

رهبر سرمایه‌گذاری

مدیر عامل شرکت شاپرک

با آثار و گفتاری از:

عبدالله یآوری

عبدالرضا صالحی

محمد یعقوبی

مجید حیدری

محمود داوودی

عباس سرشارزاده

داوود سعدی

فرهاد اینالویی

سید امیر حسین شبیری

رستم شاه گشتاسبی

سید محمد حسین محمودی

محمد صادق حبیب‌زاده

رزیتا مظفریان

وحید فرد حسینی

هنگامه جعفرزاده

شادی صالح‌پور

تنوع بخشی به ابزارهای پرداخت گامی مهم در مسیر نوآوری است

CEO of Shaparak Company

**Diversification of payment instruments is an
important step in the path of innovation**

الرئيس التنفيذي لشركة شاپرک

يعد تنوع أدوات الدفع خطوة مهمة على طريق الابتكار

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

رهبر سرمایه گذاری



رئیس هیات مدیره شرکت زیرساخت بانک ملت بیان کرد

ضرورت استفاده از کیف پول الکترونیکی در تراکنش های خرد

It was brought up in a conversation with the Chairman of the Board of Directors of Bank Mellat Infrastructure Company

The necessity of using an electronic wallet in microtransactions

جاء ذلك خلال محادثة مع رئيس مجلس إدارة شركة بنك ملت للبنية التحتية
ضرورة استخدام المحفظة الإلكترونية في المعاملات الدقيقة

یازدهم
اردیبهشت ماه ۱۴۰۳

رونگارگر

بر سربازان خط مقدم جنگ اقتصادی مبارک باد



شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر
GOLGOCHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل

گہرزمین

نبض تپندہ تولید و توسعه

www.goharzamin.com

(سای نام)

شرکت معدنی و صنعتی گہرزمین
Goharzamin Mining and Industrial Company
روابط عمومی و امور بین الملل





زیرساخت امن
خدمات تراکنشی

زیرساخت امن خدمات تراکنشی

بستری برای سرویس های امن و پایدار



طراحی و نظارت | اجرا و پشتیبانی | مشاوره



www.sits-co.com



sitsco_



sits-co



+982142135500

شرکت مادر تخصصی (هلدينگ)
توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه
MIDDLE EAST MINES & MINERAL
INDUSTRIES DEVELOPMENT HOLDING Co.
زنجیره کامل تولید از معدن تا محصول نهایی





شرکت بابک مس ایرانیان

I R A N I A N B A B A K C O P P E R C O M P A N Y

IBCCO

تولیدکننده انواع لوله مسی



تهران، شهرک غرب، بلوار دامن، خیابان فخارمقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱
تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۹۱۰۷۰۸۰۰ (۰۲۱)

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN

GISDCO

Development is our belief



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

روابط عمومی و امور بین الملل



شرکت جهان فولاد سیرجان (سهامی عام)
روابط عمومی و امور بین الملل



۱۱ و ۲۷ اردیبهشت ماه

روز جهانی کارگر

و ارتباطات و روابط عمومی

گرامی باد



روز جهانی کار و کارگر گرامی باد



صبانور

روابط عمومی اردیبهشت



۲۷ اردیبهشت ماه روز جهانی ارتباطات و روابط عمومی مبارک

www.sabanour.com

روابط عمومی و امور بین الملل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور

چشم انداز توسعه

مروری بر مهمترین طرح های در دست اقدام چادرملو



مشارکت ها

طرح احداث کارخانه کلاف فولاد سرد
ابرکوه به ظرفیت ۴۵۰ هزار تن در سال

طرح احداث کارخانه فولاد سرد ابرکوه
به ظرفیت ۶۰۰ هزار تن در سال

طرح احداث کارخانه مگامدول آهن اسفنجی
سرمدا ابرکوه به ظرفیت ۱,۲۰۰,۰۰۰ تن در سال

طرح احداث کارخانه احیاء مستقیم به ظرفیت
۱/۷۰۰/۰۰۰ تن آهن اسفنجی در استان فارس

طرح احداث ۲ کارخانه احیاء مستقیم هر یک به ظرفیت
تولید ۱/۱۰۰/۰۰۰ تن آهن اسفنجی در اردبیل و اقلید فارس

طرح احداث کارخانه تولید کنسانتره
سنگ آهن به ظرفیت ۱ میلیون تن در بهاباد
طرح احداث کارخانه الکتروگرافیتی به ظرفیت
تولید سالیانه ۳۰ هزار تن در اردکان

طرح احداث کارخانه تولید تایر TBR به ظرفیت
تولید سالیانه ۱۸ هزار تن در کرمان.

طرح احداث کارخانه تولید تایر OTR به ظرفیت
تولید سالیانه ۹ هزار تن در سیستان و بلوچستان.

مهمترین طرح های در دست اجرای چادرملو

اکتشاف و بهره برداری از معدن سنگ آهن
جدید آنومالی ۱۰

باطله برداری و استخراج سنگ آهن از آنومالی D۱۹

احداث کارخانه گندله سازی شماره ۲ به
ظرفیت تولید سالیانه ۵ میلیون تن در سال

طرح احداث کارخانه فروآلیاژها
به ظرفیت ۶۵,۰۰۰ تن در سال

طرح احداث کارخانه ممبران به ظرفیت
تولید ۵۰ هزار عدد ماژول RO در سال

طرح احداث کارخانه تولید آهک کلسینه
به ظرفیت ۲۵۰ هزار تن در سال

طرح احداث نیروگاه شماره ۲ سیکل ترکیبی
۵۴۶ مگاواتی در اردکان

طرح احداث نیروگاه خورشیدی به ظرفیت
۱۰۰ مگاوات در خضرآباد یزد

طرح احداث ۲ واحد نیروگاه خورشیدی هر یک به ظرفیت ۱۰ مگاوات

طرح افزایش ظرفیت ناوگان حمل و نقل ریلی و جاده ای



شرکت صنعتی پیگ افروز غرب

PEYKAFTROOZ GHARB



www.peykaftrooz.com



پا ما آسوده باش [peykaftrooz](https://www.instagram.com/peykaftrooz)

چکاد

بیش از نیم قرن سابقه درخشان
در صنعت خودرو و قطعه سازی



- ظرفیت تولید قطعات یکپارچه و بزرگ پلیمری
- استفاده از بزرگ ترین تجهیزات قالب سازی و ماشین کاری در دهه G1 و G2
- بهره برداری از تجهیزات اندازه برداری دقیق در گستره و ابعاد بزرگ





دبیر انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات معدنی تاکید کرده

مجوز واردات ماشین آلات معدنی در دست رانت‌خواران

۵۰

۳۶

استاد برجسته طراحی طلا و جواهر

**عدم رعایت کپی‌رایت
مانع ایده‌پردازی
است**



۲۶

مدیر امور فناوری اطلاعات بانک ملت مطرح کرد

**ارائه خدمات بهتر
به مشتریان با استفاده از
فناوری‌های نوآورانه**



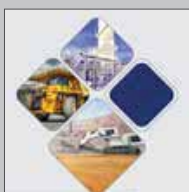
دنیای چاپ
۶۴ تا ۶۲



دنیای صنعت
۶۰ تا ۵۶



دنیای معدن
۵۴ تا ۴۸



دنیای انرژی
۴۶ تا ۴۴



پرونده ویژه
۴۲ تا ۳۴



اقتصاد بازار
۳۲ تا ۱۸

دستی سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

میثم مافی

اعضای هیات علمی:

- دکتر فریدون حسنوند رئیس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر علی اصغر عنایتی عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی
- دکتر پرویز محمدزاده عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر حسین حسین‌زاده عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامعلی جعفرزاده ایمن آبادی نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- مهندس احمد رویانی مدیر عامل شرکت گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو
- دکتر عزیز الله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر بهرام پورمهری رئیس انجمن مس ایران
- مهندس حسن کریمی سنجر مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشگاه پولی و بانکی
- دکتر مسعود مرادنی مشاور مدیر عامل کانون جهاتگردی و اتومبیلرانی ج.ا.
- دکتر امیرحامد رضایی مشاور امور بین الملل اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا
- دکتر محمد دامادی نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- مهندس آرش محبی‌نژاد دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور
- دکتر بهمن آرمان اقتصاددان
- دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس کارگروه کسب و کارهای جاده‌ای رستم، سازمان ملل - یونسکو
- مهندس مهدی حکیمیان کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد
- مهندس سید محمد مقدسی عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی

ایران

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، عرفان فغانی
سعید عدالت‌جو، محمد جعفری، احمد رضا صباغی
مینا افتخاری، سهیلا زمانی، المیرا اکرمی

برای دریافت نسخه پستی ال‌ای ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:
www.dsarmaye.ir

نشانی:

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

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۴۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیر کارگاه طلا و جواهرسازی
وحید

توجه به جوانان
علاقه‌مند به صنعت طلا
و جواهر ضرورت دارد



موسس و مدیر عامل آکادمی طراحی
مرتضوی

سرمایه‌گذاری
در طراحی باید
هوشمندانه باشد



مدیر مسئول مجموعه هنری مداد رنگی

فضای اقتصادی جامعه
مناسب هنر و نیازهای
هنرمند نیست



۴۸

معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

مزایای تولید فولاد
قربانی آشتی سیاست‌گذاری
دولتی شده است



اقتصاد هنر
۷۵ تا ۷۰



اقتصاد کلان
۶۸ تا ۶۶



یادداشت

ایران بی نصیب از تجارت جهانی طلا

دکتر مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

صادرات مستقیم طلا، صادرکنندگان تابع قوانین و سیاست‌های بانک مرکزی هستند که عملاً خود به مانعی برای صدور این فلز گران بها تبدیل شده است. در همین حال عطف به ماسبق کردن قوانین و عدم تطابق قوانین گمرکی، قوانین بانک مرکزی و اداره امور مالیاتی از دیگر مشکلات صادرکنندگان طلا به شمار می‌آید.

همچنین اخذ مالیات بر ارزش افزوده از اصل طلا، عامل دیگری است که در سال‌های اخیر سیر نزولی صادرات طلا از ایران را رقم زده است. در واقع اخذ رقم ارزش افزوده از اصل طلا موجبات گران شدن قیمت این محصول برای صادرکننده می‌گردد. زیرا از ابتدای ورود شمش به کشور ۱۰ درصد به قیمت تمام‌شده کالای نهایی افزوده می‌شود. در همین حال به نظر می‌رسد که اگر ارزش افزوده به جای آنکه از اصل طلا گرفته شود، اجرت و ساخت آن اخذ شود، این مساله تا حدود زیادی رفع خواهد شد. تحریم‌ها مساله دیگری است که به افت میزان صادرات طلا و در نتیجه کاهش سهم ایران در تجارت جهانی طلا دامن زده است. به عبارتی؛ تحریم‌های اعمال شده علیه ایران، راه را برای داد و ستد طلا از ایران دشوار کرده و در این میان، هراس کشورهای از معامله با کشورمان شرایط را سخت‌تر هم کرده است. دلیل دیگر کاهش حجم صادرات طلای ایران به نزول اشتغال به علت افسول تقاضا مربوط می‌شود؛ این امر در نهایت منجر به تعطیلی اکثر واحدهای تولیدی و کاهش شدید صادرات منجر شده است. سخن آخر اینکه در صورت رفع چالش‌ها و مشکلات موجود، باید بخش خصوصی، اتاق‌های بازرگانی، انجمن‌های تخصصی و تشکلهای صادراتی در بخش طلا به شکل جدی‌تر و فعالانه وارد این عرصه شوند تا ایران نیز بتواند سهمی از گردش هزار میلیارد دلاری این صنعت در جهان را نصیب خود کند؛ اتفاقی که چندان دور از دسترس به نظر نمی‌رسد. ■

طلا فلزی محبوب در جهان محسوب می‌شود که سویه‌های تاریخی، اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی دارد. در طول تاریخ و در بین ملل مختلف، طلا هم جنبه مصرفی و تزئینی داشته و هم یکی از معیارهای داد و ستد و خرید و فروش بوده و امروزه هم موارد مصرف گوناگونی دارد. در همین حال صنعت طلا یکی از پرسودترین صنایع در جهان شناخته می‌شود که از مزایای بسیاری برخوردار است. نداشتن ضایعات و آلاینده‌ها، اشتغال‌زایی در محیط کوچک و سرمایه نسبتاً اندک برای تولید، از مزایای این صنعت به شمار می‌آید.

بازار طلا در جهان یکی از ارزشمندترین، موثرترین و سودآورترین حوزه‌های اقتصادی و تجاری به شمار می‌رود. کشورمان نیز در عین دارا بودن قدمت چند هزار ساله در تولید طلا و مصرف بالای این فلز گران بها، ظرفیت‌های رقابتی بسیار خوبی جهت رشد این صنعت دارد. ایران یکی از ۱۰ کشور اول دنیا در مصرف طلا است. اما سهم بسیار ناچیزی در تجارت جهانی آن دارد، به طوری که میزان آن یک‌صدم درصد و نزدیک به صفر می‌باشد. گردش مالی تجارت جهانی طلا بیش از یک هزار میلیارد دلار برآورد می‌شود که در این میان، گردش نقدینگی طلای استفاده شده در زیورآلات ۲۸۰ میلیارد دلار و گردش مالی سنگ‌های قیمتی در دنیا ۷۰۰ میلیارد دلار است. این در حالی است که در سال ۲۰۲۲ میلادی ارزش کلی بازار جواهرات، حدود ۲۷۰ میلیارد دلار بوده و پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که این رقم در سال ۲۰۲۶ به ۳۳۲ میلیارد دلار برسد. تمام این‌ها در حالی رخ می‌دهد که ایران سهمی در تجارت جهانی این فلز گران بها ندارد که البته علل مختلفی در این خصوص مطرح می‌باشد. یکی از علل این موضوع به ناهمگونی سیاست‌ها در کشورمان مربوط می‌شود؛ سیاست‌هایی که صادرکنندگان طلا را با چالش‌های بسیاری مواجه کرده است. در بحث



دروازه‌های ترانزیت ایران در بزنگاه تهدید و فرصت جهانی

فرهاد امیر خانی
سر دبیر

و روسیه به آب‌های جنوب و اقیانوس هند محسوب می‌شود و به همین جهت نیز، می‌تواند نقش اصلی را در اتصال کریدور شمال-جنوب، فارغ از مسیرهای موازی که در حال احداث و شکل‌گیری هستند، دارا باشد. هر چند باید از داشته‌ها و ظرفیت‌های ترانزیتی بالقوه کشور قدر دان بود؛ اما از جهتی دیگر رقبای منطقه‌ای با جهت‌دهی جریان‌های سیاسی بین‌المللی، به دنبال دور زدن ایران و فرصت‌سازی برای خود به منظور خلق دروازه‌های جدید ترانزیتی هستند. از جمله این تلاش‌ها می‌توان به احداث و فعال‌سازی کریدور اقتصادی هند-خاورمیانه-اروپا، مناقشه زنگرور، سرمایه‌گذاری کشورهای غربی در عراق و تلاش این کشور برای توسعه بندر بزرگ فاو و احداث مسیر ترانزیتی از عراق به ترکیه و در نتیجه اروپا، احداث بندر گوادر در پاکستان و ایجاد مسیری جدید در رقابت با بندر چابهار اشاره کرد.

اکنون بیش از هر زمان دیگر شاید ضرورت داشته باشد تا مسئولان به موضوعاتی نظیر اولویت‌بندی پروژه‌های ریلی جاری با تمرکز بر محورهای مواصلاتی مرتبط با کریدور ترانزیتی شمال-جنوب کشور از جمله تکمیل مسیر ریلی رشت-آستارا و زاهدان و چابهار، رایزنی دیپلماتیک برای جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی، جلب مشارکت بخشی خصوصی به‌ویژه هلدینگ‌های معدنی، تبلیغات رسانه‌ای و تبیین موضوع برای عموم مردم، طراحی ساز و کار تامین مالی کریدور شمال-جنوب از طریق مشارکت کشورهای نظیر روسیه، هندوستان و چین به عنوان ذی‌نفعان اصلی این کریدورهاروی آورند. زمان به سرعت در حال گذر است و فرصت‌ها و تهدیدها نیز کم نیستند. شاید لازم باشد تا به قول ناصحان «زنده را تا زنده است باید به فریادش رسید / ورنه بر سنگ مزارش آب پاشیدن چه سود؟!» سر لوح قرار داد و از موقعیت ترانزیتی ایران به عنوان یکی از دروازه‌های جهانی، بیشترین و بهترین بهره را برد.

ایران، سرزمینی نه چندان پهناور است که از دیرباز تنگ‌راه قاره آسیا و قاره‌های اروپا و آفریقا بوده که همین یک ویژگی، تاکنون به دفعات در دسره‌های فراوانی را برای اجدادمان در طول تاریخ ایجاد کرده است. در واقع پیش از آنکه این سرزمین در هزاره سوم به عنوان یک سرزمین ژئواکونومیک با قابلیت ترانزیت در سطح بین‌الملل مطرح باشد، کشوری با ظرفیت ژئوپلیتیک و میلیتاریزه بوده که از آن به عنوان محلی برای عبور لشکرها و تاخت و تازها استفاده می‌شده که این موضوع، آثار جانکاه و گاه تلخ و شیرین فرهنگی و اجتماعی را از خود بر جای گذاشته که هم‌اکنون نیز بخشی از مشکلات کنونی کشورمان، برگرفته از همان روزها و پیشینه‌ها است.

اما اکنون موقعیت ایران از هر لحاظ به‌طور کلی تغییر کرده و دیگر این کشور، نه به عنوان دروازه فتح و استعمار و سلطه بر هند، چین و افغانستان و دسترسی به آب‌های آزاد و... بلکه به عنوان سرزمینی با قابلیت‌های عبوری و ترانزیتی مطرح است که کریدورهای آن می‌توانند از شمال و جنوب و از شرق به غرب، محلی امن و ایمن و مسیری کوتاه برای عبور بارهای ترانزیتی مطرح باشند. ظرفیت‌های ترانزیتی ایران کم نیستند. اکنون در سطح گستره جهانی، کشورمان در مسیر کریدورهای مهم بین‌المللی از جمله کریدور اروپا-قفقاز-آسیا مشهور به تراسیکا، کریدور آسیایی-آلتید، کریدور شرق-غرب یا جاده باستانی ابریشم، ابتکار کمربند و کریدور بین‌المللی حمل و نقل شمال-جنوب قرار گرفته است. واقع شدن ایران بین دو کمربند مهم عبوری غربی-شرقی، عملاً کشورمان را تبدیل به دروازه ترانزیتی جهانی کرده است؛ به‌طوری که هم‌اکنون مسیر اصلی دریایی جهان از جنوب کشور و مسیر اصلی زمینی جهان از شمال کشور عبور می‌نمایند و به همین جهت است که کشورمان می‌تواند نقش میانی و اتصال‌دهنده دو مسیر اصلی جهانی را در سطح بین‌الملل ایفا کند. از سوی دیگر، کشورمان به لحاظ موقعیت جغرافیایی، یکی از بهترین مسیرها برای اتصال کشورهای آسیای میانه



یادداشت مهمان

پیش‌بینی آینده قیمت طلا و فلز سرخ

ابوالفضل صالح‌آبادی
دبیر انجمن مس

از ۲۰۰۰ دلار در هر انس است، این فلز زرد به عنوان شاهدهی بر جذابیت ماندگار آن در بین سرمایه‌گذاران است.

مس فلز سرخ

در سال ۲۰۲۴ کارشناسان سرمایه‌گذاری چشم‌انداز بلندمدت مس را مثبت ارزیابی می‌کنند. این سوال ایجاد می‌شود که آیا این بدان معناست که اکنون زمان خوبی برای ورود سرمایه‌گذاران به بازار مس است؟ پیش‌بینی می‌شود که عرضه مس در سال‌های آینده با افزایش تقاضا، با مصرف صنایع مرتبط با انتقال انرژی روی مصارف سنتی این فلز، به طور فزاینده‌ای با چالش مواجه خواهد شد و این انتظار وجود دارد که این عدم تعادل رو به رشد از افزایش قیمت مس حمایت کند.

در حال حاضر مس موجود است و این از آنجا استنباط می‌شود که در سال ۲۰۲۳ و اوایل ۲۰۲۴ قیمت مس روند ثابتی را نشان داد، اما شرایط کمبود این فلز در بازار به تدریج در حال رخ دادن است. ۲۰ سال پیش قیمت مس کمتر از ۲ دلار برای هر کیلوگرم و عیار معادن بسیار بالاتر بود، ولی عیارهای معادن به میزان قابل توجهی کاهش یافته و پیدا کردن یک معدن مس با کیفیت بالاتر در جهان بسیار سخت‌تر شده و اکتشافات مس با چالش روبه‌رو است. طی ۱۵ تا ۲۰ سال آینده از ۱۰ معدن برتر مس جهان ۳ معدن از ذخیره تهی خواهند شد. در مقابل، موضوعات زیست محیطی، اجتماعی و حاکمیتی، تلاش‌های اکتشافی و ایجاد معادن جدید را کند کرده و رشد جمعیت، نوسازی و برق رسانی موجب می‌شود، مس به یک فلز کلیدی در آینده تبدیل شود.

طبق پیش‌بینی‌های جهانی از سال ۲۰۲۶ روند عرضه مس کاهشی خواهد بود و کسری در ۱۰ سال آینده افزایش یابد. اگر کاملاً موفق عمل شود، برای داشتن یک معدن مس بزرگ در سطح جهانی حدود ۲۰ الی ۳۰ سال زمان نیاز است تا بتواند مس به بازار عرضه کند و این بدان معناست که برای چنددهه کمبود در بازار پایدار باشد، به ویژه زمانی که معادن قدیمی در سطح جهان اعلام اتمام فلز محتوا خواهند کرد. نکته کلیدی برای سرمایه‌گذاری در مس آن است که سرمایه‌گذاران باید جدول زمانی خود را ارزیابی کنند و این درک را داشته باشند که موفقیت در صنعت معدن به ویژه مس، یک شبه اتفاق نمی‌افتد و برعکس سرمایه‌گذاران اغلب باید حداقل برای نیم دهه انجام و نگهداری شوند.

نقش فلز سرخ در انتقال انرژی افزایش خواهد یافت و با کمبود عرضه در سطح جهان، شاهد کسری قابل ملاحظه‌ای خواهیم بود و این فرصت‌های قابل توجهی را برای سرمایه‌گذارانی که صبور هستند و شرایط حاکم بر اکتشاف و پس از آن، تولید و توسعه صنایع معدنی را درک می‌کنند، فراهم می‌سازد. ■

پیش‌بینی‌های تخصصی برای قیمت طلا در سال ۲۰۲۴ که مورد توجه سرمایه‌گذاران و تحلیل‌گران است، با پیش‌بینی از عدم قطعیت‌های مالی و ژئوپولیتیکی، حاکی از جذابیت مداوم این فلز گران‌بها است که در زمره دارایی امن به شمار می‌رود. در سال‌های اخیر فلز زرد در برابر انواع چالش‌های اقتصادی در جهان، از جمله فشارهای تورمی و نوسانات ارزی، انعطاف‌پذیری خوبی از خود نشان داده است. انباشت طلا توسط بانک‌های مرکزی خیلی از کشورها به ویژه بانک مرکزی چین، از افزایش آن در سال ۲۰۲۴ حمایت می‌کند. برای سال ۲۰۲۴ تورم همچنان یک عامل مهم تأثیرگذار محسوب می‌شود. هر چند تورم در آمریکا از اوج تاریخی خود به حدود ۳ درصد کاهش یافته، اما اینکه این وضعیت ثابت باقی بماند، از نظر تحلیل‌گران نامشخص است. خطراتی مانند تنش‌های تجاری آمریکا و چین و تأثیر تحریم‌های ضد روسیه می‌تواند زنجیره تامین را مختل کند و به تشدید قیمت کالاها منجر شود. علاوه بر این پتانسیل افزایش قیمت گاز و نفت می‌تواند فشارهای تورمی را تشدید کند و به طور بالقوه مسیر صعودی طلا را تسریع کند.

پیش‌بینی آینده قیمت طلا به چند عامل کلیدی بستگی دارد:
انتظارات تورمی و ارزی دلار: پیش‌بینی افزایش تورم و تضعیف دلار ایالات متحده، به دلیل محرک‌های مالی و پولی قابل توجه می‌تواند بازار طلا را رشد دهد.

بهبود تقاضا در چین و هند: افزایش تدریجی تقاضای مصرف‌کننده در بازارهای عمده‌ای مانند چین و هند، همراه با سرمایه‌گذاری‌های جدید، ممکن است از افزایش نرخ طلا حمایت کند.

تنش‌های ژئوپلیتیک: از آنجایی که چشم‌اندازهای ژئوپلیتیک جهانی متشنج باقی می‌ماند، جذابیت فلز زرد به عنوان یک ابزار پوشش‌دهنده ممکن است تشدید شود و به طور بالقوه از قیمت آن حمایت کند.

هزینه فرصت: با کاهش هزینه فرصت نگهداری طلا، جذابیت آن در بین سرمایه‌گذاران باقی خواهد ماند و به طور بالقوه به رشد نرخ نسبت قیمت طلا به دلار کمک می‌کند.

چندین عامل کلان اقتصادی از جمله تورم، نوسانات ارزی، تنش‌های ژئوپلیتیک، نرخ‌های بهره در جهان و عرضه و تقاضا می‌توانند پیش‌بینی طلا را در ۱۰ سال آینده شکل دهند. همان‌طور که براساس پیش‌بینی‌های تحلیل‌گران قابل مشاهده است و مایه آینده‌ارزش طلا نگاه می‌کنیم، نقش آن به عنوان یک دارایی ثابت در دوران پر تلاطم اقتصادی همچنان پابرجا و کاهش نیافته است. با پیش‌بینی‌های که منعکس‌کننده افزایش بالقوه پیش



گفت و گوی اختصاصی با فرهاد اینالویی

در این بخش می‌خوانیم:

- فرسودگی تجهیزات بزرگ‌ترین چالش نظام پرداخت است
- ضرورت استفاده از کیف پول الکترونیکی در تراکنش‌های خرد
- تنوع بخشی به ابزارهای پرداخت گامی مهم در مسیر نوآوری است

مدیرعامل شرکت شاپرک

تنوع بخشی به ابزارهای پرداخت گامی مهم در مسیر نوآوری است

محمد جعفری

شرکت شاپرک در ۱۲ سال فعالیت خود به عنوان بازوی اجرایی و نظارتی بانک مرکزی، ضمن تنظیم و به روزرسانی قواعد فعالیت در این صنعت، گام های بلندی در مسیر پیاده سازی ایده ها و اجرایی کردن نیازهای پرداخت الکترونیک در کشور برداشته است. آنچه این روزها بیش از گذشته از شاپرک شنیده می شود؛ کلید واژه «نوآوری» است و به نظر می رسد که با حضور سید امیر حسین شبیری که حدود چهار ماه است به عنوان مدیرعامل شرکت شاپرک، سکان هدایت شرکتی را بر عهده گرفته که به نوعی مدیریت پرداخت الکترونیک کشور را در دست دارد، در اولویت برنامه ها قرار گرفته است. وی پیش از این عضو هیات مدیره این شرکت بوده و مدت هاست که در حوزه نوآوری و فناوری بانکی فعالیت دارد. به منظور آشنایی با دیدگاه های پنجمین مدیرعامل تاریخ شاپرک، گفت و گویی با این مدیر توانمند با محوریت جایگاه شاپرک در صنعت پرداخت، تنظیم گری و نوآوری داشتیم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

شاپرک به نیابت از بانک مرکزی در جایگاه رگولاتوری و تنظیم گری قرار دارد، آیا این موضوع با نوآوری منافاتی ندارد؟

با توجه به قانون جدید بانک مرکزی در ادامه، هر موجودیت فناوری مالی در کشور باید به چرخه تنظیم گری اضافه شود؛ لذا شاپرک به عنوان بازوی رگولاتوری موظف است که در این حوزه ها بیش از پیش فعالیت کند. وقتی از فضای تنظیم گری صحبت می کنیم، شاید تلفیق نوآوری با این فضا، سخت و پیچیده به نظر می رسد. با این وجود، به نظر بنده، همسویی تنظیم گری با نوآوری موجب منصفانه شدن زمین بازی، انطباق با استانداردها، فراگیری خدمات و سهولت و دسترس پذیری آن ها برای طیف وسیعی از اقشار جامعه می شود. در دنیا نیز در مواجهه با رشد و توسعه فناوری های نوین مالی، رویکردهای متفاوتی به کار گرفته می شود و همان گونه که تنظیم گران حوزه فین تک در دنیا از مقوله نوآوری به صورت ساختار یافته ای استفاده می کنند، در ایران نیز این رویکردها به تعبیر پیاده سازی شده و مورد توجه قرار گرفته است. به هر حال با پذیرش این موضوع که درک نوآوری در حوزه فناوری های مالی و در جایی که محصولات و خدمات دائما نوآور تولید و عرضه می شوند، برای افراد ملموس تر است. شاپرک تلاش دارد، در جامعه نوآوری این امکان را فراهم آورد که در تصمیم سازی ها مشارکت کرده و دغدغه اکوسیستم را منعکس کند؛ به همین منظور از همه فعالان و علاقه مندان به نوآوری در صنعت پرداخت دعوت کرده ایم تا در برنامه های آتی که شرکت شاپرک در این حوزه در نظر گرفته، مشارکت کنند.

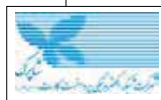
به نظر شما مناسب ترین مدل های حکمرانی اقتصادی دیجیتال که این روزها به کار اکوسیستم کسب و کاری و همین طور مسائل رگولاتورها در ایران بیاید، چیست؟

در پاسخ به این سوال اجازه بدهید از تجربه جهانی استفاده کنیم. بر اساس گزارش بانک جهانی، حکمرانی دیجیتالی نوآور، باز، چابک و در دسترس اولین و مهمترین رکن در توسعه دیجیتالی و ایجاد یک اقتصاد دیجیتال مدرن است؛ بنابراین آمادگی حکمرانی دیجیتال یک کشور کلید تحول دیجیتال محسوب می شود و هر کشوری در وهله اول باید میزان آمادگی خود را در این زمینه بسنجد و برنامه ریزی های مورد نیاز برای توسعه را انجام دهد. علاوه بر این، تمرکز بر سرمایه گذاری در زیرساخت های فناوریانه، مدیریت داده ها و پرورش مهارت های دیجیتال در سرمایه های انسانی به عنوان توانمندسازهای رشد و توسعه اقتصاد دیجیتال به اکوسیستم نوآوری کمک شایانی می کند؛ بنابراین مدل های حکمرانی برای اقتصاد



چرا موضوع نوآوری را در اولویت بسیاری از برنامه های خود قرار داده اید؟

تنظیم گری دو بال اصلی برای پرواز دارد؛ نخست، نظارت و تطبیق و دوم، توسعه و نوآوری. بدیهی است، اگر تنظیم گر بازار صرفا به یکی از این حوزه ها بپردازد و دیگری را رها کند، نمی تواند موفقیتی را رقم بزند؛ بنابراین نوآوری یک پدیده یا موضوع مستقل از حوزه کاری ما نیست، بلکه از یک سو، تداوم همان فعالیت ها را با نگاهی نو دنبال می کند و از سوی دیگر، زمینه ساز حمایت از راهکارهای خلاقانه و نوین است. حتما اطلاع دارید که طی ۱۲ سال فعالیت شرکت شاپرک، زیرساخت ها برای مدیریت شبکه پرداخت الکترونیک به خوبی تقویت شده و اشراف کاملی بر همه فعالیت ها در این حوزه وجود دارد، به طوری که سالانه بیش از ۴۰ میلیارد تراکنش با کمترین خطا مدیریت شده و به درستی به مقصد می رسد. به جرات می توان گفت که توسعه تجارت های نوآورانه در کشور با وجود همه محدودیت ها و تحریم ها، بدون ایجاد زیرساخت های پرداخت الکترونیک شکل نمی گرفت و امروز افزایش و تنوع در تراکنش ها، مرادلات و مبالغات تجاری مرسوم تلاش های این حوزه است. بر این اساس شاپرک باید با تکیه بر توانمندی هایش در ارائه سرویس های با ظرفیت پردازشی و پایداری بالا، به تحول صنعت پرداخت الکترونیک توجه ویژه ای داشته باشد که قطعا این امر با گذر از روش های سنتی به هوشمندسازی سرویس ها و خدمات و در یک کلام از مسیر «نوآوری» خواهد گذشت.



دیجیتال بر اساس میزان آمادگی کشورها متفاوت است. از سوی دیگر، مولفه‌های تاثیرگذار دیگری هم وجود دارند. مثلاً تمرکز بر سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های فناوریانه، مدیریت داده‌ها و پرورش مهارت‌های دیجیتال در سرمایه‌های انسانی به عنوان توانمندسازهای رشد و توسعه اقتصاد دیجیتال به اکوسیستم نوآوری کمک شایانی می‌کنند.

یعنی نمی‌توان یک مدل مشخص برای حکمرانی دیجیتال ارائه کرد؟

مدل‌های حکمرانی برای اقتصاد دیجیتال بر اساس میزان آمادگی کشورها متفاوت است. در کشورهای دارای آمادگی محدود که در مرحله اولیه توسعه دیجیتال هستند بر زیرساخت‌های دیجیتال، شبکه‌های ارتباطی، مهارت‌ها، مقررات و تنظیم‌گری و دولت دیجیتال تمرکز می‌کنند؛ در حالی که کشورهایی که آمادگی بیشتری دارند فناوری‌های پیشرفته، حریم خصوصی، امنیت آنلاین و امنیت سایبری را در اولویت قرار می‌دهند. کشورهای پیشرو به‌طور مداوم نوآوری کرده، آزمایش می‌کنند و به کشورهای هوشمند و پایدار تبدیل می‌شوند. با توجه به پایین بودن میزان آمادگی کشورمان که ارزیابی بانک جهانی نیز موید آن است، تمرکز بر مقرره‌گذاری و تنظیم‌گری، سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها و تقویت مهارت‌های سرمایه‌انسانی در اولویت است.

با توجه به این موضوع، از تجربه کدام کشورها می‌توان برای تنظیم‌گری اکوسیستم نوآوری در ایران استفاده بهتری برد؟

تنظیم‌گری اکوسیستم نوآوری با توجه به شرایط و نیازمندی‌های کشورهای مختلف، متفاوت است. به‌طور کلی تنظیم‌گری و حکمرانی اکوسیستم‌های نوآوری را می‌توان در سه مدل و الگوی اصلی متمرکز، ترکیبی و غیرمتمرکز دسته‌بندی کرد که در هر یک تعدادی از کشورها در آن پیشگام هستند. اما شرایط کشور ما به لحاظ فرهنگ، حکمرانی، ژئوپلیتیک و اقتصادی کاملاً متفاوت است؛ بنابراین نمی‌شود نسخه‌های دیگر کشورها را عیناً برای ایران ارائه کرد. در صنعت پرداخت، مدل‌های بسیاری داریم و اغلب هم مورد مطالعه قرار گرفته‌اند. در این بین به نظر می‌رسد، مدلی که بتواند بیشترین بهره‌وری را برای ما داشته باشد، مدل پرداختی مرسوم در کشور استرالیا است که تصمیم گرفته‌ایم، ضمن تمرکز روی آن، مقرر نوپسی آن‌ها را منطبق با شرایط کشور به نوعی بومی‌سازی کنیم. البته با توجه به نوبت بودن کشور ما در مسیر توسعه اکوسیستم نوآوری، استفاده از تجربیات و درس‌آموخته‌های کشورهای در حال توسعه می‌تواند راهگشا باشد.

یکی از مهمترین دغدغه‌هایی که این روزها از سوی برخی از کارشناسان مطرح می‌شود، هم‌سویی تنظیم‌گر و کسب‌وکارها در حوزه توسعه اقتصاد دیجیتال است. نظر شما در این باره چیست؟

به اعتقاد بنده، رگولاتور را باید به مانند پدر و مادری دانست که نگران آینده فرزندش است. معتقدم که تنظیم‌گر خارج از زیست‌بوم قرار ندارد، هم‌سو با اجزای دیگر است، افق پرواز بالاتری نسبت به اجزاء اکوسیستم دارد و تمامی روابط را می‌بیند. اگر استاندارد کناری گذاشته می‌شود، حتماً به دلیل وجود یک نقص امنیتی بوده است. شاید در وهله اول، پذیرش این امر برای کسب‌وکارها سخت باشد، اما حتماً با هدف کمک به پایداری تجارت آن‌ها انجام شده است. تأکید می‌کنم، رگولاتوری در زیست‌بوم هیچ تضاد منافعی با کسب‌وکارها ندارد. این موضوعات در واقع در راستای هم هستند و چون رگولاتور نگاه سیستمی دارد، کمک می‌کند تا کسب‌وکارها پایدارتر به فعالیت خود ادامه دهند. از سوی دیگر، حکمرانی اساساً باید نقش تنظیم‌گری بازار را ایفا کند و اصلی‌ترین جنبه آن نیز این است که در تعامل با بازیگران زیست‌بوم فناوری باشد و اگر کسی قاعده‌بازی را رعایت نکرد، کمک کند تا با قانون تطبیق پیدا کند. اگر بخواهیم در این زمینه به عملکرد شاپرک نگاه کنیم، شاهد اجرای برخی از اقدامات چالش برانگیز مانند طرح

اصلاح نظام کارمزد هستیم که تاکنون چند مرحله آن انجام شده است.

آیا واقعاً این پروژه که کل اکوسیستم را درگیر کرده، در راستای توسعه اقتصاد دیجیتال بوده است؟

قطعاً اصلاح نظام کارمزد یک گام بلند در راستای کمک به توسعه اقتصاد دیجیتال بوده است. ما معتقدیم که عرضه رایگان خدمات در شبکه بانکی راه را برای نوآوری مسدود می‌کند؛ بنابراین ایجاد هزینه در شبکه پرداخت شرکت‌های نوآور را تشویق به ورود به این حوزه کرده و تلاش آن‌ها برای کاهش هزینه‌های فروشگاه‌ها و بانک‌ها به رشد، توسعه، شکوفایی و سرپا ماندن شبکه منجر می‌شود.

طی یک سال گذشته با همت بانک مرکزی و همکارانم در شرکت شاپرک و کل شبکه پرداخت خوشبختانه این پروژه که انصافاً اقدام سختی بود، به انجام رسید که خروجی آن ورود پول جدید به صنعت پرداخت بود. البته هنوز برخی از صنوف باقی مانده که امیدواریم با تلاش‌های صورت گرفته و به‌خصوص همراهی صنوف مختلف و پذیرندگان به سرانجام برسد.

چرا فاز سوم را که قرار بود امسال انجام شود، یک جا انجام ندادید و همچنان برخی صنوف باقی مانده‌اند؟

به هر حال این پروژه بعد از سال‌ها انجام شده و این بازسازی ساختاری متحمل فرآیندهایی است که باید همه مد نظر باشند. در دنیا کارمزد را پذیرنده پرداخت می‌کند و در کشور ما به تازگی، این فرهنگ در حال جاری و ساری شدن است و به جهت اینکه ما نمی‌خواهیم پذیرنده روی مشتری فشار بیاورد، قاعده‌تأیید این گام‌ها را آهسته‌تر برداریم؛ چرا که مردم باید از این سیستم استفاده کنند و راضی باشند و تجربه خوبی داشته باشند. ما نمی‌خواهیم به تجربه خرید مشتری لطمه‌ای وارد شود و به همین دلیل با حساسیت بیشتری سمت آن‌ها می‌رویم. در حال حاضر اصلاح نظام کارمزد برای اصناف سوپرمارکت، جایگاه‌داران سوخت و نانوائی‌ها باقی مانده که انشالله در سال ۱۴۰۳ انجام خواهد شد.

آیا در یک سال گذشته که این طرح آغاز شده، نوآوری ویژه‌ای در صنعت پرداخت اتفاق افتاده است؟

صنعت پرداخت تقریباً به روزترین صنایع در کشور محسوب می‌شود و همواره در حال پوست‌اندازی و نوآوری است. به عنوان مثال، می‌توان به طرح کارت هوشمند همراه بانکی یا کپریا اشاره کرد که مربوط به «تراکنش‌های حضوری بدون کارت» بوده و سرویس پرداخت از طریق NFC را برای کارت‌خوان‌های دارای این فناوری در کشور فراهم می‌آورد که گامی جدید در حوزه پرداخت الکترونیک محسوب می‌شود. همان‌طور که می‌دانید، این پروژه با هدف ارتقای استانداردهای امنیتی شبکه پرداخت کشور و افزایش امنیت داده‌های اجرایی شده و با توجه به نبود نیاز به حضور فیزیکی کارت در زمان انجام تراکنش‌های حضوری، مخاطره کپی شدن کارت بانکی تقریباً از بین می‌رود.

به نظر شما چه تعداد از تراکنش‌ها به سمت کپریا خواهد رفت و آیا در باره این موضوع پیش‌بینی لازم انجام شده است؟

محدودیتی از این بابت نداریم، ولی هم‌اکنون شما تردید دنیا را هم که نگاه می‌کنید، افراد بدون کارت کار خود را انجام می‌دهند و این یک تجربه جذاب‌تری را به مشتری می‌دهد. وجود اپلیکیشن‌ها، علاوه بر اینکه به حذف کاغذ منجر شده، موجب افزایش سرعت عملیات خرید نیز خواهد شد. اکنون با اجرایی شدن پروژه کپریا، به‌روزرسانی ظرفیت‌های شبکه پرداخت و ارائه امکان انجام تراکنش‌های خرید با استفاده از برنامه‌های همراه هوشمند و استفاده از کارت‌های مجازی به جای کارت‌های فیزیکی در اولویت قرار گرفته است. در پایان باید تأکید کنم که تنوع بخشی به ابزارهای پرداخت گام مهمی در مسیری نوآوری است و البته همواره هم مورد تأکید بانک مرکزی و از اولویت‌های شرکت شاپرک بوده است. ■

تنظیم‌گری
و حکمرانی
اکوسیستم‌های
نوآوری را می‌توان
در سه مدل و الگوی
اصلی متمرکز،
ترکیبی و غیر متمرکز
دسته‌بندی کرد که
در هر یک تعدادی
از کشورها در آن
پیشگام هستند

مشاور هیات مدیره شرکت بین‌المللی پار تیکان اینترنشنال

فرسودگی تجهیزات بزرگ‌ترین چالش نظام پرداخت است

عرفان فغانی

در کشور ما، شبکه پرداخت در حال فرسوده شدن است، اما دلیل آن تنها فقدان فناوری نیست، بلکه تورم بالا و افزایش هزینه‌های تعمیر شبکه پرداخت موجب شده که درآمد و هزینه این شبکه با هم متناسب نباشد، از همین رو شبکه‌های پرداخت و همچنین شرکت های PSP متحمل ضرر و زیان شده‌اند. این بخشی از صحبت‌های فرهاد اینالویی، مشاور هیات مدیره شرکت بین‌المللی پار تیکان اینترنشنال است. وی در عین حال معتقد است که کشورمان به لحاظ تراکنش‌های الکترونیکی در وضعیت بسیار مناسبی قرار دارد، اما بزرگ‌ترین مشکل در نبود تنوع در سرویس خدمات است. اینالویی دارای مدرک دکترای اقتصاد کسب و کار از دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران است که به مدت ۵ سال در بانک اقتصاد نوین، مدیر بانکداری مدرن و به مدت ۷ سال هم عضو هیات عامل و معاون فناوری اطلاعات در بانک ایران زمین بوده و پروژه‌های بانکداری دیجیتال را برای اولین بار در کشور پایه‌گذاری کرده است. گفت‌وگوی ما با این مدیر توانمند را بخوانید.

در مورد خطاها، دلایل مختلفی وجود دارد، اما باید دقت کنیم که ضریب تحقق و موفقیت تراکنش‌های بانکی اعم از تراکنش‌های خرید، انتقال وجه و سایر تراکنش‌ها، بالای ۹۹/۵ درصد است؛ یعنی فقط نیم درصد از تراکنش‌ها با خطا مواجه می‌شود؛ به خصوص تراکنش‌های خرید وضعیت بسیار مناسبی دارند. خطا در تراکنش‌های پرداخت، دلایل مختلفی می‌تواند داشته باشد و مهمترین دلایل این است که در لحظه انجام تراکنش، شبکه شاپرک نتواند پاسخ لازم را بدهد، ولی بیشترین دلیل این است که در آن لحظه بانک صادرکننده کارت، نتوانسته به آن تراکنش جواب مناسب بدهد که علت آن هم به زیاد بودن تعداد تراکنش‌های آنلاین مربوط می‌شود. توضیح اینکه حدود ۸۰ درصد شبکه زیر بار تراکنش‌های مبلغ زیر ۱۰۰ هزار تومان است که این‌ها می‌تواند به کیف پول منتقل شود و بار شبکه را کاهش دهد و تراکنش‌ها با کیفیت مناسب‌تری انجام شود. از آنجا که تمام تراکنش‌ها، آنلاین است و یک خرید حتی ۱۰ هزار تومانی هم بر این بستر انجام می‌شود؛ بنابراین بار سنگین روی شبکه آنلاین وارد می‌شود که این مساله به شبکه شاپرک و شتاب فشار وارد می‌کند و راهکار آن هم مشخص است.

به رغم اقدامات انجام شده برای تحقق بانکداری الکترونیک همچنان با اجرای کامل آن فاصله‌هایی داریم. این فاصله را ناشی از چه مسایلی می‌دانید؟

کشور ما به لحاظ تراکنش‌های الکترونیکی در وضعیت بسیار مناسبی قرار دارد و با استاندارد جهانی هم فاصله زیادی نداریم، ولی بزرگ‌ترین مشکل بانکداری الکترونیک ما، نبود تنوع در سرویس خدمات است که دلایل متنوع و بسیاری دارد که برخی از آن ممکن است به تحریم‌ها مربوط شود؛ به خصوص اینکه در بحث ارزی سرویس‌های آنچنانی برای مشتریان فراهم نمی‌کنیم. بخش دیگری از آن مربوط به سرویس‌هایی است که می‌توانستیم در حوزه کارت‌های اعتباری داشته باشیم و در حال حاضر



وضعیت کلی کشورمان را به لحاظ انجام تراکنش‌های بانکی، تعداد و سقف آن چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تعداد تراکنش‌های ما در مقایسه با استانداردهای جهانی میزان مناسبی دارد و به استاندارد نزدیک است و از متوسط جهانی بالاتر هستیم، اما اینکه زیاد بودن تعداد تراکنش‌ها خوب است یا بد؛ یک سوال دیگر است که در پاسخ باید گفت، بحث تراکنش آنلاین و آفلاین را داریم که تعداد تراکنش‌های آنلاین بیش از اندازه است و شاید لازم باشد که بعضی از تراکنش‌ها آفلاین باشند. در مورد سقف تراکنش اگر منظور تراکنش‌های بانکی است، با توجه به اینکه تراکنش‌های خرد و کارت به کارت تا ۱۰ میلیون تومان، پایا تا ۱۰۰ میلیون تومان و ساتنا تا ۲۰۰ میلیون تومان به صورت غیرحضوری و تراکنش‌های خرید هم تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان امکان پذیر است، به نظر می‌رسد که برای کشور عددی مناسب است.

به نظر شما چرا تراکنش‌های پرداخت با خطا مواجه شده و پول به حساب خریدار برگشت می‌خورد؟

فاقد آن‌ها هستیم. من تصور می‌کنم که در کشور ما کارت الکترونیک شاخص مناسبی در نسبت استانداردهای جهانی دارد.

شرکت‌های PSP جزو شرکت‌های بزرگ در حوزه خدمات پولی و بانکداری کشور هستند که به عنوان یک واسطه بین بانک‌ها و مشتریان عمل می‌کنند. نقش این شرکت‌ها را در نظام پرداخت چگونه ارزیابی می‌کنید و این مجموعه‌ها با چه چالش‌هایی مواجه هستند؟

شرکت‌های PSP بسیار مهم هستند و حوزه پرداخت را مدیریت می‌کنند. در حال حاضر ۱۲ شرکت PSP داریم که فعالیت‌های حوزه پرداخت، خریده‌ها و درگاه‌های پرداخت از طریق این شرکت‌ها انجام می‌شود. بزرگ‌ترین چالشی که این شرکت‌ها دارند، عدم تناسب کارمزد دریافتی با خدماتی است که ارائه می‌دهند، در حالی که هزینه‌های تجهیزات نسبت به قیمت دلاری بسیار افزایش پیدا کرده و چند سال است که افزایشی در کارمزدها ایجاد نشده، از همین رو تجهیزات شبکه پرداخت، فرسوده شده و فرسودگی تجهیزات از بزرگ‌ترین چالش‌های نظام پرداخت است که راهکار آن هم بازنگری در کارمزدهای پرداختی است. پذیرندگان ما که فروشگاه‌ها هستند، کارمزد پرداخت نمی‌کنند یا کارمزد بسیار اندکی پرداخت می‌کنند و این در حالی است که دستگاه پوز یا کارت‌خوان و رول کاغذ را که بسیار گران شده، رایگان دریافت می‌کنند، ولی در مقابل کارمزدی پرداخت نمی‌کنند. به نظر می‌رسد که اصلاح نظام کارمزد که از سال گذشته آغاز شده و در دستور کار بانک مرکزی است، می‌تواند این مشکل را کاهش دهد تا سرمایه‌گذار این حوزه ارزشمند شود و شرکت‌های PSP به سرمایه‌گذاری مبادرت کنند؛ در غیر این صورت شبکه پرداخت به زودی فرسوده می‌شود و تجهیزاتی که از رده خارج می‌شوند را دیگر جایگزین نخواهند کرد.

شبکه الکترونیکی پرداخت کارت یا شاپرک، به منظور ساماندهی نظام پرداخت در کشور به خصوص پایانه‌های فروش الکترونیکی در نظام بانکی، نظارت دقیق و همه جانبه بر عملیات پرداخت الکترونیک و ساده‌سازی و تسهیل فرآیندهای پرداخت الکترونیک و ... دارد. عملکرد این شرکت را در تراکنش‌های بانکی و بانکداری الکترونیک چگونه می‌بینید؟

اگر از نگاه رگولاتور یعنی بانک مرکزی نگاه کنیم، قطعاً از عملکرد شرکت شاپرک بسیار راضی است؛ چرا که PSP ها را سر و سامان داده و آمار تراکنش‌های برگشتی بسیار کاهش یافته است. این در حالی است که از نگاه شرکت‌های PSP و بانک‌ها، احتمالاً ایراداتی به شرکت شاپرک وارد است؛ مانند اینکه این شرکت‌ها انقباضی عمل می‌کنند دست شرکت‌های پرداخت در ارائه سرویس‌های جدید چندان باز نیست، فناوری‌های ما به روز نیست و نظام کارمزدی که باید توسط شاپرک اصلاح شود، هنوز متناسب با نظام‌های پرداخت نیست و این اقداماتی است که باید در دستور کار شرکت شاپرک قرار گیرد.

فرسودگی کارت‌خوان‌های شبکه پرداخت کشور از چالش‌های این حوزه به حساب می‌آید که برخی آن را ناشی از فقدان نوآوری در این حوزه می‌دانند. ارزیابی شما از این مساله چیست؟

همان‌طور که اشاره کردم، شبکه پرداخت در حال فرسوده شدن است، اما

دلیل آن نبود فناوری نیست، بلکه تورم بالا و افزایش هزینه‌های تعمیر شبکه پرداخت باعث شده که درآمد و هزینه این شبکه با هم متناسب نباشد؛ بنابراین ممکن است شبکه‌های پرداخت در ضرر و زیان افتاده باشند. از همین رو زیرساخت‌های فناوری در حوزه پرداخت باید آماده باشد و لازم نیست که همه نوآوری‌ها در شرکت PSP انجام شود. در همین رابطه بانک مرکزی، شرکت‌های پرداخت یار را ایجاد کرده که بخشی از فعالیت‌های نوآورانه از شرکت‌های PSP می‌تواند به شرکت‌های پرداخت یار منتقل شود.

البته باید یادمان باشد که در حال حاضر یک راحتی در سرویس خرید وجود دارد که هر فردی اعم از پیر یا جوان، با سواد یا بی سواد به راحتی به فروشگاه می‌رود و با کشیدن یک کارت، خرید خود را انجام می‌دهد و به هر صورت این سادگی خرید ارزشمند است. این بدان معنی نیست که اگر می‌خواهیم نوآوری کنیم، شبکه قبلی را کن فیکن کنیم، بلکه این سرویس‌های جدید نوآورانه می‌توانند اضافه شوند، به این جهت که افرادی مانند نسل Z از این سرویس‌ها استفاده کنند تا هزینه‌های شبکه پرداخت کاهش پیدا کند. البته همچنان بزرگ‌ترین مشکل شبکه پرداخت، ناسازگار بودن درآمد و هزینه و درآمد‌های کارمزدی بسیار ناچیز است، به طوری که کفاف هزینه‌های بسیاری که شرکت‌های پرداخت باید انجام دهند را نمی‌دهد.

عدم شفاف‌سازی محدودیت‌های اعمال شده در صنعت پرداخت از دیگر چالش‌های این صنعت است. برای رفع این چالش باید مطابق با واقعیت‌های جامعه و متناسب با نیازهای مشتریان، شفاف‌سازی لازم صورت پذیرد. آیا امکان این شفاف‌سازی مهیا است؟

اگر از طریق رگولاتور نگاه کنیم، شفاف‌سازی انجام شده و دستورالعمل‌ها و قواعد و قوانین تاسیس شرکت‌های PSP مشخص هستند و ضوابط جدید ابلاغ شده است، اما باید باز یگران جدیدی را در این صنعت به رسمیت بشناسیم که باید برای آن‌ها شفافیت‌سازی انجام شود. این باز یگران جدید هم فین‌تک‌ها هستند؛ فین‌تک‌هایی که در حوزه پرداخت ورود کنند. ما در این حوزه شفافیت کافی نداریم و قواعد و قوانین موجود، وضوح کاملی ندارد، ولی در حال حاضر شرکت‌های تحت نظارت بانک مرکزی در حال تدوین مقررات مربوط به حوزه فین‌تک هستند و این حوزه باید مشخص باشد و قواعد آن نباید با سرعت تغییر یابد. این‌ها شرکت‌هایی هستند که می‌خواهند در حوزه پرداخت و در حوزه‌های بانکی ورود کنند و باید کاملاً مشخص شود که حدود و ثغور این فین‌تک‌ها کجا است. خوشبختانه معاونت فناوری‌های نوین بانک مرکزی ابتکاری به خرج داده و جلساتی را با این شرکت‌ها تدارک دیده است، اما به نظر بنده مقداری این جلسات، به کندی پیش می‌رود؛ در غیر این صورت می‌توانستیم انواع فین‌تک‌های فعال در حوزه فروش اقساطی، پرداخت تسهیلات، اقساط و انواع خدمات دیگر را در اختیار داشته باشیم که فعلاً به نظر می‌آید کمی فعالیت‌های آن‌ها محدود شده و نمی‌توان انتظار داشت که تمام این کارها توسط رگولاتور بانک مرکزی انجام شود. ■

کشور ما به لحاظ تراکنش‌های

الکترونیکی در وضعیت

بسیار مناسبی قرار دارد

و با استاندارد جهانی

هم فاصله زیادی نداریم

ولی بزرگ‌ترین مشکل

بانکداری الکترونیک ما

نبود تنوع در سرویس

خدمات است

رئیس هیات مدیره شرکت زیرساخت بانک ملت بیان کرد

ضرورت استفاده از کیف پول الکترونیکی در تراکنش‌های خرد

محمد جعفری

انجام تراکنش‌های خرد و با مبالغ کم که دارای کارمزدهای کمتری هستند، ایجاد هزینه زیاد و درآمد کم را برای بازیگران صنعت پرداخت به دنبال دارد؛ بنابراین جهت انجام تراکنش‌های خرد بهتر است که از ابزارهای دیگری مانند کیف‌های پول الکترونیکی استفاده شود. در سال‌های اخیر شرکت‌های بسیاری در زمینه ایجاد کیف پول اقداماتی انجام داده‌اند و حتی بانک‌ها نیز برای مشتریان خود کیف‌های پول الکترونیکی را به وجود آورده‌اند، اما همه آن‌ها در یک شبکه محدود و داخل خود تراکنش می‌کنند که این مساله باعث شده نوع کیف‌ها و تعداد آن‌ها بسیار زیاد شود و مشتریان نتوانند به صورت عام از یک کیف پول استفاده کنند. با توجه به اهمیت این موضوع در گفت‌وگویی که با رستم شاه‌گشتاسبی، رئیس هیات مدیره شرکت زیرساخت بانک ملت داشتیم، مسایل مرتبط با شبکه شاپرک، تراکنش‌ها، ایجاد تنوع در شبکه پرداخت، عملکرد شرکت‌های PSP و... را مورد بررسی قرار دادیم. وی حدود ۳۲ سال سابقه بانکی در حوزه فناوری اطلاعات بانک ملت را دارد که از این مدت، ۷ سال مدیرعامل شرکت به پرداخت ملت و ۵ سال هم مدیر کل زیرساخت و نرم‌افزار بانک ملت بوده است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

حدودی عملیاتی شده، اما هنوز تا رسیدن به هدف اصلی فاصله زیادی وجود دارد. در خصوص بحث بانکداری الکترونیک بنده اعتقاد دارم که شرکت شاپرک به تنهایی نمی‌تواند نقش خود را در تحقق بانکداری الکترونیک ایفا کند و بیشترین سهم در دست بانک‌ها و ایجاد نوآوری در سیستم‌های الکترونیک بانک‌ها است. شرکت شاپرک می‌تواند همسو با بانک مرکزی و با ایجاد سیاست‌های لازم در حوزه پرداخت، نقش تسهیل‌کننده‌ای در اهداف بانکداری الکترونیک بانک‌ها داشته باشد و توجه به این نکته لازم است که قوانین در بانک مرکزی و شاپرک باید به گونه‌ای تدوین شوند که همگام با تکنولوژی و سرعت آن پیش بروند، در غیر این صورت امکان دارد که نبود یک قانون متناسب با آن تکنولوژی، نقش بازدارنده در استفاده از آن را داشته باشد.

شاپرک با چه چالش‌ها و مشکلاتی در فرآیند فعالیت‌های خود مواجه است؟

هر نهادی که در حوزه سیاست‌گذاری قوانینی را وضع می‌کند، در زمان ابلاغ تا اجرای آن با مشکلاتی مواجه خواهد بود؛ دلیل اصلی آن هم این است که تغییرات برای بازیگران صنعت پرداخت سخت است و حتی برخی مواقع، قوانین در تضاد با منافع و یا درآمدزایی آن‌ها است. به عنوان مثال، هنگامی که قوانین در خصوص مباحث امنیتی در حوزه پرداخت ابلاغ می‌شود، اجرای آن توسط شرکت‌های فعال در این حوزه به دلیل مشکلات تهیه نرم‌افزار و یا سخت‌افزار با چالش مواجه شده و با تاخیر زیاد انجام می‌شود و قانونگذار مجبور می‌شود که با پایش شبکه از انجام این قوانین مطمئن شود. در این راستا اخیراً شرکت شاپرک طی ابلاغیه‌ای، پایانه‌های پوز که PCI منقضی شده ۱ تا ۳ دارند را غیر استاندارد اعلام کرده و در خواست داشته تا شرکت‌ها طی برنامه‌ای مشخص نسبت به جایگزینی آن‌ها اقدام کنند. هرچند این ابلاغیه کاملاً درست و اجرای آن در راستای منفعت جامعه است، اما شرکت‌های پرداخت به دلیل



شاپرک تا چه اندازه در دستیابی به اهداف و رویکردهای مدنظر خود موفق بوده و تا چه میزان به تحقق بانکداری الکترونیک کمک کرده است؟

بانک مرکزی جهت تنظیم مقررات در شبکه پرداخت در سال ۱۳۹۱ شرکت شاپرک را تاسیس کرد و برخی از وظایف رگولاتوری خود در حوزه پرداخت را به شرکت شاپرک واگذار کرد تا زیر نظر بانک مرکزی فعالیت کند. شرکت شاپرک نیز با تدوین سیاست‌های لازم کوشید تا به مقررات و انجام تراکنش در شبکه پرداخت، سمت و سو داده و استانداردهای لازم را در این شبکه به وجود بیاورد.

به نظر بنده، با نگاه به وضعیت فعلی پرداخت در کشور می‌توان اذعان داشت که شرکت شاپرک تا حدود بسیار زیادی در رسیدن به اهداف مدنظر موفق بوده است، اما در برخی مسایل مانند ایجاد رویه در پرداخت کارمزدها، سرعت عمل لازم را دارا نبوده و این مساله به عنوان یک نقطه مبهم در شبکه پرداخت وجود داشت. نظام کارمزد توسط بانک مرکزی ابلاغ و تا

مشکلات خاص خود و هزینه‌های مرتبط بر آن با چالش روبه‌رو شده و غالباً برنامه‌های مدت‌دار ارائه می‌دهند و شرکت شاپرک مجبور می‌شود تا مطابق برنامه اعلام شده، پایش کند و به شکل ناخواسته درگیر این مدل چالش‌هایی شود.

شاپرک چه معیارهایی برای اندازه‌گیری فعالیت بانک‌ها در حوزه صدور و پذیرش تراکنش‌های شاپرکی دارد؟

شرکت‌های PSP در حوزه پرداخت و تراکنش فعالیت می‌کنند و بانک‌ها در حوزه تراکنش و منابع؛ بنابراین شرکت شاپرک، فعالیت شرکت‌های پرداخت را در حوزه تعداد تراکنش‌ها ارزیابی می‌کند و در خصوص بانک‌ها گزارش‌ها بر مبنای مبالغ تراکنش ارائه می‌شود. اگر مسیر یک تراکنش کارت را بخواهیم ترسیم کنیم، تراکنش ابتدا از شرکت پرداخت به سمت شبکه شاپرک و پس از آن به شبکه شتاب و در نهایت به بانک می‌رسد؛ بنابراین شاپرک به‌طور مستقیم با بانک در ارتباط نیست و با این تفسیر، تراکنش‌های شاپرکی و قوانین پذیرش آن فقط در سمت شرکت‌های پرداخت است و بانک‌ها به دلیل ماهیت حساب و صادرکنندگی کارت در این شبکه حضور دارند.

نگاهی به آمارهای منتشرشده توسط شاپرک نشان می‌دهد که تراکنش‌ها در تسلط بانک‌های دولتی است. به نظر شما این تسلط از چه مسائلی ناشی می‌شود و سهم بانک‌های خصوصی از تراکنش‌ها چقدر است؟

این مساله که عنوان می‌شود، تراکنش‌ها در اختیار بانک‌های دولتی است، با توجه به مطالبی که در بالا به آن اشاره کردم، درست نیست. همان‌طور که قبلاً گفتیم، تراکنش توسط شرکت‌های پرداخت، مدیریت می‌شود و هر شرکت پرداختی می‌تواند با هر بانکی به صورت مستقل همکاری کند. اغلب بانک‌های بزرگ دارای شرکت پرداخت و تحت سهامداری خود هستند که شرکت‌های آن‌ها از شرکت‌های بزرگ این صنعت و به تبع آن دارای سهم تراکنش‌های بیشتری در این شبکه هستند؛ بنابراین به اشتباه تراکنش‌های این شرکت‌ها را به بانک‌های سهام‌دار آن نسبت می‌دهند، بر همین اساس سهم تعداد تراکنش متعلق به شرکت پرداخت و سهم مبلغ تراکنش متعلق به بانک‌ها است؛ بنابراین اگر بخواهیم تقسیم‌بندی انجام دهیم، بانک‌های بزرگ و نه صرفاً دولتی سهم بیشتری از نظر مبالغ تراکنش در شبکه دارد و دلیل اصلی آن هم دارا بودن مشتریان بیشتر و سهم بزرگ‌تری از کارت‌های بانکی در شبکه است.

کارشناسان معتقدند که باید الگوهای حرکت مردم در شبکه پرداخت متنوع شود؛ زیرا بسیاری از تراکنش‌ها بر بستر کارت انجام می‌شود که ۶۰ درصد آن خرد و خیلی خرد است. تاکنون چه اقداماتی برای این تنوع‌سازی انجام گرفته است؟

در خصوص تنوع در شبکه پرداخت باید بگوییم که سهم اصلی در این شبکه توسط کارت ایجاد شده و تنوع در این شبکه بسیار لازم است. اولین مساله‌ای که باید مطرح شود این است که شبکه پرداخت و شبکه بانکی دارای هزینه‌های بسیار و به اصطلاح شبکه‌های گرانی هستند؛ بنابراین انجام تراکنش‌های خرد و مبالغ کم که دارای کارمزدهای کمتری هستند، در این شبکه به صلاح نیست و ایجاد هزینه زیاد و درآمد کم را برای بازیگران

خود به دنبال دارد. جهت انجام تراکنش‌های خرد بهتر است که از ابزارهای دیگری مانند کیف‌های پول الکترونیکی استفاده شود. شرکت‌های بسیاری در زمینه ایجاد کیف پول اقداماتی انجام داده‌اند و حتی بانک‌ها نیز برای مشتریان خود کیف‌های پول الکترونیکی را به وجود آورده‌اند، اما همه آن‌ها در یک شبکه محدود و داخل خود تراکنش می‌کنند که این مساله باعث شده نوع کیف‌ها و تعداد آن‌ها بسیار زیاد شود و مشتریان نتوانند به صورت عام از یک کیف پول استفاده کنند. به این منظور بانک مرکزی سال‌های قبل رویه‌هایی را برای یکسان‌سازی و ارتباط بین کیف‌های پول تدوین کرد که متأسفانه با چالش‌هایی مواجه شده و هنوز به صورت رسمی شکل نگرفته و در مرحله پایلوت است. در کنار آن، بانک مرکزی از یک پول الکترونیکی به نام ریال دیجیتال رونمایی کرد که آن هم در بستر یک کیف پول دیجیتال است و در مرحله پایلوت قرار دارد که با راه‌اندازی ریال دیجیتال می‌توان این امید را داشت که تراکنش‌های خرد در یک بستر عمومی و با ارتباط شبکه پرداخت و بانک‌ها راه‌اندازی شود که با این کار هزینه‌های بسیاری که بابت پرداخت‌های خرد در شبکه پرداخت وجود دارد، مدیریت می‌شود.

بسیاری از تراکنش‌ها که مشتریان در شبکه بانکی کشور انجام می‌دهند، قابل هدایت به سمت هدفمندسازی و تراکنش با کیفیت بهتر است؛ نمونه موفق آن سامانه «پل» بود که برای پرداخت‌های لحظه‌ای در بانک مرکزی رونمایی شد، اما با توجه به اینکه کارمزد کمتری نسبت به دیگر واریزها دارد، استقبال از آن چندان چشمگیر نیست.

به نظر شما چه راهکاری برای انجام اقدامات موثرتر و کاربردی‌تر وجود دارد؟

با توجه به اینکه سامانه پرداخت لحظه‌ای یا پل را مثال زدیم، باید بگوییم که در سیستم بانکی، ابزارها و روش‌های مختلفی جهت انتقال وجه بین حساب افراد و در بین بانک‌های مختلف وجود دارد که بابت کار خاصی و با توجه به قوانین و مقررات وضع شده در آن سیستم تولید شده‌اند که از جمله این روش‌ها می‌توان به کارت به کارت، ساتنا، پایا و سامانه پل اشاره کرد. همان‌گونه که از اسم کارت به کارت مشخص است، انتقال پول از یک کارت به کارت دیگر، در دو بانک اتفاق می‌افتد و محدودیت مبلغ ۱۰ میلیون تومان در روز روی این سامانه وجود دارد. سامانه پل هم مشابه کارت به کارت است؛ با این تفاوت که از یک حساب به حساب دیگر در دو بانک و با همان محدودیت مبلغ، تراکنش انجام می‌شود. سامانه‌های ساتنا و پایا از دو حساب در دو بانک با مبالغ حداکثر ۲۰۰ میلیون تومان و ۵۰ میلیون تومان است. در این بین فقط در سامانه پایا به صورت لحظه‌ای واریز انجام نمی‌شود و در سیکل‌های مشخصی این اتفاق می‌افتد؛ بنابراین داشتن کارمزد کمتر صرفاً نمی‌تواند استفاده از آن سرویس را توجیه کند و بسته به نوع و کارایی آن، مشتریان از سرویس استفاده می‌کنند. یک مساله را باید در نظر داشت که وقتی سرویسی، عملیاتی می‌شود و به مرحله اجرا می‌رسد، تبلیغات و نشان دادن آن به مشتریان و ارائه شفاف مقررات آن در استفاده از آن بسیار مهم است.

فناوری اطلاعات چه نقشی در بانکداری الکترونیک دارد و در کشور ما IT چه جایگاهی در انجام موفق تراکنش‌ها و امنیت بانکی دارند؟

هنگامی که بانک‌ها از بانکداری سنتی به سمت بانکداری الکترونیک مهاجرت و در عصر حاضر که جهت سوق به بانکداری دیجیتال برنامه‌هایی تدوین کردند، نقش فناوری اطلاعات بسیار پررنگ و مهم بود

هر نهادی که در حوزه سیاست گذاری قوانینی را وضع می کند، در زمان ابلاغ تا اجرای آن با مشکلاتی مواجه خواهد بود؛ دلیل اصلی آن هم این است که تغییرات برای بازیگران صنعت پرداخت سخت است و حتی برخی مواقع، قوانین در تضاد با منافع و یا درآمدزایی آن ها است

هنگامی که بانک ها از بانکداری سنتی به سمت بانکداری الکترونیک مهاجرت و در عصر حاضر که جهت سوق به بانکداری دیجیتال برنامه هایی تدوین کردند، نقش فناوری اطلاعات بسیار پررنگ و مهم بود. هنگامی که کسب و کار جدیدی بر بستر الکترونیک شکل می گیرد، فناوری اطلاعات و قوانین و عوامل موثر در آن کمک می کنند تا بستری برای ساخت افزاری و نرم افزاری جهت پروژه جدید ایجاد شود. به عنوان مثال، هنگامی که بانک ها به سمت بانکداری الکترونیک رفتند، ابتدا باید فضای دیتا سنتر خود را آماده می کردند و در آن سرورها، ذخیره سازها، دستگاه ها، ابزارهای شبکه و سایر سخت افزارهای یک سایت را نصب کنند. همچنین باید نرم افزارهای لازم جهت سامانه های بانکداری متمرکز بانک ها و همچنین ابزارهای بانکی جهت شعب و بر بستر موبایل یا سایت های اینترنتی نوشته شود تا همه این ها توسط فناوری اطلاعات آن ها تهیه و به مرحله اجرا گذاشته شود. اگر به شبکه پرداخت نگاه کنیم، از زمان آغاز یک تراکنش از دستگاه پوز تا انتقال آن در شبکه و رسیدن به بانک مقصد و برگشت پاسخ آن به دستگاه پوز و چاپ رسید، از هزاران عوامل نرم افزاری و سخت افزاری عبور می کند تا یک تراکنش به صورت کامل و صحیح انجام شود. در این بین نباید از نقش امنیت غافل شد که تضمین کننده صحت و سلامت تراکنش و حافظ منافع مشتریان است. امنیت هم در شرکت پرداخت و هم در بانک در اولویت نخست یک تراکنش قرار دارد؛ بنابراین تدوین سیاست های امنیتی و اجرای سیاست های بالادستی برای هر دو بازیگر این صنعت بسیار مهم است. با توجه به مسایل گفته شده، می توان به نقش و حساسیت فناوری اطلاعات در این شبکه پی برد؛ حتی اگر از بعد سایر کسب و کارها نگاه کنیم، متوجه می شویم که وجود امنیت و سایر مسایل فناوری اطلاعات در آن ها بسیار پررنگ است و اگر حضور بخش فناوری اطلاعات را در آن صنایع نادیده بگیریم، هرگز به آن کسب و کار دست پیدا نخواهیم کرد. در جامعه ما بسیاری از ابزارها مانند استفاده از تاکسی های اینترنتی و یا خریدهای اینترنتی گواهی بر اهمیت فناوری اطلاعات در صنایع هستند.

در سال های اخیر انتقاداتی به عملکرد شرکت های PSP وارد بوده است. نقش این شرکت ها را در نظام پرداخت چگونه ارزیابی می کنید؟

برای پاسخ به این سوال، باید از منظر یک مشتری به شبکه پرداخت نگاه کنم و ببینم که چه مسایلی در این شبکه می تواند برای من مشکل ایجاد کند. مثلاً اگر خریدی دارم و از دستگاه پوز استفاده می کنم؛ چنانچه در آن لحظه دستگاه کار نکند، تراکنش با کندی انجام شود، کارت بانک صادرکننده مشکل داشته باشد یا دستگاه پوز رسید نداشته باشد، هر کدام از آن ها می تواند برای من به عنوان یک خریدار مشکلاتی ایجاد کند. اما اگر از نظر یک کارشناس به مسایل نگاه کنیم، متوجه می شویم که تمام این مشکلات نمی تواند مربوط به شرکت پرداخت باشد و ممکن است که شرکت پرداخت مشکل داشته باشد یا شبکه شاپرک یا شتاب و یا بانک صادرکننده کارت درست کار نکنند؛ بنابراین در این شبکه همه عوامل باید پیوسته و درست کار کنند تا یک تراکنش به درستی انجام شود. اگر بخواهم جزئی تر به مساله نگاه کنم؛ شرکت های ارائه دهنده

خطوط مخابراتی و اینترنت نیز در این شبکه دخیل هستند و اگر قطعی برای آن ها به وجود بیاید، تراکنش در این شبکه به درستی انجام نخواهد شد. متأسفانه شرکت های پرداخت به دلیل اینکه شروع کننده و تمام کننده یک تراکنش هستند، باید پاسخگوی مسایل ایجاد شده در این شبکه باشند و همه مشکلات را از چشم آن ها می بینیم. از سوی دیگر، بحث نظام کارمزد است که باید هرچه سریع تر به شیوه درست، عملیاتی شود، زیرا شرکت های پرداخت بابت ارائه سرویس پایدار و امن نیاز به هزینه دارند و باید آن را از طریق درآمدهای این صنعت که همان نظام کارمزد است، به دست بیاورند و اگر نتوان تناسبی بین آن ها ایجاد کرد، به تدریج شرکت ها را به سمت زیان می برد و ممکن است که نتوانند کارایی لازم را در این شبکه داشته باشند. خوشبختانه بانک مرکزی نظام جدید کارمزد را ابلاغ کرده و برای آنکه بتواند به شیوه صحیح اجرا کند، به صورت مرحله ای و صنف به صنف آن را عملیاتی می کند.

فرسودگی کارت خوان های شبکه پرداخت کشور از چالش های این حوزه به حساب می آید که برخی آن را ناشی از فقدان نوآوری در این حوزه می دانند. ضمن اینکه تضاد منافع بازیگران کلیدی صنعت پرداخت با مقوله نوآوری از چالش های این صنعت در ایران است. ارزیابی شما از این مساله چیست؟

در خصوص دستگاه های کارت خوان این مساله که برخی از دستگاه ها قدیمی و فرسوده شده اند، درست است و شرکت ها سعی می کنند با خرید دستگاه های جدید شبکه خود را نوسازی کنند. در خصوص دستگاه های قدیمی تر تازمانی که استانداردهای امنیتی اجازه می دهند، از آن ها استفاده می کنند و در زمان خرابی، شرکت ها آن ها را بازسازی، تعمیر و مجدداً به شبکه بازمی گردانند. برخی از شرکت های پرداخت به سمت کارت خوان های جدید که از سیستم عامل اندروید پشتیبانی می کند، روی آورده اند که به وسیله آن می توانند برنامه های بسیار متنوعی را در این حوزه و مطابق با کسب و کار مشتریان تولید کنند. برخی هم مجهز به فناوری NFC یا تماس از نزدیک هستند که می توان پرداخت از طریق نزدیک کردن موبایل روی کارت خوان انجام داد. تاکنون این نوآوری ها در حوزه کارت خوان انجام شده است، اما این نکته را هم در نظر بگیریم که ابزارهای پرداخت غیرحضوری روز به روز در حال توسعه هستند و نمی توان پیش بینی کرد که عمر کارت خوان های روی پیشخوان چقدر است. با توجه به تحقیقات جهانی که روی تراکنش انجام می شود، می توان دید که هر روز نوآوری در حوزه پرداخت بیشتر می شود و ممکن است، روزی حتی کارت بانکی از چرخه خارج شود و ابزار پرداخت به شیوه ای نوین ابداع شود. در هر صورت منافع هر شرکت پرداخت اقتضا می کند که اگر می خواهد در این صنعت سهم بیشتری را برای خود داشته باشد، نباید از نوآوری و ارائه سرویس های جدید غافل بماند. خوشبختانه در ایران نیز در برخی از شرکت های پرداخت، ارائه سرویس های نوین در دستور کار است و برخی رونمایی شده است. البته تا رسیدن به نقطه مطلوب راه بسیاری باید پیمود و این مساله نه در ایران، بلکه در جهان نیز همچنان به سرعت در حال رشد است. ■

گفت و گوی اختصاصی با سید محمد حسین محمودی

در این بخش می‌خوانیم:

■ ارائه خدمات بهتر به مشتریان
با استفاده از فناوری‌های نوآورانه

مدیر امور فناوری اطلاعات بانک ملت مطرح کرد

ارائه خدمات بهتر به مشتریان با استفاده از فناوری‌های نوآورانه

سارا نظری

سیدمحمدحسین محمودی، قریب به ۲۶ سال سابقه فعالیت‌های بانکی دارد و در این مدت تجربه حضور در بخش‌های مختلف بانک از جمله شعبه، ادارات امور انفورماتیک و برنامه‌ریزی مدیریت شعب را داشته و سال‌های متمادی در بخش IT بانک متولی طراحی، پیاده‌سازی، توسعه و پشتیبانی سامانه‌های متعدد بانکی و اطلاعاتی بوده است. همچنین در سنوات اخیر در بخش کسب و کار، در کنار انجام موارد پیشتر گفته شده، به خلق مدل کسب و کار و توسعه فرآیندهای ارائه خدمت و محصول پرداخته و همزمان با فعالیت در بانک ملت از مردادماه ۱۳۹۳ تا مردادماه ۱۳۹۴ به عنوان مشاور با پژوهشکده پولی و بانکی، از مردادماه ۱۳۹۷ تا اسفندماه ۱۴۰۰ به عنوان رئیس و عضو هیات مدیره شرکت مهندسی صنایع یاس ارغوانی، از اسفندماه ۱۴۰۰ تا بهمن‌ماه ۱۴۰۲ به عنوان عضو هیات مدیره شرکت شاپرک بوده و از اسفندماه ۱۴۰۲ تاکنون به عنوان رئیس هیات مدیره شرکت بهسازان ملت در حال همکاری است. وی به عنوان مدیری تحول‌گرا، در حال حاضر مسئولیت راهبری مدیریت امور فناوری اطلاعات در بانک ملت را عهده‌دار است. مشروح مصاحبه با این فعال بانکی به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

بانک مرکزی و تراکنش‌های داخلی شبکه بانک‌های تجاری اطلاعات دقیقی منتشر نشده و در دسترس نیست. با در نظر گرفتن موارد عنوان شده، مشاهده می‌کنیم که تعداد تراکنش‌های آنلاین بسیار زیاد است و این موضوع چالش‌های بسیاری برای شبکه بانکی و زیرساخت‌های خدماتی آن‌ها ایجاد کرده است.

تعداد تراکنش‌ها:

رشد چشمگیر تعداد تراکنش‌های انجام شده در شبکه پرداخت الکترونیکی کشور در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال قبل از آن حدود ۱۴ درصد افزایش داشته است. نرخ رشد در مقایسه با میانگین نرخ رشد ۵ سال گذشته نشان‌دهنده کاهش رشد تراکنش‌های کارتی است که این می‌تواند ناشی از رسیدن به سطح بلوغ و یا ناشی از ظهور ابزارهای جانشین باشد.

مبلغ تراکنش‌ها:

بر اساس آمارهای شرکت شاپرک در اسفندماه سال ۱۴۰۲ مبلغ تراکنش‌های انجام شده در شبکه شاپرک به‌طور متوسط روزانه ۴۶۳ هزار میلیارد ریال است که در مقایسه با زمان مشابه در سال گذشته آن، بیش از ۱۸ درصد رشد داشته که با در نظر داشتن نرخ رشد تراکنش‌ها، نشان‌دهنده افزایش تورم و پایین آمدن میانگین مبلغ تراکنش و افزایش تراکنش‌های خرد است.

با توجه به آمارها یکی از مهمترین چالش‌ها، تأمین زیرساخت‌های فنی جهت پردازش و پاسخ‌گویی آنلاین و در لحظه همه تراکنش‌ها است. با توجه به معماری شبکه بانکی، تحریم‌های بین‌المللی تأمین زیرساخت برای پردازش این حجم از تراکنش با هزینه هنگفتی همراه است و در حال حاضر سیستم در آستانه بالاترین حجم پردازش خود قرار دارد. از سوی دیگر با توجه به اینکه همه تراکنش‌های کارتی و بین بانکی در



وضعیت کلی کشورمان را به لحاظ انجام تراکنش‌های بانکی، تعداد و سقف آن چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تعداد تراکنش‌های بانکی با در نظر داشتن جمعیت، نرخ رشد اقتصادی در کشور در مقایسه با استاندارد جهانی بسیار زیاد است. بر اساس آمارهای اقتصادی شرکت شاپرک در اسفندماه ۱۴۰۲ بیش از ۴/۳ میلیارد تراکنش مبتنی بر کارت تنها در شبکه شاپرک انجام شده و با فرض نرمال بودن شبکه بانکی (این عدد در حدود ۸۵ درصد تراکنش‌های کارتی در کل شبکه شتاب و داخلی بانک‌ها) تعداد کل تراکنش‌ها کارتی به‌طور تقریبی در حدود ۵ میلیارد تراکنش برای یک‌ماه است (هر ایرانی ۵۸ تراکنش) که با در نظر گرفتن ساختار جمعیت (کودکان، افراد بالغ و سالمندان) متوجه بالا بودن بسیار زیاد میانگین تراکنش افراد خواهیم شد. این در حالی است که متأسفانه در خصوص تراکنش‌های مالی پایا، ساتنا و پل و سرویس‌های مبتنی بر API ارائه شده توسط



شبکه شتاب و شاپرک تبادل می‌شوند، نوآوری و ارائه سرویس مدرن توسط بانک‌ها با محدودیت همراه است و امکان انجام تراکنش آفلاین در شبکه بین بانکی و بانکی وجود ندارد. با نگاهی گذرا به روند انجام شده در سال‌های گذشته می‌بینیم که با وجود رشد چشم‌گیر تراکنش‌های بانکی، اکوسیستم شبکه پرداخت در سطح کلان تغییر نداشته و از سوی دیگر، با توجه به سیاست‌های انحصارگرایانه بانک مرکزی، امکان اضافه شدن بازیگران جدید در شبکه بانکی هم وجود ندارد. از طرفی، به‌رغم افزایش بسیار زیاد نرخ نقدینگی در سال‌های گذشته میزان اسکناس و سکه در دسترس کاهش یافته و تقریباً تمامی تبادلات مالی آماده‌سازی زیرساخت پردازش این حجم از تراکنش آنلاین هزینه هنگفتی برای سیستم بانکی ایجاد می‌کند.

قطعا در کنار توجه به فرصت‌های حاصل از این حجم از تراکنش آنلاین، باید به تهدیدهای آن هم توجه و نگاه ویژه‌ای داشت و در نظر داشته باشیم که ایجاد یک سیستم واحد بدون جانشین در کل شبکه بانکی قطعا پاشنه آشیل سیستم اقتصادی کشور است و در صورت بروز هرگونه اختلال در زیرساخت شتاب و شاپرک کل سیستم از دسترس خارج و سرویس‌دهی مختل خواهد شد. بر این اساس باید با ایجاد ساختاری موازی در کنار مرکز شتاب و شاپرک و توجه و گسترش به سایر سرویس‌های بانکی حساب‌محور در کنار خدمات کارتی و همچنین آماده‌سازی زیرساخت‌های پرداخت آفلاین مانند کیف پول نسبت به بالاتر نمودن تراکنش‌ها الکترونیک بین ابزارها و شبکه‌های مختلف اقدام نماییم.

آیا ایجاد محدودیت در تراکنش‌های الکترونیک به عنوان مثال خرید مبتنی بر کارت و یا انتقال وجه (کارت به کارت، پایا، ساتنا و پل) توجیه فنی دارد و یا دلایل دیگری باعث این محدودیت‌ها شده است؟

به این سوال از جنبه‌های مختلفی می‌شود نگاه کرد:

فنی:

به‌صورت خیلی ساده باید گفت که زیرساخت بانک‌ها جهت انجام و تسویه تراکنش با مبلغ بالا محدودیت فنی ندارد، اما هر چقدر مبلغ تراکنش‌ها بالاتر برود، ریسک بیشتری برای بانک از منظر پاسخگویی به مشتریان ایجاد خواهد شد و به‌صورت عمومی شبکه بانکی آمادگی پذیرش این میزان از ریسک را ندارد. برای پذیرش این ریسک باید زیرساخت‌های اساسی توسط بانک‌ها و همچنین بانک مرکزی (تبادلات بین بانکی)، سیستم‌های مبارزه با پولشویی و سیستم‌های نظارتی و مالیاتی ابتدا ایجاد تا از بروز ریسک سیستماتیک تا حد امکان جلوگیری شود.

اقتصادی:

کاهش سرعت گردش پول: با توجه به ساختار الگوهای اقتصادی، تبادلات و جوجه بین بانکی به‌صورت آنلاین سبب افزایش حجم نقدینگی در دسترس می‌شود و نقدینگی خود از عوامل ایجاد تورم است.

جلوگیری از عملیات سفته‌بازی توسط افراد سودجو: بخشی از تورم اقتصادی ناشی از انجام عملیات سفته‌بازی توسط افراد سودجو و انجام معاملات مالی متعدد به‌منظور تثبیت نرخ کالا و خدمات در قیمت‌های ساختگی است که با اعمال سیاست‌های محدودگرایانه از انجام این گونه معاملات جلوگیری به عمل خواهد آمد. اگر سیستم‌های نظارتی و کنترلی که در بالا به آن اشاره شد، ایجاد شود می‌توان نگرانی‌های اقتصادی را تا حدودی رفع کرد.

کسب‌وکاری:

ایجاد محدودیت برای کسب‌وکارها: محدودیت سقف تراکنش‌ها می‌تواند برای کسب‌وکارهایی که به‌طور مکرر تراکنش‌های کلان انجام می‌دهند، مشکلاتی ایجاد کند که این مشکلات در چند سال گذشته با توجه به نرخ تورم واقعی به شدت تأثیرگذار بوده است.

افزایش بروکراسی: اعمال این محدودیت‌ها ممکن است، به افزایش بروکراسی و کاغذبازی در سیستم بانکی منجر شود.

کاهش کارایی: محدودیت سقف تراکنش‌ها می‌تواند کارایی سیستم پرداخت را کاهش دهد و انجام برخی از تراکنش‌ها را پیچیده‌تر کند.

ایجاد نارضایتی عمومی: اعمال این محدودیت‌ها ممکن است با نارضایتی عمومی مواجه شود، به‌ویژه در بین افرادی که به‌طور منظم از خدمات بانکی آنلاین استفاده می‌کنند.

جمع‌بندی:

اعمال محدودیت همیشه از دیدگاه مشتریان بانکی غیرقابل قبول و با نظر منفی آن‌ها همراه است و از منظر بانکی می‌تواند تسهیل‌گر و مثبت‌آرزیابی شود، اما با توجه به ساختار ویژه اقتصادی و همچنین عدم وجود ابزارهای کنترلی و نظارتی مناسب (سیستم‌های کشف و جلوگیری از تقلب، سیستم‌های مبارزه با پولشویی و سیستم‌های مالیاتی و نظارتی)، تنها ابزار مناسب و موجود در دست قانون‌گذار جهت اعمال سیاست‌های پولی و رگولاتوری است و به نوعی خشک و تر با هم می‌سوزند و کل سیستم فدای بخش کوچکی از جامعه می‌شود. از سوی دیگر این نوع سرویس آنلاین برای تراکنش‌های با مبلغ بالا در دنیا تقریباً منسوخ شده و تسویه تراکنش‌ها با تاخیر و عموماً به‌صورت آفلاین انجام می‌شود (همه تراکنش‌ها الزاماً نباید آنلاین انجام شوند). اگر مشتری اصرار به تراکنش آنلاین داشته باشد، هزینه کارمزد بسیار زیادی را باید پرداخت کند (اما در کشور ما متأسفانه با توجه به فرهنگ‌سازی اشتباهی که صورت گرفته، مشتری همیشه انتظار سرویس آنلاین، نامحدود و با کیفیت را بدون هزینه و یا با کمترین هزینه دارد.

اگر مطابق بسیاری از نقاط دنیا امکان انجام تراکنش‌های آفلاین و دو مرحله‌ای و واریز به حساب مقصد با تاخیر ایجاد شود و مشتری پذیرش داشته باشد، می‌توان سرعت گردش پول را کنترل کرد و از افزایش نرخ رشد نقدینگی در سطح کلان اقتصادی ممانعت به عمل آورد. همچنین

بانکداری الکترونیک در کشور به اندازه کافی به بلوغ و پختگی رسیده و در حال حاضر اقدامات مناسبی جهت حرکت به سمت بانکداری باز و بانکداری دیجیتال انجام شده و گام‌های نخست در این مسیر برداشته شده است

به رغم افزایش بسیار زیاد نرخ نقدینگی در سال های گذشته میزان اسکناس و سکه در دسترس کاهش یافته و تقریباً تمامی تبادلات مالی آماده سازی زیر ساخت پر دازش این حجم از تراکنش آنلاین هزینه هنگفتی برای سیستم بانکی ایجاد می کند

امکان اعمال صحیح کنترل های مبارزه با تقلب و پولشویی وجود داشته و از بروز مخاطرات امنیتی و سایبری برای مشتریان نیز جلوگیری نمود. نکته حائز اهمیت اینکه ایجاد زیرساخت فنی مناسب تنها نباید توسط بانک ها انجام شود و سایر ارگان های اقتصادی هم باید سیستم های لازم را در کنار سیستم های بانکی ایجاد نمایند.

برخی از مسئولان و کارشناسان معتقدند که ما هنوز با تحقق کامل بانکداری الکترونیک فاصله هایی داریم و نمی توانیم مدعی این شکل از بانکداری به صورت کامل باشیم. شما چه نقطه نظری در این رابطه دارید؟

با این نظر مخالفم و اعتقاد دارم که با توجه به مفاهیم پایه در مبحث بانکداری الکترونیک جایگاه مناسبی در دنیا داریم و تقریباً امکان ارائه تمامی خدمات بانکی که در شعب بانک داریم را می توان با استفاده از ابزارهای الکترونیک بانکی ارائه داد. از سال های پایانی دهه ۷۰ بانک های کشور ارائه سرویس های مرتبط با بانکداری الکترونیک را آغاز کرده و در حال حاضر این سرویس ها به سطح بلوغ بسیار خوبی رسیده و خدمات بسیار ارزنده ای به مشتریان ارائه شده؛ لذا بانکداری الکترونیک در کشور به اندازه کافی به بلوغ و پختگی رسیده و در حال حاضر اقدامات مناسبی جهت حرکت به سمت بانکداری باز و بانکداری دیجیتال انجام شده و گام های نخست در این مسیر برداشته شده است که البته چالش ها و مواردی پیش روی تحقق این امر قرار دارند که به آن ها اشاره می کنم.

زیرساخت:

جهت تحقق بانکداری باز و ایجاد بستر بانکداری دیجیتال ضروری است تا زیرساخت های زیادی از جمله بانکداری باز و پت بات به صورت کامل پیاده سازی شوند تا امکان ارائه خدمات بانکی به صورت شخصی سازی شده به مشتری وجود داشته باشد.

دستورالعمل ها و ضوابط رگولاتوری:

در راستای تحقق بانکداری دیجیتال، محصولات و تکنولوژی های جدیدی از جمله سرویس های مبتنی بر API (بانکداری باز) در حال عرضه به بازار می باشند که ضروری است دستورالعمل های رگولاتوری، ریسک و امنیت به صورت شفاف از مراجع مربوطه به بانک ها ارائه شوند.

ریسک پذیری:

همکاری با فین تک ها و بوم ها جهت ارائه سرویس های جدیدی که پیش تر وجود نداشته اند، شاید موضوع جدیدی برای بخش فنی و کسب و کاری بانک ها باشد و نیاز است که بانک ها رویکردهای سنتی قبلی خود را کنار گذاشته و به منظور کسب سهم بازار و شراکت با فین تک ها ریسک های جدیدی را پذیرش و خود را با اکوسیستم های جدید تطابق دهد.

نیروی انسانی متخصص:

متأسفانه در سال های گذشته با افزایش شدید روند مهاجرت نخبگان

بخش فناوری مواجه بوده ایم. آن بخش هم که مهاجرت نکرده، با وجود بسترهای جدید به صورت آنلاین و با هزینه دلاری برای تامین کنندگان خارج کشور فعالیت می کند. این روند تامین نیروی انسانی متخصص برای توسعه صنعت بانکداری و خدمات مالی به شدت با مشکل مواجه کرده است.

راهکارهای پیشنهادی

- سرمایه گذاری در زیرساخت های بانکداری دیجیتال
 - ریسک پذیری بانک ها در ارائه خدمات نوآورانه
 - ریسک پذیری بانک ها در همکاری و یا سرمایه گذاری در بازار فین تک ها
 - تدوین مقررات و دستورالعمل های لازم توسط بانک مرکزی در حوزه بانکداری دیجیتال
 - توجه ویژه به منابع انسانی متخصص در حوزه فناوری اطلاعات بانک ها و لغو بسیاری از محدودیت های بانک ها در قواعد استخدامی و جذب نیرو
- با اجرای این راهکارها می توان امیدوار بود که در آینده نزدیک شاهد تحقق کامل بانکداری دیجیتال در ایران و بهره مندی از مزایای متعدد آن برای همه مردم باشیم.

نقش فناوری اطلاعات را در بانکداری الکترونیک چگونه ارزیابی می کنید و در کشور ما IT چه جایگاهی در انجام موفق تراکنش ها و امنیت بانکی ایفا می کند؟

بانکداری الکترونیک بدون فناوری اطلاعات معنا ندارد. فناوری اطلاعات در بانک ها موتور پیشران بانکداری الکترونیک بوده و هست و بانکداری الکترونیک وابستگی ۱۰۰ درصدی به فناوری اطلاعات در بانک ها دارد. البته این امر منجر به مزایای متعددی برای بانک ها و مشتریان شده که می توان سرمایه گذاری برای بانک ها در این حوزه را توجیه نماید. از مهمترین مزایا و ویژگی های آن می توان به این موارد ذیل اشاره کرد: **کاهش هزینه ها:** بانکداری الکترونیک به بانک ها کمک می کند تا هزینه های مربوط به شعبه های فیزیکی، کارکنان و پردازش تراکنش ها را کاهش دهند.

افزایش کارایی: بانکداری الکترونیک به بانک ها کمک می کند تا تراکنش ها را سریع تر و کارآمدتر پردازش کنند.

بهبود خدمات به مشتریان: بانکداری الکترونیک به مشتریان امکان می دهد تا به صورت ۲۴ ساعته در روز و ۷ روز هفته به حساب های خود دسترسی داشته باشند و تراکنش های خود را انجام دهند.

افزایش رضایت مشتریان: دسترسی آسان و شبانه روزی به خدمات بانکی، رضایت مشتریان را افزایش می دهد.

ایجاد فرصت های جدید: بانکداری الکترونیک به بانک ها امکان می دهد تا فرصت حضور در بازارهای جدید حضور پیدا کرده و نسبت به جذب منابع و سرمایه گذاری جدید اقدام کنند.

مزایای برای مشتریان:

راحتی: مشتریان می‌توانند از طریق اینترنت، تلفن همراه یا دستگاه‌های خودپرداز به حساب‌های خود دسترسی داشته باشند و تراکنش‌های خود را انجام دهند.

صرفه‌جویی در زمان: بانکداری الکترونیک به مشتریان کمک می‌کند تا در زمان خود صرفه‌جویی کنند، زیرا دیگر نیازی به مراجعه به شعبه‌های فیزیکی بانک‌ها نیست.

دسترسی آسان: مشتریان می‌توانند در هر زمان و مکانی به حساب‌های خود دسترسی داشته باشند.

انتخاب‌های بیشتر: بانکداری الکترونیک به مشتریان امکان می‌دهد تا از بین طیف گسترده‌ای از محصولات و خدمات بانکی انتخاب کنند. کنترل بیشتر: بانکداری الکترونیک به مشتریان امکان می‌دهد تا به‌طور کامل وضعیت حساب‌های خود را رصد کنند.

جایگاه بانک ملت در انجام موفق تراکنش‌ها و امنیت بانکی در ایران

بانک ملت به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های ایران، در ارائه خدمات بانکداری الکترونیک و حفظ امنیت بانکی پیشرو است. این بانک از اقدامات مختلفی برای ارائه تراکنش‌های موفق و ایمن به مشتریان خود استفاده و خدمات پشتیبانی مشتریان را به‌صورت ۲۴ ساعته در روز و ۷ روز هفته ارائه می‌دهد تا به سؤالات و نگرانی‌های مشتریان پاسخ دهد. همچنین با استفاده از فناوری‌های امنیتی پیشرفته، فایروال‌ها، رمزنگاری و سایر فناوری‌های امنیتی برای محافظت از اطلاعات مشتریان خود در برابر دسترسی غیرمجاز استفاده می‌کند و در کنار آن انجام آگاهی‌رسانی به‌طور مرتب به مشتریان خود در مورد خطرات قماربازی، نشتب اطلاعات، فیشینگ، مهندسی اجتماعی و نحوه محافظت از خود در برابر آن آموزش می‌دهد.

رصد و پایش فعالیت‌های مشکوک: بانک ملت به‌طور مداوم فعالیت‌های حساب‌های بانکی را برای شناسایی فعالیت‌های مشکوک که ممکن است نشان‌دهنده فعالیت‌های مربوط به قمار باشد، رصد می‌کند.

همکاری با مراجع نظارتی: بانک ملت با مقامات دولتی برای شناسایی و دستگیری کلاهبرداران همکاری می‌کند.

استفاده از زیرساخت‌های قوی: بانک ملت از زیرساخت‌های قوی و پهنای باند بالا برای ارائه خدمات بانکداری الکترونیک بدون وقفه استفاده می‌کند.

به‌روزرسانی مداوم سیستم‌ها: بانک ملت به‌طور مرتب سیستم‌های خود را به‌روز رسانی می‌کند تا از آخرین فناوری‌های امنیتی و نوآوری‌ها استفاده کند.

علاوه بر اقدامات فوق، بانک ملت برای جلب اعتماد مشتریان خود، اقدامات دیگری نیز انجام می‌دهد:

ارائه ضمانت‌های امنیتی: بانک ملت به مشتریان خود ضمانت می‌دهد که در صورت سرقت اطلاعات آن‌ها از حساب‌هایشان، جبران خسارت خواهد شد.

ارائه خدمات پشتیبانی مشتریان: بانک ملت خدمات پشتیبانی مشتریان را به‌صورت ۲۴ ساعته در روز و ۷ روز هفته ارائه می‌دهد تا به سؤالات و نگرانی‌های مشتریان پاسخ دهد.

در مجموع، بانک ملت در ارائه خدمات بانکداری الکترونیک امن و مطمئن در ایران پیشرو است. با این حال، همیشه خطر قرار گرفتن در دام کلاهبرداری، مهندسی اجتماعی و فیشینگ وجود دارد و مشتریان بانکی باید برای محافظت از خود در برابر این خطر اقدامات پیشگیرانه‌ای را انجام دهند.

خطای تراکنش ناموفق یکی از آزاردهنده‌ترین پیغام‌هایی است که هر کدام از ما هنگام پرداخت اینترنتی با آن روبه‌رو می‌شویم. تراکنش ناموفق چه دلایلی دارد و آیا باید این ضعف را متوجه سیستم بانکی دانست یا نظام‌های پرداخت؟

تمامی تراکنش‌ها به‌صورت آنلاین انجام می‌شوند و برای انجام یک تراکنش آنلاین باید همه عناصر مرتبط با انجام یک تراکنش به‌طور کامل در لحظه انجام تراکنش در دسترس باشند و در صورت بروز اختلال در هر یک از آن‌ها انجام تراکنش ناموفق می‌شود. به عبارت دیگر دلایل متعددی برای تراکنش ناموفق وجود دارند که ناشی از تعدد عوامل درگیر در انجام یک تراکنش بانکی می‌باشند. به عنوان مثال، در یک تراکنش کارتی خرید اینترنتی علاوه بر مواردی از قبیل موجودی و صحت اطلاعات کارت که توسط بانک صادرکننده کنترل و پردازش می‌شود و وضعیت سامانه شتاب بانک مرکزی و وضعیت سامانه‌های شاپرک، شرکت ارائه‌دهنده خدمات (PSP)، شبکه اینترنت کشور، اپراتورهای تلفن همراه برای ارسال رمز پویا و... در انجام تراکنش تأثیرگذار هستند، اما متأسفانه مشتری و دارنده کارت تنها بانک صادرکننده را به‌عنوان عامل انجام موفق و یا ناموفق ارائه سرویس می‌شناسد. لذا می‌توان عوامل مربوط به یک تراکنش ناموفق را به دسته‌های کلی زیر تقسیم کرد:

مشکلات مربوط به حساب مشتری و کارت بانکی:

موجودی ناکافی: بدیهی‌ترین دلیل تراکنش ناموفق، عدم موجودی کافی در حساب بانکی شما برای انجام تراکنش است.

کارت نامعتبر: اگر از کاردتی استفاده می‌کنید که تاریخ آن گذشته یا منقضی شده، تراکنش شما ناموفق خواهد بود.

عدم تطابق اطلاعات: اطلاعات وارد شده توسط شما مانند شماره کارت، تاریخ انقضا، CVV2 و رمز عبور باید صحیح باشند؛ در غیر این صورت، تراکنش با خطا مواجه خواهد شد.

مسدود شدن کارت: اگر کارت شما به دلیل فعالیت مشکوک یا دلایل

همیشه خطر قرار گرفتن در دام کلاهبرداری، مهندسی اجتماعی و فیشینگ وجود دارد و مشتریان بانکی باید برای محافظت از خود در برابر این خطر اقدامات پیشگیرانه‌ای را انجام دهند

تضاد منافع بازیگران کلیدی صنعت پرداخت با مقوله نوآوری از چالش‌های این صنعت در ایران است. ارزیابی شما از این موضوع چیست و چه راهکارهایی برای رفع آن وجود دارد؟

تضاد منافع بازیگران با مباحث نوآوری نیست. به طور عمومی مدل بانکداری در ایران سبب بروز تضاد شده است. منافع اصلی بانک‌ها در ایران اصولاً براساس منابع سپرده‌گذاران است و منافع ارائه‌دهندگان خدمات بر اساس تعداد تراکنش و کارمزد ناشی از آن. اصولاً مشکل نوآوری نیست، بلکه در مدل بانکداری منابع محور و ساختار غلط پرداخت کارمزد است. از طرفی سیستم همه تراکنش‌ها را به سمت بانکداری الکترونیک سوق داده و از سویی، هنوز بسیاری از خدمات از دید مشتری نهایی رایگان است که اولین و مهمترین چالش همین جا ایجاد می‌شود. اگر نگاهی به سیر تکامل فناوری‌های مالی در کشورهای پیشرفته داشته باشیم، می‌بینیم که بسیاری از این فین‌تک‌ها با هدف کاهش کارمزدهای خدمات بانکی ارائه شده توسط بانک‌ها و اسکیم‌های بین‌المللی ایجاد شده‌اند و نوآوری بدون هزینه کرد بانک‌ها و شرکت‌های بزرگ توسط فین‌تک‌ها ایجاد شده و مشتری خودش با انتخاب فین‌تک نقش بزرگی در توسعه نوآوری و فناوری داشته، اما در صنعت بانکداری کشور، مشتری در خیلی از موارد خدمات رایگان از بانک‌ها دریافت می‌کند و هیچ‌گونه حساسیتی نسبت به هزینه تراکنش ندارد و کارمزد تراکنش توسط بانک پرداخت می‌شود. از طرفی فین‌تک برای بقا نیاز به دریافت کارمزد از مشتری دارد و بانک‌ها هم حاضر نیستند که در این بازار انحصاری برای دریافت خدمات از فین‌تک‌ها هزینه کنند.

همین‌طور که می‌بینیم این مدل بیشتر ناشی از انحصار است تا تضاد منافع

حالا با در نظر گرفتن مقوله انحصار می‌توان تضاد منافع بین بازیگران کلیدی در صنعت پرداخت ایران و مقوله نوآوری، چالشی جدی برای پیشرفت این صنعت را به طور دقیق‌تری تشریح نمود، محسوب می‌شود. ذی‌نفعان مختلف از جمله بانک‌ها، شرکت‌های PSP (ارائه‌دهنده خدمات پرداخت)، هر کدام منافع و اولویتهای انحصاری خود را دارند که ممکن است با نوآوری در تضاد باشد. برخی از مصادیق این تضاد منافع عبارتند از:

مقاومت در برابر تغییر: بازیگران تثبیت شده در صنعت ممکن است از نوآوری‌هایی که مدل‌های تجاری آن‌ها را مختل می‌کند، استقبال نکنند.

تمرکز بر سود کوتاه‌مدت: تمرکز روی معاملات و سودآوری فعلی، می‌تواند مانع از سرمایه‌گذاری در راه‌حل‌های نوآورانه بلندمدت شود.

عدم شفافیت: فقدان شفافیت در مورد مقررات و فرایندها می‌تواند ورود بازیگران جدید و نوآور به بازار را دشوار کند.

فقدان فرهنگ نوآوری: فقدان فرهنگ حمایتی از نوآوری در بین

دیگر مسدود شده باشد، امکان انجام تراکنش با آن وجود نخواهد داشت.

عدم پذیرش تراکنش توسط بانک صادرکننده کارت: ممکن است بانک صادرکننده کارت به دلیل بروز مشکلات فنی امکان پاسخگویی و یا پردازش تراکنش را به صورت موقت نداشته باشد.

تعدد تراکنش در یک بازه زمانی: اگر در یک روز تعداد تراکنش‌های انجام شده با یک کارت بیشتر از تعریف موجود در بانک صورت پذیرد، امکان تراکنش وجود نخواهد داشت.

مشکلات مربوط به سایر سیستم‌های مرتبط:

عدم پذیرش تراکنش توسط بانک پذیرنده: ممکن است بانک پذیرنده (ارائه‌دهنده ابزار پذیرش تراکنش) به دلایلی مانند مشکلات فنی و محدودیت‌های کسب و کاری، از انجام تراکنش شما خودداری کند.

مشکلات مربوط به درگاه پرداخت PSP

ممکن است درگاه پرداخت به دلیل مشکلات فنی، قادر به پردازش تراکنش شما نباشد.

مشکلات مربوط به شبکه:

قطعی اینترنت: اگر در حین انجام تراکنش، اتصال به اینترنت شما قطع و با کاهش سرعت مواجه شود، تراکنش ناموفق خواهد بود.

مشکلات مربوط به ISP: گاهی اوقات به دلیل مشکلات مربوط به ارائه‌دهنده خدمات اینترنتی (ISP) شما، تراکنش‌ها با مشکل مواجه می‌شوند.

مشکلات مرتبط با اپراتورها:

به دلیل اشکالات سیستم اپراتورها رمز پویا به موقع ارسال نمی‌شود. حالا با در نظر داشتن همه این موارد در مورد اینکه آیا بروز تراکنش ناموفق در درگاه‌های پرداخت را متوجه سیستم بانکی بدانیم و یا موارد خارج از کنترل سیستم بانکی باید کمی بیشتر تأمل کرد. گاهی اوقات مشکل از جانب سیستم بانکی است و گاهی اوقات از جانب سایر سیستم‌ها. با وجود تلاش‌های انجام شده برای کاهش تراکنش‌های ناموفق، هنوز هم این اتفاق به طور کامل قابل پیشگیری نیست. با این حال، با رعایت نکاتی می‌توانید احتمال بروز این مشکل را به حداقل برسانید.

در اینجا چند نکته برای جلوگیری از تراکنش‌های ناموفق ارائه می‌دهیم:

- اطمینان از موجودی کافی در حساب بانکی خود
- استفاده از کارت بانکی معتبر و دارای تاریخ انقضای مجاز
- وارد کردن دقیق اطلاعات کارت بانکی
- انجام تراکنش در زمان‌های خلوت‌تر برای کاهش احتمال تراکنش‌های ناموفق به دلیل مشکلات فنی
- استفاده از یک اتصال اینترنتی پایدار
- و در پایان در صورت بروز مشکل، تماس با پشتیبانی بانک یا درگاه پرداخت مربوطه
- برای یافتن علت دقیق مشکل، باید کد خطای تراکنش را بررسی کنید و یا با پشتیبانی بانک یا درگاه پرداخت مربوطه تماس بگیرید.

در حال حاضر شرکت‌های PSP از طرفی به کم بودن نرخ کارمزد دریافتی اعتراض دارند و از سوی دیگر به دلیل رقابت نادرست در بسیاری از موارد بیش از ۹۰ درصد کارمزد خود را برای جلب رضایت مشتری به او برگشت می‌دهند

دی نفعان کلیدی، می تواند خلایقیت و ریسک پذیری را خفه کند.

راه حل های رفع چالش ها

ایجاد یک نهاد نظارتی قوی: این نهاد می تواند بر فعالیت های بازیگران مختلف نظارت کند، قوانین عادلانه وضع و از نوآوری حمایت کند. توجه کنیم که اتحادیه اروپا برای حمایت از نوآوری قوانین ویژه PSD را وضع کرد و همه بازیگران صنعت مالی موظف به اجرای آن هستند. اکنون نسخه ۳ آن در حال اجرا است.

ترویج همکاری: تشویق به همکاری بین بازیگران مختلف صنعت مانند بانک ها، PSP ها و شرکت های نوپا، می تواند به اشتراک گذاری دانش و منابع و تسریع نوآوری کمک کند.

ایجاد صندوق های سرمایه گذاری خطرپذیر: این صندوق ها می توانند به تامین مالی شرکت های نوپا و ایده های نوآورانه در صنعت پرداخت کمک کنند.

ارائه آموزش و پرورش: ارائه آموزش و پرورش در مورد نوآوری و کارآفرینی به دی نفعان کلیدی، می تواند به ایجاد فرهنگ نوآوری در صنعت کمک کند.

حمایت از آزمایش و خطا: ایجاد فضایی که در آن بازیگران بتوانند ایده های جدید را بدون ترس از شکست آزمایش کنند، برای نوآوری ضروری است.

با اجرای این راه حل ها، می توان تضاد منافع بین بازیگران کلیدی صنعت پرداخت و نوآوری را کاهش داد و زمینه را برای رشد و پیشرفت این صنعت در ایران فراهم کرد. علاوه بر موارد فوق، توجه به موارد زیر نیز حائز اهمیت است:

نیازهای مصرف کننده: راه حل های نوآورانه باید بر نیازها و خواسته های مصرف کنندگان نهایی تمرکز داشته باشند.

توجه به امنیت سایبری: با افزایش نوآوری در صنعت پرداخت، توجه به امنیت سایبری نیز باید افزایش یابد تا از اطلاعات و تراکنش های مالی در برابر تهدیدات محافظت شود.

انطباق با مقررات: راه حل های نوآورانه باید با قوانین و مقررات مربوطه مطابقت داشته باشند.

با در نظر گرفتن همه این عوامل، می توان چشم انداز مثبتی برای آینده نوآوری در صنعت پرداخت ایران ترسیم کرد.

تغییر نکردن فناوری در صنعت پرداخت و استمرار در خرید پایانه های فروشگاهی ناکارآمد از دیگر چالش هایی هستند که در نتیجه توجه نکردن به مقوله نوآوری در این صنعت به وجود آمده اند و نیازمند اقدامات نوآورانه به منظور رفع آنها هستیم. این اقدامات شامل چه مواردی می تواند باشند؟

یکی از مهمترین دلایل عدم نوآوری و تغییر در حوزه خدمات پرداخت، انحصارطلبی رگولاتور در این حوزه است که آن هم دلایل خاص خودش را دارد. با وجود انحصار و ساختار کارمزد دستوری و از بین بردن امکان

رقابت صحیح عملا امکان ارائه خدمات نوآورانه وجود ندارد. در حال حاضر شرکت های PSP از طرفی به کم بودن نرخ کارمزد دریافتی اعتراض دارند و از سوی دیگر به دلیل رقابت نادرست در بسیاری از موارد بیش از ۹۰ درصد کارمزد خود را برای جلب رضایت مشتری به او برگشت می دهند. طبیعی است که دیگر سرمایه در نزد شرکت برای بهبود زیرساخت و تهیه ابزارهای مدرن و کارآمد وجود ندارد. اگر امکان ایجاد اسکیم های جدید در شبکه پرداخت و رقابت صحیح ایجاد شود، قطعاً بانک ها و شرکت های PSP به سمت نوآوری و ارائه خدمات جدید خواهند رفت. برای رفع این چالش ها، اقدامات نوآورانه متعددی می توان انجام داد:

۱. به روز رسانی زیرساخت ها

● جایگزینی سیستم های قدیمی با پلتفرم های مدرن و مبتنی بر Cloud

● استفاده از API ها و رابط های برنامه نویسی برای تسهیل یکپارچه سازی با سایر سیستم ها

● ارتقای امنیت سایبری برای محافظت از اطلاعات و تراکنش ها

۲. توسعه راهکارهای پرداخت نوآورانه

معرفی کیف پول های الکترونیکی و پرداخت های موبایلی: این راه حل ها می توانند تراکنش ها را سریع تر، آسان تر و مقرون به صرفه تر کنند. و از طرفی وابستگی به سخت افزار را کاهش دهد.

استفاده از فناوری های نو ظهور مانند بلاک چین و هوش مصنوعی: این فناوری ها می توانند امنیت، شفافیت و کارایی را در صنعت پرداخت افزایش دهند.

پشتیبانی از پرداخت های بدون تماس (سامانه کهریا): بانک مرکزی ج.ا.ا در نظر دارد به منظور افزایش ضریب امنیت انجام تراکنش ها و ایجاد بستر مناسب برای بهره برداری از امکانات پرداخت های هوشمند و نوین، استفاده از ابزار هوشمند موبایلی منطبق بر استاندارد EMV را به عنوان جایگزین کارت های فعلی تحت عنوان پروژه ای به نام کهریا به بهره برداری عمومی برساند. خدمت مذکور در حال حاضر برای کارت های بانک ملت طراحی و پیاده سازی شده و مشتریان بانک می توانند با نصب اپلیکیشن هایی که دارای خدمات کهریا می باشند، کارت های بانک ملت خود را به اپلیکیشن مذکور اضافه و تایید نمایند (فرآیند Add card) و در ادامه پس از تایید و ثبت کارت در اپلیکیشن با مراجعه به دستگاه های کارتخوان دارای NFC و یا QR شرکت های PSP (ارائه دهنده خدمات پرداخت) که امکان پذیرش تراکنش های کهریایی را دارند، اقدام به انجام فرآیند خرید نموده و با انتخاب روش پرداخت مورد نظر (NFC و QR) از طریق تلفن همراه هوشمند و اپلیکیشن مورد نظر، تراکنش های خرید خود را انجام دهند. لذا شرکت های ارائه دهنده خدمات پرداخت به عنوان بخشی از این اکوسیستم با ارائه پایانه های فروشگاهی با قابلیت NFC و QR می توانند در تحقق این موضوع سهیم باشند.



صنعت فناوری اطلاعات
و ارتباطات یکی از
پرشده ترین صنایع در
جهان است و استفاده
از فناوری های نوین
در بانکداری می تواند
به ایجاد فرصت های
شغلی جدید کمک کند



فین تک برای بقا نیاز به دریافت کارمزد از مشتری دارد و بانکها هم حاضر نیستند که در این بازار انحصاری برای دریافت خدمات از فین تکها هزینه کنند

پشتیبانی از پرداخت های بدون تماس و رمزنگاری: این روش ها می توانند تجربه پرداخت را برای مشتریان امن تر و راحت تر کنند.

۳. بهبود پایانه های فروشگاهی:

معرفی پایانه های مبتنی بر اندروید: این پایانه ها می توانند طیف وسیعی از برنامه ها و خدمات را ارائه دهند.

استفاده از صفحه های لمسی و رابط های کاربری بصری: این امر می تواند استفاده از پایانه ها را برای مشتریان و کارمندان آسان تر کند.

ارائه قابلیت های اضافی مانند چاپ رسید و اسکن بارکد: این قابلیت ها می توانند تجربه پرداخت را برای مشتریان بهبود بخشند.

۴. تشویق نوآوری:

ایجاد برنامه های شتاب دهنده و مراکز نوآوری: این برنامه ها می توانند به شرکت های نوپا در توسعه و تجاری سازی راه حل های نوآورانه در صنعت پرداخت کمک کنند.

برگزاری مسابقات و چالش های نوآوری: این رویدادها می توانند انگیزه ای برای خلاقیت و حل مساله باشند.

سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه: سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه می تواند به کشف فناوری های جدید و راه حل های نوآورانه در صنعت پرداخت کمک کند.

۵. افزایش آگاهی و آموزش:

آموزش مصرف کنندگان در مورد مزایای راه حل های پرداخت نوآورانه: این امر می تواند به افزایش پذیرش این راه حل ها کمک کند.

ارائه آموزش به کارمندان در مورد نحوه استفاده از فناوری های جدید پرداخت: این امر می تواند به بهبود تجربه مشتری و کارایی عملیاتی کمک کند.

افزایش آگاهی ذی نفعان کلیدی در مورد اهمیت نوآوری در صنعت پرداخت: این امر می تواند به حمایت از سرمایه گذاری در نوآوری و ایجاد یک اکوسیستم حمایتی برای شرکت های نوپا کمک کند.

با اجرای این اقدامات نوآورانه، می توان صنعت پرداخت ایران را به روز کرد، کارایی را افزایش داد و تجربه ای بهتر برای مشتریان و کسب و کارها فراهم کرد. به یاد داشته باشید که «نوآوری» یک فرایند مستمر است و برای پیشرفت و موفقیت در صنعت پرداخت، نیاز به تعهد مداوم به نوآوری و تطبیق با نیازهای در حال تحول بازار است.

فناوری، امکان ارائه خدمات نوآورانه تر توسط بانکها را فراهم می کند که برای مثال استفاده از پرداخت های مبتنی بر تلفن همراه، پرداخت های برون مرزی و استفاده از فناوری بلاکچین در عملیات بانکی، نمونه هایی از این نوآوری ها هستند. این امکانات نوآورانه چه مزایایی را برای مشتریان و بانکها به دنبال دارد؟

همانطور که اشاره کردید، فناوری امکان ارائه خدمات نوآورانه تر توسط بانکها را فراهم می کند که مزایای متعددی را برای مشتریان و خود بانکها به ارمغان می آورد. در ادامه به برخی از این مزایا اشاره می کنیم:

مزایای مشتریان:

بهبود راحتی و دسترسی: خدمات نوآورانه مانند پرداخت های

موبایلی و بانکداری آنلاین، انجام امور بانکی را برای مشتریان در هر زمان و هر مکان آسان تر می کند.

سرعت و کارایی بیشتر: تراکنش های بانکی با استفاده از فناوری های نوین سریع تر و کارآمدتر انجام می شوند.

هزینه های کمتر: خدمات نوآورانه مانند بانکداری آنلاین و پرداخت های موبایلی می توانند به کاهش هزینه های بانکی برای مشتریان کمک کنند.

خدمات شخصی سازی شده: بانکها می توانند با استفاده از داده ها و هوش مصنوعی، خدمات personalize شده و متناسب با نیازهای هر مشتری ارائه دهند.

افزایش امنیت: فناوری های نوین مانند بلاکچین می توانند امنیت تراکنش های بانکی را افزایش دهند.

مزایای برای بانکها:

کاهش هزینه ها: خدمات نوآورانه مانند بانکداری آنلاین و اتوماسیون فرآیندها می توانند به کاهش هزینه های عملیاتی بانکها کمک کنند.

افزایش درآمد: ارائه خدمات نوآورانه می تواند به جذب مشتریان جدید و افزایش سهم بازار بانکها کمک کند.

بهبود وفاداری مشتری: ارائه خدمات با کیفیت و personalize شده می تواند به افزایش رضایت و وفاداری مشتریان بانکها کمک کند.

نوآوری و پیشرفت: استفاده از فناوری های نوین می تواند به بانکها در نوآوری و پیشرفت در صنعت رقابتی امروز کمک کند.

کاهش خطرات: فناوری های نوین مانند هوش مصنوعی می تواند به شناسایی و پیشگیری از تقلب و سایر فعالیت های غیرقانونی در بانکها کمک کنند.

در مجموع، استفاده از فناوری های نوآورانه در صنعت بانکداری می تواند منجر به ارائه خدمات بهتر به مشتریان، افزایش کارایی و سودآوری بانکها و در نهایت، ایجاد یک سیستم مالی پایدارتر و کارآمدتر شود.

علاوه بر مزایای ذکر شده، استفاده از فناوری های نوآورانه در بانکداری می تواند به موارد زیر نیز کمک کند:

شمول مالی: خدمات نوآورانه مانند بانکداری موبایلی می توانند به افراد فاقد حساب بانکی در دسترسی به خدمات مالی کمک کنند.

ایجاد اشتغال: صنعت فناوری اطلاعات و ارتباطات یکی از پررشدترین صنایع در جهان است و استفاده از فناوری های نوین در بانکداری می تواند به ایجاد فرصت های شغلی جدید کمک کند.

حمایت از محیط زیست: خدمات نوآورانه مانند بانکداری آنلاین می تواند به کاهش مصرف کاغذ و سایر منابع طبیعی کمک کند.

با توجه به مزایای متعدد استفاده از فناوری های نوآورانه در صنعت بانکداری، انتظار می رود که این روند در سال های آینده شتاب بیشتری بگیرد.

نکته مهم: استفاده از فناوری های نوین در صنعت بانکداری با چالش هایی مانند مخاطر امنیتی، نیاز به سرمایه گذاری و نیاز به آموزش کارکنان همراه است. با این حال، با مدیریت مناسب این چالش ها، می توان از مزایای فراوان استفاده از فناوری های نوین در این صنعت بهره مند شد. ■

پرونده ویژه

گفت و گوی اختصاصی با خانم رزیتا مظفریان

در این بخش می خوانیم:

- عدم رعایت کپی رایت مانع ایده پردازی است
- آسان تر شدن ورود بانوان به صنعت طلا و جواهر
- توجه به جوانان علاقه مند به صنعت طلا و جواهر ضرورت دارد

فعال عرصه طلا و جواهر مطرح کرد

آسان‌تر شدن ورود بانوان به صنعت طلا و جواهر

مینا افتخاری

بدون تردید، خاندان مظفریان از قدیمی‌ترین و معروف‌ترین فروشندگان طلا و جواهر در ایران به شمار می‌آیند که با حدود سه قرن تجربه در سطح بین‌المللی شناخته شده هستند. فعالیت در عرصه طلا و جواهر، شغل و بیزینس خانوادگی در خاندان مظفریان است. به طوری که این خاندان ۳۰۰ سال پیشینه در مرصع کاری و تولید این فلز گرانبها دارند. یکی از اعضای این خانواده، خانم رزیتا مظفریان، فرزند مرحوم محمود مظفریان است که گالری رزیتا مظفریان را در بازار بزرگ تهران و بازار دلگشا پنبانگذاری کرده است. خانواده پدری و مادری وی در زمینه طلا و جواهر فعالیت داشته و دارند، از همین رو از زمان کودکی در محیطی قرار داشته که آشنایی کامل با دنیای طلا و جواهر پیدا کرده است. آنگونه که خودش می‌گوید، از زمان کودکی اغلب مباحث و صحبت‌های مطرح شده در خانواده و اقوام، در مورد کار و بیزینس در زمینه طلا و جواهر بوده و این شانس بوده که داشته است. مشروح گفت‌وگوی ما با این بانوی فعال در عرصه طلا و جواهر از نظر تان می‌گذرد.

اشاره کردید که در سال‌های قبل ورود بانوان به عرصه طلا و جواهر سخت بود. آیا در حال حاضر شرایط بهتر شده است؟

حدود ۲۰ سال پیش بانوان به سختی می‌توانستند وارد این کار شوند و تعصب بسیار زیادی وجود داشت و حتی عمومی من معارضه‌ای برای فعالیت دخترش راه‌اندازی کرد، اما سایر برادران با این موضوع مخالفت کردند و وی هم معارضه خود را تعطیل کرد. خوشبختانه در حال حاضر ذهنیت‌ها تغییر کرده و مقداری سختگیری‌ها کمتر شده و بانوان حضور خیلی بیشتری در این زمینه دارند. در واقع از آنجا که بانوان، ذهن خلاق دارند و از ظرافت و دقت بالایی برخوردار هستند، در طراحی و دیزاین فعالیت‌های گسترده‌ای انجام می‌دهند و خوشبختانه بسیار هم موفق بوده‌اند. در واقع بانوان بیشتر از آقایان با طلا و جواهر سرو کار داشته و علاقه به زیورات دارند؛ بنابراین سلیقه و ایده یک خانم می‌تواند پاسخگوی نیازهای روحی بانوان باشد و آشنایی یک طراح خانم با سلیقه و خواست بانوان، منجر به طراحی طلا و جواهری می‌شود که بهتر به دل یک بانو می‌نشیند. خوشبختانه در سال‌های اخیر، بانوان ورود بسیار خوبی در طراحی و دیزاین و حتی مخراج کاری داشته‌اند و پیشرفت چشمگیری را به دست آورده‌اند.

دلیل تداوم فعالیت خاندان مظفریان در صنعت طلا و جواهر طی سه قرن و کسب این سطح از موفقیت چه بوده است؟

صداقت، یکی از علل اصلی کسب این موفقیت است. همچنین کیفیت بالای جواهرات تولیدی و جلب اعتماد مردم دلیل دیگری است که می‌توان برشمرد، چرا که اعتماد مردم از پاکی و صداقت و درستی جلب می‌شود که خوشبختانه این اتفاق افتاده است و خاندان مظفریان توانسته‌اند به مدت ۳۰۰ سال به مردم خدمت کنند، از دانش خود بهره‌برند و محصولات تولید کنند که به یادگار در نسل‌ها باقی بماند.

در حال حاضر تولیدات گالری جواهریان شامل چه جواهراتی می‌شود و چه ویژگی‌هایی دارند؟



در خصوص چگونگی ورود خود به عرصه طلا و جواهر توضیحاتی ارائه فرمایید.

تصور می‌کنم که فعالیت در زمینه طلا و جواهر به نوعی در ژن و خون ما وجود دارد و تمام اعضای خانواده ما علاقه دارند که در این زمینه فعالیت کنند و در این هنر به مردم خدمت‌رسانی داشته باشند. در نظر داشتیم که ۲۰ سال پیش این کار را شروع کنیم، ولی به هر حال جامعه ماستی است و به خصوص خانواده ما هم خانوادگی بازاری و سنتی بودند و در آن زمان چندان رایج نبود که یک خانم وارد این کار شود و ورود به این عرصه برای بانوان بسیار دشوار بود. البته شانس بزرگ من این بود که توانستم در کنار برادرم، سیاوش مظفریان فعالیت خود را آغاز کنم، به همین دلیل خانواده هم هیچ‌گونه اعتراضی نسبت به این موضوع نداشتند. خوشبختانه این شانس را داشتیم که در این زمینه استارت بزنم و در داخل ایران و خارج از کشور دوره‌های گوهرشناسی را بگذرانم و بتوانم در خدمت مردم عزیزم باشم.



و پرسنل، که داریم، به این موضوع تاکید دارم که ادب، احترام و اخلاق خوب لازمه شغل ماست و خوشبختانه مشتریان از برخورد خوب ما خیلی خوشحال و راضی هستند و این موضوع باعث می شود که با ما ارتباط خوبی برقرار کنند. تلاش ما هم در گالری این است که طلا و جواهری را تقدیم مشتریان کنیم که فقط یک مراجعه به ما نداشته باشند و تبدیل به مشتریان دائمی شوند.

طراحی طلا و جواهر مطابق با ایده های جدید و مدرن، چه جایگاهی در گالری جواهریان دارد؟

با توجه به سفرهای متعدد، حضور در نمایشگاه های گوناگون و تعامل با برندهای مختلف، توجه زیادی به کارها و تولیدات برندهای معتبر می کنم. در واقع این کار را از آن جهت انجام می دهم که بتوانم در مورد ظرافت و سبک کار از آن ها ایده بگیرم تا از امتیازات و کارهای مثبت آن ها در تولیدات و کارهای خودمان استفاده کنیم.

هم اکنون با چه تعداد طراح و ایده پرداز حوزه طلا و جواهر همکاری دارید؟

طراحی در این گالری جایگاه ویژه ای دارد و لازم نیست که تمام طراحان در محیط گالری حضور داشته باشند. در واقع هر گالری و جواهر فروشی می تواند با تعداد زیادی طراح در ارتباط باشد. خوشبختانه گالری مظفریان با تعداد زیادی از طراحان و به خصوص طراحان جوان ارتباط برقرار کرده، چرا که معتقدیم هر انسانی، یک فکر و یک ذهن دارد و امیدواریم بتوانیم در این حیطه از افراد مختلف کمک بگیریم.

در طراحی طلا و جواهر، تا چه اندازه به معیارها و استانداردهای روز دنیا توجه دارید؟

حتما باید اینگونه باشد و خوشبختانه در کشور ما به مقوله استاندارد اهمیت بسیاری داده می شود و این حسن بزرگ اتحادیه طلا و جواهر است که در مورد عیار طلا حساسیت و دقت بسیاری دارد. خوشبختانه فروشندگان ما هم سعی می کنند که این کار را انجام دهند و ما هر چند وقت یکبار حتی کاری که به شکل درجه یک و عالی و با هزینه زیادی ساخته ایم را قیچی می کنیم تا دقت لازم صورت بگیرد که حتما عیار آن روی عیار استاندارد ۱۸ باشد. در مجموع می توانم بگویم که خوشبختانه توجه به استانداردهای روز دنیا، در ایران اهمیت بسیاری دارد. ■

ما در تولیدات خود طرح های مدرنیزه و کلاسیک و حتی تلفیقی از این کارها را در نظر گرفته ایم. به هر حال طبقات مختلف اجتماعی و سنی با سلیقه های متفاوت در جامعه ما حضور دارند و قاعدتا ما باید در تولیدات خود، تمام طبقات و همه سنین را در نظر بگیریم، از همین رو سعی ما بر این بوده که کارهای مدرن، کلاسیک و قدیمی را مطابق با سلیقه و خواست سنین مختلف و گروه های اجتماعی گوناگون، پوشش دهیم و به تولید برسانیم. **معمولا در تولیدات خود از چه نوع جواهراتی استفاده می کنید؟**

در گالری مظفریان، طلای یک و ۲ گرمی هم برای ارائه به مشتریانی که خواهان کارهای ظریف و کم قیمت هستند، وجود دارد. در کنار این، کارهای دارای برلیان، سنگ های رنگی قیمتی و حتی کارهای سمی پرژر که جواهر به شمار می آیند، اما نیمه قیمتی و بسیار زیبا هستند و قیمت مناسب تری دارند، در این گالری در اختیار مشتریان قرار می گیرد و مردم می توانند با قیمت مناسب تری آن را تهیه کنند و از زیبایی آن ها لذت ببرند.

چه موضوعاتی گالری مظفریان را از مجموعه های مشابه و رقبا متمایز می کند؟

به نظر بنده، یکی از مهمترین موضوعات این است که تمام سعی ما در گالری مظفریان، استفاده از سنگ های درجه یک و عالی است. حتی مشتریان بسیاری به ما مراجعه می کنند که بودجه آن ها کم است و مثلا پیشنهاد می دهند که برای کاهش قیمت، از کیفیت سنگ بکاهیم، البته ما به این گروه از مشتریان خود می گوییم که به هیچ وجه نمی توانیم کیفیت سنگ را پایین بیاوریم و فقط می توانیم از سنگ کمتری استفاده کنیم تا با بودجه آن ها همخوانی داشته باشد. در واقع در برخی موارد بنا به درخواست مشتری سعی می کنیم که با کم کردن وزن سنگ در ساخت طلا، محصولی متناسب با بودجه آن ها ارائه دهیم. در مواردی هم به مشتریان خود توصیه می کنیم که طرح مورد نظرشان را به نسبت سلیقه ای که دارند، تغییر دهند تا بتوان نسبت به بودجه آن ها جنس عالی و درجه یک ساخت.

توجه به سلیقه و نظر مشتریان چه جایگاهی در این گالری دارد؟

مهمترین اتفاق، مشتری است؛ یعنی باید توجه ویژه ای به مشتری داشت تا راضی و خوشحال از گالری ما خارج شود. در جلسات متعدد با همکاران

استاد برجسته طراحی طلا و جواهر

عدم رعایت کپی رایت مانع ایده پردازی است

عرفان فغانی

طراحی طلا و جواهر، شغلی جذاب به نظر می‌رسد که در سال‌های اخیر خیلی‌ها را به سمت خود کشانده است. البته صرف آموزش دیدن در این رشته، نمی‌تواند تضمینی برای این باشد که یک نفر به طراح حرفه‌ای طلا و جواهر تبدیل شود، بلکه باید آیت‌های دیگری مانند ارتقای سطح دانش خود از طرق مختلف را جدی بگیرد. در کشور ما این موضوع که طراحان طلا و جواهر فاقد اتحادیه هستند و اتحادیه طلا و جواهر هم آن‌ها را به رسمیت نمی‌شناسد، چالش بزرگی را پیش پای فعالان این صنف قرار داده است. علاوه بر این، نبود گریدبندی و رتبه‌بندی در ایران، دیگر مشکل طراحان طلا و جواهر محسوب می‌شود. در گفت‌وگویی که با محمدمصدق حبیب‌زاده، از طراحان برجسته طلا و جواهر و استاد دانشگاه جامع علمی و کاربردی در رشته طراحی طلا و جواهر با رایانه داشتیم، موضوعات مختلف مرتبط با این حرفه و چالش‌های پیش روی فعالان این صنف را مورد بررسی قرار دادیم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

چه فرایند و پروسه‌ای را طی کردید تا به عنوان یکی از طراحان موفق طلا و جواهر در کشور شناخته شوید؟

معمولاً افرادی که طراحی طلا و جواهر را فرامی‌گیرند، در آن چهارچوبی که قرار دارند، شروع به فعالیت می‌کنند. به عنوان مثال، امکان دارد که با یک کارگاه و کارخانه شروع به فعالیت کنند و آن کارگاه و کارخانه فقط روی یک سبک از زیورات، تولید داشته باشد. بنده در ابتدای کار، خودم را درگیر ویتترین‌های بازار تهران نکردم و علاوه بر اینکه با بسیاری از کارگاه‌های همکاری داشتم، خیلی برایم جالب بود که ترند روز دنیا و برندهای مختلف و سبک‌های طراحی را بخوانم و حتی مطالعات بسیاری در مورد سبک‌های دیزاین از معماری گرفته تا لوازم خانه انجام دادم. برندهایی مانند کارتیه و بولگاری را همه می‌شناسند و معروف هستند، اما خیلی کنجکاو بودم که در مورد برندهایی که تازه تاسیس، اطلاعاتی کسب کنم، چرا که این برندها یک اتمسفر جدید را به ارمغان می‌آورند و روح تازه‌ای دارند. سبک‌های طراحی همواره برایم جذاب بوده و در عین حال سعی کرده‌ام که نیازهای سفارش‌دهندگان را هم برطرف کنم.

افرادی که به تازگی شروع به یادگیری طراحی طلا و جواهر می‌کنند، چگونه می‌توانند به یک طراح حرفه‌ای تبدیل شوند؟

این افراد باید چند موضوع اصلی را مدنظر داشته باشند. نخستین موضوعی که باید به آن باور داشته باشند این است که هر روز به خودشان بگویند که نیازمند افزایش سطح دانش خود هستند. شرکت کردن در مسابقات مختلف، مشاهده نتایج مسابقات، ترندهای روز دنیا، سبک‌های طراحی، نوع مخراجی و تجهیزاتی که مربوط به فرایند تولید است، موضوعاتی هستند که هر روز با آن‌ها درگیر هستیم و مورد مطالعه قرار می‌دهیم. اشتباهی که بسیاری مرتکب می‌شوند، این است که به حدی درگیر نرم‌افزار هستند که گویی یک سنگ‌ریزه را آنقدر به چشمان خود نزدیک کرده‌اند که دیگر نمی‌توانند دنیا را ببینند و فراموش می‌کنند. این در حالی



در خصوص انگیزه‌های ورود خود به عرصه تدریس و طراحی طلا و جواهر توضیحاتی ارائه فرمایید.

سال‌ها پیش که مشغول تحصیل در رشته مهندسی معدن با گرایش اکتشاف بودم، با دنیای سنگ‌ها و کانی‌ها آشنا شدم و به مرور زمان این دنیا برایم جذاب‌تر شد و مطالعه در زمینه جواهرات را آغاز کردم. از اواسط تحصیل در دوره کارشناسی، در زمینه خرید و فروش سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی کار کردم و پس از مدتی، با طراحی جواهر آشنا شدم. پس از گذشت مدت کوتاهی به سمت مقالات انگلیسی درباره نرم‌افزارهای تخصصی طلا و جواهر رفتم و آن‌ها را مورد مطالعه قرار دادم و به تدریج کار خود را در این رابطه آغاز کردم. در زمینه طراحی جواهر، دارای مدرک مقدماتی و پیشرفته از نمایندگی شرکت جم‌ویژن آمریکا هستم که برنامه ماتریکس متعلق به این شرکت است. همچنین سال‌ها پیش، موفق به اخذ مدرک مربی گری سازمان فنی و حرفه‌ای ایران شدم و دارای مدارک دوره‌های طراحی از سازمان فنی و حرفه‌ای هستم و بیش از ۴ سال است که در این زمینه در دانشگاه تدریس می‌کنم.

است که مجموعه نرم افزارهایی که با آن ها کار می کنیم، ابزار هستند و مساله بسیار مهم، نحوه استفاده و نحوه اجرای آن ها است.

آیا این موضوع که یک فرد صرفاً به طراحی طلا و جواهر با رایانه مسلط باشد، کافی است یا باید در کنار آن، یک طراح دستی و ایده پرداز هم باشد؟

اصلاً موافق این موضوع نیستیم که یک ایده پرداز، صرفاً درگیر ایده پردازی باشد و یا فردی که مسلط به نرم افزار است، فقط درگیر نرم افزار باشد. در جامعه کاری ما همیشه این مقایسه وجود دارد که به نظرم ریشه در عدم شناخت کافی دارد، زیرا هیچ کدام بدون دیگری نمی توانند مسیر خود را طی کنند. بنده طراحی نرم افزار را تدریس می کنم و به واسطه کارهایی که روی جلد مجلات چاپ می شود، همیشه در کنار این ها، ایده پردازی را هم انجام می دهم و حتی باورم این است که ایده پردازی مقوله ای بسیار پیچیده تر و سخت تر است. معمولاً ایده پردازی یک پروسه بسیار زمان بر و طاقت فرسا است، از همین رو امکان دارد که حدود ۴۳ روز درگیر یک طرح باشیم که بتوانم تا حدودی، ایده را روی کاغذ پیاده کنم؛ در حالی که اجرای کار در نرم افزار بیشتر از ۳ تا ۴ روز زمان نمی برد.

مزایای طراحی طلا و جواهر با رایانه نسبت به طراحی دستی چیست؟

رشد نرم افزارهای مختلف و ایجاد ابزارهای مناسب کمک کرده تا ایده ای که در ذهنمان است را مقدار زیادی ساده تر اجرا کنیم و تا حدودی از چالش های استفاده از مداد و کاغذ فاصله بگیریم. معمولاً طراحی با رایانه به این شکل است که یک طرح اولیه روی کاغذ پیاده می شود که چهارچوب اصلی کار است و در ادامه، حین اجرای آن در نرم افزار، مثل یک پیکر تراش شروع به تغییر دادن جزئیات آن ایده خام اولیه می کنیم. به نظر می رسد که داخل نرم افزار، بیشتر به کار نهایی دسترسی داریم تا طراحی با استفاده از مداد و کاغذ.

توجه به استانداردها و معیارهای روز دنیا در طراحی طلا و جواهر چه جایگاهی در تدریس و طراحی های شما دارد؟

هر چه زمان می گذرد، متوجه می شویم که باید بیشتر بدانیم و بیشتر مطالعه کنیم و این موضوع می تواند استفاده از دستگاه هایی مانند پرینتر سه بعدی را افزایش دهد. اگر کاری که طراحی شده در داخل کامپیوتر زیبا باشد، تضمین کننده این نیست که قابل تولید هم باشد و قاعدتاً برخی اصول مانند اصول مخراجی، اصول پرداخت و اصول ریخته گری باید رعایت شود. زمانی که بنده به عنوان طراح طلا و جواهر کار می کنم، باید این موضوع را در نظر بگیرم که آیا قابلیت پرینت شدن دارد و اگر دارد، کدام پرینتر مناسب است و آیا مشتری من دسترسی به این پرینتر دارد؟ در واقع دانش نسبت به تجهیزات، دستگاه ها، مخراج کار و حتی تراش های سنگی، کمک می کند تا سریع تر به نتیجه مطلوب برسیم.

در کشور ما طراحی طلا و جواهرات با نرم افزار ماتریکس بیشتر رایج است تا طراحی دستی و ایده پردازی، اما در دنیا عکس این موضوع صادق است. به نظر شما علت این موضوع چیست؟

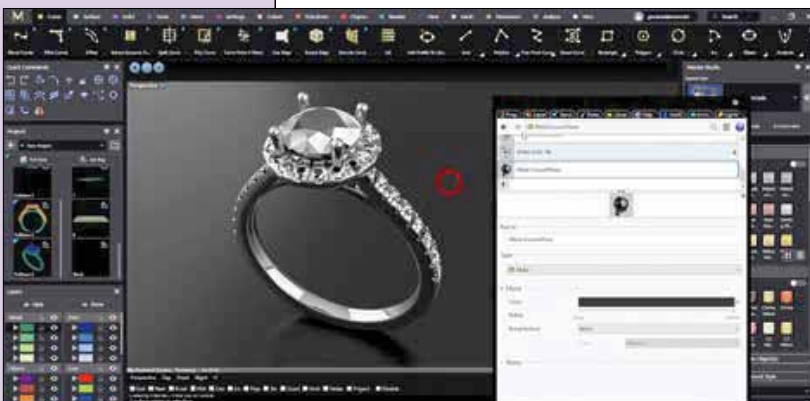
دلیل آن به قانون کپی رایت بازمی گردد. تصور کنید که یک ایده پرداز

روی یک طرح ایده پردازی می کند و روزها و ساعت ها زمان می گذارد و آن ایده را به مرحله ساخت می رساند و اولین باری که نتیجه آن پشت ویتترین قرار می گیرد، کپی کردن از روی آن آغاز می شود و متأسفانه از نظر قانونی تقریباً هیچ کس مورد بازخواست قرار نمی گیرد. این موضوع باعث می شود که آن وقت وانرژی که قرار است به سمت ایده پردازی برود، به طرف کپی برداری از برندهای خارجی برود و با اسم آن برندها در داخل ایران فروخته شود.

به لحاظ کسب درآمد، ورود به صنف طراحی طلا و جواهر تا چه اندازه توجیه پذیر است؟

فکر می کنم که حداکثر عمر طراحی جواهر در ایران چیزی حدود ۱۸ سال است و به طور کلی در صنف طلا و جواهر نسبت به سایر صنوف، زمان کمتری جهت کسب مهارت و شاخص شدن نیاز است که این موضوع به ماهیت مربوط می شود. در دنیا هم مدت زمان زیادی نیست که طراحی طلا و جواهر با کامپیوتر انجام می شود. با توجه به این موضوع، یک فرد تقریباً پس از ۲ تا ۳ سال، توانایی لازم را در نرم افزار پیدا می کند و می تواند به یک دستمزد معقول برسد که ممکن است در سایر مشاغل، این اتفاق بعد از ۱۳ تا ۱۴ سال رخ دهد و به عبارت دیگر، مسیر کوتاه تری را از نظر درآمدی طی می کند. علاوه بر این در کار ما، فقط جنبه اقتصادی آن مطرح نیست و ما از اینکه ساعت ها، برای یک طرح وقت می گذاریم و دست به خلق یک طرح می زنیم، حس خوبی داریم. ■

کارخانه ها باید به این باور برسند که نیاز به تیم ایده پرداز و طراح دارند که می توانند میزان فروش و حتی برند آن ها را تضمین کنند. اگر این اتفاق رخ دهد، در ویتترین ها طلا و جواهری وجود خواهد داشت که مطابق با سلیقه و فرهنگ ما باشد که این موضوع، زیبایی آن ها را دوچندان خواهد کرد



سرمايه گذاري در
بخش طراحي طلا
و جواهر و تاسيس
آكادمي طراحي طلا
و جواهر توجيه پذير
است؛ البته مشروط
بر آنكه روي اصول
درست و تحت
تدريس اساتيد
با تجربه و داراي
مدارك دانشگاهي و
بين المللي باشد

آیا سرمايه گذاري در بخش طراحي طلا و جواهر و يا تاسيس آكادمي توجيه اقتصادي دارد؟

باتوجه به رويه رشد بودن اين رشته، تقاضاي قابل توجهي كه براي آن وجود دارد و همچنين علاقه مندي رويه افزايش افراد در كشورمان، طراحي طلا و جواهر رشته نوپايي محسوب مي شود و حدود ۴ سال است كه به عنوان رشته دانشگاهي و آكادميك تدريس مي شود، اما در ساير كشورها اين سابقه بيشتر است. ايران جزو كشورهائي است كه بيشترين توليدات طلا را دارد، ولي به نظر نمي آيد كه در اين زمينه كار زيادي صورت گرفته باشد و بسيار نوپا است. در مجموع معتقدم كه سرمايه گذاري در بخش طراحي طلا و جواهر و تاسيس آكادمي طراحي طلا و جواهر توجيه پذير است؛ البته مشروط بر آنكه روي اصول درست و تحت تدريس اساتيد با تجربه و داراي مدارك دانشگاهي و بين المللي باشد. چنانچه تدريس توسط يك طراح با تجربه كم و دانش اندك صورت گيرد، به اين رشته آسیب مي زند و فارغ التحصيلان از عهده كارها بر نخواهند آمد و احتمالاً به دليل نارضايتي زياد، در آينده نزديك اين آكادمي منحل خواهد شد.

طراحاني كه قصد آغاز به كار در اين حرفه دارند، چگونه مي توانند وارد اين كار شوند و خود را راحت تر به ديگران بشناسانند؟

مرحله اول فراگيري به واسطه آموزش هاي موجود، مدرسان يا از طريق دانشگاه اتفاق مي افتد. مرحله بعدي اين است كه بايد خودشان را با طرح هايي كه اجرا مي كنند، با استفاده از شبكه مجازي و با نوشتن مقاله در مجله هاي تخصصي ايراني و خارجي و با شركت در مسابقات، پرموت كنند. برخي از دوستان بنده به واسطه شبكه هاي مجازي و كارهايي كه خارج از فعاليت اقتصادي شان انجام داده اند، پيشنهادهاي شغلي بسيار خوبي دارند و تعدادي از آنها داخل ايران هستند كه به صورت فريلنس فعاليت مي كنند و درآمد بسيار خوبي به دلار دارند.



شما به عنوان طراح طلا و جواهر در ايران با چه مشكلات و چالش هايي مواجه هستيد؟

در بسياري از برندها و كمپاني هاي دنيا، طرحي كه روي آن ايده پردازي، سه بعدي و آماده ساخت شده، تازمان فروخته شدن اثر، نام طراح همراه آن است و كمپاني، نام طراح را حذف نمي كند و اين موضوع كمك مي كند كه طراح شناخته تر شود و هميشه مبلغی را بابت فروش آن طلا يا جواهر دريافت كند؛ اما در ايران اين گونه نيست و متأسفانه مصرف كننده هيچ شناختي از طراح و ايده پرداز كارهايي كه سال ها در ويترين ها قرار داشته و به فروش رفته است، ندارد. يك چالش ديگر اين است كه معياري براي سنجش طراحي طلا و جواهر وجود ندارد؛ لذا ممكن است، افراي كه فاقد دانش و تجربه كافي هستند و روي كار و نرم افزار اشراف لازم را ندارند، با مبالغه كار كنند كه افراد ديگر را تحت تاثير قرار دهند. در واقع مشكلي كه داريم اين است كه صنف طراحي طلا و جواهر در اتحادييه طلا و جواهر به رسميت شناخته نشده و گريدي و رتبه بندي صورت نگرفته است. البته زمزمه هايي وجود دارد كه سال آينده تعرفه گذاري، گريدي و رتبه بندي اتفاق بيفتد كه اميدوارم اين موضوع محقق شود تا طراحان طلا و جواهر بر اساس مهارت ها، تجارب، دانش نرم افزار، مدارك بين المللي، مقالات چاپ شده در مجلات مختلف و شركت در مسابقات، گريدي بندي شوند. متأسفانه اتحادييه مستقلی برای طراحي طلا و جواهر وجود ندارد؛ اين در حالي است كه معمولاً افراد فعال در اين صنف اعم از ريخته گر، توليد كننده، مغازه دار، مخراج كار و جواهر ساز همگي تحت نظر اتحادييه طلا و جواهر هستند، ولي اين اتحادييه، كميسيون تخصصي برای طراحان ندارد. انتظار ما اين است كه اتحادييه طلا و جواهر، تعداد طراحان و تقسيم بندي و رتبه بندي آنها را مشخص كند. در واقع اگر يك كميسيون تخصصي در اين اتحادييه تعريف و ايجاد شود، تمام كارخانه داران، توليد كنندگان، گالري داران و حتي افراد معروفی كه به ما مراجعه مي كنند، مي توانند با مراجعه به كميسيون تخصصي، رزومه طراحان را مشاهده و تصميم گيرند كه با چه كسي كار كنند.

وسخن پاياني...

اميدوارم روزي فرا برسد كه توليد كنندگان به سمتي بروند كه طرح هاي خودشان را داشته باشند، از كپی کردن کارهای خارجی و بین المللی فاصله بگیرند و به ذوق و سليقه تيم طراحي خود و كيفيت كار آنها اعتماد كنند. در عين حال هر كارگاه و كارخانه اي سعی كند كه تيم طراح خود را داشته باشد؛ زيرا معمولاً يك كارگاه يا كارخانه دار از كارهاي برندهاي خارجي عكس مي گيرد، در اختيار يك طراح قرار مي دهد تا روي آنها كار كند و در نهايت، حدود ۳۰ تا ۴۰ مدل توسط يك كارخانه توليد مي شود و در حدود ۳ تا ۴ ماه به فروش مي رسد. در ادامه و از ماه چهارم كه ميزان فروش پايين مي آيد، مجدداً عكس هاي ديگري گرفته مي شود و از طراح ديگري مي خواهند كه روي آنها كار كند. به اعتقاد بنده، كارخانه ها بايد به اين باور برسند كه نياز به تيم ايده پرداز و طراح دارند كه مي توانند ميزان فروش و حتي برند آنها را تضمين كند. اگر اين اتفاق رخ دهد، در ويترين ها طلا و جواهری وجود خواهد داشت كه مطابق با سليقه و فرهنگ ما باشد كه اين موضوع، زيبايي آنها را دوچندان خواهد كرد. ■

توجه به جوانان علاقه‌مند

به صنعت طلا و جواهر ضرورت دارد

مهدیه شهسواری



وحید فرد حسینی، مدیر کارگاه طلا و جواهرسازی وحید است که با ۳۵ سال سابقه کار در زمینه طلا و جواهر و همچنین مدیریت گالری رزیتا مظفریان، با تجربه شاگردی در مکتب اساتیدی به نام و تحصیلات دانشگاهی در مقطع فوق لیسانس روانشناسی، در گفت‌وگو با ماهنامه "دنیای سرمایه‌گذاری" به چالش‌های صنعت طلا و جواهر اشاره‌ای داشته است.

وی که جزو اولین تولیدکنندگان طلا و جواهر و طراحی سه بعدی است، با بیان اینکه یکی از چالش‌های بزرگ در بخش ساخت، طراحی است، گفت: متأسفانه در ایران طراحی دستی کلاسیک و ایده‌پردازی وجود ندارد، در حالی که خلاقیت در طراحی دستی حرف اول را در دنیا می‌زند. به گفته فرد حسینی، به واسطه چند سال زندگی خارج از ایران متوجه شده که برای شروع کار، خلاقیت و استفاده از تخیل در طراحی، جزو اصلی‌ترین ارکان موفقیت در هر زمینه‌ای است که وجه تمایز با سایر برندها را رقم زده و باعث موفقیت در کار می‌شود.

مدیر کارگاه طلا و جواهرسازی وحید در پاسخ به این سوال که "برای آماده شدن یک کار چه مراحل طی می‌شود؟" گفت: سنگ‌هایی که قرار است در آینده مخرای شود، در کنار طرح دستی می‌آید و در اختیار طراح سه بعدی قرار می‌گیرد. در مرحله بعدی طراح، سنگ‌ها را به دستگاه سه بعدی ساز یا دیجیتال و کس و... می‌برد و پس از بررسی در صورت عدم ایراد، به بخش جواهرسازی فرستاده، شاخه شده، طلاپوش ریخته و پولیشینگ می‌شود و در اختیار مخرای کار قرار می‌گیرد. در نهایت سنگ‌ها روی کار سوار شده و پس از آبکاری آماده می‌شود.

وی به مشکلات موجود در این حرفه اشاره کرد و افزود: متأسفانه در ایران به خاطر عدم کار گروهی، یک نفر مسئول تمام این کارها است و از آنجا که هر کسی را بهر کاری آفریده‌اند، طبیعتاً یک نفر نمی‌تواند در همه قسمت‌ها صاحب سبک باشد و مهم‌تر اینکه خلاقیت و نوآوری در نطفه خفه می‌شود. هرچه هست کپی‌کاری است و این موضوع جای تأسف فراوان دارد. از طرفی، طراحان طلا و جواهر، سندیکا یا انجمنی مشخصی ندارند، بر همین اساس در زمینه قیمت‌گذاری طراحی انجام‌شده، با چالش مواجه هستند. ناگفته نماند، ایران با کشورهای تایلند، هنگ کنگ و ایتالیا قابل مقایسه نیست، چرا که این کشورها سیستم جدیدی تحت عنوان میکروسیتینگ یا اینووایز بیل دارند که در ایران تعریف نشده است.

فرد حسینی با تأکید بر اینکه صنعت طلا و جواهر، یک صنعت تخصصی

است و حال و روز خوبی ندارد، اظهار کرد: امروزه کسی نمی‌تواند در این صنعت نفوذ یا با آن ارتباط برقرار کند، مگر اینکه از سن کم وارد این شغل شده باشد. به دلیل وجود علاقه‌مندان بسیار در این حوزه باید اتحادیه و اهل فن، آموزشگاه‌هایی برپا کنند تا به جوانان مستعد آموزش‌های لازم داده شود که در چنین شرایطی صنعت طلا و جواهر حفظ خواهد شد.

مدیر کارگاه طلا و جواهرسازی وحید با اشاره به اینکه در شرایط کنونی، صادرات بهتر از واردات است، افزود: ترکیه که روزی حرفی برای گفتن نداشت، امروز صاحب سبک است و دومین کشور صادرکننده طلا و جواهر به اقصی نقاط دنیا است، ولی کشورمان ما با قدمتی بسیار دیرینه در این حرفه، در حال محو شدن است که جای نگرانی دارد.

وی دغدغه مهم دیگر فعالان صنعت طلا و جواهر را موضوع مالیات دانست و گفت: از یک طرف مالیات زیادی از جواهر فروش گرفته می‌شود و از سوی دیگر قدرت خرید مردم پایین آمده که همین موضوع باعث می‌شود که تولیدکننده شغل خود را کنار بگذارد.

فرد حسینی در پایان افزود: با عنایت ویژه دولت‌مردان و اتحادیه، هم تولیدکننده سر کار خود باقی می‌ماند و هم درآمدی برای کشور ایجاد می‌شود و این خود به تنهایی حائز اهمیت است. به امید آنکه کارگاه‌های طلا و جواهرسازی بیش از پیش توسط مسئولان حمایت شوند تا این صنعت به عصر طلایی خویش بازگردد. ■

کارشناس گوهرشناسی

قانون جادویی در بازار وجود ندارد

مینا افتخاری

برای بسیاری از افراد ورود به دنیای گوهر و جواهرات از جذابیت زیادی برخوردار است که این امر به کمیاب بودن و درآمدزایی قابل توجه آن مربوط می‌شود، اما برای موفقیت در این کار باید تخصص و مهارت کافی را کسب کرده و با آمادگی زیاد شروع به فعالیت کرد. در همین خصوص با دکتر حمیدرضا فلزی، کارشناس گوهرشناسی و فارغ التحصیل GIA و HRD و کارشناس تجارت، بیزینس، مارکتینگ و روانشناسی فروش از امپراکالج لندن گفت‌وگویی داشتیم. وی دوره اقتصاد و اقتصاد سیاسی را در مدرسه اقتصاد و سیاست لندن، دوره رهبری سازمانی را در مدرسه کسب‌وکار هاروارد گذرانده است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

خواهیم داشت. بنده برای این کار ابتدا به سمت گوهرشناسی و سپس بیزینس و اقتصاد رفته که خود تابعی از دنیای سیاست هستند، از این رو به همه اینها در پی هم ورود کردم. البته خودم را آدم موفق نمی‌دانم، چرا که تعریف موفقیت با آن چیزی که شنیده می‌شود، متفاوت است. انسان موفق کسی است که در هر ثانیه از شبانه‌روز برای آن چیزی که اراده می‌کند، بدون فکر هزینه کند.

در دوره‌های آموزشی، چه مهارت‌هایی را آموزش می‌دهید؟

رشته‌ها با هم متفاوت است. در علم گوهرشناسی مهمترین کار ما تعیین هویت است. بعد از آن درجه‌بندی بر اساس چهار عامل رنگ، پاکی، برش و وزن صورت گرفته و بعد از آن بخش‌های بهسازی، مصنوعی و تعیین هویت‌ها و... انجام می‌شود. البته در حوزه تخصصی بنده نکات بیزینسی زیادی به دانشجویان آموزش داده می‌شود که اکثر آن‌ها در رده سنی مختلف ۱۴ تا ۸۰ سال هستند. با این حال در حال حاضر صنف طلا و جواهر، بیشتر دانشجویان ما را تشکیل می‌دهند. برخی متوجه شدند که ورود به این حرفه و یادگیری آن یک نیاز است و اکثر دانشجویان از طیف طلا و جواهر و... با مادر ارتباط بوده و حدود ۳۰ درصد این افراد نیز کاملاً موفق بوده‌اند. قطعاً این حرفه زحمت زیادی دارد و برای ورود به آن باید تلاش زیادی کرد. شایان ذکر است، ما دوره‌های زیادی مثل فروش، مارکتینگ، مدیریت و... در حوزه طلا و جواهر داریم و متأسفانه با پارادوکس ارتباط بین نسل جدید و قدیم مواجه هستیم. با توجه به این موضوعات بنده چندین هدف را در حوزه آموزش طلا و جواهر در نظر گرفته‌ام که یک مورد آن، تأسیس دوره آموزش عالی مدیریت کسب‌وکار MBA طبق آخرین استانداردهای جهانی است. دانشجویان بنده کاملاً آگاه هستند که با نسل جدید و قدیم



چه عاملی باعث ورود شما به این حرفه شد؟

بنده متولد این صنعت هستم، از این رو خواه و ناخواه از دوران کودکی؛ یعنی از ۸ سالگی در حوزه طلا و جواهر به صورت سنتی فعالیت داشتم. بعدها که بزرگ‌تر شدم، با توجه به علاقه‌ای که در بخش گوهرشناسی در من وجود داشت، به سمت گوهرشناسی روی آوردم و بعد از آن به صورت آکادمیک، این حرفه را دنبال کرده و مدارک لازم آن را دریافت کردم. بعد از شروع بیزینس گوهر، کماکان احساس خلا داشتیم تا اینکه به پیشنهاد دوس، تدریس این بخش را در جهاد دانشگاهی و دانشگاه شهید بهشتی شروع کردم که از نظر بنده در بجه‌ای برای ورود به دنیا است. طی چند سال اخیر نیز با موسسه طلا فنون و مجتمع فنی تهران هم همکاری داشته‌ام. به نظر بنده، عامل اصلی ورود به این حرفه، تنها موضوع پول است. البته حدود ۲۰ سال پیش متوجه شدم که غیر از دنیای ماندنی دیگری نیز وجود دارد و اگر به این دنیا با آگاهی از روش‌های سنتی ورود کنیم، از تلفیق سنت و علم درآمدزایی خوبی



ما انتظارات زیادی از
اتحادیه داریم، اما صرفاً
در بخش هماهنگی
کمک بخشی است و به
نوعی رابط ما با مدیران
و نهادهای حاکمیتی
است، در حالی که
قوانین ثابت بوده و
معمولاً از سوی آن‌ها
دستکاری نمی‌شود

جوهر اهمیت دارد. ایرانیان بیش از هر چیز دیگری هر روز قیمت طلا و جوهر را دنبال می‌کنند، بدین مفهوم، اقتصاد بسیار مهم است. البته باید گفت، توقعات ما از اتحادیه‌ها برای حل مشکلات منطقی نیست. رییس اتحادیه درست مانند یکی از ما افراد فعال صنف و نماینده آن است که متأسفانه قدرت اجرایی ندارد. ما انتظارات زیادی از اتحادیه داریم، اما صرفاً در بخش هماهنگی کمک بخش است و به نوعی رابط ما با مدیران و نهادهای حاکمیتی است، در حالی که قوانین ثابت بوده و معمولاً از سوی آن‌ها دستکاری نمی‌شود.

با اشاره به جذابیت‌های دنیای گوهرها، بفرمایید که به چه کسی می‌توان گوهرشناس خبره گفت؟

دنیای گوهرها به دلیل دست‌نیافتنی بودن، همیشه جذاب بوده و بشر برای به دست آوردن آن بسیار زحمت کشیده است که نمونه آن، الماس است. گوهرها بسیار زیبا هستند و حال آدم‌ها خصوصاً بانوان را خوب می‌کنند. معمولاً گوهرشناس به کسی می‌گویند که علم به گوهرها و درجه‌بندی آن را داشته باشد. البته کار درجه‌بندی مهم‌تر از شناخت گوهرها است، در حالی که تصور مردم از گوهرشناس این است که صرفاً گوهرها را بشناسد.

در خصوص تئوری احمق بزرگ تر چه توضیحی دارید؟

این یک تئوری اقتصادی است که بر اساس آن حول محور چیزی که نیست، یک محور بزرگ تشکیل شده و در کشورمان سابقه طولانی دارد. به اعتقاد بنده، سواد مالی کافی در کشور وجود ندارد و بسیاری حتی اعداد را نمی‌شناسند. برای مثال، در سال ۱۳۹۹ به بسیاری توصیه کردم که به بازار سرمایه ورود پیدا نکنید، اما این مساله مورد توجه قرار نگرفت. چنین برخوردی عجولانه در ارتباط با گوهرها هم وجود دارد، اما از آنجایی که کسی دنیای گوهرها را نمی‌شناسد، تئوری احمق بزرگ‌تر بیشتر در خصوص آن شکل می‌گیرد.

و سخن آخر...

هیچ راه و قانون جادویی در بازار وجود ندارد. لطفاً اسیر اینستاگرام نشوید. ■

چطور باید رفتار کنند. از طرفی، ما در این بخش تمام رشته‌های پراکنده را گردآوری کرده و به صورت آکادمیک کاربردی در آورده‌ایم که مورد استقبال قرار گرفت.

دوره آموزش عالی مدیریت کسب و کار MBA چه سرفصل‌هایی دارد؟

MBA سرفصل‌های خاصی مانند مدیریت فروش، مدیریت منابع انسانی، مدیریت بازار، مدیریت مشتری و... دارد که توسط وزارت علوم تدوین شده است. یکی از بخش‌هایی که توسط بنده به این مقوله اضافه شده، مدیریت اقتصادی است که در کشورمان مغفول مانده است. از نظر بنده، جذاب‌ترین بخش، خلاقیت و نوآوری است که بسیار لذت‌بخش است. قبلاً یک دوره‌ای به نام دایمند گریدینگ وجود داشت که بر اساس آن باید الماس‌های بیش از ۲۵ صوت را از حیث وزن، رنگ، برش و... درجه‌بندی کرد، در حالی که به بی‌زیبیس الماس، رازهای پشت پرده، زبان تخصصی، الماس‌های ریز پرداخته نمی‌شود، اما ما این بخش‌ها را طی یک دوره آموزش می‌دهیم.

در زمینه فعالیت خود با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

قوانین کشورمان به شدت دست و پاگیر است. بنده همیشه به دانشجویان توصیه می‌کنم که باید توان همراهی با این تغییرات را داشته باشند. از دیگر چالش‌ها، موضوع اقتصاد است که در صنف طلا و



موسس و مدیر عامل آکادمی طراحی مرتضوی

سرمایه‌گذاری در طراحی باید هوشمندانه باشد

المیرا اکرمی



اصلی‌ترین مولفه‌ای که یک موسسه آموزشی را موفق می‌کند، کادر آموزشی، تجربه و تبحر کادر آموزشی است. یک موسسه آموزشی هر چقدر هم تبلیغات انجام دهد، اما اصلی‌ترین فاکتوری که عامل موفقیت یک موسسه آموزشی می‌شود، تبلیغات کلامی است

آکادمی طراحی مرتضوی، از آکادمی‌های فعال و موفق در عرصه طراحی طلا و جواهر به شمار می‌آید که تنها نماینده رسمی جم‌ویژن آمریکا در ایران است و از سوی این کمپانی، گواهینامه‌هایی را به هنرجویان خود ارائه می‌دهد. محمد مرتضوی، طراح طلا و جواهر، مدرس و نویسنده که موسس و مدیر عامل آکادمی طراحی مرتضوی است، سمت‌هایی مانند طراح، ایده‌پرداز و مدیر تیم طراحی MDA و مدیریت و ایده‌پردازی سابق تیم طراحی RHYTON را در کارنامه کاری خود دارد. وی داور بین‌المللی مسابقات طراحی جواهر است و ۱۳ جایزه بین‌المللی را از آن خود کرده است. آنچه در ادامه می‌خوانید، ماحصل گفت‌وگوی ما با این طراح طلا و جواهر است.

آکادمی طراحی مرتضوی را با چه اهدافی و رویکردی تاسیس کردید؟

این آکادمی اواخر سال ۱۳۹۵ کار خود را آغاز کرد، اما بنده ۹ سال پیش از تاسیس این آکادمی، در دانشگاه تهران، دانشگاه شهید بهشتی، دانشگاه جامع علمی-کاربردی، مرکز پژوهش‌های وزارت صنایع و چند آموزشگاه دیگر تدریس می‌کردم. رویکرد و هدفم این بود که موسسه آموزشی خود را بالاتر از استانداردهای موجود در ایران تاسیس کنم. در واقع هدف من این بود که استاندارد سطح بالا که در آموزشگاه‌های خارجی اجرا می‌شود را در این آکادمی ارائه کنم، چرا که سایر موسسات آموزشی طراحی طلا و جواهر از لحاظ سخت‌افزاری و نرم‌افزاری ضعف‌های بسیاری دارند که ما در حد توان سعی کردیم، آن‌ها را برطرف کنیم.

در مورد سرفصل‌های کتاب‌هایی که توسط شما تالیف شده، توضیح دهید.

سرفصل‌هایی که در آکادمی مرتضوی آموزش می‌دهیم، بر اساس ۱۹ سال تجربه و تحقیق در زمینه ایده‌پردازی، مدل‌سازی طلا و جواهر و تمام تجربیات بنده در مدت ۱۱ سال مدیریت تیم طراحی شرکت RHYTON است. با استناد به همین تحقیقات و تجربیات، یک سری سرفصل تدوین کردیم. اولین کتابی که در این زمینه برای نرم‌افزار نوشته شد، با عنوان آموزش طلا و جواهر با پارانه با نرم‌افزار متریکس جلد یک بود که در ۲۷۰ صفحه به چاپ رسید و در اواخر سال ۱۳۹۴

جلد دوم این کتاب در ۴۳۰ صفحه چاپ شد. همچنین از سال ۱۳۹۹ تالیف کتب جدید را آغاز کردم که یکی از کتاب‌ها، طراحی با نرم‌افزار متریکس گلد است که ورژن جدید نرم‌افزار طلایی طلا و جواهر است که نگارش آن اواخر سال ۱۴۰۲ به پایان رسید که در ۳۴۰ صفحه آماده چاپ است. از حدود ۴ سال پیش هم یک کتاب دیگر درباره ایده‌پردازی و روش‌های فکری ایده‌پردازی و گسترش دادن این کانسپت در طلا و جواهر در دست نگارش دارم که تقریباً ۳۰۰ صفحه آن به اتمام رسیده و کارهای گرافیکی ۲۵۰ صفحه آن در حال انجام است. البته این کتاب بیش از ۵۰۰ صفحه خواهد بود، اما احتمالاً در دو جلد منتشر خواهد شد.

در آکادمی مرتضوی، آموزش بر اساس استانداردها و معیارهای روز دنیا چه جایگاهی دارد؟

به دلیل اینکه تیم طراحی ما با شرکت‌های خارجی کار می‌کند، استانداردها و روش‌های طراحی ما مطابق با استانداردهای روز دنیا است. در همین راستا سعی می‌کنیم که هر روز و هر ماه، موضوعات جدیدی را یاد بگیریم و آن‌ها را در کلاس‌های آموزشی خود بیاوریم. از طرفی، تلاش ما بر این است که تکنیک‌ها و روش‌های آموزشی به‌روز و مطابق با استانداردهای روز دنیا باشد. همچنین با طراحان، شرکت‌های بزرگ دنیا، دانشگاه‌ها و آموزشگاه‌های خارج از ایران، ارتباط و تعامل داریم و در نمایشگاه‌های طلا و جواهر دنیا مشارکت می‌کنیم؛ از همین رو استانداردها و روش‌های کاری این آکادمی چه در زمینه تولید و چه در زمینه آموزش، به‌روزترین در دنیا هستند.

آیا سرمایه‌گذاری در تاسیس موسسات طراحی طلا و جواهر توجیه‌پذیر است؟

این موضوع به چندین عامل بستگی دارد. در مساله آموزش، از آنجا که یک فعالیت غیر تجاری است، اصلی‌ترین مولفه‌ای که یک موسسه آموزشی را موفق می‌کند، کادر آموزشی، تجربه و تبحر کادر آموزشی است. یک موسسه آموزشی هر چقدر هم تبلیغات انجام دهد، اما اصلی‌ترین فاکتوری که عامل موفقیت یک موسسه آموزشی می‌شود، تبلیغات کلامی است؛ یعنی تبلیغاتی که توسط کارآموزان برای تبلیغات انجام می‌شود که در مدت کوتاهی جواب می‌دهد. ■

دنیای انرژی



در این بخش می‌خوانیم:

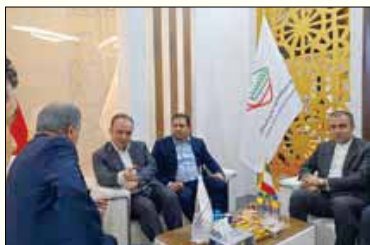
- سهامداران شرکت اراده‌ج‌دی برای تکمیل پروژه دارند
- مصرف بیش از ۴۷ درصد از گاز تولیدی کشور در بخش نیروگاهی و صنایع عمده

مدیرعامل پتروشیمی کیان

سهامداران شرکت اراده جدی برای تکمیل پروژه دارند

مصطفی حاتمی

بازدید مدیرعامل و مدیران شرکت پتروشیمی کیان از
نمایشگاه بین‌المللی ایران اکسپو



مهندس عبدالله یوری، مدیرعامل پتروشیمی کیان در بازدید از نمایشگاه بین‌المللی ایران اکسپو ۲۰۲۴ با بیان اینکه دلیل پیشرفت غیر قابل قبول پروژه به شرایط اقتصادی کشور بازمی‌گردد، گفت: ما قادر به جذب هیچ منبع خارجی به عنوان فاینانس نبودیم و تنها از محل آورده دو سهامدار توانستیم پروژه را به این مرحله برسانیم.

وی تحریم‌های بین‌المللی علیه کشور را یکی از عوامل اصلی خواند و ادامه داد: با توجه به تدابیر رهبر معظم انقلاب و تکیه بر تولید و توانمندی داخل در تلاش هستیم تا با کمک دولت، مجلس شورای اسلامی و همیاری دو سهامدار بتوانیم موانع پیش رو را برداریم.

یوری افزود: امیدوارم بتوانیم سرمایه‌گذاری از طریق شرکت‌های خصوصی داخلی و یا خط اعتباری کشور چین که به تازگی استارت خورده، پروژه را پیش ببریم.

مدیرعامل پتروشیمی کیان در پاسخ به اینکه «آیا اقداماتی انجام شده تا شاهد پیشرفت حداکثری پروژه در آینده نزدیک باشیم» گفت: به جهت انجام این کار اقدامات زیادی انجام شده و مذاکرات و جلسات زیادی با شرکت‌های خارجی و داخلی داشتیم.

وی با بیان اینکه هر دو سهامدار اراده خیلی جدی برای تکمیل این مگا پروژه دارند، افزود: این پروژه یکی از پروژه‌های بزرگ منطقه خاورمیانه خواهد بود که بعد از بهره‌برداری به تولید واقعی و ارزآوری برای کشور خواهیم رسید.



ظرفیت بالای
تولید و ارزآوری
که با تکمیل و
بهره‌برداری
کامل این پروژه
به دست خواهد
آمد، در رشد تولید
و ارزآوری برای
کشور موثر
خواهد بود



مهندس عبدالله یآوری، عضو هیات مدیره و مدیرعامل شرکت پتروشیمی کیان، دکتر علیپور، عضو هیات مدیره و قائم مقام به همراه مدیران شرکت پتروشیمی کیان از غرفه‌های مختلف نمایشگاه بین‌المللی ایران اکسپو بازدید کردند.

در این بازدیدها از غرفه هلدینگ‌های پترو فرهنگ، سرمایه‌گذاری غدیر، شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان، شرکت‌های تولید محصولات پتروشیمی و شرکت‌های سرمایه‌گذاری با مدیران و کارشناسان شرکت‌ها در حوزه سرمایه‌گذاری و فاینانسور گفت‌وگو کردند.

مدیران شرکت پتروشیمی کیان با همراه دکتر قنبری، مدیرعامل و مدیران شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان از بخش‌های مختلف و غرفه‌های شرکت‌های حوزه سرمایه‌گذاری و تولید محصولات پتروشیمی بازدید کردند.

بازدید مدیرعامل شرکت گسترش نفت و گاز پارسیان از مگا پروژه پتروشیمی کیان



اولین روز کاری مهندس سید جعفر هاشمی، مدیرعامل شرکت گسترش نفت و گاز با بازدید از مگا پروژه پتروشیمی کیان آغاز شد که نشان از عزم مدیریت جدید در پیگیری مطالبات سهامداری و توجه دغدغه‌های مدیران عامل شرکت‌های زیر مجموعه می‌باشد.

همچنین در ادامه این بازدید، مهندس هاشمی با حضور در محل احداث مگا پروژه کیان از روند پیشرفت پروژه بازدید و بر تسریع حرکت پیشرفت پروژه تاکید کرد.

مهندس عبدالله یآوری، مدیرعامل شرکت پتروشیمی کیان هدف از بازدید نمایشگاه را ظرفیت‌شناسی برای سرمایه‌گذاری در تکمیل پروژه

کیان و آشنایی با آخرین دستاوردهای صادرات محصولات کشور و شناسایی بازارهای تجاری جهانی عنوان کرد.

تکمیل و بهره‌برداری مگا پروژه کیان تحقق عینی و عملی شعار سال و فرمان رهبری فرزانه انقلاب است

مهندس عبدالله یآوری، عضو هیات مدیره و مدیرعامل شرکت پتروشیمی کیان در نشست آغازین با مدیران و مسئولان شرکت کیان، تلاش و همت برای تکمیل و بهره‌برداری پروژه کیان را تحقق عینی و عملی شعار سال و فرمان رهبری فرزانه انقلاب برشمرد.

وی نامگذاری سال از سوی رهبری انقلاب به «جهش تولید با مشارکت مردم» را منشور و سند بالادستی برای ترسیم مسیر حرکت مدیران دستگاه‌های اجرایی کشور دانست و لازمه تحقق آن را همت، مشارکت و اجرای درست قوانین و اسناد بالادستی همچون قوانین اصول مواد ۴۴ و ۸۸ قانون اساسی در خصوصی سازی بخش‌های قابل واگذاری دانست.

مدیر مگا پروژه پتروشیمی کیان، بستر طراحی و اجرای این پروژه را فرمان رهبری فرزانه انقلاب در تبدیل پالایشگاه‌ها به پتروپالایشگاه‌ها در دهه‌های پیش دانست و افزود: ظرفیت بالای تولید و ارزش آوری که با تکمیل و بهره‌برداری کامل این پروژه به دست خواهد آمد، در رشد تولید و ارزش آوری برای کشور موثر خواهد بود.

یآوری تصریح کرد: مگا پروژه پتروشیمی کیان می‌تواند به بهره‌مندی از منابع صندوق توسعه ملی و مشارکت در سرمایه‌گذاری شرکت‌های توانمند اقتصادی داخلی و خارجی، محصولات مورد نیاز وارداتی کشور را تولید و با صادرات محصولات استراتژیکی به کشورهای دیگر موجب ارزش آوری شود. عضو هیات مدیره و مدیرعامل شرکت پتروشیمی کیان به اهمیت تلاش و جهاد برای تحقق فرمان رهبری اشاره کرد و گفت: «معظم له» مسیر حرکت را تعیین و «مشارکت مردم» را به عنوان عامل اصلی تولید در کشور اعلام داشتند، از این رو بهترین شرایط برای تلاش و برنامه‌ریزی مدیران در تحقق شعار سال فراهم است.

وی افزود: باید مشارکت مردم را با روش‌های اقتصادی پیش برد، چون واگذاری سهام از طریق بورس و یا سرمایه‌گذاری هلدینگ‌های اقتصادی، بانک‌ها و... در سرعت بخشی به باروری و بهره‌برداری این پروژه کمک کرد.

یآوری ضمن تقدیر و تشکر از تلاش مدیران شرکت‌های سهامداری و شرکت‌های سرمایه‌گذاری در هدایت و راهبرد مگا پروژه کیان از آغاز پروژه تاکنون، درخواست پیگیری و مطالبه‌گری برای بهره‌مندی از ظرفیت اقتصادی همراهی مردمی و گذرگاه‌های اقتصادی در بخش‌های خصوصی، دولتی و تعاونی همچون صندوق توسعه ملی، هلدینگ‌های اقتصادی برای پیشرفت و توسعه شرکت پتروشیمی کیان را اعلام داشت.

مدیرعامل شرکت پتروشیمی کیان، خدمت در توسعه صنعت و تولید محصولات زنجیره ارزشی پتروشیمی را بالاترین ارزش دانست و به مدیران شرکت توصیه کرد تا با تلاش، اهتمام و اقدام جهادی تحقق واقعی و عینی شعار سال و فرمان رهبر معظم انقلاب را رقم بزنند. ■

گاپروژه پتروشیمی کیان می‌تواند به بهره‌مندی از منابع صندوق توسعه ملی و مشارکت در سرمایه‌گذاری شرکت‌های توانمند اقتصادی داخلی و خارجی، محصولات مورد نیاز وارداتی کشور را تولید و با صادرات محصولات استراتژیکی به کشورهای دیگر موجب ارزش آوری شود

طی سال گذشته رخ داد

دنیای انرژی

مصرف بیش از ۴۷ درصد از گاز تولیدی کشور در بخش نیروگاهی و صنایع عمده

سهیلا زمانی

عقلی در ادامه، افزود: این در حالی است که پتروشیمی‌ها نیز در ۴ ماه پایانی سال گذشته بیش از ۶ میلیارد و ۸۰۰ میلیون مترمکعب گاز دریافت کردند که این عدد هم، به منزله افزایش ۱۲ درصدی گاز تحویلی به این بخش در بازه زمانی ۴ ماهه پایانی سال ۱۴۰۲ نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۱ است.

به گفته وی، در بخش نیروگاهی نیز، در دوره زمانی ۴ ماهه پایانی سال، بیشتر از ۱۵ میلیارد مترمکعب گاز به نیروگاه‌ها تحویل شد که حاکی از رشد ۲ درصدی گاز تحویلی نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۱ است.

مدیر دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران در بخش دیگری از سخنان خود، سهم بخش فولاد در دریافت گاز در ۴ ماه پایانی سال ۱۴۰۲ یعنی در دوره سرد سال را بارشده حدود ۱۳ درصدی، بیش از ۳ میلیارد و ۲۰۰ میلیون مترمکعب عنوان کرد و گفت: بخش خانگی، تجاری و صنایع غیر عمده نیز در این بازه زمانی، ۶۳ میلیارد مترمکعب گاز مصرف کرده که ۳ میلیارد مترمکعب کمتر از زمستان سال ۱۴۰۱ بوده و معادل ۳۸ درصد کاهش را نسبت به مدت مشابه در سال ۱۴۰۱ نشان می‌دهد.

به عبارتی، بخش نیروگاهی و صنایع عمده کشور، سال گذشته بیش از ۴۷ درصد از مجموع گاز تولیدی را مصرف کرده‌اند، این در حالی است که مصرف بخش خانگی، تجاری و عمومی در سال گذشته ۱۱۹ میلیارد مترمکعب ثبت شده که با توجه به افزایش نسبی دما نسبت به سال ۱۴۰۱، حدود ۳ درصد کاهش داشته؛ به این ترتیب، مصرف این بخش کمتر از ۴۴ درصد بوده است.

به گفته عقلی، بخشی از گاز تولیدی طبق تعهدات صادراتی صادر می‌شود و مابقی گاز شیرین تولیدی، صرف تزریق به میدین گازی برای ذخیره‌سازی و میدین نفتی برای افزایش تولید نفت می‌شود. مطابق آمار ارائه شده، سال گذشته نیز نسبت به سال ۱۴۰۱، حدود ۱۳ درصد در بخش تزریق گاز به میدین ذخیره‌سازی گاز و ۶۳ درصد تزریق گاز به میدین نفتی افزایش داشته است.

نکته قابل توجه این که علی‌رغم جابجایی گاز در خطوط انتقال و با تدابیر اندیشیده شده، میزان سوخت مورد نیاز (سوخت دهی) ایستگاه‌های تقویت فشار، ۷ درصد نسبت به سال ۱۴۰۱ کاهش یافته است.

شایان ذکر است کاهش مصرف گاز در بخش خانگی به منزله افزایش میزان گاز تحویلی به بخش‌های مولد اقتصادی همچون صنایع بزرگ و پتروشیمی‌ها است. ■



سال گذشته بخش نیروگاهی با ۱۱ درصد افزایش تحویل گاز نسبت به سال ۱۴۰۱، بالغ بر ۷۹ میلیارد مترمکعب گاز مصرف کرد.

سعید عقلی، مدیر دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران با اعلام این خبر، اظهار داشت: این افزایش حجم تحویل گاز به نیروگاه‌ها سبب شد تا این بخش نسبت به سال ۱۴۰۱، حدود ۱۰ درصد سوخت مایع کمتری مصرف کند که به نوبه خود، به بهبود کیفیت محیط زیست کشور کمک شایانی کرده است.

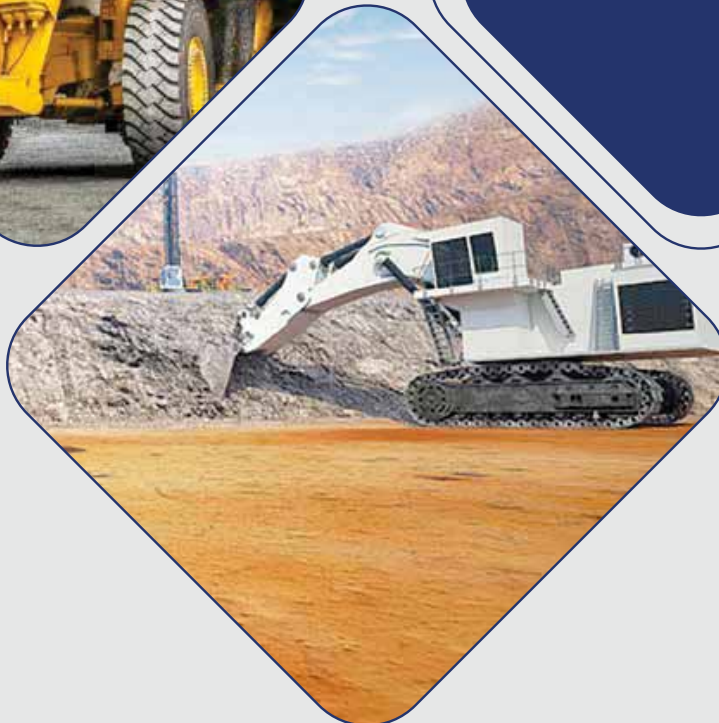
وی ادامه داد: میزان مصرف بخش صنایع فوق عمده شامل پتروشیمی‌ها، کارخانه‌های فولادی بزرگ، صنایع سیمان، پالایشگاه‌ها، صنایع مس و آلومینیوم نیز در سال گذشته، بالغ بر ۵۰۷ میلیارد مترمکعب ثبت شده که این عدد نیز حاکی از رشد ۶ درصدی میزان گاز تحویلی به این بخش نسبت به مدت مشابه سال قبل است.

به گفته عقلی، در واقع، بخش نیروگاهی و صنایع عمده کشور، سال گذشته بیش از ۴۷ درصد از مجموع گاز تولیدی کشور را مصرف کرده‌اند. مدیر دیسپچینگ شرکت ملی گاز ایران مصرف بخش خانگی، تجاری و عمومی طی سال گذشته را ۱۱۹ میلیارد مترمکعب عنوان کرد و گفت: این میزان مصرف با توجه به افزایش نسبی دما نسبت به سال ۱۴۰۱، حدود ۳ درصد کاهش داشته؛ به این ترتیب، مصرف این بخش کمتر از ۴۴ درصد بوده است.

۴۶

ماشابه دنیای انرژی سرمایه‌گذاری
در دیپلمت ۱۴۰۳ • شماره ۹۰

دنیای معدن



در این بخش می خوانیم:

- مجوز واردات ماشین آلات معدنی در دست خواران
- مزایای تولید فولاد؛ قربانی آشفته گی سیاست گذاری دولتی شده است

معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

مزایای تولید فولاد

قربانی آشفته‌گی سیاست گذاری دولتی شده است

زهرا نوروزی

کارشناسان اقتصادی بر این باورند که صنعت فولاد ایران یکی از صنایع مهم و ارزآور برای کشور است، اما آیا تمامی سود و پتانسیل این صنعت ارزآور به شکوفایی رسیده است؟ بسیاری از صاحب‌نظران معتقدند که صنعت فولاد ایران از روزهای خویش فاصله گرفته است. محمد یعقوبی، معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در گفت‌وگو با ما، از دلایل افول صنعت فولاد سخن گفته و معتقد است: صنعت فولاد قربانی منافع متضاد دولت شده و مزایای مهم آن که عامل برتری صنعت فولاد نسبت به رقبای خارجی بوده را از دست داده است. وی دلایل افت صنعت فولاد را تشریح کرده و به راهکارهای مناسب سامان‌دهی صنعت فولاد اشاره می‌کند. ماحصل این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

چه عواملی این سیر نزولی را رقم زده است؟

سه مزیت از جمله سنگ‌آهن کافی، انرژی در دسترس و نیروی کار ارزان از مزایای تولید فولاد در ایران بود، ولی متأسفانه در چند سال اخیر این سه مزیت از این صنعت گرفته شد. سنگ آهنی که به نرخ یارانه‌ای به فولاد داده می‌شد، اکنون به نرخ صادراتی به فولادها داده می‌شود. مثلاً انرژی گاز که به قیمت یارانه‌ای به تولید فولاد اختصاص پیدا کرد، حالا گران‌تر از قیمت کشورهای منطقه مانند فولاد، عمان و قطر به صنعت فولاد فروخته می‌شود. نرخ انرژی مورد نیاز تولید با جهش بی‌سابقه ۲۰ برابری همراه بوده است. مزیت نیروی کار ارزان با نیروهایی که به کارخانه‌های فولادی تحمیل شدند نیز از دست رفت. به عنوان مثال، کارخانه ذوب‌آهن اصفهان که سه میلیون تن تولید دارد، باید با دو هزار نفر اداره شود، اما هم‌اکنون با ۲۰ هزار نفر نیرو اداره می‌شود. طبیعتاً تحمیل نیروی مازاد این مزیت را از صنعت فولاد جدا و هزینه مضاعف نیز ایجاد کرد.

مقرر شده که صنعت فولاد ایران تا سال ۱۴۰۴ برای رسیدن به ۵۵ میلیون تن ظرفیت‌سازی کند. آیا این موضوع عملی خواهد شد؟

مسئله این ظرفیت‌سازی به تولید نخواهد رسید، چرا که عواملی مانند محدودیت‌های انرژی، حمل‌ونقل، لجستیک، تامین مالی، خدمات بانکی و ارزی هنوز در سطح صنعت فولاد توسعه پیدا نکرده است. به عبارت دیگر، زیرساخت‌های لازم برای بهره‌برداری از صنعت فولاد آماده نیست. در کنار این عوامل، بازارهای مصرفی فولادی نیز مثل ساخت‌وساز و پروژه‌های عمرانی در حال رکود هستند. تحریم‌ها و کم‌رونقی بازارهای صادراتی عوامل دیگر هستند که به نزولی شدن ضریب بهره‌برداری صنعت فولاد دامن زده‌اند. میانگین ضریب بهره‌برداری کارخانه‌های تولید فولاد در دنیا ۷۲ الی ۷۳ درصد است. کشورمان تا سال ۱۳۹۹ به این ضریب فولادی رسیده بود، اما این رقم



تحلیل شما از بازار داخلی فولاد در سال پیش رو چیست و آیا در شرایطی که جدال‌های سیاسی در خاور میانه بیشتر شده، عوامل همیشگی مانند تورم، نوسانات ارزی، کمبود تولید سنگ‌آهن تاثیر بیشتری بر صنعت فولاد ایران خواهند گذاشت؟

باید صنعت فولاد ایران را به دو بخش قبل از سال ۱۳۹۹ و بعد از آن تقسیم کنیم. این صنعت تا سال ۱۳۹۹ رشد خوبی را به ثبت رساند و تولید و صادرات صنعت فولاد کشور افزایش پیدا کرد. تولید فولاد در این مقطع زمانی به رکورد ۳۰ میلیون تن دست یافت، نسبت صادرات به تولید افزایش پیدا کرد و ایران به جایگاه دهم تولیدکنندگان فولادی رسید. مجموع این شرایط از سیر صعودی صنعت فولاد در ایران حکایت می‌کرد، اما در سال اخیر روند تضعیف کارخانه‌های فولادی در کشور آغاز شد؛ بنابراین شاید در نگاه اول صنعت فولاد سیر صعودی داشته باشد، ولی بدنه کارخانه‌ها با مشکلات جدی روبه‌رو شده است.

هم اکنون به ۶۳ درصد رسیده که نشان دهنده کاهش جدی بهره‌برداری است و گویای این است که ۴۰ درصد از ظرفیت تولید صنعت فولاد کشور خالی مانده است. بر اساس آخرین آمار، در سال ۱۴۰۲ بیش از ۳۲ میلیون تن فولاد تولید شده که رشد ۵ درصدی تولید را نشان می‌دهد که این افزایش رشد، بیشتر به دلیل حضور واحدهای تولیدی نوظهور است و واحدهای تولیدی قدیمی در بهترین حالت توانسته‌اند تولید خودشان را حفظ کنند. اگر با روند تولیدهای سال‌های قبل ادامه می‌دادیم، امسال می‌توانستیم به رقم ۴۰ میلیون تن فولاد برسیم؛ بنابراین ما ۸ میلیون تن از هدف گذاری صنعتی خودمان عقب هستیم، در حالی که ظاهر آمار از رشد ۵ درصدی تولید خبر می‌دهد. اگر با این روند پیش برویم، امسال گپ ظرفیت پیش‌بینی شده و تولید واقعی بیشتر خواهد شد. قرار ما این بود که از ۵۵ میلیون تن ظرفیت تولید شده، ۳۵ میلیون تن فولاد برای مصرف داخل به کار بیاید و ۲۰ میلیون تن صادر شود. در سال ۱۴۰۲ تنها ۱۲ میلیون تن آهن صادر شده؛ بنابراین ما ۸ میلیون تن از ظرفیت پیش‌بینی شده برای صادرات در سال ۱۴۰۴ عقب بوده و بعید است که بتوانیم این عقب‌ماندگی را جبران کنیم.

چه راهکارهایی می‌تواند به جبران این عقب‌ماندگی کمک کند؟

اگر بخواهیم طبق چشم‌انداز پیش‌بینی صنعت فولاد گام برداریم، رعایت چند نکته ضروری است. ابتدا باید تمام ترمزهای صادراتی این صنعت که مانع صادرات می‌شود را قطع کنیم. اولین گام در راستای این اصلاح، عوارض صادراتی است. در هیچ کجای دنیا به شمش و اغلب محصولات نهایی گفته نمی‌شود، بلکه طبق تعاریف انجمن جهانی فولاد جهانی شمش و اغلب محصولات نیمه‌نهایی هستند؛ بنابراین این تعریف که اسلب و شمش نیمه‌خام هستند و بر همین اساس باید از آن‌ها عوارض صادراتی اخذ شود، از اساس اشتباه است. متأسفانه بر اساس همین تعریف اشتباه، معافیت صادراتی صنعت فولاد نیز حذف شده است. نتیجه این کلام این است که وقتی ما انتظار صادرات ۲۰ میلیون تنی از صنعت فولاد داریم، باید به سمت سیاست‌های تسهیل‌کننده پیش برویم. حذف عوارض صادراتی و معافیت‌های مالیاتی گام‌هایی هستند که ما را به سمت این سیاست نزدیک‌تر می‌کنند. مسأله تثبیت نرخ ارز، معضل دیگری است که باید حل شود. هم‌اکنون تفاوت ارز نیمایی و آزاد به حدود ۶۰ درصد می‌رسد. در حال حاضر شمش طلا مبادلات بانک مرکزی با قیمت ۶۵ تومان معامله می‌شود؛ بنابراین همین نرخ باید برای صادر کنندگان نیز اعمال شود.

برای افزایش صادرات زنجیره فولاد از ۷/۶ میلیارد دلار به ۱۰ میلیارد دلار، چه اقداماتی باید در دستور کار قرار گیرد؟

زیربنای توسعه صادرات، قوی شدن پایه‌های تولید است، اما متأسفانه در سال‌های اخیر صنعت فولاد قربانی شده است. دلیل بنده بر این مدعا این است که نرخ انرژی صنعت فولاد با سایر صنایع فرق می‌کند. اگر محدودیت نرخ انرژی ملی است، باید برای همه صنایع اعمال شود؛ در

غیر این صورت این رویکرد متفاوت، رویکرد تبعیض‌آمیز است. شاید استدلال این روش این است که با این روش در آمد بیشتری نصیب دولت می‌شود، اما این عادلانه نیست. در مرحله بعد در زمانی که نرخ انرژی صنعت فولاد در ۴ سال ۲۵ برابر شده است، در پیک تولید با محدودیت‌هایی نظیر قطع برق و گاز مواجه می‌شود. متأسفانه عدم تولید به دلیل محدودیت‌های انرژی سه میلیارد دلار زیان به این صنعت وارد می‌کند. اگر این تولید رخ می‌داد، سه میلیارد دلار درآمد ارزی به اقتصاد کشور بازمی‌گشت. می‌توان گفت که افزایش تولید باز بر ساخت‌های ضعیف عملاً میسر نیست؛ بنابراین در نتیجه این روش‌ها، حاشیه سود کارخانه‌های تولیدی روز به روز کمتر شده و از سال‌های اوجش فاصله گرفته است.

آیا انجمن فولاد توانسته با ریزنی و تعاملات سازنده، دولت را به مسیر سیاست‌های درست در صنعت فولاد نزدیک کند؟

در این سال‌ها به عنوان یک انجمن، به دولت مشاوره و درباره عواقب تصمیمات غلط هشدار داده و در زمان مناسب راهکارهایی ارائه دادیم، اما سیاست‌گذاری در حوزه فولاد بر عهده دولت است و در سال‌های اخیر دولت، انجمن‌ها و تشکلهایی که نماینده بخش خصوصی هستند را به بازی نمی‌گیرد؛ بنابراین بسیاری از سیاست‌ها بعد از ابلاغ رسمی به اطلاع ما می‌رسد و درست بعد از حواشی بسیار و تلاطم بازار باب گفت‌وگو باز می‌شود. نمونه این وضعیت، موضوع عوارض صادراتی است که در تیر ماه ابلاغ و بعد از ریزنی و گفت‌وگو در اسفندماه اصلاح شد. نتیجه این نوسانات در عرصه سیاست‌گذاری ضربه جدی به تولید و صادرات صنعت فولاد بود.

چرا سیاست واحدی درباره صنعت فولاد در دولت اعمال نمی‌شود و راهکار شما برای بهبود این وضعیت چیست؟

بخش‌های مختلف دولت به صورت جزیره‌ای عمل می‌کنند و این عامل اصلی آشفتگی در سیاست‌گذاری‌های دولتی است. بخش‌های مختلف دولت با همدیگر تضاد آراء و تضاد منافع داشته و اهداف مختلفی را دنبال می‌کنند. بخشی به دنبال جبران کسری بودجه، برخی به دنبال تنظیم بازار و بعضی دیگر به دنبال سودآوری برای مجموعه خودشان هستند؛ بنابراین مجموعه واحدی وجود ندارد تا این اهداف را جمع کند. در سال‌های گذشته ستادی به نام زنجیره فولاد وجود داشت که به ستاد فولاد معروف بود که بخش‌های مختلفی داشت، تمامی اطلاعات صنعت فولاد در این ستاد پایش می‌شد، میزان تولید و صادرات زنجیره فولاد در این ستاد بررسی می‌شد و اتفاقاتی خوبی در حال رخ دادن بود؛ اما مدتی بعد این ستاد به دلایل نامعلوم متوقف شد. شایان ذکر است، احیای ستاد زنجیره فولاد یکی از راهکارهایی است که می‌تواند آشفتگی سیاست‌گذاری‌های دولتی را به حداقل برساند. تشکیل این ستاد با حضور ذی‌نفعان و فعالان بخش خصوصی، دولت را به سیاست‌گذاری واحد نزدیک می‌کند. ■

احیای ستاد زنجیره

فولاد یکی از

راهکارهایی است

که می‌تواند آشفتگی

سیاست‌گذاری‌های

دولتی را به حداقل

برساند. تشکیل این

ستاد با حضور ذی‌نفعان

و فعالان بخش

خصوصی، دولت را به

سیاست‌گذاری واحد

نزدیک می‌کند

دبیر انجمن تولید کنندگان و وارد کنندگان ماشین آلات معدنی تاکید کرد

مجوز واردات ماشین آلات معدنی در دست رانت خواران

مهدیه شهسواری

فناوری به روز، کارآمد و ایمن عامل رشد همه صنایع از جمله صنعت مهم معدن در سراسر جهان است و می توان گفت، زمانی که دسترسی معدن داران و ذی نفعان این صنعت با مشکل و کندی روبه رو باشد، انتظار شکوفایی این صنعت خیال خامی بیش نیست. با یک نگاه کلی درمی یابیم که مقوله تولید و ماشین آلات معدنی در کشور چالش هایی جدی دارد که بسیار تأمل برانگیز است. عبدالرضا صالحی، دبیر انجمن تولید کنندگان و وارد کنندگان ماشین آلات معدنی در گفت و گو با ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» با تشریح این شرایط بر این باور است که قانون گذاری های غلط باعث شده که دلالتان و افراد رانت خوار جای نمایندگی رسمی ماشین آلات معدنی در کشور را بگیرند. در حالی که ثبت سفارش های نمایندگی رسمی تایید نمی شوند و برخی نهادها و گروه ها به راحتی ماشین معدنی وارد می کنند. وی با اشاره به اینکه از ابتدای امسال، وزارت صمت واردات ماشین آلات سنگین که تا سال گذشته امکان واردات داشت را نیز به شکل CBU یا همان دستگاه کامل ممنوع کرده و باید حداقل ۲۰ درصد دستگاه تولید داخل باشد، گفت: زیر ساخت تولیدی برای این تجهیزات در کشور فراهم نیست؛ بنابراین اتخاذ این بخشنامه به معنای ممنوعیت کامل ورود ماشین آلات معدنی است. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

این وضعیت آن است که برنامه ریزی کارخانه ها برای زمان بندی تولید برهم می ریزد و در نتیجه، محصول مورد نیاز مشتریان در زمان وعده داده شده به دست آن ها نمی رسد. وقتی تولیدی در کار نیست، بخش عظیمی از نیروهای خبره و آموزش دیده کارخانه ها در خطاهای تولید معطل می مانند و در نتیجه، فضای تولید به سوی رخوت و بی هدفی حرکت می کند. اکنون که به طرف تابستان حرکت می کنیم، قطعی برق چالش اصلی کارخانه ها است و همین مساله نیز سد دیگر در برابر تولید است. اگر روند تخصیص ارز بر همین روال ۴ ماه گذشته پیش برود، شرکت های تولیدی سه ماه ابتدای امسال را برای تولید از دست خواهند داد و بازار متلاطم خواهد شد، زیرا کمبود ماشین آلات تولیدی بر چرخه تولید این صنعت آثار منفی بر جای خواهد گذاشت. در همین دو ماهه اخیر با لافتن قیمت ارز و سر در گمی وزارت صمت و بانک مرکزی از وعده تخصیص ارز مورد نیاز شرکت ها که هر هفته عقب می افتد، از روزهای خوبی خبر نمی دهد.

آیا در این شرایط که امکان تولید بیشتر فراهم نیست، واردات ماشین آلات در سایه نوسانات سیاست خارجی بر میزان واردات تاثیر گذار خواهد بود؟

مساله جنگ تنها ابعاد نظامی ندارد. صنعتگران چند سالی است که با جنگ اقتصادی درگیر هستند. تحریم های بانکی و عدم ارتباط مؤثر با دنیا شرکت ها را از نظر اقتصادی و تجاری ضعیف کرده است. محدودیت هایی که وزارت صمت برای واردات اعمال کرده، مزید بر علت شده است. طبق دستورالعمل جدید وزارت صمت، واردات ماشین آلات به شکل CBU یا همان دستگاه کامل ممنوع شده و باید حداقل ۲۰ درصد دستگاه تولید داخل باشد. سؤال اینجاست که چگونه ۲۰ درصد ماشین آلاتی نظیر دامپتراک های بالای ۵۰ تن و بیل



ارزیابی شما از وضعیت تولید در سال جدید چیست و آیا سیاست های دولت به سمت تسهیل گری تولید و واردات ماشین آلات معدنی پیش رفته است؟

متأسفانه دولت جدید در راستای تسهیل گری برای واردات و یا تولید ماشین آلات معدنی گام جدی برنداشته است. می توان گفت که در چند سالی که تحریم های خارجی بر کرده صنعت معدن سنگینی می کند، تحریم های داخلی نیز بر دست و پای صنعتگران داخلی گره خورده است.

در شرایط فعلی مساله کمبود ارز، اولین مشکل جدی تولید کنندگان است. هم اکنون ۵ ماه است که هیچ گونه ارزی به تولید کنندگان تخصیص داده نشده است. در سایه این بی توجهی، تولید کنندگان ماشین آلات معدنی نمی توانند تجهیزات مورد نیاز خود را وارد کنند، چرا که حدود ۷۰ درصد قطعات اصلی یک ماشین وارداتی هستند. نتیجه

مکانیکی و بولدورهای سنگین که اصلاً زیرساخت‌های تولیدی آن در داخل کشور وجود ندارد، در کشور تولید شود؟ بنابراین این بخشنامه در شرایطی که هیچ‌گونه سخت‌افزار و امکانات فنی برای تولید این سبک ماشین‌آلات در کشور وجود ندارد، بسیار عجیب است؛ اگرچه این شرایط جدیدی نیست. در سال گذشته نیز از ورود برخی دستگاه‌ها با این استدلال که امکان تولید این ماشین‌آلات در کشور وجود دارد، جلوگیری شد. نکته جالب و قابل تأمل این است که در همان برهه زمانی ثبت سفارش نمایندگان رسمی برندهایی برای ماشین‌آلاتی که مجوز ورود داشتند، متوقف شد و افراد و نهادهایی که رانت‌های ویژه‌ای داشتند، ماشین وارد کرده و به فروش می‌رساندند، بدون اینکه تضمینی برای خدمات پس از فروش بدهند؛ بنابراین با این دستورالعمل جدید به‌طور رسمی مجوز واردات ماشین‌آلاتی که نیاز معادن کشور را مرتفع می‌کردند از دست اعضای این انجمن گرفته شده و تیر خلاص به فعالیت بدنه نمایندگان رسمی تجهیزات معدنی زده شده است. ناگفته نماند، این قانون تبصره‌ای دارد که تمامی مجوزها باید در کمیته دولتی به امضا برسند و همین مساله باز هم پای رانت برخی سودجویان را به مقوله واردات ماشین‌آلات که رگ حیاتی معادن کشور است، باز می‌کند.

این تضعیف عاقدانه نمایندگی‌هایی که به‌طور رسمی ماشین‌آلات مورد نیاز معادن را تأمین می‌کردند، چه تأثیری بر تولیدات معدنی کشور دارد؟

مسئله ورود افراد غیر متخصص به مقوله تولید و واردات ماشین‌آلات معدنی صدمات جبران‌ناپذیری به صنعت معدن کشور وارد می‌کند. اکنون واردات تجهیزات معدنی به دست رانت‌خواران و افراد غیر متخصص افتاده که هیچ صبغه در انجام این کار ندارند. این افراد به دلیل ضعف دانش با شرکت‌های مادر هیچ‌گونه ارتباطی نداشته و ندارند و تنها به عنوان یک خریدار وارد این عرصه تخصصی می‌شوند

و اگر مقوله فرار ارزی این دسته از خریداران را نیز به این مقوله اضافه کنیم، ابعاد زیان‌آور این ماجرا را بیشتر درک خواهیم کرد. متأسفانه این وضعیت، آمار واردات ماشین‌آلات معدنی را از دست ما خارج کرده و ما نمی‌توانیم با قاطعیت اعلام کنیم که کدام دسته از ماشین‌آلات و به چه میزانی به معادن می‌رسند. گاهی گمرک استعلام برخی ماشین‌آلات را از ما می‌گیرد، اما واقعیت این است که ما نمی‌دانیم این مجوزها از چه کانالی به این افراد می‌رسد؛ بنابراین با این وضعیت و به شکل عامدانه نمایندگی رسمی برندهای رسمی تجهیزات معدنی کنار گذاشته شده‌اند.

آیا این تفکر که با این مجوزهای جدید حتی خود معدن‌داران می‌توانند ماشین‌آلات معدنی وارد کنند، به بهبود وضعیت معادن کمک می‌کند؟

مسئله اخیر، این تصمیمات هیچ کمکی به تسهیل تولید نخواهد کرد. در هیچ کجای دنیا معدن‌دار، ماشین‌دار نیست، بلکه تقسیم تخصصی کارها به تسهیل تولید کمک خواهد کرد. همان‌طور که اقداماتی مانند اکتشاف، کانه زنی و استخراج معادن تفکیک شده و به پیمانکاران متخصصان سپرده می‌شود. بحث ورود تجهیزات مورد نیاز معدن نیز همین است. به دلیل قیمت سوخت ارزان و پایین بودن قیمت واردات ماشین‌آلات کهنه و مستعمل معدنی نسبت به فرآیند استخراج و اکتشاف معدن، برخی معدن‌داران با نگاه سودآوری به مقوله وارد کردن ماشین‌آلات نگاه می‌کنند، اما این سود نیز پایدار نیست. به یاد داشته باشیم، زمانی که قیمت گازوئیل گران شود، ماشین‌آلات مستعمل نه تنها برای معدن‌داران سوددهی ندارند، بلکه ضرر ده خواهند شد؛ بنابراین راه بهبود این شرایط این است که معدن‌داری و ماشین‌داری از هم تفکیک شده تا از صدمات بلندمدت به صنعت معدن کشور جلوگیری شود. ■

ورود افراد
غیر متخصص
به مقوله تولید و
واردات ماشین‌آلات
معدنی صدمات
جبران‌ناپذیری به
صنعت معدن کشور
وارد می‌کند. اکنون
واردات تجهیزات
معدنی به دست
رانت‌خواران و افراد
غیر متخصصی افتاده
که هیچ صبغه در
انجام این کار ندارند



در نشست مشترک موسسه فولاد سبز و نماینده شرکت ان پی تی مطرح شد

فولاد سبز پدیده دست نیافتنی و لاکچری نیست

زهرا نوروزی

اهمیت تولید فولاد سبز امروز در جهان یک امر تزئینی نیست، بلکه ضرورتی واجب است که کشورهای جهان را به سوی مصوب کردن قوانین و تعریف کردن چشم اندازهای مختلف کشانیده است. کاهش و حذف تولید کربن و انتشار گازهای گلخانه‌ای، حذف سوخت‌های فسیلی، جایگزینی آن با انرژی‌های تجدیدپذیر، کاهش تولید آلاینده‌های محیطی، بهبود محیط زیست و صرفه جویی در منابع سنگ آهن به دلیل امکان استفاده مستقیم از آهن قراضه تنها بخشی از فواید فولاد سبز در جهان است. به اعتقاد کارشناسان، به رغم رغبت دنیا به تولید فولاد با دیاکسید کربن، در ایران با چالش‌های جدی روبه‌رو است. برای بررسی این موضوع، در دفتر ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» میزگرد تخصصی با عنوان «چشم‌انداز فولاد سبز» را با حضور میهمانان گرامی، دکتر محمود داوودی، نماینده موسسه فولاد سبز که در حوزه پژوهش‌های جدی و علمی فولاد سبز در جهان گام برداشته و نتایج تحقیقات بین‌المللی را در کشور به روزرسانی می‌کند و همچنین مهندس مجید حیدری، نماینده شرکت ان پی تی فعال در زمینه فولاد سبز، دارای مدرک کارشناسی ارشد مهندسی متالورژی دانشگاه علم و صنعت ایران و همچنین دارای تجربیات عملی بیست‌ساله در زمینه زنجیره فولاد از سنگ آهن تا محصول نهایی را برگزار کردیم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

شدن، این گازها تغییراتی روی ترکیب گاز تنفسی تمام موجودات ایجاد می‌کند که برای ادامه حیات آن‌ها مضر است؛ بنابراین بر اساس توافق کشورهای مختلف در پاریس، سقفی برای انتشار کربن توسط هر کشور تعیین شده است.

صنعت فولاد چه نقشی در زمینه تولید دیاکسید کربن دارد؟

صنایع مختلف هر یک سهمی در انتشار کربن دارند. به طور مثال، سهم صنایع خودرویی از انتشار کربن بیش از ۱۲ درصد و بیش از ۷ درصد از انتشار گازهای کربن، ناشی از تولید فولاد است. فولاد سهم کمتری در انتشار گاز کربنیک در مقایسه با برخی صنایع دارد، اما به دلیل مجتمع بودن انتشار آن در یک ناحیه، محدودسازی آن مدنظر دولت‌ها است. از سهم ۷ درصدی انتشار گاز کربنیک توسط صنایع فولاد، بیش از ۹۰ درصد آن ناشی از احیای آهن در کوره بلند است، در حالی که تنها ۷۵ درصد از فولاد جهان به روش کوره بلند و مابقی به روش‌های الکتریکی تولید می‌شود. در مقایسه با روش الکتریکی، روش کوره بلند، کربن بیشتری تولید می‌کند. در تولید فولاد به روش کوره بلند ۲۰۴ تن کربن در ازای تولید یک تن فولاد منظر می‌شود که میزان قابل توجهی است؛ بنابراین کشورهای مختلف با توجه به تعهد خود در پیمان پاریس، برای محدود کردن انتشار کربن، قوانینی را وضع کرده‌اند که می‌توان به تعیین ضرب‌الاجل برای به صفر رساندن انتشار گاز کربنیک در تولید فولاد در کشورهای مختلف اشاره کرد.

بحث تولید فولاد سبز یکی از چالش‌های مهمی است که شاید کمتر به آن پرداخته شده است. وقتی پای صحبت

درباره ضرورت تولید فولاد سبز در جهان توضیحاتی ارائه فرمایید.



مهندس مجید حیدری: مهمترین مساله در حیات انسان‌ها، محل زندگی آن‌ها است که در واقع همان کره زمین است. دما، وجود آب، اکسیژن و ترکیب گازی اتمسفر از جمله پارامترهایی است که کره زمین را به مکان مناسبی برای حیات انسان‌ها تبدیل کرده است. دخل و تصرف انسان‌ها در زمین و تغییراتی که ایجاد می‌کنند، باعث برهم خوردن تعادل محیط زیست و تغییرات قابل توجهی در این پارامترها می‌شود. به عنوان مثال، صنعتی شدن باعث تغییرات در منابع آبی شده و از طرفی تولیدات بیشتر، استفاده از وسایل نقلیه احتراقی، استفاده از سوخت‌های فسیلی برای گرمایش محل زندگی، مقادیر فوق‌العاده‌ای گازهای کربنیک تولید می‌کند. این گازهای کربنیک در کنار متان، اکسیدهای نیترو، ازن در اتمسفرهای پایین تشکیل دهنده گازهای گلخانه‌ای هستند و اثر گلخانه‌ای ایجاد می‌کنند. اثر گلخانه‌ای؛ یعنی گرم‌تر شدن زمین از حد طبیعی آن که موجب تغییرات آب و هوایی روی زمین و مخاطراتی برای محیط زیست می‌شود. علاوه بر گرم‌تر

کشورهای مختلف
با توجه به تعهد خود
در پیمان پاریس
برای محدود کردن
انتشار کربن،
قوانینی را وضع
کرده‌اند که
می‌توان به تعیین
ضرب‌الاجل برای به
صفر رساندن
انتشار گاز کربنیک
در تولید فولاد در
کشورهای مختلف
اشاره کرد

متولیان امر می‌نشینیم، به موانعی نظیر هزینه‌های بالای تولید فولاد سبز، عدم دسترسی به فناوری و سیاست‌گذاری دولتی در راستای مسیر رسیدن به فولاد سبز اشاره می‌کنند. آیا شما با این پیش‌فرض موافق هستید؟



دکتر محمود داوودی: در قدم اول باید به روشن شدن مفاهیم در این مقوله بپردازیم، زیرا اطلاعات سطحی با مفاهیم علمی و تاثیرگذار فاصله زیادی دارد. فولاد سبز به اشتباه با نام هیدروژن شناخته می‌شود؛ بر اساس همین پیش‌فرض اشتباه، مسیر تحقق فولاد سبز را مساوی با هزینه‌های هنگفت و غیرممکن یکی می‌دانند. پیش‌فرض نادرست دیگر اینکه، چون در جهان به ازای احیای هر تن فولاد، ۲/۱ دهم دی‌اکسید کربن تولید می‌شود، اما چون در ایران از روش احیای مستقیم استفاده می‌شود، این رقم به ازای احیای هر تن فولاد ۱/۴ دهم تولید می‌شود. بر اساس همین دیدگاه فکر می‌کنیم که شاخص تولید دی‌اکسید کربن ما از شاخص دنیا پایین‌تر است و از دنیا نه تنها عقب‌تر، بلکه جلوتر نیز هستیم؛ بنابراین تصور می‌کنیم که فناوری فولاد سبز، لاکچری و گران‌قیمت است. از سوی دیگر، فکر می‌کنیم که فناوری تولید ما از دنیا بالاتر است. مشکل این دیدگاه این است که امکان دارد بسیاری از کشورها این‌گپ را در فاصله زمانی کوتاهی جبران کنند، اینجاست که لزوم برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری مدون خودش را بیشتر نشان می‌دهد. برای روشن شدن این مساله، به آماری اشاره می‌کنم، ما در حال حاضر ۱۱۰ میلیون تن آهن اسفنجی داریم که ۳۰ درصد پیشرفت داشته است. امسال رکود تولید فولاد به رقم ۵۰ میلیون تن رسیده، اما مصرف داخلی ما بیش از ۲۰ میلیون تن نیست. نتیجه اینکه بخش اعظمی از تولید فولاد برای صادرات به کشورهای دیگر تولید می‌شود؛ بنابراین این فولاد صادراتی باید منطبق با سلیقه مشتری خارجی باشد. این دیدگاه که تصور کنیم، فولاد ایران با هر شرایطی خریدار ثابت دارد، از اساس اشتباه است.

مسیر تولید و رسیدن به فولادی که منطبق با استانداردهای جهانی از جمله فولاد سبز است، از کجا آغاز می‌شود؟

به‌طور مشخص می‌توان گفت که شروع این مسیر از جاده بهره‌وری آغاز می‌شود. ما در گام اول باید تلاش کنیم که به سمت تولید فولاد با بهره‌وری بیشتر حرکت کنیم. وقتی آمار سه ماه تولید فولاد در سال ۱۴۰۲ را بررسی کردیم، به این نتیجه رسیدیم که سهم انرژی و نیروی انسانی در تولید فولاد ایران با کشور آلمان برابر است. تحلیل این آمار گویای این است که ما انرژی و نیروی انسانی بیشتری در مسیر تولید فولاد استفاده می‌کنیم، زیرا انرژی نیروی انسانی در آلمان از ایران بسیار گران‌قیمت‌تر است؛ بنابراین با بررسی اعداد و ارقامی که همگی در سایت کدال آمده، به این نتیجه می‌رسیم که فولاد ما بهره‌ور نیست؛ لذا حتی اگر موضوع فولاد سبز و محیط زیست را برگ خرید بگیریم، تنها راه نگاه داشتن حاشیه سود فولاد ایران، بهره‌وری بیشتر است. این در حالی است که فولاد ما مستقیم از معدن استخراج و استحضار می‌شود؛ یعنی تنها هزینه استحضار را در نظر می‌گیریم و هزینه معدن و اکتشافات را جدید را در این پروسه محاسبه نمی‌کنیم؛ بنابراین در صورت محاسبه این برگ خریده‌ها خواهیم دید که قیمت واقعی و تمام‌شده فولاد ایران بسیار بیشتر از قیمت کنونی خواهد بود. به‌طور خلاصه باید بگوییم که کاهش بهره‌وری فولاد، خودش را با یک آمار نشان می‌دهد. تولید فولاد در سال گذشته ۵۰ درصد افزایش داشته، اما سود ناشی از آن تنها ۲۰ درصد افزایش داشته است؛ بنابراین وقت چاره‌اندیشی رسیده است.

در خصوص فرآیند شکل‌گیری انسیتو فولاد سبز توضیح دهید و بفرمایید که آیا فعالیت این موسسه در راستای اهداف آموزشی است یا اینکه می‌تواند به‌سوی قانونگذاری نیز حرکت کند؟

در اسفندماه ۱۴۰۱ جمعی از کارشناسان و فعالان بزرگ صنعت فولاد تصمیم گرفتند تا درباره فناوری‌های فولاد به بحث و بررسی بپردازند که اولین گردهمایی فولادسازان در اردیبهشت‌ماه همان سال برگزار شد و در این جلسه آخرین پیشرفت‌های صنعت فولاد به بحث گذاشته شد. مهندس مؤذن‌زاده، بنیانگذار ایمیدرو، مهندس جلال مآب، مهندس فرشاد و بسیاری از بزرگان دیگر در این رویداد مهم شرکت داشتند. ایده شکل‌گیری موسسه فولاد سبز از همین رویداد کلید خورد. دوستان در این جلسه به این نتیجه رسیدند که موسسه‌ای پژوهشی باید شکل بگیرد تا بحث‌های مهم و جهانی فولاد را پیگیری کند. هدف این موسسه این بود که شبکه‌ای از فولادسازان را در کنار یکدیگر قرار دهد تا فارغ از دغدغه‌های روزمره

وقتی آمار سه ماه تولید فولاد در سال ۱۴۰۲ را بررسی کردیم، به این نتیجه رسیدیم که سهم انرژی و نیروی انسانی در تولید فولاد ایران با کشور آلمان برابر است. این آمار گویای این است که ما انرژی و نیروی انسانی بیشتری در مسیر تولید فولاد استفاده می‌کنیم

در هیچ کجای دنیا
صنعت و دانشگاه
با یکدیگر ارتباط
مستقیم ندارند و
مؤسسات نظیر ما در
جهت دانش افزایی
مشترک و تشخیص
نیازهای مشترک به
ایفای نقش پرداخته
و نتایج مشترک را در
اختیار صنعت ها قرار
می دهد

در جریان آخرین اتفاقات علمی فولاد در جهان قرار بگیرند. بعد از این همایش، موسسه راهبردی معدن و فولاد سبز شکل گرفت که از کارشناسان و افراد خبره صنعت فولاد بهره می برد. همچنین عواید موسسه طبق اساسنامه به داخل موسسه بازگشته و صرف کارهای پژوهشی و اگر هم موسسه منحل شود، عواید باقی مانده صرف درختکاری می شود؛ بنابراین ماهیت این موسسه، پژوهشی و کاملاً در قالب یک انجمن فعالیت می کند. هدف اصلی ما شبکه سازی دانشی مشترک و دانشی بین فولادسازان با رویکرد همگرایی بیشتر است. در گام بعدی، تدوین سند چشم انداز فولاد سبز که با مشاوره مجموعه ای در خارج از کشور به آن رسیده بودیم، در دستور کار قرار گرفت. هدف موسسه ما قانون گذاری نیست، بلکه افزایش آگاهی فولادسازان از قوانین جدید شرایط جدید دادوستد فولاد در دنیا است. **آیا شما در راستای تحقق اهداف این سند چشم انداز با بدنه دولتی رایزنی کردید؟**

بله، از طریق موسسه با دکتر علی آبادی، وزیر صمت ارتباط گرفتیم و خوشبختانه با رویکرد مثبتی که از سوی وی صورت گرفت، جلسه موثری برقرار شد. در این نشست ۴ محور مورد بحث قرار گرفت. ابتدا اینکه، اطلاعات شرکت ها از میزان آلودگی تولیدی و میزان بهره وری گردآوری شود. دوم اینکه، تجهیزات راستی آزمایی این اطلاعات فراهم شود و سوم اینکه هدف گذاری پل های برای افزایش بهره وری در نظر گرفته و در نهایت مشوق ها در مسیر فولاد سبز مدون شود. آقای وزیر اعلام کردند که این جلسات از اهمیت ویژه ای برخوردار است و نتایج آن را پیگیری خواهند کرد.

آیا موفق شدید، ساختاری که با وزیر صمت درباره آن توافق کرده بودید را شکل دهید؟

ما در موسسه فولاد سبز پروپوزالی تهیه و تدوین کردیم، اما این

طرح در بروکراسی پیچیده اداری پیچ و تاب خورد که هنوز به طرح عملیاتی مشخصی نرسیده است. در حقیقت وزارتخانه نتوانسته استراتژی مشخصی برای مسیر راه فولاد تدوین کند تا بر اساس آن نیازهای این صنعت شناسایی شده و به مسیر عملیاتی هدایت شود؛ بنابراین تلاش ها را از سوی دیگری دنبال و جلسات ادواری را با فولادسازان برگزار کردیم. در این موسسه، سه بخش به نام های افزایش بهره وری انرژی، افزایش بهره وری فرآیندی، بخش کربن و بخش هیدروژن را طراحی کردیم؛ لذا طرح ها و تحقیقات بخش آرنی شرکت های گوناگون را در ساختاری جمع آوری کردیم، بر همین اساس شبکه ارتباطی موثری برای به اشتراک گذاشتن طرح های تحقیقاتی بین فولادسازان شکل گرفت که خوشبختانه استقبال خوبی از سوی فولادسازان دریافت کردیم. این شبکه سازی در کشورهای دنیا نمونه هایی دارد که شبکه توییتر ترکیه یکی از آنها است. در هیچ کجای دنیا صنعت و دانشگاه با یکدیگر ارتباط مستقیم ندارند و مؤسسات نظیر ما در جهت دانش افزایی مشترک و تشخیص نیازهای مشترک به ایفای نقش پرداخته و نتایج مشترک را در اختیار صنعت ها قرار می دهد.

اگر اراده جدی برای استانداردهای تولید فولاد از جمله فولاد سبزر در ایران وجود نداشته باشد، جایگاه فولاد ایران به کجا خواهد رسید؟

این اتفاق یکبار دیگر در صنعت ما افتاده است. به خاطر دارم که در دوره های به دلیل عدم برخورداری کشتی ها از یک فناوری خاص در زمینه سوخت کشتی ها از حمل و نقل دریایی منع شدند و مشکلاتی در زمینه حمل و نقل دریایی به وجود آمد؛ بنابراین باید قبل از اینکه با موانع قانونی روبه رو شویم، خودمان را به تولید فولاد سبز نزدیک کنیم. دنیا فولاد را به دو قسمت ایلرون میکینگ و استیل میکینگ تقسیم کرده است. ایلرون میکینگ در جایی که آب و آفتاب وجود داشته باشد، جوابگو خواهد بود که به نظر می رسد، منطقه منا و شمال آفریقا قابلیت بیشتری در این زمینه خواهد داشت. از سوی دیگر، فولاد سبز نیز با برنامه ریزی منظم و با تکیه بر تکنولوژی در همه جای دنیا در حال توسعه است. برای جمع بندی باید بگویم که اگر کشور ایران چشم انداز منظمی برای تولید فولاد سبز نداشته باشد، با کم رنگ شدن منابع طبیعی همچون آب کافی صنعت فولاد را از دست خواهد داد. ■





گفت و گوی اختصاصی با عباس سرشارزاده

در این بخش می‌خوانیم:

- ایستگول؛ یخچالی کم صدا با بدنه قوی
- دانشگاه و صنعت تکمیل کننده هم هستند

ایستکول یخچالی کم صدا با بدنه قوی

زهرا نوروزی



امروزه افراد بسیاری از یخچال های خودرو استفاده می کنند. ما در این مقاله قصد داریم تا تعدادی از مزایای این محصول را برای شما بازگو کنیم. پیشنهاد می کنیم تا پایان این مقاله همراه ما باشید تا بتوانید با وسعت دید بیش تری نسبت به خرید این محصول اقدام کنید. فرض کنید که می خواهید با ماشین خود، به یک مسیر طولانی بروید و یا ممکن است مکانی که می خواهید به آن جا سفر کنید، در محدوده ای جغرافیایی باشد که تمام خوراکی هایی را که لازم دارید در دسترس شما قرار ندهد. بنابراین مواد غذایی مورد نیازتان را باید از راهی غیر از خرید در محل تامین کنید. در این جا شما نیاز به وسیله ای دارید که همراه شما باشد و بتواند از فاسد شدن تمام مواد غذایی مورد نیاز شما همچون غذا، میوه و... جلوگیری کرده و حتی آن ها را در طول مسیر خنک و تازه نگه دارد. چه کسی بدش می آید در طول مسیر سفرش آب خنک در دسترس داشته باشد؟ یادتان باشد که اگر در طول مسیر بخواهید بایستید و در وسط راه جایی چشمتان را برای کمپ کردن بگیرید، باز هم نیاز به یخچال خودرو یک نیاز اولیه خواهد بود.

مزیت های استفاده از یخچال در خودروها و ماشین های سنگین

- نگهداری مواد غذایی مورد نیاز برای مدت طولانی
- فریز کردن مواد غذایی که نیاز به منجمد شدن دارند.
- خنک نگه داشتن نوشیدنی ها جهت استفاده در راه به خصوص در فصل تابستان
- بی سروصدا بودن یخچال خودرو به طوری که متوجه حضور آن نخواهید شد.

در اتصال یخچال خودرو به پنل خورشیدی بهتر است به خروجی مجموعه پنل خورشیدی، یک سوکت مادگی فندکی متصل کرده (به پلاریته مثبت و منفی باید توجه شود) و محصول را با استفاده از کابل فندکی موجود راه اندازی کنید



- جلوگیری از پرداخت هزینه‌های متفرقه و گران‌فروشی‌های بین راه و در جاده با استفاده از یخچال در خودرو
- کار با انواع منابع نیروی داخل خودرو؛ در یخچال‌هایی که در خودروها و ماشین‌های سنگین استفاده می‌شود.

بر اساس احساس چنین نیازی برای مصرف‌کننده، برند ایستکول اقدام به ساخت یخچال فریزر خودرو کرده است. محصولی که ما تولید کرده‌ایم، دارای ویژگی‌هایی بسیار مناسب است. برای اطلاع بیشتر، به توضیح ویژگی‌های یخچال DC خواهیم پرداخت. یخچال خودرو ایستکول، دارای کمپرسور آنتی شوک است تا در مقابل تکان‌های شدید خودروهای آفرودی نیز مقاومت کرده و دستگاه دچار مشکل نشود. این دستگاه در دو سطح ولتاژی ۱۲ و ۲۴ ولت کار می‌کند و کمپرسور به گونه‌ای طراحی شده تا بتواند در هر دو ولتاژ بهترین عملکرد را داشته باشد. این یخچال می‌تواند توسط یک آداپتور، به برق ۲۲۰ ولت شهری متصل شود. اگر این یخچال خودرو روی درجه ۱۸ - تنظیم شود و پس از رسیدن به این دما از برق جدا شود، می‌تواند تا ۲۴ ساعت، همچنان دمای داخلی فریزر خودرو را تا کمتر از صفر درجه نگه دارد. البته این مورد به صورت نسبی است و بستگی به دمای هوای محیط اطراف دارد. همچنین اگر درب دستگاه در زمان عدم اتصال به برق باز شود، قاعدتاً دمای داخلی به شدت و با سرعت زیادی افزایش پیدا کرده و گرم می‌شود. جنس بدنه یخچال فریزر خودرو ایستکول از فولاد کربنی خورنگ است و دسته آن از جنس PVC ساخته شده است.

نصب یخچال فریزر خودرو نیز بسیار ساده است؛ فقط کافی است یخچال خودرو را از کارتن خارج کرده و با کابل اتصال فندکی، کابل اتصال مستقیم به باتری یا مبدل AC/DC، برق تغذیه‌ای آن را تامین کنید. همچنین می‌توانید از توضیحات دفترچه راهنما نیز جهت نصب هر چه مناسب‌تر محصول استفاده نمایید. به این نکته نیز توجه داشته باشید، در صورتی که ولتاژ و جریان مورد نیاز محصول، توسط پنل خورشیدی تامین شود، می‌توان یخچال خودرو را به صورت مستقیم به پنل خورشیدی متصل کرد، به شرطی که از بازه آن خارج نشود. اما بهتر است که برای اتصال یخچال ماشین به پنل خورشیدی، از باتری و شارژ کنترل استفاده شود.

در اتصال یخچال خودرو به پنل خورشیدی بهتر است به خروجی مجموعه پنل خورشیدی، یک سوکت مادگی فندکی متصل کرده (به پلاریته مثبت و منفی باید توجه شود) و محصول را با استفاده از کابل فندکی موجود راه‌اندازی کنید. نکته قابل ذکر اینکه برای راه‌اندازی این محصول هیچ نیازی به اینورتر نیست. گرچه آمپر دستگاه بستگی

به دمای محیط و ولتاژ منبع تغذیه دارد، اما در دمای ۳۲ درجه و با تغذیه ۱۲ ولت جریان مصرفی، تقریباً ۴/۵ آمپر ساعت، مصرف دستگاه است. آهن ربای درب یخچال خودرو به قدری قوی است که حتی در تکان‌های بسیار شدید نیز باز نمی‌شود. همچنین سیستم تعلیق کمپرسور به گونه‌ای است که در تکان‌های خودروهای آفرود مشکلی به وجود نمی‌آید، اما در صورتی که تکان‌ها بسیار شدید باشند، به حدی که سرنشینان نیز آسیب ببینند و حرکت کمپرسور را مختل کند، کمپرسور خاموش شده و روی صفحه نمایش آن، پیام خطا نمایش داده می‌شود.

مشخصات یخچال فریزر خودرو ایستکول

در نهایت باید بدانید که این محصول، نسبت به مدل تولیدی قبلی، چه تفاوت‌هایی دارد. در ادامه تعدادی از این تفاوت‌ها را که به خروجی بهتری برای شما در استفاده از یخچال فریزر خودرو ایستکول ختم شده است، با هم مرور می‌کنیم:

- استفاده از مگنت‌های قوی‌تر جهت جلوگیری از باز و بسته شدن درب در تکان‌های شدید
- تعبیه دریچه‌ای جهت تخلیه آب‌های جمع شده در داخل محصول به بیرون
- بهبود کیفیت کابل فندکی
- کم‌تر شدن صدای محصول
- بهینه‌شدن طراحی ظاهری و فنی محصول
- بهبود کیفیت عایق بدنه محصول
- نزدیک‌تر شدن دمای سنسور نمایشگر به دمای واقعی
- اضافه‌شدن سبد کوچک به محصول
- اضافه‌شدن کابل اتصال مستقیم به باتری به محصول
- شرایط بهتر تهویه محفظه کمپرسور
- استفاده از مواد مقاوم‌تر در تولید محصول ■

یخچال خودرو
ایستکول، دارای
کمپرسور آنتی
شوک است تا در
مقابل تکان‌های
شدید خودروهای
آفرودی نیز مقاومت
کرده و دستگاه دچار
مشکل نشود

موسس و مدیرعامل گروه حریر سمنان

دانشگاه و صنعت تکمیل کننده هم هستند

سارا نظری

گروه حریر سمنان شامل شرکت‌های رنگرزی و چاپ حریر و سیب سرخ سمنان است که کلنگ احداث آن در سال ۱۳۶۰ به زمین زده شد و در مهرماه سال ۱۳۶۲ بافت حریر در آن استارت خورد. در زمان تاسیس این مجموعه، وزارت صنایع برای احداث کارخانه تا ۱۲۰ کیلومتری تهران، محدودیت ایجاد کرده بود؛ لذا شهر سمنان به عنوان مکانی برای فعالیت این مجموعه انتخاب شد. عباس سرشارزاده، موسس و مدیرعامل گروه حریر سمنان در سال ۱۳۵۴ مشغول به تحصیل در رشته نساجی دانشگاه امیرکبیر شد و در سال ۱۳۶۱ به واسطه بورسیه دانشگاهی جهت تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد در دانشگاه منچستر، به کشور انگلستان عزیمت کرد. وی در زمانی که دانشگاه‌ها به دلیل انقلاب فرهنگی تعطیل شد و هنوز ۲۵ واحد درسی‌اش باقی مانده بود، با دوستان خود پروژه گروه حریر سمنان را استارت زد. بورسیه تحصیلی سرشارزاده تا مقطع دکترا بود، اما به دلیل مسایلی که در گروه حریر سمنان و بین شرکا وجود داشت، ادامه تحصیل در مقطع دکترا را رها می‌کند و به ایران بازمی‌گردد. گفت‌وگوی ما با موسس و مدیرعامل گروه حریر سمنان از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

بازنشسته کردم، ولی با لطفی که دوستان در دانشگاه امیرکبیر داشتند، همچنان چند واحد را برای بنده در نظر گرفته‌اند.

گروه حریر سمنان در چه زمینه‌ای فعالیت دارد و چه برنامه‌های توسعه‌ای را به سرانجام رسانده است؟

در این گروه، پارچه‌های مناسب تولید انواع پوشاک تولید می‌شود. در واقع فعالیت ما از رنگرزی نخ شروع و به بافت پارچه و در نهایت، رنگرزی و چاپ منتهی می‌شود. البته در این گروه یک واحد تولید مواد شیمیایی هم وجود دارد. واحد بافت حریر سمنان در سال ۱۳۶۰ که تاسیس شد، پارچه خام تولید می‌کرد، اما در سال ۱۳۷۳ کلنگ واحد رنگرزی را به زمین زدیم که این واحد در سال ۱۳۷۵ به تولید رسید. حدود ۱۳ سال محصول خام عرضه می‌کردیم تا اینکه واحد رنگرزی فعالیت خود را استارت زد. شایان ذکر است، از سال ۱۳۷۵ تاکنون، چندین بار برنامه‌های توسعه‌ای و طبیعتاً افزایش ظرفیت داشته‌ایم. همچنین از سال ۱۳۹۴ تاکنون واحد چاپ این گروه فعالیت‌های مناسبی انجام داده است. تغییرات تکنولوژی موضوع دیگری بوده که دنبال کرده‌ایم و ماشین آلات اولیه ما بیشتر به سمت پارچه‌های ترکیب پلی استر پنبه بود، اما هم‌اکنون با ماشین آلاتی که روی سیستم تکمیل پارچه‌های پنبه‌ای و در رنگرزی پنبه آورده‌ایم، طبیعتاً جهت گیری خط تولید ما از الیاف مصنوعی به سمت الیاف طبیعی رفته و در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد تولیدات، تمام پنبه است. طبیعتاً رنگرزی پنبه و آماده‌سازی آن و ماشین آلات تکمیلی را در خط تولید اضافه کرده‌ایم که البته در ظرفیت مشترک این کار انجام شده است.

شرکت سیب سرخ با چه اهداف و رویکردی تاسیس شده است؟

واحد سیب سرخ را به عنوان یک واحد جدید تعریف کردیم که در ابتدا در زمینه بازرگانی فعالیت داشت و با دریافت نمایندگی از شرکت تاناتکس هلند، مواد شیمیایی را وارد و به بازارهای نساجی کشور به صورت بازرگانی به فروش رساندیم. در کنار این واحد بازرگانی، یک واحد



در خصوص فعالیت‌های خود در صنعت و دانشگاه توضیحاتی ارائه فرمایید...

برای مرور بر فعالیت‌های توامان خود در صنعت و دانشگاه، باید اشاره‌ای به دوران خدمت سربازی خود داشته باشم. پس از بازگشت از انگلستان، مشغول خدمت سربازی شدم؛ البته چون در زمان جنگ تحصیلی بود، دوران سربازی را در تهران نگذراندم و به تقاضای خودم به تکنولوژی سمنان معرفی شدم. در آن دوره، مدت زمان سربازی در واحدهای صنعتی و دانشگاهی ۳ سال و نیم و بیش از زمانی بود که برای زیر پرچم تعیین شده بود. در آن زمان، هم در سمنان تدریس کردم و هم مامور به خدمت در نساجی بودم و در پلی تکنیک تدریس کردم؛ به عبارتی هم در صنعت بودم و کارخانه را اداره می‌کردم و هم در دانشگاه تدریس می‌کردم. دوره دانشگاهی و صنعتی بنده تا سال ۱۳۹۹ به طول انجامید؛ یعنی هم استاد تمام وقت دانشگاه امیرکبیر و هم در گروه حریر مشغول به فعالیت بودم. البته در سال ۱۳۹۹ خودم را از دانشگاه

تولید از مواد شیمیایی مورد نیاز سیب سرخ راه اندازی شد که هم اکنون ۱۴ ماده تولیدی مواد شیمیایی را در سیب سرخ تولید می کنیم؛ البته تحت لایسنس همان شرکت تاناتکس هلند که قبل از جریان تحریم ها دریافت کردیم؛ در غیر این صورت کار انجام نمی شد. در حال حاضر شرکت سیب سرخ به یک شرکت بازرگانی تبدیل شده که همچنان مقدار زیادی از مواد شیمیایی که مربوط به شرکت تاناتکس است را وارد می کند و به فروش می رساند. ۱۴ ماده شیمیایی که قبلا وارد می کردیم را به صورت مواد خام از تاناتکس می آوریم و بعد فرآیند روی آن انجام می دهیم و به صورت تولید ایران، به فروش می رسانیم.

محصولات تولیدی شرکت حریر سمنان چه مشخصه هایی دارد که آن را از سایر رقبا متمایز کرده است؟

به طور خاص روی بحث کیفیت توجه ویژه ای داریم و در حال حاضر به عنوان یک برند کیفی در بازار مطرح هستیم؛ یعنی محصول ما برای مصرف کننده قابل اطمینان است. البته از کمک فنی همان نمایندگان که از تاناتکس گرفتیم هم بهره برداری کردیم و مقدار زمان طولانی توسط متخصصان بایر آلمان، دانش فنی به خط تولید ما انتقال پیدا کرد. کیفیت بالا و قیمت فروش مناسب را همواره مدنظر قرار داده و به این موضوع اهمیت می دهیم که مصرف کننده باید توان خرید محصولات ما را داشته باشد؛ به همین دلیل با حداکثر ظرفیت کار می کنیم و هیچ گونه جای خالی نداریم و در قسمت هایی حتی برای رفع گلوگاه در حال تلاش هستیم که ظرفیت تولیدمان پاسخگوی نیاز مصرف کننده باشد. خوشبختانه در هیچ زمانی مشکل بازاریابی و بازرگانی نداشته و محصولاتمان مشتریان خود را دارد و این موضوع باعث می شود که قیمت تمام شده ما پایین و قابل رقابت باشد. در واقع زمانی که یک واحد تولیدی در حداکثر ظرفیت تولید باشد، قیمت تمام شده تولیدات آن کاهش پیدا می کند.

آیا پارچه های حریر تولید شده در کشورمان از نظر کیفی و تنوع، قابلیت رقابت پذیری با دنیا را دارد؟

باید به این نکته اشاره داشته باشیم که معمولا به پارچه های سبک، حریر گفته می شود و در صنعت نساجی به پارچه های تمام پلی استر کرپ و نازک مربوط به لباس بانوان، حریر می گویند. پارچه های تولید در کشورمان به اغلب کشورهای اروپایی صادر می شود و این نشان می دهد که کیفیت محصولات ما برای مصرف کنندگان اروپایی قابل پذیرش است. البته در اروپا هم درجه های مختلفی از کیفیت کالا عرضه می شود و تولیدات ما در حد متوسط رو به بالا است.

چه نظری در خصوص سیاست گذاری ها نسبت به صنایع دارید؟

ظرفیت تولید صنعت ما جوابگوی نیاز کشور نیست و هنوز کمبود عرضه داریم، به همین دلیل واردات صورت می گیرد. در شرایط موجود سیاست گذاری های ما غلط است و همین موضوع موجب افزایش قیمت تمام شده کالاها شده که این مساله هم ناشی از حمایت گری صنعت ما از کل زنجیره است. قاعدتا با این قیمت تمام شده بالا نمی توانیم به خود کفایی برسیم، زیرا کشوری هستیم که بیش از هزار کیلومتر مرز آبی داریم و جنوب ایران دریچه ورود کالا است. در عین حال مساله قاچاق هم وجود دارد که مشکلات بسیاری را به وجود آورده است. همچنین سیاست گذاری های غلط بازرگانی کشور هم باعث می شود که یک سری سوبسیدهایی برای واردات پرداخت کنیم؛ یعنی وقتی ارزش نیمایی در اختیار واردات قرار می گیرد و ۳۵ تا ۴۰ درصد تفاوت ارزی وجود دارد، طبیعی است که واردات از این سوء مدیریت استفاده می کند و کالا با ۴۰ درصد سوبسید وارد کشور می شود. کارشناسی گمرک هم درست انجام نمی شود و طبیعتا از یابی گمرک هم غلط است و تعرفه ها هم به درستی پرداخت نمی شود.

شما جزو معدود افرادی هستید که هم در بخش آموزش و هم در بخش صنعت، پررنگ بوده و هستید. کدامیک از این بخش ها را برای فعالیت ترجیح می دهید؟





اگر نگاه اشخاص بیرون از مجموعه به بنده باشد، آنقدر که مرا صنعتی دیده‌اند، دانشگاهی ندیده‌اند و طبیعتاً این موضوع در وجود خودم بوده و هست. در واقع در صنعت، بیشتر از دانشگاه وقت گذاشته‌ام. با توجه به این موضوع، بنده بیشتر یک صنعتی هستم تا یک دانشگاهی.

در کشور ما، همواره ارتباط خوبی بین صنعت و دانشگاه وجود نداشته است. در این میان دانشگاهی‌ها، صنعتی‌ها و صنعتی‌ها، دانشگاهی‌ها را مقصر می‌دانند. نظر شما درباره این موضوع چیست؟

بنده مشکل را در تعریف خود دانش می‌دانم. آنچه که ما در دانشگاه آموزش می‌دهیم، دانش تصریحی است. دانش تصریحی؛ دانشی است که در کتاب‌ها تدوین می‌شود، در نوشته‌ها وجود دارد و می‌توان آن را آموزش داد، اما دانش ضمنی، حاصل تجربه افرادی است که در محیط کار به دست می‌آورند. برای اینکه بتوانید کاری را به درستی انجام دهید و به عبارت دیگر هم فناوری و هم دانش پایه را داشته باشید، هر دوی این‌ها ضروری است. این در حالی است که دانشگاهی‌ها، بخش صنعت را فاقد دانش تصریحی و صنعتگران، دانشگاهیان را فاقد دانش ضمنی می‌بینند. متأسفانه اشتباه در اینجاست که صنعتگران، دانشگاهی‌ها را بی‌سواد می‌دانند و دانشگاهی‌ها، می‌گویند که صنعتگران بی‌سواد هستند؛ در صورتی که هر دو بخشی از سواد را دارند و تکمیل‌کننده یکدیگر هستند. مسأله اصلی در این است که اگر هر دو باید قبول کنند که می‌توانند کمک حال هم باشند و به فهم و ادراک نهایی حاصل از هر دو برسیم.

به نظر شما چه راهکاری وجود دارد تا تعادل برقرار شود و خروجی‌های کارآمد دانشگاه به بخش صنعت بیاید؟

اغلب صنعتگران مشهور، پایه‌های علمی و دانشگاهی دارند و اگر به یاد بیاورند که از دانشگاه بیرون آمده‌اند و چه میزان دانش ضمنی و چقدر تجربه در عملکرد خود آموخته‌اند، دیگر فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها را بی‌سواد اطلاق نمی‌کنند. در واقع اگر به یک صنعتگر، پایه‌های لازم از دانشگاه داده نشود، این فرد باید از خیلی عقب‌تر کار خود را آغاز کند و مدت زیادی باید وقت بگذارد تا آن پایه‌های اولیه را بفهمد، بیاموزد و سپس بتواند دانش جدیدی به آن بیافزاید. به عبارت دیگر، مشکل ما این است که یادمان می‌رود، روز اولی که وارد صنعت شدیم، خودمان هم نسبت به سوادی که هم‌اکنون در صنعت داریم، بی‌سواد بودیم. قاعدتاً دانشگاه برای یک رشته تخصصی، یک نفر را فارغ‌التحصیل نمی‌کند، بلکه دانشگاه موظف است که برای شغل‌های مختلفی که یک فارغ‌التحصیل قرار است انتخاب کند، در وسعت بزرگ‌تری آموزش دهد. در تمام دانشگاه‌های دنیا هم این گونه است که مسایل پایه‌ای آموزش داده می‌شود و افراد مابقی مسایل را در صنعت می‌آموزند. در واقع دانشگاه و صنعت، تکمیل‌کننده یکدیگر هستند.

به نظر شما رشد صنعت نساجی به چه فاکتورهایی وابسته است و در این میان، نقش نیروی انسانی و سرمایه و فناوری را چگونه می‌بینید؟

پس از پیروزی انقلاب اسلامی، صنعت نساجی اصلاً رشد نداشت و با واحدهای بزرگی مواجه بودیم که سرمایه‌داران و کارآفرینان، با راترک کرده بودند و نهایتاً این صنایع در اختیار دولت قرار گرفتند و

واحدهای صنعتی، دولتی شدند. البته طی این مدت و به مرور زمان، واحدهای دولتی تعطیل و واحدهای خصوصی جایگزین آن‌ها شدند؛ یعنی عملاً تبدیل واحدهای بزرگ صنعتی به واحدهای کوچک‌تر و خصوصی را شاهد بوده‌ایم؛ لذا زمانی که آمارهای تولیدات قبل از انقلاب و امروز را مقایسه کنیم، گویی که هیچ تغییری اتفاق نیفتاده است، چرا که تمام تلاش ما برای تغییر ساختار بوده تا تغییر رشد. با این حال هم‌اکنون که بخش خصوصی کاملاً شکل گرفته و بخش دولتی تقریباً از رده خارج شده، ممکن است از این پس رشد تولیدات نساجی را شاهد باشیم. در واقع امروزه، نساجی به یک صنعت قوی تبدیل شده که با وجود تمام مشکلات، سرپا ایستاده و طبیعتاً و به رشد خواهد بود.

نقش نیروی انسانی متخصص را در مسیر توسعه و پیشرفت صنعت نساجی تا چه اندازه موثر می‌دانید؟

به‌طور تقریبی حدود ۱۰ درصد از پرسنل تولید در این صنعت دارای مدرک کارشناسی به بالا هستند و به‌نظم ساختار قابل قبولی است و کمبود نیروی متخصص به چشم نمی‌خورد. البته مشکلی که هم‌اکنون داریم، حجم زیاد فارغ‌التحصیل است. این در حالی است که مادر صنعت نیاز به هر نیروی انسانی داریم و یک سری کارهای ساده وجود دارد که نیازی به استخدام افراد تحصیل کرده ندارد و باید نیروهایی که توان یدی‌شان بیشتر است، برای این شغل‌ها استخدام شوند. متأسفانه آنقدر فضای بیماری در بخش آموزش وجود دارد که همه علاقه‌مند هستند که به مقطع فوق لیسانس و دکترا برسند و اصلاً یک اپیدمی شده که همه باید فوق لیسانس یا دکترا داشته باشند. منطقی این است که ۱۰ درصد از نیروی انسانی تحصیل کرده باشد و بیش از این نیاز نیست.

شما سال‌ها عضو هیات مدیره انجمن صنایع نساجی سمنان هم بوده‌اید و در عین حال نسبت به فعالیت‌های این انجمن، انتقاد داشته‌اید. در مورد نقاط قوت و ضعف، جایگاه و میزان تاثیرگذاری این‌ها در صنعت چه نظری دارید؟

بنده موسس و رئیس انجمن صنایع نساجی استان سمنان بودم و البته به صورت هم‌زمان در اتحادیه تولید و صادرات نساجی هم عضویت داشتم و تشخیص بنده بر این بود که اتحادیه تولید و صادرات، یک تشکیلات کشوری و انجمن سمنان، تشکیلات استانی است. زمانی که رئیس انجمن نساجی سمنان بودم، به این موضوع توجه داشتم که در مسئولیت‌های در ارتباط با این استان، دخالت کنیم و وقتی بحث‌های ملی پیش می‌آید، در تشکیلاتی که کشوری است، موضوعات را پیگیری کنیم. به‌نظم، وجود انجمن‌های استانی در کنار تشکیلات ملی هیچ اشکالی ندارد؛ البته مشروط بر آنکه انجمن‌های استانی، موازی کاری نداشته باشند. در واقع اگر محدوده‌ها را رعایت کنیم، تعدد انجمن‌ها هیچ مشکلی ندارد و حتی می‌توانند کمک حال یکدیگر هم باشند.

آینده نساجی کشور را چطور ارزیابی می‌کنید؟

به عنوان یک صنعتگر، با نگاهی به صنعت نساجی دنیا و کیفیت کار محصولات داخلی، به این نتیجه می‌رسیم که امکان سرمایه‌گذاری برای صنعت نساجی در کشور ما وجود دارد و قابلیت توسعه برای این صنعت مهیا است، اما باید حتماً در سیاست‌گذاری‌های خودمان تجدید نظر کنیم و تغییر رویه داشته باشیم. ■

گفت و گوی اختصاصی با مجید اسکویی

در این بخش می خوانیم:

- به صنعت چاپ اهمیتی داده نمی شود
- صنعت چاپ از فرسودگی ناوگان تا بحران نیروی انسانی

صنعت چاپ از فرسودگی ناوگان تابحران نیروی انسانی

عارف فغانی

راه اندازی کوتاه مدت آن است، به طوری که حداکثر ظرف مدت ۶ ماه می توان یک چاپخانه را راه اندازی کرد. همچنین از آنجا که این صنعت وابستگی زیادی به نیروی انسانی دارد، می تواند به طور مستقیم اشتغال زایی بالایی را به دنبال داشته باشد که با توجه به معضل بیکاری در کشور ما، این موضوع بسیار پررنگ است. در همین حال یکی از شاخص هایی که سازمان یونسکو برای ارزیابی میزان توسعه یافتگی یک کشور می سنجد، میزان توسعه یافتگی صنعت چاپ آن کشور است. هر چه سطح توسعه یافتگی صنعت چاپ کشوری بالاتر و بیشتر باشد، به طور مستقیم بر رتبه و جایگاه آن کشور در میان سایر کشورها اثر می گذارد. همچنین براساس استانداردهای جهانی هر چقدر کشوری توسعه یافته تر باشد، به دنبال آن سطح رفاه عمومی و شاخص های مرتبط با آن نیز ارتقاء می یابد؛ بنابراین اگر ما به دنبال توسعه کشور در سطح ملی یا به دنبال ارتقای برند کشورمان در سطح بین المللی هستیم، صنعت چاپ نقطه قوتی برای مادر این عرصه خواهد بود.

مانع از تبدیل ایران به قبرستان ماشین آلات چاپ شویم

فرسودگی ناوگان صنعت چاپ را می توان از اصلی ترین چالش های پیش روی صنعت چاپ دانست. اغلب چاپخانه های فعال در ایران از تکنولوژی های قدیمی و عمدتاً فرسوده استفاده می کنند و بسیاری هم فاقد دستگاه های خاص پیشرفته هستند. چاپخانه ها در ایران از نظر به روز بودن ماشین آلات در یک اختلاف قابل توجه نسبت به چاپخانه های دنیا قرار دارند؛ بنابراین واضح است که با علم روز فاصله بسیاری دارند. این در حالی است که به دلیل قیمت دلار و نوسانات آن، عدم ارائه تسهیلات بانکی و نبود حمایت از طرف دولت، واردات ماشین آلات جدید و سرمایه گذاری های به روز در صنعت چاپ، برای بخش خصوصی امکان پذیر نیست. علاوه بر این، تأثیرات ناشی از تحریم ها هم مزید علت شده تا فقط چاپخانه های انگشت شماری بتوانند ماشین آلات خود را به روز کنند.

آن طور که چاپ می گویند، واردات یک ماشین به روز، نیازمند ۸۰۰ تا یک میلیون دلار است و قاعدتاً با چاپخانه داران و فعالان صنعت توجه به فقدان حمایت ها و بالا بودن نرخ ارز، چاپخانه ها قادر به خریداری و واردات چنین ماشین آلاتی نیستند. کارشناسان صنعت چاپ با اشاره به بالا بودن هزینه های تهیه ماشین آلات نوین و ضرورت تأمین نقدینگی برای انجام این کار معتقدند که با شرایط وام ها و با سودهای فعلی،

تاریخچه صنعت چاپ در جهان به حوالی پایان قرون وسطی بازمی گردد و برخی از مورخان و نویسندگان از جمله هنری لوکاس، منشأ ابداع و اختراع آن را چین می دانند و معتقدند که این هنر از چین به اروپای غربی راه یافته است. هر چند که غربی ها، پیدایش صنعت چاپ را به خود منتسب می کنند، اما شواهد نشان می دهد که باید کشور چین را مبدا آغاز چاپ دانست. در ایران نیز ظهور خدمات و صنعت چاپ و ورود چاپخانه، به دورانی بیش از ۱۰۰ سال بازمی گردد.

اگر چه درباره شروع چاپ سنگی در ایران روایات متعددی وجود دارد، اما به نظر می رسد که چاپ سنگی را برای نخستین بار میرزا صالح شیرازی در تبریز راه اندازی کرد. میرزا صالح که از سوی دولت ایران برای فراگیری هنرهای جدید به اروپا رفته بود، در بازگشت از سفر، یک دستگاه چاپ سنگی با خود به تبریز آورد که آن را در سال ۱۲۵۰ قمری راه انداخت. چاپخانه سنگی طی مدت کوتاهی در تهران و بعد در اصفهان و سپس سایر شهرهای ایران تاسیس شد و بیش از ۵۰ سال تها روش چاپ در ایران بود و تا اواخر دوره قاجار، هر چه در ایران چاپ می شد، به روش چاپ سنگی بود.

اما تحول عمده در فن چاپ و انتشار مواد چاپی مانند کتاب، روزنامه و مواد دیگر، از دوره ولا یتهدی عباس میرزای قاجار آغاز شد که مصادف است با پیامدهای جنگ های ایران و روس؛ چاپخانه ای که بنا بر مدارک فعلی، وجود آن محرز است، در سال ۱۲۳۳ به دست آقا زین العابدین تبریزی و با حمایت عباس میرزا در تبریز تاسیس شده است. به نظر می رسد که فتح نامه، اثر میرزا ابوالقاسم قائم مقام فراهانی، تفصیلی از جنگ های ایران و روس، نخستین کتاب فارسی است که در ذیحجه ۱۲۳۴ در ایران چاپ و منتشر شده است. البته بررسی نخستین کتاب های چاپی نشان می دهد که دولت وقت از فناوری چاپ در جهت مقاصد خود استفاده می کرده است. در سال ۱۲۴۰ یعنی حدوداً ۷ سال پس از تاسیس چاپخانه در تبریز، میرزا زین العابدین به امر فتحعلی شاه به تهران احضار و مامور تاسیس چاپخانه و چاپ کتاب شد.

نقاط قوت صنعت چاپ

به رغم گذشت قرن ها از آغاز به کار این صنعت و با وجود تمام پیشرفت هایی که در زندگی انسان ها به وجود آمده است، هنوز هم صنعت چاپ به دلیل نقاط قوت و مزایایی که دارد، جایگاه خود را حفظ کرده است. یکی از نقاط قوت صنعت چاپ، زودبازده بودن و قابلیت

چاپخانه ها در ایران
از نظر به روز بودن
ماشین آلات در
یک اختلاف قابل
توجه نسبت به
چاپخانه های دنیا
قرار دارند؛ بنابراین
واضح است که
با علم روز فاصله
بسیاری دارند

واردات این تجهیزات صرفه اقتصادی ندارد. در نتیجه این روند، شاهد فرسودگی ناوگان چاپ کشور خواهیم بود و بعد از چند سال ایران تبدیل به قبرستان ماشین آلات چاپ خواهد شد که باید با تدابیر لازم مانع از آن شویم. کارشناسان بر این باورند که صنعت چاپ در بحث واردات، با مشکلاتی مانند تحریم‌ها و عدم امکان انتقال پول مستقیم به فروشندگان و در بخش داخلی هم با کمبود نقدینگی برای تهیه و خرید ماشین آلات نو مواجه است که این چالش‌ها صنعت چاپ را به سمت کهنه شدن می‌برد. در همین رابطه سعید کلاری از کارشناسان حوزه چاپ در ایران، از نگاه دیگری به واکاوی تاثیر تحریم‌ها می‌پردازد و بر این باور است که تولید کالا در صنعت چاپ تحت تاثیر تحریم‌ها برای واردات مواد اولیه به کشور قرار گرفته است. در واقع زنجیره تامین مالی در صنعت چاپ با مشکلات فراوانی روبه‌رو است که بر طرف کردن این معضلات نیازمند ارائه راهکارهای اساسی در داخل کشور و ایجاد تعاملات بین‌المللی با هدف تامین منافع ملی در خارج از کشور است.

صنعت چاپ دیده نمی‌شود

در شرایطی که به نظر می‌رسد، صنعت بسته‌بندی موفق‌تر از صنعت چاپ است، برخی از کارشناسان معتقدند که به کارگیری پیشرفته‌ترین و به‌روزترین ماشین آلات در صنعت بسته‌بندی در مقابل فرسودگی ماشین آلات صنعت چاپ، چنین مسأله‌ای را به وجود آورده است. این در حالی است که در تمام دنیا چاپخانه‌ها و بسته‌بندی‌ها متصل به هم هستند و در کشور ما جدایی شرکت‌های بسته‌بندی از صنعت چاپ، ضعف بزرگی محسوب می‌شود.

به عبارت دیگر، تمام مجموعه‌ها در دنیا چاپ و بسته‌بندی را به صورت توانمند دارند؛ ولی در ایران، مجموعه‌های بسیار اندکی به این شکل هستند و اغلب شرکت‌های بسته‌بندی از چاپخانه‌ها جدا شده، ماشین آلات جدید بسته‌بندی وارد کرده و مورد استفاده قرار می‌دهند، از همین رو عملکرد آن‌ها دیده می‌شود. در کشور ما صنعت چاپ عقب نمانده، بلکه دیده نمی‌شود. باید تمام تجهیزات این صنعت به‌روز شود، اما نرخ دلار و قیمت بالای ماشین آلات، اجازه به‌روزرسانی نمی‌دهد.

فقدان نیروی انسانی متخصص

فقدان نیروی انسانی و کارگران متخصص موضوع دیگری است که صنعت چاپ از آن رنج می‌برد، به طوری که این مسأله به یک بحران برای صنعت چاپ تبدیل شده است. کارشناسان خلاء آموزش و تربیت نیروهای انسانی متخصص را یکی از مهمترین معضلات صنعت چاپ می‌دانند که باید هر چه زودتر فکری به حال آن کرد. کارشناسان با تاکید بر اینکه دیگر دوره آموزش‌های استاد-شاگردی سرآمده است، بر این باورند که با توجه به سرعت بالای تحول در دانش و تکنولوژی‌های چاپ، اگر برای پر کردن این خلاء اقدامی صورت نگیرد، آینده ناگواری برای این صنعت و فعالان آن رقم خواهد خورد. به نظر می‌رسد، سنتی اداره شدن چاپخانه‌ها هم محصول کمبود تخصص و نیروی انسانی ماهر در این صنف است، چراکه تعداد نیروی انسانی زبده و متخصص در این صنعت بسیار اندک است. این در حالی است که برای تربیت نیروی انسانی ماهر در صنعت چاپ و بسته‌بندی در ایران، مرکز دائمی نداریم و

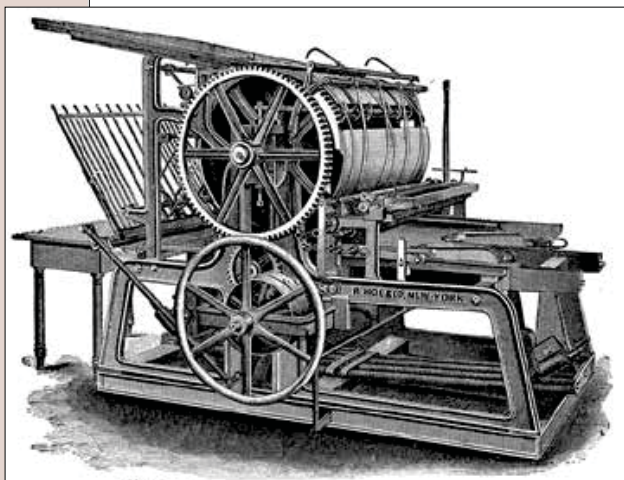
دانشگاه چاپ نیز پاسخگوی نیاز تمام چاپخانه‌ها و همه داوطلبان در این صنعت نیست. در واقع باید گفت، موضوع آموزش در کنار کمبود نیروی انسانی، به دغدغه صنعت چاپ تبدیل شده و می‌توان با قاطعیت گفت که اغلب چاپخانه‌ها نیروی کار ماهر ندارند.

کلاری، کارشناس حوزه چاپ، نبود کارگر متخصص در صنعت چاپ را یک ضعف مهم و استراتژیک می‌داند و معتقد است که فعالان قدیمی صنایع چاپی کشور نمی‌توانند امور مهم تولیدی خود را به کارگرانی واگذار کنند که مبتدی هستند و باید برای رفع این مشکل، مرکزی برای پرورش کارگران متخصص در صنعت چاپ کشور ایجاد شود.

تاثیر جنگ اوکراین بر صنعت چاپ ایران

موضوع دیگری که صاحب‌نظران از تاثیرات منفی آن بر صنعت چاپ عنوان می‌کنند، جنگ اوکراین و روسیه است که از کشورهای مهم در تامین الوارهای چوبی به اروپا محسوب می‌شوند که ارزش صادرات چوب در آن‌ها، به بیش از ۱۲ میلیارد دلار می‌رسد. در پی جنگ میان این دو کشور، صنعت کاغذ و بسته‌بندی در کل اروپا تحت تاثیر این بحران قرار گرفت که قاعدتا تبعات آن به کشور ما هم رسید، چراکه این جنگ، تجارت چوب مورد نیاز برای تولید کاغذ را به شدت ناپایدار کرده است. کلاری در رابطه با تبعات منفی جنگ اوکراین و روسیه بر صنعت چاپ ایران می‌گوید: تامین کاغذ و مواد اولیه از خارج کشور برای ایران با وجود اعمال تحریم سخت بود و از زمانی که جنگ اوکراین و روسیه آغاز شد، این موضوع سخت‌تر از گذشته هم شد. در همین حال افزایش میزان تعرفه گمرکی و همچنین حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردکنندگان کاغذ به کشور، بر مشکلات فعالان صنعت چاپ در ایران افزوده است. نکته‌ای که نباید از آن غافل شویم، این است که سوء مدیریت در رابطه با صنعت چاپ، چالش‌های این صنعت را افزایش داده است. متأسفانه بخش دولتی با مدیریت‌های غلط خود در بخش‌های کلان، تمام صنایع از جمله صنعت چاپ را تحت تاثیر قرار داده است؛ بنابراین به نظر می‌رسد که در کنار رفع تحریم‌ها، باید مقابله با سوء مدیریت و ترمیم ساختارهای ناقص اقتصادی ایران هر چه زودتر رخ دهد تا صنایع مادری همچون صنعت چاپ، دوباره توانایی لازم را برای شکوفایی و توسعه داشته باشند. ■

یکی از شاخص‌هایی که سازمان یونسکو برای ارزیابی میزان توسعه‌یافتگی یک کشور می‌سنجد، میزان توسعه‌یافتگی صنعت چاپ آن کشور است



مدیر چاپ اتحاد

به صنعت چاپ اهمیتی داده نمی شود

محمد جعفری

دنیای چاپ



اگر وزارت ارشاد فقط نظاره گر این باشد که کارهای چاپی در چه وضعیتی قرار دارند، بسیار بهتر است؛ در غیر این صورت این وزارتخانه نمی تواند کمک خاصی به صنعت چاپ کند

صنعت چاپ، صنعت بزرگ و مهمی است که در بیشتر کشورهای توسعه یافته جهان در بین ۵ صنعت نخست جای دارد. فرسودگی ناوگان صنعت چاپ از چالش های پیش روی این صنعت است و در حال حاضر بسیاری از چاپخانه های کشور از فناوری های قدیمی و عمدتاً فرسوده استفاده می کنند. در عین حال نوسانات نرخ ارز، نبود قطعات دستگاه های چاپ، مشکل تامین مواد اولیه، قوانین دست و پاگیر گمرکی، نبود نگاه حمایتی به این صنعت، کاهش استقبال از کالاهای چاپی و سفارشات، مشکلات حاصل از مالیات و بیمه، عدم پرداخت تسهیلات، اجرا نشدن معافیت های مالیاتی، نبود یا کمبود کاغذ، نبود نقدینگی و قوانین نادرست از جمله مشکلات و چالش های فعالان این صنعت به شمار می رود. در گفت و گویی که با مجید اسکویی، مدیر چاپ اتحاد داشتیم، به بررسی گوشه ای از مسایل صنعت چاپ پرداختیم که ماحصل آن را می خوانیم.

در مورد عمده فعالیت های چاپ اتحاد توضیح دهید.

چاپ اتحاد یکی از چاپخانه های قدیمی تهران است و در سال ۱۳۳۳ تاسیس شده و تاکنون به فعالیت خود ادامه داده است. در واقع چاپخانه داری، شغل پدری بنده بوده که آن را ادامه دادم. از نوجوانی در کار چاپخانه بودم و به تمام فنون چاپ آشنایی دارم و می توانم یک کتاب را بریده، چاپ و صحافی کنم. بخش عمده فعالیت چاپ اتحاد، چاپ کتاب است و از زمان قدیم کتاب درسی چاپ می کردیم. در حال حاضر چاپ رنگی هم انجام می دهیم، ولی بسیار محدود شده و هم اکنون از ماشین افست دوورقی، چاپ افست جی تی او و دستگاه ملخی چاپ بهره می بریم. از طرفی، به تازگی از یک دستگاه سلفون هم استفاده می کنیم، چرا که بهتر از سایر دستگاه ها جواب می دهد. البته باید به این نکته اشاره داشته باشیم که متأسفانه به دلیل موقعیت مکانی، آن طور که باید به روزرسانی مناسبی رانداشته ایم و در حال حاضر فقط دارای ماشین دوورقی تک رنگ و جی تی او تک رنگ هستیم که یک قطعه آن خراب شده و مدتی است که فعالیتی ندارد. دستگاه ملخی هم متعلق به سال ها پیش است و کهنه و فرسوده محسوب می شود.

واردات ماشین آلات فرسوده و دست دوم چه تاثیری در عدم پیشرفت صنعت چاپ داشته است؟

متأسفانه پس از انقلاب اسلامی به صنعت چاپ اهمیتی ندادند و این صنعت بین سایر کشورهای اروپایی بسیار عقب افتاده است. به اعتقاد بنده، اگر هم ماشین آلات فرسوده وارد شود، تاثیر منفی خواهد گذاشت. یکی از مسایلی که باید اشاره کنم این است که وزارت ارشاد مرتکب اشتباه شد و به بسیاری از نهادها مجوز چاپ داد که اصلاً این نهادها هیچ ربطی به چاپخانه ندارند و اغلب در شهرهای مذهبی قرار دارند که با استفاده از سرمایه هایی که در اختیار دارند، اقدام به واردات ماشین چاپ می کنند. به

عنوان مثال، برخی از مشتریان به ما می گویند که در شهرهای مذهبی کتاب را ارزان تر منتشر می کنند که این مسایل، وجهه چاپخانه را خراب کرده است؛ به گونه ای که اگر کسی چاپخانه داشت، با یک ابهت آن را بیان می کرد، ولی در حال حاضر دیگر اینگونه نیست.

در کشورهای پیشرفته از صنعت چاپ به عنوان مادر صنایع یاد می شود. آیا دولت توجه کافی را به این صنعت مادر داشته است؟

چاپخانه یک حرفه تولیدی، فرهنگی و هنری است. از نظر تولیدی، چاپخانه کار واسطه ای محسوب نمی شود و یک کاری را تولید می کند و از نظر هنری هم کتاب های بسیار نفیس مانند شاهنامه یا قرآن را می توانیم چاپ کنیم که بسیار زیبا هستند. در واقع می توان چاپ را یک کار هنری و فرهنگی تلقی کرد که از کودک کلاس اول تا دانشجو به آن احتیاج دارند، ولی متأسفانه اصلاً به این حرفه رسیدگی نشده که این موضوع باعث تأسف است.

به نظر شما روشن نبودن شرح وظایف دستگاه های مجری چه تاثیری بر روند فعالیت این صنعت داشته است؟

به نظرم، اگر صنعت چاپ زیر نظر وزارت صنایع بود، نتایج بهتری رقم می خورد تا اینکه زیر نظر وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی باشد. به نظر می رسد، اگر وزارت ارشاد فقط نظاره گر این باشد که کارهای چاپی در چه وضعیتی قرار دارند، بسیار بهتر است؛ در غیر این صورت این وزارتخانه نمی تواند کمک خاصی به صنعت چاپ کند.

و سخن آخر...

در پایان باید بادی کنم از زنده یاد نوربانی که در هنگام راه اندازی صنعت چاپ در کشور، خدمت بزرگی به چاپخانه داران کرد که اثرات این اقدامات ارزشمند کماکان مشهود و قابل لمس است. ■

گفت و گوی اختصاصی با مهندس داوود سعدی

در این بخش می‌خوانیم:

■ لجستیک کشتی بدون ناخدا

لجستیک کشتی بدون ناخدا

مهندس داوود سعدی
مدیر کل راهداری اسبق استان های تهران، البرز و سمنان



سرمایه گذاری
در بخش خدمات
حمل و نقل کالا مقرون
به صرفه بوده، منتهی
شرایط کاری و
مدیریت به گونه ای
هدایت شده تا
متصدیان ابزار هدایت
و کنترل را در اختیار
نداشته باشند و شعار
شرکت محوری در
حد تنظیم برنامه ها،
تدوین و ابلاغ آن ها
بوده است

۶۶

مادهای دریایی سرمایه گذاری
در دیپلماسی ۱۴۰۳ • شماره ۹۰

لذا در این نوشتار به دنبال اثبات و اهمیت نهاد واحد و تصمیم گیر برای کشتی پر تلاطم لجستیک و زنجیره تامین می باشیم. قدر مسلم اینکه، لجستیک و حمل و نقل، با فعالیت های روزانه انسان ها آمیخته شده است. آمد و پستی بانی و حمل و نقل کلیه افراد جامعه بشری، اعم از شهری و روستایی، شرکت ها و نگاه های اقتصادی انتفاعی و غیر انتفاعی شامل کلیه صنایع و خدمات (نفت و گاز، برق، فولاد، انرژی های تجدیدپذیر و تجدیدناپذیر، خودرو، اقامت و گردشگری و در کل، سازمان ها و نهادهای دولتی و غیردولتی) را در وابستگی گریزناپذیری از خود قرار داده است. اهمیت لجستیک در رشد و توسعه سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و بازرگانی به حدی است که بسیاری از کشورها شعار «لجستیک ستون فقرات هر اقتصادی است» را شعار تبلیغاتی خود قرار داده اند.

در واقع لجستیک ستون فقرات تجارت داخلی و بین المللی هر اقتصادی را شکل می دهد و یک فاکتور کلیدی و موثر در رقابت پذیری است. لجستیک کارآمد علاوه بر ایجاد اشتغال و جابجایی انسان و کالاها، داد و ستد را نیز به طور چشمگیری ارتقا می بخشد. امروزه بر همگان روشن است که لجستیک نه تنها پشتیبان کسب و کار، بلکه پیشران و موتور محرکه اقتصاد است. طبق مطالعات صورت گرفته در بانک جهانی، بهبود و عملکرد لجستیک به عنوان یکی از اهداف توسعه، طی سالیان اخیر مطرح بوده است. نتایج بررسی این نهاد بین المللی نشان می دهد: در کشور های با درآمد هم سطح، بهبود عملکرد لجستیکی، موجب یک درصد رشد بیشتر در تولید ناخالص ملی شده است و دو درصد رشد در تجارت را شامل می شود.

همچنین بانک جهانی با طراحی و محاسبه شاخصی با عنوان شاخص LPI، معیار جدیدی را در خصوص توسعه یافتگی کشورها در کنار معیارهای سنتی GDP و GNP معرفی کرده است. شاخص عملکرد لجستیک LPI، یک ابزار معیار سنجش تعاملی است که به کشورها کمک می کند، چالش ها و فرصت هایی را که در عملکرد خود در زمینه تدارکات تجاری با آن ها روبه رو هستند و آن چه می توانند برای بهبود عملکرد خود انجام دهند، شناسایی کنند. این شاخص نشان دهنده سهولت و کارایی نسبی جریان حرکت تولیدات و محصولات ورودی در داخل یک کشور است. مقادیر عددی این شاخص، حداقل ۱ و حداکثر ۵ است.

این شاخص میانگین وزنی نمرات کشور در بُعد کلیدی است:

- عملکرد و کارایی گمرک
- کیفیت زیرساخت (بنادر، خطوط ریلی، جاده ها و فناوری اطلاعات)
- سهولت در ترتیب و مرتب سازی محموله ها
- کیفیت خدمات لجستیک (حمل و نقل و ...)
- ردیابی محموله ها
- به موقع رسیدن محموله به مقصد در زمان یا فاصله زمانی برنامه ریزی شده و یا مورد انتظار

تامین و پشتیبانی در چرخه حمل و نقل به ویژه حمل و نقل زمینی که بخش عمده آن توسط جاده صورت می گیرد، دارای ابعاد پیچیده ای است که بدون در نظر گرفتن سنت ها و هنجارهای اجتماعی، سیاسی و اقتصادی دست اندران این حوزه، نمی توان به اصلاح و بهبود اوضاع و کارکرد مناسب آن امید داشت. در سالی که بحران های انرژی و سوخت یکی از دغدغه های مهم دنیای کنونی به شمار می رود، حمل و نقل بدون توجه به اصلاح سیستم های کاری قطعا دچار مشکل و چالش های اساسی خواهد شد، از این رو نظام حمل و نقل کشور با همسویی نظم نوین جهانی و ساختارهای بومی، محلی و منطقه ای، در راستای اصلاح الگوی کاری و فعالیت های عملی سرمایه گذاران، راهبران و متصدیان باید اصلاحات بنیادی و اساسی ایجاد نمایند. نهادهای حاکمیتی در امر زنجیره تامین و لجستیک بسیار زیاد بوده که از آن جمله می توان به وزارت شهرسازی، صمت، دفاع، نفت، جهاد کشاورزی، تعاون و رفاه اجتماعی و اقتصاد و دارایی نام برد. در این تعدد نهادهای حاکمیتی و تصمیم گیر حلقه مفقوده ناخدای کشتی لجستیک آشکار است طبق تعریف بانک جهانی می توان شاهد یک درصد رشد بیشتر در تولید ناخالص ملی (GDP) و دو درصد رشد تجارت را در عرصه های بین المللی شاهد بود اهمیت لجستیک به حدی زیاد گردیده که هر کشور و توسعه سیاسی اجتماعی و اقتصادی یک پهنه سرزمینی را پوشش می دهد و به طور کلی بانک جهانی شعار لجستیک ستون فقرات هر اقتصادی را بیان کرده است با امان نظر به حوزه آمد و پستی بانی و راندمان پایین کارایی و اثربخشی در این حوزه که خروجی آن بهره وری ناچیز است می توان نتیجه گرفت حمل و نقل مضاعف، مصرف بالای سوخت و نرخ بالای تصادفات و تلفات در کشور محصول این فرایند کاری بوده و است.

روش های هدایت و کنترل و راهبری عملیاتی حمل و نقل خصوصا حمل و نقل ترکیبی، نیازمند اصلاح نگرش و الگوی رفتاری راهبران، متصدیان و سرمایه گذاران و همسویی تشکلهای صنعتی از این سیاست ها و برنامه های پیش روی می باشد.

استفاده از ساز و کارهای نوین مانند هدایت و کنترل از طریق فرکانس های رادیویی (RFID) در پایانه ها و شهرک های حمل و نقلی و مراکز لجستیکی و انبارها و شرکت ها و موسسات تعبیه شده در اینگونه مراکز و ساماندهی و سازماندهی رهگیری و ردگیری ناوگان (Safe Truck - Safe Control) که با مدیریت واحد متصدیان و شرکت های حمل و نقل صورت می گیرد، امری بدیهی و تسهیل کننده این مهم می باشد. توجه به مباحث لجستیکی و هدایت درست جریان ترافیک و اصلاح روش های توزیع و پخش کالا و جلوگیری از حمل و نقل مضاعف و بهینه سازی مصرف سوخت و یا به تعبیری اصلاح الگوی مصرف در روش های رفتاری و کارکردی این حوزه قطعا مورد انتظار است.

در سال ۲۰۱۸، مقدار عددی LPI برای کشور ایران، ۲/۸۵ بوده و ایران از نظر این شاخص، رتبه ۶۴ را در میان ۱۶۰ کشور مورد بررسی داشته است. مراکز لجستیک در کشورهای مختلف نقش مهمی در توسعه حمل و نقل چندوجهی و حمل و نقل ترکیبی و تجمع فعالیت‌های مرتبط با امور لجستیک مانند انبارداری، نگهداری، حمل و نقل، امور گمرکی و بیمه، تخلیه و بارگیری دارند. این مراکز در حقیقت محدوده مشخصی است که به منظور تجمع فعالیت‌های مرتبط با لجستیک و حمل و نقل کالا در سطوح مختلف محلی، استانی، ملی و بین‌المللی ایجاد می‌شود.

بررسی زیر ساخت‌ها و عملکرد لجستیک تجاری و بازرگانی ایران نشان می‌دهد، وضعیت زیر ساخت‌های لجستیک به صورت مجزا و تفکیکی، تقریباً خوب است. اما وقتی کل شبکه لجستیک کشور به صورت ترکیبی مورد ملاحظه قرار می‌گیرد، وضعیت به گونه‌ای دیگر است. ضعف و نبود یکپارچگی در آن قابل مشاهده است. عمده دلایل این موضوع را می‌توان در کمبود زیر ساخت‌های کارآمد مانند مراکز لجستیک و برقراری ارتباط موضوعی بین مولفه‌های مختلف زیر ساخت‌های فیزیکی و روش‌ها و سیاست‌گذاری‌ها دانست.

سرزمین ایران از منظر جغرافیایی دارای مزیت‌های بی‌شماری است. زیر ساخت‌های لجستیک و حمل و نقلی، دارای شرایط مناسبی هستند. لیکن مدل‌های کاری در شبکه حمل و نقل کشور که متأثر از لجستیک است، پویایی و روانی مناسبی را در حوزه حمل و نقل خصوصاً حمل و نقل ترکیبی را نداشته و این امر وضعیت مناسبی را در چشم‌انداز آینده به تصویر نمی‌کشد. تعالی در لجستیک و حمل و نقل و خصوصاً حمل و نقل ترکیبی، الزامات و شرایط خاصی را می‌طلبد که متأسفانه کشور ایران از این موهبت بی‌بهره مانده است. عمده دلایل این اتفاق را می‌توان در نبود زیر ساخت‌های کارآمد، به‌ویژه پهنه‌های لجستیک مناسب و همبستگی بین ارکان مختلف لجستیک، حمل و نقل و جایگاه آن در اقتصاد کشور دانست. با توجه به نقش و جایگاه مراکز لجستیک و پایانه‌ها و شهرک‌های حمل و نقلی در رشد و توسعه اقتصاد و بازرگانی و به استناد سند آمایش مراکز لجستیک کشور (که به صورت منطقه‌ای مکان‌یابی شده است) و با عنایت به اسناد بالادستی مرتبط با مراکز لجستیک کشور و طرح جامع حمل و نقل، و همچنین استناد به سیاست‌های کلی نظام حاکم بر زنجیره تأمین، لجستیک و حمل و نقل، امید است بتوان نسبت به مدیریت و راهبری میدانی متصدیان و مدیران بنگاه‌های لجستیک و حمل و نقلی در حوزه‌های سرمایه‌گذاری و مدیریت بر سرمایه، گام‌های اساسی برداشت.

باید کلیه عناصری که قدرت مدیریت و راهبری را در عرصه لجستیک و حمل و نقل ترکیبی و چندوجهی تهدید و یا با محدودیت مواجه می‌کند و یا مانع ظهور و اجرای آن در حوزه بنگاهداری و تصدی‌گری شرکت‌های حمل و نقل می‌شود، حذف شود. تأمین و توسعه خدمات پشتیبانی و لجستیک و ایجاد مراکز تفریحی و گردشگری چندمنظوره در این پهنه‌ها و کسب سود پایدار مولد از طریق ارائه خدمات حمل و نقل خصوصاً حمل و نقل زمینی می‌تواند قوام‌دهنده و پایداری را برای این گروه‌های اقتصادی به ارمغان آورد.

کشور پهناور ایران به واسطه جغرافیای طبیعی و موقعیت ژئوپلیتیک منطقه‌ای و کریدورهای عبوری حمل و نقلی (شمال - جنوب و غرب - شرق) و دالان‌های عبوری دیگر، شرایط خاصی برای حمل و نقل خصوصاً کالا از طریق زمین را مهیا ساخته است. در این راستا، چنانچه بتوان بنگاهداری و شرکت‌محوری را جزو اصول مسلم شرایط منطقه‌ای قلمداد کرد، توجه به ساختار حمل و نقل ترکیبی و تطبیق آن با شرایط منطقه‌ای، جزو الزامات مدیریت راهبری در این عرصه است.

بررسی اجمالی که پیرامون ساختار اقتصادی، سیاسی و نحوه جریان حمل و نقل و نگهداری کالا در کشور صورت گرفته، نشانگر این موضوع است که بخشنامه‌ها، آیین‌نامه‌ها و ضوابط و مقرراتی که بر اساس این قوانین تهیه، تدوین و تنظیم و مورد ابلاغ قرار گرفته است، وضعیت موجود حمل و نقل و خصوصاً حمل و نقل جاده‌ای و ریلی را به این نقطه رسانده است. با استفاده از نگاه آماری معطوف به فعالیت متصدیان، راهبران در امر جابه‌جایی کالا و نظام حضور و ادامه فعالیت آن‌ها در کشور، به این جمع‌بندی می‌رسیم که ضوابط و بخش‌نامه‌های منتج شده از قوانین، توجهی به ساختار بومی و سنتی کشور در عرصه حمل و نقل نداشته و طی حداقل ۲۵ سال گذشته قابلیت‌های اجرا، بروز و ظهور خود را نتوانسته به خوبی پیاده و اجرا نمایند.

الزام متصدیان حمل و نقل به داشتن تجهیزات و انبار با توجه به رویکرد ساخت پایانه‌های عمومی حمل و نقل جاده‌ای

کالا امری خلاف سنت‌های بومی و منطقه‌ای بوده است. همینطور الزام به داشتن ناوگان در این دوره نه تنها به بهبود حمل و نقل ترکیبی کمک نکرده، بلکه توانایی بهبود و اصلاح راز شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی حمل و نقل جاده‌ای و ریلی صلب نموده است. از این رو می‌توان به هدف‌گذاری‌های صورت گرفته پیرامون رشد و توسعه حمل و نقل خصوصاً حمل و نقل ترکیبی کالا به دیده شک‌نگریست.

سهراب سپهری چه زیبا بیان می‌کند:

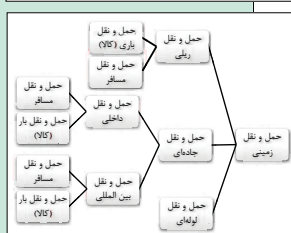
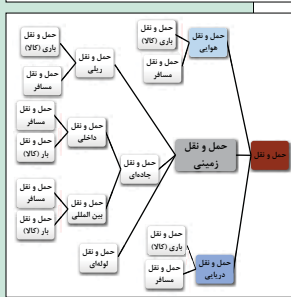
((چشم‌ها را باید شست، جور دیگر باید دید، آب در یک قدمی است، روشنی را بچشم)).

به نظر می‌رسد، بنگاه‌های اقتصادی حمل و نقل کالا، مدیریت بر سرمایه و کنترل این سرمایه را در وضعیت فعلی متناسب با رشد و توسعه همگون خود در ساختار اقتصادی، سیاسی و اجتماعی حمل و نقل خصوصاً نوع ترکیبی آن ندانسته و از این رو سرمایه‌گذاری در این حوزه خرید ناوگان ریلی و جاده‌ای را مقرون به صرفه و تاثیرگذار در روند حرکتی رو به جلو مجموعه خود نمی‌دانند و بر همین اساس است که ادامه فعالیت متصدیان حمل و نقل با رعایت ضوابط و مقررات موجود دچار چالش‌های اساسی می‌گردد.

از این نکته هم نباید غافل شد که فرسودگی ناوگان در حوزه ریل و جاده و عدم توجه به مقوله سرمایه در کشور، مولود شرایط حاضر بوده و افزایش تصادفات و بالا رفتن نرخ تلفات، حمل و نقل مضاعف، مصرف غیر بهینه سوخت آن‌ها در این شرایط بحرانی را می‌توان در ضعف راهبردها و ضوابط و بخش‌نامه‌ها در حمل و نقل و لجستیک جست‌وجو کرد.

از آنجایی که حمل و نقل کالا یک موضوع چندوجهی و دارای ابعاد گوناگونی است؛ لذا اصرار بر امر داشتن مراکز لجستیک، پایانه عمومی، خصوصی، شهرک‌های حمل و نقلی جدا از محیط‌های نگهداری و دیو کالا، امری غیر کارا و غیر اصولی به نظر می‌رسد. چنانچه به این مقوله به عنوان یک خطای راهبردی نیندیشیم و به تمامی ابعاد کاری و تأثیرگذاری آن دقت ننماییم، قطعاً اصلاح ساختار و بهبود الگوی کاری و فعالیتی در حوزه حمل و نقل، خصوصاً حمل و نقل ترکیبی (کالا) امری عبث و بیهوده خواهد بود.

پهنه سرزمینی ایران و تنوع جغرافیایی این خطه از خاور میانه موجب شده که به رغم بی‌ثباتی‌های سیاسی و منطقه‌ای و ساختارهای غیر کارا و غیرتوانمند، هنوز بر اساس شاخص‌های بانک جهانی این منطقه توانایی رشد و توسعه لازم را تصاحب کند. نظر به همین اصل ایران توانسته در تمامی رویدادها و اتفاقات بزرگ جهانی پل پیروزی قلمداد گردد. چنانچه بتوان مدیریت در امر لجستیک را ساماندهی و سازماندهی کرد و تعدد



کشور پهناور ایران
به واسطه جغرافیای
طبیعی و موقعیت
ژئوپلیتیک منطقه‌ای
و کریدورهای عبوری
حمل و نقلی (شمال -
جنوب و غرب - شرق)
و دالان‌های عبوری
دیگر، شرایط خاصی
برای حمل و نقل
خصوصاً کالایا از طریق
زمین را مهیا ساخته
است

نهادهای حاکمیتی در این بخش را تقلیل داده و به یک نهاد تصمیم‌ساز و تصمیم‌گیر خلاصه نمود، قطعا رشد و زمینه‌های توسعه یافتگی ارتقا پیدا خواهد کرد و ایران عزیز به یک هاب عظیم منطقه‌ای در حوزه لجستیک و حمل و نقل تبدیل خواهد شد.

در سال ۱۳۹۷ ایران و هند تصمیم‌گیری در حوزه لجستیک و برنامه‌ریزی در این حوزه را شروع کردند. کشور هند ۱۷ پهنه لجستیکی را ضمن مکانیابی، طراحی و زیرساخت‌های لازم را تا سال ۲۰۲۱ تأمین و حتی مطالعات اقتصادی (بیزینس پلان) آن را به انجام رسانیده و بانک مرکزی هند تمام شرایط اقتصادی را ضمانت کرده و در حال واگذاری این مراکز لجستیکی به اصحاب فن و متخصصان و دست‌اندرکاران این بخش می‌باشد. سیاست‌گذاران در ایران هنوز استراتژی و راهبردی برای ایجاد مراکز لجستیکی در نظر نگرفته‌اند و سرمایه‌گذاران این حوزه افق روشنی پیش رو ندارند، چون از مکانیابی تا مطالعات اقتصادی و ضمانت سرمایه‌گذاری خود در پهنه‌های لجستیکی ایران بی‌خبر هستند. در واقع راهنامه و دستورالعملی که موارد پیش گفته را تأمین و نظمین کند، وجود ندارند. لجستیک یک عملیات چندوجهی با تخصص‌های گوناگون است. در این راستا مشاور اقتصادی و فنی مهندسی در خوری در این حوزه تربیت نیافته و همین امر باعث شده تا عموماً کارها بر مبنای سعی و خطا صورت گیرد.

مرکز لجستیک وزارت راه و شهرسازی بیش از بیست پهنه لجستیکی را تعریف کرده که متأسفانه فاقد مطالعات مکانیابی، اقتصادی و ضمانت سرمایه‌گذاری است. گذشته از این موارد فوق، هیچ بانکی ضمانت این سرمایه‌گذاری‌ها را پذیرا نبوده و در نتیجه، سرمایه‌گذاری بهینه و تولید شغل ایجاد نخواهد شد.

رکود همراه با تورم و همچنین ارزش افزوده زمین، نقطه عطفی است که تا حدودی بخش خصوصی را مجاب به گرفتن مجوز در حوزه لجستیک کرده‌ام. همین‌رو سرمایه‌گذاری جهت توسعه فعالیت در این حوزه همچنان با ابهام و چالش‌های راهبردی مواجه بوده است. (بندر خشک یزد، نمونه بارز این مدعا است) از آنجایی که لجستیک و زنجیره تأمین، قوام‌دهنده رشد و توسعه حمل و نقل است، امید می‌رود که پهنه‌های لجستیکی کشور ضمن مکانیابی و تعیین مطالعات اقتصادی و پشتیبانی بانک‌های عامل؛ میزبان خوبی برای سرمایه‌گذاران، متخصصان و صاحبان کسب و کار این بخش باشند؛ لذا باید از دستورالعمل‌ها، آیین‌نامه‌ها و بخش‌نامه‌های تکراری که قابلیت اجرا و پویایی لازم را نداشته، پرهیز کرد.

پهنه‌های لجستیکی کشور باید توسط حاکمیت مشخص و مکانیابی و مطالعات اقتصادی آن توسط یک بانک عامل پشتیبان به انجام رسد و تمامی مراکز لجستیکی از موهبت فعالیت‌های یک مرز و گمرک در آن بهره‌مند گردند و تمامی پهنه‌های حمل و نقلی که هویت خدمات و پوشش یک شهر را دارند، به عنوان مرکز لجستیکی قلمداد شوند (مانند پایانه‌های عمومی و خصوصی کالا، شهرک‌های حمل و نقل جاده‌ای کالا) همان‌طور که می‌دانید، زنجیره تأمین و لجستیک قوام‌دهنده اقتصاد و توسعه یافتگی اجتماعی و سیاسی هر سرزمین براساس معیارهای بانکی جهانی است. در واقع لجستیک یک، بن اقتصاد و ستون فقرات و عمود خیمه یک پهنه سرزمینی است. حمل و نقل خصوصاً حمل و نقل کالا که تقریباً با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی ایجاد شده، در یک زنجیره تأمین و لجستیک متعالی، پایداری، کارایی و اثربخشی از آن مورد انتظار است. سرمایه‌گذاری در بخش خدمات حمل و نقل کالا مقرون به صرفه بوده، منتهی شرایط کاری و مدیریت به گونه‌ای هدایت شده تا متصدیان ابزار هدایت و کنترل را در اختیار نداشته باشند و شعار شرکت‌محوری در حد تنظیم برنامه‌ها، تدوین و ابلاغ آن‌ها بوده است. به هر حال وقتی که

مدیریت و راهبری ناوگان و مدیریت بر این سرمایه‌میسر نباشد، درخواست به الزام این اقدام کاری غیربهره‌ورانه و غیراقتصادی خواهد بود؛ لذا با توجه به تحقیقات صورت گرفته و نظرات تمامی متخصصین امر، دست‌اندرکاران و صنوف حمل و نقلی و نظر به تحقیقات میدانی، پرسشنامه‌های کاربردی از دست‌اندرکاران لجستیک و حمل و نقل و پیشنهاد دارد شرکت‌ها و موسسات حمل و نقل کالا که بیش از دو دهه از فعالیت آن‌ها سپری شده است و سرمایه‌گذاری قابل ملاحظه‌ای در بخش تأسیسات و تجهیزات و پلتفرم‌های کاربردی کرده‌اند و از سهامداران پایانه‌های عمومی و خصوصی حمل و نقل جاده‌ای و ریلی کالا و شهرک‌های حمل و نقل جاده‌ای کالا و مراکز لجستیکی می‌باشند، تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری جهت شرایط حضور و فعالیت در حمل و نقل کالا تهیه و تدوین آیین‌نامه تأسیس و بهره‌برداری شرکت‌های حمل و نقل کالا با عنایت به خواستگاه‌های دولت محترم و تأکیدات خاص واگذاری امور مردم به مردم، در این زمینه راه‌بردهای مرجع و متخصصین خبره تحت نظارت و کنترل انجمن‌های سراسری حمل و نقل کالا که برخواسته از نهاد مردم است، واکذار فرمایید. مجدداً راهبردهای عملیاتی و پایانه‌ای جهت ساماندهی دفعی زنجیره تأمین و لجستیک خصوصاً حمل و نقل ترابری کبکی کالا در ذیل به آن اشاره می‌شود.

- احیای پهنه‌های لجستیکی در کشور توسط دولت بسا ایجاد زیرساخت‌های مناسب این مراکز مانند دسترسی‌ها، آب، برق، گاز، مطالعات مکانیابی و مطالعات اقتصادی
- تهیه پلتفرم‌های لجستیکی توسط مراکز لجستیکی، شهرک‌های حمل و نقلی، پایانه‌های عمومی و شرکت‌های حمل و نقل ترابری کبکی
- سرمایه‌گذاری و مشارکت در پهنه‌های لجستیکی، شهرک‌های حمل و نقلی، پایانه‌های عمومی باید توسط شرکت‌های این حوزه و یا با مشارکت آن‌ها صورت گیرد.
- تحت پوشش قرار گرفتن کلیه تأسیسات و تجهیزات مانند لوکوموتیو، انواع کشنده‌های خودمالک توسط موسسات و شرکت‌های حمل و نقل و امتیاز دادن به شرکت‌هایی که بیشترین فراوانی تحت پوشش و خدمات را دارند (معاوضات مالیاتی و بیمه‌ای)
- کلیه نیروهای فعال در بخش حمل و نقل باید تحت پوشش بیمه‌ای شرکت‌ها و موسسات حمل و نقل قرار گیرند.
- عوارض جابه‌جایی کالا از موسسات و شرکت‌های حمل و نقلی کالا به صورت تن‌کیلو متر با توجه به شبکه کنترلی بارنامه‌های الکترونیکی هر ۱۰ روز یک‌بار محاسبه و اخذ گردد.
- شرکت‌هایی که بیشترین عوارض جابه‌جایی کالا را پرداخت می‌کنند و صاحب مراکز لجستیکی می‌باشند، به عنوان شرکت‌های بزرگ مقیاس و بین‌المللی کالا قلمداد شوند.
- از سال ۱۳۷۰ بیش از ۲۰ آیین‌نامه و بخشنامه تأسیس و بهره‌برداری برای شرکت‌ها و موسسات حمل و نقل کالا و مراکز لجستیکی در مقاطع مختلف صادر شده که نتیجه آن وضع موجود می‌باشد. حذف دفعی آن‌ها بعد از جمع‌بندی و تهیه و تدوین آیین‌نامه پیشنهادی انجمن‌ها و خبرگان این حوزه
- جهت رشد و توسعه همگون حمل و نقل ریلی و جاده‌ای کالا و اراج نهادن به متخصصین و صاحبین تجربه در کسب و کار فوق، کمیته‌ای تحت نظارت انجمن‌های سراسری حمل و نقل زمینی شرکت‌ها و موسسات تشکیل گردد و ضمن تهیه و تدوین و تنظیم آیین‌نامه تأسیس و بهره‌برداری، امور ثبت و بهره‌برداری مجموعه‌های فوق به انجمن‌ها در این حوزه واگذار شود.
- ملاک رتبه‌بندی شرکت‌ها و موسسات حمل و نقل زمینی کالا، داشتن تأسیسات و تجهیزات و فعالیت و کارکرد آن‌ها و تحت پوشش قرار دادن ناوگان و پرسنل فعال در این حوزه باشد. ■



گفت‌وگوی اختصاصی با
بانوی هنرمند هنگامه جعفرزاده

مدیر مسئول مجموعه هنری مداد رنگی

فضای اقتصادی جامعه

مناسب هنر و نیازهای هنرمند نیست

مصطفی حاتمی

خانم هنگامه جعفرزاده، مدیر مسئول مجموعه هنری مداد رنگی معتقد است که برندسازی آثار هنری در کشورمان مشکلات جدی دارد. به گفته وی در زمان حال فقدان مطالعه درست و تخصصی، ضعف بزرگی برای جامعه هنری است و نبود آموزش صحیح و اصولی از پایه در رشته‌های مختلف هنرهای تجسمی در کنار تمایل شدید برخی از هنرمندان به کپی کاری، موجب شده که برندسازی آثار هنری با چالش‌های جدی در جامعه هنری ایران مواجه باشد. این باتوی هنرمند با اشاره به نبود حمایت و پشتیبانی دولتی از عرصه هنر و هنرمندان با استعداد تاکید می‌کند که به منظور برندسازی چند اقدام مهم باید انجام شود. جعفرزاده اذعان دارد که اجرای سالانه تعداد بالای اثر، عدم کپی کاری، دارا بودن پیج کاری قوی در فضای مجازی، شرکت در نمایشگاه‌های معتبر و تعامل هنری متقابل و صحیح موجب می‌شود که برندسازی و فروش آثار هنری به شکل صحیح رخ دهد. به گفته این فعال عرصه هنر، در شرایطی که مردم مشکلات اقتصادی دارند، نمی‌توان انتظار داشت که حضور در نمایشگاه‌ها و خریداری آثار هنری به شکل درست انجام پذیرد. گفت‌وگوی ما با مدیر مسئول مجموعه هنری مداد رنگی را در ادامه بخوانید.

۹۳۱۳ شروع کردم و یک کتاب بیش از ۵۰۰ صفحه‌ای را که اولین کتاب در بخش گرافیک و معماری در ایران است و تا آن زمان، ترجمه نشده بود را ترجمه کردم. ترجمه این کتاب به مدت یک سال، زمان برد، اما متأسفانه اسمی از بنده در شناسنامه کتاب آورده نشد. همچنین در یک سال اخیر این افتخار را یافتم تا برای افرادی که شعر می‌گویند، اما تصویرسازی را شخص دیگری برای آن‌ها انجام می‌دهد و همچنین تصویرگران کتاب کودک، کار ترجمه به سه زبان مختلف را به انجام برسانم که در این رابطه با چند تصویرگر، نویسنده داستان کودک و مجلات حوزه کودک همکاری داشتم. در بخش زبان کرهای هم با سفارت این کشور همکاری دارم و در زمان برگزاری برخی از همایش‌ها و برای مجلات ایرانی و کرهای، کار ترجمه را انجام می‌دهم.

در چه سالی و با چه هدفی مجموعه هنری مداد رنگی آغاز به کار کرد و چه فعالیت‌هایی در این موسسه انجام شده است؟

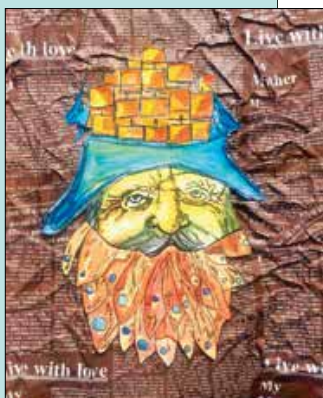
این موسسه از اواخر سال ۱۳۹۵ آغاز به کار کرد؛ البته استارت فعالیت ما به صورت رسمی از سال ۱۳۹۶ زده شد. به طور کلی مجموعه فرهنگی، هنری و ادبی مداد رنگی بر پایه حمایت از هنرمندان فعالیت می‌کند؛ به این معنا که افرادی که برای حضور در نمایشگاه انتخاب می‌شوند، صرفاً از تهران نیستند و از بین سایر شهرستان‌ها نیز حضور هنرمندان فاخری را در برنامه‌های هنری خود داریم. در واقع هدف ما این است که برای شهرستانی‌ها هم امکان حضور در نمایشگاه فراهم شود و از امتیازاتی که مجموعه ما برای آن‌ها در نظر می‌گیرد، استفاده کنند. از سال ۱۳۹۶ تاکنون بیش از ۵۰۰ نمایشگاه تخصصی برگزار کرده‌ایم که نمایشگاه‌های تخصصی عکاسی، تصویرسازی و نمایشگاه تخصصی حجم و بسیاری موارد دیگر از جمله آن‌ها است. به جرات می‌توانم بگویم، اولین گروهی هستیم که اگر می‌گوییم نمایشگاه تخصصی هنرهای تجسمی به صورت گروهی برگزار می‌کنیم به این معناست که از تمام شاخه‌های هنرهای تجسمی، آثاری فاخر را دریافت کرده‌ایم. همچنین موضوع مهم



در خصوص عمده فعالیت‌های هنری و مترجمی خود توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده در مقطع کارشناسی، در رشته گرافیک و در مقطع کارشناسی ارشد در رشته تصویرسازی تحصیل کرده و رتبه ۵ کنکور ارشد در سال ۱۳۹۵ را کسب کرده‌ام. دو بورس‌سیه تحصیلی برایم پیش آمد که یکی بورس‌سیه مقطع ارشد در کشور اتریش و دیگری بورس‌سیه دانشگاه بین‌المللی AMA کره جنوبی در مقطع دکترا بود، اما به دلایل شخصی از این بورس‌سیه‌ها استفاده نکردم. من تصویرساز کتاب کودک هستم و مجموعه بسیار زیادی از تصویرسازی کتاب، عکس نوشته‌ها، کارتون، کاریکاتور، پوسترها و بسیاری از موارد گرافیکی دیگر را در کارنامه کاری خود دارم. ناگفته نماند، از ۱۶ سالگی به فراگیری زبان‌های خارجی پرداختم، زیرا قرار بر این بود که برای تحصیل در رشته پزشکی، به کشور آلمان سفر کنم. در سن ۱۸ سالگی مدرک ZD را اخذ کردم و تا ۲۳ سالگی تحصیل در ۳ زبان انگلیسی، کرهای و آلمانی را به اتمام رساندم. کار ترجمه را از سال





فعالیت می کند؛ یعنی زمانی که فراخوان می دهیم، به غیر از عناوین نمایشگاه ها و اتاق فکری که برنامه ریزی می شود، از اساتید دانشگاه دعوت به عمل می آوریم. در واقع اساتید مختلف رشته های ادبی، فرهنگی، هنری، تصویرسازی، نقاشی، خوشنویسی و بسیاری از اساتید دیگر با حضور افتخاری آثار خود در نمایشگاه، در کنار شرکت کنندگان حضور دارند. این در حالی است که بسیاری از شرکت کنندگان در نمایشگاه ها، نمی توانند این اساتید را در حالت عادی ملاقات کنند و تجزیه و تحلیل آثارشان را از زبان این اساتید بشنوند، اما در نمایشگاه این فضا فراهم است.

آیا مجموعه هنری مدارنگی و کتک های تخصصی هم اجرایی می کند؟

مدارنگی، نخستین مجموعه ای است که به صورت تخصصی و کتک های تخصصی برگزار می کند. در و کتک پروپوزال نویسی بیش از ۶۰ نفر و در و کتک مقاله نویسی ۶۷ نفر ثبت نامی داشتیم. در واقع اولین مجموعه ای هستیم که توانسته و کتک های را برگزار کند که از زاهدان هم شرکت کنند داشته باشد. در واقع به طور همزمان و به شکل آنلاین و حضوری، و کتک برگزار می کنیم و پشتیبانی های یک ماهه ای که داریم، خروجی های بسیار خوبی داشته است. در واقع هدف اصلی مجموعه ما این است که هنرمندان صفر مطلق، بلند شود.

آیا تاکنون اقدام به برگزاری فستیوال کرده اید؟

اگر بخواهم صادقانه بگویم، نمایشگاه های ما همان فستیوال است، زیرا برگزاری یک نمایشگاه معمولی، یعنی حضور حداکثر ۴۰ اثر، ولی مادر هر نمایشگاه حداقل ۱۰۰ اثر هنری داریم. همانطور که عرض کردم، به جای اینکه تمرکزمان را روی برگزاری ۱۰ نمایشگاه در طول سال بگذاریم، روی نمایشگاه هایی با کیفیت بالا تمرکز می کنیم. در واقع تمام تلاش مجموعه این است که به اشکال مختلف، توجه ویژه ای به هنرمندان داشته باشد و تاکنون هم همین گونه بوده و واکنش های بسیار خوبی را هم دریافت کرده ایم. به شدت زیر ذره بین بسیاری از افراد و کیوریاتور هایی هستیم که همواره روند کاری، ایده ها، فضاهای کاری و بسیاری از موارد اجرایی ما را چک می کنند، اما تلاش ما بر این است تا روی کار خودمان تمرکز کنیم و وارد حاشیه نشویم.

آیا در زمینه فعالیت خود با کیوریاتور های دیگر همکاری دارید؟

مجموعه مدارنگی یک اتاق فکر دارد و متأسفانه در دو یا سه سال اخیر هر ایده ای از برگزاری نمایشگاه گرفته تا فروش فراخوان دادن و... همه بدون ذکر منبع کپی شده است. البته بسیاری علاقه مند هستند که به عنوان کیوریاتور با ما همکاری کنند، ولی در حقیقت از انجام این کار دوری



دیگر این است که آثار دریافتی به هیچ عنوان کپی نیست. حتی عناوینی که برای نمایشگاه ها انتخاب می کنیم، بر پایه ادبیات و نام نویسندگان مشهور است که کتب فارسی و انگلیسی را در بر می گیرد. همچنین به دلیل خروجی ای که می خواهیم از هر نمایشگاه بگیریم، زمانی که فراخوان موضوع داستان ها را ارائه می دهیم، حدود ۴ ماه صبر می کنیم تا هنرجویان روی داستان ها به صورت تخصصی کار کنند و نه اینکه صرفاً یک کار تکراری عرضه و در چندین نمایشگاه هم تکرار شود.

آیا این دقت شما در برگزاری نمایشگاه و انتخاب دقیق آثار باعث شده که از زمان آغاز فعالیت رسمی خود، بیش از ۳۰ نمایشگاه تخصصی برگزار کنید؟

بله و به قول معروف به صورت دیمی، نمایشگاه برگزار نمی کنیم. مجموعه هنری مدارنگی سالانه حداقل ۲ تا ۳ و حداکثر ۴ تا ۷ نمایشگاه تخصصی برگزار می کند. البته این موضوع هم بستگی به آن دارد که بتوانیم متقاضیان را به صورت تخصصی به نمایشگاه برسانیم؛ چرا که این موضوع برای ما بسیار مهم است. اصولاً مادر بخش نمایشگاهی، ادب، فرهنگ و هنر را به چالش می کشیم و به این شکل نیست که شرکت کنندگان فقط تابلوهای خود را به مدت یک هفته روی دیوار بگذارند و پس از اتمام نمایشگاه هم، یک گواهی به آن ها داده شود، بلکه برنامه های بخش افتتاحیه و مدت زمان برگزاری هر نمایشگاه به قدری زیاد است که گاهی شرکت کنندگان هم نمی دانند به کدام سمت از برنامه ها بروند.

معمولاً چه برنامه هایی در زمان برگزاری نمایشگاه اجرا می شود؟

در مراسم افتتاحیه جدیدترین نمایشگاه که آذرماه سال گذشته برگزار شد، یک پرفورمنس تخصصی بر اساس عنوان نمایشگاه؛ یعنی شب های روشن که برگرفته از داستان کوتاه فتودور داستایوفسکی بود را اجرا کردیم. در این نمایشگاه ۲ و کتک کاملاً تخصصی هم برگزار شد که برای اولین بار تلفیق سفال دیوار کوب با کلاژ بود و تصویری که در این و کتک شاپ ارائه شد، به شکل تخصصی بر اساس داستان شب های روشن بود. همزمان یک تکنیک دیگر هم داشتیم که ویتراژ بود و جالب اینکه طرح اولیه آن هم بر پایه عنوان نمایشگاه بود. هنرهای تجسمی به این معناست که تمام افرادی که زیر شاخه هنر هستند را به بازی بگیریم. پر فورمنس یک شاخه و و کتک های که داخل نمایشگاه برگزار شد، دو شاخه دیگر بود و آثاری که روی دیوار رفته بود، ۱۰ شاخه از هنرهای تجسمی بود. همچنین زیبایی دیگری که این رویداد داشت، برگزاری موسیقی زنده بود که به واسطه آن اهالی موسیقی را هم به چالش کشیده بودیم.

آیا از حمایت اساتید دانشگاهی هم بهره مند هستید؟

بله، مجموعه هنری مدارنگی بر پایه همکاری و حمایت اساتید دانشگاهی



می‌کنم؛ زیرا مجموعه مدار رنگی از صفر و یا تلاش خود به اینجار سیده است. موضوعی که هنرمندان را به مدار رنگی جذب می‌کند، طرز برخورد با هنرمندان، رفتار هنری، برگزاری نمایشگاه‌ها و آموزش‌های حرفه‌ای، حمایت کاری و مالی، پشتیبانی تالحنه آخر، حتی بعد از برگزاری نمایشگاه‌ها و ورکشاپ‌ها و بسیاری از موارد دیگر است.

مجموعه هنری مدار رنگی برای برندسازی آثار مختلف چه اقداماتی انجام داده است؟

در خصوص برندسازی مشکلاتی وجود دارد. ضعف بچه‌های هنری این است که مطالعه ندارند و همین مطالعه نداشتن و به روز نبودن باعث می‌شود که نتوانند کاری که باید به امضای خودشان باشد را اجرا کنند. همچنین یکی از مسایل بحرانی که در چند سال اخیر در جامعه هنری نمایان بوده، این است که شرکت کنندگان در نمایشگاه‌ها نمی‌توانند سبک کار خودشان را توضیح دهند که از مهمترین آن‌ها می‌توان به عدم مطالعه و نبود آموزش صحیح و اصولی از پایه اشاره کرد. از سوی دیگر، به سمت مطالعه کتاب هم نمی‌روند، اما به حدی به سمت گوشی و کیپی کاری آثار دیگران می‌روند که به خودشان زحمت نمی‌دهند تا یک طرح را با ایده و فکر خودشان اجرا کنند تا در برندسازی آثار خود موفق باشند. تا وقتی این دوستان قلم خود را پیدا نکنند، نباید توقع داشته باشند که کارشان دیده و خریداری شود.

به نظر شما چه عاملی باعث می‌شود تا آثار هنرمندان به فروش نرسد؟

اگر من می‌گویم که تصویر گر هستم؛ یعنی با توجه به یک داستان ۱۰ خطی حداقل ۱۰ فریم برای آن داستان تصویرسازی دارم و اگر در مجموع ۱۰ کار دارم، نباید توقع این را داشته باشم که حتما فروش اثر هم داشته باشم. برخی از هنرمندان حداقل سابقه ۱۰ تا ۱۵ ساله فعالیت مدام و با کیفیت در این عرصه را دارند و دارای آثار زیادی هستند، اما شاید تنها یک اثر آن‌ها در تمام این سال‌ها فروش رفته است. شاید قلم یک فرد خیلی خوب باشد، ولی مسایل بسیاری روی فروش نرفتن آثار، دخیل است که سال‌های فعالیت، عدم آشنایی با نام هنرمند، عدم تعامل، توقعات زیاد، عدم حمایت جامعه هنری و دیده نشدن کارها از جمله آن‌ها است.

آیا هنرمندان باید شیوه خاصی را در پیش بگیرند تا برندسازی و فروش آثار اتفاق بیفتد؟

چند اقدام مهم باید انجام دهند. نخست اینکه حداقل سالانه ۲۰ کار در حوزه تخصصی خود اجرا کنند؛ البته به شرطی که قلم خودشان باشد، نه اینکه از فضا‌های مجازی کیپی برداری و فقط آن را اجرا کنند. دیگر اینکه، باید در نمایشگاه‌ها شرکت کنند و نباید صرف اخذ مدرک مدنظرشان باشد. در واقع باید تعامل هنری را یاد بگیرند، ولی عدم تعامل هنری باعث شده که خیلی از هنرمندان یکدیگر را نشناسند. توصیه من این است که در نمایشگاه‌های معتبر شرکت کنند و اینگونه نباشد که در هر نمایشگاهی که فرخوان آن آمده است، حاضر شوند. از طرفی، به جای اینکه در گوشی و اینستاگرام به دنبال حواشی بروند، یک پیج کاری و هنری قوی برای خود ایجاد کنند. موضوع دیگر ضرورت انجام مطالعه مداوم و تخصصی و به روز نگه داشتن دانش علمی و عملی است و این در حالی است که فقدان مطالعه، ضعف جامعه هنری ما است. عزیزان باید این موضوع را متوجه شوند که ما پشتوانه و حمایت دولتی نداریم؛ بنابراین باید در فضای کاری هنری امروزه هوای یکدیگر را داشته باشند.

چرا جامعه هنری و به ویژه هنرمندان آن طور که باید از یکدیگر حمایت نمی‌کنند؟

حوزه هنرهای تجسمی وضعیت خوبی ندارد و تبدیل به باندبازی شده است. در این بین اگر افرادی نخواهند وارد حواشی و باند افراد خاص شوند و آرام، با وجدان و با انسانیت رفتار کنند، یا به حاشیه رانده می‌شوند و یا هر چیزی را که می‌بینند باید سکوت کنند و حتی اگر به آنها جفا شود هم، حرفی ننهند فقط ناظر داستان‌های هر روزه بخش هنری باشند. موضوع قابل توجه اینکه اصلا مدارک خارجی و حضور در نمایشگاه‌های خارجی دال بر این نیست که کسی بتواند رزومه مهاجرت خود را تقویت کند که این بخش جای صحبت بسیاری دارد.

یکی از موارد قابل توجه، عدم حضور و بازدید افراد عادی جامعه در نمایشگاه‌های هنری است. دلیل این موضوع را در چه می‌دانید؟

در ابتدا در مورد علت این قضیه بگویم که فضای نمایشگاه به این صورت شده که گالری، فضا را به کیوریتور می‌دهد و کیوریتور، تنها برگزار کننده است. متأسفانه در سال‌های اخیر گالری‌ها هزینه‌های آنچنانی و گاهی روزانه از کیوریتورها دریافت می‌کنند که در قبال آن باید امکاناتی را در اختیار برگزار کننده قرار دهد. امکانات به این معنا که به غیر از در اختیار قرار دادن دیوار گالری باید در بخش پوستر، پذیرایی، مدارک، درج تبلیغات در سایت‌های خبری و خبرگزاری‌های مرتبط با هنرهای تجسمی به کیوریتور کمک کنند. از طرفی، باید حمایت از گروه‌های فیلمبرداری و عکس برداری را در برنامه‌های خود داشته باشند، ولی متأسفانه گالری‌ها به این شکل عمل نمی‌کنند. متأسفانه تمام این وظایف را به عهده کیوریتور گذاشته‌اند و عملکرد اغلب کیوریتورها اینگونه است که به جیب خودشان نگاه می‌کنند و حاضر نیستند که بسیاری از هزینه‌ها را انجام دهند. ۹۰ درصد افرادی که در این حرفه فعالیت دارند، در ابتدا به بُعد مالی خودشان نگاه می‌کنند و جنبه مهم دیگر برایشان این است که نمایشگاه برگزار شود و یک مدرک به شرکت کنندگان ارائه دهند. در واقع دیده شدن هنرمند و آثار هنری آن به انصاف و وجدان هنری گالری و کیوریتور مربوط می‌شود. باید بپذیریم که در سال‌های اخیر، آثار هنری افت بسیاری کرده و هر کاری ارزش دیده شدن و فروخته شدن ندارد. دوستان باید این را بپذیرند که اگر تکنیک خوب دارند، دلیل بر این نمی‌شود که آثارشان هم خوب است و برعکس همین موضوع هم وجود دارد.

به عنوان یک کیوریتور با تجربه چه پیشنهادی برای افزایش بازدید از نمایشگاه‌های هنری دارید؟

تنها کاری که می‌توان برای افزایش بازدید از نمایشگاه‌های هنری انجام داد این است که کیوریتورها یک مقدار کوتاه بیایند و هوای همکاران، هنرمندان و جامعه هنر را داشته باشند، زیرا ما هیچ پشتوانه‌ای نداریم و از طرف دولت، وزارت کار، متولیان هنری و... حمایت لازم صورت نمی‌گیرد. باید هنرمندان تعامل هنری که در افتتاحیه‌ها ایجاد می‌شود را حفظ کنند و فکرشان صرفاً معطوف بر دریافت مدرک و فروش کارهایشان نباشد. در حال حاضر فضای اقتصادی جامعه ما در کمر درستی از هنر ندارد و در شرایطی که درآمد بسیاری از افراد جامعه با خرج آن‌ها در یک سطح نیست، نمی‌توان توقع داشت که در نمایشگاه‌ها حضور مخاطب عام را داشته باشیم و متعاقباً اقدام به خریداری آثار هنری کنند. ■

گفت و گوی اختصاصی با
بانوی هنرمند شادی صالح پور



موسس و مدیر کارگاه تولیدی آویژه مطرح کرد

گلایه هنرمندان نسبت به برگزاری نمایشگاه‌های هنری

مصطفی حاتمی

در سال‌های اخیر هنرمندان گلایه‌های بسیاری نسبت به برگزاری نمایشگاه‌های هنری در کشورمان داشته‌اند و انتقاداتی را متوجه این رویدادها کرده‌اند؛ انتقاداتی که البته کمتر مورد توجه مسئولان و نهادهای ذی‌ربط قرار گرفته است. پایین بودن کیفیت برگزاری نمایشگاه‌ها، فقدان مراسم افتتاحیه در شان هنرمندان، عدم حضور و مسئولیت‌پذیری کیوریتورها و مسئولان گالری و ده‌ها مشکل دیگر، چالش‌های جدی را پیش روی هنرمندان قرار داده است؛ به گونه‌ای که حتی برخی از آن‌ها از حضور در نمایشگاه‌ها امتناع می‌کنند. خانم شادی صالح‌پور، موسس و مدیر کارگاه تولیدی آویژه از جمله افرادی است که اعتقاد دارد، باید یک تحول جدی در این عرصه به وقوع بپیوندد. وی که در سبک میکس مدیا در هنر نقاشی فعالیت می‌کند و در حوزه صنایع دستی هم فعال است، سال‌ها به صورت انفرادی کار می‌کرده و سپس حوزه فعالیت خود را گسترش داده است. صالح‌پور در حال حاضر در کارگاه آویژه، به همراه تعدادی از بافندگان مشغول به فعالیت در عرصه طراحی و تولید کیف‌های دست‌دوز از جنس کنف است و به زودی اولین نمایشگاه خود را به عنوان کیوریتور برگزار خواهد کرد. مشروح گفت‌وگوی ما با این بانوی هنرمند از نظر تان می‌گذرد.

اصلی کاری‌ام، کیف‌های دست‌دوز، دست‌ساز و دستیاف از جنس کنف است. شایان ذکر است، یک کارگاه کوچک در اختیار داریم و بافنده‌ها، کیف‌ها را به صورت محدود در خانه می‌بافند و آماده می‌کنند و به دست ما می‌رسانند. اما کار برش چرم، دوخت آستر و مونتاژ را خودمان در کارگاه انجام می‌دهیم. هم‌اکنون ۱۰ نفر از بانوان در حال همکاری با ما هستند که اغلب از خانواده‌های کم‌برخوردار و سرپرست خانوار هستند که این کار به آن‌ها کمک کرده تا زندگی بهتری داشته باشند.

آیا برای طراحی محصولات، الگوبرداری می‌کنید یا کاملاً ذهنی این کار را انجام می‌دهید؟

برخی از طراحی‌ها ذهنی هستند و بعضی از آن‌ها طبق خواسته مشتری است؛ به این صورت که مثلاً مشتری، طرحی از یک برند را به ما نشان می‌دهد و می‌خواهد که کیف شبیه آن داشته باشد. یا مثلاً مشتری طرحی را کشیده و خواهان این است که مطابق با آن طرح، کیف مورد نظرش تولید شود. برخی از مشتریان هم تمایل دارند که مدل خاصی از کیف را داشته باشند و ما هم تلاش می‌کنیم تا مطابق خواسته آن‌ها عمل کنیم.

سفارشات را چگونه و از چه طریقی دریافت می‌کنید؟

ما از طریق پیج اینستاگرامی خود با عنوان آویژه گالری فعالیت داریم و ثبت سفارش را انجام می‌دهیم و حدود ۸ سال است که در حال فعالیت و تبلیغ در این فضا هستیم. در عین حال مشتریان برای ما مشتریان دیگری را آورده‌اند و کیفیت کارمان باعث تبلیغ برای ما شده است. در واقع می‌توانیم بگوییم که هزینه زیادی بابت تبلیغات نکرده‌ایم.

آیا برنامه بلندمدتی برای تولید بیشتر و فروش عمده در نظر دارید؟

ما قرار دادهای بسیاری با گالری‌های مختلف داریم و کمتر با مشتریان به صورت جزئی در ارتباط هستیم. در واقع تولید کننده‌ای هستیم که به صورت غیر مستقیم کالای خود را به دست مشتریان می‌رسانیم. جالب اینکه گاهی مشتری عکسی از یک فروشگاه برای ما ارسال می‌کند و به ما



در حال حاضر در چه شاخه‌ای از صنایع دستی فعالیت می‌کنید و چه تولیداتی دارید؟

معضل هم‌سن و سال‌های من این بود که در یک دوره‌ای باید درس می‌خواندند و در کنار آن هنر را هم ادامه دهند. البته من در یک مقطع زمانی احساس کردم که دیگر نمی‌توانم از هنر دور شوم و این احساس در من ایجاد شد که دیگر فاصله گرفتن از هنر کافی است و دوباره به سمت هنر برگشتم. نقاشی را در اوقات فراغت انجام می‌دادم و علاقه شخصی‌ام به کیف باعث شد تا محصولاتی تولید کنم که به آن‌ها علاقه‌مند هستم. به مرور زمان و پس از مدتی فعالیت در زمینه تولید کیف، محصولات من در بازار خواهان بیشتری پیدا کرد و این موضوع موجب شد که فعالیت‌هایم گسترده‌تر شود. از ابتدا اکسسوری و زیورآلات و مواردی مانند گلدوزی را انجام می‌دادم که در ادامه محدود و تبدیل به تزئینات کیف شد. البته حوزه



می گوید که از کار شما کپی برداری کرده اند و ما هم می گوئیم که این دقیقا از محصولات تولیدی آویژه است که برای فروش به آن گالری داده ایم. بیشتر تلاش ما معطوف به این است که مشتریان و مخاطبان بیشتری را در سطح کشور جذب کنیم، زیرا در حال حاضر بیشتر فعالیت مادر شهرهای جنوبی و شهرهای شمالی است که به خاطر نوع آب و هوا، علاقه بیشتری به کیف های یابی دارند. البته در تهران با برخی از گالری ها همکاری داریم، اما در سایر شهرها، فعالیت ما محدودتر است.

در تولید محصولات خود تا چه اندازه به موضوع کیفیت اهمیت می دهید؟

تمام تلاش ما این است که بهترین متریال را با کیفیت درجه یک انتخاب کنیم. به عنوان مثال، نخ کنافی که در کیف ها مورد استفاده قرار می دهیم را بارها تست کرده ایم و نمی توانستیم که درجه یک باشد. در واقع با کسب تجربه و با بازخوردی که از مشتریان گرفته ایم، متوجه شده ایم که کدام نخ کیفیت بهتری دارد و مقاوم تر است. از نظر نوع چرم هم چرم های مصنوعی درجه یک که اکثرا وارداتی هستند را مورد استفاده قرار می دهیم. ناگفته نماند، ما کیف هایی با متریال های مختلف از جمله پارچه، چوب و فرش تولید می کنیم، ولی عمده فعالیت آویژه، تولید کیف های کنفی است.

به عنوان هنرمند در چند نمایشگاه شرکت کرده اید و شبیه بر گزاری آن ها را چگونه ارزیابی می کنید؟

از سال ۱۳۹۶ در حدود ۱۲ نمایشگاه گروهی شرکت کرده ام و از آنجا که تعداد آثارم بسیار محدود بود، پیش نیامد که در نمایشگاه انفرادی هم شرکت کنم. البته تمام تلاشم این است که امسال یا سال آینده حتما نمایشگاه انفرادی داشته باشم. یک بار هم در نمایشگاه مشاغل خانگی و صنایع دستی شرکت کردم که استقبال خوبی از آن نشد و همین موضوع باعث شد تا دیگر در نمایشگاه صنایع دستی مشارکت نکنم.

به منظور استقبال بیشتر عموم جامعه از نمایشگاه های هنری چه پیشنهادی دارید؟

به نظر من باید روی بحث تبلیغات بهتر کار شود و بین تمام اقشار جامعه، این تبلیغ صورت بگیرد. به این ترتیب افراد بیشتری ترغیب خواهند شد تا در نمایشگاه ها شرکت کنند و برایشان جالب خواهد بود که در فضای نمایشگاه ها قرار بگیرند. دیگر اینکه در حین نمایشگاه، ورکشاپی برگزار شود تا به واسطه این ورکشاپ ها، پای برخی از افراد به گالری ها و نمایشگاه ها باز شود و به این ترتیب، قشر بیشتری از جامعه درگیر هنر شوند.

شما فعالیت جدیدی را به عنوان کیوریتور (برگزار کننده) نمایشگاه هنری شروع کرده اید. دلیل این تصمیم چه بوده است؟

در نمایشگاه هایی که حضور داشتم، به این فکر کردم که یک جای کار ایراد دارد و نباید اینگونه باشد که نمایشگاهی برگزار شود و هیچ نتیجه ای در بر نداشته باشد. پس از مطالعه فراوان، دریافتیم که در سایر کشورها اینگونه نیست و این روال، اشتباه است. متأسفانه در کشور ما نمایشگاه به یک بیزینس تبدیل شده است. حتی در بسیاری از نمایشگاه هایی که با دوستان شرکت کردیم، ضمن اینکه برخی از آثار کیفیت بسیار پایینی داشت، کیوریتور و مسئول گالری حضور نداشتند و وقتی به نمایشگاه رفتیم با

یک در باز مواجه شدیم که حتی کسی حضور نداشت تا در مورد کارها به ما توضیح دهد و همچنین افتتاحیه در خورشان هنرمندان داشتند. بر همین اساس به این نتیجه رسیدیم که دوره های کیوریتوری را آموزش ببینیم، مطالعه خود را افزایش دهیم و درباره اقدامات و فعالیت های کیوریتورهای بزرگ دنیا، اطلاعات بیشتری کسب کنیم.

در خصوص نمایشگاهی که به زودی به عنوان کیوریتور برگزار خواهید کرد، توضیحاتی ارائه فرمایید.

این نمایشگاه به آثار مربوط به محیط زیست، طبیعت، محیط اطراف و طبیعت بی جان و با جان ارتباط دارد، بر همین اساس نام نمایشگاه را «زاستار» به معنای محیط اطراف و محیط زیست گذاشتیم. این نمایشگاه نقاشی، از تاریخ ۱۸ الی ۲۴ خردادماه هجدهم در گالری ایده و با حضور تعدادی از اساتید، پیشکسوتان و هنرمندان برگزار خواهد شد. از آنجا که موضوع کاری خودم محیط زیست و صنایع دستی است، ترجیح دادم برای اینکه جذب مخاطب بیشتری صورت بگیرد و قشر های مختلف در این رویداد حضور پیدا کنند، دو ورکشاپ تخصصی هم در حین برگزاری نمایشگاه برگزار شود. باید به این نکته اشاره داشته باشم که مهمترین هدف من این است که در سطح تهران با اساتید و هنرمندان بیشتری فعالیت کنیم و مخاطبانی که چندان درگیر گالری و هنر نبوده اند را دعوت کنیم و به واسطه برگزاری ورکشاپ ها، این افراد را درگیر هنر کنیم. سپس برگزاری نمایشگاه در سایر شهرها را پیگیری کنیم و در قدم های بعدی به مبحث نمایشگاه های بین المللی ورود کنیم.

هنرمندان کشورمان معمولاً با چه مشکلاتی دست و پنجه نرم می کنند؟

شاید تا چند سال قبل مردم خیلی راحت تر صنایع دستی را خریداری می کردند و حتی به عنوان هدیه به دوستان خود می دادند، اما در حال حاضر شرایط و مشکلات اقتصادی به گونه ای شده که ترجیح مردم بر این است تا خرید کمتر و محدودتری داشته باشند که این موضوع دغدغه اصلی هنرمندان به شمار می رود. البته تمام تلاش ما این بوده که با وجود تورم و گرانی، نه تنها کیفیت کارمان افت نکند، بلکه شرایط و هزینه ها و وضعیت محصولات به گونه ای باشد که همچنان مخاطبان بتوانند خرید خود را انجام دهند. در برخی موارد شرایط اقساطی هم برای مشتریان در نظر گرفته ایم تا بتوانند راحت تر خرید کنند.

آیا سازمان های هنری و متولیان، آنگونه که باید به حوزه هنر و بخش های مختلف آن اهمیت می دهند؟

متأسفانه آنچه که خودم به وضوح دیده ام، خیر. سطح نمایشگاه های صنایع دستی بسیار پایین است. در واقع زمانی که در یک نمایشگاه صنایع دستی، غرفه های صنایع غذایی هم برپا می شود، دغدغه و خرید اصلی مردم به سمت این محصولات می رود و ترجیح آن ها این است تا با مبلغی که در اختیار دارند، به جای صنایع دستی، از این محصولات خریداری کنند. به اعتقاد بنده، باید نمایشگاه ها، به ویژه نمایشگاه صنایع دستی به صورت تخصصی برگزار شوند تا شاید به این صورت، مردم رغبت بیشتری به خرید صنایع دستی نشان دهند. ■



الاختيار

جاء ذلك خلال محادثة مع رئيس مجلس إدارة شركة بنك ملت للبنية التحتية
ضرورة استخدام المحفظة الإلكترونية في المعاملات الدقيقة



الرئيس التنفيذي لشركة شابرک
يعد تنويع أدوات الدفع خطوة مهمة على طريق الابتكار



ناشطة في مجال المجوهرات آثار
تسهيل دخول النساء إلى صناعة المجوهرات



مدير ورشة وحيد للذهب والمجوهرات
ضرورة الاهتمام بشكل خاص بالشباب المهتمين بصناعة المجوهرات



خبير في علم الأحجار الكريمة
لا توجد قاعدة سحرية في السوق



المهندس داود سعدي، المدير العام السابق للطرق السريعة في محافظات طهران والبرز وسمنان
لوجستيات سفينة بدون قبطان



المؤسس والرئيس التنفيذي لمجموعة سمنان حرير
الجامعة والصناعة متكاملان أيضًا



أمين سر رابطة مصنعي ومستوردي آلات التعدين
ترخيص استيراد آلات التعدين في أيدي المستأجرين



عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

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

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

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

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

رقم الهاتف: +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٨٤٢

رقم الفاكس: +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٧٨٦

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: +٩٨ ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

إيران؛ خالية من تجارة الذهب العالمية



دكتور مرتضى فغاني
عضو غرفة تجارة طهران

يعتبر الذهب معدناً مشهوراً في العالم، ويعتبر سوق الذهب في العالم من أكثر المجالات الاقتصادية والتجارية قيمة وفعالية وربحية. إن بلدنا، رغم إنتاجه للذهب منذ آلاف السنين واستهلاكه العالي لهذا المعدن الثمين، يتمتع بقدرات تنافسية مناسبة جداً لنمو هذه الصناعة. وتعد إيران من أكبر ١٠ دول في العالم في استهلاك الذهب، لكن

حصتها في التجارة العالمية ضئيلة للغاية، بحيث تبلغ هذه الحصة مئة بالمئة وتقرب من الصفر. وتقدر حجم مبيعات تجارة الذهب العالمية بأكثر من ألف مليار دولار، منها حجم التداول النقدي لكمية الذهب المستخدم في المجوهرات ٢٨٠ مليار دولار وحجم مبيعات الأحجار الكريمة في العالم ٧٠٠ مليار دولار. وفي الوقت نفسه، في عام ٢٠٢٢، بلغت القيمة الإجمالية لسوق المجوهرات حوالي ٢٧٠ مليار دولار، وتشير التوقعات إلى أن هذا الرقم سيصل إلى ٣٣٢ مليار دولار في عام ٢٠٢٦. كل هذا يحدث في حين أن إيران لا تملك حصة في التجارة العالمية لهذا المعدن الثمين، وهذا بالطبع لأسباب مختلفة. ويعود أحد أسباب هذه المشكلة إلى عدم تجانس السياسات في بلدنا؛ السياسات التي واجهت العديد من المشاكل لمصدري الذهب. وفيما يتعلق بالتصدير المباشر للذهب، يخضع المصدرون لقوانين وسياسات البنك المركزي، الأمر الذي أصبح عملياً عائقاً أمام تصدير هذا المعدن الثمين. وفي الوقت نفسه فإن التحول إلى القوانين ذات الأثر الرجعي وعدم توافق قوانين الجمارك وقوانين البنك المركزي ومصلحة الضرائب من بين التحديات الأخرى التي تواجه تصدير الذهب.

كما أن فرض ضريبة القيمة المضافة على الذهب هو عامل آخر ميز الاتجاه النزولي لصادرات الذهب من إيران في السنوات الأخيرة. وفي الواقع فإن الحصول على قيمة مضافة بنسبة ٩٪ من الذهب الأصلي يؤدي إلى ارتفاع سعر المنتج بالنسبة للمصدر؛ لأنه يتم إضافة ٩٪ إلى السعر النهائي للمنتج النهائي من بداية دخول السبيكة إلى البلاد. وفي الوقت نفسه، يبدو أنه إذا تم أخذ القيمة المضافة من الأجر وإنتاجه بدلاً من الذهب الأصلي، فإن هذه المشكلة ستحل إلى حد كبير. العقوبات هي قضية أخرى غدت انخفاض صادرات الذهب، ونتيجة لذلك، حصة إيران في تجارة الذهب العالمية. بعبارة أخرى؛ إن العقوبات المفروضة على إيران جعلت من الصعب تجارة الذهب من إيران، وفي هذه الأثناء، فإن خوف الدول من التجارة مع بلدنا جعل الوضع أكثر صعوبة. ويرتبط سبب آخر لانخفاض صادرات الذهب من إيران بالانخفاض الحاد في التوظيف بسبب انخفاض الطلب؛ وقد أدى ذلك في النهاية إلى إغلاق معظم وحدات الإنتاج وانخفاض حاد في الصادرات. والكلمة الأخيرة هي أنه إذا تم حل التحديات والمشاكل القائمة، فيجب على القطاع الخاص والغرف التجارية والجمعيات المتخصصة ومنظمات التصدير في قطاع الذهب الدخول في هذا المجال بشكل أكثر جدية ونشاطاً حتى تتمكن إيران أيضاً من الحصول على حصة من حصة الذهب. مبيعات هذه الصناعة بألف مليار دولار تجعل العالم ملئاً له؛

حدث لا يبدو بعيد المنال. ■

بوابات العبور الإيرانية في مواجهة التهديدات والفرص العالمية



فرهاد أميرخاني
رئيس التحرير

إيران أرض شاسعة كانت منذ فترة طويلة بمثابة المضيق بين قارتي آسيا وقارتي أوروبا وأفريقيا، وقد سنحت لها العديد من الفرص والتهديدات حتى الآن.

لكن الآن تغير الوضع في إيران من كافة النواحي، وقدرات النقل الإيرانية ليست صغيرة. والآن، على المستوى العالمي، تسير بلدنا على طريق ممرات دولية مهمة، بما

في ذلك الممر بين أوروبا والقوقاز وآسيا المعروف باسم ثراسيكا، أو الممر الآسيوي-التيد، أو الممر بين الشرق والغرب أو طريق الحرير القديم، ومبادرة الحزام. واتخذ ممر النقل الدولي بين الشمال والجنوب.

إن موقع إيران بين حزامي عبور مهمين بين الغرب والشرق قد حول بلدنا عملياً إلى بوابة عبور عالمية؛ بحيث يمر الآن الطريق البحري الرئيسي في العالم عبر جنوب البلاد وعبر الطريق البري الرئيسي في العالم عبر شمال البلاد، ولهذا السبب يمكن لبلدنا أن يلعب دور الوسيط والرباط بين الطريقين العالميين الرئيسيين في المستوى الدولي. ومن ناحية أخرى، من حيث الموقع الجغرافي، تعتبر بلدنا من أفضل الطرق التي تربط دول آسيا الوسطى وروسيا بالبحر الأبيض المتوسط والمحيط الهندي، ولهذا السبب يمكن أن تلعب الدور الرئيسي في ربط الممر الشمالي بالجنوبي بغض النظر عن الطرق الموازية التي يتم إنشاؤها وتشكيلها. ومع ذلك، ينبغي للمرء أن يقدر أصول البلاد وقدرات العبور المحتملة؛ لكن في المقابل، يتطلع المتنافسون الإقليميون، وبتوجيه من التيارات السياسية الدولية، إلى تجاوز إيران وخلق فرص لأنفسهم من أجل إنشاء بوابات عبور جديدة. ومن بين هذه الجهود بناء وتفعيل الممر الاقتصادي بين الهند والشرق الأوسط وأوروبا ونزاع زانزور واستثمار الدول الغربية في العراق ومساعي البلاد لتطوير ميناء الفاو الكبير وإنشاء طريق عبور من العراق، إلى تركيا، ونتيجة لذلك، إلى أوروبا، بناء ميناء جوادار في باكستان وإنشاء طريق جديد ينافس ميناء تشابهار.

الآن أكثر من أي وقت مضى، قد يكون من الضروري أن تقوم السلطات بإعطاء الأولوية لقضايا مثل إعطاء الأولوية لمشاريع السكك الحديدية الحالية، مع التركيز على محاور النقل المتعلقة بممر العبور بين الشمال والجنوب في البلاد، بما في ذلك استكمال رشت-آستارا وزاهدان، وخط سكة حديد تشابهار، والمشاروات الدبلوماسية لجذب الاستثمارات الأجنبية، وجذب مشاركة القطاع الخاص، وخاصة الحيازات المعدنية، والإعلان الإعلامي وشرح القضية لعامة الناس، وتصميم آلية تمويل الممر الشمالي الجنوبي من خلال مشاركة. وتعتبر دول مثل روسيا والهند والصين المستفيد الرئيسي من هذه الممرات. الوقت يمر بسرعة والفرص والتهديدات ليست قليلة. ولعله من الضروري أن نقول «يُسمع الإنسان الحي ما دام حياً» وما فائدة رش الماء على شاهد قبره؟ واستغل موقع عبور إيران كأحد بوابات العالم. ■

الرئيس التنفيذي لشركة شابرک

يعد تنويع أدوات الدفع خطوة

مهمة على طريق الابتكار



خلال ١٢ عامًا من النشاط كذراع تنفيذي وإشرافي للبنك المركزي، أثناء وضع وتحديث قواعد النشاط في هذه الصناعة، خطت شركة شابرک خطوات كبيرة في تنفيذ الأفكار وتنفيذ احتياجات الدفع الإلكتروني

في البلاد. في محادثة مع سيد أمير حسين شبيري، الرئيس التنفيذي لشركة شابرک، الذي يدير بطريقة أو بأخرى الدفع الإلكتروني في البلاد، قمنا بفحص حالة صناعة الدفع في البلاد. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. الضبط له جناحان رئيسيان للطيران؛ أولاً، الرصد والتكيف، وثانياً، التطوير والابتكار. ومن الواضح أنه إذا تعامل منظم السوق مع أحد هذه المجالات فقط وترك الآخر، فلن يتمكن من تحقيق النجاح؛ ولذلك فإن الابتكار ليس ظاهرة أو موضوعاً مستقلاً عن مجال عملنا، ولكنه من ناحية يتبع استمرارية نفس الأنشطة بنظرة جديدة، ومن ناحية أخرى فهو الأساس لدعم الإبداع والابتكار. حلول مبتكرة. يجب أن تعلم أنه خلال ١٢ عامًا من تشغيل شوبرك، تم تعزيز البنية التحتية لإدارة شبكة الدفع الإلكتروني بشكل جيد وهناك سلطة كاملة على جميع الأنشطة في هذا المجال، بحيث تتم إدارة أكثر من ٤٠ مليار معاملة سنوياً مع الحد الأدنى من الأخطاء وبشكل صحيح وصول الوجهة. ومن الآمن أن نقول إن تطور الأعمال المبتكرة في البلاد، رغم كل القيود والعقوبات، لم يكن ليتشكل لولا إنشاء البنية التحتية للدفع الإلكتروني، واليوم يرجع الزيادة والتنوع في المعاملات والمعاملات والمعاملات التجارية على الجهود المبذولة في هذا المجال. وبناء على ذلك، يجب على شابرک أن تولي اهتماماً خاصاً لتطور صناعة الدفع الإلكتروني، معتمدة على قدراتها في تقديم خدمات ذات قدرة معالجة عالية واستقرار، والتي ستتحول بالتأكيد من الطرق التقليدية إلى ذكاء الخدمات والخدمات، وفي كلمة من طريق «الابتكار» «سوف تهر».

وأؤكد أن التنظيم في النظام البيئي لا يوجد به تضارب في المصالح مع الشركات. إن هذه القضايا تتماشى في الواقع، ولأن الجهة التنظيمية لديها رؤية منهجية، فهي تساعد الشركات على مواصلة العمل بشكل أكثر استدامة. من ناحية أخرى، يجب أن تلعب الحوكمة بشكل أساسي دور تنظيم السوق، وجانبها الرئيسي هو التفاعل مع الجهات الفاعلة في النظام البيئي التكنولوجي والمساعدة في الامتثال للقانون إذا لم يتبع شخص ما قواعد اللعبة.

في النهاية، لا بد لي من التأكيد على أن تنويع أدوات الدفع هو خطوة مهمة في طريق الابتكار، وبالطبع كان يؤكد عليها دائماً البنك المركزي وأحد أولويات شابرک ■

عالم الاستثمار

المسحور

التنبؤ بأسعار الذهب والنحاس في المستقبل



بوالفضل الصالح ابادي
سكرتير جمعية النحاس

تشير توقعات الخبراء لسعر الذهب في عام ٢٠٢٤، والتي تهتم المستثمرين والمحللين، مع فكرة مسبقة عن عدم اليقين المالي والجيوسياسي، إلى استمرار جاذبية هذا المعدن الثمين الذي يعتبر من الأصول الآمنة. وفي السنوات الأخيرة، أظهر المعدن الأصفر مرونة جيدة في مواجهة جميع أنواع التحديات الاقتصادية في العالم، بما في ذلك الضغوط التضخمية وتقلبات العملات.

يمكن للعديد من عوامل الاقتصاد الكلي بما في ذلك التضخم وتقلبات العملة والتوترات الجيوسياسية وأسعار الفائدة العالمية والعرض والطلب تشكيل توقعات الذهب على مدى السنوات العشر القادمة. وكما يتبين من توقعات المحللين، وعندما ننظر إلى مستقبل قيمة الذهب، فإن دوره كأصل مستقر خلال الأوقات الاقتصادية المضطربة لم يتضاءل. ومع التوقعات التي تعكس ارتفاعاً محتملاً بأكثر من ٢٠٠٠ دولار للأونصة، فإن المعدن الأصفر يقف كدليل على جاذبيته الدائمة بين المستثمرين. النحاس المعدني الأحمر

في عام ٢٠٢٤، يقيم خبراء الاستثمار آفاق النحاس على المدى الطويل بأنها إيجابية. والسؤال الذي يطرح نفسه، هل هذا يعني أن الآن هو الوقت المناسب للمستثمرين لدخول سوق النحاس؟ ومن المتوقع أن يواجه المعروض من النحاس تحدياً متزايداً في السنوات المقبلة من خلال زيادة الطلب، مع استهلاك الصناعات المرتبطة بنقل الطاقة على الاستخدامات التقليدية لهذا المعدن، ومن المتوقع أن يدعم هذا الخلل المتزايد الزيادة في أسعار النحاس بطيئة

حالياً، يتوفر النحاس، ويُستدل على ذلك من حقيقة أنه في عام ٢٠٢٣ وأوائل عام ٢٠٢٤، أظهر سعر النحاس اتجاهًا ثابتًا، لكن ظروف نقص هذا المعدن في السوق تحدث تدريجيًا. قبل ٢٠ عامًا، كان سعر النحاس أقل من ٢ دولار للكيلوغرام الواحد وكانت درجة المناجم أعلى بكثير، لكن درجات المناجم انخفضت بشكل كبير وأصبح من الصعب جدًا العثور على منجم نحاس عالي الجودة في العالم. واكتشافات النحاس تواجه تحدياً. في السنوات الـ ١٥ إلى ٢٠ القادمة، سيتم استنفاد ٣ من أفضل ١٠ مناجم للنحاس في العالم. من ناحية أخرى، أدت القضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة إلى تباطؤ جهود الاستكشاف وإنشاء مناجم جديدة، كما أن النمو السكاني والتحديث والكهرباء سيجعل من النحاس معدناً رئيسياً في المستقبل.

سيزداد دور المعدن الأحمر في نقل الطاقة، ومع قلة المعروض عالمياً سنشهد عجزاً كبيراً، وهذا يمثل فرصاً كبيرة للمستثمرين الذين يتحلون بالصبر والشروط التي تحكم التنقيب، وبعد ذلك الإنتاج والتطوير. الصناعات المعدنية يفهمون ويقدمون ■

٢

عالم الاستثمار
عالم الاستثمار
٢٠٢٤ الرقم ٩٠

جاء ذلك خلال محادثة مع رئيس مجلس إدارة شركة بنك ملت للبنية التحتية ضرورة استخدام المحفظة الإلكترونية في المعاملات الدقيقة



يؤدي إجراء معاملات صغيرة بمبالغ صغيرة ذات رسوم أقل إلى ارتفاع التكاليف وانخفاض الدخل للاعبين في صناعة الدفع؛ لذلك، من الأفضل استخدام أدوات أخرى مثل المحافظ الإلكترونية لإجراء المعاملات الدقيقة. في المحادثة مع رستم شاه غشتاسب، رئيس مجلس إدارة شركة البنية التحتية لبنك ملت، قمنا بدراسة هذه المشكلة وغيرها من القضايا المتعلقة بصناعة الدفع في البلاد. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

وفي تحقيق الصيرفة الإلكترونية فإن المساهمة الأكبر في أيدي البنوك وخلق الابتكار في الأنظمة الإلكترونية للبنوك. ومن الضروري الانتباه إلى أن القوانين في البنك المركزي يجب أن تتواءم مع التكنولوجيا وسرعتها، وإلا فمن الممكن أن يكون عدم وجود قانون مناسب لتلك التكنولوجيا رادعاً دور في استخدامه.

فيما يتعلق بالتنوع في شبكة الدفع، يجب أن نقول أن المساهمة الرئيسية في هذه الشبكة يتم إنشاؤها بواسطة البطاقات والتنوع في هذه الشبكة ضروري للغاية. المسألة الأولى التي يجب طرحها هي أن شبكة الدفع والشبكة المصرفية لها تكاليف كثيرة وما يسمى بالشبكات باهظة الثمن؛ لذلك لا ينصح بإجراء معاملات صغيرة بمبالغ صغيرة ذات رسوم أقل في هذه الشبكة وتؤدي إلى ارتفاع التكاليف وانخفاض الدخل للاعبين. ومن الأفضل استخدام أدوات أخرى مثل المحافظ الإلكترونية لإجراء المعاملات الصغيرة. اتخذت العديد من الشركات إجراءات في مجال إنشاء المحافظ وحتى البنوك أنشأت محافظ إلكترونية لعملائها، إلا أن جميعها تتعامل في شبكة محدودة وداخل نفسها، مما جعل نوع المحافظ وعددها كبيراً جداً والعملاء لا يمكن استخدام المحفظة بشكل عام. ولهذا الغرض، قام البنك المركزي بتطوير إجراءات التوحيد والتواصل بين المحافظ في السنوات السابقة، والتي واجهت للأسف تحديات ولم يتم تشكيلها رسمياً بعد وهي في المرحلة التجريبية. إلى جانب ذلك، كشف البنك المركزي عن عملة إلكترونية تسمى ريال الرقمي، والتي تعتمد أيضاً على المحفظة الرقمية وهي في المرحلة التجريبية مع إطلاق ريال الرقمي، يمكننا أن نأمل أن يتم إطلاق المعاملات الدقيقة على منصة عامة اتصال شبكة الدفع والبنوك، والتي ستدير التكاليف العديدة الموجودة للمدفوعات الصغيرة في شبكة الدفع. ■

مستشار مجلس إدارة شركة بارتيسان الدولية يعد تأكل المعدات أحد أكبر التحديات التي تواجه نظام الدفع



في بلادنا تتعرض شبكة الدفع للتآكل، ولكن السبب ليس فقط نقص التكنولوجيا، بل إن التضخم المرتفع وزيادة تكاليف إصلاح شبكة الدفع تسبب في انقطاع دخل وتكلفة هذه الشبكة نسبة، لذلك تكبدت شبكات الدفع وشركات PSP خسائر. وفي حوار مع فرهاد اينالوي، مستشار مجلس إدارة شركة بارتيسان إنترناشيونال، تناولنا هذا الموضوع. وفي الوقت نفسه، يرى أن بلادنا في وضع جيد جداً فيما يتعلق بالمعاملات الإلكترونية، لكن المشكلة الأكبر هي عدم التنوع في الخدمة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

عدد معاملتنا جيد مقارنة بالمعايير العالمية وقريب من المعيار ونحن فوق المتوسط العالمي.

أما فيما يتعلق بالأخطاء، فتتعدد الأسباب، ولكن يجب الحذر من أن نسبة نجاح المعاملات المصرفية، بما في ذلك عمليات الشراء والتحويلات المالية وغيرها من المعاملات، تزيد عن ٩٩,٥٪؛ وهذا يعني أن نصف المعاملات فقط تواجه أخطاء؛ خاصة أن معاملات الشراء في حالة جيدة جداً.

بلادنا في وضع جيد جداً فيما يتعلق بالمعاملات الإلكترونية ونحن لسنا بعيدين عن المستوى العالمي، لكن المشكلة الأكبر في أعمالنا المصرفية الإلكترونية هي عدم التنوع في الخدمة، وهذا له أسباب مختلفة ومتعددة، بعضها قد تكون ذات صلة بالعقوبات. خاصة وأننا لا نقدم هذا القدر من الخدمة لعملائنا فيما يتعلق بصرف العملات.

شركات PSP مهمة جداً وتدير مجال الدفع. لدينا حالياً ١٢ شركة PSP يتم من خلالها تنفيذ أنشطة الدفع والمشتريات وبوابات الدفع. التحدي الأكبر الذي تواجهه هذه الشركات هو عدم تناسب الرسوم التي تتقاضاها مع الخدمات التي تقدمها، في حين ارتفعت تكاليف المعدات كثيراً مقارنة بسعر الدولار ولم تحدث زيادة في الرسوم منذ عدة سنوات، وبالتالي أصبحت معدات شبكة الدفع يعتبر تأكل المعدات واستهلاكها أحد أكبر التحديات التي تواجه نظام الدفع، وحل هذه المشكلة هو مراجعة الرسوم المدفوعة.

ويجب أن تكون واضحة ولا يجوز تغيير قواعدها بسرعة. هذه هي الشركات التي ترغب في الدخول في مجالات الدفع والخدمات المصرفية، ويجب أن يتم تحديد حدود ونفقات هذه التقنيات المالية بشكل واضح. ولحسن الحظ، بادر وكيل البنك المركزي للتكنولوجيات الجديدة إلى ترتيب لقاءات مع هذه الشركات، لكن في رأبي يجب زيادة سرعة التحقيق في هذه القضايا. ■

ناشطة في مجال المجوهرات أثار تسهيل دخول النساء إلى صناعة المجوهرات



تعد عائلة مظفریان من أقدم وأشهر بائعي المجوهرات في إيران. وهم معروفون عالمياً بخبرة تبلغ حوالي ثلاثة قرون. النشاط في مجال الذهب والمجوهرات هو عمل عائلي لعائلة مظفریان، بحيث أن لهذه العائلة تاريخ يمتد إلى ٣٠٠ عام في تصنيع وإنتاج هذا المعدن الثمين. إحدى أفراد هذه العائلة، السيدة روزيتا مظفریان، هي ابنة المرحوم محمود مظفریان، الذي أسس معرض روزيتا مظفریان في بازار طهران الكبير وبازار دلگشا. نقرأ أجزاء من حديثنا مع هذه السيدة الناشطة في مجال الذهب والمجوهرات.

منذ حوالي ٢٠ عاماً، كان من الصعب على المرأة دخول هذا العمل وكان هناك الكثير من التحيز، ولحسن الحظ، تغيرت المواقف وأصبحت المرأة أكثر حضوراً في هذا المجال. في الواقع، لأن النساء يملكن عقلاً مبدعاً ويتمتعن بالأناقة والدقة العالية، فإنهن يقمن بأنشطة واسعة النطاق في التصميم ولحسن الحظ، فقد حققن نجاحاً كبيراً. وفي الواقع فإن النساء يتعاملن مع المجوهرات أكثر من الرجال ويهتمون بالمجوهرات؛ ولذلك فإن ذوق المرأة وفكرتها يمكن أن يلبي الاحتياجات الروحية للمرأة، كما أن إلمام المصممة الأنثى بذوق المرأة ورغبتها يؤدي إلى تصميم مجوهرات تناسب قلب المرأة بشكل أفضل. ولحسن الحظ، في السنوات الأخيرة، كان للمرأة دخول جيد جداً في التصميم وحتى العمل وحققنت تقدماً كبيراً.

الصدق هو أحد الأسباب الرئيسية لنجاح عائلة مظفریان في مجال المجوهرات. كما أن الجودة العالية للمجوهرات المصنعة وكسب ثقة الناس سبب آخر لا يحصى، فثقفة الناس تكتسب من النقاء والصدق والنزاهة، وهو ما حدث لحسن الحظ واستطاعت عائلة المظفری أن تخدم الشعب على مدى ٣٠٠ عام، والاستفادة من معرفتهم وإنتاج المنتجات التي سوف نتذكرها لأجيال.

لقد أخذنا بعين الاعتبار التصاميم الحديثة والكلاسيكية وحتى مزيج من هذه الأعمال في إنتاجاتنا. على أية حال، توجد في مجتمعنا طبقات اجتماعية وأعمار مختلفة وأذواق مختلفة، وكقاعدة عامة، يجب أن نأخذ في الاعتبار جميع الطبقات وجميع الأعمار في إنتاجاتنا. لذلك حاولنا مطابقة الأعمال الحديثة والكلاسيكية والقديمة لتغطية ويتم إنتاجها حسب أذواق ورغبات مختلف الأعمار والفئات الاجتماعية المختلفة. العنصر الأكثر أهمية هو العميل؛ وهذا يعني أنه ينبغي إيلاء اهتمام خاص للعميل حتى يترك معرضنا راضياً وسعيداً. ■

أثار مدير شؤون تكنولوجيا المعلومات بنك ملت تقديم خدمات أفضل للعلماء باستخدام التقنيات المبتكرة



في مقابلة مع سيد محمد حسين محمودي، مدير تكنولوجيا المعلومات في بنك ملت، قمنا بدراسة حالة التطور الابتكاري في مجال التقنيات المصرفية في البلاد. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

عدد المعاملات المصرفية بالنظر إلى عدد السكان، فإن معدل النمو الاقتصادي في البلاد مرتفع جداً مقارنة بالمعايير العالمية. ويبلغ إجمالي عدد معاملات البطاقة حوالي ٥ مليارات معاملة لمدة شهر واحد (٥٨ معاملة لكل إيراني)، وبالنظر إلى التركيبة السكانية (الأطفال والكبار وكبار السن)، سنلاحظ أن متوسط معاملات الأشخاص مرتفع جداً وبالنظر إلى الحالات المذكورة، نرى أن عدد المعاملات عبر الإنترنت مرتفع للغاية وقد خلقت هذه المشكلة العديد من التحديات للشبكة المصرفية والبنية التحتية الخدمية الخاصة بها.

ومن المؤكد أنه بالإضافة إلى الاهتمام بالفرص الناتجة عن هذا الحجم من المعاملات عبر الإنترنت، ينبغي إيلاء اهتمام خاص لتهديداتها، إلى جانب مركز شتاب وشوبراك، والاهتمام والتوسع في الخدمات المصرفية الأخرى الموجهة نحو الحساب، إلى جانب خدمات البطاقات. بالإضافة إلى إعداد البنية التحتية للدفع خارج الإنترنت مثل المحفظة التي تعمل على موازنة المعاملات الإلكترونية بين الأجهزة والشبكات المختلفة.

يعد بنك ملت، باعتباره أحد أكبر البنوك في إيران، رائداً في تقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية والحفاظ على الأمن المصرفي. يستخدم هذا البنك تدابير مختلفة لتوفير معاملات ناجحة وأمنة لعملائه ويوفر خدمات دعم العملاء على مدار ٢٤ ساعة في اليوم ٧ أيام في الأسبوع للإجابة على أسئلة العملاء واهتماماتهم. كما أنها تستخدم تقنيات الأمان المتقدمة وجدراان الحماية والتشفير وتقنيات الأمان الأخرى لحماية معلومات عملائها من الوصول غير المصرح به، وتقوم بإبلاغ عملائها بانتظام عن مخاطر المقامرة وتسرب المعلومات والتصيد الاحتيالي والهندسة نفسها ضدها.

باختصار، يمكن أن يؤدي استخدام التقنيات المبتكرة في الصناعة المصرفية إلى تقديم خدمات أفضل للعملاء، وزيادة كفاءة وربحية البنوك، وأخيراً، إنشاء نظام مالي أكثر استقراراً وكفاءة.

ونظراً للفوائد العديدة لاستخدام التقنيات المبتكرة في الصناعة المصرفية، فمن المتوقع أن يتسارع هذا الاتجاه في السنوات القادمة.

يرتبط استخدام التقنيات الجديدة في الصناعة المصرفية بتحديات مثل المخاطر الأمنية، والحاجة إلى الاستثمار، والحاجة إلى تدريب الموظفين. ومع ذلك، من خلال إدارة هذه التحديات بشكل صحيح، يمكن للمرء الاستفادة من الفوائد العديدة لاستخدام التقنيات الجديدة في هذه الصناعة. ■

استاذ المتميز في تصميم المجوهرات

يعد عدم مراعاة حقوق الطبع

والنشر عائقاً أمام توليد الأفكار



يبدو تصميم المجوهرات عملاً جذاباً، لكن في بلادنا، عدم وجود نقابة لمصممي المجوهرات، وعدم اعتراف نقابة المجوهرات بهم، وضع تحدياً كبيراً أمام الناشطين في هذه التجارة. بالإضافة إلى ذلك، فإن الافتقار إلى التصنيف والتصنيف في إيران يمثل مشكلة أخرى لمصممي المجوهرات. في مقابلة مع محمد صادق حبيب زاده، أحد مصممي المجوهرات الرائدين، ناقشنا مشاكل هذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

وفي مجال تصميم المجوهرات، أحصل شهادة أولية ومتقدمة من ممثل شركة جم ووجين الأمريكية التي يتبع برنامجها ماتريكس لهذه الشركة. أيضاً، منذ سنوات عديدة، تمكنت من الحصول على شهادة تدريب من المنظمة الفنية والمهنية الإيرانية ولدي دورات تصميم من المنظمة الفنية والمهنية وأقوم بالتدريس في هذا المجال لأكثر من ٤ سنوات.

يجب على المبتدئين في صناعة المجوهرات أن يضعوا في اعتبارهم بعض القضايا الرئيسية. أول شيء يجب أن يؤمنوا به هو أن يخبروا أنفسهم كل يوم أنهم بحاجة إلى زيادة مستوى معرفتهم.

لقد ساعدنا نمو البرامج المختلفة وإنشاء الأدوات المناسبة على تنفيذ الفكرة في أذهاننا بشكل أسهل قليلاً وإلى حد ما على إبعاد أنفسنا عن تحديات استخدام القلم والورق. عادةً ما يتم التصميم بالكمبيوتر بحيث يتم تنفيذ التصميم الأساسي على الورق، وهو الإطار الرئيسي للعمل، وبعد ذلك، أثناء تنفيذه في البرنامج، نبدأ في تغيير تفاصيل ذلك الخام الأولي فكرة، مثل النحات. يبدو أنه داخل البرنامج، لدينا إمكانية الوصول إلى العمل النهائي أكثر من الرسم باستخدام القلم الرصاص والورق.

بشكل عام، أعتقد أن الاستثمار في قطاع تصميم المجوهرات وإنشاء أكاديمية لتصميم المجوهرات أمر مبرر؛ طبعاً بشرط أن يكون مبنياً على أسس صحيحة وتحت تدريس أساتذة ذوي خبرة وحاصلين على شهادات جامعية ودولية.

في العديد من العلامات التجارية والشركات في العالم، يكون التصميم الذي تم تطوير الفكرة عليه ثلاثي الأبعاد جاهز، حتى يتم بيع العمل، ويكون اسم المصمم معه، ولا تقوم الشركة بإزالة اسم المصمم، وهذا يساعد المصمم على أن يكون معروفاً دائماً بالحصول على مبلغ مقابل بيع ذلك الذهب أو المجوهرات؛ لكن هذا ليس هو الحال في إيران، وللأسف، ليس لدى المستهلك أي معرفة بمصمم ومبدع الأعمال المعروضة في صالات العرض والمباوعة منذ سنوات ■

مدير ورشة وحيد للذهب والمجوهرات

ضرورة الاهتمام بشكل خاص بالشباب المهتمين بصناعة المجوهرات



وفي مقابلة مع وحيد، فرد حسيني هو مدير ورشة وحيد للذهب والمجوهرات، ويتمتع بخبرة ٣٥ عاماً في مجال الذهب والمجوهرات، وقد تناول تحديات صناعة الذهب والمجوهرات. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

وفقاً لفرد حسيني، بسبب إقامته خارج إيران لعدة سنوات، أدرك أن الإبداع واستخدام الخيال في التصميم هو أحد الركائز الأساسية للنجاح في أي مجال، وهو ما يميزه عن العلامات التجارية الأخرى ويسبب النجاح في العمل

وأشار إلى المشاكل في هذه المهنة وأضاف: للأسف في إيران، وبسبب عدم وجود عمل جماعي، يكون شخص واحد مسؤولاً عن كل هذه المهام، وبما أن كل شخص مخلوق لغرض ما، فمن الطبيعي أن لا يمكن لشخص واحد أن يكون مالكاً والأهم من ذلك هو اختناق الإبداع والابتكار. ومهما كان فهو تقليد، وهذا أمر مؤسف للغاية. من ناحية أخرى، لا يملك مصممو المجوهرات نقابة أو جمعية محددة، لذلك يواجهون تحدياً على صعيد تسعير التصميم.

وشدد فرد حسيني على أن صناعة الذهب والمجوهرات صناعة متخصصة ولا تسير بشكل جيد، وقال: اليوم لا يستطيع أحد اختراق هذه الصناعة أو التواصل معها إلا إذا دخل هذه الوظيفة منذ الصغر. ونظراً لوجود الكثير من المهتمين بهذا المجال، يجب على النقابة والجهاز الفني إنشاء مدارس لإعطاء التدريب اللازم للشباب المهووبين، ففي مثل هذه الحالة سيتم الحفاظ على صناعة الذهب والمجوهرات. وأشار مدير ورشة وحيد للذهب والمجوهرات وحيد إلى أنه في الوضع الحالي التصدير أفضل من الاستيراد، وأضاف: تركيا التي لم يكن لديها ما تقوله في السابق، اليوم لديها أسلوب وهي الدولة الثانية التي تصدر الذهب والمجوهرات إلى جميع أنحاء العالم.

وقال إن الشغل الشاغل الآخر لنشطاء صناعة المجوهرات هو مسألة الضرائب، وقال: من ناحية، يتم أخذ ضرائب كثيرة من الصائغ، ومن ناحية أخرى، انخفضت القوة الشرائية للناس، مما تسبب في المنتج لترك وظيفته.

وفي النهاية أضاف فرد حسيني: بالاعتناء الخاصة من الحكومة والنقابة سيبقى المنتج في العمل ويدر دخلاً للبلد، وهذا وحده هو المهم. أملين أن يتم دعم ورش الذهب والمجوهرات بشكل أكبر من قبل السلطات حتى تعود هذه الصناعة إلى عصرها الذهبي. ■

خبير في علم الأحجار الكريمة

لا توجد قاعدة سحرية في السوق



إن الدخول إلى عالم المجوهرات أمر جذاب للغاية، ويرتبط بندرتة وتحقيق دخل كبير، ولكن لكي ينجح المرء في هذا العمل، لا بد من اكتساب الخبرة والمهارة الكافية. وفي هذا الصدد، تحدثنا مع الدكتور حميد رضا فليزي، الخبير في علم الأحجار الكريمة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

أنا أعمل في مجال الذهب والمجوهرات تقليدياً منذ أن كان عمري ٨ سنوات. لاحقاً، عندما كبرت، وبسبب اهتمامي بعلم الأحجار الكريمة، اتجهت إلى علم الأحجار الكريمة وبعد ذلك تابعت هذه المهنة أكاديمياً وحصلت على المؤهلات اللازمة.

التخصصات مختلفة. في علم الأحجار الكريمة، مهمتنا الأكثر أهمية هي تحديد الهوية. بعد ذلك يتم التصنيف على أساس العوامل الأربعة وهي اللون والنقاء والقطع والوزن، وبعد ذلك تتم أجزاء التحسين والتصنيع وتحديد الهويات وغيرها. بالطبع، في مجال خبرتي، يتم تدريس العديد من النصائح التجارية للطلاب، ومعظمهم في فئات عمرية مختلفة من ١٤ إلى ٨٠ عامًا. ومع ذلك، حاليًا، معظم طلابنا هم من قسم المجوهرات. أدرك البعض أن دخول هذه المهنة وتعلمها أمر ضروري ومعظم الطلاب من مجموعة الذهب والمجوهرات كانوا على اتصال بنا وحوالي ٣٠٪ من هؤلاء الأشخاص نجحوا تمامًا.

قوانين بلدنا مرهقة للغاية. أنصح الطلاب دائمًا بأنه يجب أن يكونوا قادرين على مراقبة هذه التغييرات. التحدي الآخر هو مسألة الاقتصاد، وهو أمر مهم في صناعة المجوهرات. يتابع الإيرانيون أسعار الذهب والمجوهرات كل يوم أكثر من أي شيء آخر، وبهذا المعنى فإن الاقتصاد مهم للغاية. وبطبيعة الحال، لا بد من القول، أن توقعاتنا من النقابات لحل المشاكل ليست معقولة. ورئيس النقابة مثله مثل أحد الأعضاء العاملين في النقابة وممثلها الذي للأسف لا يملك أي سلطة تنفيذية. نتوقع الكثير من الاتحاد، لكنه لا يفيد إلا في قسم التنسيق.

لطالما كان عالم الأحجار الكريمة جذاباً لعدم إمكانية الوصول إليه وقد اجتهد الإنسان للحصول عليه، ومن أمثلة ذلك الألماس. عالم الأحجار الكريمة هو شخص لديه معرفة بالأحجار الكريمة ودرجاتها. وبطبيعة الحال، يعتبر تصنيف العمل أكثر أهمية من التعرف على الأحجار الكريمة، في حين أن تصور الناس لعالم الأحجار الكريمة هو أنه يتعرف على الأحجار الكريمة فقط. لا توجد قواعد سحرية في السوق. من فضلك لا تتشغل في انستاغرام. ■

حدث خلال العام الماضي

استهلاك أكثر من ٧٤٪ من إجمالي الغاز المنتج في البلاد من قبل قطاع محطات توليد الكهرباء والصناعات الكبرى



وفي العام الماضي استهلك قطاع محطات الكهرباء ٧٩ مليار متر مكعب من الغاز بزيادة ١١٪ في توصيل الغاز مقارنة بعام ٢٠٢٢. أعلن سعيد عقلي، مدير التوزيع في شركة الغاز الوطنية الإيرانية، عن هذا الخبر وقال: هذه الزيادة في حجم توصيل الغاز إلى محطات الطاقة تسببت في استهلاك هذا القطاع للوقود السائل بنسبة ١٠٪ أقل مقارنة بعام ٢٠٢٢، مما أدى بدوره إلى تحسن لقد ساعدت بيئة البلاد كثيرًا. وتابع: بلغ حجم استهلاك الصناعات الكبرى، بما في ذلك البتروكيماويات ومصانع الصلب الكبيرة وصناعات الأسمت والمصافي وصناعات الحاس والألومنيوم، ٥٠,٧ مليار متر مكعب العام الماضي، وهو ما يشير أيضًا إلى نمو بنسبة ٢٦٪ في كمية الغاز الموردة إلى هذا القسم مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. وبحسب عقلي، فإن محطة توليد الكهرباء والصناعات الكبرى في البلاد استهلكت أكثر من ٤٧٪ من إجمالي إنتاج الغاز في البلاد العام الماضي. وذكر مدير التوزيع في شركة الغاز الوطنية الإيرانية أن الاستهلاك المحلي والتجاري والقطاع العام بلغ ١١٩ مليار متر مكعب العام الماضي وقال: انخفضت كمية الاستهلاك هذه بنحو ٢٣٪ بسبب الارتفاع النسبي في درجات الحرارة مقارنة بعام ٢٠٢٢؛ وبذلك أصبح استهلاك هذا القطاع أقل من ٤٤٪.

بمعنى آخر، استهلك قطاع محطات توليد الكهرباء والصناعات الكبرى في البلاد أكثر من ٤٧٪ من إجمالي الغاز المنتج العام الماضي، بينما استهلكت القطاعات المنزلية والتجارية والعام ١١٩ مليار متر مكعب العام الماضي، وهو بحسب الزيادة النسبية في درجة الحرارة وانخفضت بنحو ٢٣٪ مقارنة بعام ٢٠٢٢؛ وبذلك أصبح استهلاك هذا القطاع أقل من ٤٤٪. وبحسب عقلي، يتم تصدير جزء من الغاز المنتج وفق التزامات التصدير، أما باقي الغاز الحلو المنتج فيستخدم للحقن في حقول الغاز للتخزين وحقول النفط لزيادة إنتاج النفط. وبحسب الإحصائيات المقدمة، مقارنة بعام ٢٠٢٢، شهد العام الماضي زيادة بنحو ١٣٪ في حقن الغاز لحقول تخزين الغاز، و٦٣٪ في حقن الغاز لحقول النفط. ومن الجدير بالذكر أنه على الرغم من حركة الغاز في خطوط النقل ومع الإجراءات المخطط لها، إلا أن كمية الوقود المطلوبة (التزود بالوقود) لمحطات زيادة الضغط انخفضت بنسبة ٢٧٪ مقارنة بعام ٢٠٢٢. ومن الجدير بالذكر أن تقليل استهلاك الغاز في القطاع المنزلي يعني زيادة كمية الغاز المقدمة للقطاعات الاقتصادية الإنتاجية مثل الصناعات الكبيرة والبتروكيماويات. ■

الرئيس التنفيذي لشركة كيان للبتروكيماويات لدى المساهمين في الشركة إرادة جادة لاستكمال المشروع

وقال المهندس عبد الله ياورى الرئيس التنفيذي لشركة كيان للبتروكيماويات أثناء زيارته لمعرض إيران إكسبو ٢٠٢٤ الدولي، مبيناً أن سبب التقدم غير المقبول للمشروع يعود إلى الظروف الاقتصادية للبلاد؛ لم تتمكن من جذب أي مصادر أجنبية لتمويل، وقمنا بإحضار اثنين فقط من المساهمين من المكان، وتمكنا من الوصول للمشروع إلى هذه المرحلة.

وأضاف ياورى: أمل أن تتمكن من تطوير المشروع من خلال الاستثمار من خلال الشركات الخاصة المحلية أو خط الائتمان الذي بدأته الصين مؤخراً.

ورداً على سؤال «هل هناك أي إجراءات تم اتخاذها لرؤية أقصى تقدم للمشروع في المستقبل القريب»، قال الرئيس التنفيذي لشركة كيان للبتروكيماويات: «لقد تم اتخاذ الكثير من الإجراءات للقيام بذلك، وأجرينا العديد من المفاوضات واجتماعات مع الشركات الأجنبية والمحلية».

مشيراً إلى أن كلا المساهمين لديهم إرادة جادة للغاية لإكمال هذا المشروع الضخم، وأضاف: سيكون هذا المشروع أحد المشاريع الكبرى في منطقة الشرق الأوسط، وبعد تشغيله، سنحقق إنتاجاً حقيقياً وعملة حقيقية للبلاد.

زيارة الرئيس التنفيذي وأعضاء مجلس إدارة شركة كيان للبتروكيماويات إلى معرض إيران إكسبو الدولي

قام المهندس عبد الله ياورى، عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة كيان للبتروكيماويات، والدكتور علي بور، عضو مجلس الإدارة ونائب الرئيس، برفقة مدراء شركة كيان للبتروكيماويات، بزيارة مختلف أجنحة معرض إيران إكسبو الدولي.

وتحدثوا في هذه الزيارات إلى مديري وخبراء الشركات في مجال الاستثمار والممولين في جناح شركة بترو هرنك القابضة وغدير للاستثمار وشركة بارسيان لتطوير النفط والغاز وشركات تصنيع المنتجات البتروكيماوية والشركات الاستثمارية.

قام الرئيس التنفيذي لشركة بارسيان لتطوير النفط والغاز بزيارة إلى مشروع كيان للبتروكيماويات العملاق

بدأ يوم العمل الأول لسيد جعفر هاشمي، الرئيس التنفيذي لشركة تطوير النفط والغاز، بزيارة لمشروع كيان للبتروكيماويات العملاق، مما يدل على إصرار الإدارة الجديدة على متابعة مطالب المساهمين والاهتمام بمخاوفهم من الرؤساء التنفيذيين للشركات التابعة.

إن إنجاز وتشغيل مشروع كيان العملاق هو التحقيق الموضوعي والعملي لشعار العام ومرسوم المرشد الأعلى

واعتبر المهندس عبد الله ياورى عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة كيان للبتروكيماويات في اللقاء الافتتاحي مع مدراء ومسؤولي شركة كيان أن الجهد المبذول في استكمال وتشغيل مشروع كيان هو التحقيق الموضوعي والعملي للشعار العام وأمر المرشد الأعلى.

وأوضح ياورى: أن مشروع كيان العملاق للبتروكيماويات يمكنه إنتاج المنتجات المطلوبة والمستوردة للبلاد من خلال الاستفادة من موارد صندوق التنمية الوطنية والمشاركة في استثمار الشركات المحلية والأجنبية القادرة اقتصادياً، ومن خلال تصدير المنتجات الاستراتيجية إلى دول أخرى، يمكنه توليد العملة. ■

نائب الرئيس التنفيذي لجمعية مصنعي الصلب الإيراني

وقد وقعت فوائد إنتاج الصلب ضحية لارتباك السياسات الحكومية



يعتقد الخبراء الاقتصاديون أن صناعة الصلب في إيران هي واحدة من أهم الصناعات وأكثرها قيمة بالنسبة للبلاد. في محادثة مع محمد يعقوبي، نائب جمعية مصنعي الصلب الإيراني، ناقشنا المشاكل الحالية لصناعة الصلب الإيرانية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

ثلاث مزايا مثل خام الحديد الكافي والطاقة المتاحة والعمالة الرخيصة كانت من بين مزايا إنتاج الصلب في إيران، ولكن لسوء الحظ تم أخذ هذه المزايا الثلاث من هذه الصناعة في السنوات القليلة الماضية. فخام الحديد، الذي كان يُعطى للصلب بسعر مدعوم، يُعطى الآن للصلب بسعر التصدير. على سبيل المثال، فإن طاقة الغاز، التي كانت مخصصة لإنتاج الصلب بسعر مدعوم، تباع الآن لصناعة الصلب بأسعار أعلى من سعر الدول الإقليمية مثل الصلب وعمان وقطر. وارتبط معدل الطاقة اللازمة للإنتاج بقفزة غير مسبوقه بلغت ٢٠ مرة. كما ضاعت ميزة العمالة الرخيصة مع فرض القوى على مصانع الصلب. أدى فرض فائض القوة إلى فصل هذه الميزة عن صناعة الصلب وخلق تكلفة مزدوجة. لم يتم بعد تطوير عوامل مثل قيود الطاقة والنقل والخدمات اللوجستية والتمويل والخدمات المصرفية وخدمات الصرف الأجنبي على مستوى صناعة الصلب. بمعنى آخر، البنية التحتية اللازمة لتشغيل صناعة الصلب ليست جاهزة. وإلى جانب هذه العوامل، تعاني أسواق استهلاك الصلب مثل مشاريع البناء والمشاريع المدنية من الركود أيضًا. تعد العقوبات وعدم ازدهار أسواق التصدير من العوامل الأخرى التي غدت انخفاض معدل الاستفادة من صناعة الصلب.

إذا أردنا أن نتخذ خطوات وفقاً لتوقعات صناعة الصلب، فمن الضروري مراعاة عدة نقاط. أولاً، علينا أن نقطع كل معوقات التصدير لهذه الصناعة التي تعيق الصادرات. والخطوة الأولى نحو هذا الإصلاح هي رسوم التصدير. لا يُطلق عليها في أي مكان في العالم اسم سبائك ومعظم المنتجات النهائية، ولكن وفقاً لتعريفات الجمعية العالمية للصلب، فهي سبائك ومعظم المنتجات شبه المصنعة؛ ولذلك، فإن التعريف بأن الألواح والسبائك هي شبه خام وبالتالي يجب تحصيل رسوم التصدير منها هو تعريف خاطئ من حيث الأساس.

في السنوات الماضية كان هناك مقر يسمى مقر السلسلة الفولاذية والذي كان يعرف بمقر الصلب والذي كان يضم أقسام مختلفة. تم في هذا المقر رصد كافة المعلومات الخاصة بصناعة الصلب، كمية الإنتاج والتصدير من السلسلة الفولاذية تم فحصه في هذا المقر، وكانت الأمور الجيدة تحدث. ولكن بعد مرور بعض الوقت، تم إيقاف هذا المقر لأسباب غير معروفة. ومن الجدير بالذكر أن إعادة تنشيط المقرات الرئيسية لسلسلة الصلب هو أحد الحلول التي يمكن أن تقلل من فوضى السياسات الحكومية. إن تشكيل هذا المقر بحضور أصحاب المصلحة ونشطاء القطاع الخاص يجعل الحكومة أقرب إلى السياسة الواحدة. ■

أمين سر رابطة مصنعي ومستوردي آلات التعدين

ترخيص استيراد آلات التعدين في أيدي المستأجرين



التكنولوجيا الحديثة والفعالة والأمنة هي السبب في نمو جميع الصناعات، بما في ذلك صناعة التعدين المهمة حول العالم، ويمكن القول أنه عندما يكون وصول القائمين بالتعدين والمستفيدين من هذه الصناعة صعباً وبطيئاً، إن توقع ازدهار هذه الصناعة ليس أكثر من مجرد خيال. وبمنظرة عامة، نكتشف أن فئة آلات الإنتاج والتعدين في البلاد تواجه تحديات خطيرة تدعو إلى التفكير بشكل كبير. في محادثة مع عبد الرضا صالح، أمين سر جمعية مصنعي ومستوردي آلات التعدين، قمنا بالتحقيق في هذه القضية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. في الوضع الحالي، تعد مشكلة نقص العملة أول مشكلة خطيرة للمنتجين. لقد مرت ٥ أشهر حتى الآن دون تخصيص أي عملة للمنتجين. وفي ظل هذا الإهمال، لا يستطيع مصنعو آلات التعدين استيراد المعدات التي يحتاجون إليها، لأنه يتم استيراد حوالي ٧٠٪ من الأجزاء الرئيسية للألة. ونتيجة هذا الوضع يضطرب تخطيط المصانع لجدول الإنتاج ونتيجة لذلك لا يصل المنتج الذي يحتاجه العملاء إليهم في الوقت الموعود. سيكون لنقص آلات الإنتاج آثار سلبية على الدورة الإنتاجية لهذه الصناعة. وفي الشهرين الأخيرين، ارتفع أسعار العملات وإرباك وزارة الأمن والبنك المركزي بشأن وعد تخصيص العملة الأجنبية التي تحتاجها الشركات، والذي يتأخر كل أسبوع، لا يبشر بأيام جيدة. الأفراد والجهات التي لديها إجراءات خاصة تقوم باستيراد وبيع السيارات دون ضمان خدمة ما بعد البيع؛ ولذلك، ومع هذا التوجيه الجديد، تم أخذ إذن استيراد الآلات التي تلبى احتياجات مناجم البلاد رسمياً من أعضاء هذه الجمعية. وغني عن القول أن هذا القانون فيه ملاحظة أن جميع التصاريح يجب أن تكون موقعة من قبل اللجنة الحكومية، وهذا الموضوع يفتح الباب لبعض الباحثين عن الربح لفئة استيراد الآلات التي تعتبر شريان الحياة لمناجم البلاد.

مما لا شك فيه أن دخول غير المتخصصين في فئة إنتاج واستيراد آلات التعدين يسبب أضراراً لا يمكن إصلاحها لصناعة التعدين في البلاد. والآن أصبح استيراد معدات التعدين في أيدي الباحثين عن الإيجار وغير المتخصصين الذين ليس لديهم خبرة في القيام بهذا العمل. ولسوء الحظ، فإن هذا الوضع قد أخرج إحصائيات استيراد آلات التعدين من بين أيدينا، ولا يمكننا أن نعلن على وجه اليقين أي فئة من الآلات وإلى أي مدى تصل إلى المناجم. في بعض الأحيان تستفسر الجمارك منا عن بعض الآلات، ولكن في الواقع، تم استبعادها عمداً كممثل رسمي للعلامات التجارية الرسمية لمعدات التعدين. ■

تم طرحه في المائدة المستديرة المشتركة لمعهد فولاد سبز وممثل شركة ان بي تي الفولاذ الأخضر ليس ظاهرة بعيدة المنال أو فاخرة

وبحسب الخبراء، على الرغم من رغبة العالم في إنتاج الصلب بشائي أكسيد الكربون، تواجه إيران تحديات خطيرة، وللبحث في هذا الموضوع قمنا بتنظيم طاولة مستديرة متخصصة بعنوان "رؤية الصلب الأخضر" بحضور ضيوفنا الأقران الدكتور محمود داودي ممثل معهد الصلب الأخضر والمهندس مجيد حيدري ممثل شركة ان بي تي ونقرأ أجزاء من هذا المؤتمر

المهندس مجيد حيدري: أهم قضية في حياة الإنسان هي المكان الذي يعيش فيه، وهو في الواقع الأرض. إن تدخل البشر في الأرض والتغيرات التي يقومون بها يؤدي إلى اختلال التوازن البيئي وتغيرات كبيرة في هذه المعلومات.

لكل من الصناعات المختلفة نصيب في انبعاثات الكربون. من حصة ٧٪ من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون الناتجة عن صناعة الصلب، أكثر من ٩٠٪ منها ناتجة عن استخلاص الحديد في الفرن العالي، مقارنة بالطريقة الكهربائية، تنتج طريقة الفرن العالي المزيد من الكربون. ولذلك، ووفقاً لالتزامها في اتفاقية باريس، قامت الدول المختلفة بسن قوانين للحد من انبعاثات الكربون، وهو ما يمكن الإشارة إليه بتحديد موعد نهائي لخفض انبعاثات ثاني أكسيد الكربون إلى الصفر في إنتاج الصلب في مختلف البلدان.

د. محمود داودي: في الخطوة الأولى علينا أن نوضح المفاهيم الموجودة في هذه الفئة، لأن المعلومات السطحية بعيدة كل البعد عن المفاهيم العلمية والفعالة. يُعرف الفولاذ الأخضر خطأً بالهيدروجين؛ وبناء على هذه الفرضية الخاطئة، فإنهم يربطون بين طريق تحقيق الفولاذ الأخضر والتكاليف الباهظة والمستحيلة. افتراض آخر غير صحيح هو أنه لأنه في العالم يتم إنتاج ٢/١ عُشر ثاني أكسيد الكربون لكل طن من الفولاذ، ولكن لأنه في إيران يتم استخدام طريقة الاختزال المباشر، فإن هذا الرقم هو ٤/١ لكل طن من الفولاذ. وبناءً على وجهة النظر هذه، نعتقد أن تكنولوجيا الفولاذ الأخضر تعتبر فاخرة ومكلفة. ومن ناحية أخرى، نعتقد أن تكنولوجيا الإنتاج لدينا أعلى من العالم. المشكلة في هذا الرأي هي أنه من الممكن للعديد من البلدان تعويض هذه الفجوة في فترة قصيرة من الزمن، وهنا تتجلى الحاجة إلى التخطيط والسياسات الرسمية بشكل أكبر.

وقد زاد إنتاج الصلب بنسبة ٥٠٪ في العام الماضي، ولكن الأرباح الناتجة زادت بنسبة ٢٠٪ فقط؛ ولذلك، فقد حان الوقت للتفكير.

يتطور الفولاذ الأخضر أيضاً في جميع أنحاء العالم من خلال التخطيط المنظم والاعتماد على التكنولوجيا. لتلخيص ذلك، يجب أن أقول إنه إذا لم يكن لدى إيران رؤية منتظمة لإنتاج الصلب الأخضر، فإنها ستخسر صناعة الصلب مع تضاؤل الموارد الطبيعية مثل المياه الكافية. ■



صناعة الطباعة لاتحظى بالأهمية



تعتبر صناعة الطباعة صناعة كبيرة ومهمة وهي من بين الصناعات الخمس الأولى في معظم دول العالم المتقدمة. على الرغم من التاريخ الطويل لصناعة الطباعة في إيران، تواجه هذه الصناعة الآن العديد من المشاكل. يعد تآكل أسطول صناعة الطباعة أحد التحديات

التي تواجه هذه الصناعة، وفي الوقت الحالي تستخدم العديد من دور الطباعة في الدولة تقنيات قديمة ومتهالكة في الغالب. في الحديث الذي أجريناه مع مجيد اسكوي، مدير شركة الاتحاد للطباعة، بحثنا في بعض مشاكل صناعة الطباعة، وقرأنا نتائجها.

تعتبر شركة الاتحاد للطباعة إحدى المطابع القديمة في طهران وقد تأسست عام ١٩٥٤ وتواصل نشاطها حتى الآن.

ولسوء الحظ، لم يهتموا بصناعة الطباعة وهذه الصناعة متخلفة في إيران. في رأيي، إذا تم استيراد الآلات المهترئة سيكون لها تأثير سلبي. ومن الأمور التي يجب أن أشير إليها أن وزارة الثقافة أخطأت وأعطت الإذن للعديد من المؤسسات بالطباعة، والتي لا علاقة لها بالمطابع وغالباً ما تكون موجودة في مدن دينية تستخدم الأموال المتوفرة لديها لاستيراد ماكينات الطباعة. على سبيل المثال، يخرن بعض العملاء أنهم ينشرون كتباً

بسرعة أرخص في المدن الدينية، مما يدمر اقتصاد صناعة الطباعة.

الطباعة مهنة إنتاجية وثقافية وفنية. من وجهة نظر الإنتاج، لا تعتبر المطبعة عملاً وسيطاً وتنتج عملاً واحداً، ومن وجهة نظر فنية، يمكننا طباعة كتب رائعة جداً مثل الشاهنامة أو القرآن وهي رائعة جداً. جميل. في الواقع يمكن اعتبار الطباعة عملاً فنياً وثقافياً يحتاجه أطفال الصف الأول وحتى الطلاب، ولكن للأسف لم يتم الاهتمام بهذه المهنة على الإطلاق، وهو أمر مؤسف.

في رأيي لو كانت صناعة الطباعة تحت إشراف وزارة الصناعة لتحقق نتائج أفضل مما لو كانت تحت إشراف وزارة الثقافة. ويبدو أنه سيكون من الأفضل أن تقوم وزارة الثقافة بمراقبة حالة الأعمال المطبوعة فقط. وبخلاف ذلك، لا تستطيع هذه الوزارة تقديم مساعدة خاصة لصناعة الطباعة.

وفي النهاية لا بد أن أذكر ذكرى النورياني الذي قدم خدمة جليلة للمطابعين خلال تأسيس صناعة الطباعة في البلاد، ولا تزال آثار هذه الأعمال القيمة واضحة وملموسة. ■

إيستكول؛ ثلاجة هادئة ذات جسم قوي

في الوقت الحاضر، يستخدم الكثير من الناس ثلاجات السيارات. وفي هذه المقالة سنخبرك ببعض فوائد هذا المنتج. نقترح عليك البقاء معنا حتى نهاية هذه المقالة حتى تتمكن من شراء هذا المنتج بمنظور أوسع.

تحتوي ثلاجة السيارة إستكول على ضاغط مضاد للصدمات ليتحمل الصدمات القوية التي تتعرض لها المركبات على الطرق الوعرة ويمنع تعرض الجهاز للمشاكل. يعمل هذا الجهاز بمستويين جهد ١٢ و ٢٤ فولت وقد تم تصميم الضاغط بطريقة تمكنه من تقديم الأداء الأفضل في كلا الجهدين. يمكن توصيل هذه الثلاجة بالكهرباء المدينة ٢٢٠ فولت عن طريق محول. إذا تم ضبط ثلاجة السيارة هذه على ١٨٠ درجة وفصلها عن الكهرباء بعد الوصول إلى درجة الحرارة هذه، فيمكنها الحفاظ على درجة الحرارة الداخلية لفريزر السيارة أقل من الصفر لمدة ٢٤ ساعة. وبطبيعة الحال، هذا أمر نسبي ويعتمد على درجة حرارة الهواء في البيئة المحيطة. كما أنه إذا تم فتح باب الجهاز في حالة عدم توصيله بالكهرباء فإن درجة الحرارة الداخلية سترتفع وتسخن بسرعة كبيرة. جسم ثلاجة السيارة إستكول مصنوع من الفولاذ الكربوني ذاتي اللون ومقبضها مصنوع من مادة PVC.

عند توصيل ثلاجة السيارة باللوحة الشمسية، من الأفضل توصيل مقبس ولاعة السجائر مخرج مجموعة اللوحة الشمسية (انتبه إلى القطبية الإيجابية والسلبية) وبدء تشغيل المنتج باستخدام كابل ولاعة السجائر الموجود. ومن الجدير بالذكر أنه ليست هناك حاجة لعاكس لبدء تشغيل هذا المنتج. على الرغم من أن تيار الجهاز يعتمد على درجة حرارة البيئة وجهد مصدر الطاقة، ولكن عند درجة حرارة ٣٣ درجة ومع مصدر طاقة ١٢ فولت، فإن استهلاك الجهاز يبلغ حوالي ٤,٥ أمبير ساعة.

مواصفات ثلاجة السيارة إستكول

وأخيراً، يجب أن تعرف الاختلافات بين هذا المنتج ونموذج الإنتاج السابق. وفيما يلي، سنستعرض عدداً من هذه الاختلافات التي أدت إلى نتيجة أفضل لك في استخدام ثلاجات السيارات من إستكول:

• استخدام مغناطيس أقوى لمنع فتح وإغلاق الباب في حالة الصدمات القوية

• تركيب صمام لتصريف المياه المتجمعة داخل المنتج إلى الخارج

• تحسين جودة كابل ولاعة

• خفض صوت المنتج

• تحسين المظهر والتصميم الفني للمنتج

• تحسين جودة العزل لجسم المنتج

• تقريب درجة حرارة حساس العرض إلى درجة الحرارة الفعلية

• إضافة سلة صغيرة للمنتج

• إضافة كابل توصيل مباشر للبطارية للمنتج

• تهوية أفضل لحجرة الضاغط

• استخدام مواد أكثر مقاومة في إنتاج المنتج ■



المؤسس والرئيس التنفيذي لمجموعة سمنان حرير

الجامعة والصناعة متكاملان أيضاً

في مقابلة مع عباس سرشارزاده، المؤسس والرئيس التنفيذي لمجموعة سمنان سيلك، التي تضم شركات صباغة الحرير والطباعة وسمنان سيب سوريخ، قمنا بالتحقق من وضع هذه المجموعة. عزيزي القراء، حديثنا مستمر مع الرئيس التنفيذي لمجموعة حرير سمنان.

يتم في هذه المجموعة إنتاج الأقمشة المناسبة لإنتاج كافة أنواع الملابس. في الواقع، يبدأ نشاطنا من صباغة الخيوط وينتهي بنسج الأقمشة وأخيراً الصباغة والطباعة. وبطبيعة الحال، هناك أيضاً وحدة لإنتاج المواد الكيميائية في هذه المجموعة. لقد كانت التغيرات التكنولوجية قضية أخرى تابعتها، وكانت أجهزةتنا الأولية في الغالب موجهة نحو الأقمشة المصنوعة من خليط القطن والبوليستر، ولكن الآن مع الآلات التي أدخلناها على نظام تشطيب أقمشة القطن وصباغة القطن، أصبح اتجاه خط الإنتاج لدينا طبيعياً. من الألياف الاصطناعية إلى الألياف الطبيعية، والآن أكثر من ٥٠٪ من الإنتاج كله من القطن. وبطبيعة الحال، قمنا بإضافة آلات صباغة القطن وآلات تحضيره وتشطيبه في خط الإنتاج، وهو ما تم بالطبع في القدرة المشتركة.

قمنا بتعريف وحدة سيب سوره على أنها وحدة جديدة، والتي كانت نشطة في البداية في مجال التجارة، ومن خلال الحصول على تمثيل من شركة تاناتاكس، هولندا، قمنا باستيراد المواد الكيميائية وبيعها تجارياً إلى أسواق النسيج في البلاد. وبالإضافة إلى هذه الوحدة التجارية، تم إنشاء وحدة إنتاج جزء من المواد الكيميائية اللازمة للتفاح الأحمر، والتي تنتج حالياً ١٤ منتجاً كيميائياً في التفاح الأحمر؛ بالطبع بموجب ترخيص شركة تاناتاكس نفسها في هولندا التي حصلنا عليها قبل العقوبات.

وللأسف، الخطأ هنا هو أن الصناعيين يعتبرون الأكاديميين غير متعلمين، والأكاديميون يقولون إن الصناعيين غير متعلمين؛ إذا كان كلاهما لديه جزء من محو الأمية ويكمل كل منهما الآخر. القضية الأساسية هي أنه إذا قبل كلاهما أنهما يستطيعان مساعدة بعضهما البعض والوصول إلى الفهم والإدراك النهائي الناتج عن كليهما.

معظم الحرفيين المشهورين لديهم أسس علمية وجامعية، وإذا تذكرنا أنهم خرجوا من الجامعة وكم المعرفة الضمنية وكم الخبرة التي تعلموها في أداؤهم، فلن يعودوا يطلقون على خريج الجامعة اسم الأئمين.

كرجل صناعي، بالنظر إلى صناعة النسيج في العالم وجودة المنتجات المحلية، توصلت إلى نتيجة مفادها أنه من الممكن الاستثمار في صناعة النسيج في بلدنا والقدرة التطويرية متاحة لهذه الصناعة، ولكن يجب علينا إعادة النظر في قدراتنا. السياسات الخاصة وتغيير الإجراءات ■



لوجستيات سفينة بدون قبطان



المهندس داود سعدي، المدير العام السابق للطريق السريعة في محافظات طهران والبرز وسمنان

إن العرض والدعم في دورة النقل، وخاصة النقل البري، والذي يتم معظمه عن طريق البر، له أبعاد معقدة لا يمكن تصحيحها وتحسينها دون مراعاة التقاليد والأعراف الاجتماعية والسياسية والاقتصادية للعاملين في هذا المجال. كان لديه أمل

في العام الذي تعد فيه أرمتي الطاقة والوقود من أهم اهتمامات العالم الحالي، فإن النقل دون الاهتمام بإصلاح أنظمة العمل سيواجه بالتأكيد مشاكل وتحديات كبيرة. لذلك يجب أن يتماشى نظام النقل في البلاد مع العالم الجديد النظام والهيكل المحلية والمحلية والإقليمية من أجل تحسين نموذج العمل والأنشطة العملية للمستثمرين، يجب على القادة والمديرين إجراء إصلاحات جوهرية. هناك العديد من المؤسسات الحاكمة في مجال سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية، ومن بينها وزارة التنمية الحضرية والأمن والدفاع والبر والبحرية والزراعة والتعاون والريادة الاجتماعية والاقتصاد والمالية. وفي هذا التعدد في مؤسسات الحكم وصناع القرار، فإن الحلقة المفقودة لقبطان السفينة اللوجستية واضحة، ووفقاً لتعريف البنك الدولي، يمكن للمرء أن يشهد نمواً أكبر بنسبة ١٪ في الناتج القومي الإجمالي. نمو التجارة بنسبة ٢٪ في الساحات الدولية، زادت أهمية الخدمات اللوجستية إلى حد ما هو أن النمو والتنمية السياسية والاجتماعية والاقتصادية تغطي مساحة إقليمية وبشكل عام أعرب البنك الدولي عن شعار الخدمات اللوجستية باعتبارها العمود الفقري. من كل اقتصاد، مشيراً إلى مجال الجاهزية والدعم وتدني كفاءة الكفاءة والفعالية في هذا المجال حيث أن كفاءة مخرجاته لا تذكر، يمكن أن نستنتج أن النقل مزدوج. فاعرة تماماً، وارتفاع استهلاك الوقود وارتفاع معدل الحوادث والإصابات في البلاد كان ولا يزال نتاج عملية العمل هذه.

تتطلب أساليب التوجيه والرقابة والإدارة التشغيلية للنقل، وخاصة النقل المشترك، تعديل المواقف والنمط السلوكي للمديرين والمشتغلين والمستثمرين ومواءمة النقابات العمالية مع هذه السياسات والخطط القادمة.

استخدام آليات جديدة مثل التوجيه والتحكم من خلال الترددات الراديوية (RFID) في المحطات ومدن النقل والمراكز اللوجستية والمستودعات والشركات والمؤسسات المدمجة في هذه المراكز وتنظيم وتنظيم تتبع وتتبع الأسطول الذي يديره المشتغلون وشركات النقل تجري ذلك، وهو أمر واضح وميسر وهو أمر مهم. ومن المؤكد أنه من المتوقع الاهتمام بالقضايا اللوجستية والاتجاه الصحيح لتدفق حركة المرور وتعديل طرق توزيع وتوزيع البضائع ومنع ازدواجية النقل والاستغلال الأمثل للوقود، أو بمعنى آخر، تعديل نمط الاستهلاك في الأساليب السلوكية والوظيفية لهذا المجال. ■

مؤسسة ومديرية ورشة الإنتاج أويجه أداء بعض القيمين ومسؤولي المعرض ضعيف



في السنوات الأخيرة، كان لدى الفنانين العديد من الشكاوى حول إقامة المعارض الفنية في بلادنا وانتقدوا هذه الأحداث؛ إن تدني جودة إقامة المعارض، وعدم إقامة حفلات افتتاح للفنانين، وغياب حضور ومسؤولية القيمين ومسؤولي المعارض، وعشرات المشاكل الأخرى، وضعت تحديات خطيرة أمام الفنانين: السيدة شادي صالح بور، مؤسسة ومديرية ورشة الإنتاج أويجه، هي من الأشخاص الذين يؤمنون بضرورة حدوث تطور جدي في هذا المجال. نقرأ أجزاء من الحوار مع هذه السيدة الفنانة. مجال عملي الرئيسي هو الحقائب المطرزة يدوياً والمصنوعة يدوياً والمنسوجة يدوياً. ومن الجدير بالذكر أن لدينا ورشة صغيرة ويقوم النساجون بنسج وتحضير الأكياس بطريقة محدودة في المنزل وتوصيلها إلينا. لكننا نقوم بأعمال قطع الجلود وخياطة البطانة والتجميع بأنفسنا في ورشة العمل. حالياً، تتعاون معنا ١٠ سيدات، مما ساعدهن على عيش حياة أفضل.

بعض التصميمات ذاتية وبعضها حسب طلب العميل. يرغب بعض العملاء أيضاً في الحصول على نموذج محدد للحقيبة، ونحاول أيضاً التصرف وفقاً لرغباتهم.

كل جهودنا هي اختيار أفضل المواد بجودة من الدرجة الأولى. على سبيل المثال، قمنا باختبار الخيوط التي نستخدمها في الأكياس عدة مرات واختارنا الخيوط التي هي من الدرجة الأولى. في الواقع، من خلال اكتساب الخبرة والتعليقات التي تلقيناها من العملاء، أدركنا أي الخيوط تتمتع بجودة أفضل وأكثر مقاومة. أما من حيث نوع الجلد فنستخدم جلد صناعي درجة أولى وهو في الغالب مستورد. وغني عن القول أننا ننتج أكياس مواد مختلفة، بما في ذلك القماش والخشب والسجاد، ولكن النشاط الرئيسي لشركة أويجه هو إنتاج أكياس القنب.

لسوء الحظ، في بلادنا، أصبح المعرض عملاً تجارياً. حتى في العديد من المعارض التي حضرناها مع الأصدقاء، بينما كانت بعض الأعمال ذات جودة منخفضة للغاية، لم يكن أمين المعرض ومدير المعرض حاضرين، وعندما ذهبنا إلى المعرض واجهنا باباً مفتوحاً لم يكن فيه أحد حاضراً حتى شرح لنا الأعمال وأيضاً لم يكن لها افتتاح يليق بكرامة الفنان. وبناءً على ذلك، قررت أن أدرس دورات تنظيمية، وأريد من دراستي وأتعليم المزيد عن أعمال وأنشطة كبار أمناء المعارض في العالم. ■

مديرة معهد مداد رنكي للفنون البيئة الاقتصادية للمجتمع لا تفهم الفن واحتياجات الفنان



تعتقد السيدة هنجامه جعفر زاده، مديرة معهد مداد رنكي للفنون، أن هناك مشاكل خطيرة في العلامات التجارية للأعمال الفنية في بلدنا. وفي إشارة إلى قلة الدعم الحكومي لمجال الفن والفنانين الموهوبين، تؤكد هذه الفنانة أنه لا بد من اتخاذ عدة إجراءات مهمة من أجل بناء العلامة التجارية. اقرأ أجزاء من محادثتنا مع مدير معهد مداد رنكي للفنون أدناه.

بشكل عام، تعمل المجموعة الثقافية والفنية والأدبية للأقلام الملونة على أساس دعم الفنانين؛ وهذا يعني أن الأشخاص الذين تم اختيارهم للمشاركة في المعرض ليسوا من طهران فقط، بل لدينا أيضاً حضور فنانين مشهورين من مدن أخرى في برامجنا الفنية. في الواقع، هدفنا هو تمكين سكان المدينة من حضور المعرض والاستفادة من الامتيازات التي توفرها لهم مجموعتنا. قمنا منذ عام ٢٠١٧ بإقامة أكثر من ٥٠ معرضاً متخصصاً، منها معارض متخصصة للتصوير الفوتوغرافي والتوضيح والمجلد وغيرها الكثير.

نعم، يعمل معهد مداد رنكي للفنون على أساس التعاون والدعم من أساتذة الجامعة؛ أي أننا عندما ندعو، بصرف النظر عن عناوين المعارض ومراكز الفكر المخطط لها، فإننا ندعو أساتذة جامعيين. في الواقع، يتواجد مع المشاركين العديد من أساتذة الفنون الأدبية والثقافية والفنية والتوضيحية والرسم والخط والعديد من الأساتذة الآخرين مع حضور شرفي لأعمالهم في المعرض. وبينما لا يستطيع العديد من المشاركين في المعارض مقابلة هؤلاء الأساتذة بشكل طبيعي والاستماع إلى تحليل أعمالهم من لغة هؤلاء الأساتذة، إلا أن هذه المساحة متوفرة في المعرض.

القضية التي تجذب الفنانين هي طريقة التعامل مع الفنانين، السلوك الفني، إقامة المعارض والتدريبات المهنية، العمل والدعم المالي، الدعم حتى اللحظة الأخيرة، حتى بعد إقامة المعارض وورش العمل وأشياء أخرى كثيرة.

قد يكون فن الشخص جيداً جداً، ولكن هناك العديد من المشكلات التي ينطوي عليها عدم بيع الأعمال، بما في ذلك سنوات النشاط، وعدم الإلمام باسم الفنان، وقلة التفاعل، والتوقعات العالية، وقلة الدعم من المجتمع الفني، وعدم وضوح الأعمال.

في الوقت الحالي، لا يتمتع المناخ الاقتصادي لمجتمعنا بفهم مناسب للفن، وفي الوضع الذي لا يكون فيه دخل العديد من الأشخاص في المجتمع على نفس مستوى نفقاتهم، لا يمكننا أن نتوقع أن يكون لدينا جمهور عام في المعارض ثم شراء الأعمال الفنية. ■

فرم اشتراک سالیانه

● حقوقی

نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

● حقیقی

نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

.....

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

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

● خیر

● بله

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

واحد اشتراک: ۸۸۸۶۴۸۳۵ - ۰۲۱

سرمایه گذاری

۱. واریز مبلغ ۴,۸۰۰,۰۰۰ تومان به

حساب شماره: ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴

و یا شماره کارت: ۹۳۱۴-۹۱۵۰-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷

و یا شماره شبا: ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲. ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به

شماره: ۸۸۸۶۴۷۸۶ - ۰۲۱

۳. هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه

و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی می باشد.

۴. هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از ماهنامه هر ماه

یک نسخه است.

دنیای

سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



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



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



WORLD OF INVESTMENT

Director of Medad Rangi Art Institute The economic environment of the society does not un- derstand the art and the needs of the artist



Mrs. Hengameh Jafarzadeh, the director of Medad Rangi Art Institute, believes that there are serious problems in branding artworks in our country. Referring to the lack of government support for the field of art and talented artists, this lady artist emphasizes that several important measures must be taken in order to build a brand. We Read parts of this interview.

In general, the cultural, artistic and literary collection of colored pencils operates on the basis of supporting artists; This means that the people who are selected to participate in the exhibition are not only from Tehran, and we also have the presence of famous artists from other cities in our art programs. In fact, our goal is to make it possible for the residents of the city to attend the exhibition and use the privileges that our collection provides for them. Since 2017, we have held more than 50 specialized exhibitions, including specialized exhibitions of photography, illustration, volume, and many others.

Yes, Medad Rangi Art Institute operates based on the cooperation and support of university professors; That is, when we call, apart from the titles of exhibitions and think tanks that are planned, we invite university professors. In fact, various professors of literary, cultural, artistic, illustration, painting, calligraphy and many other professors are present with the participants with the honorary presence of their works in the exhibition. While many participants in the exhibitions cannot meet these professors normally and hear the analysis of their works from the language of these professors, but this space is available in the exhibition.

The issue that attracts artists is the way of dealing with artists, artistic behavior, holding exhibitions and professional trainings, work and financial support, support until the last moment, even after holding exhibitions and workshops and many other things.

A person's art may be very good, but there are many issues involved in not selling the works, including years of activity, lack of familiarity with the artist's name, lack of interaction, high expectations, lack of support from the art community, and the lack of visibility of the works.

Currently, the economic climate of our society does not have a proper understanding of art, and in a situation where the income of many people in the society is not at the same level as their expenses, we cannot expect to have a general audience in the exhibitions and subsequently purchase works of art. ■

Founder and manager of Avije production workshop Some curators and gallery officials are underperforming



In recent years, artists have had many complaints about holding art exhibitions in our country and have criticized these events; the low quality of holding exhibitions, the lack of an opening ceremony for artists, the lack of presence and responsibility of curators and gallery officials and dozens of other problems have put serious challenges in front of artists. Mrs. Shadi Salehpour, the founder and manager of Avije production workshop, is one of the people who believe that a serious development should take place in this field. We read parts of the conversation with this lady artist.

My main field of work is hand-embroidered, handmade and hand-woven bags. It is worth mentioning that we have a small workshop and the weavers weave and prepare the bags in a limited way at home and deliver them to us. But we do the leather cutting, lining sewing and assembly work ourselves in the workshop. Currently, 10 women are working with us and this work has helped them to live a better life.

Some of the designs are subjective and some of them are according to the customer's request. Some customers also want to have a specific model of the bag, and we try to act according to their wishes.

All our efforts are to choose the best material with first class quality. For example, we have tested the yarn we use in the bags many times and choose the yarn that is first class. In fact, by gaining experience and with the feedback we have received from customers, we have realized which yarn has better quality and is more resistant. In terms of the type of leather, we use first-class artificial leather, which is mostly imported. Needless to say, we produce bags with different materials, including fabric, wood and carpet, but the main activity of Avije is the production of hemp bags.

Unfortunately, in our country, the exhibition has become a business. Even in many exhibitions that we attended with friends, while some of the works were of very low quality, the curator and gallery manager were not present, and when we went to the exhibition, we encountered an open door where no one was even present to explain the works to us. and also did not have an opening worthy of the dignity of the artist. Based on this, I decided to study curatorial courses, increase my study and learn more about the actions and activities of the world's great curators. ■

University and industry complement each other



In an interview with Abbas Sarsharza-deh, the founder and CEO of Semnan Harir Group, which includes silk dyeing and printing companies and Semnan Sib Sorekh, we investigated the situation of this collection. Dear readers, our conversation with the CEO of Semnan Harir Group is going on.

In this group, fabrics suitable for the production of all kinds of clothing are produced. Actually, our activity starts from yarn dyeing and leads to fabric weaving and finally, dyeing and printing. Of course, there is also a chemical production unit in this group. Technological changes have been another issue that we have followed, and our initial machines were mostly towards cotton-polyester blend fabrics, but now with the machines we have brought on the cotton fabric finishing system and cotton dyeing, naturally, the direction of our production line is from synthetic fibers to natural fibers. Gone and now more than 50% of production is all cotton. Naturally, we have added cotton dyeing and its preparation and finishing machines in the production line, which of course has been done in the joint capacity.

We defined Sib Soreh unit as a new unit, which was initially active in the field of commerce, and by receiving representation from the Dutch Tanatex company, we imported chemicals and sold them commercially to the country's textile markets. In addition to this commercial unit, a production unit for part of the chemicals required for red apples was set up, which currently produces 14 chemical products in red apples; Of course, under the license of the same Thanatex company in the Netherlands that we received before the sanctions.

Unfortunately, the mistake here is that industrialists consider academics uneducated, and academics say that industrialists are uneducated; If both have a part of literacy and complement each other. The main issue is that if both should accept that they can help each other and reach the final understanding and perception resulting from both.

Most of the famous craftsmen have scientific and university foundations, and if they remember that they came out of the university and how much implicit knowledge and how much experience they have learned in their performance, they will no longer call university graduates illiterate.

As an industrialist, looking at the world's textile industry and the quality of work of domestic products, I come to the conclusion that there is a possibility of investing in the textile industry in our country and the ability to develop for this industry is available, but we must reconsider our own policies. and have a change of procedure.■

Logistics of a ship without a captain

Supply and support in the transportation cycle, especially land transportation, the majority of which is carried out by road, has complex dimensions that cannot be corrected and improved without taking into account the social, political and economic traditions and norms of those involved in this field. In the year when the energy and fuel crises are one of the most important concerns of the current world, transportation without paying attention to the reform of work systems will definitely face problems and major challenges, therefore the country's transportation system must align with the new global order and local, local and regional structures. In order to improve the working model and practical activities of investors, leaders and managers should make fundamental reforms. There are many governing institutions in the matter of supply chain and logistics, among which the Ministry of Urban Development, Security, Defense, Petroleum, Jihad Agriculture, Cooperation and Social Welfare, and Economy and Finance can be mentioned. In this multiplicity of governance institutions and decision-makers, the missing link of the captain of the logistics ship is obvious. According to the definition of the World Bank, one can witness a 1% more growth in the Gross National Product (GDP) and 2% growth in trade in international arenas, the importance of logistics has increased to a certain extent. is that the political, social and economic growth and development covers a territorial area and in general the World Bank has expressed the slogan of logistics as the backbone of every economy, referring to the area of readiness and support and the low efficiency of efficiency and effectiveness in this area that its output Efficiency is negligible, it can be concluded that double transport. Completely empty, high fuel consumption and high rate of accidents and casualties in the country was and is the product of this work process.

The methods of guiding, controlling and operational management of transport, especially combined transport, require the modification of the attitude and behavioral pattern of managers, operators and investors and the alignment of trade unions from these policies and upcoming plans.

Using new mechanisms such as guidance and control through radio frequencies (RFID) in terminals and transport towns and logistics centers and warehouses and companies and institutions embedded in such centers and organizing and organizing the tracking and tracking of the fleet that is managed by the operators and transport companies it takes place, it is an obvious and facilitating thing that is important. It is definitely expected to pay attention to the logistics issues and the correct direction of the traffic flow and the modification of the methods of distribution and distribution of goods and the prevention of double transportation and the optimization of fuel consumption, or in other words, the modification of the consumption pattern in the behavioral and functional methods of this field.■



Engineer Davoud Saadi, former general director of highways of Tehran, Alborz and Semnan provinces



Ettehad printing manager

The printing industry is not given importance

The printing industry is a large and important industry that is among the first 5 industries in most of the developed countries of the world. Despite a long history in Iran's printing industry, this industry is now facing many problems. The wear and tear of the fleet of the printing industry is one of the challenges facing this industry, and currently many printing houses in the country are using old and mostly worn out technologies. In the conversation we had with Majid Oskui, the director of Ettehad Printing, we examined some of the problems of the printing industry, the results of which we read.

Ettehad Printing is one of the old printing houses in Tehran and was established in 1954 and has continued its activity until now.

Unfortunately, they did not pay attention to the printing industry and this industry is lagging behind in Iran. In my opinion, if worn-out machinery is imported, it will have a negative impact. One of the issues that I must point out is that the Ministry of Culture made a mistake and gave printing permission to many institutions that have nothing to do with printing houses and are often located in religious cities that use the funds they have. They import printing machines. For example, some customers tell us that they publish books cheaper in religious cities, which destroys the economy of the printing industry.

Printing house is a productive, cultural and artistic profession. From the point of view of production, the printing house is not considered an intermediate work and produces one work, and from the point of view of art, we can print very exquisite books such as the Shahnameh or the Qur'an, which are very beautiful. In fact, printing can be considered an artistic and cultural work that is needed from first-grade children to students, but unfortunately, this profession has not been taken care of at all, which is a pity.

In my opinion, if the printing industry was under the supervision of the Ministry of Industries, better results would be achieved than if it was under the supervision of the Ministry of Culture. It seems that it would be much better if the Ministry of Culture only monitors the status of printed works. Otherwise, this ministry cannot provide special help to the printing industry.

In the end, I must mention the memory of Nouriani, who provided a great service to the printers during the establishment of the printing industry in the country, and the effects of these valuable actions are still visible and palpable.■

Eastcool Low noise refrigerator with a strong body

Nowadays, many people use car refrigerators. In this article, we are going to tell you some of the benefits of this product. We suggest that you stay with us until the end of this article so that you can purchase this product with a wider perspective.

Eastcool car refrigerator has an anti-shock compressor to withstand strong shocks of off-road vehicles and prevent the device from experiencing problems. This device works in two voltage levels of 12 and 24 volts and the compressor is designed in such a way that it can perform the best in both voltages. This refrigerator can be connected to 220 electricity by an adapter. If this car refrigerator is set to -18 degrees and disconnected from the electricity after reaching this temperature, it can keep the internal temperature of the car freezer below zero degrees for 24 hours. Of course, this is relative and depends on the air temperature of the surrounding environment. Also, if the door of the device is opened when it is not connected to electricity, the internal temperature will increase and heat up very quickly. The body of Eastcool car refrigerator is made of self-colored carbon steel and its handle is made of PVC.

When connecting the car refrigerator to the solar panel, it is better to connect a cigarette lighter socket to the output of the solar panel assembly (pay attention to the positive and negative polarity) and start the product using the existing cigarette lighter cable. It is worth noting that there is no need for an inverter to start this product. Although the amperage of the device depends on the temperature of the environment and the voltage of the power supply, but at a temperature of 32 degrees and with a 12-volt power supply, the consumption of the device is approximately 4.5 amp hours.

Specifications of Eastcool car refrigerator

Finally, you should know the differences between this product and the previous production model. In the following, we will review a number of these differences that have resulted in a better outcome for you in using Eastcool car refrigerators:

- Using stronger magnets to prevent the door from opening and closing in strong shocks
- Installation of a valve to drain the water collected inside the product to the outside
- Improving the quality of lighter cable
- Reducing the sound of the product
- Optimizing the appearance and technical design of the product
- Improving the insulation quality of the product body
- Bringing the temperature of the display sensor closer to the actual temperature
- Adding a small basket to the product
- Adding a direct connection cable to the battery to the product
- Better ventilation of the compressor compartment
- Use of more resistant materials in product production■



It was brought up in the joint round table of Green steel Institute and the representative of NPT Company

Green steel is not an unattainable or luxury phenomenon

According to experts, despite the world's desire to produce steel with carbon dioxide, Iran is facing serious challenges. To investigate this issue, we organized a specialized round table titled "Green Steel Vision" with the presence of our dear guests, Dr. Mahmoud Davoudi, representative of Green Steel Institute, as well as Engineer Majid Heydari, representative of NPT Company. We read parts of this conference

Engineer Majid Heydari: The most important issue in human life is the place where they live, which is actually the earth. The interference of humans in the land and the changes they make because the environmental balance to be upset and significant changes in these parameters. Different industries each have a share in carbon emissions. Of the 7% share of carbon dioxide emissions by the steel industry, more than 90% of it is caused by the recovery of iron in the blast furnace, compared to the electric method; the blast furnace method produces more carbon. Therefore, according to their commitment in the Paris Agreement, different countries have enacted laws to limit carbon emissions, which can be referred to as setting a deadline to reduce carbon dioxide emissions to zero in steel production in different countries.

Dr. Mahmoud Davoudi: In the first step, we have to clarify the concepts in this category, because superficial information is far from scientific and effective concepts. Green steel is mistakenly known as hydrogen; Based on this wrong premise, they equate the path of realizing green steel with huge and impossible costs. Another incorrect assumption is that, because in the world, 1/2 tenth of carbon dioxide is produced for each ton of steel, but because in Iran, the direct reduction method is used, this figure is 1/4 for each ton of steel. Based on this point of view, we think that green steel technology is luxury and expensive. On the other hand, we think that our production technology is higher than the world. The problem with this view is that it is possible for many countries to make up for this gap in a short period of time; this is where the need for formal planning and policy shows itself more.

Steel production increased by 50% last year, but the resulting profit increased by only 20%; Therefore, the time for reflection has come.

Green steel is also developing in all parts of the world with regular planning and relying on technology. To summarize, I must say that if Iran does not have a regular vision for green steel production, it will lose the steel industry as natural resources such as sufficient water diminish.■



Printing industry; from the exhaustion of the fleet to the crisis of human resources

The history of the printing industry in the world goes back to the end of the Middle Ages, and some historians and writers, including Henry Lucas, consider the origin of its invention to be China and believe that this art made its way to Western Europe from China. Although Westerners attribute the birth of the printing industry to themselves, the evidence shows that China should be considered the origin of printing. In Iran, the emergence of services and the printing industry and the arrival of the printing house go back more than 100 years.

Despite the passage of centuries since the beginning of this industry and despite all the improvements that have been made in human life, the printing industry has still maintained its position due to its strengths and advantages. One of the strengths of the printing industry is its quick productivity and short-term startup capability, so that a printing house can be set up within a maximum of 6 months. Also, since this industry is highly dependent on human power, it can directly lead to high employment generation, which is very prominent considering the problem of unemployment in our country. At The wear and tear of the printing industry's fleet can be considered one of the main challenges facing the printing industry. Most of the active printing houses in Iran use old and mostly outdated technologies, and many lack special advanced devices.

. In fact, the financing chain in the printing industry is facing many problems, and solving these problems requires providing basic solutions inside the country and creating international interactions with the aim of securing national interests abroad.

In a situation where it seems that the packaging industry is more successful than the printing industry, some experts believe that the use of the most advanced and up-to-date machinery in the packaging industry has caused such a problem. This is despite the fact that all over the world, printing houses and packaging are connected to each other, and in our country, the separation of packaging companies from the printing industry is considered a great weakness.

The lack of human resources and skilled workers is another issue that the printing industry suffers from, so that this issue has become a crisis for the printing industry. We do not have a permanent center to train skilled manpower in the printing and packaging industry in Iran, and the University of Printing is not able to meet the needs of all printing houses and all volunteers in this industry. In fact, it should be said that the issue of training, along with the lack of manpower, has become a concern of the printing industry, and it can be said with certainty that most printing houses do not have skilled labor.■

Executive Vice President of Iran Steel Manufacturers Association

The benefits of steel production have fallen victim to government policy confusion



Economic experts believe that Iran's steel industry is one of the most important and currency-generating industries for the country. In a conversation with Mohammad Yaghoubi, the deputy of the Iranian Steel Manufacturers Association, we discussed the current problems of the Iranian steel industry. We read parts of this interview.

Three advantages such as sufficient iron ore, available energy and cheap labor were among the advantages of steel production in Iran, but unfortunately these three advantages were taken away from this industry in the last few years. Iron ore, which was given to steel at a subsidized rate, is now given to steel at export rate. For example, gas energy, which was allocated to steel production at a subsidized price, is now sold to the steel industry more expensive than the price of regional countries such as steel, Oman and Qatar. The rate of energy required for production has been associated with an unprecedented jump of 20 times. The advantage of cheap labor was also lost with the forces imposed on the steel mills. The imposition of surplus force separated this advantage from the steel industry and created a double cost.

Factors such as energy constraints, transportation, logistics, and financing, banking and foreign exchange services have not yet been developed at the level of the steel industry. In other words, the necessary infrastructure for the operation of the steel industry is not ready. Along with these factors, steel consumption markets such as construction and civil projects are also stagnating. Sanctions and the lack of prosperity of export markets are other factors that have fueled the decline in the utilization rate of the steel industry.

If we want to take steps according to the outlook of the steel industry, it is necessary to observe several points. First, we have to cut off all the export brakes of this industry that hinder exports. The first step towards this reform is export duties. Nowhere in the world are they called ingots and most of the final products, but according to the definitions of the World Steel Association, they are ingots and most of the semi-finished products; therefore, this definition that slabs and ingots are semi-raw and therefore export duties should be collected from them is fundamentally wrong.

In the past years, there was a headquarters called the steel chain, which was known as the steel headquarters, which had different departments, all the information of the steel industry was monitored in this headquarters, the amount of production and export of the steel chain was checked in this headquarters, and good things were happening. ; But some time later, this headquarters was stopped for unknown reasons. It is worth mentioning that revitalizing the headquarters of the steel chain is one of the solutions that can minimize the chaos of government policies. The formation of this headquarters with the presence of stakeholders and private sector activists brings the government closer to the single policy.■

Secretary of the Association of Mining Machinery Manufacturers and Importers

License to import mining machinery in the hands of rentiers



Up-to-date, efficient and safe technology is the reason for the growth of all industries, including the important mining industry worldwide, and it can be said that when the access of miners and beneficiaries of this industry is difficult and slow, expecting the prosperity of this industry is

nothing more than a fantasy. With a general look, we find that the category of production and mining machinery in the country has serious challenges that are very thought-provoking. In a conversation with Abdolreza Salehi, the secretary of the Association of Mining Machinery Manufacturers and Importers, we investigated this issue. We read parts of this interview. .

In the current situation, the problem of lack of currency is the first serious problem of producers. It has been 5 months now that no currency has been allocated to producers. In the shadow of this neglect, mining machinery manufacturers cannot import the equipment they need, because about 70% of the main parts of a machine are imported. The result of this situation is that the planning of the factories for the production schedule is disturbed and as a result, the product needed by the customers does not reach them at the promised time. The lack of production machinery will have negative effects on the production cycle of this industry. In the last two months, the rise in currency prices and the confusion of the Ministry of Security and the Central Bank over the promise of allocating foreign currency needed by companies, which is delayed every week, do not herald good days.

Individuals and entities that had special rents imported and sold cars without guaranteeing after-sales service; Therefore, with this new directive, the permission to import machinery that met the needs of the country's mines has been officially taken from the members of this association. Needless to say, this law has a note that all permits must be signed by the government committee, and this issue opens the door of some profit seekers to the category of importing machinery, which is the lifeblood of the country's mines.

Undoubtedly, the entry of non-specialists into the category of production and import of mining machinery causes irreparable damage to the country's mining industry. Now the import of mining equipment has fallen into the hands of rent-seekers and non-specialists who have no experience in doing this work. Unfortunately, this situation has taken the statistics of the import of mining machinery out of our hands, and we cannot declare with certainty which category of machinery and to what extent it reaches the mines. Sometimes the customs inquires about some machines from us, but in fact, they have been deliberately left out as the official representative of the official brands of mining equipment.■

CEO of Kian Petrochemical

The shareholders of the company have a serious will to complete the project

Engineer Abdullah Yavari, CEO of Kian Petrochemicals, while visiting the Iran Expo 2024 international exhibition, stating that the reason for the unacceptable progress of the project is due to the economic conditions of the country, said: We were not able to attract any foreign sources as finance, and we only brought two shareholders from the place. We were able to bring the project to this stage. Yavari added: I hope we can advance the project through investment through domestic private companies or the credit line of China that has just started.

In response to the question, "Are there any measures taken to see the maximum progress of the project in the near future", the CEO of Kian Petrochemical said: "Many measures have been taken to do this, and we had many negotiations and meetings with foreign and domestic companies."

Stating that both shareholders have a very serious will to complete this mega project, he added: This project will be one of the big projects in the Middle East region, and after its operation, we will achieve real production and currency for the country.

The visit of the CEO and directors of Kian Petrochemical Company to the Iran Expo international exhibition Engineer Abdullah Yavari, member of the board of directors and CEO of Kian Petrochemical Company, Dr. Alipour, member of the board of directors and vice president, along with the directors of Kian Petrochemical Company, visited the various booths of Iran Expo International Exhibition.

In these visits, they talked to managers and experts of companies in the field of investment and financiers at the booth of Petro Farhang Holdings, Ghadir Investment, Parsian Oil and Gas Development Company, petrochemical product manufacturing companies and investment companies.

The CEO of Parsian Oil and Gas Company's visit to Kian Petrochemical Megaproject

The first working day of Seyed Jafar Hashemi, the CEO of the Oil and Gas Development Company, began with a visit to the Kian Petrochemical megaproject, which shows the determination of the new management in pursuing the demands of the shareholders and paying attention to the concerns of the CEOs of the subsidiary companies.

The completion and operation of the Kian megaproject is the objective and practical realization of the slogan of the year and the Supreme Leader's decree

Engineer Abdullah Yavari, member of the board of directors and CEO of Kian Petrochemical Company, in the opening meeting with managers and officials of Kian Company, considered the effort and effort to complete and exploit the Kian project as the objective and practical realization of the slogan of the year and the Supreme Leader's order. Yavari clarified: Kian Petrochemical megaproject can produce the needed and imported products of the country by benefiting from the resources of the National Development Fund and participating in the investment of domestic and foreign economically capable companies, and by exporting strategic products to other countries, it can generate currency.■

World of INVESTMENT

Happened during the past year

Consumption of more than 47% of the total gas produced in the country by the power plant sector and major industries

Last year, the power plant sector consumed 79 billion cubic meters of gas with an 11% increase in gas delivery compared to 2022.

Saeed Aqli, Dispatching Manager of the National Gas Company of Iran announced this news and stated: This increase in the volume of gas delivery to the power plants caused this sector to consume about 10% less liquid fuel compared to 2022, which in turn, improved the quality. The country's environment has helped a lot.

He continued: The amount of consumption of the super-major industries, including petrochemicals, large steel factories, cement industries, refineries, copper and aluminum industries, was recorded as high as 50.7 billion cubic meters last year, which also indicates a 6% growth in the amount of gas delivered to This section is compared to the same period last year.

According to Aqli, in fact, the country's power plant and major industries consumed more than 47% of the country's total gas production last year.

The Dispatching Manager of Iran National Gas Company stated that the domestic, commercial and public sector consumption was 119 billion cubic meters last year and said: This amount of consumption has decreased by about 3% due to the relative increase in temperature compared to 2022; In this way, the consumption of this sector was less than 44%.

In other words, the country's power plant sector and major industries consumed more than 47% of the total gas produced last year, while the domestic, commercial and public sectors consumed 119 billion cubic meters last year, which according to the relative increase The temperature has decreased by about 3% compared to 2022; In this way, the consumption of this sector was less than 44%.

According to Aqli, part of the produced gas is exported according to the export commitments, and the rest of the produced sweet gas is used for injection into gas fields for storage and oil fields to increase oil production. According to the provided statistics, compared to 2022, last year there was an increase of about 13% in gas injection to gas storage fields and 63% of gas injection to oil fields.

It is worth noting that despite the movement of gas in the transmission lines and with the planned measures, the amount of fuel required (refueling) of the pressure boosting stations has decreased by 7% compared to 2022.

It is worth mentioning that reducing gas consumption in the household sector means increasing the amount of gas delivered to economic productive sectors such as large industries and petrochemicals.■



Gemology expert

There is no magic rule in the market



Entering the world of jewelry is very attractive, which is related to its rarity and significant income generation, but to succeed in this work, you must acquire enough expertise and skills. In this regard, we have talked with Dr. Hamidreza Felezi, an expert in gemology. We read parts of this interview.

I have been working in the field of jewelry since I was 8 years old. Later, when I grew up, due to my interest in gemmology, I turned to gemmology and after that, I pursued this profession academically and received the necessary qualifications.

The disciplines are different. In gemology, our most important task is identification. After that, grading is done based on the four factors of color, purity, cut and weight, and after that, the parts of improvement, artificiality, identification, etc. are done. Of course, in my field of expertise, many business tips are taught to students, most of whom are in different age groups from 14 to 80 years old. However, currently, most of our students are from the jewelry department. Some realized that entering this profession and learning it is a necessity and most of the students from the range of gold and jewelry have been in contact with us and about 30% of these people have been completely successful.

The laws of our country are extremely cumbersome. I always advise students that they should be able to accompany these changes. Another challenge is the issue of economy, which is important in the jewelry industry. Iranians follow the price of gold and jewelry every day more than anything else, in this sense, the economy is very important. Of course, it must be said, our expectations from unions to solve problems are not reasonable. The head of the union is just like one of us active members of the union and its representative, who unfortunately has no executive power. We expect a lot from the union, but it is only helpful in the coordination department.

The world of gems has always been attractive due to its unattainability and mankind has worked hard to obtain it, an example of which is diamond. A gemologist is someone who has knowledge of gems and their grading. Of course, the work of grading is more important than recognizing gems, while people's idea of a gemologist is that he only recognizes gems. There are no magic rules in the market. Please don't get caught up in Instagram.■

Founder and CEO of Mortazavi Design Academy

Investing in design should be smart



Mortazavi Design Academy is one of the active and successful academies in the field of jewelry design, which is the only official representative of American Gem Vision in Iran, and this company provides certificates to its students. In a conversation with Moham-

mad Mortazavi, a jewelry designer, teacher and author who is the founder and CEO of Mortazavi Design Academy, we have examined the status of this institution. We read parts of this interview.

This academy started its work at the end of 2016, but I was teaching at Tehran University, Shahid Beheshti University, Research Center of the Ministry of Industries and several other schools 9 years before the establishment of this academy. My approach and goal was to establish my educational institution above the existing standards in Iran. In fact, my goal was to present the high level standard that is implemented in foreign schools in this academy, because other educational institutes of jewelry design have many weaknesses in terms of hardware and software, which we tried as much as possible. fix it

The topics we teach at Mortazavi Academy are based on 19 years of experience and research in the field of idea generation, jewelry modeling, and all my experiences during 11 years of managing the RHYTON design team. Based on these researches and experiences, we compiled a series of headlines.

Because our design team works with foreign companies, our design standards and methods are in line with the world standards. In this regard, we try to learn new topics every day and every month and bring them to our classes. On the other hand, our effort is to ensure that the teaching techniques and methods are up-to-date and in accordance with the current world standards. We also communicate and interact with designers, major companies in the world, universities and schools outside of Iran, and we participate in gold and jewelry exhibitions in the world. Therefore, the standards and working methods of this academy, both in the field of production and in the field of education, are the most up-to-date in the world.

This depends on several factors. In the matter of education, since it is a non-commercial activity, the main component that makes an educational institution successful is the teaching staff, the experience and expertise of the teaching staff. No matter how much an educational institution advertises, the main factor that causes the success of an educational institution is word of mouth advertising; That is, advertising done by interns for advertising that gives results in a short period of time.■

Outstanding master of jewelry design

Non-observance of copyright is an obstacle to generating ideas



Designing jewelry seems like an attractive job, but in our country, the fact that jewelry designers do not have a union, and the jewelry union does not recognize them, has put a big challenge in front of the activists of this trade. In addition, the lack of grading and ranking in

Iran is another problem for jewelry designers. In an interview with Mohammad Sadegh Habibzadeh, one of the leading jewelry designers, we discussed the problems of this industry. We read parts of this interview.

In the field of jewelry design, I have a preliminary and advanced degree from the representative of the American Gem Vision Company, whose Matrix program belongs to this company. Also, many years ago, I managed to obtain a coaching degree from the Technical and Professional Organization of Iran and I have design courses from the Technical and Professional Organization and I have been teaching in this field for more than 4 years.

Newbies in the jewelry industry should keep a few main issues in mind. The first thing they should believe is to tell themselves every day that they need to increase their level of knowledge.

The growth of different software and the creation of appropriate tools have helped us to implement the idea in our mind a little easier and to some extent distance ourselves from the challenges of using pencil and paper. Usually, designing with a computer is done in such a way that a basic design is implemented on paper, which is the main framework of the work, and then, while executing it in the software, we start to change the details of that initial raw idea, like a sculptor. It seems that inside the software, we have more access to the final work than drawing with pencil and paper.

In general, I believe that investing in the jewelry design sector and establishing a jewelry design academy is justified; Of course, provided that it is based on the right principles and under the teaching of experienced professors with university and international degrees.

In many brands and companies in the world, the design on which the idea is developed, three-dimensional and ready-made, until the work is sold, the designer's name is with it, and the company does not remove the designer's name, and this helps the designer to be better known. always receive an amount for the sale of that gold or jewelry; But this is not the case in Iran, and unfortunately, the consumer has no knowledge of the designer and creator of the works that have been in the showcases and sold for years.■

Director of Vahid's gold and jewelry workshop

The need to pay special attention to young people interested in the jewelry industry

In an interview with Vahid, Fard Hosseini is the director of Vahid Gold and Jewelry Workshop, who has 35 years of experience in the field of gold and jewelry, and has addressed the challenges of the gold and jewelry industry. We read parts of this interview.

According to Fard Hosseini, due to living outside of Iran for several years, he realized that creativity and using imagination in design is one of the main pillars of success in any field, which distinguishes it from other brands and causes success in work. will be

He pointed out the problems in this profession and added: Unfortunately, in Iran, due to the lack of teamwork, one person is responsible for all these tasks, and since everyone is created for a purpose, naturally, one person cannot be the owner of style in all areas. More importantly, creativity and innovation are suffocated. Whatever it is, it is copying, and this is a matter of great regret. On the other hand, jewelry designers do not have a specific syndicate or association, so they face a challenge in terms of pricing the design.

Fard Hosseini emphasized that the gold and jewelry industry is a specialized industry and is not doing well, and stated: Today, no one can penetrate or communicate with this industry, unless he has entered this job from a young age. Due to the existence of many interested people in this field, the union and the technical people should set up schools to give the necessary training to talented young people, in such a situation, the gold and jewelry industry will be preserved.

The director of the gold and jewelry workshop, Vahid, pointed out that in the current situation, export is better than import, and added: Turkey, which once had nothing to say, today has style and is the second country that exports gold and jewelry to all parts of the world.

He said that the important concern of other jewelry industry activists is the tax issue and said: On the one hand, a lot of tax is taken from the jeweler, and on the other hand, the purchasing power of the people has decreased, which causes the producer to leave his job.

At the end, Fard Hosseini added: With the special care of the government and the union, the producer will remain at work and generate income for the country, and this alone is important. Hoping that gold and jewelry workshops will be supported more by the authorities so that this industry will return to its golden age.■



The director of information technology affairs of Bank Mellat raised

Providing better services to customers using innovative technologies



In the interview with Seyed Mohammad Hossein Mahmoudi, Director of Information Technology at Bank Mellat, we examined the state of innovative development in the field of banking technologies in the country. We read parts of this interview.

The number of bank transactions considering the population, the rate of economic growth in the country is very high compared to the world standard. The total number of card transactions is approximately 5 billion transactions for one month (58 transactions for each Iranian), which considering the structure of the population (children, adults and the elderly), we will notice that the average transaction of people is very high. Considering the mentioned cases, we see that the number of online transactions is very high and this issue has created many challenges for the banking network and their service infrastructure.

Certainly, in addition to paying attention to the opportunities resulting from this volume of online transactions, special attention should be paid to its threats, along with Shetab Center and Shaparak, and attention and expansion to other account-oriented banking services, along with card services, as well as the preparation of offline payment infrastructures such as The wallet balances electronic transactions between different devices and networks.

Bank Mellat, as one of the largest banks in Iran, is a leader in providing electronic banking services and maintaining banking security. This bank uses various measures to provide successful and safe transactions to its customers and provides customer support services 24 hours a day and 7 days a week to answer customers' questions and concerns. It also uses advanced security technologies, firewalls, encryption and other security technologies to protect its customers' information from unauthorized access, and regularly informs its customers about the risks of gambling, information leakage, phishing, and engineering. It teaches social and how to protect oneself against it. In sum, the use of innovative technologies in the banking industry can lead to providing better services to customers, increasing the efficiency and profitability of banks, and finally, creating a more stable and efficient financial system.

Due to the numerous benefits of using innovative technologies in the banking industry, this trend is expected to accelerate in the coming years.

The use of new technologies in the banking industry is associated with challenges such as security risks, the need for investment, and the need for employee training. However, by properly managing these challenges, one can benefit from the many benefits of using new technologies in this industry. ■

An activist in the field of jewelry raised

Making it easier for women to enter the jewelry industry



The Mozaffarian family is one of the oldest and most famous jewelry sellers in Iran, who are known internationally with about three centuries of experience. Working in the field of gold and jewelry is a family business in the Mozaffarian

family, so that this family has a 300-year history in inlaying and producing this precious metal. One of the members of this family, Mrs. Rozita Mozaffarian, is the daughter of the late Mahmood Mozaffarian, who founded Rozita Mozaffarian Gallery in Tehran's Grand Bazaar and Delgosha Bazaar. We read parts of our conversation with this lady active in the field of gold and jewelry.

About 20 years ago, it was difficult for women to enter this work and there was a lot of prejudice. Fortunately, attitudes have changed and women are much more present in this field. In fact, because women have a creative mind and have high elegance and accuracy, they perform extensive activities in design and fortunately, they have been very successful. In fact, women deal with jewelry more than men and are interested in jewelry; therefore, the taste and idea of a woman can meet the spiritual needs of women, and the familiarity of a female designer with the taste and desire of women leads to the design of jewelry that fits a woman's heart better. Fortunately, in recent years, women have made a very good entry in design and even work and have made significant progress.

Honesty is one of the main reasons for the Mozaffarian family's success in the field of jewelry. Also, the high quality of manufactured jewelry and gaining people's trust is another reason that can be counted, because people's trust is gained from purity, honesty and integrity, which fortunately has happened and the Mozaffarian family has been able to serve the people for 300 years, benefiting from their knowledge. Take and produce products that will be remembered for generations.

We have considered modernized and classic designs and even a combination of these works in our productions. Anyway, different social classes and ages with different tastes are present in our society, and as a rule, we should consider all classes and all ages in our productions, therefore, we have tried to match modern, classic and old works.

The most important element is the customer; this means that special attention should be paid to the customer so that he leaves our gallery satisfied and happy. ■

It was brought up in a conversation with the Chairman of the Board of Directors of Bank Mellat Infrastructure Company

The necessity of using an electronic wallet in microtransactions



Performing small transactions with small amounts that have lower fees leads to high costs and low income for payment industry players; Therefore, it is better to use other tools such as electronic wallets to make microtrans-

actions. In the conversation with Rostam Shah Ghashtasbi, Chairman of the Board of Directors of Mellat Bank Infrastructure Company, we have examined this issue and other issues of the country's payment industry. We read parts of this interview.

In the realization of electronic banking, the biggest contribution is in the hands of banks and creating innovation in the electronic systems of banks. It is necessary to pay attention to the fact that the laws in the central bank must be formulated in a way that goes along with the technology and its speed, otherwise it is possible that the lack of a law appropriate to that technology will have a deterrent role in its use.

Regarding diversity in the payment network, we must say that the main contribution in this network is created by cards and diversity in this network is very necessary. The first issue that must be raised is that the payment network and the banking network have a lot of costs and the so-called expensive networks; therefore, it is not advisable to make small transactions with small amounts that have lower fees in this network and it leads to high costs and low income for its players. It is better to use other tools such as electronic wallets to make small transactions. Many companies have taken actions in the field of creating wallets and even banks have created electronic wallets for their customers, but all of them transact in a limited network and within themselves, which has made the type of wallets and their number very large. And customers cannot use a wallet in general. For this purpose, the central bank developed procedures for unification and communication between wallets in previous years, which unfortunately faced challenges and has not yet been officially formed and is in the pilot phase. Besides that, the central bank unveiled an electronic currency called Digital Rial, which is also based on a digital wallet and is in the pilot stage. With the launch of Digital Rial, we can hope that microtransactions on a public platform and to be launched with the connection of the payment network and banks, which will manage the many costs that exist for micropayments in the payment network.■

Advisor to the Board of Directors of Partican International Company Equipment wear and tear is one of the biggest challenges of the payment system

In our country, the payment network is getting worn out, but the reason is not only the lack of technology, but the high inflation and the increase in the repair costs of the payment network have caused the income and cost of this network to be out of proportion, therefore payment networks and also companies PSP have suffered losses. In a conversation with Farhad Inaloui, the consultant of the board of directors of Partican International Company, we addressed this issue. At the same time, he believes that our country is in a very good situation in terms of electronic transactions, but the biggest problem is the lack of variety in the service. We read parts of this interview.

The number of our transactions is good compared to global standards and is close to the standard and we are above the global average.

Regarding errors, there are various reasons, but we must be careful that the success rate of bank transactions, including purchase transactions, money transfers and other transactions, is above 99.5%; This means that only half of the transactions encounter errors; Especially the purchase transactions are in a very good condition.

Our country is in a very good situation in terms of electronic transactions and we are not far from the world standard, but the biggest problem of our electronic banking is the lack of diversity in service, which has many and varied reasons, some of which may be related to sanctions. ; Especially since we don't provide that much service for our customers in terms of currency exchange.

PSP companies are very important and they manage the payment field. Currently, we have 12 PSP companies through which payment activities, purchases and payment gateways are carried out. The biggest challenge that these companies have is the disproportion of the fees received with the services they provide, while the equipment costs have increased a lot compared to the dollar price and there has been no increase in the fees for several years, therefore the payment network equipment is worn out. And wear and tear of equipment is one of the biggest challenges of the payment system, the solution of which is to review the fees paid.

It should be clear and its rules should not be changed quickly. These are companies that want to enter the payment and banking fields, and it should be clearly defined where the limits and gaps of these fintechs are. Fortunately, the Central Bank's Vice President of New Technologies has taken the initiative and arranged meetings with these companies, but in my opinion, the speed of investigation of these issues should be increased.■



Prediction of gold and copper prices in the future



Abolfazl Salehabadi
Secretary of the copper
association

Expert forecasts for the price of gold in 2024, which are of interest to investors and analysts, with a preconceived notion of financial and geopolitical uncertainties, indicate the continued attractiveness of this precious metal, which is considered a safe asset. In recent years, the yellow metal has shown good flexibility against all kinds of economic challenges in the world, including inflationary pressures and currency fluctuations.

Several macroeconomic factors including inflation, currency fluctuations, geopolitical tensions, world interest rates, and supply and demand can shape the outlook for gold over the next 10 years. As can be seen based on analysts' forecasts and as we look at the future of gold's value, its role as a stable asset during turbulent economic times has not diminished. With forecasts reflecting a potential rise of more than \$2,000 per ounce, the yellow metal stands as a testament to its enduring appeal among investors.

Red metal copper

In 2024, investment experts evaluate copper's long-term prospects as positive. The question arises, does this mean that now is a good time for investors to enter the copper market? It is anticipated that the supply of copper will be increasingly challenged in the coming years by increasing demand, with the consumption of industries related to the transfer of energy over the traditional uses of this metal, and it is expected that this growing imbalance will support the increase in copper prices.

Currently, copper is available, and this is inferred from the fact that in 2023 and early 2024, the price of copper showed a steady trend, but conditions of shortage of this metal in the market are gradually occurring. 20 years ago, the price of copper was less than 2 dollars per kilogram and the grade of mines were much higher, but the grades of mines have decreased significantly and it has become much more difficult to find a high-quality copper mine in the world, and copper discoveries are facing a challenge. In the next 15 to 20 years, 3 of the top 10 copper mines in the world will be depleted. On the other hand, environmental, social and governance issues have slowed exploration efforts and the creation of new mines, and population growth, modernization and electrification will make copper a key metal in the future.

The role of red metal in energy transmission will increase, and with the lack of supply globally, we will see a significant deficit, and this presents significant opportunities for investors who are patient and the conditions governing exploration and, after that, the production and development of mineral industries. They understand and provide. ■

CEO of Shaparak Company Diversification of payment instruments is an important step in the path of innovation



In its 12 years of activity as the executive and supervisory arm of the Central Bank, while setting and updating the rules of activity in this industry, Shaparak has taken great strides in implementing ideas and implementing electronic payment needs in the country. In

a conversation with Seyed Amirhossein Shobeiri, the CEO of Shaparak, who somehow manages the country's electronic payment, we examined the state of the country's payment industry. We read parts of this interview.

Tuning has two main wings to fly; First, monitoring and adaptation and second, development and innovation. Obviously, if the market regulator only deals with one of these areas and leaves the other, it cannot achieve success; Therefore, innovation is not a phenomenon or a subject independent of our field of work, but on the one hand, it follows the continuation of the same activities with a new look, and on the other hand, it is the basis for supporting creative and innovative solutions. You must know that during the 12 years of operation of Shaparak, the infrastructure for the management of the electronic payment network has been well strengthened and there is a complete authority over all activities in this field, so that more than 40 billion transactions are managed annually with minimal errors and correctly The destination arrives. It is safe to say that the development of innovative businesses in the country, despite all the restrictions and sanctions, would not have been formed without the creation of electronic payment infrastructure, and today the increase and variety in transactions, transactions and business transactions are due to the efforts of this field. Based on this, Shaparak should pay special attention to the evolution of the electronic payment industry, relying on its capabilities in providing services with high processing capacity and stability, which will definitely change from traditional methods to intelligentization of services and services, and in a word, from the path of "innovation". "It will pass.

I emphasize, regulation in the ecosystem has no conflict of interest with businesses. These issues are actually aligned and because the regulator has a systemic view, it helps businesses to continue operating more sustainably. On the other hand, governance should basically play the role of regulating the market, and its main aspect is to interact with the actors of the technological ecosystem and help to comply with the law if someone does not follow the rules of the game.

In the end, I must emphasize that diversifying payment instruments is an important step in the path of innovation, and of course, it has always been emphasized by the Central Bank and one of the priorities of Shaparak. ■

Iran; Not benefiting from the global gold trade market



Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

Gold is considered a popular metal in the world, the gold market in the world is considered one of the most valuable, effective and profitable economic and commercial fields. Our country, while having several thousand years of gold production and high consumption of this valuable metal, has very suitable competitive capacities for the growth of this industry. Iran is one of the top 10 countries in the world in gold consumption, but it has a very small share in the world trade, so that this share is one hundred percent and close to zero. The turnover of the world gold trade is estimated to be more than one thousand billion dollars, among which, the cash turnover of the amount of gold used in jewelry is 280 billion dollars and the turnover of precious stones in the world is 700 billion dollars. Meanwhile, in 2022, the total value of the jewelry market was about 270 billion dollars, and predictions show that this figure will reach 332 billion dollars in 2026. All this happens while Iran does not have a share in the world trade of this precious metal, which of course has various reasons. One of the causes of this issue is related to the heterogeneity of policies in our country; Policies that have faced many problems for gold exporters. Regarding the direct export of gold, the exporters are subject to the laws and policies of the central bank, which has practically become an obstacle to the export of this precious metal. At the same time, turning to retroactive laws and incompatibility of customs laws, the laws of the Central Bank and the Tax Administration are among the other challenges of gold export.

Also, levying value added tax on gold is another factor that has marked the downward trend of gold exports from Iran in recent years. In fact, obtaining 9% added value from the original gold causes the price of the product to increase for the exporter; Because 9% is added to the finished price of the final product from the beginning of the ingot entering the country. At the same time, it seems that if the added value is taken from the wage and its production instead of from the original gold, this problem will be solved to a large extent. Sanctions are another issue that has fueled the drop in gold exports and, as a result, Iran's share in the global gold trade. In other words; The sanctions imposed against Iran have made it difficult to trade gold from Iran, and in the meantime, the fear of countries to trade with our country has made the situation even more difficult. Another reason for the decrease in gold exports from Iran is related to the sharp decrease in employment due to the decrease in demand; This has finally led to the closure of most production units and a sharp decrease in exports. And the last word is that if the existing challenges and problems are solved, the private sector, chambers of commerce, specialized associations and export organizations in the gold sector should enter this field more seriously and actively so that Iran can also get a share of the thousand billion dollar turnover of this industry. make the world his own; An event that does not seem so far-fetched. ■

Iran's transit gates in the face of global threats and opportunities



Farhad Amirkhani
Chief Editor

Iran is a vast land that has long been the strait between the continents of Asia and the continents of Europe and Africa, which has had many opportunities and threats so far. But now Iran's situation has changed in every respect and Iran's transit capacities are not small. Now, at the global level, our country is on the path of important international corridors, including the Europe-Caucasus-Asia corridor known as Thrasika, the Asian-Altide corridor, the East-West corridor or the ancient Silk Road, the Belt Initiative and the North-South international transportation corridor. has taken.

Iran's location between two important western-eastern transit belts has practically turned our country into a global transit gateway; So that now the world's main sea route passes through the south of the country and the world's main land route passes through the north of the country, and this is why our country can play the role of middleman and connector of the two main world routes at the international level. On the other hand, in terms of geographical location, our country is considered one of the best routes to connect the countries of Central Asia and Russia to the southern waters and the Indian Ocean, and for this reason, it can play the main role in connecting the North-South corridor, regardless of parallel routes. which are being built and formed. However, one should appreciate the country's assets and potential transit capacities; But on the other hand, the regional competitors, with the direction of international political currents, seek to bypass Iran and create opportunities for themselves in order to create new transit gates. Among these efforts are the construction and activation of the India-Middle East-Europe Economic Corridor, the Zangzor conflict, the investment of Western countries in Iraq and the country's efforts to develop the large port of Faw and the construction of a transit route from Iraq to Turkey and, as a result, Europe, the construction of the Gwadar port in Pakistan and creating a new route in competition with the port of Chabahar.

Now more than ever, it may be necessary for the authorities to prioritize issues such as the prioritization of current rail projects, focusing on the transportation axes related to the country's north-south transit corridor, including the completion of the Rasht-Astara, Zahedan, and Chabahar rail route, diplomatic consultation to attract foreign investments. , attracting the participation of the private sector, especially mineral holdings, media advertising and explaining the issue to the general public, designing the financing mechanism of the North-South corridor through the participation of countries such as Russia, India and China as the main beneficiaries of these corridors. Time is passing quickly and opportunities and threats are not few. Maybe it is necessary to say "A living person should be heard as long as he is alive/ What is the use of sprinkling water on his tombstone?!" He took advantage of Iran's transit position as one of the world's gateways. ■



“World of Investment”

A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to its unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors.

“World of Investment” seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the “World of Investment” magazine.

“World of Investment” is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

Selected Topics In This Number



The director of information technology affairs of Bank Mellat raised
Providing better services to customers using innovative technologies



Outstanding master of jewelry design
Non-observance of copyright is an obstacle to generating ideas



Advisor to the Board of Directors of Partican International Company
Equipment wear and tear is one of the biggest challenges of the payment system



Executive Vice President of Iran Steel Manufacturers Association
The benefits of steel production have fallen victim to government policy confusion



Director of Vahid's gold and jewelry workshop
The need to pay special attention to young people interested in the jewelry industry



Ettehad printing manager
The printing industry is not given importance



Founder and manager of Avije production workshop
Some curators and gallery officials are underperforming



Director of Medad Rangi Art Institute
The economic environment of the society does not understand the art and the needs of the artist

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



@avizhegallery



09220417712



09220417712

باشتاب به سمت جایزه‌ها



۱۰۰۱ جایزه ۲۵۰ میلیون تومانی

جشنواره حساب‌های قرض الحسنه بانک ملت





از در اختیار گذاشتن
اطلاعات کارت بانکی به دیگران
بپرهیزید
زیرا که مسئولیت هرگونه پرداخت
با دارنده کارت بانکی است