا، خدمت و تجربه را به مشتری پیشنهاد می‌کنند و در ازای ارزش آفرینی برای مشتری، از آن‌ها پول یا توجه کسب می‌کنند. در بازار سرمایه، شرکت‌ها بیشتر به ارائه خدمات و ایجاد تجربه می‌پردازند و در واقع به ندرت کالایی برای مبادله وجود دارد، بنابراین اهمیت مقوله بازاریابی برای این صنعت دوچندان می‌شود.

در بخش خدمات اساساً مفهوم کیفیت با مشتری و تجربه او از یک خدمت عجین است و نقش فرآیندهای ارائه خدمت و نیروی انسانی بسیار پررنگ‌تر می‌شود، از همین رو حوزه‌های بازاریابی خدمات (Service Marketing) اهمیت ویژه‌ی می‌یابد و استراتژی‌ها و تاکتیک‌های سنتی بازاریابی که عمدتاً بر فروش کالا به مشتری متمرکز بودند، چندان اثربخش نخواهند بود. بازاریابی در بازار سرمایه، در چند حوزه اصلی می‌تواند ایفای نقش کند که به اختصار شامل تحلیل مشتریان بالقوه، تحلیل کلی بازار سرمایه و بازیگران آن، تحلیل استراتژی‌های بازاریابی، برندسازی و فعالیت‌های مرتبط با توسعه‌ی برندها، طراحی محصولات

شرکت‌های با استراتژی بازاریابی موفق و محکم، افق زمانی بلندمدتی را برای مشاهده اثربخشی فعالیت‌های مارکتینگ در نظر می‌گیرند و ضمن توجه به ابزارهای ترویج فروش در کوتاه مدت، به اقدامات زیرساختی نیز توجه می‌کنند

متنوع و ایجاد سبدهای گسترده از خدمات و محصولات مالی از ویژگی‌های منحصر به فرد این شرکت می‌باشد. به دلیل وجود نگاه ساختاری و دوراندیش مدیران مجموعه، طراحی و استقرار واحد بازاریابی تخصصی در این گروه از سه سال پیش در دستور کار قرار گرفت. انجام پروژه‌های تحلیلی با هدف شناسایی مشتریان و فعالیت‌های بازرگان از گام‌های ابتدایی این فرآیند بود. تعریف استراتژی‌های بازاریابی به منظور توسعه زیرساخت‌های مورد نیاز برای انجام فعالیت‌های مارکتینگ با تمرکز بر ابزارهای بازاریابی دیجیتال گام بعدی بود. از آنجا که هیچ استراتژی و برنامه‌ای بدون داشتن نیروی انسانی خبره انجام‌پذیر نیست، توسعه تیم بازاریابی در دستور کار قرار گرفت. طراحی و توسعه واحد روابط عمومی با هدف ایجاد یک تیم حرفه‌ای به منظور ارتباط یکپارچه با رسانه‌ها، برگزاری رویدادها و انجام فعالیت‌های مرتبط با مسئولیت اجتماعی شرکت، از برنامه‌های بعدی بود که اجرا شد. طراحی، اجرا و مدیریت کمپین‌های متنوع، اثربخش و کارا یکی از اولویت‌های بازاریابی در این هلدینگ بوده و تاکنون بیش از ۳۲ کمپین موفق بازاریابی اجرا شده است. بر خلاف تصور رایج شرکت‌ها که واحد بازاریابی یک مرکز هزینه پرخرج و کم‌دستاور است، اجرای اثربخش کمپین‌ها با کمترین هزینه و اتلاف منابع، مستندسازی کامل، تحلیل دستاوردهای کمپین و درس‌آموخته‌های آن، از سیاست‌های همیشگی و قطعی تیم بازاریابی در سهم آشنا بوده است. گفتنی است، با طراحی نام تجاری، مدیریت کانال‌های فروش و توسعه مدیریت آن و نیز پیاده‌سازی ابزارهای بازاریابی تجربه مشتریان از برنامه‌های آتی واحد بازاریابی در این هلدینگ است.

چه الگوهای برای بازاریابی کارآمد در بازار سرمایه و بورس وجود دارد و آیا این الگوها در بخش مارکتینگ گروه خدمات بازار سرمایه سهم آشنا مورد استفاده قرار می‌گیرد؟

برای پاسخ به این پرسش خوب، باید نگاهی به «فلسفه‌های بازاریابی» بیانداریم. پنج فلسفه، فعالیت‌های بازاریابی شرکت‌ها را می‌تواند توضیح دهد. این پنج فلسفه در طول زمان و با شکل‌گیری رقابت و پیچیده‌تر شدن کسب و کارها پدید آمده‌اند. هر فلسفه الگوهایی از بازاریابی را در خود دارد و با توجه آن می‌توان الگوها و ابزارهای مختلف بازاریابی را شناسایی کرد. این پنج فلسفه شامل موارد فلسفه تولید/ارائه خدمات، فلسفه محصول/خدمت، فلسفه فروش، فلسفه بازاریابی و فلسفه بازاریابی اجتماعی است. در حال حاضر در بازار سرمایه ایران، ترکیبی از فلسفه‌های محصول/خدمت و فروش به عنوان نگاه غالب و حاکم قابل مشاهده است و جهت‌گیری مطلوب، حرکت به سوی فلسفه بازاریابی است. این بدان معنی است که الگوهای کارآمد بازاریابی علاوه بر توجه به ابزارهای اطلاع‌رسانی انبوه، باید اقداماتی نظیر شناسایی نیاز مشتری، آموزش و آگاه‌سازی مشتری، توسعه کانال‌های شخصی‌سازی شده و آسان برای ارائه خدمات به مشتریان، تعریف محصولات سفارشی شده بر مبنای نیازهای تخصصی بخش‌های مشتریان و حرکت به سوی ایجاد تجربه مشتری و جلب رضایت بلندمدت مشتریان را نیز حتماً در دستور کار قرار دهند.

چگونه می‌توان به ورود و ترویج دانش بازاریابی در بازار سرمایه کمک کرد؟

به طور کلی دانش بازاریابی توسط متخصصان خبره بازاریابی و در نتیجه اعتماد به دانش تخصصی بازاریابی و مشاهده کارکردها، کاربردها و اثربخشی آن‌ها اشاعه می‌یابد. در واقع، توجه مدیران ارشد شرکت‌های بازار سرمایه به استخدام و به کارگیری متخصصان تحصیل کرده در این حوزه و زمینه‌سازی برای توسعه زیرساخت‌های بازاریابی و در یک کلام در نظر گرفتن مارکتینگ به عنوان یک دانش کاربردی و ضروری برای موفقیت شرکت و نه فقط یک افزونه لوکس و ظاهری، شاید اصلی‌ترین عامل برای ورود و ترویج این دانش در بازار سرمایه است. ساده‌انگاری مسائل مارکتینگ و تقلیل آن به تبلیغات و آن هم از نوع تبلیغات انبوه، خلاصه کردن سیستم‌های مدیریت فروش به مذاکره یک‌به‌یک با کانال فروش (بازاریاب) و اخذ بیشترین امتیاز از وی یا ساده‌انگاشتن فعالیت‌های تخصصی روابط عمومی در سطح برگزاری یک میهمانی کاری، حضور

پرهزینه در نمایشگاه‌ها و یا اسپانسر شدن یک تیم ورزشی، همگی از آفت‌هایی است که گریبان‌گیر مدیران سنتی است که در این خصوص بازار سرمایه نیز مستثنی نیست. برای حل این معضلات می‌توان راهکارهایی مانند استخدام مدیران متخصص و تحصیل‌کرده مدیریت، طراحی و استقرار واحدهای بازاریابی تخصصی، توجه به واحدهای مارکتینگ به عنوان مراکز سرمایه‌گذاری، آموزش‌های دوره‌ای مدیران ارشد شرکت‌ها و آشنایی با فرهنگ بازاریابی و مشتری‌مداری، برگزاری سمینارها و رویدادهای تخصصی بازاریابی در بازار سرمایه، تشکیل ائتلاف‌ها و کانون‌های صنفی جهت توسعه فرهنگ بازاریابی و مشتری‌محوری، گسترش دانش مارکتینگ توسط اصحاب رسانه و فعالان این حوزه به ویژه رسانه‌های تخصصی در بازار سرمایه را پیشنهاد کرد.

چه موانع و چالش‌هایی برای استفاده از دانش بازاریابی در بازار سرمایه و نهادهای مالی وجود دارد؟

خوشبختانه بازار سرمایه و نهادهای مالی در ایران، طی سال‌های اخیر رشد قابل ملاحظه‌ای را تجربه کرده که منجر به اقبال افراد و صاحبان سرمایه به این صنعت، گسترش نهادها و تاسیس شرکت‌های جدید شده است. همچنین ماهیت نوسانی بازار سرمایه و اقبال عمومی به آن باعث ایجاد دوره‌های رکود و رونق معنی‌دار در درآمد فعالان کسب و کار در این صنعت شده است. این بدان معنی است که شرکت‌هایی که نگاه بنیادین و اصولی به مقوله مارکتینگ ندارند، در دوران رونق و وفور درآمد، سرخوشانه به فعالیت‌های اطلاع‌رسانی و تبلیغات پر حجم و غرفه‌های پرهزینه در نمایشگاه‌ها بپردازند و در دوران رکود، اغلب بودجه‌های کمپین‌های بازاریابی قطع و یا کم می‌شوند، بنابراین نمی‌توان دستاوردهای بلندمدت ناشی از سرمایه‌گذاری در مارکتینگ را شاهد بود. با این مقدمه، می‌توان چالش‌ها و موانع برای به کارگیری دانش بازاریابی در بازار سرمایه را مواردی همچون درک سطحی و غیر دقیق از ماهیت گسترده و متنوع فعالیت‌های بازاریابی، نگاه کوتاه‌مدت و انتظار بازدهی سریع از فعالیت‌های بازاریابی از سوی مدیران ارشد، توجه افراطی به واحدهای مولد درآمد در نهادهای مالی و بی‌فایده‌انگاشتن واحدهای تخصصی بازاریابی، جدی‌نگرفتن اقدامات و دستاوردهای آن‌ها، تقلیل مفاهیم بازاریابی به تبلیغات انبوه و مسائل مرتبط با خرید رسانه‌ها، ضعف مشاوران متخصص و متعهد در پیاده‌سازی مفاهیم تخصصی بازاریابی به صورت کاربردی و عملیاتی در شرکت‌ها، چالش‌های مرتبط با منابع انسانی شامل مسائل مرتبط با جذب نیروهای متخصص، حفظ انگیزش، ایجاد محیط کاری خلاق و انعطاف‌پذیر برای تیم‌های بازاریابی و دشواری‌های مرتبط با تعریف سیستم‌های جبران خدمت تیم‌های بازاریابی، ارتباط افقی ضعیف میان واحد بازاریابی و سایر واحدهای عملیاتی شرکت و عدم یکپارچگی و ضعف در تشکیل کارگروه‌های چابک دانست.

و سخن آخر...

بازاریابی شامل مجموعه گسترده‌ای از فرآیندهای تخصصی و متنوع است که برای پیاده‌سازی اثربخش و سودآور برای سازمان نیازمند فرهنگ مناسب در شرکت، نگرش صحیح مدیران ارشد، همکاری و همدلی و کار تیمی درون شرکت، ایجاد فضای مشوق خلاقیت، چابکی در ساختار و تصمیم‌گیری، تمرکز بر مشتری و ارتباط تنگاتنگ با مشتریان، استفاده از نیروهای متخصص و ریسک‌پذیری و جرأت شرکت‌ها در به کارگیری ابزارهای متنوع و تاکتیک‌های خلاقانه در کنار حفظ ثبات و جهت‌گیری اصولی و بنیادین است. شرکت‌هایی که استراتژی بازاریابی موفق و محکمی دارند، افق زمانی بلندمدتی را برای مشاهده اثر بخشی فعالیت‌های مارکتینگ در نظر می‌گیرند و ضمن توجه به ابزارهای ترویج فروش و جذب مشتریان در کوتاه‌مدت، به اقدامات زیرساختی، دیربازده و راهبردی نیز توجه می‌کنند. ■

در بازار سرمایه
شرکت‌ها بیشتر به
ارائه خدمات و ایجاد
تجربه می‌پردازند و در
واقع به ندرت کالایی
برای مبادله وجود
دارد، بنابراین اهمیت
مقوله بازاریابی برای
این صنعت دوچندان
می‌شود

مدیرعامل گروه پارسین هوشمند مطرح کرد

ضرورت استقلال شرکت‌های رتبه‌بندی اعتباری

عرفان فغانی

دسترسی به اطلاعات پردازش شده و ارزیابی‌های صحیح و پیش‌بینی از شرکت‌های بورسی به سهامداران کمک خواهد کرد تا عملکرد مناسبی در خرید و فروش یک سهام داشته باشند که این کار نیز به واسطه شرکت‌های رتبه‌بندی اعتباری صورت می‌گیرد، اما واقعیت این است که برخی از افراد به دلیل منافع شخصی از انتشار اطلاعات بعضی از شرکت‌ها جلوگیری کرده و به عنوان مانع جدی شفافیت به شمار می‌روند. با توجه به این موضوع به سراغ فرشید شکر خدایی، مدیرعامل گروه پارسین هوشمند، نایب رییس انجمن مدیریت کیفیت ایران و همچنین رییس کمیسیون توسعه پایدار محیط زیست و آب اتاق بازرگانی ایران رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که ماحصل آن در ادامه می‌آید.

شرکت‌های معتبر دنیا در حوزه رتبه‌بندی را طی کردند. برای مثال، دوره رتبه‌بندی اعتباری شرکتی که توسط شرکت استانداردز اند پور S&P برگزار می‌شد، بسیار مفید بود و امکان دسترسی به پایگاه داده این شرکت برای ۶ ماه هم میسر بود که این موضوع منجر به یادگیری فراوان شد. پس از آن، تجربیات خوب عملیاتی نیز از راه اندازی نظام رتبه‌بندی در اتاق بازرگانی ایران حاصل گردید. لازم به یادآوری است، پایگاه داده شرکت‌های رتبه‌بندی، مشخصات مالی و غیرمالی شرکت‌ها را جمع‌آوری کرده و با تکیه بر آن می‌توان اطلاعات زیادی را به دست آورد و زمینه پیش‌بینی و درک روندهای صنعت را فراهم کرد.

رتبه‌بندی اعتباری چه نکات مثبتی برای اقتصاد خواهد داشت؟
همان طور که اشاره شد، این موضوع با سنجش دقیق شاخص‌های مالی و غیرمالی شرکت‌ها، وضعیت رقابت‌پذیری و پایداری آن‌ها را مشخص خواهد کرد، بر همین اساس گروه پارسین هوشمند شرکت‌ها را بر اساس شاخص‌های متعدد در قالب یک مدل رتبه‌بندی تحلیل و ارزیابی می‌کند که خیلی از محاسبات در قالب یک پلتفرم و موتور هوش مصنوعی انجام می‌شود، به طوری که بر اساس آن می‌توان با مدل‌سازی ریسک عدم انجام تعهدات در آینده را محاسبه کرد که به این ریسک اصطلاحاً "رتبه اعتباری" گفته می‌شود.

استقلال شرکت‌های رتبه‌بندی چه ضرورتی دارد؟

از آنجایی که بسیاری از شرکت‌های دولتی یا شبه‌دولتی در ارائه اطلاعات و گزارش‌های مالی خود به طور شفاف عمل نمی‌کنند، استقلال شرکت‌های رتبه‌بندی به شناسایی هر چه بهتر این شرکت‌ها و افشای اطلاعات دقیق مالی آن‌ها کمک خواهد کرد. به عبارتی دیگر، این موضوع موجب می‌شود تا بازار با مرور زمان از انتشار اطلاعات نادرست یا مساله کتمان اطلاعات در امان بماند، در حالی که امروزه بسیاری از شرکت‌ها در کشورمان وابسته به بانک‌ها یا سازمان‌های دولتی دیگر هستند که قادر به ارائه اظهار نظر کارشناسی در خصوص



گروه پارسین هوشمند از چه سالی و با چه هدفی شروع به کار کرد؟

این گروه با هدف جمع‌آوری یک بانک اطلاعاتی از شرکت‌های ایرانی در سال ۱۳۸۵ تاسیس شد و در همین راستا اطلاعات ۵ هزار شرکت بخش خصوصی را گردآوری کرد. گروه پارسین هوشمند به عنوان اولین شرکت ایرانی با جمع‌آوری اطلاعات، پردازش و مدل‌سازی آن‌ها به رتبه‌بندی شرکت‌ها پرداخته و پایه‌گذار نظام رتبه‌بندی اتاق بازرگانی نیز به شمار می‌رود. قابل ذکر است، تاسیس اولین شرکت رتبه‌بندی در ایران، ایده اولیه این گروه بود که بر اساس مطالعات وسیع انجام شده از نظام‌های بین‌المللی و طراحی یک مسیر ۱۰ ساله شکل گرفت. تهیه پایگاه داده بلندمدت از شرکت‌های ایرانی و ارزیابی‌های متنوع و رتبه‌بندی از منظرهای مختلف، هدف شکل‌گیری این گروه بوده است.

برای توسعه این فعالیت‌ها به چه مقدماتی نیاز است؟

موسسان گروه پارسین هوشمند با توجه به فرصتی که در اوایل این کار برای انجام فعالیت‌های تحقیقاتی وجود داشت، دوره‌های آموزشی

رتبه اعتباری افراد حقوقی نمی‌باشند. استقلال ارائه‌کننده نظرات کارشناسی در مورد بنگاه‌ها در ارائه دقیق واقعیت بسیار مهم است.

در این مسیر با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

یکی از چالش‌های مهم شرکت‌های اعتباری، عملکرد نادرست بازار سرمایه است. اگر به درستی دقت کنیم، این بازار جایی است برای افزایش کارایی و بهره‌وری سرمایه‌گذاری که مردم در هدایت آن دخیل هستند. اگر این بازار شفاف باشد، منابع به شکل مناسب‌تری تخصیص پیدا خواهد کرد، در غیر این صورت شاهد تحولات منفی در بورس خواهیم بود. از سوی دیگر، اکثر اعضای هیات مدیره سابق شرکت‌های اعتباری، مجوزهای متعدد بازار سرمایه از جمله شرکت‌های رتبه‌بندی اعتباری را در اختیار دارند. با توجه به این امر این سازمان به مجموعه‌های با تجربه‌ای مثل گروه پارسیان هوشمند اجازه انتشار رتبه‌های شرکت‌های بورسی را نمی‌دهد. واقعیت این است که به‌رغم همه شعارها، سازمان بورس از شفافیت بازار سرمایه هراس دارد، چون به جای اینکه مأموریت آن، تخصیص درست منابع کشور باشد، نگران ریزش و رویش شاخص‌ها و سهام‌ها است که هیچ ربطی به سازمان ندارد.

آیا تاکنون تلاشی از سوی گروه پارسیان هوشمند برای افشای اطلاعات این شرکت‌ها صورت گرفته است؟

این گروه از سال ۱۳۹۱ به عنوان اولین متقاضی دریافت مجوز رتبه‌بندی اعتباری از بورس درخواست کرده است که بعد از چندین بار ثبت نام و درخواست مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار و ده‌ها جلسه و پیگیری‌های بی‌پایان، هنوز موفق به کسب مجوز نشده است. با توجه به این موضوع گروه پارسیان هوشمند پایگاه خبری رتبه آنالاین و فصلنامه رتبه را راه‌اندازی کرده تا این اطلاعات پردازش شده را به متقاضیان عرضه نماید. علاوه بر این، یکی از اهداف مهم این گروه، طراحی پلتفرمی از داده‌ها و اطلاعات پردازش شده شرکت‌ها است که مراحل کُدنویسی آن انجام شده و در سال ۱۴۰۱ از آن رونمایی خواهد شد.

نتایج اقدامات این گروه چه مزیت‌هایی را به وجود می‌آورد؟

گروه پارسیان هوشمند، دانش بنیان بوده و از هوش مصنوعی، مدل‌سازی و سیستم‌های خبره بهره می‌گیرد. همچنین این گروه یک پایگاه اطلاعاتی گسترده دارد که امسال ۲۰ ساله خواهد شد. شایان ذکر است، گروه پارسیان هوشمند بر اساس داده‌های رسمی عمل کرده و ضمن ارائه اطلاعات شرکت‌ها به متقاضیان داخلی و خارجی آن، حدود یک هزار و ۲۰۰ پروژه بهبود شرکت‌ها را به صورت مستند جمع‌آوری کرده و از متخصصان خوب و شبکه داور قوی بهره‌مند است، به طوری که هم‌اکنون ۷ هزار داور آنالاین دارد.

حذف مجوز در فرآیند تاسیس یک شرکت رتبه‌بندی چه آثار مثبتی خواهد داشت؟

همان‌طور که اشاره شد، اگر این موضوع اجرایی شود، بازار به خودی خود تفاوت رتبه‌های درست و نادرست را تشخیص خواهد داد، به طوری که بعد از مدتی شاهد حذف شرکت‌های رتبه‌بندی اعتباری غیر شفاف یا شرکت‌های ارائه‌دهنده اطلاعات مالی نادرست خواهیم بود. به عبارتی دیگر، بازار به فیلتر اطلاعات شرکت‌های رتبه‌بندی پرداخته و میزان صحت آن‌ها را خواهد سنجید که با توجه به این موضوع، لزومی به صدور مجوز برای شروع فعالیت یک شرکت رتبه‌بندی اعتباری نخواهد بود.

و سخن آخر...

امروزه به دلیل بی‌توجهی به مقوله رتبه‌بندی، آمار و اطلاعات بسیاری از شرکت‌ها در موضوعاتی مانند تعداد کارکنان یا میزان مالیات پرداختی یا هزینه‌های غیر عملیاتی، شفاف نیست. متأسفانه عده‌ای با وجود تأکید مقام معظم رهبری و رئیس‌جمهور محترم بر موضوع شفافیت، با ارائه اطلاعات صحیح از شرکت‌های دولتی، شبه‌دولتی و نهادها و بنیادها مخالفت می‌کنند، در حالی که باید تأکید کرد، دیر یا زود این امر در بسیاری از شرکت‌ها در دستور کار قرار گرفته و مقاومت آنان معنایی نخواهد داشت. ■

از آنجایی که بسیاری از شرکت‌های دولتی یا شبه‌دولتی در ارائه اطلاعات و گزارش‌های مالی خود به‌طور شفاف عمل نمی‌کنند، استقلال شرکت‌های رتبه‌بندی به شناسایی هر چه بهتر این شرکت‌ها و افشای اطلاعات دقیق مالی آن‌ها کمک خواهد کرد



رییس هیات مدیره شرکت بیمه سرمد اعلام کرد

تغییرات بزرگ در خدمت‌رسانی بیمه سرمد

مهدیه شهسواری

بهبتر از دیروز است و شرایط و نشانه‌های این موفقیت احساس می‌شود. فاضلی، نویدی هم به بیمه‌گذاران این شرکت داد و گفت: آن گونه که در شان بیمه‌گذاران شرکت است، خدمت‌رسانی نکرده‌ایم، اما به آنان و مشتریان عزیز اطمینان می‌دهم که روند خدمت‌رسانی شرکت بیمه سرمد در آینده نزدیک برای تمامی افرادی که از خدمات آن استفاده می‌کنند، تغییر محسوس خواهد کرد.

وی افزود: به‌زودی خسارت‌ها به صورت الکترونیکی و با سرعت، به زیان‌دیدگان پرداخت می‌شود و توسعه مراکز درمانی طرف‌دار شرکت در دستور کار قرار گرفته تا خدمات بهتری به بیمه‌گذاران ارائه شود.

رییس هیات مدیره شرکت بیمه سرمد، با اشاره به اینکه این شرکت وارد یک رقابت جدی شده، افزود: ارتقای شرکت بیمه سرمد، جزو تصمیمات مهم هیات مدیره و تیم اجرایی است و باید به صورت جدی و در یک زمان کوتاه، به سهامداران نشان داده شود.

یعقوب رشوادی، مدیرعامل شرکت بیمه سرمد نیز با قرائت گزارش افزایش سرمایه این شرکت، گفت: امیدواریم که با هوشمندی و هوشیاری تیم مدیریتی و بهره‌گیری از سرمایه انسانی ارزشمند، پتانسیل و ظرفیت‌های قابل توجه سهامداران، پاسخ مناسبی به اعتماد آنان داده شود و منافع ذی‌نفعان نیز به نحو احسن تامین گردد.

وی با اشاره به برنامه افزایش سرمایه شرکت بیمه سرمد افزود: افزایش سرمایه این شرکت برای افزایش توانگری و همین‌طور ترمیم ساختار مالی آن است. در این خصوص باید گفت، سرمایه فعلی شرکت بیمه سرمد ۲۵۰۰ میلیارد ریال بوده و در طرحی ارائه شده به ۷۵۰۰ میلیارد ریال افزایش می‌یابد که این امر در دو مرحله از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها، سود انباشته، آورده نقدی و پاسخگویی به مطالبات سهامداران خواهد بود. مدیرعامل شرکت بیمه سرمد، یکی از اهداف اصلی افزایش سرمایه این شرکت را فراهم کردن شرایط تمدید مجوز قبولی اتکایی از بیمه مرکزی دانست و گفت: با توجه به زحمات تیم اجرایی این اتفاق خواهد افتاد و افزایش سرمایه شرکت بیمه سرمد از مبلغ ۲۵۰ میلیارد تومان به ۴۸۰ میلیارد تومان با موافقت سهامداران محقق می‌شود. از طرفی، مرحله دوم افزایش سرمایه در مدت مقتضی انجام شده تا این شرکت به لحاظ ساختار مالی تقویت شود.

در ادامه این جلسه، سهامداران به اتفاق آراء به افزایش سرمایه ۲۰۰ درصدی شرکت بیمه سرمد رای مثبت داده و افزایش سرمایه آن به مبلغ ۷۵۰۰ میلیارد ریال به تصویب رسید. ■



مجمع عمومی فوق العاده بیمه سرمد به منظور تصمیم‌گیری در خصوص افزایش سرمایه از مبلغ ۲۵۰ میلیارد تومان به ۷۵۰ میلیارد تومان، با حضور احمد فاضلی، رییس هیات مدیره، یعقوب رشوادی، مدیرعامل سرمد و همچنین سهامداران، نمایندگان بیمه مرکزی، سندیکای بیمه‌گران و سازمان بورس برگزار شد. در این مجمع به بیمه‌گذاران و سهامداران اطمینان داده شد که روند خدمت‌رسانی در آینده‌ای نزدیک برای تمامی افرادی که از خدمات شرکت بیمه سرمد استفاده می‌کنند، تغییر محسوس خواهد کرد.

احمد فاضلی، رییس هیات مدیره بیمه سرمد با خطاب قرار دادن سهامداران این شرکت، گفت: بیمه سرمد در نیمه ابتدایی سال ۱۴۰۰ شرایط مناسبی نداشت، اما در حال حاضر به ثبات رسیده و در مسیر رشد و توسعه مورد انتظار قرار گرفته است.

وی خاطر نشان کرد: بیمه سرمد، در گذشته از پتانسیل‌های موجود خود، به خوبی بهره‌برداری نکرده، اما تیم جدید مدیریتی در تلاش است که این اتفاق رخ دهد و امروز نیز تا حدودی به این خواسته نزدیک شده است.

فاضلی این نوید را هم به سهامداران شرکت داد که با وجود زیان موجود در صورت‌های مالی ۶ ماهه و ۹ ماهه شرکت، در پایان سال به سودآوری دست پیدا کنند.

رییس هیات مدیره شرکت بیمه سرمد، تصریح کرد: تیم مدیریتی، جایگاه این شرکت را بسیار بالاتر از شرایط فعلی می‌داند و با وجود پشتوانه بزرگی مانند بانک صادرات ایران، باید بیشتر و بهتر رشد کند. بیمه سرمد هر روز

پرونده ویژه



در این بخش می خوانیم:

- نگاه نوآورانه؛ رمز موفقیت در گردشگری سلامت
- پدیده شاندیز در حوزه گردشگری سلامت ظرفیت ویژه‌ای دارد
- رونق گردشگری سلامت با سیستماتیک کردن فرآیندهای این صنعت

مدیرعامل شرکت پدیده شاندیز تاکید کرد

مجتمع گردشگری سلامت پدیده شاندیز در مسیر رشد و پیشرفت

سارا نظری

پتانسیل‌های شرکت پدیده شاندیز در حوزه گردشگری سلامت موجب خواهد شد تا نام این شرکت را در آینده نه‌چندان دور بیشتر از گذشته بشنویم. با توجه به اینکه شهر مشهد به لحاظ قرار گرفتن بارگاه ملکوتی امام هشتم (ع) در آن همواره پذیرای زائران از نقاط مختلف ایران و کشورهای دیگر می‌باشد، ایجاد مجتمع گردشگری سلامت در شرکت پدیده شاندیز با وجود زیرساخت‌های مناسب در این شرکت، می‌تواند برای شهر زیارتی مشهد و ایران اسلامی به عنوان یک مرکز استراتژیک به شمار آید. سعید ورودی، مدیرعامل شرکت پدیده شاندیز با اشاره به اینکه ظرفیت و پتانسیل‌های کشورمان نسبت به سایر کشورهای دنیا در حوزه گردشگری سلامت بالاتر است، گفت: کاهش ارزش پول ملی ایران موجب شده تا برای افراد خارجی، سفر به ایران مقرون به صرفه باشد. مشروح این گفت‌وگو به نظر خوانندگان عزیز می‌رسد.

رامسر هم پروژه‌های تعریف کردیم که زمین آن ۱۴ هکتار است، ولی هنوز امور اجرایی آن شروع نشده است.

استراتژی هیات مدیره جدید شرکت پدیده شاندیز پس از عبور از بحران سال ۱۳۹۳ را تشریح کنید؟

پس از اینکه شرکت پدیده شاندیز در سال ۱۳۹۳ با بحران روبه‌رو شد، قوه قضائیه به موضوع ورود کرد و پس از آن حاکمیت کشور وارد عمل شد و در قالب ستاد تدبیر استان، امور این شرکت را در دست گرفت. پس از عبور از بحران، در سال ۱۳۹۸ اولین مجمع عمومی قانونی در شرکت پدیده شاندیز برگزار و سهامداران، مدیرعامل و هیات مدیره جدید را انتخاب کردند و شرکت پدیده شاندیز مجدداً فعالیت‌های خود را از سر گرفت. یکی از استراتژی‌های هیات مدیره جدید این است که سبد فعالیت و خدمات شرکت پدیده شاندیز متنوع شود و تنها به حوزه گردشگری اختصاص پیدا نکند. موضوع شیوع ویروس کرونا این هشدار را به ما داد که اگر اپیدمی دیگری مانند این ویروس وارد جهان شود که بخواهد صنعت گردشگری را تعطیل کند، دوباره شاهد وارد شدن آسیب‌های فراوان به شرکت پدیده شاندیز خواهیم بود، به همین دلیل تنوع‌بخشی به فعالیت‌های شرکت در ۲ سال گذشته در اولویت برنامه‌ها قرار گرفت. در گام نخست، وارد حوزه کشاورزی شده و زمین‌هایی به این منظور اختصاص پیدا کرد. احداث مزرعه شترمرغ و دامداری را پیگیری کرده و در حال اجرای آن هستیم. از سوی دیگر، در حوزه خودرو هم وارد شدیم و مجوز تولید گرفته و شرکت خودروسازی پدیده را ثبت کردیم. همچنین وارد حوزه گردشگری سلامت هم شدیم، زیرا مشهد یکی از قطب‌های گردشگری سلامت در کشور است. هر چند در بعضی از شهرهای کشور گردشگری سلامت وجود دارد، اما در مشهد وجود زائر سلامت اهمیت ویژه‌ای دارد، چراکه فرد زائر هم زیارت می‌کند و هم امور درمانی خود را انجام می‌دهد.

شرکت پدیده شاندیز به لحاظ ایجاد زیرساخت و کسب مجوزهای لازم در حوزه گردشگری سلامت چه اقداماتی انجام داده است؟

شرکت پدیده شاندیز از امکاناتی برخوردار است که می‌تواند برای حوزه



لطفاً در خصوص روند پیشرفت پروژه‌های شرکت پدیده شاندیز از زمان تاسیس تا کنون در شهرهای مختلف ایران توضیحاتی ارائه فرمایید؟

بنده از ابتدای تاسیس شرکت پدیده شاندیز در کنار این مجموعه بوده و فعالیت داشتیم. این شرکت در سال ۱۳۸۴ در زمینه رستوران‌داری فعالیت خود را آغاز کرد تا جایی که در سال ۱۳۸۸ به احداث مجتمع‌های گردشگری روی آورد، به همین دلیل شرکت ابنیه و ساختمان پدیده شاندیز برای فعالیت در این زمینه تاسیس شد. زمین پروژه شرکت ابنیه ۴۵ هکتار است و یک میلیون و یک صد هزار متر مربع زیربنا دارد. این پروژه در ۸ کاربری شامل اقامتی، هتل، پارک آبی، تجاری، اداری، شهرسازی، مرکز همایش‌ها و سالن‌های فرهنگی در حال احداث است و حدود ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. شرکت پدیده شاندیز در جزیره کیش هم پروژه‌ای طراحی کرده که در سال ۱۳۹۰ زمین آن را به مساحت ۲۰ هکتار خریداری کرد و در سال ۱۳۹۲ ساخت و ساز در آن شروع شد. زیربنای پروژه کیش شرکت پدیده شاندیز ۹۰۰ هزار متر مربع است. در

گردشگری سلامت بسیار مفید باشد. وجود ساختمان‌هایی با یک تغییر کاربری جزئی می‌تواند در حوزه سلامت به زائران خدمات متنوعی ارائه دهد. شرکت پدیده شاندیز به لحاظ زیرساخت از امکانات کافی برخوردار است. تیم متخصص خوبی را برای انجام مطالعه در حوزه گردشگری سلامت گرد هم آوردیم و مطالعه درباره این موضوع آغاز شد که این موضوع، منجر به تاسیس شرکت گردشگری سلامت پدیده شاندیز در اسفندماه سال گذشته شد. در حوزه اخذ مجوزها، از وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی برای بند ((ب)) اخذ مجوز کردیم و بند ((الف)) که مربوط به آژانس‌های مسافرتی است، به‌طور تقریبی، کسب مجوز آن در مرحله نهایی است. برای انجام امور تسهیل‌گری و ارائه خدمات لازم برای سفر زائرین به مشهد به منظور انجام امور درمانی و ترانسفر، فعالیت‌های خوبی داشتیم. با بیمارستان امام رضا (ع)، تفاهم‌نامه همکاری منعقد کردیم تا در حوزه‌های مختلف به زائر سلامت ارائه خدمات داشته باشیم. در حوزه وزارت امور خارجه سامانه‌ای طراحی شده که پیگیر امور ویزا و ثبت نام مسافران به صورت برخط برای درخواست ویزا است. هماهنگی بین وزارتخانه‌های بهداشت و درمان، گردشگری و میراث فرهنگی و امور خارجه در بالادست و فرابخشی انجام شده است.

جامعه هدف شما در این شرکت برای حوزه گردشگری سلامت چه کشورهایی هستند و از تجارب کدام کشورها در این بخش استفاده می‌کنید؟

مشهد زائر سلامت دارد و جامعه هدف ما را کشورهایی تشکیل می‌دهند که بیشتر جمعیت آن مسلمانان بوده و برای زیارت امام هشتم (ع) به مشهد مقدس سفر می‌کنند. مسلمانان کشورهایی همچون عراق، کویت، افغانستان و کشورهای حاشیه خلیج فارس جامعه هدف شرکت گردشگری سلامت پدیده شاندیز را تشکیل می‌دهند. به‌طور مثال در شهر شیراز، تعداد زیادی گردشگر ترک هستند که برای بازدید از اماکن تاریخی وارد این شهر شده‌اند، اما شهر مشهد از کشورهای عراق، کویت و عربستان سعودی زائر دارد که برای انجام زیارت و امور درمانی وارد این شهر شده‌اند. در مقطع کوتاهی شاهد ورود زائر سلامت از کشور افغانستان به مشهد بودیم، ولی هم‌اکنون تعداد عرب‌ها از افغانی‌ها پیشی گرفته است. ناگفته نماند، سرویس‌های ارائه شده به زائران سلامت خارجی براساس ارز است، یعنی پرداخت هزینه‌های ویزا و ترانسفر از سوی زائران سلامت خارجی به صورت ارزی است تا تورم موجود در کشور را پوشش دهد.

چه خدماتی به زائران سلامت در مشهد ارائه می‌شود؟

کسانی که به عنوان زائر سلامت وارد شهر مشهد می‌شوند، با کسانی که در حوزه گردشگری سلامت در تهران یا شیراز فعالیت می‌کنند، تفاوت زیادی دارند و به‌طور قطع، نوع خدماتی که به آنان ارائه می‌شود هم باید متفاوت باشد. به عنوان مثال، در حوزه زیبایی، شهرهایی مانند تهران و شیراز از مشهد سرآمدتر هستند، اما در بخش دندان، جراحی فک و صورت، مشهد در رتبه نخست کشور قرار دارد. در حوزه کاشت مویز شهرهای شیراز و تهران مشتریانی بیشتری نسبت به مشهد دارند. توان مالی زائران کشورهای مختلف در مشهد متفاوت است. به منظور حفظ و ارائه خدمات به زائر سلامت، از سوی شرکت پدیده شاندیز برنامه‌ریزی در ۳ فاز انجام شده که در فاز اول، موضوع تسهیل‌گری زائر سلامت مطرح است که برای تحقق این موضوع، یک نرم‌افزار مخصوص تهیه شده تا امور را به

صورت برخط انجام دهد. حتی تست و آزمایش‌های اولیه هم برای زائر سلامت باید توسط این نرم‌افزار انجام شود تا به صورت برخط نتایج به پزشکان ارسال شوند. در واقع فاز اول که شامل موضوع تسهیل‌گری ارائه سرویس و خدمات به زائر سلامت می‌شود، در اولویت برنامه‌های شرکت گردشگری سلامت پدیده شاندیز است. فاز دوم، در حوزه تشخیصی و جراحی‌های محدود است. وقتی زائر سلامت وارد مشهد می‌شود، قصد انجام چکاپ، لیزر چشم، ارتودنسی و یا ایمپلنت دندان را دارد که می‌تواند این امور را به راحتی در این شهر انجام دهد. در فاز سوم نیز، همکاری مشترک با بیمارستان‌ها برای ارائه خدمات به زائر سلامت در اهمیت دارد. در آینده نه‌چندان دور، برنامه‌ریزی شده تا یک بیمارستان خصوصی در حوزه گردشگری سلامت در شهر مشهد احداث شود تا با وقوع این اتفاق، شرکت گردشگری سلامت پدیده شاندیز، تمام خدمات را به زائر سلامت در یک بیمارستان مشخص ارائه کند. ناگفته نماند، انجام سرمایه‌گذاری برای ساخت این بیمارستان بسیار سنگین است.

چه چشم‌اندازی برای حوزه گردشگری سلامت پدیده شاندیز متصور هستید؟

همان‌طور که گفتیم، ما برای زائر سلامت ۳ فاز را در نظر گرفتیم که توضیحات آن را در سوال قبلی گفتیم. خوشبختانه فاز یک را کوتاه‌مدت در نظر گرفته و طی یک سال به آن رسیدیم، به‌طوری که نرم‌افزار تا اواخر امسال رونمایی و موضوع تسهیل‌گری زائر سلامت هم ایجاد خواهد شد. در حوزه تشخیصی و جراحی محدود، میان مدت در نظر گرفتیم که تقریباً ۳ ساله است و موضوع درمان را هم بلندمدت و ۵ ساله برنامه‌ریزی کردیم. ظرفیت و پتانسیل‌های کشور ما نسبت به سایر کشورهای دنیا در حوزه گردشگری سلامت بالاتر است. کاهش ارزش پول ملی ایران موجب شده تا برای خارجی‌ها، سفر به ایران مقرون به صرفه بوده و توان مالی آنان را بالا ببرد. گردشگر سلامت خارجی اگر بخواهد همان امور درمانی خود را در ترکیه انجام دهد، باید ۳ برابر ایران هزینه کند که برای گردشگر سلامت صرفه اقتصادی ندارد. سطح بالای تخصص پزشکان در ایران نسبت به کشورهای اطراف قابل قیاس نیست. بیشتر تخصص‌های پزشکی در ایران وضعیت خوبی داشته و اگر تحریم‌ها برداشته شود و تجهیزات جدید پزشکی جهان وارد شوند، به‌طور قطع صنعت پزشکی کشور می‌تواند با کشورهای توسعه‌یافته جهان رقابت کند. وجود بارگاه حضرت امام رضا (ع) در مشهد یک پایگاه بلندمدت است و موجب می‌شود، امکاناتی فراهم شود تا زائر سلامت از آن به صورت بهینه استفاده کند.

و سخن آخر...

همه ما آرزو داریم، شرکت پدیده شاندیز موفق و برند آن مجدداً بازاریابی و بازسازی شود. امیدواریم این شرکت در حوزه‌های جدید سرمنشأ خدمات خوبی برای مردم باشد و موجب کسب انتفاع سهامداران شود. در بخش گردشگری سلامت به غیر از انتفاع مالی، موضوع مسئولیت اجتماعی اهمیت ویژه‌ای دارد و ورود شرکت پدیده شاندیز به گردشگری سلامت، بخشی از مسئولیت اجتماعی را هم پوشش می‌دهد. در نتیجه امیدوارم، همکاران بنده با جدیت کار کنند تا شرکت پدیده شاندیز به عنوان یک برند مطرح در حوزه گردشگری سلامت کشور همواره بر سر زبان‌ها باشد. ■

در بخش گردشگری سلامت به غیر از انتفاع مالی، موضوع مسئولیت اجتماعی اهمیت ویژه‌ای دارد و ورود شرکت پدیده شاندیز به گردشگری سلامت، بخشی از مسئولیت اجتماعی را هم پوشش می‌دهد

نایب رییس هیات مدیره شرکت گردشگری سلامت پدیده شاندریز

رونق گردشگری سلامت باسیستماتیک کردن فرآیندهای این صنعت

احمد رضا صباغی

حضور گردشگر و رونق صنعت توریسم در هر نقطه از جهان می‌تواند نقش به‌سزایی در رشد و توسعه اقتصاد آن کشور داشته باشد. اگر صنعت گردشگری با بخش سلامت ترکیب شود، شاهد ایجاد پدیده‌ای بنام «گردشگری سلامت» خواهیم بود. خانم دکتر آزاده حسینی، نایب رییس هیات مدیره شرکت گردشگری سلامت پدیده شاندریز که در مقطع دکترای شهرسازی تحصیلات خود را به اتمام رسانده و در مرحله دفاع از رساله است، با اشاره به اینکه از مهرماه سال گذشته در خصوص انجام مطالعات و مدیریت ایجاد خدمات گردشگری سلامت در همکاری با گروه شرکت‌های پدیده فعالیت می‌کند، گفت: تبدیل شهر پدیده شاندریز به دهکده سلامت به دلیل برخورداری از زیرساخت‌های مناسب، می‌تواند یک گام موثر برای رونق بخشی و ساماندهی صنعت گردشگری سلامت در کشور به شمار آید. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

چند دلیل می‌تواند منجر به رشد و توسعه سرمایه برای این شرکت شود. نخست اینکه؛ مخاطبان گردشگری سلامت، توریست‌هایی هستند که از کشورهای همسایه و حتی اروپا به ایران در مان مراجعه می‌کنند، در نتیجه باعث مطرح شدن مجدد نام و برند پدیده در سطح بین‌المللی و خاورمیانه خواهد شد و پدیده را به نقطه اوج و موفقیت قبلی بازگرداند. دوم اینکه؛ امر درمان هزینه‌بر است و زنجیره خدمات متعددی برای گردشگر رادر برمی‌گیرد که شامل حدود ۱۶ نوع خدمت از زمان شروع سفر در مبدا تا زمان پایان سفر در مبدا و فالوآپ مشتری است، بنابراین علاوه بر سود خدمات درمانی، حاشیه سود بسیار بالایی در سایر خدمات مرتبط و مورد نیاز گردشگر در بردارد. سومین دلیل این است که پدیده بدون اینکه از ابتدای پایه‌ریزی، تفکر گردشگری سلامت را داشته باشد، از زیرساخت لازم برای تحقق و ارائه زنجیره خدمات گردشگری سلامت برخوردار بوده است. پیش‌بینی و وجود خدمات اقامت هتلینگ، خدمات آب‌درمانی، خدمات تور و خرید، خدمات تفریحی در سطح گردشگران بین‌المللی، چه در شاندریز و چه در کیش، می‌تواند تامین‌کننده تمام خدمات مورد نیاز گردشگران سلامت باشد و پدیده می‌تواند در تمام خدمات از زنجیره خدمت اشاره شده، سهم و درصد خود را در قالب آورده‌ارزی برداشت کند.

برنامه اجرایی این شرکت برای فعالیت در حوزه گردشگری سلامت را بیان فرمایید؟

بنده در گام نخست به عنوان مشاور مطالعاتی در این مجتمع دعوت به همکاری شدم و پس از مدتی مطالعه، مشخص شد که هلدینگ پدیده از ساختمان‌ها و ظرفیت‌های مناسب برای تبدیل شدن به یک کانون و مرجع مهم در حوزه گردشگری سلامت در خاورمیانه برخوردار است. به عنوان مثال، مجموعه تعطیلات و سرگرمی واقع در شاندریز در صورت تکمیل مستحقات و تاسیسات، قابلیت تبدیل شدن به دهکده سلامت و تندرستی را دارد، به نحوی که مشابه چنین مجموعه‌ای در ایران و خاورمیانه وجود نخواهد داشت، از همین رو با توجه به اینکه هلدینگ پدیده ماهیت اقتصادی دارد، با همکاری چندین متخصص اقتصاد گردشگری، کارشناس معماری و مدیریت طی انجام طرح مطالعاتی با شناسایی و قابلیت‌سنجی ظرفیت‌های موجود در مجتمع پدیده شاندریز



هدف از ورود شرکت پدیده به حوزه گردشگری سلامت چیست؟

موضوع ورود این شرکت به حوزه گردشگری سلامت با توجه به اساسنامه و خط‌مشی آن از سال‌های گذشته و قبل از سال ۱۳۹۸ مطرح بوده و گاهی مطالعات یا مکاتباتی با دستگاه‌های متولی در این زمینه انجام شده، اما بی‌سرانجام باقی مانده بود. از سال ۱۳۹۹ بسیاری از مسایل حقوقی و قضائی شرکت پدیده حل و فصل و سهام آن وارد بورس گردید و از گردش مالی و ساختار حاکمیتی شفاف‌تری برخوردار شد. علاوه بر این، زمینه فعالیت جدی در سرمایه‌گذاری‌های نوین و رو به جلو برای پدیده در حوزه‌های سلامت، کشاورزی، خودرو، انرژی‌های نوین و... فراهم شد تا بتواند از تمام زمینه‌های سرمایه‌گذاری دارای چشم‌انداز روشن به نفع مجموعه بهره‌برداری و این سیاست در سال ۱۳۹۹ به صورت جدی دنبال و منجر به ثبت شرکت‌هایی در این بخش شد. در واقع، هدف از ورود شرکت پدیده به این حوزه، بهره‌گیری از زمینه‌های مناسب سرمایه‌گذاری و سودآوری برای گروه شرکت‌ها و بازبایی اعتماد سهامداران است که این امر به

و تبدیل بهره‌برداری بخشی از این ظرفیت‌ها که حدود ۴ ماه زمان برد، پیشنهادهایی در قالب برنامه عملیاتی و اجرایی در سه گام کوتاه‌مدت یک تا ۳ ساله، میان‌مدت ۵ ساله و بلندمدت ۱۲ ساله ارائه شد و در شرکت هلدینگ توسعه پدیده به تصویب رسید. سپس پدیده بر اساس برنامه اشاره‌شده، اقدام به تامین بخشی از سرمایه اولیه و ثبت شرکت با نام شرکت بین‌المللی گردشگری سلامت پدیده کرد که هم‌اکنون یک سال از فعالیت این شرکت می‌گذرد و کاملاً در راستای برنامه عملیاتی و اجرایی فعالیت کرده است. برنامه عملیاتی پدیده بر سه محور تندرستی، درمان و تسهیل‌گری متمرکز است. در محور تندرستی، طی اولین اقدام اجرایی، کافه موزه سلامت در شان‌دیز با طراحی کاملاً نوآورانه، خلاقانه و منحصر به فرد، طراحی و اجرا شد و در مرحله راه‌اندازی برای بهره‌برداری است. در محور درمان، در مرحله اخذ مجوزهای لازم برای راه‌اندازی دی‌کلینیک و سلامت‌کده است و در محور تسهیل‌گری بر اساس بستر هوشمند و سامانه آنلاین ارائه خدمات، با کسب مجوزهای لازم، امکان صدور ویزا و ارائه خدمات به گردشگر سلامت را دارا می‌باشد و در حال استقرار در مراکز درمانی و سایر مبادی برای ساماندهی گردشگران سلامت است.

آیا برای تبدیل مجتمع پدیده شان‌دیز به شهر گردشگری سلامت، مجوزهای لازم کسب شده است؟

حوزه گردشگری سلامت، برای فعالیت نیازمند اخذ مجوزهایی از وزارتخانه‌های بهداشت و درمان، میراث فرهنگی و گردشگری و وزارت امور خارجه می‌باشد که از بهمن‌ماه سال گذشته تاکنون مجوزهای لازم برای ارائه خدمات مربوطه اخذ شده است. نکته مهم اینکه، اخذ مجوز از سه وزارتخانه برای فعالیت در حوزه گردشگری سلامت، کار بسیار سخت و طاقت‌فرسایی است که نیاز به زمان طولانی دارد که در شرکت پدیده این اتفاق رخ داده و باید آن را به فال نیک گرفت.

چالش‌ها و دغدغه‌های شما برای ورود شرکت پدیده به صنعت گردشگری سلامت چیست؟

در بخش مطالعاتی، مهمترین چالش این بود که آمارهای دقیقی از اینکه چه تعدادی از توریست‌ها برای درمان و گردشگری به ایران و شهر مشهد سفر می‌کنند، نداشتیم و مجبور شدیم در این رابطه کمک‌هایی از دانشگاه علوم پزشکی، موسسه جهاد دانشگاهی و متخصصان و فعالان گردشگری سلامت بگیریم. تعدادی از مراکز گردشگری سلامت در مشهد، آمارهایی درباره تعداد مسافران به کشور طی سال‌های اخیر دارند، اما دقیق نیست. در حقیقت افرادی که برای بهبود سلامتی به ایران مراجعه می‌کنند، تحت شرایط واسطه‌محوری توسط دلالان قرار می‌گیرند. وقتی گردشگر سلامت به ایران سفر می‌کند، در یک روش سنتی و کاملاً مبتنی بر جریان بازار از سوی رانندگان تاکسی یا مترجمان و واسطه‌گران بازار از فرودگاه تا پشت در بیمارستان انتقال داده می‌شوند، اما معمولاً آن واسطه هیچ مسئولیتی در قبال درمان توریست خارجی ندارد، به همین دلیل نظرسنجی یا اطلاعات مدونی در این رابطه وجود ندارد. حدود ۱۴ مرکز در مشهد و ۶۵ مرکز فعال در حوزه گردشگری سلامت ایران شناسایی کردیم که متأسفانه به دلیل شرایط نامساعد اقتصادی، شیوع ویروس کرونا و همچنین بسته بودن مرزها در پایان سال ۱۳۹۸ و سال گذشته، تنها ۱۰ مرکز گردشگری سلامت در مشهد همچنان مشغول به فعالیت هستند و گرفتن آمارهای اطلاعاتی از این مراکز بسیار سخت است. نبود ادبیات روشن برای بخش گردشگری سلامت کشور از دیگر معضلات این بخش

است، زیرا یک رویه و کلام روشن و مشخص می‌تواند بستر مشخصی از یک بازار در جامعه ایجاد کند. البته نباید از ذکر این نکته مهم غافل شویم که ما جمع‌آوری خوبی از حوزه گردشگری سلامت در کشور داشته و پتانسیل‌های مشهد و ایران را در این بخش شناسایی و تبدیل به سه کتابچه مطالعاتی کرده‌ایم.

در بخش اجرایی و بازار با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

در این بخش مشکلات عدیده و چالش‌های زیادی وجود دارد. پتانسیل گردشگری سلامت و درمان در کشورمان بر کسی پوشیده نیست. حوزه گردشگری سلامت در ایران بکر است و به جز تهران، مشهد و شیراز و حتی حوزه جنوب حاشیه خلیج فارس که قطب‌های درمان و سلامت و ورود گردشگر این حوزه به کشور هستند، ساماندهی مناسبی از فعالیت‌ها وجود ندارد. به جز بخشی از خدمات درمانی، تعرفه روشنی برای واسطه‌گری و تسهیل‌گری فرآیندها در بخش گردشگری سلامت وجود ندارد و به نوعی فرآیند این صنعت در کشور مکانیزه و سیستماتیک نشده است. علاوه بر وجود سایر مسایل اجرایی، مشکلاتی که در سال‌های گذشته برای برند پدیده اتفاق افتاده، منجر به نوعی بی‌اعتمادی در بین استفاده‌کنندگان خدمات شده که بازبایی این اعتماد و برندینگ، مستلزم صرف انرژی و اقدامات خلاقانه بسیاری است که کار ما را در رقابت با سایر مجموعه‌ها سخت خواهد کرد. ناهماهنگی بین دستگاه‌های متولی سه وزارتخانه اشاره‌شده، وجود کشمکش‌های فراوان درون دستگاه‌های اجرایی و همچنین سخت‌گیری‌های فراوان و دستورالعمل‌های متعدد حوزه درمان در این زمینه، منجر به افزایش ریسک فعالیت در این حوزه می‌شود.

برای مقابله با واسطه‌گری و دلالتی در حوزه گردشگری سلامت چه راهکاری دارید؟

متأسفانه برای مقابله با دلالان با معضلات متعددی روبه‌رو هستیم. به عنوان مثال، یک راننده تاکسی در فرودگاه مسافر عرب را سوار کرده و برای وی طی یک عملیات کاملاً سنتی، هتل و بیمارستان پیدا می‌کند. مترجمان، رانندگان تاکسی، پرستارها و فعالان این حوزه به صورت شخصی بدون وابستگی به یک نهاد صنفی و ضوابط و مقررات روشن، اقدام به جذب مسافر خارجی می‌کنند که وقوع این اتفاق آسیب‌های فراوانی را به اعتبار و کیفیت ارائه خدمات در شهر مشهد وارد می‌کند. اگر مشتری برای اولین بار از ارائه خدمات ناراضی باشد، ممکن است خودش یا خانواده‌اش برای بار دوم از خدمات این شهر استفاده نکنند و بدین ترتیب مشتریان بالقوه از بین خواهند رفت و نارضایتی افزایش خواهد یافت. شرکت پدیده این ظرفیت را دارد که تمام این واسطه‌ها را ساماندهی کند، مشابه کاری که اسنپ انجام داده است. خوشبختانه پلتفرمی طراحی شده تا عرضه‌کنندگان و متقاضیان در حوزه گردشگری سلامت مشهد به یکدیگر متصل شوند که انشالله تا ۲ ماه آینده از این سامانه و پلتفرم رونمایی خواهد شد تا با ارائه نرخ‌نامه شفاف از پکیج‌های خدماتی در سامانه و دادن حق انتخاب به مشتریان در یک فرآیند سیستمی هوشمند و شفاف منجر به کاهش نارضایتی، افزایش اعتماد و رونق این بازار در شهر امام‌مهربانی‌ها شود.

ایران برای توسعه گردشگری سلامت، چه رقابلی در جهان دارد؟

اینکه بگوییم ایران دارای رقیب است، حرف درستی نیست، زیرا کشورمان به سطح عالی و قابل رقابت در گردشگری سلامت دست نیافته است، اما

حوزه گردشگری سلامت، برای فعالیت نیازمند اخذ مجوزهایی از وزارتخانه‌های بهداشت و درمان، میراث فرهنگی و گردشگری و وزارت امور خارجه می‌باشد

به جز بخشی از خدمات درمانی، تعرفه روشنی برای واسطه‌گری و تسهیل‌گری فرآیندها در بخش گردشگری سلامت وجود ندارد و به نوعی فرآیند این صنعت در کشور مکانیزه و سیستماتیک نشده است

ظرفیت‌های بسیار بالایی در این حوزه وجود دارد که می‌تواند ایران را در سطح رقابت‌پذیری مطرح کند. در مطالعه‌ای که انجام دادیم، کشورهایی که دارای خدمات عالی در بازار گردشگری سلامت هستند که مشابه همان خدمت در ایران و مشهد قابلیت رقابت‌پذیری را در آینده خواهد داشت، مشخص کردیم. به عنوان مثال، در حوزه زیبایی کشور کره جنوبی یکی از رقیبان ایران است یا در بخش جراحی، کشورمان با هندی‌ها در حال رقابت است. اخیراً هم کشور ترکیه در حوزه زیبایی اقدامات فراوانی برای جذب گردشگر در منطقه انجام داده و به عنوان یک قطب مطرح شده است. در واقع شناسایی ارائه‌دهندگان برتر این حوزه، کمک می‌کند که نقاط قوت و ضعف مشهد را برای اجرا کردن پروژه گردشگری سلامت در نظر بگیریم تا به دنبال مشتریانی برویم که قابلیت ارزآوری بیشتری برای مشهد داشته باشند. در سطح دوم، ذائقه مشتریان در گردشگری سلامت اهمیت دارد، به طوری که باید به دنبال ارائه خدمات برتر مطابق با خواسته مشتری باشیم که از مهمترین آن می‌توان به استخراج آمارهایی همچون تعداد تخت‌هایی که در کشورهای خارجی به امر زیبایی، جراحی قلب و یا نازایی و سایر خدمات اختصاص پیدا کرده، اشاره کرد که این موضوع، اهمیت فراوانی در تحلیل و برنامه‌ریزی برای تداوم حوزه گردشگری سلامت در ایران و مشهد دارد.

مشتریان حوزه گردشگری سلامت مشهد عمدتاً از چه کشورهایی می‌باشند؟

شناسایی پرمراجعه‌ترین و بهترین حوزه‌های درمانی در مشهد برای ما مهم بود. در سال ۱۳۹۶ بیشترین آمار مراجعه‌ها به مشهد برای انجام امور درمانی به افغانی‌ها اختصاص داشت. پس از آن در بین سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ تعداد عراقی‌ها در مشهد نسبت به افغانی‌ها پیشی گرفت و اخیراً افراد ثروتمند افغانی ترجیح داده‌اند که برای درمان به ایران مراجعه کنند. مراجعه افغانی‌ها به کشور هند برای انجام امور درمانی طی ۲ سال گذشته به دلیل انجام صدور سخت ویزا برای افغانی‌ها از سوی ایران بود که محدودیت‌های زیادی را به وجود آورده و با توجه به شرایط اخیر افغانستان در حال رایزنی برای رفع این محدودیت‌ها با وزارتخانه‌ها هستیم. درصد مشتریان این حوزه از سایر کشورها مانند ترکیه، بحرین و کشورهای اروپایی بسیار پایین و زیر ۵ درصد است.

برای تبدیل مشهد به مهمترین مرکز گردشگری سلامت در خاور میانه چه استراتژی و برنامه‌ریزی نیاز است؟

جراحی‌هایی همچون قلب، درمان ناباوری به دلیل وجود پزشکان درجه یک و همچنین زیبایی و خدمات دندانپزشکی به دلیل تعرفه مناسب و متناسب با ذائقه مشتریان عربی و... از جمله خدمات درمانی مشهد است که بیشترین مراجعه و سهم درآمدی را داشته و بازار مستعدی هم دارد. پزشکان برند و صاحب سبکی هم در این حوزه داریم که می‌توان مشتریان پایدار و دائمی برای این حوزه‌ها شناسایی کرد. برای موفقیت پدیده و مشهد در صنعت گردشگری سلامت باید در سه رکن کیفیت ارائه خدمات، برندینگ و تبلیغات و بازاریابی متمرکز شد. در حوزه مشتری‌یابی با برنامه‌ریزی و استراتژی کوتاه‌مدت می‌توان در گام اول با جذب مشتریان بالفعل عراقی و افغانی کار کرد و در استراتژی بلندمدت می‌توان بر اساس میزان درآمد ناخالص ملی کشورهای خاور میانه و سهمی که صرف هزینه‌های درمانی و سلامت می‌شود، کشورهای ارزآور و پرسودتر را شناسایی کرد. به عنوان مثال، کشورهایی همچون کویت و امارات، درصد بالایی از سهم سرانه هر نفر را هزینه بخش گردشگری و درمان خود

می‌کنند. کشور امارات اخیراً قراردادهایی با دولت ترکیه منعقد کرده تا شهروندان خود را برای انجام امور درمانی در امارات بسیار گران و بی کیفیت است. برای ایران در بلندمدت، کشورهای حوزه خلیج فارس همچون امارات، عمان، شمال گرجستان، تاجیکستان و ترکیه در غرب از حیث مناسبات سیاسی می‌توانند بازار بالقوه مناسبی باشند و متقاضیان بالقوه‌ای وجود دارند که تمایل دارند، هزینه بیشتری را در ایران و مشهد بپردازند، به شرطی که به درستی درمان شوند. با این نگاه شرکت گردشگری سلامت پدیده با توجه به ظرفیت‌های موجود در بلندمدت می‌تواند جایگاه ویژه‌ای در منطقه خاور میانه داشته باشد.

چشم‌انداز کوتاه‌مدت و بلندمدت شما برای بخش گردشگری سلامت در شرکت پدیده چیست؟

شرکت پدیده ظرفیت‌های مناسب و توان فنی بالایی برای تبدیل شدن به قطب گردشگری سلامت در منطقه خاور میانه دارد. طی سال‌های متعددی، تعداد زیادی مدیر و نیروی انسانی مشغول به فعالیت در این شرکت بودند که تجربه کار در اقتصاد بازاریابی کشور را داشتند و هم‌اکنون توان کاربری و زیرساخت مناسبی در این شرکت فراهم شده است. بنده در الگوی بلندمدت توسعه، پیشنهاد شکل‌گیری یک چندضلعی در جنوب، پایتخت، شرق و شمال کشور برای شرکت پدیده را ادا می‌کنم که شامل شهرهای کیش، مشهد، تهران و رامسر می‌شود تا بتوان جریان گردشگر سلامت و درمان و تندرستی را در کشور طی یک چرخه به حرکت در آورد. نگاه بلندمدت ما به گردشگران از کشورهای دیگر به خصوص شیعیان است که اقامت‌های طولانی به واسطه انجام امور درمانی در مشهد دارند که روی این موضوع در حال برنامه‌ریزی هستیم. شرکت پدیده در تهران و مشهد می‌تواند خدمات درمانی ویژه‌ای ارائه دهد و در رامسر بخش طبیعت‌درمانی را راه‌اندازی کند. در شهر کیش خدمات و فعالیت‌ها باید در حوزه نقاهت و صحت بیمار باشد تا زمانی که درمان فردی در مشهد تمام می‌شود به کیش یا رامسر برای گذراندن دوره نقاهت سفر کند. بدین ترتیب چشم‌انداز، جایگاه و نقش شرکت پدیده برای جذب مشتری جامع و مفصل است. همچنین در این چشم‌انداز پدیده به واسطه گران به عنوان یک فرصت همکاری نگاه می‌کند و قرار نیست با رقابت وارد بازار شود، بلکه با طراحی برنامه مشارکتی برد-برد با واسطه‌گران جز و فعالان خرد حوزه، قرار است با ساماندهی فعالیت‌ها نیز به نفع این بازار کمک کند.

و سخن آخر...

اولین شعاری که برای شرکت پدیده پیش‌بینی کردیم، این است که اولین و آخرین انتخاب هر مشتری باید پدیده باشد. رضایت‌مندی، کیفیت ارائه خدمات، مشتری‌مداری، شفافیت، جایگاه جامع و مرجع جزو اصول کلیدی و ماموریت‌های این شرکت است. امیدوارم جریان گردشگری سلامت در شرکت پدیده به جایگاه اصلی و شایسته خود برسد تا سهامداران محترم شیرینی این اتفاق را پس از گذشت سال‌ها لمس کنند. البته تحقق این برنامه حداقل حدود ۳ سال زمان نیاز دارد که باید همراه با تلاش و کوشش و حمایت‌های کامل دستگاه‌های اجرایی و فعالان این حوزه باشد. امیدوارم با فعال کردن حوزه گردشگری سلامت در شهر مشهد و کشور، خیر و برکت این صنعت به کشور برسد و با برنامه پیش‌بینی شده، موجب گردش سرمایه در سراسر ایران شود تا همه طرفین این بازار از سود مناسب بهره‌مند شوند. همچنین امیدوارم، نام پدیده همراه با رونق صنعت گردشگری سلامت همانند گذشته بدرخشد. ■

پدیده شاندیز در حوزه

گردشگری سلامت ظرفیت ویژه‌ای دارد

سارا نظری

توجه ویژه به گردشگری سلامت در شهر مشهد مقدس یکی از مهمترین برنامه‌های اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان خراسان رضوی است. با توجه به اینکه شهرهای مشهد، تهران و شیراز در این حوزه در کشور سرآمد هستند، باید برای توسعه این بخش توسط دستگاه‌های دولتی و وزارت میراث فرهنگی کشور گام‌های جدی‌تری برداشته شود. در گفت‌وگو با مهندس سیدجواد موسوی، مدیر کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان خراسان رضوی به موضوع پتانسیل بالای شهر مشهد برای بخش گردشگری سلامت پرداخته‌ایم که مشروح آن را با هم می‌خوانیم.



یک سامانه جامع برای هماهنگی بین دستگاه‌های دولتی برای حوزه گردشگری سلامت در استان خراسان رضوی ایجاد شده و به طور مستمر برای ارتقای آن با دانشگاه‌ها در ارتباط هستیم

گردشگری سلامت در استان خراسان رضوی چه تدابیری اتخاذ شده است؟

یک سامانه جامع برای هماهنگی بین دستگاه‌های دولتی برای حوزه گردشگری سلامت در استان خراسان رضوی ایجاد شده و به طور مستمر برای ارتقای آن با دانشگاه‌ها در ارتباط هستیم. اداره ما مسئول امور گردشگران است، اما بیشتر زائران تمایل دارند تا در کنار حرم امام رضا (ع) امور سلامت آن‌ها انجام شود. در استان خراسان رضوی این هم‌افزایی بین دستگاه‌های دولتی وجود دارد که با تشکیل کارگروه گردشگری سلامت، ریاست این بخش را به عنوان یک تشکل حرفه‌ای بپذیریم و از طریق این تشکل‌ها، هماهنگی بین دستگاه‌ها ایجاد و محقق شود. با توجه به ارزآوری زائران سلامت خارجی برای مشهد، اهتمام داریم که هم‌افزایی بین دستگاه‌های دولتی و اجرایی به ثمر رسیده و هماهنگی‌های نهایی هم بر عهده اداره میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان خراسان رضوی باشد.

زیرساخت‌های بهداشتی - درمانی مشهد در مقایسه با شهرهای تهران و شیراز چه مزیت‌هایی دارند؟

این شهرها در حوزه گردشگری سلامت سرآمد هستند، اما در مشهد حدود ۳۰ بیمارستان و مراکز درمانی دارای "آی‌پی" از وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در حوزه گردشگری سلامت وجود دارد که بیش از ۵۰ درصد گردشگران خارجی به این دلیل به مشهد سفر می‌کنند. مرکز کل درمان نابابوری کشور نباید در بزد قرار داشته باشد، بلکه باید با توجه به شرایط، امکانات، ظرفیت‌ها و پزشکان متعدد، مهمترین مرکز درمان نابابوری را در مشهد ایجاد کنیم. تعداد مراکز درمانی دارای مجوز "آی‌پی" از وزارت بهداشت در مشهد حدود ۱۳ عدد بوده، اما هم‌اکنون تعداد این مراکز به بیش از ۲ برابر رسیده است. همچنین تعداد شرکت‌های خدمات مسافرتی در شهر مشهد ۳۵ عدد بوده، اما در شرایط کنونی به بالای ۱۰۰ عدد رسیده است. ما تمام زمینه را برای ورود زائران سلامت خارجی به کشور فراهم کردیم و این هم‌افزایی در کارگروه سلامت و معاونت زیارت استانداری خراسان رضوی همراه با سایر دستگاه‌ها برای تبدیل مشهد به مهمترین مرکز گردشگری سلامت کشور وجود دارد.

وسنخ آخر...

شرکت پدیده شاندیز دارای امکانات و زیرساخت‌های مهم برای حوزه گردشگری سلامت است. نگاه ما در آینده همین است که از فضای این شرکت برای تحقق همه‌جانبه موضوع گردشگری سلامت در شهر مشهد به صورت بهینه استفاده کنیم. ■

شرایط شهر مشهد برای توسعه گردشگری سلامت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این شهر به برکت وجود آقا علی ابن موسی الرضا (ع) به یک مرکز زیارتی کشور و جهان تبدیل شده است. با توجه به زیرساخت‌های مناسب از جمله بیمارستان‌های تخصصی و پزشکان متخصص که از قدیم الایام در شهر مشهد بوده‌اند، زائران می‌توانند در کنار بارگاه ملکوتی امام مهربانی‌ها به سوی سلامت و انجام امور درمانی سوق داده شوند. شرکت پدیده شاندیز هم فرصتی برای تبدیل شدن به یک مرکز گردشگری سلامت در شهر مشهد است تا زائران به لحاظ درمان روح و جسم خود از این مرکز به صورت بهینه استفاده کنند. اگر در کنار مرکز گردشگری سلامت در مشهد، این شهر به مرکز درمان نابابوری تبدیل می‌شود، اتفاق‌های بهتری برای زائران رخ می‌داد که امیدوارم در سال‌های آینده شاهد وقوع آن باشیم. تبدیل مشهد به مرکز درمان نابابوری در ایران می‌تواند به خانواده‌ها این نوید را دهد که در کنار بارگاه ملکوتی علی ابن موسی الرضا (ع) فرزندی را خداوند به آن‌ها عطا کند تا انشاءالله همواره سلامت باشد. مشارکت وزارتخانه‌های میراث فرهنگی، امور خارجه و بهداشت و درمان برای تحقق موضوع گردشگری سلامت اهمیت ویژه‌ای دارد و هم‌اکنون بیش از ۱۰۰ دفتر فعال در شهر مشهد در حوزه گردشگری سلامت، فعالیت می‌کنند که مطمئناً تعداد آن‌ها در آینده افزایش خواهد یافت.

در جهت پذیرش زائران متقاضیان سلامت از کشورهای خارجی در شهر مشهد چه اقداماتی انجام گرفته است؟

به طور متوسط طی یک سال، حدود یک سوم جمعیت ایران به مشهد سفر می‌کنند و چه بهتر که این سفر همراه با درمان و انجام امور سلامتی برای زائران باشد. برای ارائه خدمات در بخش گردشگری سلامت به زائران داخلی و خارجی بین ادارات کل استان خراسان رضوی هم‌افزایی انجام گرفته تا از حضور زائران متعدد در شهر مشهد همه سود ببرند. امکانات موجود در این شهر، در جای دیگری وجود ندارد و حتی در کشورهای دیگر هم پزشکان مشهدی سرآمد هستند. زیرساخت شرکت پدیده شاندیز، مکان خوبی برای تحقق گردشگری سلامت در استان خراسان رضوی و ایران است. بیشتر زائران خارجی از کشورهای هم‌چون افغانستان، پاکستان، کویت، لبنان، عراق، سوریه و آذربایجان برای انجام امور زیارتی و درمانی به مشهد سفر می‌کنند. آذری‌ها وقتی به مشهد سفر می‌کنند، گویا به حج رفته و مراسم خاصی پس از بازگشت به کشور خودشان برگزار می‌کنند. چه بهتر اینکه، این زیارت همراه با مداوای درمانی هم باشد.

برای هماهنگی بیشتر بین دستگاه‌های دولتی در حوزه

مدیرعامل شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز

مشهد

نقطه عطف گردشگری سلامت ایران

عرفان فغانی

گردشگری سلامت در تمام کشورهای جهان به عنوان یک فعالیت مهم و برجسته به شمار می‌آید، زیرا این بخش می‌تواند در رونق اقتصادی و افزایش گردشگر نقش به‌سزایی داشته باشد. شهر مشهد به دلیل وجود بارگاه ملکوتی امام هشتم شیعیان (ع) همواره از سوی زائران مورد توجه ویژه قرار گرفته است. هم‌زمانی زیارت با سلامت برای یک زائر طی سال‌های گذشته موجب شده تا گردشگری سلامت در مشهد مقدس بیش از گذشته پررنگ شود. مهندس رضا سعیدی، مدیرعامل شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز که در حوزه امور اجتماعی و گردشگری سلامت سابقه طولانی دارد، به امکانات مهم شهر مشهد برای تبدیل شدن به مرکز گردشگری سلامت در ایران و خاورمیانه اشاره می‌کند. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

شهر ما نه تنها به کشورهای دیگر سفر نمی‌کنند، بلکه از سایر کشورهای همسایه ایران هم پذیرای زائران سلامت خواهند بود.

اهم فعالیت‌های شرکت پدیده شانديز از زمان تاسیس را توضیح دهید؟

شرکت پدیده شانديز یک هلدینگ بزرگ مردمی و بوری است که در سال ۱۳۸۵ در استان خراسان رضوی شروع به کار کرد، اما با بحران‌هایی مواجه شد که این موانع طی یک تا ۲ سال گذشته حل شده و این شرکت را از شرایط بحرانی وارد ثبات نسبی کرده، به طوری که در بورس حضور پیدا کرده و مسائل مالی آن شفاف شده است. فعالیت عمرانی این شرکت در حوزه ساخت‌وساز شروع و تاکنون ادامه دارد، اما اهدافی که از ۱۵ سال گذشته برای شرکت پدیده شانديز تعریف شده بود، پاسخگوی تحولات کنونی و گسترده اقتصادی ایران و جهان نبود، به همین دلیل این شرکت مطالعاتی را برای پیشرفت اهداف خود در نظر گرفت که یکی از این هدف‌ها، موضوع گردشگری سلامت بود. هدف شرکت پدیده شانديز این نیست که به عنوان رقیب شرکت‌های کنونی و فعال در امر گردشگری سلامت شهر مشهد، فعالیت و وارد میدان شود، بلکه موضوع شرکت پدیده شانديز فراتر از این‌هاست.

نحوه ورود این شرکت به حوزه گردشگری سلامت را بیان کنید؟

یکی از پروژه‌های مهم پدیده در شهر شانديز است. این شهر بیلاقی و آب‌وهوای خوبی دارد. بسیاری از مردم ایران و جهان برای تفریح و استفاده از آب‌وهوا به این شهر سفر می‌کنند. در مطالعات ۶ ماهه برای گردشگری سلامت شهر پدیده شانديز، به این نتیجه رسیدیم که پروژه پدیده شانديز از تمام امکانات برای تحقق گردشگری سلامت برخوردار است. در بخش‌های مختلفی مانند درمان، تندرستی و سلامت مطالعات دیگری انجام شد که نشان می‌داد، پروژه بزرگ شرکت پدیده شانديز می‌تواند به یک شهر سلامت تبدیل شده و برای تحقق این موضوع از تمام امکانات نیز برخوردار است. پروژه پدیده شانديز دارای هتل، آپارتمان اقامتی، باغ، ورزشگاه، امکانات ورزش‌های آبی و سرگرمی‌های مختلف است که می‌تواند نیازهای یک شهر سلامت را برآورده کند. صاحب‌نظران پیشنهاد دادند که زائران سلامت، دوران استراحت و نقاهت خود را به



توسعه گردشگری سلامت در شهر مشهد چه ضرورتی دارد؟

گردشگری سلامت در دنیا سابقه طولانی دارد و بنده بیش از ۲۵ سال است که توجه ویژه‌ای به تبلیغات ترکیه در کشورهای عربی داشته‌ام. گردشگری سلامت در شهر مشهد، سابقه ۱۰ ساله دارد که علت آن هم حضور زائران از کشورهای مختلف در این شهر است. به دلیل ارزانی و برخورداری استان خراسان رضوی از متخصصان برجسته پزشکی، زائران در زمانی که در مشهد اقامت دارند، می‌توانند اقدام به امور جراحی و درمان کنند، زیرا کشورهای اطراف ایران پزشکان متخصص نداشته و در این حوزه ضعیف هستند. در موضوع انجام امور تخصصی برای قلب در شهر مشهد، از سال ۱۳۷۰ به بعد بیمارستان‌های متخصص شروع به کار کردند که تا قبل از وقوع این اتفاق، مردم مشهد حتی برای انجام اکو قلب به کشورهای اروپایی سفر می‌کردند و هزینه زیادی را باید برای انجام این امور متقبل می‌شدند، اما خوشبختانه این هزینه‌ها با پیشرفت شهر مشهد در امور پزشکی به حداقل ممکن در شرایط کنونی رسیده است. با ظهور و توسعه گردشگری سلامت در این شهر، دیگر به لحاظ پزشکی مردم

مدت یک هفته در شهر گردشگری سلامت پدیده شانديز سپري کنند تا در کنار تفريح و خريد به امور درمان هم بپردازند. مجوزهاي لازم را از وزارت بهداشت براي درمان بيماران در شهر پدیده شانديز اخذ کردیم تا موضوع تسهيل گري بيماران تحقق پيدا کند. درمان مستقيم یک بيمار روند طولاني داشته و براي تحقق آن با بيمارستان ساخته شود که نياز مند زمان طولاني و هزينه بالايی است، به همين منظور در گام اول تصميم گرفتيم، موضوع تسهيل گري بيماران را در شهر مشهد مقدس با امکانات موجود، محقق کنیم.

مهمترين مشکلات براي توسعه بخش گردشگری سلامت در شهر مشهد چیست؟

سيستمهاي متولي در شهر مشهد از امور عقب بوده و يا بر نامه يزي لازم را براي اجراي پروژه و کارهاي مختلف نداشتند، به همين دليل افراد متعددي بدون انجام ساماندهي وارد بازار گردشگری سلامت شده اند و مشکلات متعددي را براي اين بخش در مشهد ايجاد کرده اند. متاسفانه رانندگان آژانس ها، دلالت و ليدها با برقراري ارتباط با مراکز درمانی مختلف در شهر مشهد براي کسب درآمد هنگفت از زائران سلامت از هيچ کوششي دريغ نمی کنند. نبود آيين نامه واحد و تشکيلاتي همراه با یک نرخ ثابت براي ارائه خدمات به مسافر و گردشگر، معضلات فراواني را در حوزه گردشگری سلامت مشهد ايجاد کرده است. بسياری از بيمارانی که در ايران و مشهد مراجعه می شوند، از انجام امور پزشکی در کشورمان تشکر می کنند، اما در کل نارضايتی خود نسبت به سيستمهاي درمانی را اعلام کرده و به اين موضوع مهم تاکيد می کنند که اگر همان امور پزشکی انجام گرفته در ايران را در ترکيه انجام می دادند، به رغم گرانی چشمگیر راضی تر بودند. حوزه گردشگری سلامت در کشور ترکيه سيستماتيک شده و سابقه طولاني دارد، به طوري که شرکتهاي بزرگ، تحت نظر دولت وارد اين حوزه شده اند و بيماران را تا محل اقامت در هتل و حتی برگشت از کشور، همراهی می کنند. متاسفانه عدم شفافيت و نبود سيستم واحد براي ارائه خدمات به زائر سلامت در شهر مشهد، معضلات فراواني را ايجاد کرده است.

براي تسهيل گري در امور بيماران در شهر مشهد مقدس چه اقداماتی انجام داده ايد؟

مشکلات اجرايي تسهيل گري بيماران را با ساخت یک اپليکيشن فعال در کشورهاي مختلف اروپايی، افغانستان، آذربايجان و کشورهای عربي و حوزه دريای خليج فارس بر طرف می کنیم تا متقاضيان، انواع خدمات درمانی، پزشکان و مراکز را به همراه قيمت ها مشاهده کنند تا اگر ماييل بودند، با تهيه بليت و پيدا کردن هتل، بيمارستان و پزشک و انجام مشاوره به صورت شفاف در جريان امور قرار گیرند. به طور مختصر یک زائر و گردشگر سلامت از زمان ترک مبدا خود تا رسيدن به مقصد با شفافيت کامل در جريان امور درمانی خود در ايران قرار می گیرد. هم زمان با موضوعات مطرح شده، برنامه هاي تندرستی، مشاوره اي و روش هاي لازم به گردشگر و زائر سلامت ارائه می شود تا بتواند از آن ها در زمان مقتضي استفاده کند.

براي احياي روش هاي درمانی قديمی در شهر گردشگری سلامت پدیده چه پيشنهادهايی داريد؟

وجود شربت خانه ها در ايران سابقه طولاني دارد و در قرون گذشته، امور تندرستی و درمان مردم را انجام می دادند که آثار آن تا اوایل پيروي انقلاب اسلامی ايران در مردم دیده می شد. برای مثال، شهر شيراز در زمان صفويه بازار شربت خانه داشت که مردم با استفاده از آن برای درمان و پيشگيري از ابتلا به بيماری ها بهره می بردند تا در زندگی خودشان سلامت باشند. پس

از طی سال ها؛ شربت خانه ها، جای خود را به قهوه خانه ها و چای خانه ها داد و امروز شاهد شکل گيري کافی شاپ ها در کشور هستيم. احياي مجدد شربت خانه ها و دمنوش خانه ها براي تندرستی و سلامت مردم مفيد است، زيرا اين نوشيدنی موجب توسعه تندرستی در جامعه خواهد شد. موزه ای را در ساختمان قطعه قديمی پروژه پدیده شانديز ايجاد کردیم که برای افراد مختلف فرخ بخش است تا هم گیاهان دارویی را بشناسند و هم از آن ها برای درمان بيماری هاي خود استفاده کنند. بعضی از گیاهان دارویی اهميت بالايی داشته و بهترين درمان برای ويروس کرونا است. به عنوان مثال، گل سرخاردار، ضد ويروس و قابل استفاده برای بيماران کرونایی است. اين گیاهان توسط دانشگاه فردوسی مشهد آماده شد تا اطلاعات جامعه در اين مقوله افزايش يابد. انجام مشاوره سلامت توسط پزشک در اين کافه موزه انجام می شود و تاسيس آن هيچ سود مادی ندارد و فقط به عنوان یک وظيفه اجتماعی در امر سلامت به شمار می رود. البته به دليل شيوع ويروس کرونا از موزه سلامت در شهر گردشگری پدیده شانديز رونمايي نشد، اما به محض کاهش شدت اين ويروس از اين موزه بهره برداری خواهد شد.

چه چشم اندازی براي شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز متصور هستيد؟

شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز از ابتدای افتتاح کافه موزه تا پايان امسال، امور تسهيل گري بيماران خارجی را بر عهده خواهد داشت تا از طريق بيمارستان امام رضا (ع)، معروف ترين اطباي ايران و خراسان را به زائران سلامت پيشنهاده داده و آنان خدمات را به بيماران ارائه کنند. در ۳ سال آینده با افتتاح پروژه هاي عمرانی متعدد، موضوع گردشگری سلامت در شهر پدیده شانديز اجرا خواهد شد، اما هم اکنون مشغول تامين اعتبار برای شروع عمليات ساختمان هاي نيمه کاره در اين منطقه تفریحی هستيم.

وسخن آخر...

ايجاد شهر گردشگری سلامت، آرزوی کار آفرينان کشور است تا مردم بتوانند برای تمدد اعصاب از آن استفاده کرده و سلامتی خود را تضمين کنند. منطقه گردشگری شانديز، قطبی برای آژانس ها و گردشگران است تا آن ها از اين موقعيت استفاده کرده و موضوع امور درمانی را هم داشته باشند. کشورمان از هر جهتی برای ارائه خدمات به گردشگران و زائران سلامت آماده است. متاسفانه فقط در سيستم هاي مدیریتی نقصی وجود دارد که آن ها خیلی دير با بخش خصوصی هماهنگ می شوند. هديه سلامتی، مهمترين موضوعی است که برای بيماران خارجی می تواند در ايران محقق شود. مردم کشور افغانستان با سفر به کشور هندوستان سالی ۴ ميليارد دلار برای سلامت خود هزينه می کنند. مردمان افغان به لحاظ فرهنگی و دينی با هندي ها تشابه چندانی ندارند، اما با ایرانی ها اشتراكات زيادی بر خوردار هستند. مسير افغانستان به ايران نزدیک است و کسی اگر بخواهد از شهر هرات به مشهد سفر کند، با ۱۰۰ هزار تومان می تواند اين کار را انجام دهد، اما اگر مردم افغانستان قصد سفر به هندوستان برای انجام امور درمانی داشته باشند، بايد بيش از هزاران دلار هزينه کنند. ايران خود را از بازار ۴ ميليارد دلاری گردشگری سلامت افغانستان به دليل ايجاد مشکلات فراوان در صدور ويزا محروم کرده است. مردم ساکن کشورهای حوزه خليج فارس، عراق و حتی مردمان کشور آذربايجان به دليل عدم ساماندهي گردشگری سلامت در کشور و مشهد، برای انجام امور درمانی به ترکيه سفر می کنند. برای اين مردمان هزينه سفر به ترکيه بسيار گران تر از ايران است، اما با اين همه، آن ها اين سفر را انجام می دهند. به اعتقاد بنده، سازمان هاي دولتی ايران بايد به اهميت گردشگری سلامت واقف شوند و مقامات عالی کشور دستورات اساسی را در اين خصوص داده تا با اجرای آن، چشم انداز روشنی را برای اشتغال، توسعه و درآمدزایی در حوزه گردشگری سلامت ايران متصور شد. ■

سازمان های دولتی
ايران بايد به اهميت
گردشگری سلامت
واقف شوند و
مقامات عالی کشور
دستورات اساسی
را در اين خصوص
داده تا با اجرای آن،
چشم انداز روشنی را
برای اشتغال، توسعه
و درآمدزایی در حوزه
گردشگری سلامت
ايران متصور شد

نظریه پرداز تئوری MFT در جهان مطرح کرد

«حلال‌توریزم» برند اصلی مسلمانان جهان

مهديه شهسواری

ایران با سابقه تاریخی طولانی، فرهنگ‌ها، آداب و رسوم متنوع، از دیرباز تاکنون به عنوان یکی از مقاصد جذاب گردشگری به شمار می‌رود که از این مسیر می‌توان درآمدهای ارزی کشور را چندین برابر کرد، اما عدم حمایت دولت‌ها و بی‌اعتنایی به فعالیت‌های بخش خصوصی در این حوزه موجب شده تا از ظرفیت‌های این بخش به خوبی استفاده نشود و در دوران بحران کرونا نیز شاهد تعطیلی گسترده بخش گردشگری باشیم. برای بررسی این موضوع به سراغ محمد شریف ملک‌زاده، بنیان‌گذار و پدر علم نوین گردشگری جهان و فارغ‌التحصیل مقطع دکتری تخصصی در رشته مدیریت صنعتی رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. ملک‌زاده سوابقی مانند معاونت رییس‌جمهور، رییس سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، رییس موسسه عالی آموزش، پژوهش، مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و همچنین رییس کمیته گردشگری مجمع تشخیص مصلحت نظام را در کارنامه خود دارد. مشروح این مصاحبه در ادامه می‌آید.

سازمان گردشگری حلال با تمرکز بر انجام چه فعالیت‌هایی تاسیس گردید؟

ماموریت اصلی این سازمان انجام فعالیت‌های گردشگری حلال با تکیه بر نیروهای مجرب، کارشناس و متخصص است و در سطح ملی و بین‌المللی به عنوان اولین سازمان این حوزه فعالیت خود را در دفتر لندن، مالزی و ایران شروع کرده است. سازمان گردشگری حلال با تمرکز بر چهار حوزه حلیت، کیفیت، اصالت و سلامت در حوزه کالا و خدمات فعالیت داشته و بر نردان در بخش‌های مختلف مانند خدمات مسافرتی و جهانگردی، رستوران‌ها، کافی‌شاپ‌ها، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، جاده‌ها، حمل‌ونقل دریایی، هوایی و جاده‌ای، کشتی‌ها و لوازم بهداشتی و آرایشی، رستوران‌های زنجیره‌ای و... بر کالاها و خدمات درج می‌شود. در سایت رسمی سازمان ملل یونان آکادمیک نیز اعلام شده که «حلال‌توریزم» به عنوان برند اصلی مسلمانان جهان شناخته می‌شود این امر افتخار بزرگی برای ایران و مسلمانان جهان خواهد بود. نکته دیگر اینکه برند سازمان گردشگری حلال با تمام طبقات آن در همه کشورهای اروپایی مانند فرانسه، آلمان، سوئیس، اتریش و... ثبت شده و در نوع خود بی‌نظیر است. علاوه بر ۵۸ کشور جهان اسلام، هر کشوری به طور جداگانه این برند را ثبت کرده و آن را به رسمیت می‌شناسد. علاوه بر این، برند گردشگری حلال در سازمان مالکیت معنوی کشورهایمانند هندوستان، چین و ژاپن ثبت رسمی شده و با رجوع به WIPO می‌توان کل خدمات آن را مشاهده کرد. در حال حاضر نیز این برند در ۲۲ شاخه از جمله حوزه‌های پولی، بانکی و مواد غذایی فعالیت داشته و به عنوان انحصاری‌ترین برند در بخش استانداردهای حلال شناخته می‌شود.

چه ضرورتی برای تاسیس این سازمان وجود داشت؟

اگر این ضرورت وجود نداشت، قطعاً شاهد این حجم از فعالیت‌های سازمان گردشگری حلال در دنیا نبودیم. در کشوری مانند مالزی، برند حلال فود سالانه چندین میلیارد دلار سودآوری دارد که با توجه به این امر و اهمیت استفاده از برند حلال در کشورهای اسلامی، محصولات و خدمات این سازمان می‌تواند طیف وسیعی از بخش‌ها مانند مواد غذایی، نوشیدنی و آرایشی و بهداشتی را در بر گیرد، به طوری که مجوز جهانی WIPO نیز سازمان گردشگری حلال را به عنوان اولین سازمان رسمی با برند گردشگری حلال و در بر دارنده طبقات متنوع در حوزه کالا و خدمات گردشگری، به رسمیت می‌شناسد.



در ابتدا مختصری از فعالیت‌های خود بفرمایید؟

با توجه به فعالیت‌های بنده در بخش‌های مختلف گردشگری و اختراع تئوری MFT (چارچوب گردشگری ملک‌زاده) به لطف حضرت حق در سال گذشته از طرف اتحادیه بین‌المللی روسای دانشگاه‌های جهان در مقر سازمان ملل به عنوان پدر علم نوین مدیریت گردشگری جهان انتخاب شدم و پس از آن، این تئوری در دبیرخانه دانشگاه پرینس ادونزی توسط هیات‌امنا و مدیران دانشگاه ارائه شد تا هر دو سال یک‌بار مراسمی برای اهدای جایزه‌ای تحت عنوان جایزه MFT در جهان برگزار شود. از طرفی، دانشگاه‌هایی مثل جورج واشنگتن، سوربن، دانشگاه گردشگری هنگ‌کنگ، سیاسی چین، کاکا کوس گرچستان، اتحادیه بین‌المللی روسای دانشگاه‌های جهان، دانشگاه استنفورد و همچنین آقای دکتر وارماز مدیران فنی و اساتید برجسته سازمان جهان گردشگری ملل متحد، تئوری MFT را، راه نجات گردشگری جهان در دوران پسا کرونا نام‌گذاری کرده و سازمان جهانی جهانگردی گردشگری ملل متحد این تئوری را به عنوان تحولی در صنعت گردشگری جهان در قرن بیست و یکم معرفی کرد. علاوه بر این، بنده در سال ۱۳۹۵ به عنوان مفاخر علمی و فرهنگی ایران انتخاب شدم.

آیا تاکنون تمام اهداف سازمان گردشگری حلال محقق شده است؟

خوشبختانه همه اهداف این سازمان تاکنون محقق شده، به طوری که سازمان گردشگری حلال یکی از انحصاری ترین و موفق ترین سازمان های گردشگری حلال در دنیا به شمار رفته و سازمان جهانی جهانگردی ملل متحد نیز آن را به عنوان یکی از اعضای وابسته به رسمیت می شناسد. اتحادیه بین المللی روسای دانشگاه های جهان این سازمان را به عنوان عضو شورای اجرایی اتحادیه بین المللی روسای دانشگاه های جهان پذیرفته است. در واقع این سازمان، تنها سازمان علمی و پژوهشی است که مدارک کوتاه مدت و بلندمدت را در حوزه پی اچ دی مهارتی در بخش گردشگری حلال با همکاری IAUP و دانشگاه کاکوس گرجستان صادر می کند.

در انجام فعالیت های این سازمان با چه چالش هایی مواجه بودید؟

متأسفانه طی ۷ سال گذشته، سازمان های دولتی به جای حمایت، در مسیر این فعالیت موانع زیادی ایجاد کرده اند. برای مثال، علاوه بر عدم حمایت های دولت سابق، سازمان ملی استاندارد تلاش زیادی برای جلوگیری از فعالیت های سازمان گردشگری حلال انجام داد، در حالی که کشوری مثل آمریکا بیش از ۲۶ نوع استاندارد گردشگری حلال داشته و در کشور امارات نیز بیش از ۱۵ هلدینگ در زمینه ارائه خدمات و کالای حلال فعالیت دارند. مساله دیگر به عدم تخصص و تدبیر مسئولان مرتبط بازمی گردد. بسیاری از مسئولان در وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی اعتقاد داشتند که ایران یک کشور اسلامی است و نیازی به سازمان گردشگری حلال ندارد، در حالی که این موضوع از نظر سیاسی، اقتصادی و فرهنگی برای کشورمان بسیار حائز اهمیت است. با وجود همه این موانع، سازمان گردشگری حلال مورد تایید مسلمان جهان، بزرگان اهل سنت و ادیان و گروه های مختلف مراجع بزرگ دینی قرار گرفت. همچنین بر اساس منویات مقام معظم رهبری، در سازمان گردشگری حلال سیستمی تعریف شده که بر اساس نظرات فقهی مراجع و علما در تمام دنیا جایگاه خود را پیدا کرده است.

دلیل عدم حمایت جدی دولت از بخش گردشگری چیست؟

در دولت گذشته، اعتقادی به سرمایه گذاری در حوزه گردشگری وجود نداشت، به همین دلیل بعد از انتخاب بنده به عنوان پدر مدیریت گردشگری نوین، هیچ یک از مسئولان در بخش دولتی به این موضوع توجه نکردند. به اعتقاد بنده، مشکلات این حوزه ریشه در بی تجربگی و بی کفایتی افراد در حوزه گردشگری و در راس آن، مدیران وزارتخانه ها و مهمتر از آن، بی اعتنائی دولت به موفقیت های بخش خصوصی دارد.

چرا زیرساخت های لازم برای توسعه بخش گردشگری ایجاد نشده است؟

ایران تمام ظرفیت های گردشگری، هنری و صنایع دستی را در خود جای داده و با ثبت ۲۹ اثر، رتبه دهم آثار ملی را در سازمان میراث جهانی در اختیار دارد، از این رو برای گردشگران و افراد علاقه مند به تاریخ و تمدن این مرز و بوم، بهترین مقصد گردشگری به شمار می رود، اما به دلیل عدم همکاری های دولت با بخش خصوصی، زیرساخت های لازم برای رشد این حوزه ایجاد نشده است.

برند گردشگری حلال چه کمکی به تقویت این بخش خواهد کرد؟

این برند، بهترین ظرفیت را برای معرفی مواد غذایی و کالاهای ایرانی در بازار جهانی دارد. به عبارتی دیگر، برند گردشگری حلال می تواند بزرگ ترین فرصت را برای سرمایه گذاری در حوزه صادرات مواد غذایی ایرانی، فرش ایرانی، کالاهای خدماتی فراهم سازد. برای مثال، با توجه به قرارداد این سازمان با فروشگاه زنجیره ای کرفور، این فروشگاه می تواند به مدت ۱۰ سال محصولات ایرانی را در بازار خارجی عرضه کند.

کرونا چه صدمه ای به بخش گردشگری وارد کرد؟

ویروس کرونا موجب از دست رفتن ۴/۵ تریلیون دلار تولید ناخالص

داخلی کشورها و ۶۲ میلیون شغل در سال ۲۰۲۰ میلادی در جهان شده و سرمایه گذاری در بخش سفر و گردشگری را تا ۹۷۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ کاهش داد که به طور کل ۴/۴ درصد سهم سرمایه گذاری را به خود اختصاص می دهد. در سال ۲۰۲۰ میلادی نیز سرمایه گذاری جهانی به ۶۹۳ میلیارد دلار آمریکا رسید که ۳/۲ درصد از کل سرمایه گذاری جهانی را شامل می شد و این نشان از کاهش ۲۹/۷ درصدی سرمایه گذاری این بخش است. از آنجایی که بخش گردشگری به بازار یابی و جذب بازدید کنندگان بین المللی و سرمایه گذاری ثابت می اندیشد، درک روندهای کلیدی اولویت ها و فرصت های مرتبط برای باز کردن پتانسیل رشد آن در حال و آینده ضروری است. در این خصوص سازمان های جدیدی مانند سازمان های نوآور و توسعه ای که قادر به اشتغال زایی باشند، می توانند بازار خوبی برای محصولات و خدمات این حوزه فراهم سازند. متأسفانه گردشگری در ایران با توجه به وضعیت پسا کرونا و به تعطیلی است و زیرساخت های شکوفایی آن هنوز فراهم نشده است.

طی یک سال اخیر دولت چه اقداماتی برای حمایت از این فعالیت انجام داده است؟

بنده با آقای دکتر ضرغامی، وزیر میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی چندین جلسه داشتم که وی برای توسعه این فعالیت توافق نظر داشت. چنین به نظر می رسد، سایر مدیران در این حوزه نیز به اهمیت این بخش واقف بوده و از آن حمایت می کنند. سرمایه گذاری در حوزه گردشگری مستلزم مشارکت همه ذی نفعان از مراحل اولیه، یعنی فرآیند برنامه ریزی تا سایر بخش ها مانند توسعه، سرمایه گذاری، قانون گذاری و سیاست گذاری بوده و به این منظور دولت باید مشکلات و موانع را از میان بردارد، در غیر این صورت اگر مشوق های سرمایه گذاری در این مرحله به بخش خصوصی داده نشود، شاهد بخش خصوصی فعال، پویا و پر حرکت در سال های آینده نخواهیم دید.

چرا سازمان استاندارد کشور در مسیر این اقدام مانع تراشی کرد؟

این سازمان به دلیل حضور افراد غیر متخصص و ناآگاه مدعی بود که متولی اصلی برند حلال به شمار می رود و لزومی برای تاسیس سازمانی موازی وجود ندارد، در حالی که سازمان گردشگری حلال طی جلسات مکرر و همچنین شکایت از این سازمان در دیوان عدالت اداری، ادعای این سازمان را باطل و پرده از غیر قانونی بودن مخالفت های آن برداشت، بر همین اساس بعد از ۷ سال گواهی نامه استاندارد را دریافت کرد. اگر این سنگ اندازی ها به طور دقیق در سیستم های نظارتی بررسی شود، خیلی از خطاها و مشکلات واضح کشف خواهد شد. به اعتقاد بنده، این مانع تراشی ها تفاوتی با اختلاس و دزدی ندارد و باید به طور جدی با آن مقابله کرد.

این فعالیت چه ارزش افزوده مهمی برای کشور به همراه داشته است؟

امروز برند گردشگری حلال در تمام کشورهای اسلامی به ویژه مالزی، اندونزی و همچنین سازمان مالکیت معنوی به ثبت رسیده که ارزش افزوده مهمی برای آن محسوب می شود، به طوری که با صادرات محصولات تحت پوشش این برند می توان تولید، اشتغال زایی و مهمتر از آن صادرات را افزایش داد، در حالی که هم اکنون خبری از کالاهای ایرانی با تحت پوشش برندهای ایرانی در حوزه گردشگری نیست. با توجه به این امر باید تاکید کرد، سازمان گردشگری حلال فرصت خوبی برای بازار سازی و بازار یابی محصولات و خدمات ایرانی در این حوزه فراهم کرده و این امر به عنوان بزرگ ترین موفقیت و دستاورد در صنعت گردشگری به شمار می رود.

وسخن آخر...

باید به جای سنگ اندازی، قوانین و مقررات را تسهیل کرد و با حمایت از بخش خصوصی مانع از بی انگیز شدن آن شد، در غیر این صورت خیلی از فعالیت ها، تولیدات فکری و واندیشه ای در داخل کشور به محاق خواهد رفت. ■

ایران تمام ظرفیت های گردشگری، هنری و صنایع دستی را در خود جای داده و با ثبت ۲۹ اثر، رتبه دهم آثار ملی را در سازمان میراث جهانی در اختیار دارد

مهندس حسین زارع صفت تاکید کرد نگاه نو آورانه رمز موفقیت در گردشگری سلامت

ثمانه نادری



توان عالی و کیفیت
شایسته پزشکان
پیراپزشکان و
خدمات دهندگان حوزه
سلامت، کماکان یکی
از ابعاد برجسته مزیت
رقابته گردشگری
سلامت ایران با سایر
کشورها است

شهر مشهد همواره برای تبدیل شدن به یکی از مراکز مهم گردشگری سلامت در کشور پتانسیل بالایی دارد، اما با وجود زیرساخت‌های مناسب شرکت گردشگری پدیده شانديز، برای توسعه گردشگری سلامت، همچنان با مشکلات متعددی در این حوزه مواجه است. مهندس حسین زارع صفت، عضو هیات مدیره شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز، اعمال تحریم‌های ظالمانه و عدم اطلاع‌رسانی درست و شایسته را مهمترین دلیل عدم توسعه گردشگری سلامت در کشور عنوان می‌کند. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

قرار داده‌وی شکار تقای شایسته آن موجب اعتلای جایگاه ایران در خاور میانه خواهد شد.

استانداردهای کیفی و کمی در حوزه گردشگری سلامت کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تداوم و ثبات کمی و کیفی استانداردها اهمیت دارد و تلاش برای ارتقاء آن‌ها، بستر مناسبی را برای رضایت مشتریان و ذی‌نفعان فراهم می‌آورد. کنترل‌های داخلی، سیستمیک، ارزیابی‌های مستمر و نتیجه‌بخش از چگونگی و میزان رضایت دریافت کنندگان و ارائه دهندگان خدمات، قالب و چهارچوب اساسی این شرکت در استانداردهای کمی و کیفی خدمات است.

چالش‌های داخلی و خارجی برای توسعه گردشگری سلامت در کشور چیست؟

گردشگری سلامت در ایران با چالش‌های داخلی و خارجی فراوانی مواجه است. کشورمان در مقایسه با سایر کشورها با مشکلات بیشتری روبه‌رو است که از جمله آن‌ها موضوع تحریم‌های بی‌رحمانه و غیر عادلانه علیه ایران است. علاوه بر آن، رقابت‌های ناسالم داخلی، پراکندگی و عدم انسجام یافتگی متولیان و ارائه دهندگان خدمات، وجود و حضور دلالت‌ان غیر حرفه‌ای و بعضاً ناسالم در بازار، عدم اطلاع‌رسانی شایسته در کشورها هدف و وجود رقابت سنگین منطقه‌ای در این حوزه با کشورهایی که موضوع گردشگری سلامت را به عنوان یکی از جهت‌گیری‌های اساسی توسعه خود قرار داده و به صورت هوشمندانه سرمایه‌گذاری‌های هنگفت مادی و معنوی در این عرصه انجام داده و می‌دهند، از جمله چالش‌های توسعه گردشگری سلامت در ایران است.

چه چشم‌اندازی از حوزه گردشگری سلامت کشور دارید؟

کشورمان از ظرفیت‌های فراوانی در حوزه گردشگری سلامت برخوردار است که از آن جمله، برخورداری از تنوع محیطی و سطح فرهنگی مناسب جامعه ایرانی است. توان عالی و کیفیت شایسته پزشکان، پیراپزشکان و خدمات دهندگان حوزه سلامت، کماکان یکی از ابعاد برجسته مزیت رقابته گردشگری سلامت ایران با سایر کشورها است، هر چند در این عرصه همچنان با چالش‌های اساسی مواجه هستیم. در صورت رسیدگی منسجم و هوشمندانه بخش خصوصی و رفع موانع ساختاری، آینده روشن و امیدوار کننده‌تری در انتظار این حوزه خواهد بود.

وسخن آخر...

امروز سلامت انسان روز به روز بیشتر مورد توجه جامعه بشری قرار گرفته و آمادگی برای پرداخت هزینه در این عرصه بالاتر می‌رود. این امر در ۲ سطح اقتصادی متوسط و عالی در حال ارتقاء است که در هر کدام از این سطوح، امکان فراهم کردن بستر رشد بیش از گذشته مهیا می‌شود. هوشمندی متولیان و عرضه کنندگان خدمات گردشگری سلامت ایجاد می‌کند، با نگاه نوآورانه و مبتنی بر توسعه روزافزون علم بشر در حوزه IT و آینده‌ای که در این عرصه قابل پیش‌بینی است، برنامه‌ها و اقدامات خود را ترسیم کنند. ■

در جهت فعالیت بیشتر شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز چه برنامه‌ای دارید؟

گردشگر سلامت، گردشگری است که علاوه بر دریافت خدمات معمول در حوزه گردشگری مانند دریافت مناسب اطلاعات از مقصد، خدمات اقامت، ترانسفر، حمل و نقل، ترجمه، تغذیه و... نیازمند و متقاضی دریافت خدمات سلامت مورد نیاز خود نیز است که این امر مهم، مستلزم برقراری و ایجاد ارتباط و اعتماد است. شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز قصد دارد تا ضمن تکمیل زنجیره خدمات خود در حوزه گردشگری سلامت، ارائه صحیح و متناسب اطلاعات لازم و ضروری به متقاضیان همراه با شفافیت و جامعیت در اطلاعات را مدنظر قرار دهد. گام مهم این شرکت در جذب گردشگر سلامت، ایجاد و ارائه مزیت رقابته است که در این بخش به دنبال آن هستیم تا همزمان به امر کیفیت و کمیت خدمات، توجه لازم شود.

برای اینکه گردشگری و سلامت هم‌زمان برای گردشگر در این شرکت جذابیت داشته باشد، چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

گردشگران سلامت در سفر به ایران علاوه بر دریافت خدمات سلامت و استفاده از ظرفیت‌های متنوع گردشگری، از تعلق خاطر فراوان روحی و روانی خود در ایران نیز برخوردار می‌شوند که از جمله این امر، میهمان‌پذیری و میهمان‌نوازی ایرانیان، وجود مراقد مذهبی و در راس آن‌ها بارگاه ملکوتی حضرت علی ابن موسی الرضا (ع) و امکان برقراری ارتباط عاطفی و معنوی با ایشان و همچنین کیفیت و کمیت مناسب خدمات سلامت است. علاوه بر آن، باید امکان بهره‌مندی از آرامش معنوی و اطمینان قلبی که معمولاً از زیارت مرقد‌های شریف ائمه اطهار علیه السلام و سایر مراکز معنوی و مذهبی اتفاق می‌افتد، برایشان فراهم شود. شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز همه این موارد را در قالب زنجیره تامین شایسته مدنظر قرار می‌دهد که در این راستا شبکه‌سازی ارائه دهندگان خدمات و برقراری ارتباط اطمینان‌بخش و پایدار در قالب نرم‌افزارهای بین‌بخشی که به صورت هوشمند مدیریت و به روزرسانی خواهد شد، انجام می‌گیرد.

شرکت شما به لحاظ استاندارد جهانی در حوزه سلامت و درمان گردشگران، چه جایگاهی در ایران و خاور میانه دارد؟

شرکت گردشگری سلامت پدیده شانديز با بررسی توانمندی‌های موجود در ایران و ضرورت استفاده بهینه از آن‌ها و با در نظر گرفتن نارسایی‌ها، مشکلات و نواقص موجود در این حوزه، تشکیل شده تا تلاش لازم و برنامه‌ریزی صحیح به منظور ارتقاء سطح کمی و کیفی خدمات گردشگری سلامت را به عمل آورد. این شرکت ضمن برخورداری از تجارب موفق اعضای هیات مدیره و مدیران ارشد خود، در حال برداشتن گام‌های اولیه در این حوزه است و هدف گذاری خود را به دست آوردن جایگاه قابل اعتنا و اتکاء در این عرصه

دنیای انرژی

VECTAL OIL COMPANY

Production and sale of bitumen with any grade

در این بخش می خوانیم:

- ارزان فروشی فرآورده های نفتی در سایه تحریم ها
- گسترش تکنولوژی استفاده از نیروگاه های خورشیدی
- ثبات در قیمت خوراک پتروشیمی ها ضامن موفقیت در بازارهای صادراتی



از سوی مدیر عامل شرکت وکتال اوایل مطرح شد

ارزان‌فروشی فرآورده‌های نفتی در سایه تحریم‌ها

محمد جعفری

وجود منابع غنی نفتی، ظرفیت‌های زیادی را برای درآمدزایی و ایجاد اشتغال در کشور فراهم کرده که متأسفانه به دلیل مدیریت نامناسب و نبود برنامه‌ریزی آگاهانه از آن به خوبی استفاده نمی‌شود. از طرفی، به دلیل تحریم‌ها، شاهد ارزان‌فروشی نفت و فرآورده‌های نفتی از سوی دولت، وزارتخانه‌ها و شرکت‌های ذی‌ربط هستیم. برای بررسی بیشتر این موضوع با مهندس محسن شیدایی، مدیر عامل شرکت وکتال اوایل با سابقه بیش از ۱۰ سال فعالیت، گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

و تولید وجود دارد و هیچ‌گونه حمایتی برای کمک به تولیدکننده در عرصه صادرات وجود ندارد، در حالی که کیفیت بالای مشتقات نفتی تولیدی کشورمان با هیچ کشور دیگری در دنیا قابل مقایسه نیست.

از ابتدای تاسیس تاکنون چه اقدامی برای حفظ بازارهای صادراتی انجام داده‌اید؟

به دلیل اینکه برای محصولات شرکت وکتال اوایل از کشورهای مختلف دنیا مشتریان بسیاری وجود دارد، اقدامات زیادی برای حفظ آنان صورت گرفته است. با وجود ذخایر عظیم نفتی و ظرفیت‌های موجود کشورمان در این حوزه، توان تولید در حجم‌های بسیار بالا به صورت بالقوه وجود دارد، بر همین اساس شرکت وکتال اوایل به فکر تصاحب بازارهای صادراتی دنیا افتاد و این پروسه را با تلاش زیاد دنبال کرد. کیفیت بالای قیر تولیدی این شرکت نسبت به قیرهای تولیدی بسیاری از کشورهای، استقبال زیادی را به همراه آورد و همین امر در پیشبرد برنامه‌های شرکت وکتال اوایل اثر مثبت داشت، به طوری که برند شناخته شده این شرکت، بازار رقابتی شدیدی را در کشورمان به وجود آورد. بازاری که می‌توان گفت در ۵ سال گذشته رشد بسیار زیادی داشته و سطح فکری تولیدکنندگان سنتی این فعالیت را بالا برده است، به نحوی که بسیاری از کارخانه‌ها با تجربه بیش از ۲۰ سال تولید قیر، به تازگی در سال‌های اخیر پی به حجم و توان تولید بالای خود برده‌اند.

محصولات خود را به چه کشورهایی صادر می‌کنید؟

با لطف خداوند و برنامه‌ریزی هدفمند و بلندمدتی که در عرصه صادرات داشتیم، خوشبختانه صادرات به بیشتر کشورهای دنیا را تجربه کردیم که از جمله این کشورها می‌توان به ازبکستان، افغانستان، پاکستان، چین و مالزی اشاره کرد. در دیگر قاره‌ها از جمله قاره اروپا و بیشتر کشورهای واقع در شاخ شرقی آفریقا نیز فعالیت‌های خوبی را داشتیم. در اروپا و بیشتر کشورهای حومه دریای سیاه و چند کشور قاره آمریکای جنوبی نیز فعالیت و صادرات داشته‌ایم. لازم به ذکر است، کشورهای همسایه روسیه، قیر و مشتقات نفتی خود را از روسیه تأمین می‌کردند؛ اما به دلیل مشکلات پیش آمده در آن منطقه و بروز تنش‌های سیاسی بین این کشورها، بازاری جدیدی برای صادرات این محصول در این کشورها به وجود آمده که به علت کیفیت مناسب محصولات ایرانی نسبت به محصولات روسیه، این بازار رونق بهتری گرفته است.



در خصوص فعالیت‌های شرکت وکتال اوایل توضیحاتی ارائه فرمایید؟

شرکت وکتال اوایل با هدف تولید و صادرات مشتقات نفتی در عرصه بین‌الملل فعالیت خود را با احداث و راه‌اندازی یک ریفاینری در اربیل عراق شروع کرد و پس از کسب تجربه، فعالیت خود را در ایران آغاز کرد. این شرکت با توجه به نیم‌دهه تلاش در عرصه صادرات در ایران، در نظر دارد تا بازار جهانی را نیز پوشش دهد و همین امر شرکت وکتال اوایل را در زمره شرکت‌های پیشرو در حوزه صادرات مشتقات نفتی قرار داده که در بازار جهانی، رقابتی قابل قبول با شرکت‌های معتبر دنیا دارد.

در حال حاضر چه نقاط ضعفی در بخش صادرات فرآورده‌های نفتی وجود دارد؟

یکی از نقاط ضعف بخش صادرات کشور، عدم برنامه‌ریزی مناسب برای این بخش و حمایت واقعی از آن است. برای مثال، افراد فعال در حوزه صادرات معمولاً به دلیل عدم برنامه‌ریزی‌ها و حمایت‌های دولت، به صورت تجربی و سنتی به این موضوع پرداخته و برای موفقیت در این عرصه فعالیت‌های خود را مطابق با قوانین روز تجارت جهانی به‌روزرسانی نمی‌کنند. از سوی دیگر، نوع نگاه و رویکرد موجود نسبت به مقوله صادرات در کشورمان مناسب نبوده و حجم‌های زیادی علیه صادرات



چه راهکاری برای جلوگیری از ارزان فروشی فرآورده های نفتی وجود دارد؟

این مشکل در سایه تحریم ها و مسائل سیاسی به وجود آمده رخ می دهد و خیلی از کشورها برای همکاری در زمینه بازرگانی با ایران عزیزمان تحت فشارهای سیاسی کشورهای دیگر هستند که با مدیریت خوب و وجود افراد متخصص در هر زمینه در دستگاه های اجرایی به خصوص وزارت نفت، می توان این مشکل را حل کرد. ما باید به این باور برسیم که سوخت، همیشه مورد نیاز تمام کشورهای مصرف کننده دنیا است و همین امر نیاز بازار تقاضا را مهیا می کند، بنابراین با داشتن چنین تقاضای قدرتمندی چه احتیاجی به ارزان فروشی داریم؟ مگر عدم سازماندهی و مدیریت و وجود رانت و دلالتی در عرصه بین المللی.

چه برنامه ای برای تامین بازار داخلی دارید؟

یکی از این برنامه ها، اجرا و نظارت درست بر قانون های تصویب شده است. بر اساس قانون بودجه سال ۱۴۰۰ وزارت نفت مکلف بود تا مبلغ ۱۵۰ هزار میلیارد ریال از مواد اولیه قیر و کیوم باتوم (وی بی) را به بخش های مختلف کشور اختصاص دهد که می توان به بخشی از آن از جمله ۴۸ درصد برای آسفالت راه های شهری، ۲۰ درصد برای معابر روستا، ۱۷ درصد برای معابر شهری، ۶ درصد برای پاسگاه ها، پایگاه ها و راه های بین مزارع و همچنین ۶ درصد برای نوسازی و ساخت مدارس و دانشگاه فرهنگیان و ۳ درصد هم برای بیابان زدایی اشاره کرد، اما متأسفانه در عمل این قانون اجرا نشد و اکثر این سهمیه ها به واسطه رانت به شرکت های دیگر فروخته شد. باید دانست که مساله و دغدغه اصلی کشور، عدم اجرای قوانین در سایه رانت و تخلفات است که موجب شده تا نهاد های داخلی و بخش های مختلف کشور از سهمیه قانونی خود برای دریافت ذخایر طبیعی مانند فرآورده های نفتی، بی نصیب باشند.

حجم صادرات شرکت و کتال اوایل چقدر است و در این مسیر با چه موانعی مواجه هستید؟

باتوجه به اختصاص سهمیه مشخص برای هر تولید کننده، محدودیت هایی در روند صادرات وجود دارد. برای مثال، بسیاری از کارخانه ها بر اساس توان موجود، در اختیار داشتن کارت بازرگانی و اطلاعات و داده های صادراتی، ظرفیت مشخصی برای صادرات دارند که هیچ نهاد نظارتی نسبت به تولید و تقاضای تولید کنندگان و شرکت ها، سهمیه ها را مشخص نمی کند، به طوری که شاهد فروش سهمیه کارخانه های تولیدی هستیم که توان صادرات ندارند و همان سهمیه را به شرکت های فعال در زمینه صادرات با قیمت بالاتر واگذار می کنند که همین مساله باعث مشکلات اقتصادی در بدنه ساختار کشور می شود. متأسفانه ذخایر غنی کشورمان به دلیل عدم قانون گذاری درست و اجرای آن، به خوبی مورد استفاده قرار نگرفته یا به قیمت بسیار پایینی عرضه می شود. به عنوان مثال، نرخ جهانی قیر هر قیمتی باشد، کشورمان آن را ۱۵ دلار پایین تر به فروش می رساند؛ به همین دلیل برخی از بخش ها با معضل کمبود سوخت یا عدم دسترسی به آن در جهت تولید مواجه هستند، در حالی که با مدیریت بهینه این حوزه می توان بازار داخل را تامین و منبع درآمدزایی قابل توجهی برای کشور ایجاد کرد.

شرکت و کتال اوایل چه مزایا و ویژگی های مثبتی دارد؟

مهمترین ویژگی این شرکت، شناخت در زمینه بازار هدف خودمان بوده، به طوری که قبل از فروش محصولات به خریداران، به کشورهای مختلف مشاوره می دهیم تا آن ها خود را همیشه از خرید و همکاری با شرکت ما

خوشحال و سودمند بدانند. شرکت و کتال اوایل در بازار جهانی رشد بسیار خوبی را تجربه کرده و جزو معدود شرکت هایی است که دارای مدارک بین المللی مثل (CE) اروپا و ISO 9001 می باشد. علاوه بر این، این شرکت در تلاش است تا با گسترش دایره فعالیت ها و میزان صادرات، روز به روز دامنه فعالیت های خود را افزایش دهد.

مهمترین ملزومات رشد این حوزه چیست؟

یکی از این ملزومات، به روز شدن شرکت های فعال در حوزه نفت و انرژی است که بتوانند در حوزه صادرات موفق تر عمل کنند، بر همین اساس شرکت و کتال اوایل نیز با به روز سانی تجهیزات و استفاده از روش های تبلیغاتی بهینه، جایگاه مناسبی در بازار های خارجی کسب کرده است. باید بپذیریم که در حال حاضر روش های قدیمی و سنتی دیگر جوابگو نبوده و مردم معمولاً مشاغل به روز را بر مشاغل سنتی ترجیح می دهند؛ همان طور که سبک و سیاق بسیاری از کسب و کارها با ورود فناوری های جدید تغییر کرده است. برای مثال، سطح و میزان خدماتی که در هایپرمارکت ها به مشتریان ارائه می شود با خدمات سوپرمارکت های محلی قابل قیاس نیست.

چه اقداماتی برای تقویت بخش بازاریابی انجام داده اید؟

یکی از اقدامات جدی شرکت و کتال اوایل برخلاف بسیاری از شرکت های داخلی، انجام تبلیغات بین المللی است و به همین منظور با کشورهای فعال مانند ترکیه، امارات، عمان و... که از نظر جغرافیایی موقعیت خوبی دارند، مذاکراتی داشتیم و همکاری های خوبی را انجام می دهیم، از این رو در صورت تایید وزارتخانه های داخلی، مذاکرات نهایی آن انجام خواهد شد. البته باید در نظر داشت، هدف این شرکت، همکاری با کشورهای به اصطلاح دوست است و به همین دلیل از ورود به بازارهایی مانند آمریکا، رژیم صهیونیستی و حامیان آن ها دوری کرده و در صدد است تا زورگویی و اهداف بدخواهانه این کشورها را برای مردم دنیا عیان کند.

آیا تحریم ها باعث کاهش صادرات فرآورده های نفتی شده است؟

کشورمان بهترین محصولات را از نظر فرآورده های نفتی در اختیار دارد که با هیچ کشور دیگری قابل قیاس نیست، به طوری که حتی در شرایط تحریمی نیز مشتریان زیادی برای محصولات این شرکت پیدا می شود، اما مساله این است که تحریم ها، موجب کاهش صادرات فرآورده های نفتی نسبت به قبل نشده، بلکه باعث کاهش قیمت محصولات نسبت به بازار جهانی شده است، به طوری که قیمت نهایی این محصولات معمولاً پایین تر از قیمت جهانی تعیین می شود. برای مثال، بر اساس پلت خلیج فارس، گازوئیل با قیمت منفی ۳۰ دلار عرضه شده، در حالی که با توجه به کیفیت آن بسیار بیشتر از این قیمت می آرد.

وسخن آخر...

ایران بهترین منابع نفت و گاز دنیا را در اختیار دارد، ولی چون بیشتر آن ها در اختیار شرکت های دولتی است، متأسفانه هیچ برنامه مشخص و هدفمندی برای پیشرفت ندارند و هیچ کدام از این شرکت ها و اداره ها از نیروهای انسانی مجرب و خوب استفاده نمی کنند و بیشتر نیروهای فعال در این قسمت ها، فاقد توانمندی و دانش مرتبط با این حوزه هستند. در پایان برای همه تولید کنندگان و فعالان اقتصادی آرزوی موفقیت دارم و امیدوارم همیشه در عرصه صادرات موفق باشند. همچنین امیدوارم روزی فرا برسد که در کشورمان افراد باسواد و مدیر به پست های مدیریتی دست پیدا کرده و فعالیت های شان سزاوار نام ایران و موضوع صادرات باشد. ■



غلامرضا جمشیدی مطرح کرد

ثبات در قیمت خوراک پتروشیمی‌ها ضامن موفقیت در بازارهای صادراتی

احمد رضا صباغی

شرکت‌های پتروشیمی همواره از مهمترین پیمانان اقتصادی کشور بوده‌اند که طی چند سال اخیر، همزمان با اعمال تحریم‌های ظالمانه با معضلات متعددی روبه‌رو شده‌اند. دکتر غلامرضا جمشیدی که حدود یک سال است به عنوان مدیرعامل مجتمع پتروشیمی پردیس فعالیت دارد، تاکید می‌کند که این پتروشیمی بزرگ‌ترین مجموعه تولیدکننده اوره- آمونیاک در کشور است و اوره مجموعه پتروشیمی پردیس در جهان از کیفیت بالایی برخوردار می‌باشد. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان محترم می‌رسد.

پتروشیمی تحریم‌ناپذیر هستند و هر چقدر بتوانیم صنعت پتروشیمی را در کشور تقویت و موانع راز پیش روی آن برداریم، به توسعه بیشتری دست پیدا خواهیم کرد. با توجه به نامگذاری شعار سال توسط مقام معظم رهبری با عنوان "تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها"، باید موانع پیش روی مجتمع‌های پتروشیمی در کشور برداشته شود. بنده یقین دارم این مجتمع‌ها راه دور زدن تحریم‌ها، فروش محصولات و تامین قطعات را با وجود فشارهای زیاد یاد گرفته‌اند، زیرا هیچ مجتمع پتروشیمی در زمان اعمال تحریم‌های سخت علیه کشور بابت قطعات، تجهیزات و فروش محصولات با مشکل مواجه نشد و این موضوع تنها با حضور مدیران با تجربه، جوان و برجسته در راس مجتمع‌های پتروشیمی کشور رخ داده و باید تقویت شود. در این شرایط سخت، موضوع ارزآوری توسط مجتمع‌های پتروشیمی برای کشور و مردم بسیار حائز اهمیت است.

تحریم‌های ظالمانه برای مجتمع‌های پتروشیمی، فرصت بود یا تهدید؟

خوشبختانه در چند سال اخیر، بعضی از تحریم‌های اعمالی علیه کشور به فرصت تبدیل شده است. استحضار دارید، در شرکت‌هایی که آمریکایی‌ها در آن سهام دارند، وقتی اسم ایران گفته می‌شود، معمولاً آن شرکت همکاری لازم را انجام نمی‌دهد که این اتفاق موجب شده تا در مجتمع‌های پتروشیمی به فکر موضوع ساخت و تقویت تجهیزات داخلی باشیم. خوشبختانه در مجتمع‌های پتروشیمی کشور این همدلی ایجاد شده که بتوانیم تمام قطعات مورد نیاز را نقشه‌برداری کرده و در زمینه تولید داخل، شرکت‌های دانش‌بنیان وارد فاز اجرا شوند. در سال‌های گذشته تمام کاتالیست‌های مجتمع پتروشیمی پردیس را از خارج وارد می‌کردیم، اما هم‌اکنون ۱۰۰ درصد کاتالیست‌های مورد نیاز این مجتمع در ایران بومی‌سازی می‌شود که به لحاظ کیفیت از نمونه خارجی بهتر هستند. در وزارت دفاع با توجه به ظرفیت‌های خوبی که در شرکت‌هایی همچون صنایع صا ایران، فتح، حدید، میلاد و بعثت داریم، توان مهندسی معکوس بسیار خوبی ایجاد شده که شرکت‌های دیگر داخلی همچون مپنا



میزان تولید اوره- آمونیاک در مجتمع پتروشیمی پردیس چقدر است؟

این مجتمع به عنوان بزرگ‌ترین مجموعه تولیدکننده اوره- آمونیاک خاورمیانه به شمار می‌رود و سالانه حدود ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تن اوره- آمونیاک در این مجتمع تولید می‌شود که از این میزان تقریباً ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تن اوره و ۲ میلیون تن آمونیاک است. از مقدار اوره تولید شده در این مجتمع، حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن به وزارت جهاد کشاورزی اختصاص پیدا می‌کند و مازاد تولید آن هم، در داخل مصرف مورد استفاده قرار می‌گیرد و صادر می‌شود. قابل ذکر است، کارگروه‌های شرکت‌های اوره‌ساز هم در کشور داریم که شامل مجتمع‌های پتروشیمی لردگان، مسجدسلیمان، خراسان رضوی، شیراز، کرمانشاه و پردیس می‌شود که محوریت این کارگروه با مجتمع پتروشیمی پردیس است.

مجتمع‌های پتروشیمی کشور چگونه در زمان اعمال تحریم‌ها به فعالیت‌های خود ادامه دادند؟

مجتمع‌های پتروشیمی در زمان اعمال تحریم‌های ظالمانه توانستند موضوع ارزآوری کشور را حل کنند. به اعتقاد بنده، مجتمع‌های

و شرکت‌های دانش‌بنیان از این توان به صورت بهینه استفاده می‌کنند. ما هم در مجتمع پتروشیمی پردیس برای بومی‌سازی قطعات، تیمی را قرار دادیم تا تعداد قطعات زیادی را در کشور بومی‌سازی کنند که عددهای آن قابل چشم‌گیر است.

برای توسعه مجتمع پتروشیمی پردیس چه اقداماتی انجام شده است؟

همان‌طور که استحضار دارید، فاز ۳ مجتمع پتروشیمی پردیس بیش از ۱۸ ماه شروع به کار کرده و هم‌اکنون وارد پروسه تولید شده است. روزی که بنده به عنوان مدیر عامل وارد مجتمع پتروشیمی پردیس شدم، موضوع ایجاد مجتمع پتروشیمی همت مطرح بود که ۵۰ درصد سهام آن مربوط به هلدینگ خلیج فارس و ۵۰ درصد دیگر به شرکت نفت و گاز پارسیان اختصاص دارد. طبق جلسه‌ای که با همکاران خود در شرکت نفت و گاز پارسیان به عنوان سهامدار عمده داشتیم، مقرر شد تا مجتمع پردیس ۱۰۰ درصد سهام شرکت پتروشیمی همت را خریداری کند که به طور قطع برای پتروشیمی پردیس مفید خواهد بود، زیرا از ۱۰۰ درصد آمونیاکی که مجتمع پتروشیمی ما تولید می‌کند، ۹۰ درصد آن برای استفاده در ۳ فاز پتروشیمی پردیس مصرف می‌شود و ۱۰ درصد مازاد آن را باید به فروش می‌رسانیم که این ۱۰ درصد از این به بعد، به شرکت پتروشیمی همت اختصاص پیدا خواهد کرد. موضوع آلاینده‌گی و سرطان‌زایی ناشی از خروج گازهای فلر پتروشیمی‌ها و جمع‌آوری CO₂ برای شرکت پتروشیمی همت، اهمیت بالایی دارد، چرا که این پتروشیمی یک پروژه زیست‌محیطی و به اصطلاح "اوره سبز" است که آلاینده‌گی را از منطقه جمع می‌کند. شرکت پتروشیمی همت، CO₂ را از حدود ۵ مجتمع پتروشیمی موجود در منطقه عسلویه جمع‌آوری می‌کند که این اتفاق بسیار مثبت و سازنده است. مجتمع پتروشیمی همت سالانه یک میلیون تن اوره تولید می‌کند که این میزان افزایش تولید، این پتروشیمی را در مقام نخست جهان قرار خواهد داد.

برای صادرات محصولات پتروشیمی چه تمهیداتی اندیشیده‌اید؟

امروز در کشور، موضوع صادرات اهمیت فراوانی دارد و بازارهای جدیدی در خارج از ایران باید برای آن پیدا کرد، زیرا برای ارزآوری در کشور راهی جز افزایش صادرات محصولات ایرانی به کشورهای مختلف نیست. طی یک‌ساله که در مجتمع پتروشیمی پردیس مدیر عامل بودم، تمرکز ما بر این بوده که بازارها و مشتریان جدیدی را پیدا کنیم و صرفاً به کشور ترکیه متمرکز نباشیم. در موضوع صادرات محصولات پتروشیمی به اروپا فعالیت خوبی داریم و استارت خوبی را برای صادرات سایر محصولات پتروشیمی به آفریقای جنوبی و اروپا زده‌ایم. کشورهای آمریکای جنوبی را به عنوان یکی دیگر از مقاصد مهم برای صادرات در نظر گرفته‌ایم که آثار آن در مجتمع پتروشیمی پردیس قابل مشاهده است. علاوه بر این، صادرات به کشور برزیل هم از مهمترین اهداف مجتمع پتروشیمی پردیس بوده که این اقدام در حال انجام است. با برداشتن تحریم‌های ظالمانه علیه کشور و برقراری بیشتر ارتباطات بین‌المللی، به طور قطع شاهد توسعه بیشتر صادرات محصولات ایرانی در حوزه پتروشیمی به کشورهای دیگر خواهیم بود.

مهمترین دغدغه مجتمع‌های پتروشیمی چیست؟

یکی از موضوع‌های مهمی که در مجتمع‌های پتروشیمی باید معیار قرار گیرد، ایجاد ثبات در تامین خوراک و قیمت آن‌ها است. با شروع هر سال، برنامه‌ریزی‌های مجتمع پتروشیمی بر طبق بودجه و نرخ خوراک تعیین می‌شود، اما در طول یک‌سال، شاهد ایجاد نوسانات در قیمت خوراک پتروشیمی‌ها هستیم که این مجتمع‌ها را با چالش‌های زیادی روبه‌رو می‌کند. نرخ خوراک در هزینه تمام‌شده محصولات پتروشیمی تأثیر به‌سزایی دارد و مجتمع‌های پتروشیمی فعال در ایران، رقیب‌هایی در بازار صادراتی دنیا دارند که تغییرات قیمتی در نرخ خوراک موجب خواهد شد تا در حوزه صادرات موفق عمل نکنند. مجتمع‌های پتروشیمی ایرانی باید با نرخی خوراک مورد نیاز خود را تامین کنند که هم توجیه

با برداشتن تحریم‌های ظالمانه علیه کشور و برقراری بیشتر ارتباطات بین‌المللی، به طور قطع شاهد توسعه بیشتر صادرات محصولات ایرانی در حوزه پتروشیمی به کشورهای دیگر خواهیم بود



نرخ خوراک در هزینه تمام شده محصولات پتروشیمی تاثیر به سزایی دارد و مجتمع های پتروشیمی فعال در ایران، رقیب هایی در بازار صادراتی دنیا دارند که تغییرات قیمتی در نرخ خوراک موجب خواهد شد تا در حوزه صادرات موفق عمل نکنند

اقتصادی داشته باشد و هم به نوعی حاشیه سود آن ها را پوشش دهد، به همین دلیل معمولاً با توجه به تناژهای بالایی که در مجتمع پتروشیمی پردیس داریم، نمی توانیم بیشتر از ۱۵ روز ذخیره سازی تولید داشته باشیم و باید فروش انجام دهیم که باعث کاهش تولید نشود. برای نرخ خوراک پتروشیمی ها بر نامه یزی بلندمدت انجام شده و ایجاد تثبیت در نرخ اهمیت ویژه ای دارد. در سال جاری نرخ خوراک پتروشیمی ها در شورای اقتصاد و کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی، ۵ هزار تومان و برای سوخت ۲ هزار تومان در نظر گرفته شده است. در سال گذشته بارها نرخ خوراک از ۳ هزار و ۲۰۰ به ۳ هزار و ۵۰۰ و حتی ۴ هزار و ۲۰۰ تومان تغییر کرد. نرخ خوراک ۳ هزار و ۵۰۰ تومان تا بالای ۶ هزار تومان نیز رسید و مجدداً این نرخ با بخشنامه دولت اصلاح شد. تثبیت نرخ خوراک برای انجام برنامه ریزی های گسترده مجتمع های پتروشیمی اهمیت ویژه ای دارد، زیرا باید با کل جهان برای صادرات محصولات پتروشیمی رقابت کنیم و افزایش میزان فروش محصولات صادراتی شرکت های پتروشیمی ایرانی در جهان به نرخ خوراک و سوخت وابستگی زیادی دارد. موضوع اخذ مالیات از تولید اوره در مجتمع های پتروشیمی کشور از دیگر دغدغه های فعالان این حوزه است. آخرین مصرف کننده اوره در کشور، کشاورزان هستند. از مسئولان خواهش می کنم، موضوع اخذ مالیات بر اوره را لغو کنند تا چالش بعدی برای شرکت های پتروشیمی ایجاد نشود.

اوره تولید شده در مجتمع پتروشیمی پردیس چه مشخصه هایی دارد؟

اوره تولید شده در مجتمع ما، به دلیل برخورداری از کیفیت بالا، برند یک جهان است. به تازگی در مجتمع پتروشیمی پردیس یک آنتی کیک که دو خاصیت بزرگ دارد را تولید کردیم که از کلوخه شدن اوره جلوگیری می کند. این اوره تولیدی را وقتی کشاورز استفاده می کند، ماندگاری بیشتری در زمین دارد، به همین دلیل مجتمع پتروشیمی پردیس برای صادرات اوره حرفه های زیادی برای گفتن در جهان دارد. با توجه به تناژ بالا و تلاش زیادی که روی برند سازی پردیس انجام گرفته، کشاورزان نتیجه عملیاتی تلاش های متخصصان پتروشیمی را در زمین های خود مشاهده کرده اند. در موضوع امنیت غذایی، مجتمع پتروشیمی پردیس گام های موثری برداشته که کشاورزان آثار آن را در محصولات تولیدی خود مشاهده کرده اند.

سهام مجتمع پتروشیمی پردیس با نماد "شپدیس" در چه شرایطی قرار دارد و چه برنامه هایی برای ارزش تر کردن آن دارید؟

سرمایه گذاران نماد "شپدیس" همان سهامداران عزیز ما هستند که تعدادی از آن ها را حقیقی ها و تعداد دیگر را حقوقی ها تشکیل می دهند. مجموعه "ساتا" هم به نوعی سهامدار حقیقی نماد "شپدیس" است که باید حقوق بازنشستگان نیروهای مسلح را پرداخت کند. به طور قطع میزان تولید و فروش محصولات مجتمع پتروشیمی پردیس در زندگی بازنشستگان تاثیر به سزایی دارد. ما نسبت به تک تک سهامدارانی عزیز

که در بورس، سهام نماد "شپدیس" را خریداری می کنند، متعهد هستیم و باید این بازار را حمایت کنیم. زمانی که بنده وارد مجتمع پتروشیمی پردیس شدم، قیمت هر سهم ۶ هزار و ۷۰۰ تومان بود که بار شد شاخص بازار سرمایه، این قیمت تا ۱۹ هزار تومان هم رشد پیدا کرد. حتی سهم نماد "شپدیس" جزو سهام نخست رشد یافته در بازار سرمایه لقب گرفت. با توجه به ریزشی که در بازار سرمایه رخ داده، هم اکنون قیمت هر سهم مجتمع پتروشیمی پردیس تقریباً ۱۴ هزار تومان است. البته سعی ما بر این است که سهام شرکت خودمان را تقویت کنیم که در این راستا، سال گذشته برای هر سهم حدود ۶۸۰ تومان سود و امسال یک هزار و ۳۵۰ تومان سود در نظر گرفتیم. ناگفته نماند، میزان مطالبات مجتمع پتروشیمی پردیس از دولت زیاد شده که برای حل این موضوع با مجلس شورای اسلامی رایزنی های متعددی را انجام داده ایم و حتی با اعضای کمیسیون های صنایع، انرژی، کشاورزی و رئیس محترم مجلس، جلسات زیادی را برگزار کردیم تا ردیف بودجه ای برای تسویه مطالبات مجتمع پتروشیمی پردیس در نظر بگیرند. از ابتدای سال ۱۳۹۷، میزان مطالبات ما از دولت نزدیک به ۸ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان است که به طور قطع با تسویه این مطالبات، شاهد افزایش سود سهام مجتمع پتروشیمی پردیس در بازار سرمایه خواهیم بود.

چه چشم اندازی برای مجتمع پتروشیمی پردیس متصور هستید؟

این مجتمع نیروهای جوانی دارد که میانگین سنی آنان حدود ۳۵ سال است. تمام مدیران آن جوان هایی هستند که با انرژی و توان بالا در حال انجام فعالیت های گسترده و موثر برای رشد و توسعه مجتمع پتروشیمی پردیس هستند. جوان گرایی در این مجتمع تاثیر به سزایی در تولید، خرید مواد اولیه و فروش محصولات دارد. در کنار جوانان با همت، افراد با تجربه هم در مجتمع پتروشیمی پردیس حضور دارند که ترکیب این قشرها می تواند موفقیت های بزرگی را رقم بزند. چشم انداز بلندمدت مادر مجتمع پتروشیمی پردیس، راه اندازی شرکت پتروشیمی همت است تا انشاء الله بتوانیم این شرکت را تبدیل به فاز چهارم مجتمع پتروشیمی پردیس کنیم. هر چند هم اکنون پیشرفت فیزیکی شرکت پتروشیمی همت حدود ۳ درصد است که امیدواریم این پروژه زیست محیطی با ارزش در منطقه زودتر به نتیجه برسد و میزان تولید محصولات پتروشیمی ما یک میلیون تن اضافه شود که به طور قطع با ارزش بوده و می توانیم ایران را تبدیل به یک هاب صادراتی در خاور میانه و جهان کنیم.

و سخن آخر...

بنده از همه عزیزان در مجتمع پتروشیمی پردیس به عنوان بزرگ ترین مجتمع تولید کننده اوره - آمونیاک خاور میانه تشکر می کنم. راهی جز همدلی، هم صدایی و کار تیمی در مجتمع پتروشیمی پردیس برای رسیدن به موفقیت نداریم. امیدوارم در سال های آتی با حمایت سهامداران عزیز و مسئولان صنعت پتروشیمی کشور، موانع پیش روی توسعه صنایع پتروشیمی ایران برداشته شود تا شاهد حضور قدرتمند شرکت های پتروشیمی ایرانی در عرصه های اقتصادی داخلی و خارجی باشیم. ■

گسترش تکنولوژی استفاده از نیروگاه‌های خورشیدی

بهمن کریمی شاد
مدیرعامل شرکت کرچنر سولار گروپ ایرانیان



همچنین سیستم ردياب خورشیدی، یکی از مطرح‌ترین برندهای معتبر جهان است که از مجموع بیش از ۸۰ سال تجربه دو شرکت ایران تابلو و KSG آلمان، Kirchner Solar Group Iranian (KSGI) تشکیل شد تا با انتقال دانش فنی صنعت برق جهان به کشور عزیزمان و توسعه دانش فنی - مهندسی و اجرا، با ارائه پربازده‌ترین راهکارها با توجه اقتصادی بالا به سرمایه‌گذاران و صنعت‌داران در پروژه‌های نیروگاه خورشیدی و همچنین بومی‌سازی و تولید سیستم ردياب خورشیدی در کشورمان و ایجاد زمینه صادرات این تکنولوژی، مسیر سبزی در صنعت برق کشور ایجاد نماید که به باری خدا و با تلاش مهندسان متخصص KSGI تا به امروز



توانسته‌ایم، پروژه‌های کارفرمایان محترم را در کوتاه‌ترین زمان مدنظر با بالاترین کیفیت ارائه داده و سهم بزرگی از این بازار را به خود اختصاص دهیم. ما معتقدیم، با تکیه بر پشتوانه‌های طراحی، ساخت و بازرگانی و مالی شرکت‌های گروه ایران تابلو و KSGI توانمندی بسیار بالایی داریم.

بخشی از پروژه‌های این شرکت:

- نیروگاه ۱۰ مگاواتی نیروگاه کوشک با سرمایه‌گذاری شرکت برق و انرژی غدیر (رکورد کوتاه‌ترین زمان در EPC نیروگاهی خورشیدی به مدت ۶ ماه و ۸ روز)
 - نیروگاه ۵ مگاواتی نیروگاه زاگرس با سرمایه‌گذاری شرکت تولید و مدیریت نیروگاه زاگرس کوثر (رکوردی کوتاه‌مدت دیگر زمانی در EPC نیروگاهی خورشیدی به مدت کمتر از ۵ ماه)
 - نیروگاه ۱۵۰ کیلوواتی کارخانه نوآوری مشهد با سرمایه‌گذاری و مالکیت گروه ایران تابلو (بزرگ‌ترین نیروگاه سقفی استان خراسان رضوی)
 - نیروگاه ۶۳۷ کیلوواتی شرکت ایران تابلو با سرمایه‌گذاری و مالکیت گروه ایران تابلو (بزرگ‌ترین نیروگاه سقفی کشور)
 - نیروگاه ۶.۳۶ کیلوواتی سیستم ردياب خورشیدی دو محوره شرکت ایران تابلو با سرمایه‌گذاری و مالکیت گروه ایران تابلو (با تکنولوژی Kirchner Solar Group GmbH آلمان)
- امید است، با تامل بر بحران‌های احتمالی زیست‌محیطی، اقتصادی، سیاسی و... که در آینده بر اثر محدودیت منابع تجدیدناپذیر گریبان کشورمان را خواهد گرفت، همه با هم در فرهنگ‌سازی و گسترش تکنولوژی استفاده از نیروگاه‌های خورشیدی، سهمی ماندگار در حفظ بقاء زمینی سبز، آسمانی پاک و آبی، لبخندی جاودان برای آیندگانمان باشیم.
- www.ksgiran.com

یکی از مهمترین داری‌های بشر، داشتن زمینی سبز و آسمانی پاک و آبی است که با توجه به وابستگی زندگی‌های صنعتی امروزمان به سوخت‌های فسیلی و منابع انرژی‌های تجدیدناپذیر مانند نفت و گاز، زغال سنگ و... و محدود بودن این منابع، پیامدهای جبران‌ناپذیری از نظر زیست‌محیطی، اقتصاد و سرمایه‌گذاری، رشد صنعتی و همچنین محدودیت‌های منابع زندگی روزمره برای نسل‌های بعد به دنبال خواهیم داشت.

مادر کشوری زندگی می‌کنیم که به لحاظ منابع طبیعی جزو ۱۰ کشور غنی جهان و همچنین از نظر برخورداری از انرژی‌های تجدیدپذیر به ویژه انرژی خورشیدی، این سرمایه تمام‌نشدنی، جزو اولین کشور غنی در رده جهانی می‌باشد. به‌طور میانگین سالانه بیش از ۳۰۰ روز آفتابی را در کشورمان تجربه می‌کنیم که بسیار قابل توجه و تامل است که با توجه به نیاز به افزایش ظرفیت نیروگاهی کشور در کوتاه‌مدت، سرعت بالای طراحی و اجرای نیروگاه‌های خورشیدی در مقایسه با سایر نیروگاه‌ها، گزینه‌ای مناسب برای سال‌های آتی کشور خواهد بود.

شرکت کرچنر سولار گروپ ایرانیان با نام اختصاصی و اختصاری KSGI به عنوان پیمانکار کلید در دست (EPC) در زمینه نیروگاه‌های خورشیدی، متشکل از متخصصان و مهندسان خارجی و داخلی و با در اختیار داشتن علم، تجربه و تخصص در زمینه تکنولوژی‌های توسعه‌یافته صنعت برق در جهان، با تمرکز بر حفظ و بهبود شرایط زیست‌محیطی، بهبود اقتصاد کلان کشورمان، حفظ و افزایش سرمایه برای سرمایه‌گذاران و... با هدف بهره‌برداری از منبع تجدیدپذیر انرژی خورشیدی، گامی موثر در راستای توسعه تکنولوژی صنعت برق و فرهنگ‌سازی بهره‌مندی از این انرژی موجود در کشورمان تا به امروز برداشته است.

KSGI حاصل هم‌اندیشی و مشارکت تجاری شرکت ایران تابلو، پیشکسوت و پیشگام در عرصه برق کشورمان و شرکت Kirchner Solar Group GmbH آلمان، یکی از شرکت‌های پیشرو در صنعت تولید برق جهان به لحاظ بهره‌برداری از انرژی خورشیدی و

افزایش امنیت اقتصادی با حضور شرکت‌های چند ملیتی

هادی بحرینی



پلمپ کردند و زمه‌های برجام ۲ و ۳ هنوز نیامده، در نطفه خفه گردید، توافقاتی که در ادامه برجام می‌توانست چند دهه اختلاف و بدبینی‌های عمیق بین ایران و آمریکا را با الگوبرداری از برجام از میان بردارد و مزایای بی‌شماری عاید هر دو کشور و منطقه نماید، مادر عمل این اتفاق رخ نداد و از ورود شرکت‌های چند ملیتی به بازار ایران ممانعت به عمل آمد.

در دنیای پُرتنش و دائم در حال تغییر کنونی، کشورهای کامیاب هستند که تعاملات خود را به همه دنیا گسترش داده و صنعت و اقتصاد خود را با جهان به اشتراک بگذارند. اقدامات عربستان سعودی و امارات متحده عربی و اشتراک گذاری اقتصادشان، مثال‌های خوبی در این راستا است. این کشورها با خرید سهام تیم‌های ورزشی و کمپانی‌های بزرگ دنیا در اقتصاد سرمایه‌گذاری کرده‌اند و با عرضه سهام شرکت‌های خود در بورس‌های لندن و نیویورک، صنعت و اقتصاد خود را در عرصه بین‌المللی به اشتراک گذاشته‌اند. به عنوان مثال، غول نفتی آرامکو با ارزشی بیش از ۶/۱ تریلیون دلار که مالک بیش از ۷۰ درصد سهام هلدینگ سبیک، بزرگ‌ترین هلدینگ پتروشیمی خاور میانه نیز است، با عرضه بخشی از سهام خود در بورس نیویورک (NYSE)، مالکیت خود را با دنیا به اشتراک گذاشت. عربستان با درک این موضوع که به تنهایی قادر به تامین امنیت انرژی و اقتصادش نیست، دنیا را در منافع ملی و اقتصادش شریک می‌کند و با این رویکرد، امنیت بیشتری به ساختار اقتصادی خود بخشیده که تهدیدات احتمالی منطقه‌ای را متوجه کل نظام اقتصادی دنیا خواهد کرد. ایران نیز اگر به دنبال یک توسعه همه‌جانبه و متوازن است، باید جزئی از نظام بین‌الملل باشد و با کاهش تنش‌ها و با ایجاد یک اقتصاد در هم تنیده با دنیا، نظام اقتصادی خود را ایمن سازد. پس اگر توافق هسته‌ای مجدداً به ثمر نشست، باید از فرصت باقی‌مانده دولت بایدن حداکثر استفاده را ببریم و امکان خروج مجدد دولت بعدی آمریکا از این توافق را سخت و سخت‌تر نماییم و این مهم، فقط با بهبود روابط با شرکت‌های بزرگ صنعتی، خصوصاً شرکت‌های چند ملیتی حاصل می‌گردد. ما باید با این شرکت‌ها وارد توافقات گسترده شویم تا ضمن منفعت از سرمایه‌گذاری و تکنولوژی‌های مدرن صنعتی، امکان خروج از توافق هسته‌ای را ناممکن سازیم. ■

مذاکرات رسمی هسته‌ای بین ایران و کشورهای ۵+۱ با پذیرفتن توافق موقت ژنو در نوامبر ۲۰۱۳ میلادی آغاز شد و بعد از ۲۰ ماه مذاکره فشرده و طاقت‌فرسا در آوریل ۲۰۱۵ میلادی تفاهم هسته‌ای لوزان بین ایران و این کشورها شکل گرفت. در نتیجه این توافق که تاییدیه پایدار متعهدین آن را به همراه داشت، ایران در قبال محدودسازی برنامه هسته‌ای خود و پذیرش نظارت بیشتر آژانس انرژی اتمی، از تحریم‌های شورای امنیت ملل متحد، اتحادیه اروپا و تحریم‌های ثانویه ایالات متحده آمریکا بیرون آمد. پس از انعقاد توافق هسته‌ای خیل هیات‌های سیاسی و اقتصادی کشورهای صنعتی دنیا روانه ایران شدند، به طوری که پاپویون فرودگاه مهرآباد، شاهد ترافیک استقبال از این هیات‌ها بود و هر روز خبر جدیدی از توافقات اقتصادی شرکت‌های بزرگ دنیا با ایران منتشر می‌شد، اما چه شد که برجام از هم پاشید و به اهداف طراحانش نرسید؟ چرا توافقی که به زعم کارشناسان سیاسی دنیا، بزرگ‌ترین توافق قرن خوانده می‌شد، از هم گسست؟ برجام یک توافق سیاسی بین ایران و کشورهای آمریکا، انگلیس، آلمان، فرانسه، چین، روسیه و اتحادیه اروپا بود که در واقع، طرف‌های اصلی آن، ایران و آمریکا بودند. مقامات ایران پس از به ثمر نشستن این توافق، طرف اصلی و تعیین‌کننده برجام یعنی ایالات متحده را از منافع آن کنار زدند و بارها رسماً حضور شرکت‌های چند ملیتی در کشور را ممنوع اعلام کرده و تفاهم نیم‌بند با بوئینگ را هم ملغاً اعلام نمودند. در ادامه کار به جایی رسید که شعبه کی‌اف‌سی (KFC) در کرج راجاز نشده،

دنیای خودرو



در این بخش می خوانیم:

- رشد و توسعه اقتصاد کشور از مسیر تولید می گذرد
- قطعه سازان ایرانی کالاهای استاندارد تولید می کنند
- طراحی پلتفرم های جدید در صنعت خودروسازی ایران

مهندس بهرام بهادری

قطعه‌سازان ایرانی کالاهای استاندارد تولید می‌کنند

مصطفی حاتمی

با وجود نوسانات نرخ ارز و مشکلات موجود در تامین مواد اولیه مورد نیاز، بسیاری از قطعه‌سازان خودرو روند تولید را با تکیه بر بخش‌های تحقیق و توسعه و نیروهای مهندسی متخصص ادامه داده و سهم بزرگی از نیاز بازار داخل و خودروسازان را پوشش می‌دهند. در این میان برخی از شرکت‌ها با توجه به افزایش میزان تولیدات خود، حتی به کشورهای خارجی نیز صادرات دارند که این موضوع باعث توسعه فعالیت‌های آن‌ها شده است. برای بررسی بیشتر این موضوع گفت‌وگوی صمیمانه‌ای با مهندس بهرام بهادری، مدیر عامل شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر انجام دادیم. وی معتقد است: «به دلیل مشکلات مالی و عدم حمایت دولت، این صنعت نسبت به دیگر صنایع دنیا تا حدودی عقب مانده است، اما به اعتقاد بنده، قطعه‌سازان خودرو کشور به محض دریافت کوچک‌ترین حمایتی فاصله خود را با قطعه‌سازان پیشرفته دنیا کم خواهند کرد، از این رو امیدواریم تا در آینده‌ای نزدیک همه چالش‌های موجود از جمله شرایط بد اقتصادی، تورم، تحریم و... حل شود و قطعه‌سازان با توان و قدرت بیشتری به تولید ادامه دهند.» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان عزیز می‌رسد.

به‌طور میانگین روزانه چه تعداد قطعه تولید می‌کنید؟

بر اساس برنامه‌های مورد نظر، شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر روزانه ۲ هزار و ۵۰۰ قطعه کوئل در انواع مختلف تولید می‌کند که عمدتاً در اختیار دو شرکت بزرگ خودروسازی ایران خودرو و سایپا قرار می‌گیرد. البته باید گفت، برخی از این قطعات به صورت تک‌سورس تولید شده و ضمن عرضه به خودروهای جدیدی مانند شاهین، تارا و... به مرحله انبوه‌سازی نیز رسیده است. برای مثال، قطعات مورد نیاز خودروی شاهین طی مدت اخیر انبوه‌سازی شده و قطعات مورد نیاز تارا نیز بر اساس تنظیم قراردادها، بسته‌بندی قالب‌ها و... در سال آینده انبوه‌سازی خواهد شد.

مهمترین مزیت محصولات شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر نسبت به دیگر شرکت‌ها چیست؟

دو موضوع کیفیت و قیمت در این مورد از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، به طوری که این شرکت در تلاش است تا کالاهای با کیفیت و ارزانی را به بازار عرضه کند و ضمن جلب نظر مشتریان در بازار آزاد، مشتریان بخش‌های دولتی را نیز راضی نگه دارد که خوشبختانه در این مسیر نیز موفق بوده است. البته به منظور افزایش هر چه بیشتر کیفیت این قطعات، مواعی مانند دسترسی دشوار به مواد اولیه خارجی وجود دارد که در صورت برطرف شدن، توان رقابتی شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر را در قیاس با قطعات خارجی نیز افزایش خواهد داد، با این حال قطعات تولیدی این شرکت به مراتب از قطعات چینی موجود در بازار از کیفیت بهتری برخوردار است.

چه میزان از محصولات این شرکت در بازار لوازم یدکی عرضه می‌شود؟

با توجه به تمهیدی که شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر نسبت به شرکت‌های خودروسازی دارد، در مرحله اول، قطعات تولیدی مورد نیاز این شرکت‌ها تامین می‌شود و پس از آن توسط برند BEG در بازار لوازم یدکی عرضه می‌شود. البته با توجه به کیفیت بالا و قیمت



لطفاً بفرمایید، شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر در چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت در سال ۱۳۶۱ تاسیس شده و از سال ۱۳۷۳ به عنوان شرکت سهامی شناخته می‌شود. مهمترین کار شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر در ابتدای تاسیس تاکنون تولید قطعات الکترونیکی، برقی و قطعاتی مانند رله‌های خودرویی بوده و از سال ۱۳۷۳ به تولید انبوه چندین قطعه جدید نیز روی آورده است. هم‌اکنون نیز تمرکز اصلی این شرکت تولید کوئل‌های خودرو است که نیاز تمام خودروهای داخلی را پوشش می‌دهد. شایان ذکر است، شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر از نظر R&D، کنترل کیفیت و فعالیت‌های تولیدی، همواره مورد تایید دو شرکت بزرگ خودروسازی ایران خودرو و سایپا بوده و در حال حاضر با اشتغال زایی حدود ۱۵۰ نفر به فعالیت خود ادامه می‌دهد.

مناسب، مازاد این قطعات به کشورهای دیگر که از خودروهای ساخت ایران استفاده می کنند، صادر می شود، چرا که کشورهای پیشرفته برخلاف کشورمان از سطح تکنولوژی بالایی برای تولید قطعه برخوردار بوده و نیازی به قطعات تولیدی کشورمان ندارند، با این حال شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر، در تلاش است تا با تولید قطعات جدید و استفاده از مواد اولیه با کیفیت، برنامه های صادراتی خود را تقویت کند.

چه مشوق هایی برای جذب مشتریان در نظر گرفته اید؟

از جمله این مشوق ها اهدای جوایز و هدایایی برای مشتریان است، با این وجود لازم به ذکر است که قطعات خودرو قطعاتی تزئینی یا مورد استفاده عمومی نیست، به همین دلیل تنها با داشتن دو شرط کیفیت و قیمت مناسب مشتریان خاص خود را جلب خواهد کرد. باید دانست، در صورت حل مشکل قطعه سازان در دسترسی به مواد اولیه، این قطعات از این پس با سرعت و میزان بیشتری تولید خواهد شد.

در شرایط فعلی چه موانعی بر سر راه تحقق اهداف و برنامه های شرکت بهرام الکترونیک گستر وجود دارد؟

از جمله این مشکلات به بیماری کرونا با می گردد که مسائل و چالش های زیادی برای شرکت ها در کشورهای مختلف دنیا ایجاد کرد. خوشبختانه این شرکت بر این مشکل و دیگر موانع فائق آمده و فرآیند تولید خود را با موفقیت ادامه داده است. از این پس نیز امیدوارم شرایط مناسبی برای این بخش ایجاد شود و میزان تولید به تناسب نیاز بازار افزایش یابد.

به منظور تولید محصولات جدید چه برنامه هایی را در نظر دارید؟

از مهمترین این برنامه ها می توان به تولید چند قطعه جدید اشاره کرد که با توجه به استقبال خودروسازان، در سال های آینده نیز ادامه خواهد داشت. برای مثال، پس از آنکه قطعه کوئل جدید در موتور خودروهای شاهین و تارا مورد استفاده قرار گرفت، دیگر خودروها نیز متقاضی استفاده از این قطعه در موتورهای خود شدند، بر همین اساس به طور کلی ۴ قطعه جدید در حال تولید است که با توجه به قالب سازی و طی شدن مراحل مقدماتی تا شهر یورماه سال ۱۴۰۱ به بهره برداری خواهد رسید.

بخش تحقیق و توسعه چه نقشی در پیشرفت این شرکت داشته است؟

یکی از موضوعات بسیار مهم و کلیدی برای رشد هر شرکت، توجه به بخش تحقیق و توسعه آن است. خوشبختانه در شرکت تولیدی و صنعتی

بهرام الکترونیک گستر به این موضوع توجه زیادی شده و به همین دلیل این شرکت ضمن تامین نیاز خودروسازان، آمادگی کافی را برای تولید قطعات جدید و با کیفیت دارد.

در خصوص استفاده از نوآوری و طرح های جدید در تولید قطعات چه رویکردی دارید؟

با توجه به وجود تیم مهندسی حرفه ای و متخصص، شرکت تولیدی و صنعتی بهرام الکترونیک گستر فعالیت زیادی به منظور تولید قطعات دانش بنیان انجام داده و به نتایج بسیار خوبی نیز رسیده است. از طرفی، در بخش R&D و کنترل کیفیت نیز پیشرفت های زیادی به دست آمده که این موفقیت را مدیون نیروی حرفه ای و توانمندی هستیم که در مدت زمان کم، کارایی و بهره وری بسیاری برای این شرکت به ارمغان آورده اند. خوشبختانه با توجه به پیشرفت ها، جوایز و افتخارات زیادی نصیب این شرکت شده که به عنوان نمونه می توان به کسب رتبه اول از سوی شرکت مگاموتور اشاره کرد.

صنعت قطعه سازی ایران تا چه جایگاهی در دنیا دارد؟

متأسفانه به دلیل مشکلات مالی و عدم حمایت های دولتی این صنعت نسبت به دیگر صنایع دنیا تا حدودی عقب مانده است، اما به اعتقاد بنده، قطعه سازان خودرو کشور به محض دریافت کوچک ترین حمایتی فاصله خود را با قطعه سازان پیشرفته دنیا کم خواهند کرد، از این رو امیدواریم تا در آینده ای نزدیک همه چالش های موجود از جمله شرایط بد اقتصادی، تورم، تحریم و... حل شود و قطعه سازان با توان و قدرت بیشتری به تولید ادامه دهند که در چنین شرایطی، همکاری و همراهی دو صنعت قطعه سازی و خودرو سازی نیز بیشتر خواهد شد. البته باید تاکید کرد، در حال حاضر هیچ یک از خودروسازان، قصد ایجاد چالش برای قطعه سازان ندارند. در این میان، از دولت انتظار داریم تا از این پس توجه بیشتری به صنعت قطعه سازی داشته باشد.

چه چشم اندازی را برای صنعت قطعه سازی و خودرو سازی کشورمان متصور هستید؟

مقام معظم رهبری بارها بر این مهم تاکید داشته اند که باید توجه ویژه ای به صنایع داخلی شود، ولی متأسفانه هنوز حمایت مناسبی از صنعت خودرو سازی، به ویژه قطعه سازی صورت نگرفته، با این حال امیدواریم از این پس دولت مردان به صنعت قطعه سازی همسوی صنعت خودرو سازی توجه داشته و شرایط خوبی را برای آن فراهم سازند. بنده نیز به عنوان یک صنعتگر و کارآفرین، تعصب ویژه ای نسبت به این صنعت دارم و امیدوارم روزهای خوبی در انتظار آن باشد. ■

مقام معظم رهبری بارها بر این مهم تاکید داشته اند که باید توجه ویژه ای به صنایع داخلی شود، ولی متأسفانه هنوز حمایت مناسبی از صنعت خودرو سازی، به ویژه قطعه سازی صورت نگرفته است



مدیرعامل شرکت نصیر لوازم

رشد و توسعه اقتصاد کشور از مسیر تولید می‌گذرد

رضا فغانی

موفقیت بعضی از شرکت‌ها در داخلی‌سازی قطعات به ویژه لوازم خودرو، موجب بی‌نیازی بازار از واردات محصولات و همچنین کاهش انگیزه شرکت‌های خارجی برای حضور در ایران شده است. با توجه به این موضوع از دولت انتظار می‌رود که بعد از رفع تحریم‌ها و مشکلات اقتصادی، زمینه را برای رشد هر چه بیشتر صنعت قطعه‌سازی به عنوان عامل مهم و اثربخش برای رهایی کشور از بحران‌های اقتصادی فراهم سازد. در گفت‌وگو با مهندس جعفر نصیری، مدیرعامل شرکت نصیر لوازم که در زمینه تولید قفل‌های سوئیچی خودرو فعالیت دارد، به بررسی مشکلات موجود در صنعت قطعه‌سازی خودرو و همچنین اقدامات انجام شده در خصوص تولید محصولات جدید این شرکت پرداخته‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

و تولید آن حدود ۲ سال زمان برده است. در حال حاضر نیز ماهانه حدود ۵ هزار عدد از این محصولات عرضه می‌شود و مدل‌های جدید نیز در خردادماه سال آینده وارد بازار خواهد شد.

چه میزان از اهداف این شرکت از ابتدای سال تاکنون محقق گردیده است؟

از آنجایی که شرکت نصیر لوازم در شمار شرکت‌های با سابقه و اصلی تولید قطعه قرار دارد و نسبت به رشد صنعت قطعه‌سازی و فعالیت‌های آن تعصب ویژه‌ای دارد، اهداف خود را متناسب با تغییرات تکنولوژی و کاربردهای آن تقسیم‌بندی کرده تا با سرعت بیشتری محقق شود، اما باید دانست که به دلیل شرایط بد اقتصادی و کاهش تیراژ خودروساز بزرگ، میزان تولید قطعه نیز کاهش خواهد یافت. بخش دیگر اهداف شرکت نصیر لوازم به موضوع بازار یدکی بازمی‌گردد که با برگزاری جلسات متعدد، سرمایه‌گذاری در بخش تکنولوژی و منابع انسانی در دستور کار قرار گرفته است. علاوه بر این، بررسی‌های زیادی از سوی این شرکت به منظور شناسایی کامل بازار لوازم یدکی، واردکنندگان این کالاها، میزان تقاضا و عرضه صورت گرفته و در این راستا مرکز پخش رادر بازار ایجاد کرده‌ایم تا تیم فعال شرکت نصیر لوازم ضمن آشنایی با خلق و خوی بازار و نیاز و خواسته مصرف‌کنندگان، اعتماد آنان را نیز جلب کند. خوشبختانه راه‌اندازی این مرکز پخش، بازخوردهای مناسبی داشته و ضمن شناسایی محصولات جدید، برافزایش کیفیت و تیراژ محصولات تاثیر مثبتی داشته است.

تولیدات شرکت نصیر لوازم بیشتر برای چه مدل‌هایی از خودرو کاربرد دارد؟

این محصولات که شامل قفل سوئیچی، درب خودرو، داشبورد... است، در تمام خودروهای قدیمی و جدید مانند دنا پلاس، شاهین و... کاربرد دارد. بر اساس آمارهای موجود، قفل‌های سوئیچی این شرکت حدود



لطفاً بفرمایید، شرکت نصیر لوازم موفق به تولید چه محصولات جدیدی شده است؟

با توجه به تغییر تکنولوژی‌های روز در تولید خودرو، شرکت نصیر لوازم نیز با وجود سابقه ۴۰ ساله در صنعت قطعه‌سازی، واحد R&D فعال و تیم فنی و مهندس خود، تغییرات زیادی را در روند تولید خود ایجاد کرده است. برای مثال، چهار مدل از خودروهای جدید گروه صنعتی ایران خودرو و سایپا به جای سیستم‌های قفل سوئیچی قدیمی از مدل‌های جدید اسنیک که در شرکت نصیر لوازم به صورت تک سورس ایجاد شده، استفاده می‌کنند. به عبارتی دیگر، این شرکت مدل‌های جدید قفل سوئیچ "گیلس" و "اسنیک" را پس از طی مراحل طراحی، ساخت، تولید انبوه و... به بازار عرضه کرده و روند استفاده از آن‌ها برای مصرف‌کنندگان راحت باشد. البته باید دانست که فرآیند تولید قفل‌های سوئیچ جدید با توجه به استفاده از سازه‌های مکانیکی و الکترونیکی، پیچیده و فوق‌ایمنی بوده و طراحی

۸۵ درصد از بازار افراترکت را پوشش می‌دهد، در حالی که پیش از این ۷۵ درصد محصولات لوازم یدکی از کشور چین وارد می‌شد. خوشبختانه امروزه استفاده از محصولات شرکت نصیر لوازم در بین خودروسازان و شرکت‌های متقاضی این محصولات رواج پیدا کرده و با توجه به کیفیت بالای آن از موانع اصلی واردات بی‌رویه قطعه از کشور چین به‌شمار می‌رود، به طوری که بسیاری از فعالان اقتصادی چینی نیز این موضوع را به صراحت در نمایشگاه‌ها اعلام می‌کنند.

چه عواملی در افزایش مزایای رقابتی قطعات تولیدی این شرکت نقش دارد؟

پیش از این نرخ دلار بسیار پایین و غیر واقعی بود، به همین دلیل در مقایسه با تولیدکنندگان کالاهای چینی، حتی امکان پوشش هزینه بسته‌بندی قطعات نیز وجود نداشت. به اعتقاد بنده، پایین نگه داشتن نرخ دلار سیاست غلطی بود که با وجود درآمدزایی و سودآوری آن چنانی برای عده‌ای خاص، به صادرکنندگان آسیب جدی زده و بازاری کاملاً غیر رقابتی ایجاد کرده بود، اما در حال حاضر با واقعی شدن نرخ دلار، تولیدکنندگان می‌توانند با افزایش کیفیت محصولات خود و تعیین قیمت مناسب با یکدیگر رقابت کنند. در همین راستا، شرکت نصیر لوازم نیز با پاسخگویی به نیاز و خواسته مصرف‌کنندگان، اعتماد آنان را جلب کرده و اکثر مشتریان با رضایت کامل از قیمت‌ها، آماده پیش خرید هستند. البته تاکید می‌شود که قیمت محصولات این شرکت به گونه‌ای تعیین شده تا پس از رفع تحریم‌ها و باز شدن درهای کشور به روی دیگر محصولات ارزان قیمت خارجی نیز خریدار داشته باشد، بر همین اساس شرکت نصیر لوازم به‌طور منظم برنامه‌ریزی کرده و با وجود بحران‌ها و چالش‌های موجود، منابع مالی خود را تکمیل کرده است.

چه اهدافی برای صادرات در نظر گرفته‌اید؟

موضوع صادرات قطعه، زمانی معنی پیدا می‌کند که کشور های دیگر نیازمند و متقاضی آن باشند، اما اگر به خوبی دقت کنید، اکثر خودروهای تولیدی در کشورمان متعلق به دهه‌های گذشته بوده و در کشورهای دیگر تولید نمی‌شود، از این رو قطعات تولیدی داخل به جز بازارهای عراق، سوریه و آذربایجان که خودروهای ایرانی دارند، در دیگر کشورها متقاضی ندارد. با این حال شرکت نصیر لوازم در تلاش است تا مدل‌های جدیدی مانند کلید اسنیک را تولید کند که با توجه به ورود خودروهایی با سیستم جدید و افزایش آن طی دهه‌های آینده، طرفداران زیادی خواهد داشت و در آینده‌ای نه‌چندان دور نیز بازار صادراتی خوبی را در اختیار می‌گیرد.

چه برنامه‌ای برای رشد تولید در سال‌های آینده در نظر دارید؟

با توجه به تولید خودروهای جدید که اکثر آنها مجهز به سیستم‌ها و قطعات مدرن هستند، یکی از مهمترین اهداف شرکت نصیر لوازم، تولید قطعات مطابق با استانداردها و تکنولوژی‌های روز است، بر همین اساس از قفل‌های سوئیچی کیلس و اسنیک استفاده کرده و در تلاش است که با پیشبرد برنامه‌های تولید، از سیستم‌های مدرن دنیا عقب نماند.

موانع اقتصادی مانند تحریم و تورم چه خللی در صادرات ایجاد خواهد کرد؟

یکی از مهمترین موانع صادرات به موضوع نقل و انتقالات پولی بازمی‌گردد. اگر به خوبی دقت کنیم، در شرایط فعلی تعاملات مالی با شرکت‌های اروپایی از مسیرهای غیر رسمی ممکن نیست و روند بازگشت پول به کشور دشوار می‌باشد. با توجه به این مسائل و مشکلات مربوط به I.C، شرایط مناسبی برای صادرات وجود ندارد، با این حال شرکت نصیر لوازم در تلاش است تا با انجام فعالیت‌های مرتبط در بخش بازاریابی و فروش، بستر لازم برای صادرات را فراهم سازد.

حضور شرکت‌های قطعه‌سازی در نمایشگاه‌ها چه دستاوردهایی را برای آن‌ها به همراه خواهد داشت؟

خوشبختانه شرکت نصیر لوازم سالانه در نمایشگاه‌ها حضور پیدا می‌کند، اما امسال مسائلی مانند کرونا، محدودیت‌های رفت و آمد و دریافت ویزا موجب شد تا به جز برخی از شرکت‌های چینی، شرکت‌های خارجی کمتری در این نمایشگاه‌ها حضور داشته باشند. البته باید یادآور شد، با توجه به رشد شرکت‌های صنعتی و موفقیت آن‌ها در فرآیند داخلی سازی و از سوی دیگر، کاهش مزایای واردات به دلایلی مانند زمان بردن فرآیند واردات، مشکلات گمرکی و افزایش نرخ ارز، شرکت‌های چینی انگیزه کمی برای حضور در نمایشگاه‌های ایران داشتند.

تحریم چه فرصت‌هایی را در زمینه داخلی سازی قطعات ایجاد کرده است؟

خوشبختانه تحریم، به موفقیت شرکت‌های داخلی و افزایش اعتماد به نفس آنان برای داخلی سازی کمک کرده، به طوری که بسیاری از محصولات عرضه شده به بازار، نه تنها از نظر کیفیت، بلکه از نظر قیمت نیز با محصولات خارجی قابل رقابت بوده است. با توجه به این موضوع امیدوارم مسئولان از تجربه فعلی برای بهبود شرایط اقتصادی در آینده‌ای نزدیک بهره‌گیرند و در مواقع رفع تحریم، حامی و پشتیبان صنعتگران باشند، چرا که توسعه اقتصاد کشور در گروی رونق صنایع و تولید است.

چه چشم‌اندازی را برای آینده این صنعت متصور هستید؟

هر واحد تولیدی ظرفیت‌هایی دارد که برای دستیابی به توسعه کامل باید از آن بهره‌گرفت. به اعتقاد بنده، باید ضمن ایجاد فضای کافی، زمینه مناسب برای ورود تکنولوژی‌های روز و تامین مواد اولیه مرغوب فراهم شود و مشکل تامین سرمایه را به عنوان چالش اصلی اکثر بنگاه‌ها، حل کرد.

و سخن آخر...

از آنجایی که رشد و توسعه اقتصادی کشور از مسیر تولید می‌گذرد، دولت و نهادهای مسئول باید چاره‌ای برای رونق این بخش در نظر گرفته و زمینه را برای استفاده درست از ظرفیت‌های آن به منظور تامین بازار داخلی و صادرات به بازارهای خارجی فراهم سازند. از سوی دیگر، مسئولان باید توجه داشته باشند که در روزهای سخت تحریم، تولیدکنندگان داخلی نیازهای کشور را تامین و از خروج ارز جلوگیری کرده‌اند، بنابراین انتظار داریم که در صورت لغو تحریم‌ها و توافقات و در اثر آن، ایجاد درآمدهای ارزی برای کشور، این منابع به صورت درست مدیریت شده تا زیرساخت‌های تولیدی کشور تقویت شود. ■

از آنجایی که رشد و توسعه اقتصادی کشور از مسیر تولید می‌گذرد، دولت و نهادهای مسئول باید چاره‌ای برای رونق این بخش در نظر گرفته و زمینه را برای استفاده درست از ظرفیت‌های آن به منظور تامین بازار داخلی و صادرات به بازارهای خارجی فراهم سازند

عضو هیات مدیره شرکت ماشین ابزار ایران خودرو مطرح کرد

طراحی پلتفرم‌های جدید در صنعت خودروسازی ایران

مصطفی حاتمی

پس از آنکه تحریم‌ها گرایش بسیاری از شرکت‌ها به ویژه شرکت‌های قطعه‌سازی خودرو را به موضوع داخلی‌سازی بیشتر کرد، پلتفرم‌های جدیدی به منظور تولید قطعات با کیفیت طراحی شد که بستر توسعه صنعت قطعه‌سازی را فراهم کرد و علاوه بر این، توان بسیاری از قطعه‌سازان را برای رقابت با شرکت‌های خارجی افزایش داد، به طوری که پیش‌بینی می‌شود با رفع تحریم‌ها شاهد صادرات قابل توجه قطعات تولیدشده خودرو در داخل باشیم. مهندس علیرضا رجبی، قائم مقام اجرایی و عضو هیات مدیره شرکت ماشین ابزار ایران خودرو با اشاره به اینکه وضعیت این صنعت به دلیل توجه وزارتخانه‌ها به موضوع داخلی‌سازی، طی دو سال گذشته بهبود یافته و برای تداوم آن باید بخشنامه‌های دولتی در این راستا صادر شوند، گفت: «متأسفانه در دولت گذشته و کنونی، موضوع هماهنگی قیمت نهایی خودرو با قیمت نهاده‌های اولیه صنعت خودرو مغفول باقی مانده که برای این موضوع باید تدابیر مناسبی اتخاذ شود.» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان محترم می‌رسد.

تولید محصولات جذب کند، به همین دلیل با شرکت‌های خودروسازی مانند سایپا پرس، زامیاد، بهمن دیزل و شرکت‌های پتروشیمی مکاتباتی را انجام داد و پس از پذیرش یک پروژه از شرکت سایپا دیزل در خردادماه امسال، قطعه جیگ pre heming خودروی اطلس را داخلی‌سازی کرد. همچنین این شرکت طی قراردادی با شرکت‌های کرمان خودرو کادک به عنوان شرکت تامین کننده آن، پروژه پالت‌سازی خودروهای جک G4 را جهت ساخت ۴ هزار و ۸۰۰ پالت مخصوص و استاندارد به مبلغ ۶۰ میلیارد تومان در دستور کار قرار داد و تاکنون طبق برنامه زمان‌بندی شده حدود ۸۰۰ پالت را ظرف ۳ ماه تحویل این شرکت داده است. یکی دیگر از پروژه‌ها که از سوی شرکت سایپا کو به شرکت ماشین ابزار ایران خودرو واگذار شده، تولید اکسل پیچشی تارا است که پیش از این، بسیاری از شرکت‌ها از انجام آن منصرف شده بودند، به همین دلیل این شرکت با توجه به تجربه مهندسی خود، ساخت و طراحی جیگ را پس از انجام آزمایش‌هایی طی ۶ ماه انجام داد و محصولی با کیفیت به بازار عرضه کرد. شایان ذکر است، این محصول با کیفیت برای اولین بار در کشور ساخته شده و ایده آن از یک فیلم ۳۰ ثانیه‌ای دریافت شده است.

این شرکت چه پروژه‌های مهمی را در دستور کار دارد؟

یکی از مهمترین پروژه‌های این شرکت که به مرحله تولید رسیده، تولید رام عرضی اکسل پیچشی خودرو تارا است که با توجه به برنامه ایران خودرو جهت تولید روزانه ۴۰۰ دستگاه خودرو تارا خط تولید رام عرضی اکسل پیچشی امکان تولید روزانه ۲۰۰ مجموعه رام عرضی را دارد که با توسعه خط تولید در صدد تامین نیاز روزانه گروه صنعتی ایران خودرو هستیم. از آنجایی که شرکت ماشین ابزار ایران خودرو یک تیم مهندسی قوی دارد، پروژه مونتاز رام تارا و خودروی دنا توربو نیز به آن پیشنهاد شده و سرمایه



عمده‌ترین فعالیت شرکت ماشین ابزار ایران خودرو در چه زمینه‌ای است؟

این شرکت در زمینه طراحی، ساخت و نصب خطوط تولید خودرو راه‌اندازی شده و در حال حاضر ۳۳۰ نفر نیروی کار دارد. مهمترین فعالیت این شرکت، مجموعه‌سازی قطعات بدنه است و در همین راستا سالانه ۲ میلیون و ۷۰۰ الی ۳ میلیون و ۵۰۰ قطعه را مجموعه‌سازی و به شرکت ایران خودرو ارسال می‌کند. شرکت ماشین ابزار ایران خودرو از دو بخش مجموعه‌سازی و پروژه محوری ساخته شده و در سال‌های گذشته پروژه‌های زیادی را به سرانجام رسانده است. این شرکت در سال ۱۴۰۰ نیز با توجه به اتفاقات داخلی در عرصه اقتصادی و گرایش شرکت‌ها به داخلی‌سازی، در راستای توسعه بازار حرکت کرد تا سرمایه بیشتری به منظور افزایش

شاهین فر، انتقال هم‌افزایی آن به سازمان و همچنین همراهی تیم و مجموعه فعال، اجرایی گردید. از سوی دیگر، برنامه‌هایی نیز برای سال ۱۴۰۱ در نظر گرفته شده که به منظور توسعه شرکت ماشین ابزار ایران خودرو در دست انجام است.

به منظور ارتقای سطح کیفی محصولات این شرکت چه برنامه‌ای دارید؟

با توجه به اهمیت کیفیت محصولات در بین مردم جامعه، مسئولان و مصرف‌کنندگان، اولویت مهم شرکت ماشین ابزار ایران خودرو جذب نیروی متخصص و ماهر است، به همین دلیل امسال حداقل ۵ نیروی متخصص در حوزه مهندسی جذب این شرکت شده و سطح کیفیت خطوط تولید و قطعات را افزایش داده است. از طرفی، شرکت ماشین ابزار ایران خودرو از مشاوران حوزه کیفیت دعوت کرده و به‌طور مستمر به نیروی کار خود آموزش می‌دهد. همچنین این شرکت با هماهنگی مدیران ارشد و نگاه ویژه آنان به موضوع کیفیت، برنامه‌های توسعه‌ای خود را دنبال کرده تا پاسخگوی نیاز و خواسته مشتریان در سال ۱۴۰۱ باشد.

مواد اولیه مورد نیاز این محصولات چگونه تامین می‌شود؟

اکثر این مواد در داخل تولید می‌شود، اما مساله اصلی نوسانات قیمتی

مورد نیاز نیز از سوی شرکت تام به عنوان سهامدار این شرکت تامین شده است، بر همین اساس این پروژه به عنوان یک پروژه استراتژیک بعد از ۱۱ ماه به بهره‌برداری رسیده و با اجرای آن، نمونه‌های رام تارا تولید شده و رام دنا و توربو نیز تا پایان سال جهت تست به گروه صنعتی ایران خودرو ارسال خواهد شد. علاوه بر این، طی یک پروژه با شرکت محور خودرو ماشین‌کاری پوسته اکسل واگن هود در سال ۱۳۹۹ انجام شد و خوشبختانه رضایت مشتریان را به همراه داشت. از دیگر اقدامات می‌توان به پروژه شرکت ایران خودرو دیزل که از طریق شرکت ساپکو تعریف شده، اشاره کرد که هدف آن، مونتاژ پایه مندل واگن هود است که سبد محصولات شرکت ماشین ابزار ایران خودرو را از نظر ریالی افزایش خواهد داد. شایان ذکر است، این محصول به صورت تک تامین می‌شد و به همین دلیل نیاز شرکت ایران خودرو دیزل را تامین نمی‌کرد، بر همین اساس شرکت ماشین ابزار ایران خودرو در صدد است که تا پایان امسال خط مونتاژ پایه مندل واگن هود را راه‌اندازی و روزانه ۵ قطعه تولید کند. تولید قطعه وارداتی بیم‌پای مندل به پیشنهاد شرکت و مکو از دیگر برنامه‌های این شرکت است که مراحل ماشین‌کاری و ظرافت‌کاری آن انجام شده است. البته در سال ۱۴۰۰ پروژه‌های زیادی در شرکت ماشین ابزار ایران خودرو تعریف شد که با رهبری مدیر عامل شرکت ماشین ابزار ایران خودرو آقای دکتر

قیمت‌های دستوری
نه تنها موجب کنترل
قیمت خودرو در بازار
نشده، بلکه سود
فروش خودرو را در
سال‌های گذشته
نیز به جیب دلان
برده که خودروها را
با قیمت‌های دلخواه
به بازار عرضه کرده و
هیچ نظارتی از سوی
دولت‌ها بر کار آنان
وجود ندارد



اگر موضوع داخلی سازی بعد از برداشتن تحریم‌ها ادامه پیدا کند، افق بسیار خوبی پیش روی صنعت قطعه سازی خودرو خواهد بود، به طوری که شرکت‌های قطعه ساز می‌توانند نیاز کشورها را با صادرات قطعه تامین کنند

آن است. به عنوان مثال، بعد از عقد قرارداد با مشتریان، شاهد افزایش و تغییر قیمت‌ها هستیم که ناخودآگاه هزینه‌های تمام شده مواد اولیه و محصولات را بالا می‌برد، در حالی که اگر قیمت‌ها ثابت داشته باشد، پروژه‌های این شرکت با آسودگی خاطر دنبال خواهد شد.

در شرایط کنونی، صنایع کشور با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

یکی از مشکلات اساسی در کل صنایع و حتی صنعت قطعه سازی، نبود نیروی متخصص است. از آنجایی که کشور به سمت توسعه حرکت می‌کند و این امر به نیروی متخصص نیاز دارد، در سال ۱۴۰۰ نیروی زیادی جذب صنایع شد که البته این امر برای صنعت قطعه سازی چالش‌هایی را به همراه داشت. از سوی دیگر، نبود سرمایه‌های ارزان قیمت (وام‌های بانکی ارزان قیمت) نیز باعث شد که شرکت‌ها برای سرمایه گذاری تمایل کمتری داشته و روند توسعه به کندی پیش رود.

چه زیرساخت‌هایی را برای به روز شدن و استفاده از دانش فنی فراهم کرده‌اید؟

یکی از ابزارها برای به روز رسانی زیرساخت‌ها در کشورمان، نیروی انسانی متخصص و آگاه است. علاوه بر آن، حضور صنعتگران دنیا، به رشد دانش فنی شرکت‌های داخلی کمک می‌کند که متأسفانه تحریم‌ها مانع از آن شده است، با این حال در همین شرایط، گروه صنعتی ایران خودرو و شرکت سایپا، پلتفرم‌های جدیدی را به بازار ارائه داده‌اند که امید است، در سال آینده به بهره‌برداری برسد.

تا چه اندازه به استانداردها و قواعد ایمنی پایبند هستید؟

محصولات شرکت ماشین‌ابزار ایران خودرو بر اساس استاندارد شرکت‌های مشتری تعریف می‌شود، بر همین اساس، این شرکت الزامات دو شرکت ایران خودرو و سایپا را در نظر می‌گیرد، در غیر این صورت مجوز ارسال قطعات را دریافت نخواهد کرد. لازم به یادآوری است، بعد از سخنان مقام معظم رهبری در خصوص صنعت خودروسازی، نظارت‌ها و بازرسی‌های شرکت سایپا کمی بیشتر شده و همین امر کیفیت محصولات را تا ۱۰۰ درصد افزایش داده، به طوری که با محصولات دیگر کشورهای خاورمیانه نیز قابل رقابت است. به عنوان مثال، در حال حاضر محصول رام اکسل پیچشی تارا کیفیت بیشتری نسبت به نمونه‌های وارداتی دارد.

وضعیت کنونی صنعت قطعه سازی خودرو را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

وضعیت این صنعت به دلیل توجه وزارتخانه‌ها به موضوع داخلی سازی، طی دو سال گذشته بهبود یافته که برای تداوم آن باید بخشنامه‌های دولتی در این راستا صادر شوند، اما متأسفانه در دولت گذشته و کنونی، موضوع هماهنگی قیمت نهایی خودرو با قیمت نهاده‌های اولیه صنعت خودرو مغفول باقی مانده است. برای مثال، قیمت مواد اولیه صنایع خودروسازی افزایش یافته، اما قیمت نهایی خودرو سرکوب می‌شود، به همین دلیل خودروسازان و صنایع

وابسته به آن‌ها مانند صنایع قطعه سازی، زبان سنگینی متحمل شده و توانی برای توسعه فعالیت‌های خود ندارند.

در خصوص کیفیت خودروهای داخلی چه نظری دارید؟

به اعتقاد بنده، کیفیت خودروها بد نیست، بلکه سطح انتظارات مردم افزایش پیدا کرده است. اگر بخشنامه‌های دستوری حذف شود، خودروسازان فضای بهتری برای سرمایه گذاری و عرضه پلتفرم‌های جدید و متناسب با خواسته مردم خواهند داشت. در حال حاضر یکی از دلایل نارضایتی مردم، عدم برآورده شدن سطح انتظارات آنان است، در صورتی که با حذف قیمت گذاری دستوری و همچنین حمایت از صنعت خودروسازی می‌توان از خودروسازان توقع داشت که سالانه یک پلتفرم جدید برای پاسخگویی به انتظارات مردم طراحی کنند.

آیا حذف قیمت‌های دستوری موجب افزایش قیمت خودرو نمی‌شود؟

با افزایش تیراژ تولید خودرو می‌توان قیمت‌ها را پایین آورد. قیمت‌های دستوری نه تنها موجب کنترل قیمت خودرو در بازار نشده، بلکه سود فروش خودرو را در سال‌های گذشته نیز به جیب دلالتان برده که خودروها را با قیمت‌های دلخواه به بازار عرضه کرده و هیچ نظارتی از سوی دولت‌ها بر کار آنان وجود ندارد.

چه چیزی مانع از عرضه مستقیم خودرو به مصرف کنندگان می‌شود؟

متأسفانه در یک برهه زمانی، خودرو مانند سکه، دلار و طلا به کالای سرمایه‌ای تبدیل شد و سرمایه‌های زیادی به سوی این بازارها سرازیر گردید، در نتیجه با افزایش تقاضا، خودروسازان توان تامین نیاز بازار را از دست دادند و همین امر چالش‌هایی را در روند عرضه خودرو برای آن‌ها به وجود آورد. با توجه به این امر، در شرایط فعلی خودروها به صورت غیر مستقیم، یعنی پس از انجام قرعه کشی عرضه می‌شود.

چه چشم‌اندازی را برای صنعت قطعه سازی متصور هستید؟

اگر موضوع داخلی سازی بعد از برداشتن تحریم‌ها ادامه پیدا کند، افق بسیار خوبی پیش روی صنعت قطعه سازی خودرو خواهد بود، به طوری که شرکت‌های قطعه ساز می‌توانند نیاز کشورهای اطراف را با صادرات قطعه تامین کنند، از این رو با توجه به ظرفیت‌های داخلی این صنعت، باید تلاش کرد تا سطح کیفی تولیدات افزایش پیدا کند.

وسخن آخر...

امیدوارم صنعت قطعه سازی خودرو نیاز مشتریان را به عنوان ولی نعمتان این صنعت برآورده کند. صنعت خودرو، موتور محرک توسعه کشور به شمار می‌رود، بر همین اساس از دولت انتظار می‌رود تا بیش از گذشته به فکر توسعه آن باشد و بستر اشتغال‌زایی گسترده‌ای را از این مسیر فراهم سازد. ■



گفت و گوی اختصاصی با مسعود عابدینی

در این بخش می خوانیم:

- ضرورت توجه ویژه دولت به نقش بخش خصوصی
- ارتقاء جایگاه لجستیک ایران با توسعه حمل و نقل چندوجهی
- دولت؛ قوانین و سیاست‌ها را به نفع فعالان اقتصادی تسهیل کند

مدیرعامل شرکت کشتیرانی دریای خزر

کشورها به دنبال اقتصاد لجستیک محور هستند

محمد جعفری

موقعیت جغرافیایی و آب و هوایی کشورمان زمینه خوبی را برای توسعه اقتصاد لجستیک فراهم کرده، به طوری که در حال حاضر شاهد توسعه بنادر و افزایش سهم درآمدهای این حوزه هستیم. با توجه به اینکه برخی از شرکت‌های فعال با توسعه ناوگان و افزایش دایره خدمات به مشتریان، سهم قابل توجهی را در انجام فعالیت‌های حوزه حمل و نقل دریایی کسب کرده‌اند، به نظر می‌رسد که در آینده‌های نزدیک، دستاوردهای قابل توجهی نصیب این بخش گردد. جهت بررسی بیشتر این موضوع به سراغ کاپیتان داوود آبداری تفتی، مدیرعامل شرکت کشتیرانی دریای خزر رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم. کاپیتان تفتی پیش از این دو سال به عنوان عضو هیات مدیره و یک سال به عنوان مدیر ریلی شرکت حمل و نقل ترکیبی و همچنین کارشناس ارشد عملیات کانتینری در شرکت حافظ دریای فعالیت داشته است. مشروح این مصاحبه در ادامه می‌آید.

خزر به عنوان برنامه میان مدت توسعه‌ای تعریف شده که بر اساس آن، شرکت کشتیرانی دریای خزر در نظر دارد تا در سال‌های آینده به بازار کشتیرانی تجاری دریای سیاه و سپس دریاهای آزاد نیز ورود کند. این امری بسیار مهم و راهبردی است که با توجه به تأکیدات مقامات ارشد نظام اسلامی بر دریا محور شدن اقتصاد کشور، بحثی کاملاً استراتژیک بوده و به عنوان پدافند غیرعامل باید به آن توجه داشت.

روابط تجاری ایران و روسیه از طریق دریای خزر در چه سطحی قرار دارد؟

خوشبختانه روابط بسیار خوبی از گذشته تا کنون بین دو کشور برقرار بوده، اما به دلیل تنش‌های اخیر روسیه با اوکراین؛ روس‌ها به صورت موقت فعالیت‌های خود را متوقف کرده‌اند که به نظر می‌رسد، با بهبود شرایط، بار دیگر شاهد تداوم آن باشیم.

سهم ایران در تجارت دریایی دریای خزر نسبت به همسایگان چه میزان است؟

با وجود دو بخش حمل و نقل ریلی و جاده‌ای در شمال کشور و توانمندی‌های موجود، کماکان ۵۰ درصد از ظرفیت بنادر شمالی کشور بالقوه باقی مانده و جادارد که با توسعه تجارت با کشورهای منطقه این ظرفیت نیز مورد بهره‌برداری قرار گیرد. به طور کل ۵۰ درصد از سهم تجارت دریایی دریای خزر در اختیار دو کشور آذربایجان و قزاقستان قرار دارد و مابقی این سهم نیز بین دیگر کشورهای حاشیه ایران و روسیه تقسیم شده است. البته دولت سیزدهم در صدد است که با توسعه ناوگان، سهم ایران را در تجارت دریایی دریای خزر بیش از پیش افزایش دهد.



شرکت کشتیرانی دریای خزر از چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت در اواخر دهه ۱۳۶۰ تاسیس شد و هم‌اکنون مالک ۲۳ فروند کشتی با تناژ ۹۵ هزار تن است و در بخش چارترینگ نیز فعالیت دارد. برای مثال، از بنادر روسیه، چوب‌واز بنادر حوزه خلیج فارس، محموله‌های خود را به کشورهای حاشیه دریای خزر ترانزیت انجام می‌دهیم. در عین حال طی دو سال اخیر، کانتینر محور شدن بنادر ایرانی دریای خزر در دستور کار کشتیرانی دریای خزر قرار گرفته که طی آن، بار کانتینری با استفاده از خطوط منظم و به صورت هفتگی به مقاصد مختلف گسیل می‌شود.

در خصوص سند چشم‌انداز فعالیت‌های کشتیرانی دریای خزر توضیح دهید؟

در سال ۱۳۹۹ سندی با عنوان سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ در کشتیرانی دریای

هم‌اکنون ظرفیت اسمی بنادر کشور حدود ۲۶۰ میلیون تن است که رقم بسیار بالا و قابل توجهی می‌باشد که بیش از ۹۰ درصد آن پس از پیروزی انقلاب اسلامی احداث شده است

تحریم چه تاثیری بر فعالیت‌های این شرکت داشته است؟

شرکت کشتیرانی دریای خزر با تکیه بر برنامه‌ریزی دقیق، شناسایی نیازهای خود و همچنین مذاکرات و هماهنگی‌هایی که با وزارت صمت، گمرک جمهوری اسلامی ایران و سازمان بنادر و دریانوردی داشت، اقدامات لازم را برای تامین اقلام مورد نیاز این بخش و جلوگیری از مشکلات حاصل از تحریم در حال و آینده انجام داده است، بر این اساس با برنامه‌ریزی‌های انجام شده، عملیات تحریم‌ها عبور کرده‌ایم.

در حال حاضر چه مشکلاتی بنادر شمالی کشور را تهدید می‌کند؟

مهمترین این مشکلات، اتصال به زنجیره تامین لجستیک است که به منظور صرفه‌جویی در هزینه و زمان باید برطرف شود تا به نحو مطلوبی از ظرفیت‌های این بخش استفاده کرد. شایان ذکر است، دولت جدید، اقداماتی اساسی برای توسعه ناوگان و بنادر انجام داده و کارگاه‌های مخصوص ترانزیت نیز دایر کرده که به نظر می‌رسد، به زودی دستاوردهای مهمی را در این حوزه رقم بزند. باید دانست که هم‌اکنون دریای خزر در بندرداری، ترانزیت و کشتیرانی رتبه یک‌راند داشته و به خوبی فعالیت می‌کند.

هم‌اکنون کریدور شمال به جنوب در چه وضعیتی قرار دارد؟

لازمه رونق بیشتر فعالیت‌های این کریدور، تشکیل کارگروه ترانزیت با حضور افراد و ارگان‌های تصمیم‌گیر است. نکته دیگر، توجه همزمان به

اهمیت کریدور شرق به غرب است که کالاهای فسادپذیر و ضروری مورد نیاز شرکت‌ها را می‌توان از طریق آن جابه‌جا کرد. خوشبختانه فعالیت‌های خوبی در این رابطه صورت گرفته است. به اعتقاد بنده، برای تقویت کریدورها باید حریفان و رقبا را شناسایی و بر آن اساس برنامه‌ریزی کرد.

اقتصاد لجستیک تا چه اندازه مورد توجه دولت‌ها قرار گرفته است؟

این موضوع در تمام کشورها مورد توجه قرار گرفته، به طوری که کشوری مانند چین سرمایه‌گذاری‌های بزرگی را در پاکستان در جهت توسعه لجستیک انجام داده و کشورهای دیگر مانند ترکیه و آذربایجان نیز در این مسیر مشغول فعالیت هستند. همان‌طور که اشاره شد، برای رونق هر چه بیشتر این بخش باید کارگروهی تشکیل شود تا نقاط ضعف را شناسایی و سهم از دست رفته کشورمان را در بخش ترانزیت برگرداند. ایران با داشتن چند مولفه از جمله موقعیت جغرافیایی، جاده‌های هموار و شرایط آب و هوایی مناسب، بهترین موقعیت لجستیک را در اختیار دارد که باید از آن به خوبی بهره‌مند شد.

گرانی تعرفه‌های حمل بار در کشورمان تا چه اندازه صحت دارد؟

هزینه‌های بار معمولاً بر اساس ارزش بار مشخص می‌شود، به همین دلیل باید دید چه کالایی یا چه خدمات لجستیکی عرضه می‌شود. به اعتقاد بنده، اظهار نظر در خصوص گرانی یا ارزانی تعرفه‌ها اشتباه است.

یکی از اهداف متعالی در بخش حمل و نقل افزایش سهم اقتصاد از دریای خزر است که به این منظور باید دایره خدمات شرکت‌های کشتیرانی افزایش پیدا کند و به دنبال بالا رفتن سهم این حوزه بود



کریدور چین، ایران و قزاقستان در چه مرحله‌ای قرار دارد؟

بعد از عضویت کشورمان در سازمان همکاری شانگهای، شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و دریای خزر به عنوان پیشرو بحث کریدور ایران، چین و قزاقستان قرارداد را امضا کردند تا این کریدور، مسیری برای پیشبرد اهداف ایران در حوزه کشتیرانی باشد.

چه مشکلاتی دریای خزر را تهدید می‌کند؟

در شرایط کنونی، آب ورودی به دریای خزر کم شده و تالاب بندر انزلی نیز در حال خشک شدن است، از این رو باید این مشکل حل شود تا از تکرار سرنوشت دریاچه ارومیه برای این دریا جلوگیری کرد.

چه چشم‌اندازی را پیش روی این فعالیت متصور هستید؟

با توجه به عضویت ایران در معاهده شانگهای، افق بسیار مثبتی پیش روی آن قرار دارد. امسال نیز وضعیت ترانزیت از سال گذشته بسیار بهتر بود، به طوری که شرکت کشتیرانی دریای خزر در این سال بیش از ۲۰۰ درصد رشد ترانزیتی داشته و خدمات ایمن و با سرعت آن نیز ۳۵ درصد افزایش داشته است. همچنین این شرکت در تعداد سفر و تنوع کالاها بارشده قابل توجهی رو به رو بوده و حجم عملیاتی کانتینری آن نسبت به سال گذشته ۲/۵ برابر شده و در حمل فله نیز به رشد ۲۱ درصدی رسیده است. در رابطه با کالاهای عمومی نیز طبق توافقاتی با سازمان توسعه تجارت، اقداماتی انجام شده است.

و سخن آخر...

کشورمان در مرحله جهاد اقتصادی قرار گرفته است، بر همین اساس بسیاری از افراد باید از منافع شخصی چشم‌پوشی کرده تا اهداف متعالی این جهاد برآورده گردد. برای نمونه، یکی از اهداف متعالی در بخش حمل و نقل، افزایش سهم اقتصاد از دریای خزر است که به این منظور باید دایره خدمات شرکت‌های کشتیرانی افزایش پیدا کند و به دنبال بالا رفتن سهم این حوزه بود که در حال حاضر کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در خط مقدم آن قرار گرفته است. ■

البته شاید منظور مشتریان از گرانی، بالا رفتن قیمت تعرفه‌های حمل در شیوه‌های حمل ترکیبی باشد که بر اساس آن، کالا از راه‌های دریایی، جاده‌ای یا ریلی جابه‌جا می‌شود. از آنجایی که رانندگان کامیون‌ها مالک هستند، قیمت‌ها را بالا برده و همین امر موجب نارضایتی مشتریان می‌شود، در حالی که در بندر شمالی و در حوزه حمل و نقل دریایی تا ۵۰ درصد به مشتری تخفیف ارائه می‌شود.

منظور از اصطلاح اسنپ کانتینری چیست؟

کلمه اسنپ به مفهوم صرفه‌جویی در زمان و هزینه است، بر همین اساس در اسنپ کانتینری، ترمینال‌های کانتینری سراسر کشور به منظور تحقق این امر با نرم‌افزارهایی به هم وصل شده و مشتری در هر منطقه‌ای از کشور به جای حمل کانتینر به سراغ ترمینال کانتینری می‌رود که نزدیک‌ترین آن، بر اساس این نرم‌افزارها مشخص شده و به صاحب کالا خدمات ارائه می‌دهد.

وضعیت کشتیرانی بعد از پیروزی انقلاب اسلامی تا چه اندازه تغییر کرده است؟

برای پی بردن به این موضوع باید دید که طی سال‌های گذشته، وضعیت بندر در کشورمان چه میزان تغییر کرده است. هم‌اکنون ظرفیت اسمی بندر کشور حدود ۲۶۰ میلیون تن است که رقم بسیار بالا و قابل توجهی می‌باشد که بیش از ۹۰ درصد آن پس از پیروزی انقلاب اسلامی احداث شده است. کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران به رغم فشار تحریم‌ها، امسال قریب به ۲۷ میلیون تن کالا را جابه‌جا کرده و رکورد تازه‌ای از خود به جای گذاشته است. در شمال کشور و حاشیه دریای خزر که وضع این مناطق، کاملاً با پیش از انقلاب متفاوت است، بندر بزرگی مانند انزلی، امیرآباد، کاسپین، آستارا و... با امکانات بسیار خوب با احداث و در حال فعالیت هستند. کشتیرانی دریای خزر نیز به عنوان بزرگ‌ترین ناوگان تجاری دریای خزر، اساساً پس از پیروزی انقلاب اسلامی تاسیس شده است.

با وجود دو بخش حمل و نقل ریلی و جاده‌ای در شمال کشور و توانمندی‌های موجود کماکان ۵۰ درصد از ظرفیت بندر شمالی کشور بالقوه باقی مانده و جا دارد که با توسعه تجارت با کشورهای منطقه این ظرفیت نیز مورد بهره‌برداری قرار گیرد



مدیرعامل شرکت ایلیا دریای پارس مطرح کرد

دولت، قوانین و سیاست‌ها را به نفع فعالان اقتصادی تسهیل کند

ابوالفضل علیزاده

برخی از شرکت‌های خدماتی در حوزه حمل‌ونقل دریایی با جلب اعتماد مشتریان، جایگاه بسیار مناسبی را به دست آورده و به عنوان شرکت‌های خوشنام شناخته می‌شوند، با این حال وجود تحریم‌ها، مانع جدی برای نقل و انتقالات پولی و... در جهت رشد فعالیت‌های آنان ایجاد کرده که باید با هماهنگی دولت و نهادهای مرتبط برطرف گردد. در همین خصوص با امیرمحمد رحیمی آشتیانی، مدیرعامل شرکت ایلیا دریای پارس و دارنده مدرک MBA نفت، گاز و انرژی گفت‌وگویی داشتیم. وی از در سال ۱۳۷۸ وارد حوزه حمل‌ونقل شده و بعد از دو سال فعالیت در زمینه فورواردرینگ، از سال ۱۳۸۰ به صورت تخصصی وارد حوزه دریا (نمایندگی کشتیرانی) شده است. متن این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.



تحریم‌ها از جهات زیادی فعالیت‌های اقتصادی شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار داده که مهمترین آن مشکل فرآیند انتقال پول است. نبود سوئیفت باعث تعدد بانک‌های واسط، افزایش هزینه‌های بالاسری و همچنین اتلاف وقت زیادی برای انتقال پول می‌شود

شرکت ایلیا دریای پارس از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت در سال ۱۳۹۱ در زمینه نمایندگی کشتی و فعالیت بندری تاسیس گردید. فعالیت اصلی شرکت‌های نمایندگی به طور خلاصه انجام امور اداری مالی و عملیاتی شناورها در زمان حضور آن‌ها در آب‌های ایران به نمایندگی از مالک شناور است. مشاوره و راهنمایی (در زمینه‌های مختلف) به مالکانی که برای اولین بار به ایران می‌آیند نیز جزو یکی از کارهایی است که شرکت‌های نمایندگی انجام می‌دهند.

ویژگی متمایز این شرکت نسبت به شرکت‌های مشابه چیست؟

یکی از مهمترین ویژگی؛ مشتری مداری است. البته این موضوع باید در همه شرکت‌های خدماتی مورد توجه باشد تا مشتری پس از دریافت خدمات بار دیگر هم به آن مجموعه مراجعه کند. به اعتقاد بنده، سود اصلی در این است که مشتری پس از دریافت خدمات به شرکت فروشنده خدمات مراجعه کرده و چه بهتر که این بار چند مشتری جدید نیز به همراه داشته باشد. به طور کل، سیاست اصلی شرکت ایلیا دریای پارس برخلاف شرکت‌هایی که نگاه مقطعی دارند، انعطاف‌پذیری و جلب نظر مشتریان است، به طوری که برخی از مشتریان با توجه به ذهنیت مثبتی که از گذشته نسبت به این شرکت داشته‌اند، بعد از سال‌ها دوری مجدداً تماس گرفته و راهنمایی خواسته‌اند. شرکت ایلیا دریای پارس طرح‌های توسعه‌ای نیز دارد که از مهمترین آن می‌توان به فعالیت در بنادر دریای خزر و ارائه سرویس که از دو سال پیش در دستور کار قرار گرفته، اشاره کرد، بر همین اساس در نظر داریم تا این اقدام را در بلندمدت انجام دهیم.

تحریم‌ها چه مشکلاتی را برای شرکت ایلیا دریای پارس ایجاد کرده است؟

تحریم‌ها از جهات زیادی فعالیت‌های اقتصادی شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار داده که مهمترین آن مشکل فرآیند انتقال پول است. نبود سوئیفت باعث تعدد بانک‌های واسط، افزایش هزینه‌های بالاسری و همچنین اتلاف وقت زیادی برای انتقال پول می‌شود. از سوی دیگر، به دلیل شرایط تحریم و به تبع آن وضعیت اقتصادی حاکم بر کشور، بسیاری از شرکت‌ها از جمله شرکت ایلیا دریای پارس به دستاورد قابل توجهی دست پیدا نکرده‌اند. به

اعتقاد بنده، همین که شرکت‌ها و بنگاه‌های خصوصی در چنین وضعیتی سرپا ایستاده و چراغ خود را روشن نگه داشته‌اند، بزرگ‌ترین دستاورد و نتیجه به شمار می‌رود.

چه هدف مهمی را برای پیشبرد برنامه‌های خود دنبال می‌کنید؟

یکی از موضوعات مورد علاقه بنده، ورود به بخش حمل‌ونقل گاز طبیعی مایع (LNG) است، به همین دلیل برای آمادگی و آشنایی با این حوزه، یک دوره تخصصی حمل‌ونقل دریایی گاز طبیعی مایع LNG از موسسه GTI شیکاگو (۱۳۸۵) را گذراندم. در همین راستا ۳ پروژه در سطح ملی نیز تعریف شده بود که متأسفانه به دلیل تحریم‌ها متوقف گردید. ناگفته نماند، بحث LNG بیش از ۵۰ سال در دنیا مطرح است، اما به دلیل مشکلاتی، هنوز در کشور به مرحله اجرا نرسیده است.

نظر تان نسبت به اقدامات دولت جدید چیست؟

همان طور که همه می‌دانند، بخش خصوصی در همه زمینه‌ها کمک دولت بوده، با این وجود همه فشارها و سخت‌گیری‌ها به این بخش وارد شده است. با توجه به این امر، اگر دولت، قوانین و سیاست‌ها را به نفع فعالان اقتصادی تسهیل کند، هم بخش خصوصی منتفع خواهد شد و هم دولت و کشورمان از این موضوع بهره خواهند گرفت. فشار به بخش خصوصی باعث آسیب به دیگر بخش‌ها می‌شود، از این رو باید شرایطی فراهم کنیم که از بخش خصوصی به صورت واقعی، نه در قالب شعار حمایت شود.

و سخن آخر...

موضوعی که پیش از این نیز اشاره شد، ضرورت توجه به بخش خصوصی است. اگر اهمیت و ضرورت فعالیت شرکت‌های نمایندگی بندری روشن شود، خیلی از چالش‌ها و مسائل حل خواهد شد. باید بدانیم که یک سری از قوانین و سیاست‌ها اصولاً مربوط به این حوزه نیست، ولی کماکان درگیر آن هستیم. تغییر نگرش کمک بزرگی خواهد بود. به طور کل شرکت‌ها و نمایندگان کشتیرانی به اندازه کافی با مشکلات و چالش‌های خارجی درگیر هستند و اگر باری از دوش آن‌ها بر نمی‌داریم، حداقل چیزی اضافه نکنیم. ■

رئیس هیات مدیره شرکت خدمات لجستیک خزر تاکید کرد

ارتقاء جایگاه لجستیک ایران با توسعه حمل و نقل چندوجهی

عارف فغانی

لجستیک به عنوان پشتیبان فعالیت‌های تجاری - تولیدی، نقش مهمی در تحقق رشد اقتصادی هر کشور ایفا می‌کند و اهمیت لجستیک کارا در رشد روابط بازرگانی غیرقابل انکار است. لجستیک شبکه‌ای از فعالیت‌ها و خدمات است که جابه‌جایی فیزیکی کالاها در داخل و خارج از مرزها را پشتیبانی می‌کند. در واقع لجستیک به آن بخش از فرآیند زنجیره تامین اطلاق می‌شود که ذخیره‌سازی و جریان موثر و کارای کالاها، خدمات و اطلاعات وابسته به آن‌ها را از نقطه شروع تا نقطه مصرف، جهت پاسخگویی به نیاز مشتریان؛ برنامهریزی، اجرا و کنترل می‌کند. با توجه به اهمیت این موضوع، گفت‌وگویی با رضا قنبری، رئیس هیات مدیره شرکت خدمات لجستیک خزر انجام داده‌ایم. وی با سابقه ۱۷ ساله در حوزه‌های حمل و نقل ریلی، زمینی و دریایی در شرکت‌های مختلف داخلی و خارجی، معتقد است: «بر خور داری از خدمات و فعالیت‌های لجستیکی کارآمد، به میزان قابل توجهی موجب کاهش هزینه و افزایش سرعت تحویل کالا به مشتری و در نهایت، گسترش بازار محصولات بنگاه‌ها در سطح ملی و بین‌المللی می‌شود.» ما حاصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

کریدور شمال - جنوب از چه اهمیتی برخوردار است؟

کریدور شمال - جنوب که در شهر بومرماه ۱۳۷۹ در سن پترزبورگ روسیه توسط وزرای حمل و نقل سه کشور ایران، روسیه و هند به امضای رسید، از اهمیت سیاسی و اقتصادی بسیار بالایی برخوردار است. این کریدور برای کشوری مانند هند بسیار حائز اهمیت است، چون این مسیر در مقایسه با سایر مسیرهای رقابتی که سنتی هم بوده، از نظر مسافت و زمان تا حدود ۴۰ درصد کوتاه‌تر است که در انتها باعث کاهش ۳۰ درصدی هزینه خواهد شد. کشور هند می‌تواند با استفاده از این کریدور کانتینرهای باری خود را با صرف هزینه‌های کمتر به کشورهای آسیای مرکزی ارسال کند. لازم به ذکر است، با توجه به اتفاق اخیر در کانال سوئز و به گل نشستن یک کشتی که برای چند روز یکی از مهمترین آبراه‌های دنیا را مختل و متوقف کرده، اهمیت این کریدور و سایر کریدورهای مشابه را عیان‌تر از پیش کرده و این کریدور می‌تواند به‌طور ارزان‌تر و قابل اطمینان‌تر، جایگزین کانال سوئز قرار گیرد. بر همین اساس و با توجه به ظرفیت‌های بالفعل و بالقوه کریدور شمال - جنوب در تجارت مبادلات کالا، نقش شرکت‌های لجستیک بیش از پیش قابل انتظار است. از دیگر کریدورهای بسیار مهم و استراتژیک کشور می‌توان به کریدور کاسپین (منطقه آزاد انزلی)، قزاقستان و چین اشاره کرد؛ کریدوری که با توجه به ظرفیت‌های بسیار بالقوه آن برای بسیاری از شرکت‌های تجاری و صاحبان کالا ناشناخته است که در این میان، شرکت خدمات لجستیک خزر از طریق راه‌های مختلف سعی در شناسایی این کریدور دارد. ناگفته نماند، اتصال راه‌آهن سراسری به بندر کاسپین که تا سال آینده محقق خواهد شد، نقش استراتژیک این بندر را بیش از پیش عیان خواهد کرد.

آیا از ظرفیت‌های موجود در بخش لجستیک کشور به خوبی استفاده شده است؟



شرکت خدمات لجستیک خزر با چه هدفی تاسیس شد؟

با توجه به نیاز مبرم شمال کشور در حوزه لجستیک این شرکت تاسیس شد و با گرد هم آوردن جمعی از متخصصان و فعالان حوزه حمل و نقل کشور، در تلاش هستیم تا گام کوچکی در جهت تسهیل در حمل و نقل کالا، خدمات گمرکی، دریایی و همچنین انبارداری کالا در بنادر برای صاحبان کالا و تجار برداریم. امروزه شرکت‌های خدمات لجستیک به عنوان یک عامل مهم و اساسی در فعالیت‌های تجاری و انواع بیزینس‌های رایج به شمار می‌روند. یکی از عوامل تاثیرگذار در پروسه عرضه کالا از تولید تا مصرف، بحث خدمات لجستیک و حمل و نقل بوده که در حوزه‌های مختلف سیاسی، اقتصادی و حتی نظامی نقش مهمی را ایفا می‌کند. قابل ذکر است، شرکت خدمات لجستیک خزر در کنار مطالعات و تحقیق و از کریدور شمال - جنوب و نقش به‌سزایی که این کریدور برای اقتصاد کشور دارد، غافل نبوده و با درک اهمیت این موضوع به ارائه خدمات در این حوزه پرداخته است.

در حال حاضر ایران جزو معدود کشورهای می باشد که از بالاترین ظرفیت های لجستیک در دنیا برخوردار است، ولی متأسفانه به دلایل فراوان از بخش عمده این ظرفیت استفاده نشده و می توان به جرات اظهار داشت که هم اکنون جزو ضعیف ترین کشورها در این حوزه بسیار مهم و استراتژیک است. به عنوان مثال، در حال حاضر با توجه به تحریم های ظالمانه ای که بر کشور تحمیل شده و مشکلات فراوانی که برای همه حوزه ها ایجاد گردیده، شرکت های خدمات دهنده لجستیک می توانند نقش به سزایی در این خصوص ایفا کنند که متأسفانه به دلیل کم کاری برخی از همکاران بخش خصوصی و از آن مهم تر، بخش دولتی در فرآیندهای تصمیم سازی تا تصمیم گیری، عملاً نقش پر رنگی را در این حوزه نداشته ایم. در شرایط کنونی و با توجه به نیاز مبرم کشور به ورود کالاهای اساسی، گزارش اتاق بازرگانی ایران گواه این ادعا است که نقص در نظام لجستیک، انتقال کالاهای اساسی را مختل کرده است.

به نظر شما هم اکنون خدمات لجستیک کشور با چه مشکلاتی مواجه است و عمده ترین دلیل مغفول ماندن توسعه لجستیک ایران چیست؟

امروزه مفهوم لجستیک و نوع کارایی آن را می توان به وضوح در تمامی امورات روزمره افراد و صاحبان سرمایه و کسب و کار مشاهده کرد. با توجه به نیازسنجی و مطالعات انجام شده در بخش تحقیق و توسعه شرکت خدمات لجستیک خزر، مشکلات این حوزه در تمامی ابعاد مورد بررسی و کارشناسی دقیق قرار گرفت. در این میان، مهمترین دلیل کندی در حوزه خدمات لجستیک و نحوه ورود و خروج کالا، نبود یک سیستم هماهنگ لجستیکی برای مدیریت فرآیند و پروسه تحویل و تحول کالا است. لازم به ذکر است، نقش صاحبان کالا نیز در این نقیصه کم نبوده و درک و آشنایی کاملی با خدمات نوین لجستیک که امروزه در اکثر کشورهای پیشرفته مرسوم و متداول بوده، ندارند. بر همین اساس شرکت خدمات لجستیک خزر به دنبال ایجاد بسترهای مناسب ارائه خدمات است تا با ایجاد یک شبکه مطلع از آخرین تکنولوژی های مرسوم در این حوزه، با صرفه جویی در هزینه ها و یافتن سریع ترین راه انتقال کالا، نیازهای مشتریان خود را تا حصول نتیجه مرتفع سازد.

با وجود پتانسیل ها و مزیت های منحصر به فرد لجستیکی در ایران، تاکنون بنا به دلایل گوناگون، توسعه لجستیک و زیرساخت های آن در کشور مان مغفول مانده است. از عمده ترین چالش های حوزه لجستیک کشور می توان به عدم وجود سند جامع برای حوزه لجستیک، فقدان حمل و نقل چندوجهی در کشور، عدم شکل گیری و توسعه شرکت های لجستیکی، عدم مشارکت بخش خصوصی در توسعه لجستیک، نابسامانی و عدم هماهنگی در زنجیره های تامین کالا و سازمان های مرتبط، عدم توسعه مراکز لجستیکی در ایران و تبدیل نشدن کشور به هاب تجاری در منطقه و نبود توسعه زیرساخت های فیزیکی اشاره کرد. در این میان، دولت و مخصوصاً وزارت راه و شهرسازی در ۴ حوزه دریایی، زمینی، هوایی و ریلی می توانند با چابک سازی، مدیریت فرآیند و ارائه خدمات به شرکت های درگیر در بخش لجستیک، نقش به سزایی را ایفا کنند.

لجستیک چه نقشی در تحقق رشد اقتصاد کشور دارد؟

امروزه لجستیک نقش کلیدی در تحقق رشد اقتصاد کشور ایفا می کند و پایه و اساس تجارت داخلی و خارجی را تشکیل می دهد. برخورداری از خدمات و فعالیت های لجستیکی کارآمد، به میزان قابل توجهی موجب کاهش هزینه و افزایش سرعت تحویل کالا به مشتری و در نهایت، گسترش بازار محصولات بنگاه ها در سطح ملی و بین المللی می شود. اهتمام جدی به بهبود وضعیت لجستیک، علاوه بر افزایش توان رقابت پذیری و تجارت، منجر به افزایش رفاه مصرف کننده و تولیدکننده، شکوفایی اقتصادی، ایجاد منابع درآمدی برای کشورهای دارای موقعیت جغرافیایی مناسب و افزایش اشتغال در آن ها می شود. در حال حاضر بهبود وضعیت کشورها در حوزه لجستیک به یکی از اهداف مهم توسعه اقتصادی تبدیل شده و کشورها برای ماندگاری در عرصه رقابت، اقدامات ویژه ای در راستای بهبود عملکرد لجستیک انجام داده اند که مهمترین آن استفاده از شیوه حمل و نقل چندوجهی می باشد. ایران به لحاظ قرار گرفتن در یک موقعیت جغرافیایی استراتژیک و برخورداری از مزیت های لجستیکی فراوان، به طور بالقوه به عنوان یک کشور تجاری - لجستیکی شناخته می شود و بهبود فعالیت ها و خدمات لجستیکی و دارا بودن زیرساخت های توسعه یافته در این حوزه، ضرورتی انکارناپذیر برای افزایش توان رقابت پذیری و توسعه تجارت کشور محسوب می شود. از آنجایی که در سند چشم انداز افق ۱۴۰۴، دستیابی به جایگاه اول اقتصادی، علمی و فناوری در سطح منطقه برنامهریزی شده، بنابراین بهبود خدمات و زیرساخت های لجستیکی می تواند کمک شایانی به طی کردن این مسیر و دستیابی به هدف مورد نظر کند. از سوی دیگر، کاهش وابستگی اقتصاد ایران به درآمدهای نفتی به عنوان مهمترین راهکار توسعه اقتصادی کشور، منوط به عرضه محصولات داخلی با کیفیت، قیمت و سرعت قابل رقابت در بازار جهانی است که تحقق این مهم، بدون وجود زیرساخت های مناسب و بهینه لجستیکی امکان پذیر نیست. توجه جدی به مقوله لجستیک و سرمایه گذاری برای گسترش و توسعه زیرساخت های لجستیکی، امری ضروری در پیشرفت و توسعه اقتصادی و تجاری کشور محسوب می شود.

وسخن آخر...

به اعتقاد بنده، با توجه به موانع و مشکلات موجود در حوزه لجستیک، اقداماتی نظیر تدوین نقشه راه جامع لجستیک، ایجاد و به کارگیری حمل و نقل چندوجهی، حمایت از ایجاد شرکت های لجستیکی طرف سوم، مشارکت بخش خصوصی در توسعه لجستیک، ساماندهی زنجیره های تامین کالا در کشور، ایجاد و توسعه مراکز لجستیکی و ارتقاء زیرساخت های فیزیکی در کنار وجود یک نهاد متولی مشخص و واحد برای سیاست گذاری و برنامهریزی در حوزه لجستیک، می تواند تاثیر به سزایی در بهبود عملکرد لجستیکی کشور داشته باشد. ■

در حال حاضر
ایران جزو معدود
کشورهایی می باشد
که از بالاترین
ظرفیت های
لجستیکی در دنیا
برخوردار است، ولی
متأسفانه به دلایل
فراوان از بخش
عمده این ظرفیت
استفاده نشده است

مدیرعامل شرکت کشتیرانی و بازرگانی ریونیز آکام انرژی تاکید کرد

ضرورت توجه ویژه دولت به نقش بخش خصوصی

محمد جعفری

ظرفیت‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری در حوزه حمل‌ونقل دریایی وجود دارد که با استفاده از توانایی و کارآمدی بخش خصوصی می‌توان از آن بهره‌گرفت. با این حال هم‌اکنون بخش وسیعی از این حوزه در اختیار نهادهای دولتی قرار گرفته و روز به روز شاهد کوچک شدن سهم بخش خصوصی هستیم. از طرفی، نهادهای دولتی با اعمال برخی از قوانین و سیاست‌ها، هزینه‌های زیادی برای فعالان اقتصادی در حوزه حمل‌ونقل دریایی ایجاد می‌کنند. با توجه به این موضوع به سراغ مسعود عابدینی، مدیرعامل شرکت کشتیرانی ریونیز آکام انرژی رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم. عابدینی دارای ۲۷ سال سابقه فعالیت به همراه تجارب با ارزش در حوزه حمل‌ونقل دریایی بوده و در جایگاه‌های مدیریتی، معاونت و ریاست عملیات دریایی در طول سال‌ها فعالیت در بنادر و ترمینال‌های مختلفی مانند ترمینال نفتی جزیره خارگ، جزیره سیری، لاوان و همچنین فعالیت در تمامی مناطق عملیاتی در حوزه صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی، گاز مایع و محصولات پتروشیمی را در کارنامه خود دارد. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

حمل‌ونقل به صورت باکس یا کانتینر است که بخش قابل توجهی از کالاها در این کانتینرها که انواع مختلفی دارد، حمل می‌شود. قابل ذکر است، تقریباً بیش از ۹۰ درصد محمولاتی که در دنیا جابه‌جا می‌شود، از طریق حمل دریایی صورت می‌گیرد.

چه عاملی باعث رشد افراد در صنعت کشتیرانی می‌شود؟

اصولاً فعالیت شرکت‌های کشتیرانی در هر دو حوزه‌ای که جلوتر مطرح گردید، به دلیل گسترده بودن انواع و اقسام فعالیت‌های مرتبط که به صورت مستقیم و غیرمستقیم به دریا و کشتی مربوط می‌شود، فضای بسیار جذابی را دارا است و تمام افراد فارغ‌التحصیل و جویای کار و فعالیت را با هر نوع سلیقه و گرایش در خود جذب می‌کند. همچنین یکی از ویژگی‌های این حوزه، متفاوت بودن فضای آن و عدم شباهت روزهای آن است؛ به طوری که برخلاف مشاغل دیگر که برخی از روزمرگی آن شکایت دارند، در کشتیرانی روزی‌های کاری به ندرت تکرار می‌شود. با این حال؛ با درایت، پشتکار و علاقه‌ای که در خود شخص باید ایجاد شود، تجربه‌های متعددی را کسب خواهد کرد که این موضوع باعث می‌شود تا در مواردی متناسب با شرایطی که به وجود خواهد آمد، با رعایت منافع شرکت و کارفرما که اغلب از کشورهای دیگر هستند، با اخذ تصمیمات بسیار با اهمیت، رفته‌رفته جایگاه بالاتر و بهتری در آن مجموعه کسب کند.

شرکت ریونیز آکام انرژی تا چه میزان به اهداف خود دست پیدا کرده است؟

این شرکت بر اساس اهداف مشخصی تاسیس گردید، اما پس از مدت کوتاهی با بدترین شرایط اقتصادی در کشور مواجه شد که شاید در این اندازه پیش‌بینی نشده بود. البته می‌توان اثرات تحریم‌های یک‌جانبه از طرف آمریکا که توسط ترامپ وضع گردید را دلیل اصلی آن تصور کرد. در ادامه با حضور مهمان ناخوانده‌ای به نام کرونا در کشور، برنامه‌های از پیش



شرکت ریونیز آکام انرژی با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت با هدف انجام فعالیت‌های کشتیرانی و بازرگانی تاسیس شد. با توجه به مباحث لجستیک متوجه خواهیم شد که کشتیرانی و اصولاً حمل‌ونقل دریایی به عنوان آخرین حلقه اتصال بین فروشنده و خریدار است، بنابراین این بخش شمارا ناخواسته با حوزه بازرگانی به مفهوم عام آشنا می‌کند. اصولاً فعالیت‌های حمل‌ونقل دریایی در دو حوزه کلی صورت می‌گیرد. نخست؛ حمل محمولات به صورت فله که شامل فله مایع مانند محمولات نفتی، فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی و دیگری؛ محمولات فله به صورت فله خشک مانند محمولات غلات مانند گندم، جو، ذرت، برنج، حبوبات و همچنین محمولاتی که به آن کالا‌های سرمایه‌ای گفته می‌شود، می‌باشد. برای مثال، جابه‌جایی خط تولید کارخانه یا الکترودهای گرافیتی و ورق‌های فولادی که این نوع از محمولات هر کدام در ابعاد بزرگ و اوزان بسیار زیاد بارگیری و حمل می‌گردد و در بخش دوم نیز

تعیین شده دچار تغییرات اساسی شد، ولی با این حال به لطف خدا تاکنون به حیات حرفه‌ای خود ادامه داده‌ایم. آرزوی ما شکوفا شدن اقتصاد و رفع موانع به صورت کلی است که این شکوفایی، رونق اقتصادی را به همراه خواهد داشت و برای همه عوامل فعال در حوزه‌های مختلف اقتصادی با ارزش است.

تحریم‌ها چه تاثیری بر فعالیت‌های اقتصادی در کشور داشته است؟

تحریم‌های بین‌المللی قطعاً هر انسانی را به تکاپو می‌اندازد تا در حوزه مبانی اقتصادی به دنبال راهکارهای واقعی و مستمر باشد تا در همین فضای پر از چالش روزنه‌ای پیدا کند. برای فعالیت در بخش‌های مختلف که منجر به ایجاد انگیزه در افراد برای تلاش بیشتر شود، به مسیری قدم خواهید گذاشت که شمارا با تحریم‌های داخلی که به خودتحریمی معروف شده، مواجه می‌کند. مجموعه بی‌نظیری از انواع تحریم‌های بین‌المللی علیه کشورمان وضع شده که هر یک از بخش‌های تحریم در حوزه‌های مختلف، به تنهایی اقتصاد یک کشور را به ورطه نابودی می‌کشاند. حال تصور فرمایید، مجموعه عظیمی از انواع تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران در جریان است و هر یک از فعالان اقتصادی در کشور برای انجام تجارت بین‌المللی باید با انواع چالش‌ها دست و پنجه نرم کنند. البته این تازه بخشی از ماجراست و بخش دیگر آن که توقع بسیار زیادی از سازمان‌ها و نهادهای دولتی در خصوص حمایت از فعالان این حوزه وجود دارد که نه تنها با بی‌مهری آنان مواجه شده‌اند، بلکه مسائلی به وجود آمده که در کل به آن‌ها خودتحریمی اطلاق می‌گردد. در حقیقت اگر این مجموعه تحریم‌ها علیه هر کشوری وضع می‌گردید، قطعاً نهادهای حاکمیتی آن کشورها برای کمک و ارائه تسهیلات مختلف در جهت کمک به فعالان اقتصادی برنامه‌ریزی می‌کردند. تجار و بازرگانان واقعی در بخش خصوصی به جز تحریم‌های بین‌المللی با یک سری از مسائل و موانع مواجه هستند که این خود حدیث مفصلی است و در حوصله این مقاله نیست.

برای ورود به تحلیل مبحث خود تحریمی بهتر نیست یک نمونه مطرح شود؟

شاید با ذکر یک مصداق بتوان به یکی از مشکلات حال حاضر در حوزه کشتیرانی اشاره کرد که باعث دلسردی کارآفرینان در این حوزه در کشور شده است. همان طور که می‌دانید، سازمان تامین اجتماعی یک سازمان بسیار ثروتمند است، همیشه از دولت‌ها طلبکار بوده و دارای هلدینگ‌های متفاوتی در حوزه اقتصادی می‌باشد و بعضاً به دلیل اینکه از جایگاه ویژه‌ای در اقتصاد کشور برخوردار است، هر گونه روش، منش و شیوه اجرایی در آن می‌تواند تبعات منفی و مثبت بسیاری را ایجاد کند. ماده ۳۸ این سازمان که یک ماده واحد در نوع خود مترقی است، برای دفاع از حق و حقوق کارگران زحمتکش در بخش پیمانکاری پروژه‌ها مصوب شده است. معمولاً سازمان‌ها و نهادهای حاکمیتی در این گونه پروژه‌ها در مقام کارفرما هستند. شرکت‌های پیمانکار پس از برنده شدن و گرفتن پروژه، اقدام به استخدام کوتاه‌مدت از کارگران و افراد متخصص در رابطه با آن پروژه می‌نمایند و برنامه‌ای برای بیمه کردن این افراد ندارند و در برخی از مواقع

شاهد از دست رفتن جان کارگران مشغول در آن پروژه بر اثر حوادث در حین کار هستیم و چون هیچ گونه اقدامات بیمه‌ای برای آنان انجام نشده، بازماندگان این کارگران ضمن مواجه شدن با مصیبت بزرگ به خاطر از دست دادن نان‌آور خانواده، از هیچ حمایتی در آمدی برخوردار نیستند. بر همین اساس، تصمیم گرفته شد که از کارفرماها بخواهند تا طبق مصوبه قانونی نسبت به تسویه نکردن و نگه داشتن بخشی از مبالغ (۵ درصد) از صورت حساب‌های پیمانکاران آنان را موجب به اخذ تسویه حساب از سازمان تامین اجتماعی نمایند تا در این راه حق هیچ کارگری ضایع نشود.

ارتباط این موضوع با حوزه کشتیرانی چیست؟

سازمان بنادر به عنوان متولی تمامی بنادر کشور، از طرف نماینده‌های مالکین کشتی‌ها با درخواست‌های مختلفی در حوزه‌های سرویس‌های دریایی مانند پهلوپدهی کشتی‌های بزرگ به اسکله‌ها و همچنین ایجاد امکاناتی که در بنادر به واسطه آن‌ها می‌توان بارگیری و تخلیه محمولات را از کشتی‌ها به ساحل و بالعکس جهت بارگیری آن‌ها انجام دهند، مواجه است. با عنایت به این مبحث، سازمان تامین اجتماعی از شرکت‌های کشتیرانی خواسته که ۵ درصد از مبالغ صورت حساب‌های سازمان بنادر که یکی از بازوهای درآمدی برای دولت محسوب می‌شود و بر مجموعه وزارت راه و ترابری است را تا اخذ تسویه حساب، بابت پرسنل فعال در بنادر را از سازمان تامین اجتماعی تأدیه کنند. ایرادات و اشکالات قانونی این دستورالعمل متعدد است، ولی به همین چند جمله اکتفا می‌کنیم که سازمان بنادر با این حجم عملیاتی در کلیه بنادر کشور در طول یک هفته باید چندین مرتبه از سازمان تامین اجتماعی تسویه حساب بگیرد، در حالی که سازمان بنادر یک دستگاه دولتی است و این ماده قانونی شامل سازمان‌ها و نهادهای دولتی نمی‌شود. شرکت‌های کشتیرانی در جایگاهی نیستند که بتوانند این گونه مبالغ را از صورت حساب‌های رسمی سازمان که مستقیماً به حساب خزانه‌داری کل واریز می‌شود، بلوکه کنند، چرا که تبعات بسیار جدی برای شرکت‌ها دارد. بعضاً بر اساس قوانین سازمان بنادر، کشتی‌هایی که نماینده آن‌ها تسویه حساب نکرده باشد، حق گرفتن برگه و مجوز خروجی از کشور برای آن کشتی را ندارند، بنابراین مشاهده می‌شود که چگونه با یک حرکت اشتباه، قوانین سازمان‌ها و نهادهای دولتی در مقابل یکدیگر قرار می‌گیرند و بعضاً به یکدیگر گره می‌خورند. واقعاً چه راهکاری باید به کار گرفته شود تا با این کلاف‌های سر درگم مواجه نشویم؟ جلسات مختلفی در این خصوص تشکیل شده، ولی اساساً گوش شنوایی در سازمان تامین اجتماعی وجود ندارد. متأسفانه این سازمان شیوه خودش را پیش گرفته و تاکنون چندین شرکت کشتیرانی که نمی‌توانند در خصوص این مصوبه کاری را انجام دهند، با استفاده از این ماده قانونی مشمول پرداخت جریمه‌های سنگینی بعضاً تا ۵ میلیارد تومان شده‌اند. هیچ مرجع رسمی هم تاکنون به این موضوع رسیدگی نکرده و گویا به هر نحو ممکن باید منافعی ایجاد شود تا توان آن را بخش خصوصی باید بدهد، چرا که هر دو سمت ماجرا سازمان‌های دولتی هستند.

اگر دولت طی این سالیان کوچک شده بود، فقط در بُعد نظارت کلان انجام وظیفه می‌کرد و کار را به دست اهلس می‌سپرد، هیچ‌یک از تحریم‌ها اثرگذار نبود و در چنین شرایطی بخش خصوصی قدرتمندی شکل می‌گرفت

بخش خصوصی
در مقایسه با بخش
دولتی می‌تواند
کارآمدی و کارایی
بیشتری داشته باشد
اما باید زمینه را برای
استفاده از این امر
فراهم کرد تا اهداف
توسعه‌ای کشور با
سرعت بیشتری
تحقق پیدا می‌کند

چه موانعی برای رشد بخش خصوصی وجود دارد؟

یادآوری یک مطلب شاید خالی از لطف نباشد و آن هم بحث کوچک شدن دولت به مفهوم واقعی آن است. متأسفانه هیچ‌یک از روسای جمهور که در دوره‌های مختلف بر سر کار بودند، به این مقوله نپرداخته‌اند. از سوی دیگر، ارگان‌ها و نهاد‌های نظارتی مانند مجلس شورای اسلامی که در بُعد نظارتی دارای ابزار قانونی هم می‌باشند، از روسای جمهور در زمان‌های مختلف به‌طور جدی این خواسته را دنبال نکردند. هر چقدر دولت بزرگ‌تر شود و حوزه کنترلی خود را بر تمام بخش‌های اقتصادی کشور بگستراند، به همان اندازه از قدرت بخش خصوصی کاسته می‌شود. این روش‌های ناکارآمد، صرف‌نظر از تبعات بسیار فزاینده در حوزه فساد سیستماتیک مانند رشوه، اختلاس و مواردی از این دست، باعث شده که دولت به صورت یک سیبیل بزرگ در آید و وضعیت فعلی‌اش، جسارت دشمنان را تحریک کند تا بدون نیاز به هرگونه برنامه‌ریزی، بدنه دولت را مورد اصابت قرار دهند. اگر دولت طی این سال‌های کوچک شده بود، فقط در بُعد نظارت کلان انجام وظیفه می‌کرد و کار را به دست اهلیش می‌سپرد، هیچ‌یک از تحریم‌ها اثرگذار نبود و در چنین شرایطی بخش خصوصی قدرتمندی شکل می‌گرفت که در آن صورت، هم منافع کشور و ملت را حفظ و ارتقاء می‌داد و هم دولت با این‌گونه تحریم‌ها مواجه نمی‌شد. بر خلاف دیگر کشورها، بخش خصوصی در کشورمان به عنوان رقیب جدی دولت به شمار می‌رود و به صورتی کاملاً غیر حرفه‌ای با آن برخورد می‌شود. علاوه بر این، مشکلات داخلی و بین‌المللی نیز به عنوان مانعی جدی برای رشد بخش خصوصی تلقی می‌شود و هیچ تلاشی هم برای رفع آن انجام نشده است.

ناوگان کشتیرانی ایران چه جایگاهی در سطح خاورمیانه دارد؟

در واقع مالکیت بخش عمده کشتی‌ها در اختیار دولت است و بخش خصوصی سهمی بسیار ناچیز از آن دارد. ایران ناب‌ترین فرصت‌ها و ظرفیت‌ها را در حوزه حمل‌ونقل دریایی و زمینی دارد که از مهمترین آن می‌توان به بحث مولتی‌مودال یا همان سرویس‌های حمل‌ونقل چندوجهی اشاره کرد. به اعتقاد بنده، با یک برنامه‌ریزی مناسب می‌توان شرایط را به جایی رساند که کشورمان نه تنها در خاورمیانه، بلکه در مقایسه با بنادر اروپایی از جایگاه مطلوبی برخوردار باشد که البته این موضوع بدون حمایت بخش دولتی میسر نمی‌شود.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در حوزه حمل‌ونقل کشتیرانی و لجستیک فراهم است؟

با وجود سودآوری قابل توجه سرمایه‌گذاری در حوزه کلیه بنادر کشور که چنانچه به صورت اصولی بخواهیم به این مقوله بنگریم، لازم است، مطالبی را مطرح و سپس نتیجه‌گیری مطلوب داشته باشیم. موفقیت و پیشرفت مجموعه بندری در بنادر کشور یک نکته کلیدی دارد. اصولاً پیشرفت و موفقیت یک بندر به مقوله پسرکرانه آن بازمی‌گردد و در واقع بندر گاهی در حوزه لجستیک به مفهوم کلی موفق است که

دارای پسرکرانه مطلوب باشد. شاید پرداختن به بحث بندر چابهار بتواند ایده خوبی برای شناخت بهتر این مقوله ایجاد کند. در حقیقت مهمترین دلیل عدم موفقیت بندر چابهار نداشتن پسرکرانه مطلوب در آن منطقه است، چرا که دولت به جای تزییق بدون برنامه‌ریزی منابع مالی که سالانه انجام می‌شود، بهتر بود با انتخاب چند پیمانکار قوی و واجد شرایط، اقدام به ایجاد جاده‌های مواصلاتی منتهی به این بندر، ایجاد و اضافه کردن مسیرهای تازه به کشورهای همسایه برای ترانزیت کالا از این بندر به کشورهای پاکستان و افغانستان و بالعکس و همچنین ایجاد بزرگراه به مرکز استان شهر زاهدان می‌کرد. با ایجاد بندر خشک در این شهر که با ایجاد انبارهای مختلف و سوله‌های تخصصی و همچنین هانگارد برای ارائه سرویس‌های مختلف، می‌توانست شرایطی را برای تبدیل شدن این بندر که از نظر ژئوپلیتیکی، از یک جایگاه کاملاً ویژه چه به لحاظ سیاسی و اقتصادی برخوردار است، فراهم می‌کرد که این راهکار به ایجاد انواع مشاغل در حوزه حمل‌ونقل دریایی و زمینی و به‌طور کلی سرویس‌های مولتی‌مودال و چندوجهی که در ادامه می‌تواند به بحث کردید در شمال و جنوب وصل شود، کمک می‌کرد. به اعتقاد بنده، اگر این پروژه بزرگ ملی از روی کاغذ به مرحله عملیاتی برسد، شاهد نتایج شگرف و منحصر به فرد در این حوزه تخصصی خواهیم بود.

اتاق‌های بازرگانی چه نقشی در پیشبرد اهداف اقتصادی کشور دارند؟

اتاق‌های بازرگانی به عنوان محل اصلی مذاکره و گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی، باید مدافع فعالان اقتصادی باشند، با این حال این اتاق‌ها با وجود زحمات برخی از اعضا به جایگاه برانزده خود دست پیدا نکرده‌اند. همچنین با وجود شعارهای کوچک‌سازی دولت، در عمل اقدامی برای حمایت از بخش خصوصی واقعی صورت نگرفته و بر عکس شاهد بزرگ شدن روزانه نهادهای دولتی هستیم. با حمایت از بخش خصوصی و واگذاری امور به آن، می‌توان بهره‌وری و بازدهی بخش‌های اقتصادی را با تکیه بر کاردانی و توانایی این بخش افزایش داد. اگر به خوبی دقت کنیم، هیچ خلأی نیست و بازدهی در بخش دولتی وجود ندارد و کارمندان آن نیز عمدتاً گرفتار روزمرگی هستند.

چه نظری در خصوص اقدامات دولت جدید دارید؟

تیم جدید دولت تازه شروع به کار کرده، بر همین اساس باید دید در آینده‌ای نزدیک چه برنامه‌ها و اقداماتی انجام خواهد داد. به اعتقاد بنده، اگر دولت جدید به شعارهای خود عمل کند، بخش زیادی از مشکلات حل می‌شود و زمینه برای ایجاد تحولات مثبت در کشور فراهم خواهد شد.

وسخن آخر...

امیدواریم، دولت آقای رئیسی به بخش خصوصی بهای بیشتری دهد و با فعال کردن این بخش، زمینه را برای توسعه اقتصادی کشور فراهم سازد. قطعاً بخش خصوصی در مقایسه با بخش دولتی می‌تواند کارآمدی و کارایی بیشتری داشته باشد، اما باید زمینه را برای استفاده از این امر فراهم کرد تا اهداف توسعه‌ای کشور با سرعت بیشتری تحقق پیدا می‌کند. ■

گفت و گوی اختصاصی با مهندس حجت عزیزی

در این بخش می خوانیم:

- عدم شفافیت نهادهای دولتی در صدور مجوز
- کیفیت در ساختمان سازی دولتی فدای کمیت می شود
- ریشه تورم در عدم کنترل قیمت تمام شده محصولات است

مدیر عالی هلدینگ خشت برتر

کیفیت در ساختمان سازی دولتی فدای کمیت می شود

محمد جعفری

یکی از مهمترین مشکلات واحدهای مسکونی که معمولاً در مواقع بروز بلایای طبیعی خود را نشان می دهد، نبود ایمنی و کیفیت سازه های آن است. بر همین اساس بسیاری از شرکت های سرمایه گذاری در این حوزه با رعایت پارامترهای کیفی، ساختمان هایی با عمر طولانی به مردم ارائه داده و مشتریان زیادی دارند. برخی از این شرکت ها در خارج از کشور نیز بازار خوبی برای خود ایجاد کرده و سود قابل توجهی از این مسیر کسب کرده اند. در چنین شرایطی از دولت انتظار می رود که با توجه به فعالیت اثرگذار این شرکت ها در تامین اساسی ترین نیاز مردم، مشوق های بیشتری برای آنان در نظر بگیرد. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ مهندس حجت عزیزی، مدیر عالی هلدینگ خشت برتر و دانشجوی دکتری رشته کار آفرینی رفته و با وی به گفت و گو نشستیم. عزیزی سوابق کاری زیادی را در کارنامه خود دارد که می توان به عضویت در هیات مدیره سازمان نظام مهندسی تهران از سال ۱۳۹۱ الی ۱۳۹۴، مؤسس انجمن شرکت های خدمات آزمایشگاهی ژئوتکنیک جوش و بتن، عضویت در کمیته های استاندارد و تدوین استاندارد در حوزه مصالح ساختمانی اشاره کرد. در ادامه به مشروح این مصاحبه می پردازیم.

تاکنون چند واحد ساختمان از سوی این هلدینگ ساخته شده است؟

هلدینگ خشت برتر با مشارکت ۱۸ شرکت ساختمانی زیرمجموعه، از ابتدای تأسیس تاکنون حدود یک هزار و ۵۰۰ واحد آپارتمان در پروژه های کوچک و بزرگ مقیاس تولید کرده و در نظر دارد، تا سال ۱۴۱۰ به عنوان یکی از شرکت های برتر در این حوزه شناخته شود. همان طور که اشاره شد، هدف اساسی این هلدینگ، افزایش عمر مفید ساختمان است تا به مردم احساس امنیت و ایمنی را هدیه دهد.

چه میزان از اهداف این شرکت محقق شده است؟

این اهداف به کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت تقسیم شده و بخش زیادی از آن خوشبختانه تحقق یافته است. البته بخشی از خواسته های هلدینگ خشت برتر به ورود تکنولوژی ها مرتبط است که در اثر تحریم ها هنوز محقق نشده است. از طرفی، ر کود حاکم بر بخش ساخت و ساز موجب اختلال در سرمایه گذاری و جذب سرمایه در بخش ساختمان شده و فرآیند ساخت و ساز را تا حدی متوقف کرده است. علاوه بر این، مشکلات مربوط به سفته بازی و عدم ورود تکنولوژی های جدید، مانع از اجرای اهداف کیفی و کمی فعالان این بخش شده، در حالی که این هلدینگ در یک بازه زمانی کوتاه مدت دستاوردهای خوبی را کسب کرده است.

هلدینگ خشت برتر از چه ویژگی های شاخصی برخوردار است؟

مهمترین این ویژگی، خانوادگی بودن این هلدینگ است. به این مفهوم که پدران و خانواده مدیران آن در شمار افراد فعال صنعت ساخت و ساز بوده و قدرت طراحی دارند که معمولاً در شرکت های دیگر وجود ندارد. لازم به ذکر است، هلدینگ خشت برتر ترکیب کاملی از خدمات را در قالب فعالیت بخش های نظارت، اجرا، بازرسی، خدمات آزمایشگاهی و... در اختیار مشتریان قرار داده و با دیگر هلدینگ های ساخت و ساز بسیار متفاوت است.



در خصوص چگونگی تأسیس هلدینگ خشت برتر و فعالیت های آن توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این هلدینگ با هدف ارتقای کیفیت ساخت و ساز، تقویت بهداشت روانی جامعه، افزایش عمر مفید ساختمان ها و همچنین حفظ امنیت و آرامش خانواده ها، فعالیت خود را از سال ۱۳۸۱ آغاز کرد و در حال حاضر نیز بخش های مختلفی مانند خدمات مهندسی، طراحی، نظارت، اجرا، سرمایه گذاری، خدمات آزمایشگاهی و ساخت و ساز را در زیرمجموعه خود دارد. هلدینگ خشت برتر در صدد است تا با ساختن ساختمان های باکیفیت، ضمن محافظت از سرمایه های مردم، سرمایه های اقتصادی کشور را نیز حفظ کند. به این منظور از مصالح باکیفیت و با استاندارد بالا استفاده کرده و با تدوین طرح های مختلف و بهره گیری از تکنولوژی و فناوری های روز، ساختمان های مناسبی را تولید، باسازی یا بازسازی می کند. از سوی دیگر، این هلدینگ به منظور صرفه جویی در هزینه های حرارتی، برودتی و آلودگی های صوتی در روند باسازی، اقدامات لازم را انجام خواهد داد تا افراد ساکن در ساختمان ها لذت بیشتری ببرند.

در زمینه ساخت و ساز با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

مهمترین مشکل موجود در این زمینه، نبود حمایت‌های دولتی است، به همین دلیل ورود سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به طرح‌های دولتی با مشکلاتی مانند رانت‌رویی و روست است. برای مثال، در طرح مسکن ملی یا طرح مسکن مهر موانعی مانند عدم ایمنی و رعایت استانداردهای ساخت و ساز وجود دارد که سرمایه‌گذاران متعهد را برای ورود به آن بی‌انگیزه می‌کند. با توجه به این موضوع، بخش خصوصی تمایلی برای اجرای طرح‌های دولتی در بخش ساخت و ساز نداشته و همین امر آن را از حمایت‌های تسهیلاتی و بانکی دولت محروم خواهد کرد.

طرح مسکن ملی تا چه اندازه قابلیت اجرایی شدن دارد؟

به اعتقاد بنده، همه آن اقداماتی که برای اجرای طرح مسکن مهر در زمان ریاست جمهوری آقای احمدی نژاد انجام شد، در دوران رئیس‌جمهور وقت نیز به اجرا درخواهد آمد. از طرفی، به نظر می‌رسد که وزیر محترم راه و شهرسازی، بر نامه‌های کافی برای حمایت مالی از طرح مسکن ملی را در نظر داشته باشد، با این حال در گذشته افرادی مانند عباس آخوندی در اجرای طرح‌هایی همچون مسکن اجتماعی موفق عمل نکردند، اما آقای قاسمی با حمایت رئیس‌جمهور محترم می‌تواند این طرح را به اجرا درآورد تا اتفاقات خوبی برای سرمایه‌گذاری در بخش مسکن رخ دهد. در همین راستا هماهنگی‌های لازم در سطح وزارتخانه‌ها و سازمان‌هایی مانند سازمان نظام مهندسی و... انجام شده است.

برای حمایت از اقشار ضعیف جامعه چه برنامه‌هایی در نظر گرفته‌اید؟

یکی از مهمترین ماموریت‌های هلدینگ خشت برتر، نظارت بر کیفیت و ایمنی واحدهای مسکونی ساخته شده تا سطح استاندارد آن افزایش یابد. در همین راستا برای کمک به اقشار ضعیف نیز برنامه‌هایی مانند ذخیره‌سازی انرژی در ساختمان‌ها، برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها تدارک دیده شده و میزان سرمایه‌گذاری نیز به فرآیند توان این قشر تعیین شده است. همان طور که ذکر شد، این هلدینگ به دلیل نبود استانداردهای ایمنی، در طرح‌های حمایتی دولت از اقشار ضعیف مانند مسکن ملی و مسکن مهر ورود نکرده است.

آبامدیران دولتی توجه ویژه‌ای به کیفیت ساخت و ساز هادارند؟

متأسفانه مدیران دولتی به دنبال کیفیت نبوده و بیشتر بر سرانه‌های کمی تمرکز دارند، به این صورت که هر یک از آنان در صدد هستند تا برای کسب یک کارنامه مطلوب طی دوره فعالیت خود به جای توجه به پارامترهای کیفی که شاید از نظر مردم مغفول باشد، بر تعداد واحدهای مسکونی بیافزایند، بر همین اساس این مدیران معمولاً گوش شنوایی برای حرف‌های بخش خصوصی نخواهند داشت.

چه تفاوت‌هایی در فرآیند ساخت و ساز مناطق مسکونی فرسوده وجود دارد؟

هلدینگ خشت برتر در هر یک از این مناطق تابع قوانینی مشخص است و بر همین اساس در نظر دارد تا حداقل ۱۰ درصد بهتر از عرف ساخت و ساز آن منطقه عمل کند، به این منظور در مناطق فرسوده کیفیت نماها را به طور دقیق مورد بررسی قرار داده و سنگ‌نمارا اسکوپ خواهد کرد تا بنای ساختمان در مواقع سرما، گرمای شدید یا در هنگام زلزله با ریزش مواجه نشود. از طرفی، به منظور آسایش ساکنان ساختمان، درب واحدهای مسکونی در کنار هم قرار گرفته و دیوارها با عایق صوتی بنا خواهد شد.

علاوه بر این، به منظور صرفه‌جویی در هزینه تاسیسات، شارژ ساختمان و... اقداماتی انجام می‌شود تا افراد ساکن در ساختمان، زندگی راحت‌تری داشته باشند. باید در نظر داشت که این خدمات در مناطق لوکس نشین با سرمایه و سطح کیفیت بیشتری ارائه شده و بر همین اساس از مصالح با کیفیت‌تر و طرح‌های مدرن‌تری استفاده خواهد شد. به طور کل، همه چیز طوری طراحی شده تا امنیت و آسایش بیشتری برای ساکنان فراهم شود.

چه طرح‌هایی برای توسعه در نظر گرفته‌اید؟

هلدینگ خشت برتر با نگاه مشتری‌مداری و حفظ کرامت انسانی، هر روز به دنبال اجرای طرح‌های توسعه‌ای جدید است تا ساختمان‌های با کیفیت و متفاوت‌تری بسازد، بر همین اساس ضمن توسعه محصول به توسعه بازار نیز روی آورده و از مشتریان و مصرف‌کنندگان محصولات خود قدر دانی می‌کند. البته رضایت مشتریان موجب شده تا بسیاری از آنان این هلدینگ را به دیگران معرفی کنند و دایره متقاضیان آن روز به روز افزایش پیدا کند، با این حال هلدینگ خشت برتر هنوز برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری در خارج از کشور تدوین نکرده است.

کشورهای همسایه در مقوله سرمایه‌گذاری در بخش ساخت و ساز چه شرايطی دارند؟

از جمله این کشورها گر جستان، افغانستان، عراق، سوریه و عمان در حوزه کشورهای خلیج فارس می‌باشند، با این حال باید دانست که حضور طالبان در افغانستان و عدم امنیت کافی در کشورهایمانند سوریه تا حدود زیادی انگیزه سرمایه‌گذاری در این کشورها را کاهش می‌دهد، اما کشورهای گر جستان و عمان شرایط خوبی برای ساخت و ساز دارند و در کشوری مانند عراق نیز موضوع سرمایه‌گذاری را بهتر می‌توان دنبال کرد.

با توجه به شروع فعالیت‌های دولت جدید، آینده بازار مسکن را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

یکی از اولویت‌های مهم رئیس‌جمهور محترم افزایش سرانه ساخت مسکن است که قطعاً به چرخش هر چه بهتر موتور اقتصاد کشور و کاهش نرخ بیکاری منجر خواهد شد. همچنین تکاپوی این بخش به احیای مشاغل کمک کرده و بسیاری از مشکلات اقتصادی را حل می‌کند.

ایران در زمینه ساخت و ساز چه جایگاهی بین کشورهای دیگر دارد؟

کشورمان از حیث منابع انسانی و مصالح ساختمانی جایگاه بسیار مطلوبی دارد که با هیچ‌یک از کشورهای دیگر قابل قیاس نیست، اما متأسفانه از این صنعت حمایتی صورت نمی‌گیرد، در حالی که گروه ساختمانی کوزو در کشور ترکیه با حمایت دولت این کشور، در منطقه پردیس کشورمان خانه ساخته، به مانند دوران ریاست جمهوری آقای احمدی نژاد که شرکت ایرانی کیسون در ونزوئلا به ساخت خانه روی آورد. به اعتقاد بنده، اگر حمایت‌های مالیاتی و بیمه‌ای از سوی دولت برای بخش ساختمان در نظر گرفته شود؛ با وجود علم، آگاهی، دانش مهندسی کشور، مصالح و نیروی انسانی، می‌توان دستاوردهای بزرگی را برای این حوزه به ارمغان آورد.

و سخن آخر...

در پایان از نشریه خوب دنیای سرمایه‌گذاری تشکر می‌کنم و امیدوارم با توجه به نقش سرمایه‌گذاری در تحقق اهداف یک کسب‌وکار، از آن به نحو مطلوبی استفاده شود. سرمایه‌گذاری هموار مثل ریل‌گذاری برای قطار بوده و از آن به عنوان فرشته کسب‌وکار یاد می‌شود. امیدوارم در صنعت ساختمان سازی نیز اتفاقات خوبی رخ دهد و در کنار افزایش عمر مفید ساختمان‌ها به بیش از ۳۰ سال، ساختمان‌هایی به مردم عرضه شود که نیاز به تعمیر یا بازسازی مجدد نداشته باشند تا به این صورت از سرمایه‌های آنان محافظت کرد. ■

متأسفانه مدیران دولتی به دنبال کیفیت نبوده و بیشتر بر سرانه‌های کمی تمرکز دارند و هر یک از آنان در صدد هستند تا برای کسب یک کارنامه مطلوب طی دوره فعالیت خود به جای توجه به پارامترهای کیفی بر تعداد واحدهای مسکونی بیافزایند

مدیر عامل شرکت راگا مطرح کرد

عدم شفافیت نهادهای دولتی در صدور مجوز

عارف فغانی

با وجود ظرفیت‌های طبیعی کشورمان برای تولید دارو و اقلام بهداشتی، هنوز از آن به خوبی استفاده نشده است. با این حال برخی از تولیدکنندگان با تکیه بر استانداردهای موجود، استفاده از تجهیزات مدرن و همچنین با صبر و پشتکار با غلبه بر بی‌ثباتی‌های اقتصادی، محصولی با کیفیت به بازار عرضه کرده و به بازارهای خارجی نیز ورود کرده‌اند. در همین خصوص با عباس ابو حمزه، مدیر عامل شرکت راگا و صاحب برند راگان طلایی گفت‌وگویی انجام داده‌ایم. وی متولد سال ۱۳۶۰ بوده و دارای ۱۴ سال تجربه کاری در اداره برق با سمت پیمانکاری و دیگر عنوان‌ها بوده است. در ادامه ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

محصولات این شرکت با چه ویژگی‌های شاخصی تولید می‌شوند؟

برند راگا حدود ۵۴ قلم محصول برای اقشار مختلف جامعه و برند راگان طلایی به عنوان برند زیرمجموعه، نیز حدود ۵ محصول در حوزه‌های بهداشتی و آرایشی تولید می‌کند که در مجموع شامل ۵۹ عدد است. یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد این محصولات، استفاده از سیستم فوق پیشرفته آنفلوراژ برای استخراج مواد موثر گیاهی است که کیفیت آن را افزایش می‌دهد. همچنین شرکت راگا خدمات خاصی مانند گارانتی برگشت وجه و مشاوره حین خرید و بعد از خرید را ارائه می‌دهد و دارای مجوزهای سیب سلامت غذا و دارو، CE اتحادیه اروپا، FDA کانادا، Dr.Lee از کشور چین و چندین ایزو از BQS کشور انگلستان است. باید تاکید کرد، سلامت محوری یکی از مهمترین ویژگی‌های روغن‌های گیاهی شرکت راگا به شمار می‌رود. قابل ذکر است، یکی از این اقدامات ما برای توسعه محصولات، راه‌اندازی برند راگان طلایی برای تولید محصولات برای دهک‌های بالای جامعه و همچنین بازارهای صادراتی بوده است. با توجه به غفلت گذشته شرکت راگا در بخش صادرات، این برند با هدف تحقق برنامه‌های صادراتی شروع به کار کرد و با توجه به استقبال بازار، پیش‌بینی می‌شود که آینده بسیار خوبی پیش‌رو داشته باشد.

چه برنامه‌هایی برای توسعه بازارهای صادراتی این محصول دارید؟

یکی از مهمترین این برنامه‌ها توسعه بازارهای صادراتی روغن‌های گیاهی شرکت راگا در کشورهای اطراف مانند عراق، سوریه، ترکیه، آذربایجان، قرقیزستان، قزاقستان و دیگر کشورهای حوزه اوراسیا است. البته در نظر داریم تا با توجه به نمونه‌های ارسال شده این محصولات، بازار کشورهای آفریقایی و اروپایی را نیز به دست آوریم که خوشبختانه چشم‌انداز بسیار خوبی برای این مهم وجود دارد.



از چه زمانی و با چه هدفی شرکت راگا تاسیس شد؟

این شرکت ۸ سال پیش با هدف پرورش و فرآوری زالو و همچنین عرضه محصولات آن به بازار شروع به کار کرد. فعالیت‌های پدر بنده در حوزه کشاورزی و دامپروری بوده و علاقه فراوان من به این موضوع نیز موجب شد تا به عنوان نخستین نویسنده در سال‌های ۱۳۹۵، ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷، چندین کتاب در زمینه پرورش زالو به بازار عرضه و ذهنیت مخاطبان را نسبت به این موضوع آشنا کنم. پس از آن شرکت راگا با ایجاد محصولی با ارزش افزوده بالا به منظور جلوگیری از خام‌فروشی، مورد استقبال بازار قرار گرفت و با توجه به تقاضای زیاد بازار، تولید روغن‌های گیاهی را در دستور کار بخش تحقیق و توسعه خود قرار داد. در حال حاضر نیز روغن‌های گیاهی، بخش اصلی محصولات این شرکت را در کنار محصولات بهداشتی، آرایشی، درمانی و... در برمی‌گیرد و با دو برند راگا و راگان طلایی به بازار عرضه می‌شود.

روغن‌های گیاهی شرکت راگا تا چه اندازه در بازار داخلی شناخته شده است؟

این محصول معمولاً با هدف تامین نیاز دهک‌های متوسط و پایین جامعه، در مراکزی مانند فروشگاه‌ها، داروخانه‌ها، عطاری‌ها و... عرضه می‌شود و یکی از اهداف و آرزوهای تولیدکنندگان آن این است که در کمتر از سه سال آینده از هر خانواده‌ای یک نفر مشتری داشته باشد، بر همین اساس این شرکت در نظر دارد تا در سال آینده به جز محصولات مختلف تحت عنوان برند راگان طلایی چند دارو و محصول شوینده و بهداشتی نیز تولید کند.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

یکی از مشکلات موجود، عدم شفافیت ارگان‌های دولتی برای صدور مجوز است. برای مثال، بعد از اینکه شرکت راگا مراحل تحقیق و توسعه را طی و نمونه‌های آزمایشگاهی این محصول را نیز آماده کرد، با موانع زیادی برای دریافت مجوز روبه‌رو شد. متأسفانه مجوز تولید محصولات به صورت سلیقه‌ای صادر می‌شود و بسیار زمان‌بر است، به همین دلیل قیمت تمام‌شده محصولات در این فرآیند، تحت تاثیر نوسانات نرخ ارز، هزینه حمل‌ونقل و مشکل کمبود نقدینگی افزایش خواهد یافت. موضوع دیگری که باید به آن اشاره داشته باشیم، بی‌ثباتی‌های اقتصادی است که متأسفانه این مساله باعث شده تا بسیاری از مواد اولیه وارداتی با تغییر قیمت مواجه شده یا دیر به دست مشتریان برسد. به اعتقاد بنده، ما نباید دست‌از‌تلاش و فعالیت برداریم، بلکه باید برای دور زدن تحریم‌ها و ارائه راه‌حل‌های موثر تلاش کنیم.

چه بستری برای سرمایه‌گذاری در این حوزه وجود دارد؟

متأسفانه در کشورمان موضوع برندینگ و تولید داروهای گیاهی با وجود ظرفیت‌های طبیعی مغفول مانده و همین امر مانع از ورود جدی

سرمایه‌گذاران به این بخش شده است، در حالی که با بررسی اندکی پی خواهیم برد که همه محصولات، حتی قرص ژلوفن نیز از دل طبیعت بیرون می‌آید.

آیا از ظرفیت‌های این بخش به خوبی استفاده شده است؟

هنوز ظرفیت‌های زیادی در این بخش وجود دارد که مورد استفاده قرار نگرفته است. بسیاری از تولیدات ایرانی با کیفیت برای دیگر کشورها ناشناخته است، به طوری که روغن‌های با کیفیت شرکت راگا که حتی منطبق با پارامترهای اصولی آزمایشگاهی و فراتر از استانداردهای جهانی است نیز از دید برخی از کشورهای همسایه پنهان باقی مانده است.

چه انتظاری از مدیران و نهادهای دولتی دارید؟

یکی از مهمترین این توقعات این است که به جای شعار، عمل کنند. به اعتقاد بنده، باید برخی از مسئولیت‌های دولتی به کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار محول شود تا درک بهتری از شرایط بخش خصوصی و چالش‌های آن داشته باشند. نکته دیگر به سنگ‌اندازی‌های نهادهای دولتی و نگاه از بالا به پایین آنان به فعالان اقتصادی بازمی‌گردد که مانع از رشد بخش خصوصی شده است، در حالی که شرایط کارآفرینان و تولیدکنندگان در دیگر کشورها کاملاً متفاوت است.

و سخن آخر...

در کشورمان ظرفیت‌های زیادی برای رشد و توسعه وجود دارد که هنوز مورد استفاده قرار نگرفته است. به اعتقاد بنده، برای رقم خوردن اتفاقات خوب باید بستر درآمدزایی و اشتغال‌زایی فراهم شود و صبر و صبوری مردم نیز افزایش یابد. جمله معروفی می‌گوید: «رنگین کمان، پاداش انسان‌هایی است که تا انتها زیر باران می‌ایستند» بنده نیز به پیروی از این جمله معروف مردم راه صبر و پشتکار دعوت می‌کنم و آرزوی رشد و بالندگی ایران عزیزمان را دارم. ■

باید برخی از مسئولیت‌های دولتی به کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار محول شود تا درک بهتری از شرایط بخش خصوصی و چالش‌های آن داشته باشند



مدیر عامل گروه اقلیما مطرح کرد

اعتماد، رکن اصلی مشتریان برای اخذ خدمات مسافرتی

احمد رضا صباغی

ارائه خدمات گردشگری و مسافرتی به قشرهای مختلف جامعه یکی از مهمترین اموری است که طی چند سال اخیر با موج بی‌سابقه متقاضیان روبه‌رو شده است. با توجه به اینکه بسیاری از سرما به‌گذاران، دانشجویان و کار آفرینان برای دستیابی به هدف‌هایی که در زندگی دارند، باید به کشور دیگری مهاجرت یا سفر کنند، انجام امور متعدد همچون اخذ بلیت، ویزا و حتی باز کردن حساب‌های بانکی نیازمند ارائه مشاوره درست و انعقاد قرارداد با دفاتر معتبر و قابل اعتماد در موضوع انجام امور مهاجرت یا سفرهای خارجی است. میلاد نواز بافی، مدیر عامل گروه اقلیما که در مقطع کارشناسی رشته ادبیات انگلیسی و در مقطع کارشناسی ارشد در رشته مطالعات آمریکا از دانشگاه تهران فارغ‌التحصیل شده، با اشاره به اینکه این گروه از دو نهاد مجزا از جمله دفتر خدمات مسافرتی و گردشگری افق سپید اقلیما و شرکت بین‌المللی اقلیما مهاجر سپید، تشکیل شده، از دغدغه‌ها و برنامه‌های بلندمدت خود برای رسیدن به اهداف از پیش تعیین شده صحبت می‌کند. مشروح این مصاحبه را می‌خوانیم.

که شرکت در حال طی کردن آن است، بسیار راضی هستیم، زیرا اگر در کوتاه‌مدت به نتیجه نرسیم، مطمئناً در بلندمدت نتیجه خواهیم گرفت. همان طوری که بنده برای آینده دخترم برنامه‌ریزی ۲ تا ۳ ساله نمی‌کنم، قرار نیست برای گروه اقلیما هم برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت در نظر داشته باشم. بنده روی بقا و ماندن شرکت برنامه‌ریزی نمی‌کنم، بلکه در برنامه بلندمدت ۵ تا ۱۰ ساله، قصد دارم تا شرکت ما در بین رقبای فراوان، حرفی برای گفتن داشته باشد و تبدیل به یک برند مطرح در حوزه مهاجرتی و گردشگری شود.

چرا این گروه در حوزه پروازهای خارجی و تورهای مسافرتی چندان سرمایه‌گذاری نکرده است؟

در موضوع گردشگری و اخذ ویزا، تور و بلیت، بیش از ۳ هزار و ۵۰۰ شرکت خدمات مسافرتی گردشگری که زیر نظر انجمن صنفی شرکت‌های گردشگری ایران بودند، در سال‌های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ به دلیل شیوع ویروس کرونا تعطیل شدند. دفاتر فعال و همکار ما، می‌توانند با جواز حقیقی فعالیت داشته باشند و با جواز حقوقی نیز مشتری جذب کنند. در موضوع تورهای مسافرتی و بلیت پرواز، رقابت در کشور زیاد است و شرکت‌هایی هستند که به صورت آنلاین این امور را انجام می‌دهند که بنده موافق آن نیستم. در این حوزه رقابت با شرکت‌هایی همچون اسنپ، فلاپتیو و حتی علی‌بابا بسیار سخت است و عمل‌شمانمی‌توانید پایین‌تر از آن‌ها به مشتری قیمت دهید. به همین دلیل بنده در حوزه پرواز به صورت خاص سرمایه‌گذاری نکردم. برای موفقیت در این حوزه باید سرمایه‌گذاری کلانی انجام داد یا پروازهای خاص و چارتری را رزرو کرد که بنده وارد این بخش‌ها نشدم.

مزیت رقابتی گروه اقلیما در حوزه مهاجرت و ویزا چیست؟

تخصص بنده بیشتر اخذ ویزا است. با توجه به اینکه بسیاری از همکاران، نرخ‌های خیلی پایینی برای انجام امور مهاجرت دارند، احساس می‌کنم که مشتری متوجه خواهد شد که تخصص واقعی کجاست و هیچ ارزانی بی‌دلیل نیست. در موضوع ویزا نکته‌ای که گروه اقلیما را برجسته می‌کند، اخذ ویزای کانادا و کشورهای حوزه شنگن است. وقتی شما به یک بیزنس علاقه دارید و احساس می‌کنید که سود خوبی در آن نهفته است، کار خود



هدف از تاسیس گروه اقلیما چه بود و برای توسعه فعالیت آن چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

تخصص بنده در زمینه اخذ ویزا و اقامت از کشورهای اروپایی و کانادا است. طی ۳ ساله که بیزنس خود را راه‌اندازی کردم، در حوزه ویزا، مهاجرت و تجارت امور متفاوتی انجام گرفته است. از مهمترین اهداف گروه اقلیما می‌توان به افتتاح حساب بانکی و ثبت شرکت برای ایرانیان در اروپا، کشورهای حوزه خلیج فارس همراه با اخذ تور مسافرتی، ویزا، هتل و بلیت از مهمترین اهداف گروه اقلیما اشاره کرد. در حقیقت، اقلیما نام دختر بنده است. زمانی که تصمیم به راه‌اندازی این بیزنس گرفتم، به دلیل اینکه، اصولاً آدم عجولی هستم و کارمندان بخش‌های مارکتینگ، فروش و مالی در این زمینه با بنده مشکل دارند، تصمیم به جابه‌جایی زود هنگام دفتر شرکت گرفتم، زیرا دفتر محل کار بسیار کوچک بود و ما هم نیاز به فضای لازم برای انجام امور خود داشتیم. هزینه بازسازی محل کار جدید شرکت بسیار زیاد بود و تقریباً هیچ‌یک از کارمندان این شرکت، موافق صرف این هزینه نبودند. بنده از این مسیر سخت و پرهزینه‌ای

را جلو می‌برید. متخصص و کارمند استخدام می‌کنید تا کار را استارت بزنند و تصمیم می‌گیرید که بیزینس خود را راه‌اندازی کنید. بنده به دلیل اینکه عملاً سال‌ها در شرکت‌های مختلف کار کرده و امور ویزا را انجام دادم، زمانی که تصمیم به راه‌اندازی بیزینس خود گرفتم، عملاً می‌دانستم که باید چه کاری را انجام دهم و هم‌اکنون نیز شخصاً امور اجرایی ویزا را انجام می‌دهم و کارمندان بیشتر در حوزه فروش، حسابداری و مارکتینگ فعال هستند. بنده به کاری که انجام می‌دهم، اعتقاد دارم. در موضوع مهاجرت، در کشورهای پر تغال، انگلستان، اسلواکی، اتریش و امارات و کیل مستقیم داریم که امور مهاجران را در کشورهای مقصد پیگیری می‌کنند.

اصطلاح و کیل مهاجرت در کدام کشورهای جهان مرسوم است؟

وکیل مهاجرت، به‌طور خاص در کانادا وجود دارد و در کشورهای هم‌چون پرتغال یا سایر کشورهای حوزه شنگن در اروپا، عملاً طبقه‌بندی برای وکیل مهاجرت وجود ندارد. در کانادا پوزیشن وکیل مهاجرت تعریف شده و شما می‌توانید جیستری داشته باشید و لایسنس و کالت مهاجرت را اخذ کنید. برای اخذ پاسپورت کشور دومینیکا، سایت مربوط به اخذ پاسپورت این کشور، نام تعدادی از شرکت‌ها را اعلام کرده تا افراد متعددی نقاط مختلف جهان، پاسپورت دومینیکا را اخذ کنند.

اخذ مجوزهای دفاتر فعال در حوزه مهاجرت، به منظور کسب اعتماد مشتریان چگونه است؟

متأسفانه برای انجام امور مهاجرت در ایران مجوزی وجود ندارد. در حوزه گردشگری، اخذ مجوزها جای خود را دارد، به‌طوری که نهادها و جوازهای آن کاملاً مشخص است. در موضوع مهاجرت، شرکت‌ها خدمات اداری انجام می‌دهند. ما وکیل نیستیم و نهادی در ایران برای انجام امور مهاجرت به شما مجوز نمی‌دهد. برای انجام امور مهاجرتی از طریق سرمایه‌گذاری یا تمکن مالی، هیچ نهادی وجود ندارد که به شما مجوز دهد یا روی امور نظارت کند. دفاتر فعال در این حوزه عملاً تسهیل‌کننده هستند تا ارتباط بین شهروندان ایرانی با وکلای کشورهای خارجی برای انجام امور مهاجرت و دریافت اقامت راحت‌تر انجام شود. در ایران برای انجام امور مهاجرتی و اقامتی، وزارت علوم در زمینه اخذ مجوز مهاجرت تحصیلی و وزارت کار برای اخذ مجوز کارایی بین‌المللی به صورت خاص مجوز می‌دهند.

دفاتر فعال حوزه مهاجرت در ایران با چه چالش‌هایی مواجه هستند؟

شرکت‌های مهاجرتی امور خود را انجام می‌دهند و نهاد ناظری بر عملکرد آن‌ها وجود ندارد. در واقع، نهاد ناظر باید اعلام کند که اگر شرکتی قصد اخذ اقامت در حوزه سرمایه‌گذاری، تمکن مالی، کارآفرینی و بیزینس دارد، باید کسب مجوز کند، اما متأسفانه کشور ما در این حوزه باگ قانونی دارد. هم مشتری و هم شرکتی که خدمات را ارائه می‌کند، ممکن است، مشکلات متعددی داشته باشند. در حوزه تورهای مسافرتی و گردشگری نهادی مانند وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی به عنوان ناظر وجود دارد و قرارداد خاصی را در برابر دفاتر فعال در این حوزه قرار می‌دهد که آن‌ها تا یک محدوده مشخصی می‌توانند روی این قرارداد مانور دهند و به نوعی تغییر ایجاد کنند. اگر میزان دخالت دفاتر در قراردادها بیشتر شود، وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی آن قرارداد را باطل اعلام می‌کند، در حالی که در خصوص مهاجرت، چنین نظارتی وجود ندارد و به

همین دلیل مشکلاتی به وجود می‌آید. از سوی دیگر، موضوع مهاجرت از طریق سرمایه‌گذاری موجب خروج ارز از کشور می‌شود که مساله مهمی است و باید درباره آن فکر و چاره‌اساسی شود. در حقیقت، دفاتر فعال در حوزه مهاجرت، نقش مشاوره و کارگزاری خود را برای مشتری ایفا کرده و خدمات اداری را به آنان ارائه می‌دهند. برای اعتماد به دفاتر فعال در حوزه مهاجرتی، خلاء قانونی برای مشتریان وجود دارد که این موضوع در حوزه اخذ ویزا و خدمات گردشگری مشاهده نمی‌شود، زیرا در این بخش اداره‌های کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی در نقاط مختلف کشور باید پاسخگوی شکایت مشتریان باشند. ارائه خدمات مهاجرتی، یکی از بیزینس‌های مساله‌دار کشور است و باید اعتماد بین مشتری و شرکت شکل گیرد تا تمام امور به خوبی انجام شود.

گروه اقلیما برای جذب مشتری در حوزه مهاجرت چه شیوه‌ای دارد؟

مشتریان بنده سینه‌به‌سینه خدمات شرکت را به دیگران معرفی می‌کنند. به عنوان مثال، بنده ۳ سال پیش برای یکی از دوستان کاری را انجام دادم و همین موضع باعث شد تا تعریف گروه اقلیما را نزد دیگران ببرم، بر همین اساس گروه مهاجرتی شرکت ما اقدام به جذب مشتری در بخش‌های مختلف کرده است. تبلیغات این گروه بیشتر روی برندینگ است و موضوع اعتماد در بخش مهاجرت اهمیت ویژه‌ای دارد، زیرا کلاهبردارهای مهاجرتی در ایران به علت نبود قانون و وجود خلاءهای قانونی به راحتی طی چند سال اخیر پول‌های هنگفتی به جیب زده‌اند.

مهمترین چالش در حوزه گردشگری و مسافرتی را بیان کنید؟

به نظر بنده، انجمن صنفی دفاتر خدمات مسافرتی گردشگری باید به اتحادیه تبدیل شود. از نظر قانونی و حقوقی، این انجمن با اتحادیه فاصله زیادی دارد، چرا که اتحادیه، صدور مجوز و نظارت را انجام می‌دهد و از نظر حقوقی و قانونی قدرت بیشتری دارد، اما انجمن صنفی عملاً یک نقش دورهمی داشته و از نظر قانونی نمی‌تواند نقش خاصی ایفا کند. در حوزه گردشگری نیز، اعطای مجوزها بر عهده وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، سازمان هواپیمایی کشوری و سازمان حج و زیارت است. دفاتر فعال در حوزه گردشگری باید از یکی از نهادها گرفته شده، مجوز اخذ کنند تا مشکل حقوقی برای آن‌ها ایجاد نشود. اگر اتحادیه دفاتر خدمات مسافرتی و گردشگری تشکیل شود، به‌طور قطع بسیاری از امور حل‌نشده در انجمن صنفی حوزه گردشگری در قالب اتحادیه حل خواهد شد.

وسخن آخر...

شاید این صحبتی که می‌کنم شعارگونه باشد، اما تمام انسان‌های روی کره زمین بیزینس انجام می‌دهند تا کسب درآمد داشته باشند که به‌طور قطع ما هم از این قاعده مستثنی نیستیم. بهترین لحظات کاری زندگی بنده زمانی بود که جواب مثبت برای مشتری خود گرفتم و بدترین لحظه هم زمانی بود که به مشتری خود جواب منفی دادم. البته بنده برای تبدیل جواب منفی به مثبت از هیچ کوششی دریغ نکردم، اما در نهایت اگر موفق به اخذ جواب مثبت برای مشتری نشوم، تمام هزینه‌ها را به وی باز می‌گردانم و به دلیل اینکه پرونده به نتیجه نرسیده، مبلغی هم دریافت نخواهم کرد. هدف ما این است که در گروه اقلیما، زندگی جذاب‌تری برای ایرانیان رقم بزنیم. ■

موضوع اعتماد در بخش مهاجرت اهمیت ویژه‌ای دارد، زیرا کلاهبردارهای مهاجرتی در ایران به علت نبود قانون و وجود خلاءهای قانونی به راحتی طی چند سال اخیر پول‌های هنگفتی به جیب زده‌اند

مدیرعامل گروه صنعتی پارس شیر

ریشه تورم در عدم کنترل قیمت تمام شده محصولات است

مصطفی حانمی

مدیرعامل گروه صنعتی پارس شیر اظهار کرد: تمام سعی خود را برای افزایش کیفیت کالاها انجام داده‌ایم و نرمش بیشتری با مشتریان داریم. ضمناً گواهی‌ها و تقدیرنامه‌هایی از وزارت صنایع، موسسه استاندارد و خریداران خارجی دریافت کرده‌ایم.

صدیق در پاسخ به این سوال که "واحد تحقیق و توسعه این گروه صنعتی تا چه میزان در پیشرفت و توسعه فعالیت‌ها نقش داشته است؟" گفت: محصولات این شرکت از جمله کالاهای ایمنی است که به‌طور روزانه در منازل مورد استفاده قرار می‌گیرد و پایه اصلی تولید آن، علم و تکنولوژی (Science & Technology) است که باید تمام استانداردهای داخلی و خارجی رعایت و اعمال شوند. برای دستیابی به این هدف، واحد تحقیق و توسعه این گروه صنعتی به نحو مطلوبی عمل کرده و بازخورد کارها را کنترل، اصلاح و اعمال می‌کند.

این فعال صنعتی با تأکید بر اینکه تحولات عظیمی در صنعت لوازم خانگی کشور رخ داده، گفت: هم‌اکنون کیفیت محصولات ایرانی کاملاً ارتقاء یافته و با بهترین برندهای خارجی رقابت می‌کند. در عین حال طراحی‌های جدید از نظر شکل و رنگ، تنوع فراوانی را ایجاد کرده که مورد استقبال مصرف‌کنندگان قرار گرفته است.

وی تورم در جامعه را موجب افزایش قیمت‌ها دانست و افزود: ریشه تورم در عدم کنترل قیمت تمام شده محصولات است. قسمت عمده مواد اولیه، ارز و شرایط بانکی در اختیار شرکت‌های دولتی است که بدون کنترل، قیمت‌ها را بالا می‌برند و موجب افزایش قیمت محصولات می‌شوند. طبیعی است که قیمت بالا در بودجه خریداران تأثیر می‌گذارد و حدود ۱۵ درصد فروش لوازم خانگی را کاهش می‌دهد.

مدیرعامل گروه صنعتی پارس شیر با بیان اینکه تصمیم‌گیری‌ها در نقاط و ایستگاه‌های متعدد صورت می‌گیرد، بنابراین هر کسی نقش یک دولت مستقل را بازی می‌کند و به نفع خودش تصمیم می‌گیرد، اظهار کرد: برخی از نهادها مانند وزارت صمت در جهت حمایت از تولید و کنترل بحران‌ها، تلاش می‌کنند، اما سونامی که از نهادهای دیگر به سوی صنایع سرازیر می‌شود، زحمات این وزارت را کم‌رنگ‌تر می‌کند.

صدیق در پایان افزود: لوازم خانگی مصرف‌کننده خود را دارد و در حال حاضر به عنوان صنعت پیش‌ران مطرح است. همه مردم به نوعی نیازمند لوازم خانگی هستند، بر همین اساس این صنعت از نظر کمی و کیفی به‌طور دائم در حال توسعه خواهد بود. ■



گروه صنعتی پارس شیر (سهامی خاص) اولین تولیدکننده محصولات ایمنی برای لوازم گازسوز خانگی در ایران از سال ۱۳۶۶ به صورت سهامی خاص در شهرک صنعتی کاوه در نزدیکی شهر ساوه تأسیس شد و با بیش از سه دهه فعالیت مستمر و پویا، هم‌اکنون در صنعت لوازم گازسوز خانگی از آن زمان تاکنون همواره به عنوان یکی از شرکت‌های شاخص و ممتاز حضوری جدی و فعال در عرصه طراحی و تولید قطعات وابسته به لوازم گازسوز خانگی در کشور داشته است.

دکتر مرسل صدیق، مدیرعامل گروه صنعتی پارس شیر با اشاره به اینکه بعد از ۳۵ سال تولید و بررسی نیاز مصرف‌کنندگان داخلی و خارجی، تنوع تولید در این شرکت شکل گرفته و هم‌اکنون انواع مدل‌های شیرآلات اجاق گاز، بخاری گازی، سماور آبی و گازی و همچنین شیرآلات آزمایشگاهی تولید می‌شود، گفت: تغییرات تکنولوژی و تغییر در بازار مصرف ایجاب می‌کند که به‌طور مرتب مدل‌های جدیدی تولید و عرضه شود. در حال حاضر نیز حدود ۴۲۰ نفر به صورت مستقیم گروه صنعتی پارس شیر فعالیت دارند.

وی با بیان اینکه عمده صادرات این شرکت به کشور انگلستان است که محصولات آن طبق استاندارد اروپایی به خصوص آخرین استاندارد و شرایط GAR تولید می‌شود، افزود: صادرات گسترده‌ای هم به کشورهای مصر، تونس و سوریه داشته‌ایم که به دلیل مسائل روابط خارجی کشورها فعلاً متوقف شده است. از طرفی، طی چند سال گذشته مقداری از کالاها به آلمان و تعداد قابل ملاحظه‌ای به فرانسه صادر می‌شد.

قسمت عمده مواد اولیه، ارز و شرایط بانکی در اختیار شرکت‌های دولتی است که بدون کنترل قیمت‌ها را بالا می‌برند و موجب افزایش قیمت محصولات می‌شوند



در این بخش می خوانیم:

- تاثیر جنگ روسیه و اوکراین بر اقتصاد ایران
- تدوین سند آینده پژوهی روابط ایران و روسیه در افق ۲۰۵۰
- استفاده از مشاور کسب و کار؛ ضرورتی برای موفقیت مدیران

مدیرعامل انجمن دوستی ایران و روسیه خبر داد

تدوین سند آینده‌پژوهی روابط ایران و روسیه در افق ۲۰۵۰

محمد جعفری

یکی از مهمترین وظایف انجمن‌های دوستی؛ ایجاد بسترهای اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی برای برقراری روابط بهینه بین کشورها به منظور رشد درآمدهای تجاری فراسرزمینی است، با این حال اهمیت و نقش مثبت این انجمن‌ها آن‌طور که باید در کشورمان جا نیفتاده و برخی از نهادها مانند وزارت امور خارجه و حتی سفارت‌خانه‌ها نیز آن‌ها را به چشم یک رقیب جدی نگاه می‌کنند. به همین بهانه به سراغ امیر محمودزاده، مدیرعامل انجمن دوستی ایران و روسیه رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که ماحصل آن در ادامه می‌آید.

طراحی رصدخانه فرهنگی دو کشور است تا مثلث توهم، جهل و تضاد منافع نسبت به روابط دو کشور از بین برود. خوشبختانه سفر اخیر ریاست محترم جمهور کشورمان به روسیه، بسیاری از ابهامات را حل کرد و به عنوان یک سفر سرنوشت‌ساز، دستاوردهای زیادی را به همراه داشت، به طوری که روشن شد، ایران یک قدرت بسیار بزرگ منطقه‌ای است و حتی روسیه نیز برای دستیابی به بازارهای اقتصادی چین و هند به ایران نیاز دارد.

تاکنون چه میزان از اهداف این انجمن محقق شده است؟

این انجمن‌ها به عنوان بازوی دیپلماسی و عامل هماهنگی روابط دو کشور و ارائه‌دهنده نقشه‌های راهبردی به شمار رفته و کمک بخش دولت در پیشبرد برنامه‌ها و سیاست‌های تعیین شده آن هستند، با این حال نقش و جایگاه انجمن‌ها آن‌طور که باید شناخته نشده، از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های آن‌ها به خوبی استفاده نشده و همین امر فرآیند تحقق برنامه‌های این انجمن‌ها را به تاخیر انداخته است.

انجمن دوستی ایران و روسیه چه اقدامی برای گسترش روابط مردم دو کشور انجام داده است؟

همان‌طور که اشاره شد، انجمن‌های دوستی هنوز به جایگاه مناسبی در کشور دست پیدا نکرده‌اند، با این وجود انجمن دوستی ایران و روسیه در تلاش است تا از پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های موجود مردم دو کشور برای گسترش روابط دوستانه و فرهنگی آنان استفاده کرده و برای تحقق هر چه بیشتر اهداف خود، پل‌های الفت و دوستی را بین آن‌ها ایجاد کند.

سازمان‌ها و نهادهای دولتی چه رویکردی نسبت به انجمن‌های دوستی دارند؟

متأسفانه برخی از مواقع تضاد و تداخل فعالیت سفارت‌ها و انجمن‌های دوستی، موجب رویکرد منفی نهادهای دولتی نسبت به این انجمن‌ها می‌شود، در حالی که اگر واقع‌بینانه نگاه کنیم، انجمن‌های دوستی نقش موثری در کمک به نهادها و دولت برای غلبه بر چالش‌ها و مشکلات خواهند داشت. وزارت امور خارجه معمولاً به این انجمن‌ها به چشم رقیب نگاه می‌کند و فعالیت‌های آن‌ها را با منافع خود در تضاد می‌بیند. با توجه به این موضوع باید تاکید کرد، انجمن‌های دوستی به عنوان یک



انجمن دوستی ایران و روسیه در چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

مقدمات تشکیل این انجمن از دی‌ماه سال ۱۳۹۹ با هدف گسترش روابط فرهنگی و دیپلماسی بین دو کشور با ۳۰۰ نفر عضو آغاز شد و در حال حاضر نیز به فعالیت‌های فرهنگی، آموزش زبان روسی، تولید محتوا، برگزاری نشست‌های فرهنگی و اجتماعی و کارگاه‌های آموزشی و فرهنگی می‌پردازد. مهمترین دستاورد انجمن دوستی ایران و روسیه طی دو سال فعالیت، آموزش یک‌هزار و ۵۰۰ نفر در حوزه زبان روسی، چاپ ۸ جلد کتاب و ۱۴ خبرنامه است. لازم به یادآوری است، نشریات این انجمن با موضوع مشترک ایران و روسیه به‌طور هفتگی و مرتب چاپ شده و اعضای آن نیز از تباط مسستمری با افراد صاحبان اندیشه یعنی متخصصان در حوزه زبان و ادبیات روسی و فعالان حوزه‌های فرهنگی و دیپلماسی دارند.

این انجمن چه برنامه‌هایی برای پیشبرد اهداف خود تدوین کرده است؟

از مهمترین این برنامه‌ها؛ تدوین سند فرهنگی روابط ایران و روسیه و

نهاد فعال، قادر هستند تا بار عظیمی را از دوش سفارت‌خانه‌ها بردارند و به مانند بخش خصوصی که نقش لابی‌گری و گفت‌وگو با دیگر کشورها را بر عهده دارد، زمینه مذاکرات بیشتر با کشور مقابل را فراهم سازند. از سوی دیگر، انجمن‌ها با استفاده از بودجه خصوصی، دولتی، کمک‌های خیرخواهانه و کمک‌های سازمان‌ها، اهداف تعیین شده خود را پیش برده و مطابق با بند ۴ ماده ۳۳ اساسنامه انجمن‌های دوستی می‌توانند به عنوان تسهیل‌گر و زمینه‌ساز فعالیت‌های اقتصادی برای سفارت‌خانه‌ها اقدام کنند. به طور کل، مهمترین کارکرد انجمن‌ها تلطیف و آماده‌سازی فضا برای فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی است که لازمه آن، برقراری الفت بین مردم دو کشور و گروه‌های فرهنگی، هنری، ورزشی و... است که سرمایه اجتماعی عظیمی برای افزایش همکاری‌های اقتصادی و تجاری فراهم می‌کند.

انجمن دوستی ایران و روسیه چه دستاوردهایی را به همراه داشته‌است؟

نمونه این دستاوردها ایجاد فضای ذهنی مثبت در روابط دو کشور بوده، به طوری که در حال حاضر همه می‌دانند، سیاست و عملکرد دولت فعلی روسیه با دولت تزاری سابق تفاوت دارد. علاوه بر این، فعالیت‌های این انجمن موجب شده تا نگاه اجتماعی و فرهنگی جدیدی نسبت به کشور روسیه در مردم وجود داشته باشد، همان‌طور که اولویت اصلی رئیس‌جمهور محترم نیز ایجاد ارتباط با کشورهای همسایه از جمله روسیه است که از طریق آن می‌توان از ظرفیت‌های کریدور شمال به جنوب، سواحل مکران، بندر استراتژیک چابهار، اقتصاد دریا و از همه مهمتر گردشگری دریای خزر و توسعه ظرفیت‌های آن استفاده کرد. از طرفی، از طریق این کشور می‌توان تحریم‌ها را دور زد، روایید گردشگری را به صورت عملیاتی حذف و بانک‌های مشترک تاسیس کرد تا زمینه‌ساز فعالیت‌های اقتصادی، اجتماعی، علمی و دانشجویی شود.

چرا برخی تلاش می‌کنند تا نسبت به کشور روسیه در افکار عمومی ایران ذهنیت منفی ایجاد کنند؟

یک عده غرب‌گرا در کشور که منافع خود را در تضاد با روس‌ها می‌دانند، در تلاش هستند تا ذهنیت عمومی را نسبت به این کشور منفی سازند، به همین دلیل ادعا می‌کنند که روس‌ها حق آن‌ها را پایمال کرده‌اند. به عبارتی دیگر، منافع آن‌ها در به هم خوردن روابط ایران با روسیه است، بر همین اساس همان‌طور که ذکر شد، انجمن دوستی ایران و روسیه در تلاش است تا مثلث توهم، جهل و تضاد منافع نسبت به روس‌ها را در کشور کمرنگ سازد. به اعتقاد بنده، گذشت زمان همه حقیقت را ثابت خواهد کرد و به زودی مردم متوجه می‌شوند که برای توسعه اقتصادی و تجاری باید با روس‌ها در ارتباط باشند.

نظر تان درباره سفر اخیر ریاست محترم جمهوری اسلامی ایران به روسیه چیست؟

این سفر با رعایت استانداردها و پروتکل‌های بهداشتی صورت گرفت و از این نظر تفاوت خاصی با سفر مکرون به این کشور نداشت. رئیس‌جمهور محترم در سفر به روسیه سه ساعت پشت درهای بسته با رئیس‌جمهور این کشور به گفت‌وگو نشست و قراردادهایی را منعقد کرد که به مدت ۱۰

الی ۱۵ سال بهره مثبت خواهد داشت، اما از آنجایی که دستاوردهای این سفر اعلام نشد، بسیاری از جمله جناح‌های غرب‌گرا و علاقه‌مند به رابطه با غرب، به حاشیه‌های این سفر پرداخته و از واقعیت‌ها غافل شدند.

تا چه اندازه از ظرفیت‌های بازار روسیه استفاده شده‌است؟

متأسفانه سهم کشورمان از بازار روسیه صفر است. ایران به دلیل نبود افراد متخصص و آگاه برای مذاکره و همچنین آشنا با زبان روسی، از بازار اوراسیا و روسیه به نحو مطلوبی استفاده نکرده است. از طرفی، موضوع لجستیک و کریدورهای کشور بسیار ضعیف است. ما باید بپذیریم که کشور روسیه از ابرقدرت‌های منطقه است و ایران می‌تواند ۸۰ درصد بازار کشاورزی و صنایع غذایی آن را تامین کند. همچنین از طریق این کشور می‌توان گردشگری دریایی و اشتغال‌زایی فراسرزمینی ایجاد کرد، اما متأسفانه عملکرد اتاق مشترک ایران و روسیه برای تحقق این امور ضعیف بوده و بسیاری از فرصت‌های اقتصادی و تجاری برای ارتباط با این کشور به ویژه در زمان کرونا از میان رفته است. رابطه با روس‌ها به صبر و حوصله زیادی نیاز دارد و به این منظور باید اطمینان کافی را در طرف مقابل ایجاد کرد.

چه موانعی برای ارتقای سریع روابط بین دو کشور وجود دارد؟

در حال حاضر هنوز ریل راه‌آهن رشت و آستارا ایجاد نشده و بندر چابهار نیز گسترش پیدا نکرده است. از سوی دیگر، اتاق‌های بازرگانی متمرکز در کشور وجود ندارد و به وسعت و عظمت کشور روسیه توجهی نمی‌شود. گلخانه‌دارها و کشاورزهای کشور از دستورالعمل‌های روسیه غافل هستند و زیربنای لازم برای آموزش زبان روسی، شناخت بازار روسیه و گسترش روابط اجتماعی و اقتصادی با این کشور ایجاد نشده است.

آگاهی از زبان روس‌ها تا چه اندازه در توسعه روابط اقتصادی این دو کشور اثر دارد؟

یکی از فعالیت‌های مهم انجمن دوستی ایران و روسیه، ایجاد پل ارتباطی فرهنگی و اجتماعی بین دو کشور است که به شناخت فرهنگ و زبان مردم این کشور نیاز دارد، بر همین اساس برای تحقق این امر؛ خبرنامه‌ها، کتاب‌ها و نشریات مختلفی از سوی این انجمن منتشر می‌شود. تدوین سند آینده‌پژوهی روابط ایران و روسیه در افسق ۲۰۵۰ و طراحی رصدخانه فرهنگی ایران و روسیه نیز از دیگر برنامه‌های انجمن دوستی ایران و روسیه به شمار می‌رود. علاوه بر این، کلاس‌های آموزش زبان روسی به صورت رایگان برگزار شده و ضمن برگزاری نشست‌های فرهنگی، چاپ سه جلد کتاب در زمینه کارآفرینی و پیوست‌های پروژه‌های اقتصادی و گردشگری دریای خزر در دستور کار قرار گرفته است.

وسخن آخر...

امیدواریم دولت و وزارت امور خارجه به انجمن‌های دوستی بهای بیشتری دهند و از این پس شاهد روابط عمیق اجتماعی و فرهنگی بین ایران و روسیه باشیم، به طوری که در دانشگاه‌ها و مدارس، زبان روسی به عنوان یکی از زبان‌های بین‌المللی تدریس شود و اهداف کشورمان در بحث اشتغال‌زایی فراسرزمینی و تجارت محقق گردد. ■

برخی از مواقع
تضاد و تداخل
فعالیت سفارت‌ها و
انجمن‌های دوستی
موجب رویکرد منفی
نهادهای دولتی نسبت
به این انجمن‌ها
می‌شود، در حالی که
انجمن‌های دوستی
نقش موثری در کمک
به نهادها و دولت
برای غلبه بر چالش‌ها
و مشکلات خواهند
داشت

تأثیر جنگ روسیه و اوکراین بر اقتصاد ایران

فرهاد بوذری

مشاور و عضو هیات مدیره شرکت پترو یاس آسیا



با توجه به افزایش قیمت نفت تراز تجاری ما مثبت خواهد شد و حدوداً در یک دوره سه ماهه ۱۰ الی ۱۲ میلیارد دلار افزایش صادرات خواهیم داشت

هیچ کس باور نمی‌کرد که در پی سخنان پوتین در مورد نگرانی از توسعه ناتو به شرق اروپا و مخصوصاً اوکراین چنین اتفاقات سریعی به وجود آید و با ساده‌انگاری‌های سران اوکراین و سیاست‌های حمایتی بی‌پشتوانه اروپا و غرب، شاهد این جنگ خانمان‌سوز باشیم. قطعاً بلایا و آوارگی برای هیچ ملتی سزاوار و شایسته نیست و هیچ کس آن را تایید نمی‌کند. در واقع ما نظاره‌گر یک تراژدی بین‌المللی هستیم که جدا از مسایل سیاسی و عوامل به وجود آورنده آن، تبعات اقتصادی گسترده‌ای بر جهان، خاورمیانه و ایران خواهد داشت. اوکراین و روسیه حدود ۳۰ درصد از گندم جهان و حدود ۲۰ درصد از کل غلات جهان را تامین می‌کنند و علاوه بر این، روسیه به تنهایی یکی از صادرکنندگان عمده نفت و گاز جهان است. در این میان، تأثیر نقش جنگ در خاورمیانه در حوزه غلات فقط برای سه کشور یمن، لبنان و مصر را به شرح زیر می‌توان جمع‌بندی کرد.

کشور یمن با بیش از هفت سال جنگ، با انبوهی از مردم و با واردات بیش از ۲۵ درصد از گندم خود از اوکراین با بحران تامین گندم و گرانی آن مواجه می‌شود و کشور مصر نیز با واردات ۹۰ درصدی گندم خود از اوکراین با بحران افزایش قیمت نان روبه‌رو خواهد شد و هم‌اکنون قیمت‌ها به دو برابر افزایش پیدا کرده است. از طرفی، کشور لبنان حدود ۶۰ درصد از گندم خود را از اوکراین تامین می‌کرد و در حال حاضر با بحران‌های سیاسی مجلس و جامعه خود مواجه است و زمینه تضعیف پارلمان را به وجود خواهد آورد. البته هم‌اکنون ظرفیت قابل صادرات اوکراین حدود ۵ میلیون تن گندم و ۱۱ میلیون تن ذرت است.

اما در این میان، حدود ۱۰ درصد از غلات ایران توسط اوکراین و حدود ۴۰ درصد توسط روسیه تامین می‌شد و علاوه بر این، کشورمان واردکننده عمده روغن از اوکراین بود. با توجه به اینکه این جنگ تقریباً ادامه‌دار خواهد بود، تأثیرات زیادی بر اقتصاد ما خواهد داشت که نکات منفی و مثبتی را به همراه دارد. از عمده تأثیرات منفی آن می‌توان به افزایش طبیعی قیمت کالاهایی مثل گندم، ذرت و روغن آفتاب تا ۴۰ درصد اشاره کرد. هم‌اکنون قیمت فوب گندم دریای سیاه به ۴۰۰ دلار و حتی بالاتر رسیده است. ما در سال آینده باید ۸ میلیون تن گندم وارد کنیم و حدوداً این تفاوت قیمت به رقمی حدود ۸۰۰ میلیون دلار خواهد رسید. قیمت ذرت، جو و روغن‌های خام نیز افزایش خواهد داشت

که با توجه به افزایش ۳۰ درصدی با توجه به واردات ۱۵ میلیون تنی در این حوزه با افزایش قیمتی حدوداً ۱/۵ میلیارد دلار روبه‌رو خواهیم بود، یعنی باید حدود ۳ میلیارد دلار اضافه پرداختی داشته باشیم. البته تأثیرات بالا رفتن قیمت نفت را بر اقتصاد ایران هم باید در نظر بگیریم که با توجه به افزایش ۵۰ دلاری تاکنون و احتمال بالا رفتن تا مرز ۱۵۰ دلار و میانگین صادرات روزانه ۲/۵ میلیون بشکه، می‌شود تخمین زد که حدوداً برای یک بازه سه ماهه مابه‌التفاوتی معادل ۱۸ میلیارد سود خواهد داشت. در بلندمدت درسی که این جنگ به ما می‌دهد، این است که می‌توانیم زیرساخت‌های توسعه گاز کشور را به بیش از این مقادیر برسانیم. کشورمان منافع بسیاری از گاز دارد که متأسفانه با توجه همیشگی به نفت مغفول مانده است. چه بسا اگر زیرساخت‌های گاز کشور قوی بود، در صدد تامین قسمتی از نیاز جهانی در دنیا بر می‌آمدیم. بنده با توجه به ادامه همین روند، بسیار خوشبین هستم که بتوانیم بهترین بهره اقتصادی در کشور را شاهد باشیم.

در حوزه غلات، با توجه به ارتباط بسیار نزدیک ما با روسیه و ارتباط از طریق دریای خزر، میزان دو میلیون تنی واردات ما از روسیه نه تنها کمتر نخواهد شد، بلکه بیشتر نیز می‌شود و تا حدود ۴ میلیون تن از دریای خزر افزایش خواهد یافت، چون به علت تحریم‌ها روسیه با ما تمایل بیشتری برای تجارت خواهد داشت و کسری تامین نیاز از اوکراین به راحتی رفع خواهد شد. از طرفی، کشتی‌های کوچک فعال در دریای سیاه به دریای خزر خواهند آمد و کرایه کشتی بسیار پایین می‌آید که در این میان، بیشترین تمرکز ما باید روی سیاست‌های توسعه اقتصادی کشور و ارائه راه‌حل‌های اجرایی بیشتر برای استفاده از فرصت‌های اقتصادی پیش‌آمده باشد. قابل ذکر است، در این نوشتار، تنها به اثرات اقتصادی این مناقشه برآمده و فقط به مسائل اقتصادی پرداختیم و اصلاً کاری با سیاست نداشتیم و تنها اثرات اقتصادی تصمیمات سیاسی را بررسی کردیم. البته باید نشست و نظاره کرد که در آینده چه اتفاقاتی پیش خواهد آمد.

در یک جمع‌بندی از وضعیت کنونی می‌توان برداشت کرد که با توجه به افزایش قیمت نفت تراز تجاری ما مثبت خواهد شد و حدوداً در یک دوره سه ماهه ۱۰ الی ۱۲ میلیارد دلار افزایش صادرات خواهیم داشت. اما در طرف دیگر با توجه به توسعه ایران در صنایع فولاد و اوره که در

سال‌های پیش اتفاق افتاده و عدم صادرات اوره و فولاد که مهمترین فرآورده‌های صادراتی اوکراین به شمار می‌رود، بازارهای هدف به سمت ایران نشانه خواهند رفت و کشورهای مثل ایتالیا، ترکیه، مصر، لهستان، بلغارستان، الجزایر، عراق و لبنان به دنبال تامین فولاد خود از ایران خواهند بود. بازار اوره نیز با افزایش قیمتی حدوداً ۴۰ درصدی مواجه خواهد شد که بازارهای هدف باز هم به سمت ایران می‌آیند و با ظرفیت سالانه تولید حدود سه میلیون تن این تقاضاها را پوشش خواهد داد که در این میان، شرکت‌های پتروشیمی پردیس، کرمانشاه، شیراز، خراسان و... مخاطبان این افزایش تقاضا خواهند بود. البته باید به این موضوع مهم اشاره کرد که ما به هیچ وجه طرفدار جنگ نبوده و نیستیم و خودمان از کشوری هستیم که ضرر و زیان جنگ را تا سال‌ها بر خود دیده و چشیده‌ایم، با این حال باید واقع‌بین بود و از امکانات و فرصت‌هایی که برای اقتصاد ایران به وجود خواهد آمد، نهایت استفاده را ببریم و برای توسعه کشور عزیزمان بیشتر تلاش کنیم.

به نظر بنده، توسعه زیرساخت‌های گازی و حمل‌ونقل‌های دریایی، ترمیم حمل‌ونقل زمینی و همچنین استفاده پهنه‌ای از منابع و معادن کشور باید از اهم واجبات باشد. اقتصاد سیاسی هم‌اکنون می‌تواند بیشترین کمک را به ایران داشته باشد و موازات سیاسی و اقتصادی را که تاکنون به ضرر ایران بوده، به نفع کشورمان برگرداند. آنچه مسلم است، روسیه در انزوای سیاسی بی‌بدیلی فرو خواهد رفت و غرب از این فرصت بیشترین استفاده را خواهد کرد تا روسیه را منزوی کند، با این حال تجارت ۴۳۰ میلیارد دلاری روسیه با اروپا هم نقطه عطفی است که اروپا نمی‌خواهد به این راحتی آن را کنار بگذرد و تا جایگزینی با منبع دیگری بسیار فاصله دارد. در حال حاضر تعرفه‌های گاز در اروپا ۲ برابر شده و ۸ لوله مهم انتقال گاز روسیه به اروپا که از اوکراین می‌گذرد، می‌تواند به عنوان رگ حیاتی اروپا تلقی شود. اروپا با شرکت در تحریم ایران، ضررهای بسیاری دیده که یکی از آن‌ها همین عدم سرمایه‌گذاری در بخش گاز ایران بود. متأسفانه آمریکا با تحریم ایران، مانع از همکاری اروپا از ۱۵ سال پیش

تاکنون شده و با این روند توانست قدرت خود را در مقابل اروپا بالا ببرد و اجازه استفاده ابزارهای انرژی و تامین گاز اروپا از منبع دیگری را بگیرد. در واقع ما با داشتن ابزارهای تولید نفت خام، فولاد، اوره و محصولات پتروشیمی دست بالا را در این برهه از زمان خواهیم داشت و نباید به سادگی از کنار آن عبور کنیم. اقتصاد ایران باید با یک حالت ایستا و پاینده در حوزه سیاست، عدم تصمیم‌گیری عجولانه و با استفاده از اقتدار در حوزه دیپلماسی خارجی به جلو برود. یکی دیگر از اثرات این مناقشه، تصمیم‌گیری سریع غرب نسبت به موافقت بر جام می‌باشد و سرعت نهایی شدن توافقات برجامی را بیش از پیش کرده است. انشالله با برداشتن تحریم‌های ظالمانه به ویژه در خصوص شرکت‌های عمده کشور از قبیل شرکت‌های نفت کش و حمل‌ونقل دریایی و همچنین توافقات برجامی، بتوانیم در حوزه انتقالات نقش فعال‌تری بازی کنیم. البته اثرات برداشتن تحریم بسیار فراتر خواهد بود که در این میان، اگر در حوزه بانکی فعال‌تر شویم، مطمئناً حداقل ۱۰ درصد از هزینه‌های بانکی کمتر و عملیات تجاری بسیار پر سرعت‌تر انجام خواهد شد، به عبارتی دیگر، سرعت رشد اقتصادی کشور بیش از حد انتظار خواهد بود و از طرفی، در حوزه فروش نفت نیز به سقف حداقل ۵ میلیون بشکه در روز خواهیم رسید. از سوی دیگر، توسعه سیستم‌های پروازی کشور به شکل چشم‌گیر و امنیت پروازها بسیار بالا خواهد رفت و شاهد ترانزیت هوایی در ایران خواهیم بود. در حوزه صادرات میعانات گازی، گوگرد و فلزات گران‌بها نیز بدون هیچ تحریمی پیشرو خواهیم بود. با اینکه در حوزه غلات ما واردکننده هستیم، اما در تراز تجاری ما برنده این موقعیت خواهیم بود. در این مطلب سعی بر آن شد تا تاثیرات واقعی جنگ روسیه و اوکراین بررسی شود. در پایان بر هوشیاری مسئولان کشور برای استفاده صحیح از فرصت‌های به دست آمده در کمال وقار و آرامش اصرار می‌کنیم. نقش صنایع وابسته حوزه‌های مختلف را باید در نظر بگیریم و مدیران مربوطه این صنایع نباید از اهمیت این مساله و موقعیتی که در آن قرار داریم، غافل باشند. ■

با توجه به توسعه ایران در صنایع فولاد و اوره که در سال‌های پیش اتفاق افتاده و عدم صادرات اوره و فولاد که مهمترین فرآورده‌های صادراتی اوکراین به شمار می‌رود، بازارهای هدف به سمت ایران نشانه خواهند رفت



استفاده از مشاور کسب و کار ضرورتی برای موفقیت مدیران

دکتر مهدی کریمی تفرشی
رئیس کارگروه کسب و کارهای جاده ابریشم سازمان ملل - یونسکو



هزینه کرد در آموزش
و مشاوره به منزله
یک سرمایه‌گذاری
سودآور است که
افق‌های روشنی را
پیش چشم‌بنگاه‌های
اقتصادی گشوده و
سازمان را برای آینده
مجهز می‌کند

تجربه‌های قبلی کافی نیست و باید به محض تغییر شرایط رقابت، از شیوه‌های جدید بازاریابی استفاده کرد. امروزه مدیران شرکت‌ها نیاز به دانش، مهارت و تخصص بازاریابی در به کار بستن این شیوه‌ها را بیش از گذشته احساس می‌کنند و استفاده از خدمات یک مشاور بازاریابی کاملاً بدیهی به نظر می‌رسد.

مشاوره کسب و کار و تجارت در زمینه‌های زیادی می‌تواند شما را راهنمایی کند از جمله اینکه:

- چگونه و با استفاده از چه راهکارهایی می‌توانید از رقبا پیشی بگیرید؟
 - چه استراتژی‌هایی می‌تواند سهم بازار را به نفع کسب و کار شما افزایش دهد؟
 - ارائه راهکارهایی که می‌تواند به وفادارسازی مشتری بینجامد.
 - چگونه اعتبار برند خود را افزایش دهید.
 - چگونه و با چه روش‌هایی می‌توان بازاریابی کرد؟
 - چه مکان‌هایی برای تبلیغات مناسب است و چه میزان تبلیغات برای کسب و کار مفید است؟
 - ارائه برنامه‌های مفید برای جلوگیری از کاهش هزینه‌های اولیه.
 - دریافت راهنمایی و راهکارهایی که به افزایش درآمد می‌انجامد.
 - دریافت راهنمایی و مشاوره درباره مدیریت شبکه‌های اجتماعی و بازاریابی دیجیتال.
- حضور یک مشاور خوب و کاربلد در کسب و کار شما، می‌تواند به کارمندان انگیزه بیشتری دهد. زمانی که مشاور با تجربه‌ای در سیستم تجاری خود داشته باشید، حضور او نقطه قوت و اتکاء، برای کارمندان خواهد بود؛ چرا که آنان این دلگرمی را دارند که هر زمان با مشکل یا چالشی درگیر شدند، بتوانند از مشاوران کمک دریافت نمایند. شاید تصور کنید که هزینه استخدام یک مشاور کسب و کار، بیشتر از کارمندان معمولی باشد، اما این نکته را در نظر بگیرید که این افراد به دلیل مهارت و تجربه‌ای که دارند، کمک زیادی به سودآوری و موفقیت کسب و کار شما خواهند کرد. هزینه کرد در آموزش و مشاوره به منزله یک سرمایه‌گذاری سودآور است که افق‌های روشنی را پیش چشم نگاه‌های اقتصادی گشوده و سازمان را برای آینده مجهز می‌کند. ■

مشاوره، نقشی مهم و تعیین‌کننده در حیات مادی و معنوی انسان‌ها و به‌ویژه در بهبود وضعیت کسب و کار دارد. آنچه مسلم است، مشاوره نیاز طبیعی بشر و پشتیبان او در تصمیم‌گیری‌های سنجیده است. انسان در زندگی امروز، نمی‌تواند در همه امور صاحب‌نظر و متخصص باشد. از آنجا که در عصر حاضر، نیاز به تخصص و مهارت در همه زمینه‌های زندگی نیاز است، بهترین راهکار برای رسیدن به موفقیت، آرامش و پیشگیری از اشتباهات احتمالی، دریافت مشاوره است.

راه‌اندازی و شروع یک کسب و کار، یکی از چالش‌هایی است که پیش روی افراد جامعه امروز به خصوص قشر جوان قرار دارد. اگرچه رؤیای داشتن یک کسب و کار موفق و درآمدزا، بسیار وسوسه‌انگیز و جالب است، اما داشتن یک رؤیا، به تنهایی تضمینی برای موفقیت نیست. راه‌اندازی استارت‌آپ و کسب و کاری جدید، سخت و طاقت‌فرسا است و یک اشتباه کوچک در شروع راه، می‌تواند شما و سرمایه‌تان را تا مرز نابودی بکشاند و زحمات‌تان را به راحتی هدر بدهد. سازمان‌های بخش خصوصی به‌ویژه در ایران با شور و حرارتی خاص تاسیس می‌شوند، اما برای پایداری و ماندگاری آن‌ها باید کوشید و این ماندگاری در پرتو کوشش و بهره‌گیری از نظرات صاحب‌نظران و انسان‌های مصمم و توسعه‌یافته است. قابل ذکر است، ارائه ایده‌های نو و خلاقانه و همچنین راه‌های عبور از مشکلات، از جمله مسائلی است که در مسیر کسب و کار، شما را به موفقیت بیشتر سوق می‌دهد. مشاوران کسب و کار، در شروع هر استارت‌آپ و فعالیتی، می‌توانند ایده‌های خلاقانه‌ای به شما ارائه دهند که قطعاً در مسیر رشد و موفقیت کسب و کار شما مفید خواهد بود.

بازار ایران با وجود فراز و نشیب‌های بسیار و نیز رقابتی ریز و درشت تا حد زیادی تبدیل به یک بازار رقابتی شده و در این میدان تقریباً هیچ بازیگری تنها و بدون رقیب نیست. در این فضا، توجه جدی به بازاریابی برای تمام شرکت‌ها یک امر ضروری است و کسانی که در این مورد غفلت کنند، به سرعت میدان را به نفع رقبا از دست خواهند داد. از آنجایی که بازاریابی مانند بسیاری از دانش‌های دیگر، امری تخصصی شده، اتکای مدیران شرکت‌ها به روش‌های سنتی گذشته و پیروی از

خواندنی‌های سرمایه‌گذاری



در این بخش می‌خوانیم:

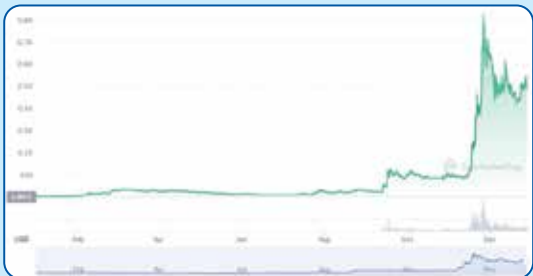
- کسب‌وکارهای سودآور در ایران و جهان
- پرسودترین ارزهای دیجیتال در سال ۲۰۲۱

پرسودترین ارزهای دیجیتال در سال ۲۰۲۱

عرفان فغانی

جهان در سال ۲۰۲۱ میلادی، شاهد انفجار ارزش ارزهای دیجیتال بود. ارزش کل بازار کریپتو که در روز اول ژانویه ۲۰۲۱ اندکی بیشتر از ۷۷۵ میلیارد دلار بود، با جهشی ۲۷۵ درصدی در اواسط ماه نوامبر رکوردی نزدیک به ۳ تریلیون دلار را ثبت کرد. بیت کوین و اتریوم به ترتیب با ۶۸ درصد و ۴۳۶ درصد رشد طی یک سال گذشته، عملکرد خوبی نشان دادند، با این حال این دو غول بزرگ از نظر رشد بازار حتی به گرد پای برخی از میم کوین‌ها مانند شیبا اینو نمی‌رسند. اگرچه اوضاع برای تمام کوین‌ها و توکن‌ها خوب پیش نرفت و تعدادی از ارزهای دیجیتال مطرح نتوانستند به قیمت‌های پیش‌بینی شده دست پیدا کنند، ولی در مجموع سال ۲۰۲۱ میلادی، سالی پرثمر برای صنعت ارزهای دیجیتال بود. در ادامه این مطلب به معرفی برخی از بهترین عملکردها در بازار ارزهای دیجیتال می‌پردازیم. با ما همراه باشید.

گالا (GALA)



گالاتوکن کاربردی اکوسیستم گالاگیمز (Gala Games)، پلتفرمی برای ایجاد بازی‌های مبتنی بر بلاک چین و توکن‌های غیرمطلی است. توکن گالا تا سه ماهه چهارم سال حرکت خارق‌العاده‌ای از خود نشان نداد و بازار این توکن زمانی دچار انفجار قیمت ۲۶۰ درصدی شد که در ۱۳ سپتامبر (۲۲ شهریور)، صرافی بایننس اعلام کرد که این توکن را در فهرست دارایی‌های دیجیتال خود جای خواهد داد. این خبر فقط طی ۲۴ ساعت، قیمت گالا را از حدود ۲ سنت به ۷ سنت رساند. جهش بعدی گالا در ماه نوامبر و همزمان با افزایش توجه و تمایل کاربران به توکن‌های متاورس و گیمینگ اتفاق افتاد. در این زمان، گالا در طول دو هفته شاهد رشدی ۹۳۰ درصدی بود و از ۸ سنت به ۸۳ سنت رسید. بازده سالانه گالا ۵۲/۱۹۵ درصد و ارزش کل بازار آن در سال ۲۰۲۱ میلادی ۳/۵ میلیارد دلار است.

شیبا اینو (SHIB)



با اینکه در حال حاضر، SHIB در تب‌وتاب تلاطم بازار قرار دارد، اما این توکن توانست از اواخر سال گذشته تا حوالی ماه نوامبر رشدی فوق‌العاده را تجربه کند. آنچه ماجرای شیبا را جذاب‌تر می‌کند، داستان شکل‌گیری این توکن به‌عنوان «قاتل دوج کوین» و در قالب یک میم کوین است. شیبا توانست از یک شوخی اینترنتی، خود را به جمع برترین‌های ارزهای دیجیتال از نظر ارزش کل بازار برساند. فهرست شدن در صرافی بایننس، توییت‌های ایلان ماسک در خصوص خریدن سگی با نژاد شیبا اینو و سوزاندن ۶/۷ میلیارد دلار از شیبا بی که در اختیار ویتالیک بوتریین بود، از عوامل اصلی صعود غافلگیرکننده توکن شیب در ماه مه بودند. جهش بعدی این کوین در فصل آلت کوین‌ها یعنی سه ماهه آخر سال اتفاق افتاد که با فهرست شدن در صرافی‌های دیگر همچون کراکن، همکاری با فروشگاه‌هایی مثل نیواگ (Newegg) و باز هم توییت‌های ایلان ماسک در مورد تحویل گرفتن سگی با نژاد شیبا اینو، قدرتی تازه گرفت. جالب است بدانید، ایلان ماسک در ماه اکتبر اعلام کرد و حتی یک توکن شیبا اینو هم خریداری نکرده است! توکن شیب فقط در ماه اکتبر رشدی تقریباً ۶۰۰ درصدی را تجربه کرد که این صعود با استقبال کاربران از توکن‌های غیرمطلی «شیبوشی»، افزایش تعداد صرافی‌های پشتیبان شیب و افزایش پذیرش این توکن به‌عنوان واسطه پرداخت، همراه بود. قابل ذکر است، بازده سالانه این رمزارز ۱۷۴/۹۰۰ درصد بود.

اکسی اینفینیتی (AXS)



توکن AXS توکن کاربردی و حاکمیتی بازی «Axie Infinity» است که مبتنی بر بلاک چین و توکن های غیرمتملی شکل گرفته است. قیمت اکسی اینفینیتی در ابتدای فعالیت ۵۴ سنت بود و سال ۲۰۲۱ میلادی را با مهاجرت از شبکه لوم به یکی از زنجیره های جانبی اتریوم به نام رونین به منظور کاهش ترافیک و کارمزد آغاز کرد. در پی این تغییر، توکن AXS شاهد ۸۰ درصد رشد قیمت از ۶ دلار به ۱۱ دلار در هفته آخر ماه آوریل بود. با افزایش ظرفیت شبکه و رشد تصاعدی کاربران این بازی، در ماه ژوئیه هم بازار این توکن قدرت تازه ای گرفت و بارش ۳۰۰ درصدی تا مرز ۴۵ دلار پیش رفت. اعلام ایردراپ و برنامه سهام گذاری توکن AXS در اواخر سپتامبر با اقبال بیشتر کاربران به این پلتفرم همراه شد تا در نهایت قیمت این توکن سه رقمی شود. در ماه اکتبر و نوامبر، همزمان با خیز برداشتن بیت کوین برای احیای قیمت و ثبت رکورد جدید، توکن اکسی اینفینیتی هم خود را آماده کرد تا بیشترین رکورد خود را بالاتر از ۱۶۵ دلار به ثبت برساند. بازده سالیانه این توکن ۱۸/۶۰۰ درصد و ارزش کل بازار آن در سال ۲۰۲۱ میلادی ۶/۲ میلیارد دلار بوده است.

فانتوم (FTM)



FTM توکن کاربردی پلتفرم قراردادهای هوشمند فانتوم است که تلاش می کند تا مشکلات این قراردادها از جمله سرعت پردازش تراکنش ها را کاهش دهد. قیمت فانتوم در ابتدا ۱/۷ سنت بود و سال ۲۰۲۱ میلادی را با همکاری با پروتکل خدمات مالی «اینجکتیو» و برخی از پروژه های دیفای آغاز کرد. تعامل پذیری بیشتر با اتریوم در ماه فوریه به همراه افزایش میزان سرمایه گذاری شرکت «هایپرچین کپیتال»، گسترش دامنه همکاری این شبکه با پروتکل هایی مثل «سوپرفارم»، «کلور» و «اوربون» و به روزرسانی شبکه در اواخر آوریل باعث شد تا این شبکه رشدی ۴/۰۰۰ درصدی را طی چهار ماه اول سال ثبت کند. رشد خیره کننده فانتوم مربوط به فصل آلت کوین ها بود، زمانی که افزایش ۵/۷۰۰ درصدی تعداد آدرس های فعال در طول تابستان بالاخره توانست ارزش این توکن را به مرز ۳/۵ دلار نزدیک کند. فانتوم در سال ۲۰۲۱ میلادی بازده سالانه ۱۲/۸۷۴ درصدی داشت و ارزش کل بازار این توکن ۵/۵ میلیارد دلار بود.

سولانا (SOL)

SOL ارز بومی پروژه متن باز (Open Source) سولانا است که در زمینه راه حل های دیفای و اپلیکیشن های غیر متمرکز فعالیت می کند. سرعت توسعه اپلیکیشن های غیر متمرکز روی شبکه سولانا و همکاری با پلتفرم های مختلف، دلیل عمده افزایش قیمت توکن سول در طول سال ۲۰۲۱ میلادی بود. همچنین کوچ توسعه دهندگان از اتریوم به سولانا، ایردراپ های مختلف روی این شبکه و سرمایه گذاری های نهادی از عوامل اصلی جهش های قیمت SOL در نیمه اول سال به شمار

می روند. رشد خیره کننده سولانا در چهار ماه آخر سال اتفاق افتاد. راه اندازی بازار توکن های غیرمتملی صرافی FTX روی بلاک چین سولانا، استقبال معامله گران نهادی از سولانا در دوران رکود بیت کوین و اتریوم و سرمایه گذاری شرکت هایی همچون «تری اروز کپیتال» و «کوین بیس ونچرز» باعث شد تا سولانا در روزهای اول نوامبر برای اولین بار وارد جمع پنج ارز دیجیتال برتر بازار شود و به رکورد ۲۶۰ دلار دست پیدا کند. ماه نوامبر هم ماه خوشی برای سولانا بود. همکاری با مرورگر بریو، راه اندازی صندوق سرمایه گذاری سولانا در شرکت گری اسکیل و ورود سرمایه گذاران نهادی بیشتر موجب شد تا این ارز دیجیتال، زمان زیادی را در محدوده ای بالاتر از ۲۰۰ دلار بگذراند. قیمت SOL در ابتدای سال ۲۰۲۱ میلادی ۱/۵ دلار، بازده سالانه آن ۱۰/۲۶۲ درصد و ارزش کل بازار سولانا ۵۸/۶ میلیارد دلار بود. ■



کسب و کارهای سودآور در ایران و جهان

سید قاسم قاری

کسب و کارهای جدید از نظر اینکه هنوز بازار کارشان اشباع نشده و ظرفیت زیادی برای جذب نیرو و کار دارند، مورد توجه افراد قرار می‌گیرند. بسیاری از این کسب و کارها، حیاتشان در دنیا را مدیون پیشرفت تکنولوژی و اینترنت هستند. تغییر نیازها و خواسته‌های افراد هم در به وجود آمدن شغل‌های جدید موثر هستند. در ادامه با ما باشید تا با تعدادی از پرسودترین کسب و کارهایی که عمر کمی از پیدایش آن‌ها می‌گذرد، آشنا شوید.

بازسازی منازل



اگر ساخت و ساز در خون شماست و فکر می‌کنید از فرآیند نو سازی منازل مشتریان لذت می‌برید، چرا آن را به یک تجارت تبدیل نمی‌کنید؟ بسیاری از افراد توانایی مالی خرید یک منزل جدید و نوساز را ندارند یا به هر دلیلی نمی‌خواهند خانه قدیمی خود را ترک کنند؛ اما معماری قدیمی خانه حوصله آن‌ها را اسر برده است. در حال حاضر هم در ایران و هم خارج از کشور گروه‌ها و افرادی وجود دارند که به این صاحب‌خانه‌ها کمک می‌کنند تا از شر معماری قدیمی خانه خود خلاص شوند. مهندسان معماری و عمران بیشتر می‌توانند روی این شغل حساب باز کنند و در صورت داشتن تجربه در ساخت و ساز و خلاقیت کافی، می‌توانند در آن موفق شوند.

بازاریابی و فروش



شاید پیش خودتان فکر کنید که کار فروش تقریباً از زمانی که انسان‌ها تصمیم گرفتند تا مبادله کالا به کالا انجام دهند، وجود داشته و حرفه جدیدی محسوب نمی‌شود، اما منظور از فروش، آن کاری نیست که انسان‌ها از زمان‌های قدیم تاکنون انجام می‌دهند. اگر می‌خواهید در

کافه یا رستوران سیار



اولین ایده کسب و کار جدید، خوش مزه و خلاقانه، کافه و رستوران سیار است که در بسیاری از کشورهای دنیا در حال اجرا می‌باشد و با استقبال گسترده‌ای نیز مواجه شده است. این کسب و کار کوچک از سال ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۹ میلادی، ۶/۸ درصد رشد داشته

و روز به روز در حال رونق گرفتن است. در ایران هم کم و بیش کافه‌های سیار دیده می‌شوند و شما می‌توانید نفر بعدی باشید که این شغل‌های نوظهور را به مردم معرفی می‌کنند. در ضمن اگر کمی ذوق و حوصله داشته باشید، می‌توانید در کنار شغلی جذاب و مفرح، درآمدی حتی خیلی بیشتر از کافه‌های ثابت داشته باشید.

بازاریابی دیجیتال



بازاریابی دیجیتال یا همان دیجیتال مارکتینگ، جزو آن دسته از حرفه‌هایی است که حالا حالاها در ایران به نیروی کار نیاز دارد. بهتر است دیجیتال مارکتینگ را از دو منظر بررسی کنیم؛ یکی اینکه با توجه به نیاز موجود در کشور شما می‌توانید به عنوان نیروی

کار در یکی از مشاغل حوزه دیجیتال مارکتینگ مشغول به کار شوید و پول پارو کنید (به شرط داشتن مهارت و تجربه کافی درآمد شما می‌تواند ۱۰۰ میلیون تومان در ماه شود). مورد دوم؛ ممکن است، شما در حال حاضر کسب و کاری برای خودتان داشته باشید، اما شاید بخواهید این کسب و کار را وارد فضای آنلاین کنید و در این بازار گسترده هم سهمی داشته باشید. احتمالاً تا به حال تجربه خرید اینترنتی داشته‌اید یا حداقل یک‌بار برای پیدا کردن کالا یا خدماتی که به آن نیاز داشتید، به گوگل سر زده‌اید. البته با روی کار آمدن ویروس کرونا هم کسب و کارهای آنلاین بیش از پیش رونق گرفتند و این روند هم ادامه دارد.

بازار کنونی حرفی برای گفتن داشته باشید، باید با استراتژی‌های فروش و بازاریابی آشنایی داشته باشید. در کسب و کار سنتی و دیجیتال مارکتینگ، باید از اطلاعات به‌روز بازاریابی اطلاع داشته باشید تا مشتریان را روی هوا بقیاید. همچنین اگر یک نیروی فروش قوی باشید، مطمئناً هیچ وقت بیکار نمی‌مانید و تمام سازمان‌ها آرزوی استخدام شما را در سر خواهند داشت.

فروش عکس در اینترنت



اگر شما توانایی ثبت لحظات فوق‌العاده و جذاب را دارید، می‌توانید به یک حرفه جدید فکر کنید. یکی از این حرفه‌ها که جزوی از کسب و کارهای جدید در دنیا هم محسوب می‌شود، فروش عکس در اینترنت است. شاید از این موضوع مطلع نباشید که بسیاری از افراد در سراسر دنیا از فروش عکس در اینترنت درآمد قابل قبولی به دست می‌آورند. سایت‌هایی مثل Adobe Stock و Shutterstock عکس‌های عکاسان را برای فروش در سایت خود قرار می‌دهند و آن‌ها را در درآمد حاصل از فروش این عکس‌ها سهیم می‌کنند. فروش عکس در اینترنت به عنوان یک شغل با فروش یک محصول دیجیتالی شناخته می‌شود.

طراحی قالب و ساخت افزونه‌های وردپرس



بسیاری از افراد در حال حاضر درآمدشان را مدیون سازندگان سیستم مدیریت محتوا وردپرس هستند. اگر دانش برنامه‌نویسی ندارید، می‌توانید با ابزارهای طراحی مثل فتوشاپ یک قالب وردپرس را طراحی کنید و آن را برای پیاده‌سازی به برنامه‌نویسان واگذار کنید. در حال حاضر بازار کار این حرفه در ایران رونق خوبی دارد و شما هم می‌توانید یکی از پرچمداران این بازار شوید و قالب و افزونه‌های خود را در سایت‌های مرتبط به فروش برسانید. طراحی سایت و قالب یکی از بازار کار دیجیتال مارکتینگ است که درآمد بسیار خوبی هم دارد.

طراحی گرافیک



طراحی گرافیک از جمله شغل‌هایی است که بازار کار آن همیشه به نیروی کار جهت کارهای گرافیکی نیازمند است. اگر به این شغل علاقه و مهارت‌های لازم را دارید، بدون تعلل کسب و کار جدید خود را راه‌اندازی کنید؛ اما اگر مهارت آن را ندارید، می‌توانید با آموزش‌های بسیاری که وجود دارد، این مهارت را به دست آورید و کسب و کار خود را آغاز کنید. از اساسی‌ترین مهارت‌هایی که یک گرافیست باید به آن مسلط باشد می‌توان به موارد مختلفی مانند طراحی تصاویر خلاقانه، ساخت بنر، طراحی لوگو و تدوین اشاره کرد. ساخت بنر و طراحی بنرهای تبلیغاتی جذاب یکی از مهارت‌های سودآور است که شما می‌توانید این مهارت‌ها را با نرم‌افزارهایی مثل فتوشاپ، ایلستریتور و... کسب کنید.

تولید محتوا

تولید محتوا همان نوشتن مقالات برای وبسایت‌ها است. امروزه کسب و کارهایی که اینترنتی شده‌اند، برای افزایش مشتری نیاز به تبلیغ محصولات و خدمات خود دارند که این امر با ایجاد محتوا و تبلیغ محصول و خدمات در آن انجام می‌شود. بعد از رواج یافتن بازاریابی محتوا، تولید محتوا هم افزایش بسیاری داشته و شما می‌توانید

با فعالیت در این زمینه به صورت حضوری در شرکت‌ها درآمد خوبی کسب کنید. اگر هم امکان فعالیت به صورت حضوری را ندارید، می‌توانید به صورت دور کاری و یا فریلنسری به فعالیت خود ادامه دهید. تولید محتوا یکی از کسب و کارهای جدیدی است که با پیشرفت در این حوزه، می‌توانید شرکت خود را راه‌اندازی کنید و درآمد خود را افزایش دهید.

تولید پادکست

آغاز یک کسب و کار جدید، نیازمند ایجاد یک ایده خلاقانه است که یکی از این ایده‌ها می‌تواند تولید پادکست باشد. امروزه افراد بسیاری به شنیدن پادکست روی آورده‌اند و همچنین اپلیکیشن‌های بسیاری هم در این زمینه ساخته شده است. پادکست می‌تواند تبدیل یک متن به فایل صوتی باشد. بسیاری از مدرسان و نویسندگان می‌خواهند

که نوشته‌های خود را به یک فایل صوتی تبدیل کنند. شما می‌توانید با ایجاد کانال خود در اپلیکیشن‌ها و تولید پادکست و همچنین با ایجاد یک تیم فعال، پیشرفت بسیاری در این زمینه داشته باشید.

طراحی داخلی

امروزه با پیشرفت مد و وجود اهمیت آن در طراحی داخلی منازل، شرکت‌ها و... باعث شده تا این حرفه بیش از پیش با اهمیت شده و جزو کسب و کارهای پر درآمد و سودآور محسوب شود. با توجه به اینکه فضای مناسب و زیبا برای فروشگاه‌ها و گالری‌ها باعث جذب مشتری بیشتر می‌شود، بنابراین تقاضا برای انجام این کار بسیار است و شما هیچ وقت بیکار

نمی‌مانید. طراحی داخلی در کنار مهارت، نیازمند ذهنی خلاق است تا بتوانید با خلاقیت‌های خود طراحی‌های مناسبی را انجام دهید. شما می‌توانید با کسب این مهارت، کسب و کار جدید و سودآور خود را راه‌اندازی کنید.



الاختـيار

نائب رئيس مجلس ادارة شركة سهم آسنا للاستشارات الاستثمارية
يعتمد ازدهار سوق رأس المال على تطوير المعرفة التسويقية



نائب رئيس مجلس إدارة شركة بديده للسياحة الصحية
ازدهار السياحة الصحية من خلال تنظيم عمليات هذه الصناعة



بهمن كريمي شاد
العضو المنتدب لمجموعة كريچتر سولار جروب ايرانيان
تطوير تقنيات استخدام محطات الطاقة الشمسية



عضو مجلس إدارة شركة إيران خودرو لصناعات أدوات الماكينات
تصميم منصات جديدة في صناعة السيارات الإيرانية



أكد رئيس مجلس إدارة شركة خزر للخدمات اللوجستية
تحسين الأداء اللوجستي للدولة باستخدام النقل متعدد الوسائط



قال الرئيس التنفيذي لمجموعة إقليميا
الثقة، الركيزة الأساسية للعملاء للحصول على التأشيرات والهجرة



مديرة معهد مطوري إيران الجديد (تدي نيو)
يحتاج أصحاب الأعمال إلى تحديد ميزة تنافسية لأدائهم



فرهاد بوذري خبير حبوب
مستشار وعضو مجلس إدارة شركة بترو ياس آسيا
آثار الحرب الروسية الأوكرانية على الاقتصاد الإيراني



«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 الاستراتيجي الرئيسي 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 أدواق 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.

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

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٨٤٢

رقم الفاكس: +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٧٨٦

الرمز البريدي: ١٥٨٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: +٩٨ ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

آفاق التجارة بغير الدولار مع روسيا والصين



مرتضى فغاني

عضو غرفة تجارة طهران

واجهت فرض عقوبات تجارية واسعة النطاق على إيران، وقطع وصول بلادنا إلى شبكة سوييفت العالمية، والعقوبات المصرفية على الاقتصاد الإيراني العديد من التحديات، لذا كان إجراء التجارة مع شركائها الرئيسيين من خلال العملات الوطنية من أهمها استراتيجيات في هذا الصدد. وبحسب الإحصائيات التي نشرتها الجمارك فإن أهم الشركاء التجاريين لإيران في قطاع التصدير هم الصين بـ ١٩ مليون و ٣٠٠ ألف طن بقيمة ٩ مليارات ومائة مليون دولار، والعراق بـ ٢١ مليون و ٦٠٠ ألف طن بقيمة ٦ مليارات ومائة مليون دولار، تركيا ١١ مليون و ٣٠٠ ألف طن بقيمة ٣ مليارات و ٨٠٠ مليون دولار، الإمارات بـ ٧ ملايين و ٣٠٠ ألف طن بقيمة ٢ مليار و ٩٠٠ مليون دولار، أفغانستان بـ ٣ ملايين طن من البضائع بقيمة ١ مليار وكانت ٢٧٠ مليون.

في قطاع الاستيراد، أكبر خمسة شركاء تجاريين مع إيران هم الإمارات العربية المتحدة بـ ٨ ملايين طن من البضائع بقيمة ١٠ مليارات ومائة مليون دولار، والصين بـ ٢ مليون و ٢٠٠ ألف طن بقيمة ٧ مليارات و ٢٠٠ مليون دولار، وتركيا مع ٢ مليون و ٧٠٠ ألف طن بقيمة ٣ مليارات و ٢٠٠ مليون دولار، وألمانيا ٥٤٩ ألف طن بقيمة مليار و ٢٠٠ مليون دولار، وسويسرا مليون و ٣٠٠ ألف طن بقيمة مليار ومائة مليون دولار. من ناحية أخرى، وفقاً لتقرير منظمة تنمية التجارة لدينا، فإن حجم التجارة غير النفطية بين إيران وروسيا في السنوات الـ ١٢ الماضية كان دائماً حوالي مليار دولار، لذا فإن توقيع اتفاقية نقدية ثنائية مع الشركاء التجاريين الرئيسيين يمكن أن تسهيل الصادرات والواردات والعلاقات، لكن يبدو أن الدول فقط هي التي يمكن أن تكون أطرافاً في هذه الاتفاقية مع إيران غير الراجحة في الامتثال للعقوبات الأمريكية، لذلك يمكن القول إن الصين وروسيا، وهناك خياران لعقد هذه الاتفاقيات من إيران. في هذا الصدد، خطت بلادنا خطوات مهمة، أهمها توقيع وثيقة تعاون مدتها ٢٥ عاماً بين إيران والصين، فضلاً عن خطط لتوقيع وثيقة مماثلة مع روسيا، إلا أن الطريق ما زال طويلاً. للذهاب لتحقيق الوضع المطلوب. لا تزال التجارة بين إيران والصين قائمة على الدولار واليورو، على الرغم من زيادة في عام ٢٠٢١ مقارنة بالعام الماضي. التجارة مع روسيا منخفضة أيضاً من حيث الحجم والقيمة، في حين أن إمكانية زيادة التجارة مع الصين إلى ١٠٠ مليار دولار ومع روسيا إلى ٢٠ مليار دولار ليست غير متوقعة. عدم استقرار قيمة العملة الوطنية الإيرانية، وكذلك الطبيعة العالمية غير المعروفة لهذه العملة، يجعل من الصعب للغاية التجارة الثنائية مع شركاء إيران التجاريين على أساس العملات الوطنية، وبالتالي فإن توقيع الاتفاقيات الثنائية يؤدي إلى الاستقرار الاقتصادي وبالتالي القيمة. الاستقرار، تصبح العملة الوطنية للدولة، لذا فإن استبدال العملات الوطنية بالعملات العالمية تدريجياً وخطوة بخطوة وتقييم النجاح في كل مرحلة وحل المشكلات، يبدو أنه أفضل طريقة لمواجهة الحرب الاقتصادية والتغلب على العقوبات الدول الغربية. ■

صادرات الغاز حلم أم

حقيقة



فرهاد أميرخاني

تحتل إيران المرتبة الثانية في العالم من حيث احتياطات الغاز ولديها ١٧٪ من الغاز العالمي. في أحدث تقرير رسمي لها، قدرت شركة النفط الوطنية الإيرانية حجم احتياطات الغاز الطبيعي والتقليدي في إيران بأكثر من ٣٣,٧ تريليون متر مكعب.

هذا بينما بلدنا، على الرغم من وجود مثل هذه الموارد الغازية الوفيرة؛ للأسف، في السنوات القليلة الماضية، وبسبب تشديد العقوبات، وصلت كمية صادرات الغاز إلى أدنى مستوياتها، وبسبب هذا الانخفاض الهائل، استطاعت دول أخرى، بما فيها روسيا، الاستفادة إلى أقصى حد من مبيعات الغاز.

لقد كان للعقوبات آثار ضارة أكثر بكثير من إهدار مليارات الدولارات في عائدات الغاز. حالياً، حالة البنية التحتية وخطوط الأنابيب والمناجم في حقول الغاز ليست مواتية. بينما بلادنا لديها ٥٠ حقول غاز مستقل. لكن حوالي ٢٧ حقلاً من حقولها أصبحت مستهلكة أو غير صالحة للاستعمال، و ٢٣ منها فقط تم تطويرها و قيد الإنتاج. في الوقت الحاضر، صناعة الغاز في بلادنا في حاجة ماسة إلى التكنولوجيا الأجنبية ورأس المال لتحقيق الاستقرار في إنتاجها. وفقاً لتقديرات الخبراء التي تم إجراؤها في السنوات السابقة، فقد تقرر جذب رأس مال أجنبي بقيمة ١٠٠ مليار دولار أمريكي لصناعة النفط والغاز والبتروكيماويات في بلادنا؛ لكن في هذا المجال أيضاً، بسبب تصعيد العقوبات، تخلى العديد من المستثمرين البارزين في قطاع الطاقة، بما في ذلك شركة توتال الفرنسية، عن مشاريعهم الاستثمارية في البلاد واستبدلوا مستثمرين أقل شهرة، بما في ذلك شركة CNPC الصينية. استثمرت وشاركت في تطوير وتشغيل المرحلة ١١، ولم تتخذ هذه الشركات إجراءات فعالة بسبب عقوبات العملة الأمريكية فحسب، بل أصبحت أيضاً دائنة وأصبحت عقبة أمام تطوير حقول الغاز الإيرانية.

يبدو أن بلادنا الآن على مفترق طرق للأحلام أو الواقع لتصدير غازها. من ناحية أخرى، فإن امتلاك ثروة تبلغ ٣٣,٧ تريليون متر مكعب من احتياطات الغاز تحت الأرض يجعل كل إنسان يحلم ويتخيل، ومن ناحية أخرى، مواجهة الحقائق المثيرة للاهتمام للعالم التي تمنع حتى بيع واحد بالمائة من إيران. بيع الغاز يقال ان كل حر يعاني من الانزعاج والغضب. ربما تكون الطريقة الوحيدة لتحقيق الأحلام هي تقليل النزاعات مع الدول الأخرى وتخفيف المؤامرات الدولية؛ حلم يمكن تحقيقه بتفاوض في عام ٢٠٢٢. ■

تم رفعها من قبل عضو مجلس إدارة بنك توسعه تعاون

دفع ٣٢ ألف مليار ريال للعمالة الريفية



أدى الاتجاه الأمثل للموارد المصرفية نحو الإنتاج الصناعي والزراعي إلى حل العديد من المشكلات الاقتصادية وتوفير الأرضية لنمو العمالة. ومن بين المشاريع المدرجة على جدول الأعمال، بالاعتماد على موارد البنك، خلق فرص عمل ريفية وبناء ملايين المساكن، مما سيساعد الحكومة على تحقيق خطتها. تحدثنا مع الدكتور محمد جعفر إيراني، عضو مجلس إدارة بنك توسعه تعاون. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

لتمويل التعاونيات والنقابات المنظمة، تم إنشاء الصندوق التعاوني للبلاد في عام ١٩٨٩ وفي عام ٢٠٠٩ تم تحويله إلى بنك بناءً على موافقة مجلس الإدارة الحكومية. ومن أهم واجباتها تقديم الخدمات والتسهيلات للقطاع التعاوني، بحيث يتم تخصيص ٧٠٪ من مواردها، حسب النظام الأساسي، للتعاونيات و ٣٠٪ للغير. يسعى بنك توسعه تعاون أيضاً إلى تقديم خدمات عادلة للأشخاص الذين اختاروا طريقة جمع الأموال منخفضة التكلفة لبدء عمل جماعي.

يملك بنك توسعه تعاون مرافق التكنولوجيا الإلكترونية وتكنولوجيا المعلومات (IT)، مرور الوقت، مما يتناسب مع معدل نمو الأجهزة والبرامج في هذا البنك وفي الأعمال التجارية الأخرى، زاد من التسهيلات وبدأ في إنشاء قيمة مع مجموعة متنوعة من حزم الخدمة.

في المجال الاجتماعي، يتم دفع القروض للموظفين أو الشركات التي عانت من مشاكل منهكة أو خسائر مالية بسبب انتشار فيروس كورونا.

وفقاً للوثيقة الإستراتيجية للمادة ٤٤ من الدستور، يجب أن يحقق القطاع التعاوني ٢٥٪ من الاقتصاد.

في السنوات السابقة، استغرقت عملية الدفع للمنشأة حوالي شهرين، ولكن الآن، من أجل تحسين جودة خدمة العملاء، تم تقليل هذه الفترة.

يلتزم بنك توسعه تعاون بتقديم الخدمات للقطاع التعاوني بشروط مناسبة، وبالتالي، فقد قدم تسهيلات للشركات التعاونية ذات معدلات الفائدة المعقولة والمدفوعات طويلة الأجل حتى لا تقلق بشأن السداد.

مثل العديد من البلدان المتقدمة، من الممكن إنشاء تعاونية وإفادة مختلف الناس من خلال زيادة رأس مال العمال الصغار. باستخدام قدرات القطاع التعاوني، يمكن أن يستفيد الكثير من الناس من النشاط الاقتصادي ويمكن تقليل الضغوط الخارجية مثل العقوبات. يتمتع بنك توسعه تعاون بقدرات قانونية وبشرية ممتازة، والتي يمكن أن تكون أحد أكثر اللاعبين نفوذاً في بيئة عالم الاستثمار. ■

ليس لدينا خيار سوى التعاون

التعاون في بلادنا، وفق المادتين ٤٣ و ٤٤ من الدستور، هو أحد ثلاثة أنواع من الأنشطة الاقتصادية، حيث يتم توفير الموارد المالية لريادة الأعمال مع تراكم رأس المال الصغير والاستقلال التنظيمي. عضو نسبي لأصالة رأس المال. بالنظر إلى الفوائد المهمة للتعاونيات للبلاد ووجهة نظر مسؤولي الدولة حول النهج التعاوني، فقد أدى ذلك إلى إصدار السياسات التنفيذية للمادة ٤٤ من الدستور، والتي أعطت مكانة خاصة للقطاع التعاوني، حتى نهاية خطة التنمية الخامسة: يجب أن يصل الحد الأدنى لنصيب التعاونيات في الاقتصاد الوطني إلى ٢٥٪ من الإجمالي، على الرغم من أن هذا لم يحدث من الناحية العملية والحصة الحالية لهذا المجال في الحالة الأكثر تفاؤلاً لم تصل حتى ١٠٪، ولكن مع ذلك. يبدو أن الاقتصاد الوطني يمر بأزمة و وجدت الحاجة إلى استخدام نموذج الاقتصاد المتمحور حول الناس في شكل تعاونيات مبررات نظرية أكثر ثراءً. لا شك في أن زيادة المخاطر الدولية واضطراب الاقتصاد المحلي في تأثيره، إذا كان سيتم تعويضه بنماذج الاعتماد على الذات، يجب إعادة النظر فيه بدقة ودقة مع علم الأمراض الدقيق، والعقبات التي تعترض الحياة. التعاونيات: يتم توفير المزيد من القدرات الداخلية للاقتصاد في مجال التعاونيات.

لقد تم تحدي الآليات الجماعية للمشاركة الاقتصادية في مجتمعنا بالتزامن مع تراجع رأس المال الاجتماعي وتراجع مؤشر ثقة الجمهور، ولعل أهم عقبة أمام نمو الاستثمار في القطاع التعاوني متجذرة في هذا. قارة. زيادة التركيز على القوانين والنهج العاجل لما لا يتدخل في أنظمة عمل التعاونيات، هما أولويتان مهمتان في صنع السياسات للحكومة الجديدة في قطاع التعاونيات، والتي يجب أن تتبعها الحكومة والغرف والنقابات. للعب دور فعال، وفي الوقت نفسه، يجب أن يتم العمل في الثقافة العامة بجدية نحو التعليم، وتنمية المهارات، وكذلك تقدير أكبر للحكمة الجماعية، والمشاركة الاجتماعية، والالتزام المدني. نقطة أخرى مهمة للغاية يمكن أن تساعد في استدامة الهيكل الاقتصادي للتعاونيات في البلد هي النسبة البناءة للنظام المصرفي ورأس المال العامل لهذا النوع من الشركات. وتعتبر التعاونيات غامضة من حيث الائتمان واستخدام هذا الجزء من الموارد، وفي التقييمات العامة أقل من ١٠٪ من الإجمالي، الأمر الذي تسبب في عقبات أخرى أمام ريادة الأعمال المهنية في هيكل التعاونيات في الدولة. ■



دكتور مسعود جورابلو
عالم اجتماع

يعتمد ازدهار سوق رأس المال على تطوير المعرفة التسويقية



من العوامل المؤثرة في نمو سوق رأس المال قضية التسويق، وهو أمر مهم من عدة زوايا مثل فحص العملاء وإنشاء أدوات مالية لهم وتحليل سوق رأس المال وإنشاء البنية التحتية التطويرية له. لمعرفة المزيد حول هذا الموضوع، تحدثنا مع هادي أفشاري، نائب رئيس شركة سهم آشنا للاستشارات

الاستثمارية ومستشار الرئيس التنفيذي لمجموعة خدمات سوق المال. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تعد شركة سهم آشنا للاستشارات الاستثمارية، التي تتمتع بخبرة تزيد عن ٢٠ عامًا في سوق رأس المال الإيراني، واحدة من أقدم الشركات في هذه الصناعة، ويعد تطوير الأدوات والشركات المختلفة وإنشاء مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية أحد أهم الميزات الفريدة لهذه الشركة. نظرًا لوجهة النظر الهيكلية وبعيدة النظر لمديري التحصيل، كان تصميم وإنشاء وحدة تسويق متخصصة في هذه المجموعة على جدول الأعمال منذ ثلاث سنوات. كان تنفيذ المشاريع التحليلية بهدف تحديد العملاء وأنشطة الجهات الفاعلة إحدى الخطوات الأولى في هذه العملية. كانت الخطوة التالية هي تحديد استراتيجيات التسويق لتطوير البنية التحتية اللازمة لإجراء الأنشطة التسويقية مع التركيز على أدوات التسويق الرقمي. نظرًا لعدم إمكانية تنفيذ أي استراتيجية أو خطة بدون قوة بشرية ماهرة، كان تطوير فريق تسويق على جدول الأعمال. كان تصميم وتطوير وحدة العلاقات العامة بهدف تكوين فريق محترف من أجل الاندماج مع وسائل الإعلام، وإقامة الفعاليات وتنفيذ الأنشطة المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات، أحد البرامج التالية التي تم تنفيذها. يعد تصميم وتنفيذ وإدارة الحملات المختلفة والفعالة والكفؤة إحدى أولويات التسويق في هذا الحيز وحتى الآن تم تنفيذ أكثر من ٣٢ حملة تسويقية ناجحة. إن التنفيذ الفعال للحملات بأقل تكلفة وإهدار للموارد، والتوثيق الكامل، وتحليل إنجازات الحملة والدروس المستفادة، هي سياسات محددة لفريق التسويق في هذه الشركة. ومن الجدير بالذكر أن إعادة تصميم العلامة التجارية وإدارة قنوات البيع والتطوير وإدارتها، وكذلك تنفيذ أدوات التسويق وتجربة العملاء هي بعض الخطط المستقبلية لوحدة التسويق في هذا الحيز.

يشمل التسويق مجموعة واسعة من العمليات المتخصصة والمتنوعة التي تتطلب التنفيذ الفعال والمربح للمؤسسة الثقافية والصحية في الشركة، والسلوك الصحيح لكبار المديرين، والتعاون والتعاطف والعمل الجماعي داخل الشركة، وخلق جو من الإبداع وخفة الحركة في الهيكل واتخاذ القرار، ركز على العميل والعلاقة الوثيقة مع العملاء، واستخدام القوى الخيرة والمخاطرة وشجاعة الشركات لاستخدام مجموعة متنوعة من الأدوات والتكتيكات الإبداعية، إلى جانب الحفاظ على الاستقرار والتوجه المبدئي. ■

أثار الرئيس التنفيذي لمجموعة بارسيان هوشمند

الحاجة إلى استقلالية شركات التصنيف الائتماني



إن الوصول إلى المعلومات المعالجة والتقييمات الدقيقة والتنبؤات من الشركات المدرجة سيساعد المساهمين على الأداء الجيد في شراء وبيع الأسهم، وهو ما تقوم به أيضًا شركات التصنيف الائتماني. لمعرفة المزيد حول هذا الموضوع، ذهبنا إلى فرشيد شكر خضائي، الرئيس التنفيذي لمجموعة بارسيان هوشمند، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست هذه المجموعة عام ٢٠٠٦ بهدف جمع قاعدة بيانات للشركات الإيرانية، وفي هذا الصدد، قامت بجمع معلومات من ٥٠٠٠ شركة من القطاع الخاص. مجموعة بارسيان هوشمند هي أول شركة إيرانية تقوم بجمع المعلومات ومعالجتها ومزجتها لتصنيف الشركات وهي أيضًا مؤسس نظام تصنيف غرفة التجارة. تجمع قاعدة بيانات الشركات المصنفة الخصائص المالية وغير المالية للشركات، ومن خلال الاعتماد عليها، يمكن الحصول على الكثير من المعلومات ويمكن توفير الأرضية للتنبؤ وفهم اتجاهات الصناعة.

نظرًا لأن العديد من الشركات المملوكة للدولة أو شبه المملوكة للدولة لا تتمتع بالشفافية في المعلومات المالية وإعداد التقارير، فإن استقلالية شركات التصنيف ستساعد في تحديد هذه الشركات بشكل أفضل والكشف عن معلوماتها المالية الدقيقة.

أطلقت مجموعة بارسيان هوشمند موقعًا إخباريًا للترتيب عبر الإنترنت وموقعًا فصليًا للترتيب لتوفير هذه المعلومات المعالجة للمتقدمين. بالإضافة إلى ذلك، فإن أحد الأهداف المهمة لهذه المجموعة هو تصميم منصة للبيانات والمعلومات المعالجة للشركات، والتي تم ترميزها وسيتم الكشف عنها في عام ٢٠٢٣. مجموعة بارسيان هوشمند قائمة على المعرفة وتستخدم الذكاء الاصطناعي والنمذجة والأنظمة الخبيرة. تمتلك المجموعة أيضًا قاعدة بيانات واسعة النطاق سيكون عمرها ٢٠ عامًا هذا العام. الجدير بالذكر أن مجموعة بارسيان هوشمند قد تصرفت على أساس البيانات الرسمية وأثناء تقديم معلومات الشركة لمقدمي الطلبات المحليين والأجانب، جمعت حوالي ١٢٠٠ مشروع تحسين شركة بطريقة موثقة واستفادت من خبراء جديدين وشبكة تحكيم قوية التي تضم حاليًا ٧٠٠٠ حكم عبر الإنترنت.

اليوم، وبسبب قلة الاهتمام بالترتيب، فإن الإحصاءات والمعلومات الخاصة بالعديد من الشركات حول قضايا مثل عدد الموظفين أو مقدار الضرائب المدفوعة أو المصاريف غير التشغيلية غير شفافة. بينما يجب التأكيد على ذلك، ستكون هذه المسألة عاجلاً أم آجلاً على جدول أعمال العديد من الشركات ولن يكون لمقاومتها أي معنى. ■

رئيس مجلس ادارة شركة سمرد للتأمين

انتظر تغييرات كبيرة

في الخدمة



الجمعية العمومية غير العادية لشركة سمرد للتأمين بهدف زيادة رأس المال من ٢٥٠ مليار تومان إلى ٧٥٠ مليار تومان بحضور أحمد فاضلي، رئيس مجلس الإدارة يعقوب رشناوادي. عقد الرئيس التنفيذي لشركة سمرد، والمساهمون، وممثلو التأمين المركزي، واتحاد شركات التأمين، وهيئة البورصة. في هذا الاجتماع، تم التأكيد لشركات التأمين والمساهمين على أن عملية الخدمة ستغير بشكل كبير في المستقبل القريب لجميع الأشخاص الذين يستخدمون خدمات شركة سمرد للتأمين.

وفي بداية الاجتماع، قال أحمد فاضلي، رئيس مجلس إدارة شركة سمرد للتأمين، أمام مساهمي الشركة: «استقرت شركة سمرد للتأمين وهي تسير على طريق النمو والتطور المتوقعين».

صرح رئيس مجلس إدارة شركة سمرد للتأمين: فريق الإدارة يعتبر أن مكانة هذه الشركة أعلى بكثير من الوضع الحالي، وعلى الرغم من الدعم الكبير مثل بنك صادرات إيران، إلا أنها يجب أن تنمو أكثر وأفضل. التأمين على الحياة أفضل كل يوم من أمس ويتم الشعور بشروط وعلامات هذا النجاح.

وأضاف: «قريباً، سيتم دفع التعويضات إلكترونياً وسريعاً للضحايا، وتطوير المراكز الطبية بموجب عقد الشركة على جدول الأعمال لتقديم خدمات أفضل لشركات التأمين».

وأضاف رئيس مجلس إدارة شركة سمرد للتأمين، مشيراً إلى أن الشركة دخلت منافسة جادة: «إن ترقية شركة سمرد للتأمين من أهم قرارات مجلس الإدارة والفريق التنفيذي ويجب إظهارها للمساهمين بجدية وفي وقت قصير».

وفي إشارة إلى خطة زيادة رأس مال شركة سمرد للتأمين، قال: «زيادة رأس مال هذه الشركة هي زيادة الثروة وكذلك إصلاح هيكلها المالي». وفي هذا الصدد لا بد من القول إن رأس المال الحالي لشركة سمرد للتأمين هو ٢٥٠ مليار ريال وسيرتفع إلى ٧٥٠ مليار ريال في الخطة المقترحة والتي ستكون على مرحلتين إعادة تقييم الأصول والأرباح المتراكمة والتدفق النقدي والاستجابة. لمطالبات المساهمين.

قال الرئيس التنفيذي لشركة سمرد للتأمين أن أحد الأهداف الرئيسية لزيادة رأس مال هذه الشركة هو توفير شروط تجديد رخصة قبول الرضا للتأمين المركزي وقال: هذا سيحدث بسبب جهود الفريق التنفيذي والزيادة. رأس مال شركة سمرد للتأمين من ٢٥٠ مليار تومان إلى ٤٨٠ مليار تومان بموافقة المساهمين. من ناحية أخرى، تم تنفيذ المرحلة الثانية من زيادة رأس المال في الوقت المناسب لتعزيز هذه الشركة من حيث الهيكل المالي.

واستكمالاً لهذا الاجتماع، صوت المساهمون بالإجماع لصالح زيادة رأس مال شركة سمرد بنسبة ٢٠٠٪، وتمت الموافقة على زيادة رأس مالها بمقدار ٧٥٠ مليار ريال. ■

مديرة معهد مطوري إيران الجديد (تدي نيو)

يحتاج أصحاب الأعمال إلى تحديد ميزة تنافسية لأدائهم

القسم العربي



تأسس معهد التدريب على ريادة الأعمال والأعمال للمطورين الجدد في إيران (تدي نيو) في ربيع عام ١٤٠٠ بهدف الاستشارات والتدريب من أجل تنفيذ معايير الإدارة وتعزيز المهارات الفردية والتنظيمية لرأس المال البشري للمنظمات والمجتمع. في القسم الاستشاري بتطبيق معايير نظام إدارة الجودة ونظام إدارة التدريب للمنظمات، وكذلك في قسم التدريب من خلال تصميم وعقد دورات تدريبية في مجالات الأعمال والمهارات اللينة والثقافية وخدمات التدريب، وخلال هذه الفترة المزدحم تم تدريب أكثر من ٢٠٠ متقدم في مجموعة متنوعة من الدورات التدريبية، بما في ذلك المهارات الشخصية، والتنمية الشخصية، والتواصل الداخلي. قالت ميترا شكري، مديرة معهد المطورين الجدد في إيران (تدي نو)، ومستشارة ومحاضرة الاتصالات ومهكين الموارد البشرية، إن إحدى ميزات هذه المدرسة هي الحصول على الشهادة الدولية لإدارة الخدمة ونظام التعلم (ISO٢٩٩٩٣) من NIKEcet International كندا وأضافت: إنها قابلة للتتبع وبالنسبة لأولئك الذين اجتازوا الدورات التدريبية لهذا المعهد، يتم إصدار شهادة وفقاً للمعايير الدولية التي يمكن الرجوع إليها وستعمل أيضاً على تحسين مستوى جودة السيرة الذاتية الدولية لهؤلاء الأشخاص. وأكدت مدير معهد المطورين الجدد في إيران: وجود مثل هذه المدارس التي تعمل وفقاً لمعايير تعليمية صالحة، من الضروري جداً للناس أن يتعلموا المحتوى التعليمي الذي يرغبون فيه في بيئة آمنة.

وذكرت شكري أن معهد المطورين الجدد في إيران قد قام بأنشطة قيمة أثناء تأسيسه. بعد، لدينا رضا نسبي عن أدائنا لمدة عام واحد.

وأضافت: «بالجهود المتواصلة للتواصل وتحصيل وبعون الله، ستبدأ الأنشطة القادمة لهذا المعهد في عام ٢٠٢٢، وعلى أمل أن تصبح» تدي نو «في السنوات الخمس المقبلة مركز تدريب قوياً في جنوب شرق البلاد».

وأضافت شكري في النهاية: «اقترحي لأصحاب الأعمال أنه بدلاً من الأعداء المعتادة، عليهم أن يضعوا أيديهم على ركبهم وأن يسيروا في اتجاه ما يريدون، دون توقع أو توقع، لمساعدة المجتمع». اليوم هو عصر التفكير والتواصل، ولا يزال هناك مجال للنمو وإنشاء أعمال تجارية جديدة في بلدنا. ■

ظاهرة شانديز في طريق النمو والتنمية



إن الإمكانيات الحالية لشركة بديده شانديز في مجال السياحة الصحية ستجعلنا نسمع اسم هذه الشركة في المستقبل غير البعيد. كمركز استراتيجي للسياحة والصحة. في مقابلة مع سعيد ورودي، الرئيس التنفيذي لشركة بديده شانديز، ناقشنا هذه المسألة. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تتمثل إحدى استراتيجيات مجلس الإدارة الجديد في تنوع مجموعة أنشطة وخدمات شركة بديده شانديز وليس فقط تخصيصها لمجال السياحة. لقد حذرنا موضوع تفشي فيروس كورونا من أنه إذا دخل وباء آخر مثل الفيروس إلى العالم الذي يسعى لإغلاق صناعة السياحة، فسنشهد مرة أخرى الكثير من الأضرار التي لحقت ببديده شانديز، لذا تنوع أنشطة الشركة في ٢ العام الماضي كان من أولويات البرامج.

تمتلك شركة بديده شانديز مرافق يمكن أن تكون مفيدة جداً للسياحة الصحية. إن وجود مبانٍ مع تغيير طفيف في الاستخدام يمكن أن يوفر مجموعة متنوعة من الخدمات للحجاج في مجال الصحة. تمتلك شركة بديده شانديز مرافق كافية من حيث البنية التحتية.

المسلمون في دول مثل العراق والكويت وأفغانستان ودول الخليج الفارسي هم المجتمع المستهدف لشركة بديده شانديز للسياحة الصحية.

في الواقع، فإن المرحلة الأولى، والتي تشمل مسألة تسهيل تقديم الخدمات للحجاج الصحيين، هي أولوية في خطط شركة بديده شانديز للسياحة الصحية. تقتصر المرحلة الثانية على التشخيص والجراحة. عندما يصل الحاج الصحي إلى مشهد، فإنه ينوي إجراء فحص طبي أو ليزر للعيون أو تقويم الأسنان أو زراعة الأسنان، وهو ما يمكنه القيام به بسهولة في هذه المدينة. في المرحلة الثالثة، من المهم التعاون المشترك مع المستشفيات لتقديم الخدمات للحجاج. في المستقبل غير البعيد، من المخطط بناء مستشفى خاص في مجال السياحة الصحية في مشهد، بحيث مع هذا الحدث، ستقدم شركة بديده شانديز للسياحة الصحية.

جميع الخدمات للحجاج الصحيين في مستشفى معين. وغني عن القول، أن الاستثمار في بناء هذا المستشفى مفيد جداً لتحقيق أهدافنا.

بصرف النظر عن الفوائد المالية، فإن قضية المسؤولية الاجتماعية لها أهمية خاصة في قطاع السياحة الصحية، ويغطي دخول بديده شانديز إلى الصحة أيضاً جزءاً من المسؤولية الاجتماعية للمجتمع. ■

نائب رئيس مجلس إدارة شركة بديده للسياحة الصحية

ازدهار السياحة الصحية من خلال تنظيم عمليات هذه الصناعة



يمكن أن يلعب وجود السياح وازدهار صناعة السياحة في أي مكان في العالم دوراً مهماً في النمو الاقتصادي والتنمية في ذلك البلد. إذا تم الجمع بين صناعة السياحة والقطاع الصحي، فسنشهد ظهور ظاهرة تسمى «السياحة الصحية». في مقابلة مع الدكتورة آزاده حسيني، نائبة رئيس مجلس إدارة شركة بديده للسياحة الصحية، تحدثنا عن هذا الموضوع. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. الغرض من دخول شركة بديده لهذا المجال هو الاستفادة من مجالات الاستثمار والربحية المناسبة لمجموعة الشركات واستعادة ثقة المساهمين، الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى نمو رأس المال وتطوره لهذه الشركة لعدة أسباب. أولاً؛ تستهدف السياحة العلاجية السياح الذين يأتون إلى إيران من الدول المجاورة وحتى من أوروبا للعلاج، وبالتالي إعادة رفع الاسم والعلامة التجارية للظاهرة على المستوى الدولي والشرق الأوسط، وإعادة الشركة إلى ذروتها السابقة ونجاحها.

تركز خطة عمل الظاهرة على ثلاث ركائز: الصحة والعلاج والتيسير. في مجال الصحة، خلال الإجراء التنفيذي الأول، تم تصميم وتنفيذ مهوى المتحف الصحي في شانديز بتصميم مبتكر تماماً ومبدع وفريد من نوعه، وهو في طور التشغيل.

يتطلب مجال السياحة الصحية تراخيص جديدة من وزارات الصحة والتراث الثقافي والسياحة ووزارة الخارجية للعمل، ومنذ فبراير من العام الماضي، تم الحصول على التراخيص اللازمة لتقديم الخدمات ذات الصلة.

تمتلك إيران إمكانيات عالية جداً في هذا المجال يمكن أن تجعل إيران قادرة على المنافسة. في دراستنا، حددنا البلدان التي لديها خدمات ممتازة في سوق السياحة الصحية والتي ستكون تنافسية مثل الخدمات المماثلة في إيران ومشهد في المستقبل.

تتمتع شركة بديده بقدرات مناسبة وقدرة تقنية عالية لتصبح مركزاً للسياحة الصحية في الشرق الأوسط. لسنوات عديدة، كان عدد كبير من المديرين والقوى العاملة يعملون في هذه الشركة ممن لديهم خبرة في العمل في اقتصاد وتسويق الدولة، والآن تمتلك الشركة قابلية استخدام وبنية تحتية جيدة.

أول شعار توقعناه لشركة بديده هو أن الخيار الأول والأخير لكل عميل يجب أن يكون بديده. الرضا وجودة الخدمة وتوجه العملاء والشفافية والموقف الشامل والمرجع هي من بين المبادئ والمهام الرئيسية لهذه الشركة. ■

مشهد نقطة تحول

في السياحة الصحية الإيرانية



تعتبر السياحة الصحية مجالاً هاماً وبارزاً في جميع دول العالم، لأن هذا القطاع يمكن أن يلعب دوراً هاماً في التنمية الاقتصادية وزيادة دور السياحة في أي بلد. من أجل التعرف أكثر، أجرينا مقابلة مع المهندس رضا سعدي، الرئيس التنفيذي لشركة بديده شانديز للسياحة الصحية، في مجال الشؤون الاجتماعية والسياحة الصحية. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

السياحة العلاجية في مدينة مشهد لها تاريخ يمتد إلى ١٠ سنوات، ويرجع ذلك إلى وجود حجاج من مختلف البلدان في هذه المدينة. نظراً للرخيص ووجود أخصائيين طبيين بارزين في محافظة خراسان رضوي، يمكن للحجاج إجراء الجراحة والعلاج أثناء إقامتهم في مشهد.

يحتوي مشروع بديده شانديز على فندق وشقة وحديقة وملعب ومرافق الرياضات المائية والعديد من وسائل الترفيه التي يمكن أن تلبى احتياجات مدينة صحية. اقترح الخبراء أن يقضي الحجاج أسبوعاً من الراحة والتعافي في مدينة المنتجع الصحي بديده شانديز، حيث يمكنهم الاستمتاع بالترفيه والتسوق.

نحن نحل مشاكل تسهيل المرضى من خلال إنشاء تطبيق نشط في مختلف البلدان الأوروبية وأفغانستان وأذربيجان والدول العربية والخليج العربي، بحيث يمكن للمتقدمين رؤية جميع أنواع الخدمات الطبية والأطباء والمراكز جنباً إلى جنب مع الأسعار، إذا رغبوا في ذلك، من خلال توفير التذاكر والعثور على فندق ومستشفى وطبيب، يجب أن يتم ذلك بطريقة شفافة. باختصار، إن الحاج والسائح الصحي منذ مغادرته منشأه للوصول إلى الوجهة يكون على علم تام بشؤونه الطبية في إيران. بالتزامن مع القضايا المطروحة، يتم تقديم البرامج الصحية والنصائح والأساليب اللازمة للسائح والحاج حتى يتمكن من استخدامها في الوقت المناسب.

من بداية افتتاح مقهى المتحف حتى نهاية هذا العام، ستكون شركة بديده شانديز للسياحة الصحية مسؤولة عن تسهيل تقديم المرضى الأجانب لشهر الأطباء في إيران وخراسان للحجاج الصينيين من خلال مستشفى الإمام رضا وتقديم الخدمات للمرضى. في السنوات الثلاث المقبلة، مع افتتاح العديد من المشاريع التنموية، سيتم تنفيذ موضوع السياحة الصحية في مدينة شانديز، لكننا نقوم حالياً بتمويل بدء تشغيل المباني شبه الجاهزة في هذه المنطقة الترفيهية. ■

مدير عام التراث الثقافي والسياحة والصناعات اليدوية
لولاية خراسان رضوي

تتمتع شركة بديده شانديز بقدره خاصة في مجال السياحة الصحية

الاهتمام الخاص بالسياحة الصحية في مدينة مشهد المقدسة يعد من أهم برامج المديرية العامة للتراث الثقافي والسياحة والصناعات التقليدية في ولاية خراسان رضوي. بالنظر إلى أن مدن مشهد وطهران وشيراز رائدة في مجال السياحة الصحية في الدولة، يجب اتخاذ خطوات جادة لتطوير هذا القطاع من قبل الجهات الحكومية ووزارة التراث الثقافي. في مقابلة مع المهندس سيد جواد موسوي، المدير العام للتراث الثقافي والسياحة والحرف اليدوية في ولاية خراسان رضوي، تناولنا موضوع الإمكانات العالية لمشهد لقطاع السياحة الصحية. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بسبب البنية التحتية المناسبة، بما في ذلك المستشفيات المتخصصة والأطباء المتخصصين، الذين كانوا في مشهد منذ العصور القديمة، يمكن توجيه الحجاج إلى العلاج الصحي والطبي. كما تعد شركة بديده شانديز فرصة لتصبح مركز سياحة صحية في مشهد، حيث يوجد حالياً أكثر من ١٠٠ مكتب نشط في مجال السياحة الصحية في مشهد، وسيزداد عددها بالتأكيد في المستقبل.

تعد البنية التحتية لشركة بديده شانديز مكاناً جيداً للسياحة الصحية في خراسان رضوي وإيران. يسافر معظم الحجاج الأجانب من دول مثل أفغانستان وباكستان والكويت ولبنان والعراق وسوريا وأذربيجان إلى مشهد للحج والعلاج.

تم وضع نظام شامل للتنسيق بين الجهات الحكومية في مجال السياحة الصحية في محافظة خراسان رضوي، ونحن على تواصل دائم مع الجامعات للترويج لها. قسمنا هو المسؤول عن شؤون السائح، وفي محافظة خراسان رضوي، هناك زيادة بين الجهات الحكومية، بحيث يمكننا من خلال تشكيل مجموعة عمل السياحة الصحية قبول رئاسة هذه الدائرة كمنظمة مهنية، ومن خلال هذه المنظمات، التنسيق بين الوكالات يمكن أن يتم إنشاؤه وتحقيقه. بالنظر إلى تقدير الحجاج الأجانب للصحة لمدينة مشهد، فإننا ملتزمون بالتأزر بين الهيئات الحكومية والتنفيذية والتنسيق النهائي هو مسؤولية إدارة التراث الثقافي والسياحة والحرف اليدوية في مقاطعة خراسان رضوي.

هذه المدن رائدة في مجال السياحة الصحية، ولكن يوجد في مشهد حوالي ٣٠ مستشفى ومركزاً طبيياً حاصل على "IP" من وزارة الصحة والعلاج والتعليم الطبي في مجال السياحة الصحية، ولهذا السبب أكثر من ٥٠٪ من السياح الأجانب يسافرون إلى مشهد. بلغ عدد المراكز الطبية المرخصة من قبل وزارة الصحة في مشهد حوالي ١٣ مركزاً، لكن الآن تضاعف عدد هذه المراكز. كما بلغ عدد شركات خدمات السفر في مشهد ٣٥ شركة، لكن في الوضع الحالي فقد وصل إلى أكثر من ١٠٠ شركة. ■



أكد المهندس حسين زارع صفت

النهج المبتكر هو مفتاح النجاح في السياحة الصحية



تتمتع مدينة مشهد دائماً بإمكانيات عالية لتصبح واحدة من المراكز الهامة للسياحة الصحية في البلاد، ولكن على الرغم من البنية التحتية المناسبة لشركة بديده شانديز للسياحة الصحية، إلا أن أهم مدينة حج لتطوير السياحة الصحية لا تزال تواجه العديد من المشاكل في هذا مساحة. لمزيد من المعلومات، أجرينا مقابلة مع المهندس حسين زارع صفت، عضو مجلس إدارة شركة بديده شانديز للسياحة الصحية. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تعترم شركة بديده شانديز للسياحة الصحية إكمال سلسلة خدماتها في مجال السياحة الصحية، لتوفير المعلومات الصحيحة والمناسبة للمتقدمين إلى جانب الشفافية والمعلومات الشاملة. تتمثل الخطوة المهمة لهذه الشركة في جذب السياح الصحيين في إنشاء وتقديم ميزة تنافسية نبحث عنها في هذا القطاع للاهتمام بجودة وكمية الخدمات في نفس الوقت.

السياح الصحيون الذين يسافرون إلى إيران، بالإضافة إلى تلقي الخدمات الصحية واستخدام القدرات السياحية المختلفة، يتمتعون أيضاً بقدر كبير من الانتماء العقلي والعاطفي في إيران. يصادف أن يتم توفير الأئمة (ع) والمراكز الروحية والدينية الأخرى لهم. تنظر شركة بديده شانديز للسياحة الصحية في كل هذه العناصر في شكل سلسلة إمداد مناسبة، وفي هذا الصدد، الربط الشبكي لمقدمي الخدمات وإنشاء اتصالات موثوقة ومستقرة في شكل برنامج مشترك بين الأقسام سيتم إدارته وتحديثه بذكاء.

توفر شركة بديده شانديز للسياحة الصحية منصة مناسبة لإرضاء العملاء من خلال فحص القدرات الحالية في إيران.

الضوابط الداخلية والنظامية والتقييمات المستمرة ونتائج كيف وإلى أي مدى رضا المتلقين ومقدمي الخدمات، هو الشكل الأساسي وإطار عمل الشركة في المعايير الكمية والنوعية للخدمات.

بلدنا لديه العديد من القدرات في مجال السياحة الصحية، بما في ذلك تنوع البيئة والمستوى الثقافي المناسب للمجتمع الإيراني. لا تزال القوة والجودة الممتازة للأطباء والمسعفين ومقدمي الرعاية الصحية أحد الأبعاد البارزة للميزة التنافسية للسياحة الصحية في إيران مع البلدان الأخرى، على الرغم من أننا ما زلنا نواجه تحديات كبيرة في هذا المجال. إن مستقبلاً أكثر إشراقاً واعداً ينتظر المنطقة إذا تم التعامل مع القطاع الخاص بشكل متماسك وذكاء وإزالة الحواجز الهيكلية. ■

تم رفعه من قبل الرئيس التنفيذي لشركة وكتال اويل

خسائر البلاد من بيع المنتجات البتروولية الرخيصة



لقد وفر وجود موارد النفط الغنية الكثير من الإمكانيات لتوليد الدخل والتوظيف في البلاد. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، تحدثنا مع المهندس محسن شيدائي، الرئيس التنفيذي لشركة وكتال اويل. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بدأت شركة وكتال اويل نشاطها بهدف إنتاج وتصدير المشتقات النفطية على الساحة الدولية من خلال إنشاء وتشغيل مصفاة في أربيل بالعراق، وبعد اكتساب الخبرة بدأت نشاطها في إيران، بالنظر إلى نصف عقد من الجهود في مجال الصادرات في إيران، تعترم الشركة تغطية السوق العالمية، وهذا جعل وكتال اويل واحدة من الشركات الرائدة في مجال تصدير المنتجات البتروولية، وهي منافسة مقبولة في متجر عالمي. مع الشركات ذات الشهرة العالمية.

نظراً لوجود العديد من العملاء لمنتجات وكتال اويل من مختلف دول العالم، فقد تم اتخاذ العديد من الإجراءات للحفاظ عليها. على الرغم من الاحتياطات النفطية الهائلة والقدرات الحالية لبلدنا في هذا المجال، إلا أن هناك طاقة إنتاجية محتملة بكميات كبيرة جداً، لذلك فكرت شركة وكتال اويل في الاستحواذ على أسواق التصدير العالمية واتبعت هذه العملية بجهد كبير. لحسن الحظ، شهدنا الصادرات إلى معظم دول العالم، بما في ذلك أوزبكستان وأفغانستان وباكستان والصين وماليزيا. كان لدينا أيضاً أنشطة جيدة في قارات أخرى، بما في ذلك أوروبا ومعظم دول القرن الأفريقي. كما أننا نشطين ونصدر في أوروبا ومعظم دول البحر الأسود وعدة دول في أمريكا الجنوبية.

أهم ما يميز هذه الشركة هو التعرف على السوق المستهدف، لذلك قبل بيع المنتجات للمشتريين، ننصح الدول المختلفة حتى تعتبر نفسها دائماً سعيدة ومفيدة في الشراء والتعاون مع شركتنا. شهدت وكتال اويل نمواً كبيراً في السوق العالمية وهي واحدة من الشركات القليلة الحاصلة على شهادات دولية مثل ايزو 9001، بالإضافة إلى ذلك، تحاول الشركة توسيع نطاق أنشطتها من خلال توسيع نطاق الأنشطة و كمية الصادرات.

من الإجراءات الجادة لشركة وكتال اويل، على عكس العديد من الشركات المحلية، تنفيذ إعلانات دولية، ولهذا الغرض، أجرينا مفاوضات مع دول نشطة مثل تركيا والإمارات وعمان وغيرها، وهي في حالة جيدة. الموقع الجغرافي، ولدينا تعاون جيد. لذلك، ستجرى المفاوضات النهائية إذا وافقت عليها وزارات الداخلية. ■

تطوير تقنيات استخدام محطات الطاقة الشمسية



بهمن كريمي شاد
العضو المنتدب لمجموعة
كريجنر سولار جروب ايرانيان

شركة كريجنر سولار جروب ايرانيان بالاسم الحصري KSGI كمقاول تسليم مفتاح (EPC) في مجال محطات الطاقة الشمسية، وتألّف من متخصصين ومهندسين أجانب ومحليين لديهم المعرفة والخبرة والخبرة في مجال التقنيات المتقدمة في صناعة الكهرباء في العالم، مع التركيز على الحفاظ على الظروف البيئية وتحسينها، وتحسين الاقتصاد الكلي لبلدنا، والحفاظ على رأس المال للمستثمرين وزيادته، إلخ.

KSGI هو نتيجة التعاطف والشراكة التجارية بين إيران تابلو، الشركة الرائدة والرائدة في مجال الكهرباء في بلدنا، وشركة كريجنر سولار، ألمانيا، إحدى الشركات الرائدة في صناعة توليد الطاقة العالمية من حيث الطاقة الشمسية نظام الاستخدام والتتبع الشمسي من أبرز العلامات التجارية. من المعروف عالميًا أنه من أكثر من ٨٠ عامًا من الخبرة في إيران تابلو و KSG Germany، تم تشكيل KSGI (مجموعة كريجنر سولار جروب ايرانيان) لنقل المعرفة التقنية لصناعة الكهرباء العالمية إلى بلدنا الحبيب وتطوير المعرفة الهندسية التقنية والتنفيذ، من خلال توفير الحلول الأكثر ربحية مع مبررات اقتصادية عالية للمستثمرين والصناعيين في مشاريع محطات الطاقة الشمسية، وكذلك توطين وإنتاج نظام التتبع الشمسي في بلدنا وخلق مجال لتصدير هذه التكنولوجيا، وخلق مسار أخضر في صناعة الكهرباء في البلاد، حتى الآن، تمكنا من تقديم مشاريع عالية الجودة في أقصر وقت والحصول على حصة كبيرة من هذا السوق.

جزء من مشاريع الشركة:

- محطة كهرباء كوشاك بقدرة ١٠ ميجاوات باستثمار شركة غدير للكهرباء والطاقة (الرقم القياسي لأقصر وقت في محطة الطاقة الشمسية EPC لمدة ٦ أشهر و ٨ أيام)
- محطة توليد كهرباء زاغروس بقدرة ٥ ميجاوات باستثمار شركة إنتاج وإدارة محطة توليد زاغروس كوتر (رقم قياسي آخر قصير الأجل في محطة الطاقة الشمسية EPC لمدة تقل عن ٥ أشهر)
- محطة طاقة بقدرة ١٥٠ كيلوواط تابعة لمصنع مشهد لابنتكار باستثمار وملكية مجموعة إيران تابلو (أكبر محطة طاقة علوية في محافظة خراسان رضوي)
- محطة طاقة بقدرة ٦٣٧ كيلوواط لشركة إيران تابلو باستثمار وملكية مجموعة إيران تابلو (أكبر محطة طاقة علوية في البلاد)
- محطة طاقة ٦,٣٦ كيلوواط لنظام التتبع الشمسي ثنائي المحور لشركة إيران تابلو باستثمار وملكية مجموعة إيران تابلو (مع تقنية KSG GmbH، ألمانيا)
- من المؤمل، بالنظر إلى الأزمات البيئية والاقتصادية والسياسية المحتملة، أن نستفيد بشكل جيد من مصادر الطاقة المتجددة، وخاصة الطاقة الشمسية، مع تطوير محطات الطاقة الشمسية ■

اقترح غلام رضا جمشيدى

يضمن استقرار أسعار المواد الخام البتروكيماوية النجاح في أسواق التصدير



لطالما كانت شركات البتروكيماويات من أهم المحركات الاقتصادية في الدولة، وفي مقابلة مع الدكتور غلام رضا جمشيدى، الذي كان العضو المنتدب لمجمع برديس للبتروكيماويات لمدة عام تقريبًا، قمنا بفحص هذا القسم. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. يعتبر هذا المجمع أكبر منتج لليوريا والأمونيا في الشرق الأوسط ويتم إنتاج حوالي ٥ ملايين و ٣٠٠ ألف طن من اليوريا الأمونيا سنويًا في هذا المجمع، منها ما يقرب من ٣ ملايين و ٢٠٠ ألف طن من اليوريا و ٢ مليون طن من الأمونيا. ومن أصل ٣,٢ مليون طن من اليوريا المنتج في هذا المجمع، سيتم تخصيص حوالي ١,٢ مليون طن لوزارة الجهاد للزراعة، وسيتم استخدام الفائض من إنتاجه وتصديره للاستهلاك.

لم يتحقق نجاح قطاع البتروكيماويات إلا بوجود مدراء ذوي خبرة وشباب وبارزين على رأس مجتمعات البتروكيماويات في البلاد وينبغي تعزيزهم. في ظل هذه الظروف الصعبة، تعتبر مسألة صرف العملات من قبل المجمع البتروكيماوية مهمة للغاية للبلد والشعب.

تم إنشاء قوة هندسية عكسية جيدة جدًا بحيث تستخدم الشركات المحلية الأخرى مثل مينا والشركات القائمة على المعرفة هذه القوة على النحو الأمثل. كما أنشأنا فريقًا في مجمع برديس للبتروكيماويات لتوطين الأجزاء لتوطين عدد كبير من الأجزاء في الدولة، والتي تعد أعدادًا مثيرة للإعجاب.

خلال السنة التي قضيتها كرئيس تنفيذي لمجمع برديس للبتروكيماويات، كان تركيزنا على إيجاد أسواق وعملاء جدد، وليس التركيز فقط على تركيا. لدينا نشاط جيد في مجال تصدير المنتجات البتروكيماوية إلى أوروبا وقد بدأنا بداية جيدة لتصدير منتجات بتروكيماوية أخرى إلى جنوب إفريقيا وأوروبا. لقد اعتبرنا دول أمريكا الجنوبية وجهة مهمة أخرى للصادرات، ويمكن رؤية آثارها في مجمع برديس للبتروكيماويات. بالإضافة إلى ذلك، تعتبر الصادرات إلى البرازيل من أهم أهداف مجمع برديس للبتروكيماويات الجاري تنفيذه.

اليوريا المنتج في مجمعنا هو علامة تجارية عالمية بسبب جودته العالية. في الآونة الأخيرة، في مجمع برديس للبتروكيماويات، أنتجنا مضافًا حيويًا له خاصيتان رئيسيتان تمنعان تكثف اليوريا. تتمتع اليوريا المنتجة بعمر افتراضي أطول عند استخدامها من قبل المزارع.

يضم المجمع شبابًا يبلغ متوسط أعمارهم حوالي ٣٥ عامًا. جميع المديرين هم من الشباب الذين يقومون بأنشطة مكثفة وفعالة لنمو وتطوير مجمع البتروكيماويات بطاقة عالية الطاقة. ■

ينتج مصنعو قطع الغيار الإيرانية سلعًا قياسية



على الرغم من تقلبات أسعار الصرف والمشاكل في الوصول إلى المواد الخام المطلوبة، يواصل العديد من مصنعي قطع غيار السيارات عملية الإنتاج من خلال الاعتماد على أقسام البحث والتطوير والموظفين الهندسيين المتخصصين، وتغطية جزء كبير من احتياجات السوق المحلية وشركات صناعة السيارات. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة ودية مع المهندس بهرام بهادري، الرئيس التنفيذي لشركة بهرام إلكترونيك جستر. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

كان من أهم أعمال شركة بهرام إلكترونيك جستر في بداية تأسيسها إنتاج قطع غيار إلكترونية وكهربائية وأجزاء مرحلات السيارات، ومنذ عام ١٩٩٤، أنتجت العديد من الأجزاء الجديدة بكميات كبيرة. في الوقت الحالي، ينصب التركيز الرئيسي للشركة على إنتاج لفائف السيارات التي تغطي احتياجات جميع السيارات المحلية.

وفقًا للخطة، تنتج شركة بهرام إلكترونيك جستر ٢٥٠٠ قطعة يوميًا في أنواع مختلفة، والتي يتم توفيرها بشكل أساسي لشركتي السيارات الرئيسيتين في إيران، سايبا و إيران خودر. إن مسألي الجودة والسعر لهما أهمية خاصة في هذا الصدد، بحيث تسعى الشركة جاهدة لتقديم سلع عالية الجودة ورخيصة إلى السوق وفي الوقت نفسه جذب العملاء في السوق المفتوحة، كما تحافظ أيضًا على رضا العملاء في القطاع العام، والذي لحسن الحظ في هذا الطريق كان ناجحًا أيضًا حتى الآن.

من أهم وأهم القضايا لنمو أي شركة الانتباه لأبحاثها وتطويرها. لحسن الحظ، حظيت هذه القضية باهتمام كبير في شركة بهرام إلكترونيك جستر، ولهذا السبب، فإن هذه الشركة، في الوقت الذي تلبي فيه احتياجات مصنعي السيارات، مستعدة بشكل كافٍ لإنتاج قطع جديدة وعالية الجودة.

نظرًا لوجود فريق هندسي محترف ومتخصص، قامت شركة بهرام إلكترونيك جستر بالكثير من العمل لإنتاج أجزاء قائمة على المعرفة وحقق نتائج جيدة جدًا. من ناحية أخرى، تم إحراز العديد من التطورات في مجال البحث والتطوير ومراقبة الجودة، والذي يرجع هذا النجاح إلى القوة المحترفة والقادرة التي جلبت الكثير من الكفاءة والإنتاجية لشركة بهرام إلكترونيك جستر في فترة زمنية قصيرة. لحسن الحظ، نظرًا للتقدم المحرز، حصلت الشركة على العديد من الجوائز والأوسمة، مثل الفوز بالمركز الأول من قبل شركة ميجا موتور. ■

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة نصير لوازم

يمر النمو الاقتصادي والتنمية للبلاد من خلال الإنتاج



أدى نجاح بعض الشركات في توطين قطع الغيار، وخاصة قطع غيار السيارات، إلى جعل السوق غير ضروري لاستيراد المنتجات، كما قلل من دافع الشركات الأجنبية للتواجد في البلاد. من أجل التعرف أكثر على المحادثة مع المهندس جعفر نصيري الرئيس التنفيذي لشركة نصير لوازم الناشطة في مجال إنتاج أقفال تبديل السيارات. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

نظرًا لتغير التقنيات الحديثة في إنتاج السيارات، قامت شركة نصير لوازم، على الرغم من تاريخها الممتد ٤٠ عامًا في صناعة قطع الغيار، بوحدة البحث والتطوير النشطة وفريقها الفني والمهندس، بإجراء العديد من التغييرات في عملية الإنتاج. حوالي ٥٠٠٠ من هذه المنتجات سيتم طرح موديلات جديدة وستدخل السوق في يونيو من العام المقبل.

تم عمل العديد من الدراسات من قبل هذه الشركة من أجل التعرف الكامل على سوق قطع الغيار، مستوردي هذه السلع، العرض والطلب، وفي هذا الصدد قمنا بإنشاء مركز توزيع في السوق حتى يتمكن الفريق النشط من شركة ناصر لافازم على دراية بمزاج السوق واحتياجات ومتطلبات المستهلكين، لكسب ثقتهم أيضًا. لحسن الحظ، تلقى إطلاق مركز التوزيع هذا ردود فعل جيدة، وأثناء تحديد المنتجات الجديدة، كان له تأثير إيجابي على زيادة جودة المنتجات وتداولها.

هذه المنتجات التي تشمل أقفال المفاتيح وأبواب السيارات وما إلى ذلك، تستخدم في جميع السيارات القديمة والجديدة مثل دينا بلس، شاهين، إلخ. وفقًا للإحصاءات المتاحة، تغطي أقفال المفاتيح الخاصة بالشركة حوالي ٨٥٪ من سوق خدمات ما بعد البيع، بينما تم استيراد ٧٥٪ من منتجات قطع الغيار سابقًا من الصين.

تم تحديد أسعار منتجات الشركة بطريقة تجعلها قد فعلت المشتري بعد رفع العقوبات وفتح أبواب البلاد أمام منتجات أجنبية أخرى رخيصة الثمن ومكلفة.

تحاول شركة نصير لوازم توفير المنصة اللازمة للتصدير من خلال القيام بالأنشطة ذات الصلة في قطاع التسويق والمبيعات.

لحسن الحظ، ساعد الحظر الشركات المحلية على النجاح وزيادة ثقتها في التوطين، بحيث أصبحت العديد من المنتجات في السوق قادرة على المنافسة ليس فقط من حيث الجودة ولكن أيضًا من حيث السعر مع المنتجات الأجنبية.

كل وحدة إنتاج لها القدرات التي يجب استخدامها لتحقيق التنمية الكاملة. في رأبي، أثناء إنشاء مساحة كافية، يجب توفير أرضية مناسبة لإدخال التقنيات الحديثة وتوريد مواد خام عالية الجودة، ويجب حل مشكلة التمويل باعتبارها التحدي الرئيسي لمعظم الشركات. ■

عضو مجلس إدارة شركة إيران خودرو لصناعات أدوات الماكينات

تصميم منصات جديدة في صناعة السيارات الإيرانية

لقد مهدت المنصات الجديدة المصممة لإنتاج أجزاء عالية الجودة الطريق لتطوير صناعة الأجزاء، بالإضافة إلى زيادة قدرة العديد من صانعي المكونات على التنافس مع الشركات الأجنبية، حيث من المتوقع أن يشهد رفع العقوبات صادرات كبيرة من المنتجات المصنعة القطع. داخل السيارة. لمزيد من المعلومات، تحدثنا إلى علي رضا رجبى، نائب الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة إيران خودرو لصناعات الأدوات الآلية (IKMT). نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

أهم نشاط لـ IKMT هو إنتاج أجزاء جسم السيارة، وفي هذا الصدد، فإنها تجمع سنويًا ٢ مليون ٧٠٠ إلى ٣ ملايين ٥٠٠ قطعة وترسلها إلى شركة إيران خودرو.

من أهم مشاريع هذه الشركة، التي وصلت إلى مرحلة الإنتاج، إنتاج العضو المستعرض من تارا خودرو. نحاول تطوير خط الإنتاج لتلبية الاحتياجات اليومية لمجموعة إيران خودرو الصناعية. لحسن الحظ، طلبت منا إحدى الشركات النشطة في مجال الحفر، من خلال زيارة كشك IKMT في المعرض الدولي السادس عشر لقطع غيار السيارات والاكسسوارات والتجمعات، بناء منصات حفر، وبعد إرسال استفسار، عرضنا سعرنا. في هذا المجال، يجب تطوير نطاق أنشطة شركة IKMT.

نظرًا لأهمية جودة المنتج، فإن أهم أولويات شركة IKMT هي جذب العمالة المتخصصة والمهرة. من ناحية أخرى، يدعو IKMT استشارات الجودة ويقوم باستمرار بتدريب القوى العاملة لديه. سيتم تحديد منتجات شركة IKMT وفقًا لمعايير شركات العملاء. وفقًا لذلك، سنتظر هذه الشركة في متطلبات شركة إيران خودرو وسابكو، وإلا فلن تحصل على ترخيص لإرسال قطع الغيار. من خلال إلغاء التسعير الإلزامي بالإضافة إلى دعم صناعة السيارات، يمكن توقع أن يقوم صانعو السيارات بتصميم منصة جديدة كل عام لتلبية توقعات الناس.

من خلال زيادة إنتاج السيارات، يمكن تخفيض الأسعار. لم تتحكم الأسعار العادية في أسعار السيارات في السوق فحسب، بل جلبت أيضًا أرباح مبيعات السيارات في السنوات الأخيرة إلى جيوب التجار الذين يقومون بتسويق السيارات بأسعار اعتباطية ولا توجد رقابة حكومية على عملهم.

إذا استمرت مسألة الاستيعاب بعد رفع العقوبات، فسيكون هناك أفق جيد جدًا لصناعة قطع غيار السيارات. ■



العضو المنتدب لشركة خزر للشحن البحري

تبحث البلدان عن اقتصاد قائم على الخدمات اللوجستية



لقد وفر الموقع الجغرافي والمناخي لبلدنا أرضية جيدة لتطوير الاقتصاد اللوجستي، بحيث نشهد حاليًا تطوير الموانئ وزيادة حصة الإيرادات في هذا المجال. لمعرفة المزيد حول هذا الموضوع، ذهبنا إلى الكابتن داوود آبدارى تفتى، الرئيس التنفيذي لشركة خزر للشحن البحري، وأجرينا محادثة معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست الشركة في أواخر عام ١٩٨١ وتمتلك حاليًا ٢٣ سفينة بحمولتها ٩٥٠٠٠ طن وتعمل أيضًا في قطاع التاجير. على سبيل المثال، نقوم بنقل البضائع من موانئ الخشب الروسية ومن موانئ حوض الخليج العربي إلى الدول المطلة على بحر قزوين. في الوقت نفسه، خلال العامين الماضيين، كان نقل الحاويات في الموانئ الإيرانية في بحر قزوين على جدول أعمال الشحن في بحر قزوين، حيث يتم إرسال شحنات الحاويات إلى وجهات مختلفة على أساس أسبوعي باستخدام خطوط منتظمة.

على الرغم من قطاعي النقل بالسكك الحديدية والطرق في شمال البلاد والإمكانيات الحالية، إلا أن ٥٠٪ من قدرة الموانئ الشمالية للبلاد لا تزال محتلة وهناك مجال لاستغلال هذه القدرة من خلال تطوير التجارة مع الدول. في المنطقة.

الحاجة لمزيد من الازدهار لأنشطة الممر هو تشكيل مجموعة عمل العبور بحضور الأفراد وهبئات صنع القرار. نقطة أخرى هي الاهتمام المتزامن بأهمية الممر الشرقي الغربي الذي يمكن من خلاله نقل البضائع الأساسية والقابلة للتلف التي تحتاجها الشركات.

تتمتع إيران بأفضل موقع لوجستي مع العديد من المكونات مثل الموقع الجغرافي والطرق السلسة والظروف الجوية المناسبة، والتي يجب استخدامها بشكل جيد.

عادة ما يتم تحديد تكاليف الشحن حسب قيمة الشحن، لذلك يبقى أن نرى ما هي السلع أو الخدمات اللوجستية التي يتم تقديمها. في رأيي، من الخطأ التعليق على الأسعار المرتفعة أو المنخفضة للتعريفات. بعد أن أصبحت بلادنا عضوًا في منظمة شنغهاي للتعاون، وقعت شركة الشحن التابعة لجمهورية إيران الإسلامية وبحر قزوين، بصفتها رواد الممر بين إيران والصين وكازاخستان، اتفاقية لجعل هذا الممر وسيلة لدفع إيران إلى الأمام. أهداف في مجال الشحن.

بالنظر إلى عضوية إيران في اتفاقية شنغهاي، هناك أفق إيجابي للغاية في المستقبل. هذا العام، كان وضع العبور أفضل بكثير من العام الماضي، بحيث حققت شركة خزر للشحن البحري فوًا بنسبة ٢٠٠ في المائة في العبور هذا العام والخدمات الآمنة وزادت سرعتها بنسبة ٣٥ في المائة. ■

الحاجة إلى تحديث البنية التحتية للنقل البحري



اكتسبت بعض الشركات الخدمية في مجال النقل البحري مكانة جيدة للغاية من خلال كسب ثقة العملاء والمعروفة باسم الشركات المعروفة. لمزيد من المعلومات، أجرينا مقابلة مع أمير محمد رحيمي آشتياني، الرئيس التنفيذي لشركة ايليا درياي پارس. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة عام ٢٠١٢ في مجال تمثيل السفن وأنشطة الموانئ. يتمثل النشاط الرئيسي للشركات الممثلة في القيام بالشؤون المالية والإدارية والتشغيلية للسفن أثناء وجودها في مياه إيران نيابة عن مالك السفينة. النصيحة والتوجيه (في مختلف المجالات) للمالكين الذين يأتيون إلى إيران لأول مرة هي أيضًا إحدى المهام التي تقوم بها الشركات التمثيلية.

السياسة الرئيسية لشركة ايليا درياي پارس، على عكس الشركات التي لديها رؤية مقطعية، هي المرونة وجذب العملاء. تمتلك شركة ايليا داريا پارس أيضًا خططًا للتطوير، من أهمها العمل في موانئ بحر قزوين وتقديم الخدمات التي كانت على جدول الأعمال لمدة عامين. وقال «نحن عازمون على القيام بذلك على المدى الطويل».

أحد موضوعاتي المفضلة هو دخول قسم نقل الغاز الطبيعي المسال (LNG)، لذا للتخصير لهذا المجال والتعرف عليه، اجترت دورة متخصصة في النقل البحري للغاز الطبيعي المسال للغاز الطبيعي المسال من معهد GTI في شيكاغو

كما يعلم الجميع، كان القطاع الخاص شريكًا للحكومة في جميع المجالات، ومع ذلك، فقد دخلت جميع الضغوط والتضييق في هذا القطاع. بالنظر إلى ذلك، إذا قامت الحكومة بتسهيل القوانين والسياسات لصالح الفاعلين الاقتصاديين، فسوف يستفيد كل من القطاع الخاص والحكومة وبلدنا. إن الضغط على القطاع الخاص يضر بالقطاعات الأخرى، لذلك نحتاج إلى تهيئة الظروف لدعم القطاع الخاص بشكل واقعي وليس على شكل شعارات.

من القضايا التي سبق ذكرها ضرورة الاهتمام بالقطاع الخاص. سيتم حل العديد من التحديات والمشكلات إذا اتضحت أهمية ضرورة أنشطة شركات تمثيل الموانئ. نحن بحاجة إلى معرفة أن عددًا من القوانين والسياسات ليست مناسبة في هذا المجال على الإطلاق، لكنها لا تزال قيد التنفيذ. سيكون تغيير المواقف تجاه هذه القواعد عونًا كبيرًا. ■

أكد رئيس مجلس إدارة شركة خزر للخدمات اللوجستية

تحسين الأداء اللوجستي للدولة باستخدام النقل متعدد الوسائط



تلعب الخدمات اللوجستية، باعتبارها داعمًا لأنشطة الإنتاج التجاري، دورًا حيويًا في تحقيق النمو الاقتصادي لأي دولة، ولا يمكن إنكار أهمية الخدمات اللوجستية الفعالة في النمو الاقتصادي والتجارة. نظرًا لأهمية هذا الموضوع، فقد أجرينا محادثة مع رضا قنبري، رئيس مجلس إدارة شركة خزر للخدمات اللوجستية. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

نظرًا للحاجة الماسة لشمال البلاد في مجال الخدمات اللوجستية، تم تأسيس هذه الشركة ومن خلال الجمع بين مجموعة من الخبراء والناشطين في مجال النقل، نحاول اتخاذ خطوة صغيرة لتسهيل النقل والجمارك والخدمات البحرية والمخازن - الاستيلاء على الموانئ لأصحاب السلع والتجار.

لم تكن شركة قزوين للخدمات اللوجستية، إلى جانب الدراسات والأبحاث، على دراية بالممر بين الشمال والجنوب والدور المهم الذي يلعبه هذا الممر في اقتصاد البلاد، وأدرت أهمية هذا الموضوع وقدمت خدمات في هذا المجال.

يعتبر الممر بين الشمال والجنوب، الذي تم التوقيع عليه في سبتمبر ٢٠٠٠ في سان بطرسبرج بروسيا من قبل وزراء النقل في إيران وروسيا والهند، ذا أهمية سياسية واقتصادية كبيرة. هذا الممر مهم جدًا لدولة مثل الهند، لأن هذا الطريق أقصر بحوالي ٤٠٪ من حيث المسافة والوقت مقارنة بالطرق التنافسية الأخرى التقليدية أيضًا، مما سيؤدي في النهاية إلى تقليل التكاليف بنسبة ٣٠٪.

وفي الوقت نفسه، تحاول شركة خزر للخدمات اللوجستية تحديد هذا الممر من خلال وسائل مختلفة. وغني عن البيان أن ربط السكك الحديدية الوطنية بميناء بحر قزوين، الذي سيتم إنجازه العام المقبل، سيجعل الدور الاستراتيجي لهذا الميناء أكثر وضوحًا.

تسعى شركة خزر للخدمات اللوجستية لإنشاء منصات مناسبة لتقديم الخدمات لإنشاء شبكة على دراية بأحدث التقنيات التقليدية في هذا المجال، من خلال توفير التكاليف وإيجاد أسرع طريقة لنقل البضائع، لتلبية احتياجات عملائها لتحقيق النتائج.

في رأيي، بالنظر إلى العقبات والمشاكل في مجال الخدمات اللوجستية، تدابير مثل تطوير خارطة طريق لوجستية شاملة، وإنشاء واستخدام النقل متعدد الوسائط، ودعم إنشاء شركات لوجستية خارجية، ومشاركة القطاع الخاص في تطوير الخدمات اللوجستية، وتنظيم سلاسل التوريد يمكن أن يكون لإنشاء وتطوير مراكز الخدمات اللوجستية وتطوير البنية التحتية المادية، إلى جانب وجود هيئة مسؤولة واضحة وموحدة لصنع السياسات والتخطيط في مجال الخدمات اللوجستية، تأثير كبير على تحسين الأداء اللوجستي للبلد. ■

قام الرئيس التنفيذي لشركة خشت برتر القابضة
برفع الطين العلوي

زيادة عمر المباني بالتقييس



من أهم مشاكل الوحدات السكنية، والتي عادة ما تظهر في حالة الكوارث الطبيعية، هي قلة سلامة وجودة منشآتها. لديهم العديد من العملاء. لمزيد من التحقيق في هذه القضية، ذهبنا إلى المهندس حجت عزيزي، مدير أول في شركة خشت برتر القابضة، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بدأت هذه المؤسسة نشاطها في عام ٢٠٠٢ بهدف تحسين جودة البناء، وتعزيز الصحة العقلية للمجتمع، وزيادة العمر الإنتاجي للمباني، وكذلك الحفاظ على سلامة وهدوء العائلات. يشمل الاستثمار خدمات المختبرات والبناء.

أنتجت شركة خشت برتر القابضة، بمشاركة ١٨ شركة إنشاءات فرعية، حوالي ١٥٠٠ شقة في مشاريع صغيرة وكبيرة الحجم منذ إنشائها وتعتمد أن يتم الاعتراف بها كواحدة من أفضل الشركات في هذا المجال بحلول عام ٢٠٣١.

تنقسم هذه الأهداف إلى المدى القصير والمتوسط والطويل، وقد تم تحقيق جزء كبير منها لحسن الحظ. بالطبع، يرتبط جزء من متطلبات عقد الطين الفائق بإدخال التقنيات

تقدم شركة خشت برتر القابضة حزمة كاملة من الخدمات في شكل أنشطة الإشراف والتنفيذ والتفتيش والخدمات المختبرية وما إلى ذلك، وهي مختلفة تمامًا عن حيازات البناء الأخرى.

من أهم مهام شركة خشت برتر القابضة مراقبة جودة وسلامة الوحدات السكنية المبنية لرفع مستواها القياسي. في هذا الصدد، تم إعداد برامج مثل تخزين الطاقة في المباني، وتوفير التكاليف لمساعدة الفئات ذات الدخل المنخفض، كما يتم تحديد الاستثمار وفقًا لقدرة هذه الفئات.

يخضع الاحتفاظ بالطين الفائق في كل منطقة من هذه المناطق لقواعد محددة، وبالتالي يهدف إلى أداء أفضل بنسبة ١٠٪ على الأقل من تقاليد المنشئ في تلك المنطقة.

شركة خشت برتر القابضة، بنظرتها الموجهة نحو العملاء والحفاظ على كرامة الإنسان، أثناء تطوير المنتج، تتجه أيضًا إلى السوق وتقدر العملاء والمستهلكين لمنتجاتها.

تتمتع إيران بمكانة جيدة للغاية من حيث الموارد البشرية ومواد البناء، والتي لا يمكن مقارنتها بأي دولة أخرى، في رأيي، إذا كانت الحكومة تقدم الدعم الضريبي والتأميني لقطاع البناء؛ على الرغم من العلم والوعي والمعرفة الهندسية للبلد والمواد والقوى العاملة، يمكن تحقيق إنجازات كبيرة في هذا المجال. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة ريونيز آكام انرجي لشحن والتجارة

الحاجة إلى اهتمام حكومي خاص بكفاءة القطاع الخاص

هناك الكثير من الإمكانيات للاستثمار في مجال النقل البحري يمكن استغلالها بإمكانيات وكفاءة القطاع الخاص، ومع ذلك، فإن جزءًا كبيرًا من هذا المجال متاح الآن للجهات الحكومية ونشهد حصة أقل من القطاع الخاص. من أجل التعرف أكثر على هذه القضية، توجهنا إلى مسعود عابديني، الرئيس التنفيذي لشركة ريونيز آكام انرجي لشحن والتجارة، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست الشركة بهدف القيام بأنشطة الشحن والتجارية. إن نمو القطاع الخاص يعتمد على تقلص الحكومة بالمعنى الحقيقي للكلمة.

في الواقع، معظم السفن مملوكة للحكومة والقطاع الخاص لديه حصة صغيرة جدًا. تتمتع إيران بفرص وقدرات جيدة في مجال النقل البحري والبري، وأهمها مناقشة خدمات النقل متعدد الوسائط أو متعدد الوسائط. من خلال التخطيط السليم، من الممكن نقل الوضع إلى نقطة يكون فيها لبلدنا مكانة مواتية ليس فقط في الشرق الأوسط، ولكن أيضًا بالمقارنة مع الموانئ الأوروبية، والتي، بالطبع، لن تكون ممكنة بدون دعم القطاع العام.

على الرغم من الربحية الكبيرة لهذا الاستثمار، فقد تم منح معظم الموانئ ومرافقها للقطاع العام، لذلك يجب على الحكومة تحويل جزء كبير من هذه التسهيلات إلى القطاع الخاص وأن تكون موجودة أيضًا في جميع هذه القطاعات فقط في كبار إدارة. لتوفير الأرضية لنمو هذا القطاع وازدهار الاستثمار في هذا المجال. يجب أن تكون الغرف التجارية، باعتبارها النقطة الرئيسية للتفاوض والحوار بين الحكومة والقطاع الخاص، هي دعاء الفاعلين الاقتصاديين. إذا كنا حريصين، لا يوجد إبداع وكفاءة في القطاع العام، وموظفيه مشغولون في الغالب بالحياة اليومية. بدأ الفريق الحكومي الجديد العمل للتو، لذلك يبقى أن نرى ما هي الخطط والإجراءات التي سيتخذها في المستقبل القريب. في رأيي، إذا اتبعت الحكومة الجديدة شعاراتها، فسيتم حل جزء كبير من المشاكل وستكون الأرض مهيأة لتغييرات إيجابية في البلاد. ■



عدم شفافية المؤسسات الحكومية في إصدار التراخيص



على الرغم من القدرة الطبيعية لبلدنا على إنتاج الأدوية والمواد الصحية، إلا أنها لا تزال غير مستخدمة بشكل جيد، ومع ذلك، فإن بعض الشركات المصنعة تعتمد على المعايير الصحية، وتستخدم المعدات الحديثة وأيضاً بالصبر والمثابرة في التغلب على عدم الاستقرار الاقتصادي، والمنتجات. لقد وفروا الجودة للسوق ودخلوا أيضاً الأسواق الخارجية. وفي هذا الصدد تحدثنا مع عباس أبو حمزة الرئيس التنفيذي لشركة راجا وصاحب العلامة التجارية راجا الذهبية، نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

في الوقت الحاضر، تعتبر الزيوت النباتية الجزء الرئيسي من منتجات الشركة إلى جانب الصحة ومستحضرات التجميل والمنتجات الطبية وما إلى ذلك، ويتم تسويقها تحت علامتين تجاريتين راجا وجولدن راجان.

تنتج علامة راجا حوالي 54 نوعاً من المنتجات للفئات المتوسطة وعلامة جولدن راجان علامة تجارية فرعية، كما تنتج حوالي 5 منتجات في مجال الصحة ومستحضرات التجميل، والتي تشمل ما مجموعه 59 منتجاً. الموجه نحو الصحة من أهم خصائص زيوت راجا النباتية، إنه جدير بالملاحظة

من أهم البرامج تطوير أسواق راجا لتصدير الزيوت النباتية في الدول المجاورة مثل العراق وسوريا وتركيا وأذربيجان وقيرغيزستان وكازاخستان ودول أوروبية آسيوية أخرى. بالطبع، وفقاً للعينات المرسله من هذه المنتجات، نعتزم كسب أسواق البلدان الأفريقية والأوروبية، والتي لحسن الحظ لديها منظور جيد جداً لهذا المهم. عادة ما يتم تقديم هذا المنتج في مراكز مثل المتاجر والصيدليات ومصانع العطور وما إلى ذلك بهدف تلبية احتياجات الطبقات المتوسطة والدنيا من المجتمع، وأحد أهداف وتطلعات الشركات المصنعة له هو أنه في أقل من ثلاث سنوات، عميل واحد من كل عائلة. وعليه، نعتزم الشركة إنتاج العديد من الأدوية والمنظفات ومنتجات النظافة العام المقبل، بالإضافة إلى منتجات متنوعة تحت اسم العلامة التجارية راجا الذهبية.

لا يزال هناك الكثير من الإمكانيات في هذا المجال التي لم يتم استخدامها. العديد من المنتجات الإيرانية عالية الجودة غير معروفة للدول الأخرى، لذا فإن زيوت راجا عالية الجودة، والتي تتوافق حتى مع معايير المختبر الأساسية وتتجاوز المعايير الدولية، تظل غير معروفة حتى في البلدان المجاورة.

هناك الكثير من الإمكانيات للنمو والتنمية في بلدنا والتي لم يتم استخدامها بعد. في رأيي، لكي تحدث الأشياء الجيدة، يجب توفير منصة لتوليد الدخل وخلق فرص العمل. ■

قال الرئيس التنفيذي لمجموعة إقليميا

الثقة، الركيزة الأساسية للعلماء للحصول على التأشيرات والهجرة



تعتبر الهجرة وتوفير خدمات السياحة والسفر لأجزاء مختلفة من المجتمع من أهم القضايا التي واجهت موجة غير مسبوقه من المتقدمين في السنوات الأخيرة. من أجل التعرف أكثر على هذا المجال، ذهبنا إلى ميلاد نوار بافي، الرئيس التنفيذي لمجموعة إقليميا، وتحدثنا معه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

من أهم أهداف مجموعة إقليميا فتح حساب مصرفي وتسجيل شركة للإيرانيين في أوروبا ودول الخليج العربي، إلى جانب إعداد جولات السفر والتأشيرات والفنادق والتذاكر.

يمكن لمكاتبنا النشطة والشريكة العمل بترخيص حقيقي وجذب العملاء بترخيص قانوني. هناك الكثير من المنافسة في الدولة من حيث جولات السفر وتذاكر الطيران، وهناك شركات تقوم بذلك عبر الإنترنت.

فيما يتعلق بموضوع التأشيرات، فإن أهم ما يميز مجموعة إقليميا هو الحصول على تأشيرات دخول إلى كندا ودول شنغن. في مجال الهجرة لدينا محامون في البرتغال والمملكة المتحدة وسلوفاكيا والنمسا والإمارات يتابعون شؤون المهاجرين في بلدان المقصد.

في إيران، بالنسبة للهجرة والإقامة، ترخص وزارة العلوم على وجه التحديد هجرة الطلاب ووزارة العمل تصاريح العمل الدولية.

يقدم زبائني خدمات الشركة للأخرين. تدور إعلانات مجموعة إقليميا بشكل أكبر حول العلامات التجارية ومسألة الثقة في قطاع الهجرة لها أهمية خاصة، لأن المحتالين المهاجرين في إيران حصلوا بسهولة على مبالغ ضخمة من المال في السنوات الأخيرة بسبب نقص القانون والثغرات القانونية.

في رأيي، يجب أن تصبح جمعية مكاتب السفر السياحية اتحاداً. من الناحية القانونية، هذه الجمعية بعيدة كل البعد عن النقابة، لأن النقابة ترخص وتشرف وتتمتع بسلطة قانونية أكبر، لكن الرابطة في الواقع لها دور دوري ولا يمكنها أن تلعب دوراً محددًا من الناحية القانونية. إذا تم تشكيل اتحاد مكاتب خدمات السفر والسياحة، فسيتم بالتأكيد حل العديد من القضايا العالقة في جمعية السياحة في شكل اتحاد.

أخيراً، إذا لم أحصل على إجابة إيجابية للعميل، فسأقوم بسداد جميع التكاليف ولن ألتقى أي أموال لأن القضية لم يتم حلها. هدفنا خلق حياة أكثر جاذبية للإيرانيين في مجموعة إقليميا. ■



نظرية نظرية TFM

«السياحة الحلال» هي العلامة التجارية الرئيسية للمسلمين في العالم

إيران، على الرغم من تاريخها الطويل وتنوع ثقافات وعبادات المجموعات العرقية المختلفة، لطالما اعتبرت واحدة من الوجهات السياحية الجذابة، بحيث يمكن مضاعفة عائدات البلاد من النقد الأجنبي بهذه الطريقة، لدراسة هذه المسألة ذهبنا للأستاذ محمد شريف ملك زاده لديه سجلات مثل نائب الرئيس، رئيس هيئة التراث الثقافي والسياحة والحرف اليدوية، رئيس المعهد العالي للتعليم والبحوث والإدارة والتخطيط، وكذلك رئيس لجنة السياحة في مجلس تشخيص مصلحة النظام. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تتمثل المهمة الرئيسية لهذه المنظمة في القيام بأنشطة السياحة الحلال بالاعتماد على قوى متمرسه وخبرة ومتخصصة، وعلى المستويين الوطني والدولي، كأول منظمة في هذا المجال، بدأت أنشطتها في لندن وماليزيا وإيران. تركز منظمة السياحة الحلال على أربعة مجالات هي الذوبان والجودة والأصالة والصحة في مجال السلع والخدمات وعلامتها التجارية في مختلف القطاعات مثل خدمات السفر والسياحة والمطاعم والمقاهي وسلسلة المحلات والطرق والبحر والجو والبحري النقل والمساح والمستلزمات الصحة والجمال وسلسلة المطاعم وما إلى ذلك مدرجة في السلع والخدمات. العلامة التجارية لمنظمة السياحة الحلال بجميع فئاتها مسجلة في جميع الدول الأوروبية مثل فرنسا وألمانيا وسويسرا والنمسا وغيرها وهي فريدة من نوعها. بالإضافة إلى ٥٨ دولة في العالم الإسلامي، تسجل كل دولة هذه العلامة التجارية وتعترف بها بشكل منفصل. بالإضافة إلى ذلك، تم تسجيل علامة السياحة الحلال رسميًا في منظمة الملكية الفكرية لدول مثل الهند والصين واليابان، ومن خلال الرجوع إلى الويبو، يمكنك الاطلاع على جميع خدماتها. تعمل العلامة التجارية حاليًا في ٢٢ فرعًا، بما في ذلك النقد والمصارف والمواد الغذائية، وتُعرف بأنها العلامة التجارية الأكثر تميزًا في مجال معايير الحلال.

تتمتع هذه العلامة التجارية بأفضل قدرة على إدخال المواد الغذائية والسلع الإيرانية في السوق العالمية. بعبارة أخرى، يمكن أن توفر علامة السياحة الحلال أكبر فرصة للاستثمار في تصدير الطعام الإيراني والسجاد والسلع والخدمات الإيرانية. على سبيل المثال، وفقًا لعقد المنظمة مع سلسلة متاجر كارفور، يمكن لهذا المتجر أن يقدم منتجات إيرانية في السوق الخارجية لمدة ١٠ سنوات. اليوم، تم تسجيل علامة السياحة الحلال في جميع الدول الإسلامية، وخاصة ماليزيا واندونيسيا، وكذلك منظمة الملكية الفكرية، والتي تعد قيمة مضافة مهمة لها. توفر منظمة السياحة الحلال فرصة جيدة لتسويق وتسويق المنتجات والخدمات الإيرانية في هذا المجال ويعتبر هذا أكبر نجاح وإنجاز في صناعة السياحة. ■

أعلن مدير جمعية الصداقة الإيرانية الروسية

تجميع وثيقة مستقبلية، دراسة العلاقات الإيرانية الروسية في أفق ٢٠٥٠



من أهم مهام جمعيات الصداقة؛ خلق سياقات اجتماعية وثقافية واقتصادية لتأسيس العلاقات المثلى بين الدول من أجل تنمية التجارة والدخول خارج كوكب الأرض، ومع ذلك، فإن أهمية هذه الجمعيات ودورها الإيجابي غير معترف بها بشكل صحيح في الدولة. للتعرف أكثر على أمير محمود زاده، الرئيس التنفيذي لجمعية الصداقة الإيرانية الروسية، ذهبنا وتحدثنا إليه. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بدأت الاستعدادات لتشكيل هذه الجمعية في ديسمبر ٢٠٢١ بهدف توسيع العلاقات الثقافية والدبلوماسية بين البلدين بعدد ٣٠٠ عضو. ومن أهم هذه البرامج؛ إن تجميع وثيقة ثقافية حول العلاقات الإيرانية الروسية وتصميم مرصد ثقافي بين البلدين يهدف إلى القضاء على مثلث الوهم والجهل والتناقض بين العلاقات بين البلدين.

وتعتبر هذه الجمعيات ذراعًا للدبلوماسية وعاملًا في تنسيق العلاقات بين البلدين وعرض الخطط الاستراتيجية.

ومن الأمثلة على هذه الإنجازات خلق جو ذهني إيجابي في العلاقات بين البلدين، حيث أن الأولوية الرئيسية لرئيس الجمهورية هي إقامة علاقات مع دول الجوار، بما في ذلك روسيا، والتي يتم من خلالها الممر الشمالي الجنوبي، وساحل مكران، وتشابهار. الميناء الاستراتيجي والاقتصاد البحري والأهم استخدام سياحة بحر قزوين وتنمية قدراته. من ناحية أخرى، من خلال هذا البلد، يمكن التحايل على العقوبات، وإلغاء التأثيرات السياحية من الناحية التشغيلية، ويمكن إنشاء بنوك مشتركة لتمهيد الطريق للأنشطة الاقتصادية والاجتماعية والعلمية والطلائية.

جاءت زيارة الرئيس وفق المعايير والبروتوكولات الصحية، وفي هذا الصدد لم تختلف كثيرًا عن زيارة ماكرون لهذا البلد. خلال زيارته لروسيا، التقى الرئيس مع الرئيس لمدة ثلاث ساعات خلف الأبواب المغلقة وأبرم اتفاقيات سيكون لها مصلحة إيجابية لمدة ١٠ إلى ١٥ عامًا.

من الأنشطة المهمة لجمعية الصداقة الإيرانية الروسية إنشاء جسر ثقافي واجتماعي بين البلدين. الأمر الذي يتطلب معرفة ثقافة ولغة شعب هذا البلد، لتحقيق ذلك؛ يتم نشر الرسائل الإخبارية والكتب والمطبوعات المختلفة من قبل هذه الجمعية. البرامج الأخرى لجمعية الصداقة الإيرانية الروسية هي إعداد وثيقة بحثية مستقبلية حول العلاقات الإيرانية الروسية في أفق عام ٢٠٥٠ وتصميم المرصد الثقافي الإيراني الروسي. ■

آثار الحرب الروسية الأوكرانية على الاقتصاد الإيراني



فرهاد بودري خبير حبوب
مستشار وعضو مجلس إدارة
شركة بترولياس آسيا

سيكون لحرب أوكرانيا عواقب سياسية واقتصادية بعيدة المدى على الاقتصاد العالمي والشرق الأوسط وإيران. توفر أوكرانيا وروسيا معًا حوالي ٣٠ في المائة من القمح في العالم وحوالي ٢٠ في المائة من الحبوب في العالم، وروسيا وحدها هي واحدة من أكبر مصدري النفط والغاز في العالم.

في مجال الحبوب، نظرًا لعلاقتنا الوثيقة جدًا مع روسيا واتصالاتنا عبر بحر قزوين، فإن كمية مليوني طن من وارداتنا من روسيا لن تنخفض فحسب، بل ستزداد أيضًا وسترتفع إلى حوالي ٤ ملايين طن من بحر قزوين؛ بسبب العقوبات، ستكون روسيا أكثر استعدادًا للتجارة معنا، وسيتم القضاء على عجز المعروض من أوكرانيا بسهولة. من ناحية أخرى، ستصل السفن الصغيرة العاملة في البحر الأسود إلى بحر قزوين وستكون أسعار السفن منخفضة للغاية. وفي غضون ذلك، يجب أن يكون تركيزنا الأكبر على سياسات التنمية الاقتصادية للبلاد وتقديم المزيد من الحلول التنفيذية للاستفادة من الفرص الاقتصادية. جدير بالذكر أننا في هذا المقال تناولنا الآثار الاقتصادية لهذا الصراع فقط وتناولنا فقط القضايا الاقتصادية ولم يكن له علاقة بالسياسة على الإطلاق وفحصنا الآثار الاقتصادية للقرارات السياسية فقط. بالطبع علينا أن نجلس ونراقب ما سيحدث في المستقبل.

باختصار، يمكننا أن نستنتج من الوضع الحالي أنه بسبب ارتفاع أسعار النفط، سيكون ميزاننا التجاري إيجابيًا وسيكون لدينا زيادة في الصادرات من ١٠ إلى ١٢ مليار دولار في فترة حوالي ثلاثة أشهر. ولكن من ناحية أخرى، نظرًا لتطور إيران في صناعات الصلب واليوربا التي حدثت في السنوات السابقة ونقص صادرات اليوربا والصلب، وهي أهم منتجات التصدير الأوكرانية، فإن الأسواق المستهدفة ستستهدف إيران وستسعى إلى التوريد. فولاذهم سيكونون من إيران. كما سيواجه سوق اليوربا زيادة في الأسعار بنحو ٤٠٪، وستأتي الأسواق المستهدفة مرة أخرى إلى إيران، وبطاقة إنتاج سنوية تبلغ حوالي ثلاثة ملايين طن، ستغطي هذه الطلبات. في رأيي، تطوير البنية التحتية للغاز والنقل البحري، واستعادة النقل البري، وكذلك الاستخدام الأمثل لموارد البلاد ومناجمها يجب أن تكون من أهم المسؤوليات. في الواقع، مع أدوات إنتاج النفط الخام والصلب واليوربا والمنتجات البتروكيماوية، سيكون لدينا اليد العليا في هذه المرحلة الزمنية ولا ينبغي لنا ببساطة تجاهلها. ■

ضرورة اهتمام المديرين بأساليب التسويق الجديدة

الاستشارة لها دور حيوي وحاسم في الحياة المادية والروحية للبشر وخاصة في تحسين وضع الأعمال. لأنه في العصر الحالي، فإن الحاجة إلى الخبرة والمهارات في جميع مجالات الحياة، فإن أفضل طريقة لتحقيق النجاح والهدوء ومنع الأخطاء المحتملة هي الحصول على المشورة.



د. مهدي كريمي تفرشي
رئيس مجموعة عمل طريق الحرير
بين الأمم المتحدة واليونسكو

السوق الإيراني، على الرغم من العديد من الصعوبات والهبوط، وكذلك المنافسين الصغار والكبار، أصبح سوقًا تنافسيًا إلى حد كبير، وفي هذا المجال، لا يوجد لاعب تقريبًا بدون منافس. في هذه البيئة، يعد الاهتمام الجاد بالتسويق أمرًا ضروريًا لجميع الشركات، ومن يهمل ذلك سوف يفقد قوته بسرعة لصالح المنافسين. بما أن التسويق، مثله مثل العديد من العلوم الأخرى، هو مجال متخصص، فلا يكفي لمديري الشركات الاعتماد على الأساليب التقليدية في الماضي واتباع التجارب السابقة، ويجب استخدام طرق تسويق جديدة بمجرد تغيير ظروف المنافسة. اليوم، يشعر المدراء التنفيذيون في الشركات بالحاجة إلى معرفة التسويق والمهارات والخبرة في تطبيق هذه الأساليب أكثر من أي وقت مضى، ويبدو استخدام خدمات مستشار التسويق أمرًا واضحًا تمامًا. يمكن أن ترشدك استشارات الأعمال والأعمال في العديد من المجالات، بما في ذلك:

- كيف وبأي استراتيجيات يمكنك تجاوز المنافسين.
- ما هي الاستراتيجيات التي يمكن أن تزيد من حصة السوق لصالح عملك؟
- تقديم الحلول التي يمكن أن تؤدي إلى ولاء العملاء.
- كيفية زيادة سمعة علامتك التجارية.
- كيف وبأي طرق يمكن القيام بالتسويق؟
- ما الأماكن المناسبة للإعلان وما مقدار الإعلانات المفيدة للأعمال؟
- تقديم برامج مفيدة لتجنب تقليل التكاليف الأولية.
- تلقي النصائح والحيل التي تزيد من الإيرادات.
- احصل على نصائح وإرشادات حول إدارة الوسائط الاجتماعية والتسويق الرقمي.

يمكن أن يؤدي وجود مستشار جيد وفعال في عملك إلى تحفيز الموظفين بشكل أكبر. عندما يكون لديك مستشار متمرس في نظام عملك، سيكون وجوده قوة واعتمادًا للموظفين؛ لأنه يتم تشجيعهم على طلب المساعدة من المستشارين عندما يواجهون مشكلة أو تحدٍ. يعد الإنفاق على التعليم والاستشارات استثمارًا مربحًا يفتح آفاقًا مشرقة للشركات ويزود المؤسسة بالمستقبل. ■

فرم اشتراك ساليانه

دريي سرمایه‌گذري

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراك:

حقوقی نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسيس:

حقیقی نام و نام خانوادگی:

نشانه کامل پست:

کد پستی ده رقیع: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانه پست الکترونیک (ایمیل):

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

بله خیر

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

واحد اشتراك: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

۱- واریز مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ و یا شماره کارت ۹۳۱۴-۹۱۳۱۴-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷

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

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

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

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



www.dsarmaye.ir



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



d.sarmayeh@gmail.com

The effects of the Russia-Ukraine war on the Iranian economy



Farhad Bouzari, grain expert
Consultant and member of
the board of directors of
Petro Yas Asia

The Ukraine war will have far-reaching political and economic consequences for the world economy, the Middle East and Iran. Ukraine and Russia together supply about 30 percent of the world's wheat and about 20 percent of the world's grain, and Russia alone is one of the world's major oil and gas exporters.

In the field of grain, due to our very close relationship with Russia and communication through the Caspian Sea, the amount of our two million tons of imports from Russia will not only decrease, but also increase and will increase to about 4 million tons from the Caspian Sea. Because of the sanctions, Russia will be more willing to trade with us, and the supply deficit from Ukraine will be easily eliminated. On the other hand, small ships operating in the Black Sea will come to the Caspian Sea and ship fares will be very low. In the meantime, our greatest focus should be on the country's economic development policies and providing more executive solutions to take advantage of economic opportunities. It is noteworthy that in this article, we only dealt with the economic effects of this conflict and only dealt with economic issues and had nothing to do with politics at all and only examined the economic effects of political decisions. Of course, we have to sit and watch what will happen in the future.

In summary, we can conclude from the current situation that due to the increase in oil prices, our trade balance will be positive and we will have an increase in exports of 10 to 12 billion dollars in a period of about three months. But on the other hand, due to Iran's development in the steel and urea industries that occurred in previous years and the lack of urea and steel exports, which are Ukraine's most important export products, the target markets will target Iran and they will seek to supply their steel. They will be from Iran. The urea market will also face a price increase of about 40%, and the target markets will again come to Iran, and with an annual production capacity of about three million tons, it will cover these demands.

In my opinion, the development of gas infrastructure and maritime transportation, the restoration of land transportation, as well as the optimal use of the country's resources and mines should be one of the most important responsibilities. In fact, with the tools to produce crude oil, steel, urea and petrochemical products, we will have the upper hand at this point in time and we should not simply ignore it. ■

The need for managers to pay attention to new marketing methods



Dr. Mehdi Karimi Tafreshi
Chairman of the UN-UNESCO Silk
Road Business Working Group

Counseling has a vital and decisive role in the material and spiritual life of human beings and especially in improving the business situation. Because in the present age, the need for expertise and skills in all areas of life, the best way to achieve success, calm down and prevent possible mistakes is to get advice.

The Iranian market, despite many ups and downs, as well as small and large competitors, has largely become a competitive market, and in this field, there is almost no player alone and without a competitor. In this environment, serious attention to marketing is essential for all companies, and those who neglect this will quickly lose ground in favor of competitors. Since marketing, like many other sciences, is a specialized field, it is not enough for company managers to rely on traditional methods of the past and follow previous experiences, and new marketing methods should be used as soon as the conditions of competition change. Today, corporate executives feel the need for marketing knowledge, skills and expertise in applying these methods more than ever before, and using the services of a marketing consultant seems quite obvious.

Business and business consulting can guide you in many areas, including:

- How and by what strategies you can surpass competitors.
- What strategies can increase market share in favor of your business?
- Provide solutions that can lead to customer loyalty.
- How to increase your brand reputation.
- How and in what ways can marketing be done?
- What places are suitable for advertising and how much advertising is useful for the business?
- Provide useful programs to avoid reducing initial costs.
- Receive tips and tricks that increase revenue.
- Get tips and advice on social media management and digital marketing.

Having a good and efficient consultant in your business can motivate employees more. When you have an experienced consultant in your business system, his presence will be a strength and reliance for employees; because they are encouraged to seek help from counselors whenever they have a problem or challenge. Spending on education and consulting is a profitable investment that opens up bright horizons for businesses and equips the organization for the future. ■

MFT Theory Theorist

“Halal Tourism” is the main brand of Muslims in the world



Iran, despite its long history and diverse cultures and customs of different ethnic groups, has long been considered as one of the attractive tourist destinations, so that the country's foreign exchange

earnings can be multiplied in this way, to study this issue we went to Professor Mohammad Sharif Malekzadeh, Malekzadeh has records such as vice president, head of the Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts Organization, head of the Higher Institute of Education, Research, Management and Planning, as well as chairman of the Tourism Committee of the Expediency Council. We read excerpts from this interview.

The main mission of this organization is to carry out halal tourism activities relying on experienced, expert and specialized forces, and at the national and international level, as the first organization in this field, it has started its activities in London, Malaysia and Iran. Halal Tourism Organization focuses on four areas of solubility, quality, originality and health in the field of goods and services and its brand in various sectors such as travel and tourism services, restaurants, coffee shops, chain stores, roads, sea, air and road transport, Slaughterhouses and health and beauty supplies, chain restaurants, etc. are listed on goods and services.

The brand of Halal Tourism Organization with all its classes is registered in all European countries such as France, Germany, Switzerland, Austria, etc. and is unique in its kind. In addition to the 58 countries of the Islamic world, each country registers and recognizes this brand separately. In addition, the halal tourism brand is officially registered in the Intellectual Property Organization of countries such as India, China and Japan, and by referring to WIPO, you can see all its services. Currently, the brand operates in 22 branches, including monetary, banking and food, and is known as the most exclusive brand in the field of halal standards.

This brand has the best capacity to introduce Iranian food and goods in the global market. In other words, the halal tourism brand can provide the greatest opportunity to invest in the export of Iranian food, Iranian carpets, goods and services. For example, according to the organization's contract with the Carrefour chain store, this store can offer Iranian products in the foreign market for 10 years.

Today, the halal tourism brand is registered in all Islamic countries, especially Malaysia, Indonesia, as well as the Intellectual Property Organization, which is an important added value for it.

Halal Tourism Organization provides a good opportunity for marketing and marketing of Iranian products and services in this field and this is considered as the greatest success and achievement in the tourism industry.■

The director of the Iran-Russia Friendship Association announced

Compilation of a future document, a study of Iran-Russia relations in the horizon of 2050

One of the most important tasks of friendship associations; Creating social, cultural and economic contexts for establishing optimal relations between countries in order to grow trade and extraterrestrial incomes, however, the importance and positive role of these associations is not properly recognized in the country. To get more acquainted with Amir Mahmoudzadeh, CEO of the Iran-Russia Friendship Association, we went and talked to him. We read excerpts from this interview.

Preparations for the formation of this association began in December 2021 with the aim of expanding cultural relations and diplomacy between the two countries with 300 members. will pay. One of the most important of these programs; The compilation of a cultural document on Iran-Russia relations and the design of a cultural observatory between the two countries is to eliminate the triangle of illusion, ignorance and contradiction between the relations between the two countries.

These associations are considered as an arm of diplomacy and a factor in coordinating the relations between the two countries and presenting strategic plans.

Examples of these achievements are the creation of a positive mental atmosphere in the relations between the two countries, as the main priority of the President is to establish relations with neighboring countries, including Russia, through which the north-south corridor, Makran coast, Chabahar strategic port, sea economy And most importantly used the tourism of the Caspian Sea and the development of its capacities. On the other hand, through this country, sanctions can be circumvented, tourist visas can be eliminated operationally, and joint banks can be established to pave the way for economic, social, scientific and student activities.

The president's visit was in accordance with health standards and protocols, and in this respect was not much different from Macron's visit to this country. During his visit to Russia, the President met with the President for three hours behind closed doors and concluded agreements that will have a positive interest for 10 to 15 years.

One of the important activities of the Iran-Russia Friendship Association is the creation of a cultural and social bridge between the two countries, which requires knowledge of the culture and language of the people of this country, therefore, to achieve this; Newsletters, books and various publications are published by this association. Other programs of the Iran-Russia Friendship Association are the preparation of a future research document on Iran-Russia relations in the horizon of 2050 and the design of the Iran-Russia Cultural Observatory.■



The CEO of Raga Company raised

Lack of transparency of government institutions in issuing licenses



Despite the natural capacity of our country to produce medicine and health items, it is still not well used, however, some manufacturers rely on health standards, use modern equipment and also with patience and perseverance in overcoming economic instability, products. They have provided quality to the market and have also entered foreign markets. In this regard, we have talked with Abbas Abu Hamzeh, CEO of Raga Company and owner of golden Raga brand. We read excerpts from this interview.

At present, vegetable oils are the main part of the company's products along with health, cosmetics, medical products, etc., and are marketed under the two brands of Raga and Golden Ragan.

Raga brand produces about 54 types of products for the middle classes and Golden Ragan brand as a subsidiary brand, also produces about 5 products in the field of health and cosmetics, which includes a total of 59 products. Health-oriented is one of the most important properties of Raga vegetable oils. It is noteworthy

One of the most important programs is the development of Raga's vegetable oil export markets in neighboring countries such as Iraq, Syria, Turkey, and Azerbaijan, Kyrgyzstan, Kazakhstan and other Eurasian countries. Of course, according to the samples sent of these products, we intend to gain the markets of African and European countries, which fortunately has a very good perspective for this important.

This product is usually offered in centers such as stores, pharmacies, perfumeries, etc. with the aim of meeting the needs of the middle and lower classes of society, and one of the goals and aspirations of its manufacturers is that in less than three years, one customer from each family. Accordingly, the company intends to produce several drugs and detergents and hygiene products next year, in addition to various products under the name of Golden Ragan brand.

There is still a lot of potential in this area that has not been used. Many high-quality Iranian products are unknown to other countries, so that Raga's quality oils, which even comply with basic laboratory parameters and beyond international standards, remain unknown even in neighboring countries.

There is a lot of potential for growth and development in our country that has not been used yet. In my opinion, in order for good things to happen, a platform for income generation and job creation must be provided. ■

The CEO of the Eqlima Group said Trust, the main pillar of customers for obtaining visas and immigration



Immigrating and providing tourism and travel services to different parts of society is one of the most important issues that has faced an unprecedented wave of applicants in recent years. In order to get more acquainted with this field, we went to Milad Navarbafi, the CEO of the Eqlima Group, and talked to him. We read excerpts from this interview.

One of the most important goals of the Eqlima Group is to open a bank account and register a company for Iranians in Europe, the Persian Gulf countries, along with preparing a travel tours, visas, hotels and tickets.

Our active and partner offices can operate with a real license and attract customers with a legal license. There is a lot of competition in the country in terms of travel tours and flight tickets, and there are companies that do this online.

On the subject of visas, the highlight of the Eqlima group is obtaining visas for Canada and the Schengen countries. In the field of immigration, we have lawyers in Portugal, the United Kingdom, Slovakia, Austria and the UAE who follow the affairs of immigrants in the destination countries.

In Iran, for immigration and residency, the Ministry of Science specifically licenses student immigration and the Ministry of Labor licenses international employment permits.

My clients introduce the company's services to others. Eqlima Group advertising is more about branding and the issue of trust in the immigration sector is of particular importance, because immigrant fraudsters in Iran have easily pocketed huge sums of money in recent years due to the lack of law and legal loopholes.

In my opinion, the Association of Tourism Travel Services Offices should become a union. Legally, this association is far from the union, because the union licenses and supervises and has more legal power, but the Association actually has a rotating role and cannot legally play a specific role. If the union of travel and tourism services offices is formed, many unresolved issues in the tourism Association will definitely be resolved in the form of a union.

Finally, if I do not get a positive answer for the customer, I will reimburse all costs and I will not receive any money because the case is not resolved. Our goal is to create a more attractive life for Iranians in the Eqlima group. ■

The CEO of Reuniz Akam Shipping and Trading Company emphasized Akam Energy

The need for special government attention to the efficiency of the private sector



There is a lot of potential for investment in the field of maritime transport that can be exploited using the ability and efficiency of the private sector, however, a large part of this field is now available to government agencies and we are seeing a smaller share of the private sector. In order to get more acquainted with this issue, we went to Massoud Abedini, CEO of Reuniz Akam Energy Shipping Company, and talked to him. We read excerpts from this interview.

The company was established with the aim of carrying out shipping and commercial activities.

The growth of the private sector depends on the shrinking of the government in the true sense of the word.

In fact, most of the ships are owned by the government and the private sector has a very small share. Iran has good opportunities and capacities in the field of sea and land transportation, the most important of which is the discussion of multimodal or multimodal transportation services. With proper planning, it is possible to bring the situation to a point where our country has a favorable position not only in the Middle East, but also in comparison with European ports, which, of course, would not be possible without the support of the public sector.

Despite the significant profitability of this investment, most of the ports and their facilities have been given to the public sector, therefore, the government should transfer a large part of these facilities to the private sector and also be present in all these sectors only in senior management. To provide the ground for the growth of this sector and investment in this area to flourish.

Chambers of Commerce, as the main point of negotiation and dialogue between the government and the private sector, should be the advocates of economic actors. If we are careful, there is no creativity and efficiency in the public sector, and its employees are mostly busy with everyday life.

The new government team has just started working, so it remains to be seen what plans and actions it will take in the near future. In my opinion, if the new government follows its slogans, a large part of the problems will be solved and the ground will be prepared for positive changes in the country.■

The CEO of the Khesht Bartar holding raised the top clay

Increase the life of buildings by standardization

One of the most important problems of residential units, which usually shows itself in the event of natural disasters, is the lack of safety and quality of its structures. They have many customers. To further investigate this issue, we went to Engineer Hojjat Azizi, the senior manager of Khesht Bartar Holding, and talked to him. We read excerpts from this interview.

This holding started its activities in 2002 with the aim of improving the quality of construction, strengthening the mental health of the community, increasing the useful life of buildings, as well as maintaining the safety and tranquility of families. Investment includes laboratory and construction services.

Khesht Bartar Holding, with the participation of 18 subsidiary construction companies, has produced about 1,500 apartments in small and large-scale projects since its inception and intends to be recognized as one of the top companies in this field by 2031.

These goals are divided into short-term, medium-term and long-term, and a large part of it has been fortunately achieved. Of course, part of the demands of the superior clay holding is related to the introduction of technologies

Khesht Bartar Holding provides a complete package of services in the form of activities of supervision, execution, inspection, laboratory services, etc., and is very different from other construction holdings.

One of the most important missions of Khesht Bartar Holding is to monitor the quality and safety of residential units built to raise its standard level. In this regard, programs such as energy storage in buildings, cost savings have been prepared to help low-income groups. Investment is also determined according to the ability of these groups.

The holding of superior clay in each of these areas is subject to specific rules and therefore intends to perform at least 10% better than the custom of the builder in that area.

Khesht Bartar Holding, with its customer-oriented view and preservation of human dignity, while developing the product, also turns to the market and appreciates the customers and consumers of its products.

Iran has a very favorable position in terms of human resources and construction materials, which is not comparable to any other country, in my opinion, if the government provides tax and insurance support for the construction sector; despite the science, awareness, engineering knowledge of the country, materials and manpower, great achievements can be brought to this field.■



The CEO of Ilia Darya Pars Company raised the issue

The need to upgrade maritime transport infrastructure



Some service companies in the field of maritime transport have gained a very good position by gaining the trust of customers and are known as well-known companies. For more information, we have conducted an interview with Amir Mohammad Rahimi Ashtiani, CEO of Ilia Darya Pars Company, we read excerpts from this interview.

This company was established in 2012 in the field of ship representation and port activities. The main activity of the representative companies is to perform the financial, administrative and operational affairs of the vessels during their presence in the waters of Iran on behalf of the owner of the vessel. Advice and guidance (in various fields) to the owners who come to Iran for the first time is also one of the tasks done by the representative companies.

The main policy of Ilia Darya Pars Company, unlike companies that have a cross-sectional view, is flexibility and attract customers. Ilia Darya Pars Company also has development plans, the most important of which is to operate in the Caspian Sea ports and provide services that have been on the agenda for two years. "We intend to do this in the long run," he said.

Sanctions have affected the economic activities of companies in many ways, the most important of which is One of my favorite topics is entering the liquefied natural gas (LNG) transportation department, so to prepare and get acquainted with this field, I passed a specialized course on LNG liquefied natural gas marine transportation from the GTI Institute of Chicago (2006).

As everyone knows, the private sector has been a partner of the government in all areas, however, all pressures and strictures have entered this sector. Given this, if the government facilitates laws and policies in favor of economic actors, both the private sector and the government and our country will benefit. Pressure on the private sector hurts other sectors, so we need to create the conditions for the private sector to be supported realistically, not in the form of slogans.

An issue that has already been mentioned is the need to pay attention to the private sector. Many challenges and problems will be solved if the importance and necessity of the activities of port representation companies becomes clear. We need to know that there are laws and policies that not appropriate in this area at all, but are still being implemented. Changing attitudes towards these rules will be a great help.■

The chairman of the board of directors of Caspian Logistics Services Company emphasized

Improving the country's logistics performance by using multimodal transportation



Logistics, as a supporter of trade-production activities, plays a vital role in achieving the economic growth of any country, and the importance of efficient logistics in economic growth and trade is undeniable. Due to the importance of this issue, we have had a conversation with Reza Ghanbari, Chairman of the Board of the Caspian Logistics Services Company. We read excerpts from this interview.

Due to the urgent need of the north of the country in the field of logistics, this company was established and by bringing together a group of experts and activists in the field of transportation, we are trying to take a small step to facilitate transportation, customs and maritime services and warehousing. Take in ports for commodity owners and traders.

Caspian Logistics Services Company, along with studies and research, has not been unaware of the north-south corridor and the important role that this corridor has for the country's economy, and has realized the importance of this issue and has provided services in this field.

The North-South Corridor, which was signed in September 2000 in St. Petersburg, Russia by the Ministers of Transport of Iran, Russia and India, is of great political and economic importance. This corridor is very important for a country like India, because this route is about 40% shorter in terms of distance and time compared to other competitive routes that are also traditional, which will ultimately reduce costs by 30%.

Meanwhile, Caspian Logistics Services Company is trying to identify this corridor through various means. It goes without saying that the connection of the national railway to the Caspian port, which will be realized by next year, will make the strategic role of this port more obvious.

Caspian Logistics Services Company seeks to create suitable platforms for providing services to create a network aware of the latest conventional technologies in this field, by saving costs and finding the fastest way to transfer goods, to meet the needs of its customers to achieve results.

In my opinion, considering the obstacles and problems in the field of logistics, measures such as developing a comprehensive logistics roadmap, creating and using multimodal transportation, supporting the establishment of third-party logistics companies, private sector participation in logistics development, organizing supply chains in the country Establishment and development of logistics centers and upgrading of physical infrastructure, along with the existence of a clear and unified responsible body for policy-making and planning in the field of logistics, can have a significant impact on improving the country's logistics performance.■

A member of the board of directors of Iran
Khodro Machine Tools Industries Company

Design of new platforms in the Iranian automotive industry



New platforms designed to produce quality parts have paved the way for the development of the parts industry and, in addition, have increased the ability of many component makers to compete with foreign companies, as the lifting of sanctions is expected to see significant exports of manufactured parts. Car inside. For more information, we talked to Alireza Rajabi, Executive Vice President and member of the Board of Directors of Iran Khodro Machine Tools Industries Company (IKMT). We read excerpts from this interview.

The most important activity of IKMT is production of Car body parts, and in this regard, it annually assembles 2 million 700 to 3 million 500 pieces and sends them to Iran Khodro Company.

One of the most important projects of this company, which has reached the production stage, is the production of Tara Khodro cross-axis transverse crossmember. Development of the production line we are trying to meet the daily needs of Iran Khodro Industrial Group. Fortunately, one of the companies active in the field of drilling, by visiting the booth of IKMT in the 16th International Exhibition of Auto Parts, Accessories and Assemblies, asked us to build drilling rigs, and after sending an inquiry, we offered our price. In this area, the scope of activities of IKMT Company should be developed.

Due to the importance of product quality, the most important priority of IKMT Company is to attract specialized and skilled workers. On the other hand, IKMT invites quality consultations and continuously trains its workforce.

The products of IKMT Company will be defined according to the standard of customer companies. Accordingly, this company will consider the requirements of Iran Khodro and Sapco, otherwise it will not receive a license to send parts.

By eliminating mandatory pricing as well as supporting the automotive industry, automakers can be expected to design a new platform each year to meet people's expectations.

By increasing the of car production, prices can be reduced. Ordinary prices have not only not controlled car prices in the market, but have also taken the profits of car sales in recent years into the pockets of dealers who market cars at arbitrary prices and there is no government oversight of their work.

If the issue of internalization continues after the lifting of sanctions, there will be a very good horizon for the auto parts industry. ■

Managing Director of the Caspian Sea
Shipping Company

Countries are looking for a logistics-based economy

The geographical and climatic location of our country has provided a good ground for the development of the logistics economy, so that we are currently witnessing the development of ports and increasing the share of revenues in this area. To learn more about this issue, we went to Captain Davood Abdari Tafti, CEO of the Caspian Shipping Company, and had a conversation with him. We read excerpts from this interview.

The company was established in the late 1981s and currently owns 23 ships with a tonnage of 95,000 tons and also operates in the chartering sector. For example, we transit cargo from Russian ports of wood and from the ports of the Persian Gulf basin to the Caspian littoral states. At the same time, during the last two years, the containerization of Iranian ports in the Caspian Sea has been on the agenda of Caspian shipping, during which container cargo is sent to various destinations on a weekly basis using regular lines.

Despite the two sectors of rail and road transport in the north of the country and the existing capabilities, 50% of the capacity of the northern ports of the country still remains potential and there is room for this capacity to be exploited by developing trade with countries in the region.

The need for further prosperity of the corridor activities is the formation of a transit working group with the presence of individuals and decision-making bodies. Another point is the simultaneous attention to the importance of the east-west corridor through which the perishable and essential goods needed by companies can be moved.

Iran has the best logistical position with several components such as geographical location, smooth roads and suitable weather conditions, which should be used well. Freight costs are usually determined by the value of the freight, so it remains to be seen what goods or logistics services are offered. In my opinion, it is wrong to comment on the high or low prices of tariffs.

After our country became a member of the Shanghai Cooperation Organization, the Shipping Company of the Islamic Republic of Iran and the Caspian Sea, as the forerunners of the Iran-China-Kazakhstan corridor, signed an agreement to make this corridor a way to advance Iran's goals in the field of shipping.

Given Iran's membership in the Shanghai Agreement, there is a very positive horizon ahead. This year, the transit situation was much better than last year, so that the Caspian Shipping Company has more than 200 percent growth in transit this year and safe services and its speed has increased by 35 percent. ■



Engineer Bahram Bahadori

Iranian parts makers produce standard goods



Despite exchange rate fluctuations and problems in accessing the required raw materials, many auto parts manufacturers continue the production process by relying on R&D departments and specialized engineering personnel, and cover a large part of the needs of the domestic market and automakers. To further investigate this issue, we have conducted a cordial conversation with Engineer Bahram Bahadori, CEO of Bahram Electronic Gostar Company. We read excerpts from this interview.

The most important work of Bahram Electronic Gostar Company at the beginning of its establishment has been the production of electronic parts, electrical and parts such as car relays, and since 1994, it has mass-produced several new parts. Currently, the main focus of the company is the production of car coils that cover the needs of all domestic cars.

According to the plans, Bahram Electronic Gostar Company produces 2,500 coils per day in different types, which are mainly provided to the two major automotive companies of Iran, Khodro and Saipa.

The two issues of quality and price are of special importance in this regard, so that the company strives to offer quality and cheap goods to the market and while attracting customers in the open market, also keeps customers in the public sector satisfied, which fortunately in this route has also been successful so far.

One of the most important and key issues for the growth of any company is to pay attention to its research and development. Fortunately, this issue has received a lot of attention in Bahram Electronic Gostar Company, and for this reason, this company, while meeting the needs of car manufacturers, is sufficiently prepared to produce new and quality parts.

Due to the existence of a professional and specialized engineering team, Bahram Electronic Gostar Company has done a lot of work to produce knowledge-based parts and has achieved very good results. On the other hand, many advances have been made in the field of R&D and quality control, which owes this success to the professional and capable force that has brought a lot of efficiency and productivity to Bahram Electronic Gostar Company in a short period of time. Fortunately, due to the progress, the company has received many awards and honors, such as winning the first place by Megamotor Company.■

The CEO of Nasir Lavaz Company announced

The economic growth and development of the country goes through production



The success of some companies in domesticizing parts, especially auto parts, has made the market needless to import products and also reduced the motivation of foreign companies to be present in the country. In order to get more acquainted with the conversation with Engineer Jafar Nasiri, CEO of Nasir Lavazem Company, which is active in the field of production of car switch locks. We read excerpts from this interview.

Due to the change of modern technologies in car production, Nasir Appliances Company, despite its 40-year history in the parts manufacturing industry, active R&D unit and its technical team and engineer, has made many changes in its production process. About 5,000 of these products will be offered and new models will enter the market in June next year.

Many studies have been done by this company in order to fully identify the spare parts market, importers of these goods, demand and supply, and in this regard, we have created a distribution center in the market so that Nasir Lavazm's active team is familiar with the market mood and consumer needs. , To gain their trust as well. Fortunately, the launch of this distribution center has received good feedback and, while identifying new products, has had a positive effect on increasing the quality and circulation of products.

These products, which include switch locks, car doors, etc., are used in all old and new cars such as Dena Plus, Shahin, etc. According to available statistics, the company's switch locks cover about 85% of the aftermarket market, while previously 75% of spare parts products were imported from China.

The price of the company's products has been set in such a way that after the lifting of sanctions and the opening of the country's doors to other cheap and expensive foreign products, it will have a buyer.

Nasir Lavazm Company is trying to provide the necessary platform for exports by carrying out related activities in the marketing and sales sector.

Fortunately, the embargo has helped domestic companies succeed and boost their confidence in localization, so that many of the products on the market have been competitive not only in quality but also in price with foreign products.

Each production unit has capacities that must be used to achieve full development. In my opinion, while creating enough space, a suitable ground should be provided for the introduction of modern technologies and the supply of quality raw materials, and the problem of financing should be solved as the main challenge of most enterprises.■

It was raised by the CEO of Vectal Oil

The country's losses from the cheap sale of petroleum products



The existence of rich oil resources has provided a lot of potential for income generation and employment in the country. To further investigate this issue, we talked to Engineer Mohsen Sheidaei, CEO of Vectal Oil. We read excerpts from this interview.

Vectal Oil Company started its activity with the aim of producing and exporting oil derivatives in the international arena by constructing and operating a refinery in Erbil, Iraq, and after gaining experience, it started its activity in Iran. Given half a decade of efforts in the field of exports in Iran, the company intends to cover the global market, and this has made Vectal Oil one of the leading companies in the field of export of petroleum products, which is an acceptable competition in the global market. With world-renowned companies. Because there are many customers for Vectal Oil products from different countries of the world, many measures have been taken to maintain them. Despite the huge oil reserves and existing capacities of our country in this field, there is potential production capacity in very high volumes, so Vectal Oil Company thought of capturing the world export markets and followed this process with great effort.

Fortunately, we experienced exports to most countries in the world, including Uzbekistan, Afghanistan, Pakistan, China and Malaysia. We also had good activities on other continents, including Europe and most of the countries in the Horn of Africa. We have also been active and exporting in Europe and most of the Black Sea countries and several countries in South America.

The most important feature of this company is knowing about our target market, so that before selling products to buyers, we advise different countries so that they always consider themselves happy and useful in buying and cooperating with our company. Vectal Oil has experienced great growth in the global market and is one of the few companies with international certifications such as European CE and ISO 9001. In addition, the company is trying to expand the scope of its activities by expanding the scope of activities and the amount of exports.

One of the serious actions of Vectal Oil Company, unlike many domestic companies, is to carry out international advertising, and for this purpose, we have had negotiations with active countries such as Turkey, UAE, Oman, etc., which are in a good geographical position, and we have good cooperation. Therefore, the final negotiations will take place if approved by the interior ministries. ■

Gholamreza Jamshidi proposed **Stability in the price of petrochemical raw materials guarantees success in export markets**

Petrochemical companies have always been one of the most important economic drivers in the country. In an interview with Dr. Gholamreza Jamshidi, the managing director of Pardis Petrochemical Company for about a year, we have examined this sector. We read excerpts from this interview.

This Company is considered as the largest producer of urea-ammonia in the Middle East and annually about 5 million and 300 thousand tons of urea-ammonia is produced in this Company, of which approximately 3 million and 200 thousand tons of urea and 2 million tons of ammonia. Of the 3.2 million tons of urea produced in this Company, about 1.2 million tons will be allocated to the Ministry of Jihad for Agriculture, and the surplus of its production will be used and exported for consumption.

The success of the petrochemical sector has occurred only with the presence of experienced, young and prominent managers at the top of the country's petrochemical Companies and should be strengthened. In these difficult circumstances, the issue of currency exchange by petrochemical Companies is very important for the country and the people.

Very good reverse engineering power has been created that other domestic companies such as Mapna and knowledge-based companies use this power optimally. We also set up a team at Pardis Petrochemical Company to localize parts to localize a large number of parts in the country, the numbers of which are impressive.

During my one year as CEO of Pardis Petrochemical Company, our focus has been on finding new markets and customers, and not just focusing on Turkey. We have a good activity in the field of exporting petrochemical products to Europe and we have made a good start for exporting other petrochemical products to South Africa and Europe. We have considered South American countries as another important destination for exports, the effects of which can be seen in Pardis Petrochemical Company. In addition, exports to Brazil are one of the most important goals of Pardis Petrochemical Company, which is underway.

The urea produced in our Company is a world brand due to its high quality. Recently, at Pardis Petrochemical Company, we produced an antibiotic that has two major properties that prevent urea from clumping. This produced urea has a longer shelf life when used by the farmer.

The Company has young people whose average age is about 35 years. All the managers are young people who are carrying out extensive and effective activities for the growth and development of this petrochemical Company with high power energy. ■



Managing Director of Padideh Shandiz Health Tourism Company

Mashhad is a turning point in Iranian health tourism



Health tourism is considered as an important and prominent field in all countries of the world, because this sector can play an important role in economic development and increase the role of tourism in a country. In order to get more acquainted, we have conducted an interview with Engineer Reza Saeedi, CEO of Padideh Shandiz Health Tourism Company, in the field of social affairs and health tourism. We read excerpts from this interview.

Health tourism in the city of Mashhad has a history of 10 years, which is due to the presence of pilgrims from different countries in this city. Due to the cheapness and having prominent medical specialists in Khorasan Razavi province, pilgrims can perform surgery and treatment while staying in Mashhad.

The Padideh Shandiz project has a hotel, apartment, garden, stadium, water sports facilities and various entertainment that can meet the needs of a healthy city. Experts have suggested that health pilgrims spend a week of rest and recovery in the health resort town of Padideh Shandiz, where they can enjoy entertainment as well as shopping.

We solve the problems of facilitating patients by creating an active application in different European countries, Afghanistan, Azerbaijan and Arab countries and the Persian Gulf, so that applicants can see all kinds of medical services, doctors and centers along with prices, if they wish, by providing Ticketing and finding a hotel, hospital and doctor and consulting should be done in a transparent manner. In short, a health pilgrim and tourist from the time of leaving his origin to reach the destination is fully informed about his medical affairs in Iran. Simultaneously with the issues raised, health programs, advice and necessary methods are provided to the tourist and pilgrim so that he can use them in due time.

From the beginning of the opening of the Museum Cafe until the end of this year, Padideh Shandiz Health Tourism Company will be in charge of facilitating foreign patients to offer the most famous doctors of Iran and Khorasan to health pilgrims through Imam Reza Hospital and provide services to patients. Provide. In the next 3 years, with the opening of several development projects, the issue of health tourism will be implemented in the city of Padideh Shandiz, but we are currently financing the start of operation of semi-finished buildings in this recreational area. ■

Engineer Hossein Zare Sefat emphasized

Innovative look is the key to success in health tourism



The city of Mashhad always has high potential to become one of the important centers of health tourism in the country, but despite the appropriate infrastructure of Padideh Shandiz Tourism Company, the most important pilgrimage city for the development of health tourism still faces many problems in this area. For more information, we have conducted an interview with Engineer Hossein Zare Sefat, a member of the board of directors of Padideh Shandiz Health Tourism Company. We read excerpts from this interview.

Padideh Shandiz Health Tourism Company intends to complete its service chain in the field of health tourism, to provide correct and appropriate information to applicants along with transparency and comprehensive information. The important step of this company in attracting health tourists is to create and offer a competitive advantage that we are looking for in this sector to pay attention to the quality and quantity of services at the same time.

Health tourists traveling to Iran, in addition to receiving health services and using various tourism capacities, also enjoy a great deal of mental and emotional belonging in Iran. The Imams (as) and other spiritual and religious centers happen to be provided for them. Padideh Shandiz Health Tourism Company considers all these items in the form of a proper supply chain, in this regard, networking of service providers and establishing reliable and stable communication in the form of interdepartmental software that will be intelligently managed and updated.

Padideh Shandiz Health Tourism Company provides a suitable platform for customer satisfaction by examining the existing capabilities in Iran.

Internal, systemic controls, continuous evaluations and results of how and to what extent the satisfaction of the recipients and service providers, is the basic format and framework of the company in the quantitative and qualitative standards of services.

Our country has many capacities in the field of health tourism, including the diversity of the environment and the appropriate cultural level of Iranian society. The excellent power and quality of physicians, paramedics and health care providers is still one of the prominent dimensions of the competitive advantage of Iran's health tourism with other countries, although we still face major challenges in this area. A brighter and more promising future awaits the area if the private sector is dealt with coherently and intelligently and structural barriers are removed. ■

**Vice Chairman of the Board of Directors
of Padideh Health Tourism Company**

Prosperity of health tourism by systematizing the processes of this industry



The presence of tourists and the prosperity of the tourism industry anywhere in the world can play an important role in the economic growth and development of that country. If the tourism industry is combined with the health sector, we will see the creation of a phenomenon called "health tourism". In an interview with Dr. Azadeh Hosseini, Vice Chairman of the Board of Directors of Padideh Health Tourism Company, we talked about this issue. We read excerpts from this interview. The purpose of Padideh Company entering this field is to take advantage of suitable investment and profitability areas for the group of companies and restore the trust of shareholders, which can lead to the growth and development of capital for this company for several reasons. First,; The target of health tourism is tourists who come to Iran from neighboring countries and even Europe for treatment, thus re-raising the name and brand of the phenomenon at the international and Middle Eastern level, returning the company to its previous peak and success.

The Phenomenon Action Plan focuses on three pillars: health, treatment, and facilitation. In the field of health, during the first executive action, the cafe of the Health Museum in Shandiz was designed and implemented with a completely innovative, creative and unique design, and is in the process of launching into operation.

The field of health tourism requires serious licenses from the Ministries of Health, Cultural Heritage and Tourism and the Ministry of Foreign Affairs to operate, and since February of last year, the necessary licenses have been obtained to provide relevant services.

Iran has very high potential in this area that can make Iran competitive. In our study, we identified countries that have excellent services in the health tourism market that will be as competitive as similar services in Iran and Mashhad in the future.

Padideh Company has suitable capacities and high technical capacity to become a health tourism hub in the Middle East. For many years, a large number of managers and manpower were working in this company who had experience in working in the economy and marketing of the country, and now the company has a good usability and infrastructure.

The first motto we predicted for Padideh Company is that the first and last choice of every customer should be Padideh. Satisfaction, quality of service, customer orientation, transparency, comprehensive position and reference are among the key principles and missions of this company. ■

**Director General of Cultural Heritage,
Tourism and Handicrafts of Khorasan
Razavi Province**

Padideh Shandiz Company has a special capacity in the field of health tourism

Special attention to health tourism in the holy city of Mashhad is one of the most important programs of the General Directorate of Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts of Khorasan Razavi Province. Considering that the cities of Mashhad, Tehran and Shiraz are leading in the field of health tourism in the country, serious steps should be taken to develop this sector by government agencies and the Ministry of Cultural Heritage. In an interview with Engineer Seyed Javad Mousavi, Director General of Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts of Khorasan Razavi Province, we addressed the issue of the high potential of Mashhad for the health tourism sector. We read excerpts from this interview.

Due to the appropriate infrastructure, including specialized hospitals and specialized doctors, who have been in Mashhad since ancient times, pilgrims can be directed to health and medical affairs. Padideh Shandiz Company is also an opportunity to become a health tourism center in Mashhad. Currently, there are more than 100 offices active in the field of health tourism in Mashhad, and their number will surely increase in the future.

Padideh Shandiz Company's infrastructure is a good place for health tourism in Khorasan Razavi and Iran. Most foreign pilgrims from countries such as Afghanistan, Pakistan, Kuwait, Lebanon, Iraq, Syria and Azerbaijan travel to Mashhad for pilgrimage and treatment.

A comprehensive system has been established for coordination between government agencies in the field of health tourism in Khorasan Razavi province, and we are in constant contact with universities to promote it. Our department is responsible for the affairs of tourists. In Khorasan Razavi province, there is a synergy between government agencies that by forming a working group on health tourism, we will accept the chairmanship of this department as a professional organization and through these organizations, coordination between agencies will be established and achieved. Considering the appreciation of foreign health pilgrims for Mashhad, we are committed to the synergy between government and executive bodies and the final coordination is the responsibility of the Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts Department of Khorasan Razavi Province.

These cities are leading in the field of health tourism, but in Mashhad there are about 30 hospitals and medical centers with "IP" from the Ministry of Health, Treatment and Medical Education in the field of health tourism, which is why more than 50% of foreign tourists travel to Mashhad. . The number of medical centers licensed by the Ministry of Health in Mashhad was about 13, but now the number of these centers has more than doubled. Also, the number of travel service companies in Mashhad was 35, but in the current situation it has reached over 100. ■



Director of New Iran Developers Institute
(Teddy New)

Business owners need to set a competitive advantage for their performance



Entrepreneurship and Business Training Institute of New Iran Developers (Teddy New) was established in the spring of 1400 with the mission of consulting and training in order to implement management standards and strengthen individual and organizational skills of human capital of organizations and society. In the consulting department by implementing the standards of quality management system and training management system for organizations, and also in the training department by designing and holding training courses in the fields of business, soft and cultural skills and training services, and during this period more than 200 Applicants have been trained in a variety of training courses, including soft skills, personal development, and in-house communication.

Mitra Shekari, Director of New Iran Developers Institute (Teddy Noo), Consultant and Lecturer of Communication and Human Resource Empowerment, said that one of the features of this school is having the International Certificate of Service Management and Learning System (ISO29993) from NIKEcet International Canada and added: It is traceable and for those who have passed the training courses of this institute, a certificate is issued according to the international standards that can be referred and will also improve the quality level of the international resume of these people.

The director of the New Iran Developers Institute emphasized: the existence of such schools that operate under a valid educational standard, it is very necessary for people to learn their desired educational content in a safe environment.

Shekari stated that the New Iran Developers Institute has carried out valuable activities during its establishment. Hard, we have relative satisfaction with our one-year performance.

He added: "With the continuous efforts of the collection and with God's help, the next activities of this institute will begin in 2022, and with the hope that in the next 5 years," New Teddy "will become a powerful training center in the southeast of the country."

In the end, Shekari added: "My suggestion to business owners is that instead of the usual excuses, they should put their hands on their knees and walk in the direction of what they want, without expectation or expectation, to help society." Today is the age of thinking and communication, and in our country there is still room for growth and the creation of new businesses. ■

The CEO of Padideh Shandiz Company emphasized

Shandiz phenomenon in the path of growth and development



The existing potentials of Padideh Shandiz Company for the field of health tourism will make us hear the name of this company in the not too distant future. As a strategic center of tourism and health. In an interview with Saeed Vroudi, CEO of Padideh Shandiz, we discussed this issue. We read excerpts from this interview.

One of the strategies of the new board of directors is to diversify the portfolio of activities and services of Padideh Shandiz Company and not only be dedicated to the field of tourism. The issue of the Corona virus outbreak has warned us that if another epidemic like the virus enters the world that seeks to shut down the tourism industry, we will again see a lot of damage to Padideh Shandiz, so diversify the company's activities in 2 Last year was a priority for the programs.

Padideh Shandiz Company has facilities that can be very useful for health tourism. Existence of buildings with a slight change of use can provide a variety of services to pilgrims in the field of health. Padideh Shandiz Company has sufficient facilities in terms of infrastructure.

Muslims in countries such as Iraq, Kuwait, Afghanistan and the Persian Gulf countries are the target community of Padideh Shandiz Health Tourism Company.

In fact, the first phase, which includes the issue of facilitating the provision of services to health pilgrims, is a priority in the plans of Padideh Shandiz Health Tourism Company. The second phase is limited to diagnostics and surgery. When a health pilgrim arrives in Mashhad, he intends to have a check-up, eye laser, orthodontics or dental implant, which he can do easily in this city. In the third phase, joint cooperation with hospitals to provide services to pilgrims is important. In the not too distant future, it is planned to build a private hospital in the field of health tourism in Mashhad, so that with this event, Padideh Shandiz Health Tourism Company will provide all services to health pilgrims in a specific hospital. Needless to say, investing in the construction of this hospital is very useful for our goals.

Apart from financial benefits, the issue of social responsibility is of special importance in the health tourism sector, and the entry of Padideh Shandiz into health also covers part of the social responsibility of the society. ■

Vice Chairman of Ashna Investment Consulting Company

The prosperity of the capital market depends on the development of marketing knowledge



One of the influential factors in the growth of the capital market is the issue of marketing, which is important from several perspectives such as examining customers and creating financial tools for them, analyzing the capital market and creating development infrastructure for it. To learn more

about this topic, we spoke with Hadi Afshari, Vice President of the Sahn Ashna Investment Consulting Company and Advisor to the CEO of the Capital Market Services Group. We read excerpts from this interview.

Sahn Ashna Investment Consulting Company with more than 20 years of experience in the Iranian capital market is one of the oldest players in the industry, and the development of various tools and companies and the creation of a wide portfolio of financial services and products is one of the unique features of this company. Due to the structural and far-sighted view of collection managers, the design and establishment of a specialized marketing unit in this group was on the agenda three years ago. Performing analytical projects with the aim of identifying customers and the activities of the actors was one of the first steps in this process. Defining marketing strategies to develop the infrastructure needed to conduct marketing activities with a focus on digital marketing tools was the next step. Since no strategy or plan can be implemented without skilled manpower, the development of a marketing team was on the agenda. The design and development of the public relations unit with the aim of creating a professional team in order to integrate with the media, hold events and carry out activities related to corporate social responsibility, was one of the next programs that was implemented. Designing, implementing and managing various, effective and efficient campaigns is one of the marketing priorities in this holding and so far more than 32 successful marketing campaigns have been implemented.

Effective implementation of campaigns with the least cost and waste of resources, complete documentation, analysis of campaign achievements and lessons learned, are definite policies of the marketing team in this company. It is worth mentioning that redesigning the brand, managing sales and development channels and managing it, as well as implementing marketing tools and customer experience are some of the future plans of the marketing unit in this holding. Marketing includes a wide range of specialized and diverse processes that for effective and profitable implementation for the organization requires the right culture in the company, the right attitude of senior managers, cooperation and empathy and teamwork within the company, creating an atmosphere of creativity, agility in structure and decision making, focus on the customer and close relationship with customers, the use of expert forces and risk-taking and the courage of companies to use a variety of tools and creative tactics, along with maintaining stability and principled orientation. ■

The CEO of Parsian Hooshmand Group raised

The need for independence of credit rating companies



Access to processed information and accurate valuations and forecasts from listed companies will help shareholders to perform well in buying and selling a stock, which is also done by credit rating companies. To learn more about this issue, we went to Farshid Shokr Khodaei, CEO of Parsian Hooshmand Group, and talked to him. We read excerpts from this interview.

This group was established in 2006 with the aim of collecting a database of Iranian companies, and in this regard, it collected information from 5,000 private sector companies. Parsian Hooshmand Group is the first Iranian company to collect information, process and model it to rank companies and is also the founder of the Chamber of Commerce rating system.

The database of ranking companies compiles the financial and non-financial characteristics of the companies, and by relying on it, a lot of information can be obtained and the ground for forecasting and understanding industry trends can be provided.

Because many state-owned or quasi-state-owned companies are not transparent in their financial information and reporting, the independence of rating companies will help to better identify these companies and disclose their accurate financial information.

Parsian Hooshmand Group has launched an online ranking news site and a ranking quarterly to provide this processed information to applicants. In addition, one of the important goals of this group is to design a platform of data and processed information of companies, which has been coded and will be unveiled in 2023.

Parsian Hooshmand Group is knowledge-based and uses artificial intelligence, modeling and expert systems. The group also has an extensive database that will be 20 years old this year. It is worth mentioning that Parsian Hooshmand Group has acted on the basis of official data and while presenting company information to its domestic and foreign applicants, has collected about 1,200 companies improvement projects in a documented manner and benefits from good experts and a strong arbitration network which currently has 7,000 online referees.

Today, due to the lack of attention to ranking, the statistics and information of many companies on issues such as the number of employees or the amount of taxes paid or non-operating expenses are not transparent. While it should be emphasized, sooner or later this issue will be on the agenda of many companies and their resistance will not make sense. ■

We have no choice but to cooperate



Dr. Massoud Jurablo
Sociologist

Cooperation in our country, according to Articles 43 and 44 of the Constitution, is one of the three types of economic activities, in which the provision of financial resources for entrepreneurship is done with the accumulation of small capital and organizational independence. The originality of the member is relative to the originality of the capital. Considering the important benefits of cooperatives for the country and the view of the country's officials on the cooperative approach, it led to the promulgation of executive policies of Article 44 of the Constitution, which gave a special place to the cooperative sector, until the end of the Fifth Development Plan. The minimum share of cooperatives in the national economy should reach 25% of the total, although this did not happen in practice and the current share of this field in the most optimistic case did not even reach 10%, but nevertheless, the national economy seems to be in crisis, the need to use the people-centered economy model in the form of cooperatives found richer theoretical justifications. There is no doubt that the increase in international risks and the turmoil of the domestic economy in its impact, if it is to be compensated by models of self-reliance, must be re-examined diligently and meticulously with precise pathology, obstacles to the life of cooperatives. The more internal capacities of the economy are provided in the area of cooperatives.

The collective mechanisms of economic participation in our society have been challenged at the same time as the reduction of social capital and the decline of the public confidence index, and perhaps the most important obstacle to the growth of investment in the cooperative sector is rooted in this situation. Increasing emphasis on laws and urgent approach to what is not to interfere in the working systems of cooperatives, are two important priorities in the policy-making of the new government in the cooperative sector, which should be followed by both the government and chambers and unions to play an active role. At the same time, work should be done in public culture with seriousness towards education, skills development, as well as greater appreciation for collective wisdom, social participation, and civic commitment. Another very important point that can help the sustainability of the economic structure of the country's cooperatives is the constructive ratio of the banking system and working capital of this type of companies. Cooperatives are considered vague in terms of credit and utilization of this part of resources, and in general evaluations less than 10% of the total, which has caused other obstacles to professional entrepreneurship in the structure of cooperatives in the country. ■

It was raised by a member of the board of directors of the Tose'e Ta'avon Bank

Payment of 32,000 billion rials for rural employment



The optimal direction of banking resources towards industrial and agricultural production has solved many economic problems and provided the ground for employment growth. One of the projects on the agenda, relying on bank resources, is to create rural employment and build millions of housing, which will help the government to realize its plans. We talked to Dr. Mohammad Jafar Irani, a member of the board of directors of the Tose'e Ta'avon Bank. We read excerpts from this interview.

To finance cooperatives and organized unions, the country's cooperative fund was established in 1989 and in 2009 was transformed into a bank based on the approval of the government board. And its most important duties include providing services and facilities to the cooperative sector, so that according to the articles of association, 70% of its resources are allocated to cooperatives and 30% to others.

The Tose'e Ta'avon Bank also seeks to provide equitable services to people who have chosen the low-cost fundraising method to start a group business.

Tose'e Ta'avon Bank has the facilities of electronic technology and information technology (IT), over time, in proportion to the growth rate of hardware and software in this bank and in other businesses, has increased the facilities and has started to create value with a variety of service packages.

In the social sphere, loans are paid to employees or businesses that have suffered debilitating problems or financial losses due to the spread of the coronavirus.

According to the strategic document of Article 44 of the Constitution, the cooperative sector must achieve a 25% share of the economy.

In previous years, the process of paying for the facility took about 2 months, but now, in order to improve the quality of customer service, this period has been reduced.

The Tose'e Ta'avon Bank is obliged to provide services to the cooperative sector with appropriate conditions, therefore, it has provided facilities to cooperative companies with reasonable interest rates and long-term repayments so that they do not have to worry about repayment.

Like many developed countries, it is possible to create a cooperative and benefit different people by raising small workers' capital. By using the capacities of the cooperative sector, many people can be benefited from an economic activity and external pressures such as sanctions can be reduced. The Tose'e Ta'avon Bank has excellent legal and human capacity, which can be one of the most influential players in the investment world ecosystem. ■

Prospects for non-dollar trade with Russia and China



Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

The imposition of extensive trade sanctions against Iran, the cut-off of our country's access to the Swift global network, and banking sanctions faced the Iranian economy with many challenges, so conducting trade with its major partners through national currencies was one of the most important strategies in this regard. According to the statistics published by the customs, the most important trading partners of Iran in the export sector are China with 19 million and 300 thousand tons worth 9 billion and one hundred million dollars, Iraq with 21 million and 600 thousand tons worth 6 billion and One hundred million dollars, Turkey with 11 million and 300 thousand tons worth 3 billion and 800 million dollars, UAE with 7 million and 300 thousand tons worth 2 billion and 900 million dollars and Afghanistan with 3 million tons of goods worth 1 billion And were \$ 270 million.

In the import sector, the five major trade partners with Iran are the United Arab Emirates with 8 million tons of goods worth 10 billion and one hundred million dollars, China with 2 million and 200 thousand tons worth 7 billion and 200 million dollars, Turkey with 2 million And 700 thousand tons worth 3 billion and 200 million dollars, Germany with 549 thousand tons worth one billion and 200 million dollars and Switzerland with one million and 300 thousand tons worth one billion and one hundred million dollars. On the other hand, according to the report of our Trade Development Organization, the volume of non-oil trade between Iran and Russia in the last 12 years has always been about one billion dollars, so signing a bilateral monetary agreement with major trading partners can facilitate exports, imports and relations. However, it seems that only countries can be parties to this agreement with Iran that are not willing to comply with US sanctions, so it can be said that China and Russia. There are two options for concluding these agreements by Iran. In this regard, our country has taken important steps, the most important of which is the signing of a 25-year cooperation document between Iran and China, as well as plans to sign a similar document with Russia, however, there is a long way to go to achieve the desired situation. Trade between Iran and China is still based on the dollar and the euro, despite an increase in 2021 compared to last year. Trade with Russia is also low in volume and value, while the possibility of increasing trade with China to \$ 100 billion and with Russia to \$ 20 billion is not unexpected. The instability of the value of Iran's national currency, as well as the unknown global nature of this currency, make it very difficult for bilateral trade with Iran's trading partners based on national currencies, so the signing of bilateral agreements leads to economic stability and consequently value stability. It becomes the national currency of the country, so the replacement of national currencies with world currencies gradually and step by step and evaluating success in each stage and solving problems, seems to be the best way to face the economic war and overcome the oppressive sanctions of Western countries. ■

Gas exports; Dream or reality



Farhad Amirkhani

Iran ranks second in the world in terms of gas reserves and has a 17% share of world gas. In its latest official report, the National Iranian Oil Company has estimated the volume of Iran's natural and conventional gas reserves to be more than 33.7 trillion cubic meters. This is while our country, despite having such abundant gas resources; Unfortunately, in the last few years, due to the intensification of sanctions, the amount of gas exports has reached its lowest level, and due to this huge decrease, other countries, including Russia, have been able to benefit the most from gas sales.

Sanctions have had far more detrimental effects than wasting billions of dollars in gas revenues. Currently, the condition of infrastructure, pipelines and mines in gas fields is not favorable. While our country has 50 independent gas fields; But about 27 of its fields are depreciated or unusable, and only 23 of them are developed and in production. At present, our country's gas industry is in dire need of foreign technology and capital to stabilize its production. According to expert estimates made in previous years, it was decided to attract \$ 100 billion in foreign capital for our country's oil, gas and petrochemical industry; But in this area, too, due to the escalation of sanctions, many prominent investors in the energy sector, including the French company Total, have abandoned their investment projects in the country and replaced by less prominent investors, including the Chinese company CNPC. They invested and participated in the development and operation of Phase 11, and these companies not only did not take effective measures due to US currency sanctions, but also became creditors and became an obstacle to the development of Iran's gas fields.

It seems that our country is now at a crossroads of dreams or reality to export its gas. On the one hand, having a wealth of 33.7 trillion cubic meters of gas reserves under the ground makes every human being dream and fantasize, and on the other hand, facing the intriguing realities of the world that prevent even the sale of one percent of Iran's gas sales. It is said that every free man suffers from annoyance and anger. Perhaps the only way to make dreams come true is to reduce conflicts with other countries and ease international conspiracies; A dream that can optimistically be realized in 2022. ■



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 raised by a member of the board of directors of the Tose'e Ta'avon Bank
Payment of 32,000 billion rials for rural employment



The CEO of Parsian Hooshmand Group raised
The need for independence of credit rating companies



The CEO of Padideh Shandiz Company emphasized
Shandiz phenomenon in the path of growth and development



Gholamreza Jamshidi proposed
Stability in the price of petrochemical raw materials guarantees success in export markets



The CEO of Nasir Lavaz Company announced
The economic growth and development of the country goes through production



Managing Director of the Caspian Sea Shipping Company
Countries are looking for a logistics-based economy



The CEO of Raga Company raised
Lack of transparency of government institutions in issuing licenses



The director of the Iran-Russia Friendship Association announced
Compilation of a future document, a study of Iran-Russia relations in the horizon of 2050

Concessioner and Chief Executive Officer:

Morteza Faghani

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

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

Zip Code: 1588866344

Tel: +9821 -88864842

Fax: +9821 -88864786

To receive the full version of the monthly,
please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com

روز

آرمنی فوگ
ملاذنگ



۰۹۱۲ ۹۳۱ ۳۸ ۲۸
۰۹۱۳ ۳۲۷ ۱۱۰۹

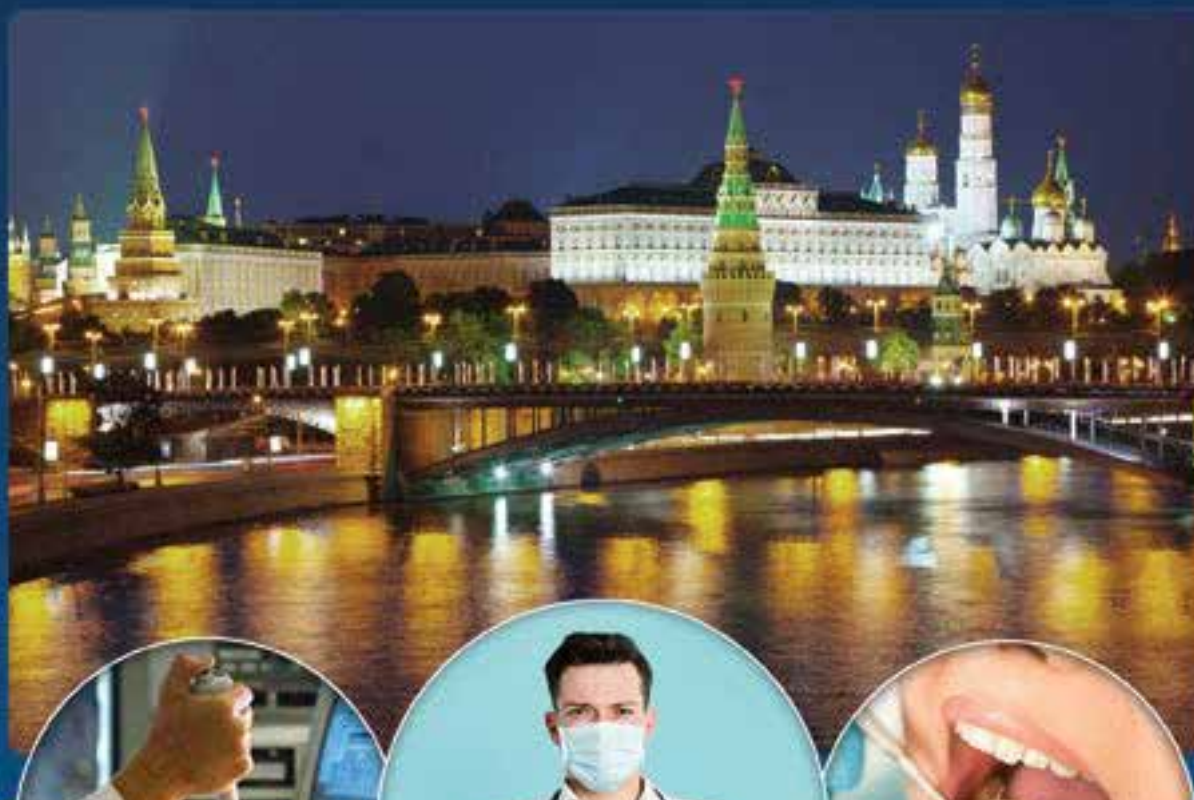
@ arminofogh.iran

تهران، خیابان میرزای شیرازی، نبش کوچه نژادکسی، پلاک 83، طبقه 3، واحد 11



تحصیل و ادامه تحصیل

در روسیه



داروسازی



پزشکی



دندان پزشکی

تحصیل و ادامه تحصیل در رشته های

در دانشگاه های مورد

کسب اطلاعات بیشتر


۱۶۵۱

تایید وزارت بهداشت

۰۹۱۲۹۳۱۳۸۲۸
۰۹۱۲۰۵۴۵۵۲۵
۰۹۱۳۳۲۷۱۱۰۹

تهران، خیابان میرزای شیرازی، نبش کوچه نژادکی،
پلاک ۸۳، طبقه ۳، واحد ۱۱

 arminofogh.iran

 www.arminofogh.com



VECTAL OIL
www.vectaloil.com



پتروشیمی پردیس

عظیم‌ترین مجتمع تولیدکننده آمونیاک و اوره در میان خاورمیانه



شرکت پتروشیمی پردیس

عظیم‌ترین مجتمع تولیدکننده آمونیاک و اوره در خاورمیانه و یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان این محصولات در سطح جهان با تولید بیش از ۵ میلیون تن محصول در سال است که در راستای تولید غذای کافی برای مردم دنیا گام‌های بلند و مؤثری برداشته است. حجم بالای تولید و فن آوری برتر، هماهنگی با استانداردهای زیست محیطی، سهولت دسترسی به خوراک گاز طبیعی، خطوط حمل و نقل دریایی، برخورداری از تأسیسات ذخیره‌سازی و اسکله بارگیری اختصاصی برای صادرات محصول اوره از جمله مزیت‌ها و ویژگی‌های این مجتمع است که چشم‌انداز روشنی را برای جایگاه این شرکت در بازارهای جهانی ترسیم می‌کند.

www.paupc.ir info@paupc.com [pardis_petrochemical_co](https://www.instagram.com/pardis_petrochemical_co)

دفتر تهران: خیابان ملامدرا، خیابان شیخ بهایی شمالی، کوچه عرفی شیرازی، پلاک ۷

کدپستی: ۱۹۹۳۶-۴۵۸۵۳ تلفن: ۰۲۱ ۸۸۶۰۳۴۹۳-۴ دورنگار: ۰۲۱ ۸۸۶۰۳۵۰۲

مجتمع: استان بوشهر، مسلوبه، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس

کدپستی: ۷۵۱۱۸-۱۱۳۵۵ تلفن: ۰۷۷ ۳۷۲۲۳۳۰۵-۸ دورنگار: ۰۷۷ ۳۷۲۲۳۳۰۴

بهر امنیت غذایی مردم دنیای اندسیم

۱۴۰۱



چون زندگی
همین یک بار است.

با اقلیما
جهان را بگردید



۱۴۰۰



دفتر خدمات مسافرت
هوایی و گردشگری
افق سید اقلیما
ویرا | تور | بلیت

شرکت بین‌المللی
اقلیما مهاجرسید
اقامت | مهاجرت | تجارت

بلوار میرداماد، بین شمس تبریزی و نفت شمالی
(روبروی برج آریو)، پلاک ۲۰۳، واحد ۲
۰۲۱ - ۹۱۰۰ ۶۵۵۰

eqlimagroup.com

  eqlimagroup