

سرمایه‌گذاری

بنیانگذار ایران اسکو کواکس مطرح کرد

با آثار و گفتاری از:

بهرام شکوری

رامین براری

پیمان سنندجی

بهزاد عباسی

اسماعیل شجاع

سید رضا موچانی

عباس زارع

آلاله صمدی

ترویج صلح اقتصادی در جهان
بارویداد ایران اسکو کواکس

The founder of Iran scocoex said

**Promoting economic peace in the world with
the Iran scocoex event**

قال مؤسس معرض ایران اسکو کواکس

نسعى لتعزيز السلام الاقتصادي في العالم من خلال فعالية إيران اسكو كواكس

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

رشد سرمایه گذاری



تولید کننده پوشاک و صاحب برند «جینارا»

**برای مشتریان خود
به دنبال بهترین محصول باشید**

Clothing manufacturer and owner of the Jinara brand

**The best innovation is finding
a market need**

صانع ملابس ومالك العلامة التجارية «جینارا»

أفضل ابتكار هو إيجاد حاجة السوق



امداد پیشرفت صنعت



رویداد بین‌المللی

المپیک صنعت و تجارت

ایران اسکوکوایکس

فرصت‌های همکاری‌های اقتصاد

ایران و کشورهای عضو

BRICS, SCO, ECO, ICC, IORA, ILO, ICA, OPEC, GECF, OIC, WORLD ZFO, AMF

و کشورهای دارنده اتاق مشترک بازرگانی با ایران، کشورهای عضو کلیه سازمان‌های بین‌المللی

که ایران در آن عضویت دارد و همسایگان جمهوری اسلامی ایران

تهران - ۲ لغایت ۵ دی ۱۴۰۴ / ۲۳ الی ۲۶ دسامبر ۲۰۲۵



اجلاس سران رهبر کسب و کار

Afous SCOCOEX FORUM



مجمع بین‌المللی و محفل بزرگ اقتصاد، مدیریت و سیاست

افوس اسکوکواکس

اجلاس سران رهبر کسب و کار

فرصت‌های همکاری اقتصادی ایران و کشورهای عضو

BRICS, SCO, ECO, ICC, IORA, ILO, ICA, OPEC,

GECE, OIC, WORLD ZFO, AMF

و کشورهای دارنده اتاق مشترک بازرگانی با ایران،

کشورهای عضو کلیه سازمان‌های بین‌المللی که ایران در آن عضویت دارد

و همسایگان جمهوری اسلامی ایران

تهران - ۲ لغایت ۵ دی ۱۴۰۴ / ۲۳ الی ۲۶ دسامبر ۲۰۲۵

International Forum of Economics, Management and Politics

Afous SCOCOEX FORUM





Mobtakeran

Investment holding company

هلدينك سرمايه گذاري مبتكران الكترونيك فجر

مرکز بيزينس کوچینگ و مشاوره پرداخت انواع تسهیلات

عضو کانون مشاوران مالی و اعتباری بانک مرکزی

- مشاوره سرمايه گذاري و راه اندازي کسب و کار
- وام های فوری بدون سپرده گذاري و بدون ضامن
- وام خرید تجهيزات مهندسي و پزشکی
- وام خرید لوازم خانگی
- وام توسعه کسب و کار
- وام خرید خودرو
- وام کار آفرینی
- وام خرید ملک
- وام خرید موبایل

تلفن تماس : ۰۹۹۱۸۱۴۶۰۰۱ - ۰۹۹۱۸۱۴۶۰۰۲ - ۰۹۹۱۸۱۴۶۰۰۳

واتساپ : ۰۹۹۴۱۵۷۰۳۶۸ - ۰۹۹۱۸۱۴۶۰۰۲ - ۰۹۹۱۸۱۴۶۰۰۴

تلگرام: Holding_mobtakeran

اینستاگرام: Rezamouchani_Coach

آدرس دفتر مرکزی : اراک ، مجتمع تجاری پارس ، طبقه دوم ، سالن C ، واحد ۱۶



«هوش مصنوعی»

آسانسور را دوباره تعریف می‌کند»



تلفن تماس : ۰۹۱۲۸۳۸۹۷۹۵ دفتر : ۰۱۱۳۳۳۴۸۰۶۸

واتساپ : ۰۹۳۵۳۴۶۹۷۹۵

اینستاگرام : Ramin_barari

ایمیل : Ramin.bar.4400@gmail.com

شعبه تهران : تهرانسر کوچه قباد روبه رو مخابرات تهرانسر

شعبه ساری : خیابان ارم جنب حسینیه امام سجاد (ع)

شعبه چالوس : خیابان رادیو دریا نبش کوچه رادیو دریای غربی ۱۵ گروه ساختمانی بنفیت



Joula



کارخانه در دستان شماست.

کارخانه هوشمند، با محصولات فناورانه جولا



JoulaTech.com



@joulatech



تلفن: ۰۲۱ ۶۶۹۵۵۴۷۷-۹

فکس: ۰۲۱ ۶۶۹۵۳۹۵۰



تهران، خیابان شیخ هادی، نرسیده به

جمهوری، کوچه رجب بیگی، پلاک ۹

گهر زمین؛

قطب صنعت و
معدن ایران زمین



The Powerhouse of Iran's Industrial and Mining Sector

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



نگاهت، روایت رنج و افتخار است

هفته کار و کارگر گرمی باد



شرکت معدنی و صنعتی گلگهر
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

WWW.GEG.IR

GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

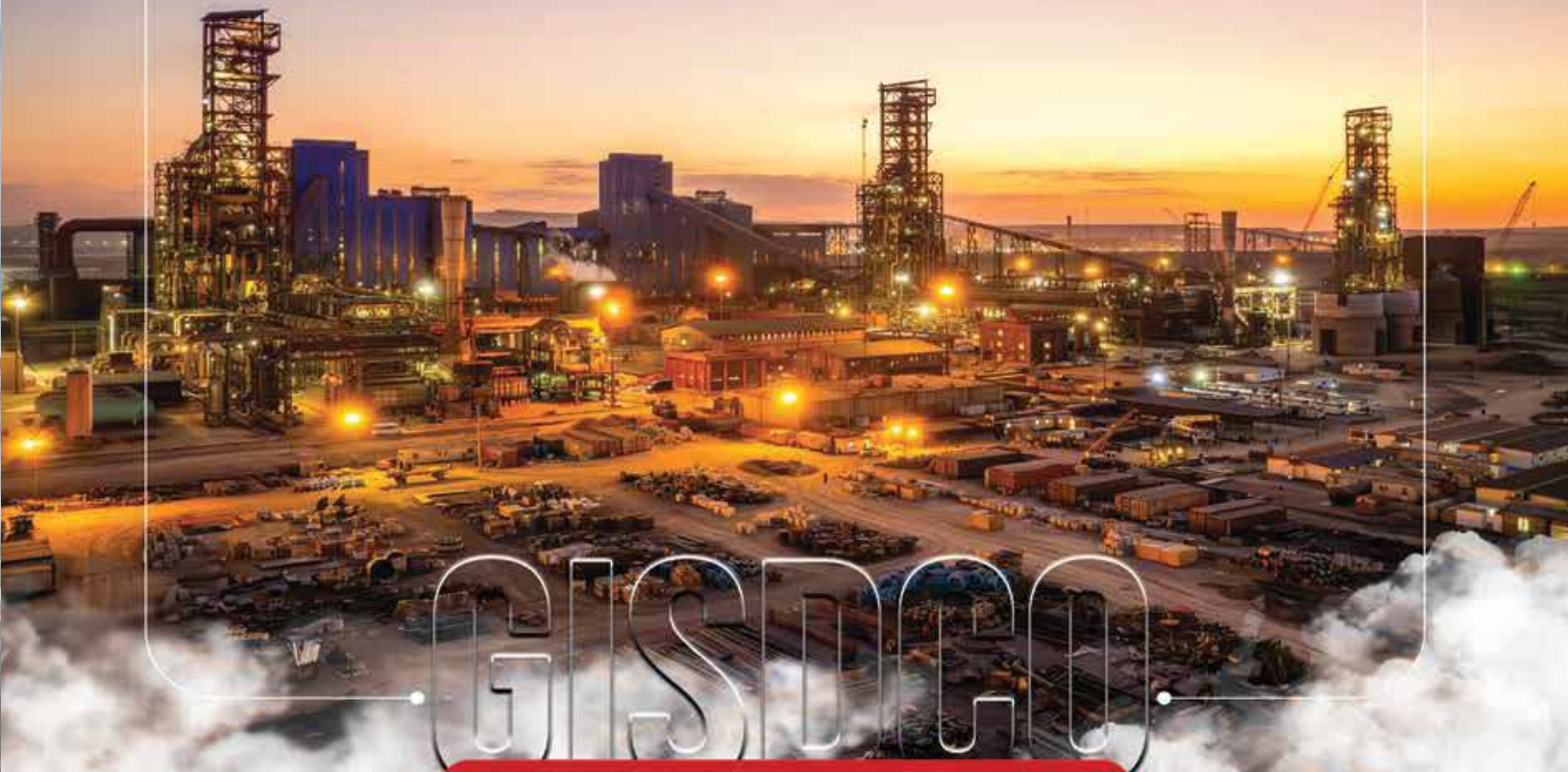


شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN



Development is our belief



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

روابط عمومی و امور بین الملل



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 دادمان، خیابان فخارمقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱
تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۰۲۱ ۹۱۰۷۰۸۰۰

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com



با حضور رئیس‌جمهور صورت گرفت

انتخاب گروه کاری توسعه آهن و فولاد گل‌گهر به عنوان «گروه کار نمونه ملی»

۳۹

۱۸

رئیس کمیسیون حمل‌ونقل اتاق بازرگانی
تهران مطرح کرد

**مقدمه‌چینی
برای دیجیتال‌سازی
فرآیندهای حمل‌ونقل**



۱۶

مدیرعامل شرکت آسانسور و پله‌برقی «اوج بران
آسمان آبی»

**باور به تغییر در
حوزه‌های صنعتی
نکته کلیدی است**



سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:
دکتر 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 بهمن آرمان: اقتصاددان
- دکتر امید کریمیان: عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- مسعود برهمین: رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا
- دکتر بهرام شکوری: رئیس انجمن مس ایران
- مهندس حسن کریمی سنجر: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر عزیز الله عصار: مدیر ارشد حوزه معدن
- مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه گذاری و اقتصاد
- مهندس آرش محبی نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه سازان خودرو
- مهندس احمد رویایی: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر جمشید حمزه زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر علی اصغر عنایتی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامعلی جعفرزاده: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر محمد دامادی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر استان تهران
- دکتر سیف الله نیک نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران
- دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی
- دکتر سید رضا رفیعی: عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران و روسیه
- کریم بیگی: رئیس جامعه هتلداران استان اصفهان
- دکتر حسین عرفانی مقدم: کارشناس ارشد امور حقوقی
- مهندس سید محمد مقدسی: عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی
- مهندس علی همتی: عضو هیات مدیره انجمن تولید و صادرات نساجی پوشاک ایران
- دکتر امیر حامد رضایی: مشاور و تحلیل گر بازاریابی و بازرگانی بین الملل
- دکتر مهدی کریمی تفرشی: رئیس کارگروه کسب و کارهای سازمان ملل - یونسکو

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 ال‌اف ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:
www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح
کوچه مرزبان نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵-۳۷

واحد بازرگانی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو
تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیر عامل شرکت مبتکران الکترونیک فجر
اعلام کرد

ایجاد پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری برای جذب سرمایه خارجی



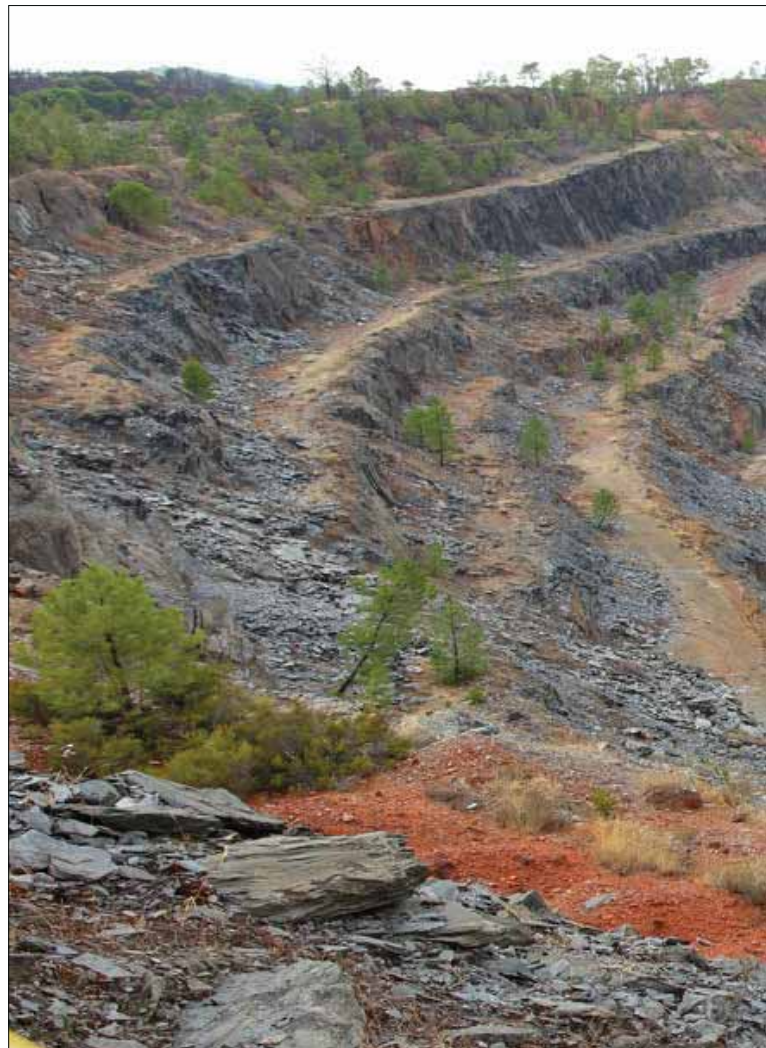
مدیر کل چاپ و نشر وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی

نوسازی ناوگان چاپ با مشکل تامین اعتبارات مواجه است



رئیس تسهیل‌گری گردشگری و سرمایه‌گذاری دریایی و خوراکی خبر داد

تدوین قانون جامع گردشگری دریایی



۲۰

تولیدکننده پوشاک و صاحب برند «چینار۱»



برای مشتریان خود به دنبال بهترین محصول باشید





یادداشت

تاثیر مذاکرات بر اقتصاد ایران

دکتر مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

در حالی سرمایه‌گذاری برای تولید به عنوان شعار سال ۱۴۰۴ برگزیده شده که به اعتقاد فعالان کسب و کار، احیای امید و اعتماد در صحنه اقتصادی یکی از محوری‌ترین شاخص‌ها برای تحقق این شعار است. لازمه حصول موفق در جذب سرمایه‌گذاری برای تولید، ترسیم افق امیدبخش جهت اقتصاد کشور است که قاعدتاً مذاکرات ایران و آمریکا در صورتی که منجر به لغو تحریم‌ها شود می‌تواند در به نتیجه رسیدن آن مؤثر باشد. در این میان جلب اعتماد سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی برای ورود به بازار ایران از آثار میان مدت این مذاکرات به شمار می‌آید. اولین و مهم‌ترین نتیجه مذاکرات، بازگشت امنیت، ثبات و آرامش به اقتصاد کشور و بهبود ارزش پول ملی است. به وجود آمدن چنین شرایطی منجر به افزایش تدریجی سرمایه‌گذاری در کشور خواهد شد. این در حالی است که در سال‌های اخیر شاهد خروج سرمایه از اقتصاد کشور بوده‌ایم، اما چنانچه با ادامه و پیشرفت مذاکرات امیدها تقویت شود، در کوتاه مدت روند خروج سرمایه از کشور متوقف خواهد شد و در بلندمدت جذب سرمایه‌های خارجی رخ خواهد داد. در همین حال افزایش میزان تولید، تقویت صادرات و سرعت یافتن چرخ اقتصاد ایران از نتایج بدیهی افزایش میزان سرمایه‌گذاری به شمار می‌آید. قطعاً پیشبرد مذاکرات ایران و آمریکا در روزهای آینده و توافقات احتمالی که حاصل خواهد شد، فضا را شفاف‌تر می‌نماید و می‌توان جمع‌بندی دقیق‌تری از آنچه برای اقتصاد ایران رخ خواهد داد، داشت. حال باید منتظر ماند و دید که حصول توافق احتمالی چگونه و در چه فرآیندی اقتصاد ایران را تحت تاثیر قرار می‌دهد. ■

مذاکرات ایران و آمریکا در خصوص برنامه هسته‌ای کشورمان از چندی پیش آغاز شده و همچنان ادامه دارد. این مذاکرات با هدف کاهش تنش‌ها، رفع تحریم‌ها و بازگشت به توافقات بین‌المللی مانند برجام صورت می‌گیرد که در صورت موفقیت، می‌تواند زمینه‌ساز بهبود روابط اقتصادی، افزایش صادرات نفت و دسترسی بهتر به منابع مالی بین‌المللی برای ایران باشد. پیش‌بینی کارشناسان آن است که این دور از مذاکرات نتیجه مثبتی خواهد داشت و احتمال دستیابی به توافق از هر زمان دیگری بیشتر است.

البته هر چند تمام مشکلات کشور محصول تحریم‌ها نیست، اما در صورتی که مذاکرات به نتیجه برسد و موجب لغو بخشی از تحریم‌ها شود، فرصت حضور در اقتصاد جهانی می‌تواند مانند یک راه تنفس برای اقتصاد ایران باشد. این گونه به نظر می‌رسد که اقتصاد کشورمان ظرفیت جذب ناگهانی سرمایه‌گذاری‌های بزرگ خارجی را ندارد، اما در صورت حصول توافق و لغو تحریم‌ها می‌توان امیدوار بود که ظرف ۵ تا ۱۰ سال آینده حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیارد دلار سرمایه جذب اقتصاد ایران شود.

نگاهی به بازار ارز در روزهای پیش از اعلام توافق اولیه در مذاکرات غیرمستقیم ایران و آمریکا بیانگر آن است که مردم و اقتصاد کشور به شدت در انتظار اخبار امیدبخش و تحولات مثبت هستند. روند نزولی نرخ ارز و بازگشت آرامش به بازار بیانگر آن است که اقتصاد در محیطی آرام و بدون تنش توان حرکت دارد و قاعدتاً تلاش برای برقراری روابط اقتصادی با سایر کشورها این آرامش را به این حوزه برمی‌گرداند.



یادداشت

بازار سرمایه ایران در تلاطم‌های سال ۱۴۰۴

فرهاد امیرخانی
سر دبیر

رویدادها نبوده‌اند، اما در عین حال باید به خاطر سپرد که آنچه این بازار را تحت تأثیر قرار می‌دهد، سیاست‌های مداخله‌گر و مولفه‌های پنهانی هستند که پیش‌بینی آن‌ها از دست همه کس بر نمی‌آید و شاید هم به همین دلیل باشد که بر آورد ریسک و بر آورد بازده برای سرمایه‌گذاران در این بازار در اغلب موارد امکان‌پذیر نیست.

اکنون حدود ۷۵۰ شرکت اعم از بنگاه‌های اقتصادی بزرگ چند ۱۰۰ همتی تا کوچک در بازار سرمایه حضور دارند و مطابق چشم‌انداز تریسمی در سال جاری، هدف‌گذاری شده است تا این تعداد به ۱۰۰۰ شرکت برسد. هر چند این افزایش، خود به تنهایی خبر خوشی است و می‌تواند شوک جدیدی را به این بازار وارد کند، اما از دیگر سو، باز به دلیل نقصان در اجرای نظام راهبری شرکت‌ها، بازار سرمایه همچون سال‌های گذشته، شاهد دریافت گزارش‌های غیر شفاف از سوی شرکت‌ها خواهد بود و سازمان بورس نیز به دلیل بسیار، قادر به ایفای نقش خود نبوده و آنکه در این میان بیش از سرمایه مردم ضرر می‌کند، اعتبار بازار سرمایه است که با این روند، روز به روز از آن کاسته می‌شود.

حال با چنین مراتبی، نه می‌توان به بازار سرمایه بسیار بدبین و نه می‌توان بسیار خوشبین بود، زیرا بازار سرمایه کشورمان مستثنی از بازار سرمایه سایر کشورهاست و امسال نیز همانند سال‌های گذشته، با همه فرازها و فرودها سال را همچون سال‌های گذشته طی خواهد کرد؛ مگر اینکه شاهد خروج کشورمان از بن‌بست تحریم، جهش سرمایه‌گذاری در کشور، فروش سهم نفت و گاز ایران به شیوه و قیمت عادلانه و همچنین تحول عمیق در ساختار بازار سرمایه کشورمان در سال جاری باشیم. ■

امسال کشورمان ایران، با مشکلات اقتصادی بی‌شماری مواجه است و آنچه در سال‌های گذشته کاشت، تا پایان سال در خواهد کرد. ناترازی‌های موجود که اغلب ثمره تحریم‌های بین‌المللی، جنگ فرسایشی اقتصادی، ناکارآمدی ساختاری داخلی و نگرش‌های مانع‌تراش مدیریتی و بسیاری از مسایل دیگر است، باعث شده‌اند تا سیل ثروت و سرمایه یا به بیرون از مرزها فرار کنند یا به سمت ارز و طلا سرازیر شوند و به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم، بازار سرمایه کشورمان را تحت تأثیر قرار دهند.

در روزهای پایانی فروردین ماه سال جاری، هر چند امید به توافقات بین‌المللی و کاهش ارزش دلار، اندکی از یاس حاکم بر بازارهای کشور کاست، اما از دیگر سو به دنبال حادثه تلخ و انفجار مهیب در بندر شهید رجایی که منجر به خسارت ۴ میلیارد دلاری به نظام اقتصاد کشور و زیان ۲ درصدی به تولید ناخالص ملی شد، نگرانی‌ها مجدداً به بازارها باز گشتند و بار دیگر، صاحبان سرمایه با آماواگرهای بی‌شماری مواجه شدند.

امانکته جالب و قابل تألم آن است که این نگرانی‌ها اغلب متوجه ذی‌نفعان و سرمایه‌داران جدیدی که می‌خواهند به بازار سرمایه ورود پیدا کنند، می‌شود؛ زیرا سازمان بورس و اوراق بهادار که متولی و ناظر بر این بازار است، گویا چنین دغدغه و نگرانی‌هایی را ندارد؛ چرا که امسال نیز بنادارد با همان مکانیسم و بودجه‌ای که این سازمان را در سال ۱۴۰۳ اداره کرده است، عمل کند و بر اساس آنچه از اخبار این سازمان برمی‌آید، رویدادها، تحولات و تجربیات گذشته، تاکنون تغییری در خط‌مشی و چشم‌انداز این سازمان برای سال ۱۴۰۴ ایجاد نکرده است!

هر چند بازار سرمایه در کشورمان، از دیرباز تابع مولفه‌های ناشی از



یادداشت مهمان

تاثیر ناترازی انرژی بر بخش معدن

بهرام شکوری
رئیس کمیسیون معدن اتاق ایران

اگر ناترازی ادامه پیدا کند، تولید کنندگان نمی توانند تولید کنند و این موضوع نیز به مشکلات آنها می افزاید.

گذشته از مشکل ناترازی، بخش معدن با مشکلات دیگری از جمله تحمیل هزینه های بالای حقوق دولتی نیز مواجه است. موضوعی که به افزایش هزینه های تولید در این بخش دامن زده است. بر اساس گزارش مرکز آمار ایران، اگرچه تورم سالانه تولید در بخش معدن در سال گذشته از ۴۱/۴ درصد در فروردین به ۲۶/۹ درصد در بهمن ماه رسیده است، اما روند کاهشی تورم از دی ماه متوقف شده و رو به افزایش گذاشته است.

اگرچه عوامل هزینه زای زیادی در بخش معدن وجود دارد اما شاید چالش برانگیزترین آن ها حقوق دولتی معادن باشد. در حال حاضر بیش از ۶۵ درصد معادن تعطیل هستند. اگر بیش از ۶۵ درصد معادن به واسطه سیاست گذاری های موجود تعطیل شده اند، باید این سیاست گذاری تغییر کند.

نحوه تعیین حقوق دولتی معادن در بودجه های سنواتی، از جمله موضوعات دیگر است و اگر نمایندگان مجلس از این ارقام اطلاع داشتند، فشار نمی آوردند که به جای ۵۵ همت حقوق دولتی، ۱۰۰ همت حقوق دولتی از معادن دریافت شود.

در همین حال، سال گذشته وزارت صمت، تقسیط حقوق دولتی معادن را ممنوع کرد که این امر نیز تعطیلی بسیاری از معادن را به دنبال داشت. همین موضوع سبب شد تا کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران، لغو این ممنوعیت را دنبال کند. در نهایت آذرماه سال گذشته با پیگیری این کمیسیون، بخشنامه ممنوعیت تقسیط حقوق دولتی معادن لغو شد.

اما این کمیسیون موضوع راه اندازی نرم افزار تعیین حقوق دولتی را با هدف تعیین عادلانه رقم آن را نیز دنبال کرد که راه اندازی آن از سال آینده می تواند بخشی از مشکلات معدن داران را در این حوزه کاهش دهد. ■

بخش معدن از اکتشاف تا استخراج و فرآوری، صنایع پایین دستی و زنجیره معدنی نیاز به سرمایه گذاری دارد تا از خام فروشی فاصله بگیرد. در حالی «سرمایه گذاری برای تولید» به عنوان شعار سال ۱۴۰۴ برگزیده شده که کشور ما از هر جهت ظرفیت سرمایه گذاری دارد؛ به گونه ای که در صورت سرمایه گذاری، معدن و مس می تواند جایگزین نفت شود.

بخش معدن در حالی سال ۱۴۰۳ را به پایان رساند که رشد تولید در این بخش با یک روند نزولی از ۴/۶ درصد در سه ماه نخست این سال به ۱/۵ درصد رسیده است که دلیل آن ناترازی انرژی است.

تولید در حوزه معدن و صنایع معدنی نصف شده است که به خوبی گویای وضع بخش معدن در سال ۱۴۰۳ است. موضوعی که گزارش ۹ ماهه بانک مرکزی از تولید بخش معدن نیز به وضوح آن را تایید می کند. بر اساس این گزارش، تولید در این بخش از ۴/۶ درصد در سه ماهه اول ۱۴۰۳ به ۱/۵ درصد در سه ماهه سوم این سال رسیده است. این در حالی است که تا پایان برنامه هفتم رشد ۱۳ درصدی در بخش معدن، هدف گذاری شده است.

قاعدتا دلیل این وضعیت، ناترازی انرژی و قطع برق و گاز واحدهای تولیدی است. در همین حال به دلیل ناترازی برق و گاز، واحدهای صنعتی سه روز در هفته را تعطیل هستند و این روزها حال صنعت و معدن به هیچ وجه خوب نیست.

باید توجه داشت که ناترازی انرژی، انگیزه سرمایه گذاران را کاهش می دهد و این در حالی است که توسعه زیرساخت ها بر عهده دولت است و در این عرصه می تواند از ظرفیت مشارکت بخش خصوصی استفاده کند. بحث ناترازی انرژی به خاطر غفلت در توسعه زیرساخت ها در سال های گذشته بوده که اکنون پیامدهای آن موجب ضربه به تولید شده است.

اما بحث ناترازی انرژی باید از سوی دستگاه های مربوطه از جمله وزارت نیرو و صمت به صورت جدی پیگیری شود؛ در غیر این صورت

گفت و گوی اختصاصی با رامین براری

در این بخش می‌خوانیم:

- برای مشتریان خود به دنبال بهترین محصول باشید
- باور به تغییر در حوزه‌های صنعتی نکته کلیدی است
- مقدمه‌چینی برای دیجیتال‌سازی فرآیندهای حمل و نقل

مدیرعامل شرکت آسانسور و پله‌برقی «اوج بران آسمان آبی»

باور به تغییر در حوزه‌های صنعتی نکته کلیدی است

مهدیه شهسواری

رامین براری، مدیرعامل شرکت آسانسور و پله‌برقی «اوج بران آسمان آبی» با ۱۹ سال سابقه کاری است که عناوینی مانند جوان‌ترین مدیر برتر کشور، سه دوره کارآفرین نمونه و یک دوره نخبه نمونه را در کارنامه کاری خود دارد. وی، عضو انجمن مخترعان و نخبگان ایران با ۱۶ اختراع، عضو رسمی دانش‌بنیان و عضو رسمی بنیاد نخبگان است. شرکت «اوج بران آسمان آبی» که وی مدیریت آن را بر عهده دارد، زیر نظر اداره صنایع و معادن، به‌عنوان عضو اصلی سندیکا و پله‌برقی استان مازندران فعالیت می‌کند. براری همچنین مدیریت آقای بخش خصوصی شعبه مازندران که کار اصلی آن تعاملات ملکی و برندسازی تأمین متریال در حوزه مازندران است را بر عهده دارد. در ادامه ماحصل گفت‌وگوی ما با این مدیر جوان را می‌خوانید.

می‌شود تا خیلی در پروژه‌ها ایجاد نشود. دیگر اقدام این مجموعه، برنامه‌ریزی پیشگیرانه است؛ به این صورت که با پیش‌بینی نیاز پروژه‌ها و سفارش گذاری به موقع، ریسک کمبود قطعات را به حداقل رسانده‌ایم. توسعه همکاری با تولیدکنندگان داخلی، از دیگر اقدامات به‌شمار می‌آید؛ به این صورت که در مواردی که امکان پذیر باشد، از تولیدات با کیفیت داخلی بهره می‌گیریم تا وابستگی به واردات کاهش پیدا کند. انعطاف‌پذیری در انتخاب برندها هم اقدام دیگر است و در پروژه‌هایی که شرایط اجازه می‌دهد، برندهای معتبر جایگزین معرفی می‌کنیم تا محدودیت‌های تأمین به پروژه‌ها آسیب نزنند.

با توجه به عضویت شما در بنیاد نخبگان و تیم رباتیک کشور، این تجربیات چگونه در توسعه فناوری‌های نوین در شرکت تأثیر گذار بوده‌اند؟

تجربیات من به‌عنوان عضو بنیاد نخبگان و فعالیت در تیم رباتیک کشور تأثیر قابل توجهی در توسعه فناوری‌های نوین در این شرکت داشته است. این تجربیات موجب شده‌اند که نگاه علمی و نوآورانه به مسایل فنی داشته باشیم و در این راستا، در پروژه‌های طراحی و مونتاژ آسانسور و پله‌برقی، به جای روش‌های سنتی، راهکارهای بهینه‌تر و به‌روزتری را پیشنهاد و پیاده‌سازی کنم. همچنین با بهره‌گیری از دانش سیستم‌های هوشمند و اتوماسیون که در تیم‌های رباتیک آموخته‌ام، توانسته‌ایم در برخی پروژه‌ها سیستم‌های مانیتورینگ هوشمند، نجات اضطراری خودکار UPS و بهینه‌سازی مصرف انرژی را توسعه دهیم. علاوه بر این، تجربه کار تیمی و حل چالش‌های پیچیده در مسابقات رباتیک باعث شده در پروژه‌های شرکت، تصمیم‌گیری‌های فنی به شکل سریع‌تر و دقیق‌تر انجام شود. ضمن آن که این پیشینه علمی سبب شده روحیه تحقیق و توسعه در تیم فنی شرکت تقویت شود و به جای اتکا به روش‌های موجود، همواره به دنبال راهکارهای نوآورانه‌تر باشیم. در مجموع، این تجربیات ارزشمند کمک کرده‌اند تا شرکت «اوج بران آسمان آبی» نه تنها در اجرای پروژه‌های فعلی موفق عمل کند، بلکه در مسیر حرکت به سمت فناوری‌های آینده‌نگر نیز پیشرو باشد.

در زمینه آموزش و ارتقای مهارت‌های فنی کارکنان، چه برنامه‌هایی را در شرکت اجرا کرده‌اید تا کیفیت خدمات نصب و نگهداری را بهبود بخشید؟

با توجه به فعالیت شرکت «اوج بران آسمان آبی» در حوزه طراحی و مونتاژ آسانسور و پله‌برقی، چه استراتژی‌هایی برای به‌روزرسانی فناوری‌ها و ارتقای کیفیت محصولات اتخاذ کرده‌اید؟

با توجه به اهمیت به‌روزرسانی فناوری و ارتقای مستمر کیفیت محصولات در صنعت آسانسور و پله‌برقی، شرکت «اوج بران آسمان آبی» استراتژی‌های مشخصی را دنبال می‌کند. این استراتژی‌ها شامل همکاری با برندهای معتبر بین‌المللی، سرمایه‌گذاری هدفمند در واحد تحقیق و توسعه (R&D)، آموزش‌های تخصصی مستمر برای پرسنل فنی، بهبود فرآیندهای تولید و کنترل کیفیت بر مبنای استانداردهای جهانی نظیر ISO9001 و همچنین به کارگیری فناوری‌های هوشمند در محصولات جدید است. این اقدامات باعث شده تا شرکت در مسیر توسعه پایدار و ارائه محصولات با کیفیت و مطابق با فناوری روز دنیا گام بردارد.

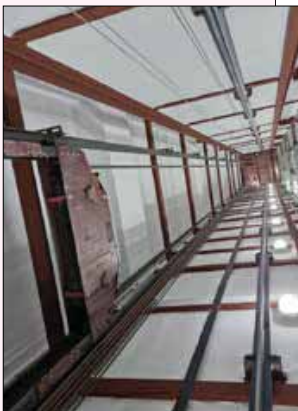
با چه چالش‌هایی در زمینه تأمین قطعات و تجهیزات مورد نیاز برای نصب و نگهداری آسانسورها و پله‌برقی‌ها مواجه هستید و چگونه این چالش‌ها را مدیریت می‌کنید؟

در حوزه تأمین قطعات و تجهیزات برای آسانسور و پله‌برقی، چالش‌های متعددی وجود دارد که از جمله آنها می‌توان به نوسانات نرخ ارز اشاره کرد. درواقع واردات بسیاری از قطعات تحت تأثیر تغییرات شدید قیمت ارز قرار دارد که گاهی منجر به افزایش هزینه‌ها و طولانی شدن زمان تأمین می‌شود. یکی دیگر از چالش‌ها، محدودیت‌های وارداتی و تحریم‌ها است؛ به این معنا که برخی قطعات خاص به‌سختی وارد کشور می‌شوند یا تهیه آن‌ها زمان‌بر است. تنوع بالای تجهیزات و قطعات، دیگر چالش است؛ چراکه برای پروژه‌های مختلف، قطعات متنوعی نیاز است که برنامه‌ریزی دقیق برای تأمین به موقع را ضروری می‌کند.

برای مدیریت این چالش‌ها، شرکت «اوج بران آسمان آبی» اقداماتی را انجام داده است که برقراری ارتباط با چندین تأمین‌کننده معتبر داخلی و خارجی، از جمله آنهاست تا در صورت بروز مشکل برای یک تأمین‌کننده، بتوانیم از منابع جایگزین استفاده کنیم. ایجاد انبار استراتژیک قطعات مصرفی، از دیگر اقدامات صورت گرفته است، به این شکل که برخی قطعات حساس و پر مصرف به صورت ذخیره در انبار شرکت نگهداری



در حوزه تأمین قطعات و تجهیزات برای آسانسور و پله‌برقی، چالش‌های متعددی وجود دارد که از جمله آنها می‌توان به نوسانات نرخ ارز اشاره کرد. درواقع واردات بسیاری از قطعات تحت تأثیر تغییرات شدید قیمت ارز قرار دارد که گاهی منجر به افزایش هزینه‌ها و طولانی شدن زمان تأمین می‌شود



آسانسور و پله برقی، چندین برنامه هدفمند در دستور کار قرار دارد که می توان به مواردی مانند گسترش فعالیت به شهرها و استان های جدید اشاره کرد؛ در همین راستا با توجه به تجربیات موفق در پروژه های فعلی، برنامه ریزی شده تا نمایندگی های فعال در استان های دیگر راه اندازی شود و در حال حاضر سه شعبه فعال در مازندران، تهران، شاهین شهر اصفهان و بندر امام خمینی داریم تا حضور فیزیکی ما در بازارهای منطقه ای افزایش یابد. تنوع بخشی به محصولات و خدمات از دیگر اقدامات است که در این راستا با افزودن آسانسورهای خاص مانند آسانسورهای خانگی، آسانسورهای بدون موتورخانه، پله برقی های فضای باز و... به سبد محصولات، نیاز گروه های بیشتری از مشتریان پوشش داده خواهد شد. همچنین تمرکز بر پروژه های کلان ساختمانی و دولتی، سرمایه گذاری در بازیابی دیجیتال، ایجاد مشارکت های استراتژیک و ارایه خدمات ارزش افزوده از دیگر برنامه های مدنظر است.

با توجه به تجربیات شما به عنوان جوان ترین مدیر برتر کشور، چه توصیه هایی برای جوانان علاقه مند به کارآفرینی در حوزه صنعت دارید؟

تجربه من به عنوان جوان ترین مدیر برتر کشور نشان داد که در مسیر کارآفرینی، به خصوص در حوزه های صنعتی مانند آسانسور و پله برقی، چند نکته بسیار کلیدی است. یکی از مهم ترین عوامل موفقیت، اعتماد به خود و باور به این است که می توان تغییر ایجاد کرد؛ حتی اگر مسیر سخت باشد. همچنین در صنعت، موفقیت یک شبه به دست نمی آید و باید برای رسیدن به اهداف، صبور بود و در برابر مشکلات تسلیم نشد. علاوه بر این، صنعت دائما در حال تغییر و به روزرسانی است و کسی که می خواهد پیشرو باشد، باید همیشه در حال یادگیری باشد و خودش را به روز نگه دارد. نکته کلیدی دیگر این است که موفقیت در کارآفرینی فقط به مهارت های فنی محدود نمی شود، بلکه توانایی هدایت تیم، مدیریت بحران و انگیزه دادن به دیگران نقش بسیار مهمی دارد. ابتکار عمل و نوآوری هم بسیار مهم است؛ به این معنا که باید متفاوت فکر کرد، راه های جدید برای حل مشکلات و ارایه خدمات پیدا کرد، زیرا بازار به ایده های خلاقانه پاسخ مثبت می دهد. نکته کلیدی دیگر، رعایت اخلاق حرفه ای است؛ به این معنا که صداقت، احترام به مشتریان و پایبندی به تعهدات، باعث می شود اعتماد بازار به شما جلب شود و برنده شما ماندگار شود.

به طور کلی توصیه من به جوانان این است که اگر علاقه و انگیزه دارند، بدون ترس از شکست شروع کنند، زیرا در مسیر کارآفرینی، تجربه های واقعی ارزشمندتر از هر آموزشی است و با تلاش، نوآوری و ایمان به هدف، می توان آینده صنعت را ساخت.

با توجه به اهمیت ایمنی در نصب و نگهداری آسانسورها، چه تدابیری برای تضمین ایمنی کاربران و رعایت مقررات ایمنی اتخاذ کرده اید؟

در شرکت آسانسور و پله برقی «اوج بران آسمان آبی»، ایمنی کاربران در نصب و نگهداری آسانسور و پله برقی در اولویت نخست قرار دارد. به همین منظور، اقداماتی مانند اجرای دقیق استانداردهای ایمنی، استفاده از قطعات ایمن و استاندارد، آموزش تخصصی پرسنل فنی، کنترل های کیفی چندمرحله ای، اجرای سیستم نجات اضطراری، تست و بازرسی های دورهای و اطلاع رسانی به مشتریان صورت می گیرد. با این تدابیر، شرکت «اوج بران آسمان آبی» تضمین می کند که ایمنی سرنشینان و کاربران در بالاترین سطح ممکن حفظ می شود و هیچ گونه خطر احتمالی آنها را تهدید نمی کند. ■

در شرکت «اوج بران آسمان آبی»، ارتقای مهارت های فنی کارکنان یکی از اولویت های اصلی ماست، زیرا کیفیت خدمات نصب و نگهداری مستقیما به تخصص و توانایی نیروی انسانی وابسته است. در این راستا، اقداماتی انجام شده که از جمله آنها می توان به شرکت در دوره های آموزشی و تخصصی نصب، عیب یابی، استانداردهای ایمنی ۶۳۰۳ و نگهداری آسانسور و پله برقی اشاره کرد. همچنین در صورت نیاز، برخی از نیروها برای آموزش های پیشرفته به مراکز معتبر مانند مجتمع پلی تکنیک یافتی حرفه ای اعزام می شوند. علاوه بر این، یادعوت از کارشناسان خبره صنعت و همچنین تهیه منابع آموزشی جدید، اطلاعات فنی پرسنل به طور مداوم به روزرسانی می شود. همچنین به منظور افزایش مهارت های عملی، کارگاه های عملی نصب، سرویس و نگهداری به صورت منظم در محیط کارگاه یا پروژه های واقعی اجرا می شود. ارزیابی دوره ای عملکرد از دیگر برنامه هاست که در این راستا، کیفیت کار کارکنان به طور دوره ای بررسی و تحلیل می شود و بر اساس نتایج، آموزش های تکمیلی برای بهبود نقاط ضعف برنامه ریزی می شود. ایجاد مسیر پیشرفت شغلی، دیگر برنامه مدنظر است که به این منظور با تدوین مسیرهای ارتقای شغلی برای پرسنل فنی، انگیزه یادگیری و رشد فردی در تیم تقویت شده است. این برنامه ها باعث شده تا تیم نصب و نگهداری شرکت «اوج بران آسمان آبی» همواره در بالاترین سطح آمادگی فنی قرار داشته و کیفیت خدمات ارایه شده به مشتریان، در حد استاندارد جهانی باشد.

با توجه به اینکه گواهی های طراحی و مونتاژ از اداره صنعت و معدن دریافت کرده اید، چگونه استانداردهای ملی و بین المللی را در فرآیندهای تولید و نصب رعایت می کنید؟

شرکت «اوج بران آسمان آبی» با دریافت گواهی طراحی و مونتاژ از اداره صنعت، معدن و تجارت، از سال ۱۳۹۴ خود را متعهد به رعایت دقیق استانداردهای ملی نظیر استاندارد ۶۳۰۳-۱ ایران و همچنین استانداردهای بین المللی مانند EN 81 برای آسانسور و EN 115 برای پله برقی می داند. برای تحقق این تعهد، اقداماتی مانند طراحی بر اساس استانداردها، استفاده از قطعات دارای گواهی نامه، نظارت دقیق در فرآیند مونتاژ و نصب، بازرسی های دوره ای و مستندسازی و آموزش تخصصی برای رعایت استانداردها در دستور کار قرار دارد. با این رویکرد، شرکت «اوج بران آسمان آبی» اطمینان حاصل کرده است که تمامی محصولات و خدمات ارایه شده، بالاترین سطح ایمنی، کیفیت و تطابق با استانداردهای معتبر را دارا هستند.

چه اقداماتی برای افزایش رضایت مشتریان و بهبود خدمات پس از فروش در نظر گرفته اید تا اعتماد مشتریان به برند «اوج بران آسمان آبی» حفظ شود؟

در شرکت «اوج بران آسمان آبی»، رضایت مشتریان همواره در اولویت اصلی ما قرار داشته و بر این اساس اقداماتی برای حفظ و افزایش اعتماد مشتریان انجام شده است که ایجاد واحد خدمات پس از فروش فعال، برنامه های سرویس و نگهداری منظم، ارتباط مستمر با مشتریان، گارانتی معتبر و پاسخگو، رسیدگی سریع به شکایات و ارتقای کیفیت خدمات بر اساس بازخورد مشتریان، از جمله آنها به شمار می آید. با اجرای این اقدامات، تلاش کرده ایم تا اعتماد مشتریان نسبت به برند «اوج بران آسمان آبی» حفظ و تقویت شود و روابط بلندمدتی مبتنی بر رضایت و دو جانبه شکل بگیرد.

در زمینه توسعه بازار و افزایش سهم بازار شرکت، چه برنامه هایی برای ورود به بازارهای جدید یا گسترش فعالیت ها در نظر دارید؟

برای توسعه بازار و افزایش سهم شرکت «اوج بران آسمان آبی» در صنعت

رئیس کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران مطرح کرد

مقدمه چینی برای دیجیتال سازی فرآیندهای حمل و نقل

عرفان فغانی

یکی از ملزومات مهم در تسهیل مبادلات تجاری، فراهم بودن امکانات حمل و نقل و بسترسازی برای بهبود فرآیندهای لجستیکی است که در این راستا اتاق بازرگانی تهران با همکاری بخش خصوصی، برنامه‌های مهمی تدوین کرده که اجرای آن منوط به همکاری دولت و نهادهای دولتی است. از جمله این برنامه‌ها، هوشمندسازی حمل و نقل و استفاده از فناوری‌های نوین در این زمینه است. با توجه به این موضوع با پیمان سنجی فارغ التحصیل مقطع دکتری در رشته مدیریت، عضو هیات نمایندگان اتاق تهران و رئیس کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران گفت‌وگویی داشتیم. وی سال‌های طولانی در حوزه اتوبوس‌رانی تهران، بخش خودروسازی، خدمات پس از فروش و ... فعالیت داشته است. مشروح این مصاحبه در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

بخش حمل و نقل کشور با چالش‌هایی همچون فرسودگی ناوگان، نبود تناسب تعرفه‌ها، ضعف در لجستیک بین‌المللی و مقررات غیر شفاف مواجه است. کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران با ارائه بسته‌های سیاستی به نهادهای تصمیم‌گیر، پیشنهاد اصلاح مقررات گمرکی، تسهیل نوسازی ناوگان، تدوین مشوق‌های سرمایه‌گذاری و پیگیری تصویب قوانین حمایتی را در دستور کار خود قرار داده است. ما به دنبال آن هستیم که بر اساس این چالش‌ها بتوانیم راهکارهایی به دست‌اندرکاران و فعالان حوزه حمل و نقل ارائه دهیم.

با توجه به تغییرات جهانی در حوزه لجستیک، دیجیتال سازی و حمل و نقل هوشمند کشورمان چه برنامه‌هایی برای همگام سازی با آن دارد؟

هرچند فعالیت‌هایی در راستای دیجیتال سازی و حمل و نقل هوشمند در کشور آغاز شده است، اما هنوز فاصله قابل توجهی با استانداردهای جهانی وجود دارد. کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران با برگزاری کارگروه‌های تخصصی، تدوین پیشنهادات مشخص برای توسعه فناوری‌های نوین و حمایت از استارت‌آپ‌های لجستیکی و پیگیری پروژه‌های مشترک با بخش دولتی، به دنبال تسریع این روند است.

در حوزه حمل و نقل بین‌المللی، چه موانعی بر سر راه صادرات غیر نفتی ایران وجود دارد و این کمیسیون در این زمینه چه اقداماتی انجام داده است؟

متأسفانه مقررات سخت‌گیرانه، ضعف در ارتباطات لجستیکی منطقه‌ای و کمبود زیرساخت‌های مدرن بر مسیر صادرات غیر نفتی سایه انداخته



با توجه به نقش کلیدی کمیسیون حمل و نقل اتاق تهران، چه ماموریت‌ها و اهداف راهبردی را در چشم‌انداز کوتاه مدت دنبال می‌کنید؟

کمیسیون حمل و نقل اتاق تهران به عنوان بازوی مشورتی بخش خصوصی ماموریت دارد تا در جهت ارتقای بهره‌وری، توسعه زیرساخت‌ها، تسهیل تجارت و بهبود سیاست‌های حمل و نقلی کشور گام بردارد. در چشم‌انداز کوتاه مدت تمرکز این کمیسیون بر حل چالش‌های جاری، بهبود تعامل با نهادهای دولتی و حمایت از دیجیتال سازی فرآیندهای حمل و نقل است. همچنین در بلندمدت به دنبال رقابت‌پذیری صنعت حمل و نقل کشور و در سطح منطقه‌ای و جهانی، توسعه حمل و نقل پایدار و ایجاد بستری مناسب برای جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی است.

مهم‌ترین چالش‌های بخش حمل و نقل از دیدگاه بخش خصوصی چیست و چه راهکارهایی برای آن در نظر دارید؟

است. کمیسیون با ارایه راهکارهای تسهیل رویه‌های ترانزیتی، مذاکره برای انعقاد توافقات حمل و نقلی دوجانبه و منطقه‌ای به خصوص در منطقه اوراسیا و ترویج پروژه‌های زیرساختی کلان در حوزه ریلی و دریایی، در تلاش است تا موانع را کاهش دهد. به همین دلیل در تلاشیم با توجه به جلسه سال گذشته در تر کمستان، از پتانسیل‌های حوزه اوراسیا استفاده کنیم.

آیا در تعامل با دستگاه‌های دولتی صدای بخش خصوصی در حوزه حمل و نقل شنیده می‌شود و نقش کمیسیون در این زمینه چقدر موثر بوده است؟

در سال‌های اخیر نقش کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی در تعامل با نهادهای دولتی تقویت شده و صدای بخش خصوصی بیش از گذشته در فرآیندهای تصمیم‌گیری حمل و نقل شنیده می‌شود. این کمیسیون با حضور فعال در جلسات مشترک، ارایه نظرات کارشناسی و پیگیری مستمر تلاش دارد تا منافع فعالان این حوزه را در سیاست‌گذاری منعکس کند. در این راستا جلسات کمیسیون حمل و نقل به‌طور منظم در اتاق بازرگانی تهران برگزار می‌شود و مدیران دولتی در آن حضور دارند و تعاملات خوبی نیز به وجود آمده است. پیگیری‌های کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران نشان از آن دارد که این نهاد، صدای بخش خصوصی است. مسایلی همچون گمرک، نوسازی ناوگان، واردات خودرو و ... با حضور مدیران دولتی هر دو هفته یک‌بار در حال بررسی است و ما امیدواریم که امسال نتایج خوبی را به دست آوریم.

چشم‌انداز توسعه ناوگان حمل و نقل کشور، به‌ویژه در بخش جاده‌ای، ریلی و دریایی چگونه ارزیابی می‌شود و چه ظرفیت‌هایی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد؟

کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران بر این باور است که چشم‌انداز توسعه ناوگان کشور با توجه به نیاز گسترده در بخش جاده‌ای و ... قابل توجه بوده و ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در زمینه واردات ناوگان نوین، توسعه مراکز لجستیکی و پروژه‌های ریلی و بندری، فرصت‌های جذابی را برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی فراهم کرده که این کمیسیون در حال معرفی آن به بخش خصوصی است. همایش‌هایی که اتاق بازرگانی تهران در دو سال گذشته برگزار کرده و معرفی پتانسیل‌های بخش خصوصی هم نمونه‌ای از آن است. امید است در دو سال باقی‌مانده نیز بتوانیم نقش موثرتری در توانمندسازی بخش خصوصی داشته باشیم.

امروز حمل و نقل پایدار یکی از مباحث مهم جهانی است. ایران در این حوزه چه جایگاهی دارد و کمیسیون حمل و نقل

اتاق بازرگانی تهران در این زمینه چه سیاست‌هایی را تدوین کرده است؟

اگرچه ایران به دلیل ساختار اقتصاد و مصرف انرژی نیاز به تغییرات جدی در مسیر حمل و نقل پایدار دارد، اما سیاست‌گذاری‌های اولیه در این حوزه آغاز شده است. کمیسیون حمل و نقل با تدوین سیاست‌های تشویقی برای کاهش آلایندگی‌ها، توسعه ناوگان سبز و ارایه الگوهای موفق جهانی می‌تواند نقش مهمی در پیشبرد این تحول داشته باشد که ما در حال حاضر توسط مرکز مطالعات و معاونت اقتصادی در حال تدوین بسته‌هایی هستیم که در این راستا به دولت ارایه دهیم تا در این حوزه نیز پیش از گذشته فعال باشیم.

از جمله دغدغه فعالان اقتصادی، عدم توازن تعرفه‌ها، مقررات گمرکی و هزینه‌های حمل و نقل است. چه اصلاحاتی در این حوزه پیشنهاد می‌دهید؟

عدم توازن در تعرفه‌ها و مقررات گمرکی پیچیده و هزینه‌های بالای حمل و نقل یکی از دغدغه‌های اصلی فعالان اقتصادی است. کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران پیشنهاد اصلاح تعرفه‌های حمل و نقل را بر اساس منطق هزینه فایده، تسهیل فرآیندهای گمرکی با استفاده از فناوری‌های دیجیتال و کاهش هزینه‌های جانبی از طریق رقابت‌پذیری بازار را مطرح کرده و پیگیری آن است. موضوعات حمل نقل مهم است، ولی مادر این کمیسیون باور داریم که حمل و نقل قوی یعنی اقتصاد قوی. هدف ما این است که با همکاری همه بخش‌ها و استفاده از فناوری‌های نوین، ایران را به یکی از قطب‌های حمل و نقل منطقه‌ای تبدیل کنیم. امیدوارم بخش دولتی هم با ما همراه باشد تا بتوانیم این موضوع را پیگیری و به نتیجه برسانیم. واقعیت این است که حمل و نقل پایدار به‌تازگی وارد دایره توجه شده و کمیسیون سیاست‌های جدیدی را برای استفاده از این ناوگان دارد که امیدواریم با استفاده از ناوگان سبز، کاهش آلایندگی‌ها و تدوین برنامه‌ها در همه زمینه‌ها، بتواند اتفاقات خوبی را در حوزه حمل و نقل و لجستیک رقم زد.

و سخن آخر...

ما در کمیسیون حمل و نقل اتاق تهران به این باور داریم که حمل و نقل قوی به معنی اقتصاد قوی است. هدف ما این است که با همکاری همه بخش‌ها به‌ویژه بخش خصوصی و استفاده از فناوری‌های نوین، ایران را به یکی از قطب‌های حمل و نقل منطقه تبدیل کنیم. ■

کمیسیون حمل و نقل اتاق بازرگانی تهران بر این باور است که چشم‌انداز توسعه ناوگان کشور با توجه به نیاز گسترده در بخش جاده‌ای و ... قابل توجه بوده و ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در زمینه واردات ناوگان نوین، توسعه مراکز لجستیکی و پروژه‌های ریلی و بندری، فرصت‌های جذابی را برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی فراهم کرده که این کمیسیون در حال معرفی آن به بخش خصوصی است

تولید کننده پوشاک و صاحب برند «جینارا»

برای مشتریان خود به دنبال بهترین محصول باشید

مینا افتخاری

«اگر در عرضه محصول ضمن رعایت استانداردهای کیفی، با مشتریان روراست باشیم، نظر آنها هم جلب خواهد شد. اگر ما از محصول تولیدی خودمان راضی باشیم، مشتری و مصرف کننده هم راضی خواهد بود، به همین دلیل صداقت و روراستی با مشتریان سرلوحه کار بنده است.» این جمله‌ای است که بهزاد عباسی، تولید کننده پوشاک و صاحب برند «جینارا» می‌گوید. وی هم‌اکنون در شمار تولید کنندگان شلوار جین است که از نظر کیفی فاصله چندانی با تولیدات برندهای شناخته شده بازار ندارد. مشروح این مصاحبه در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

دامنه این فعالیت و تشویق یکی از دوستانم، در سال ۱۳۹۶ فعالیت تولید را به صورت مستقل آغاز کردم؛ کاری که به قول دکتر نبی در شرایط امروز نوعی عبادت به شمار می‌رود. از آنجایی که تولید جذابیت بالایی برای بنده داشت، بعد از تولید محصول با برندهای مختلف، تولید تخصصی جین با برند «جینارا» در دستور کار قرار گرفت. البته در صنعت پوشاک آزمون و خطاهای زیادی داشتم که از جمله آن فعالیت در بخش‌های مختلف مانند بنکداری، واردات محصولاتی مانند لباس زیر، عطر، ساعت و... بود، اما در هیچ کدام از آنها به اندازه تولید و فروش شلوار جین موفق نبودم، به همین دلیل «جینارا» مانند فرزندی همراه همیشگی بنده شد.

با توجه به اینکه پارچه جین با کیفیت ایرانی گاهی با نام برندهای خارجی عرضه می‌شود، چه استراتژی‌هایی برای تقویت برند «جینارا» و افزایش اعتماد مصرف کنندگان به تولیدات داخلی در نظر گرفته‌اید؟

یکی از دوستانم که از نظر تجربه و مهارت کاری از او به عنوان بابای بازار تهران یاد می‌شود، سخن جالبی دارد: «بازار درست مانند دانشگاه است و دنیای جدیدی را به روی آدم می‌گشاید». قطعا در ابتدای این راه نباید به هزینه‌ها و درآمدهای آن نظر داشت، چرا که تولید کننده مانند خداوند چیزی می‌آفریند و همین سرشار از قداست و عشق است. در مسیر تولید مهم‌تر از هر چیز باید به کیفیت و استانداردها نظر داشت. با توجه به این موضوع اگر چه از سال ۱۳۹۷ شرایط اقتصادی بدی به وجود آمد، اما همیشه در راستای ارتقای کیفیت محصول و جلب نظر مشتری تلاش کرده‌ام. اگر در عرضه محصول ضمن رعایت استانداردهای کیفی، با مشتریان روراست باشیم، نظر آنها هم جلب خواهد شد. اگر ما از محصول تولیدی خودمان راضی باشیم، مصرف کننده و مشتری هم راضی خواهد بود، به همین دلیل صداقت و روراستی با مشتریان سرلوحه کار بنده است.

با توجه به اینکه ۸۰ درصد مواد اولیه صنعت پوشاک ایران وارداتی است، با چه چالش‌هایی در تامین مواد اولیه با کیفیت برای تولید شلوار جین مواجه هستید و چه راهکارهایی برای کاهش وابستگی به واردات پیشنهاد می‌کنید؟



در ابتدا مختصری از چگونگی ورود به این حرفه و راه اندازی کسب و کارتان بفرمایید.

علاقه‌ام به فروش، از همان دوران کودکی در من وجود داشت. وقتی به بازار می‌رفتم آرزو می‌کردم جای فروشنده‌ها باشم و همین موجب شد تا بعد از گرفتن دیپلم و هم‌زمان با ورود به دانشگاه، مشغول شغل فروشندگی پوشاک شوم و خیلی سریع در این حرفه پیشرفت کنم. از سال ۱۳۸۶ تا سال ۱۳۹۲ به عنوان مدیر فروشگاه انتخاب شدم و بعد از اینکه فروشگاه بزرگ‌تر شد، مدیریت سه شعبه آن در قائم شهر مازندران به بنده محول شد. به تدریج در این حرفه پیشرفت کردم و از سال ۱۳۹۲ تصمیم گرفتم برای خودم کار کنم، هر چند اهدافی بزرگ‌تر از فروشندگی در ذهن من وجود داشت.

چه عواملی شما را به سمت تاسیس برند «جینارا» سوق داد؟
به همراه یکی از همکارانم به عنوان ویزیتور معرفی محصول مشغول به کار شدم. یک سال و نیم با این همکار شریک بودم و بعد از آن از سال ۱۳۹۴ تا سال ۱۳۹۶ به شهرهای مرزی رفتم و با خرید انواع پوشاک و عرضه آن در تهران و شمال کشور، مشتریان زیادی جذب کردم. با گسترش



موضوع قاچاق چه تاثیری بر صنعت پوشاک داشته است؟

در حال حاضر بحث کالای قاچاق چندان مطرح نیست، این موضوع بیشتر زمانی مطرح بود که قیمت ارز بسیار پایین بود و تولیدکننده از نظر قیمتی توان رقابت با کالای قاچاق را نداشت، اما در حال حاضر با بالا رفتن سطح کیفیت محصولات، کالای قاچاق نیز قادر به رقابت با محصولات داخل نیست، برای یک تولیدکننده رصد فضای بازار و اینکه رقبا مشغول انجام چه فعالیت‌هایی هستند، مهم است، رقبا در حال تغییرند و اگر از افکار پراکنی بیرون بیاییم، متوجه تغییرات و شناسایی شرایط بازار خواهیم بود. به طور کلی باید گفت موضوع قاچاق در صورتی که شرایط کشور از نظر تامین مواد اولیه بهتر بوده و تولیدکنندگان نیز به بهترین نحو مشغول تولید باشند، مطرح نیست. ■



برای یک
تولیدکننده رصد
فضای بازار و اینکه
رقبا مشغول انجام
چه فعالیت‌هایی
هستند، مهم است.
رقبا در حال تغییرند
و اگر از افکار پراکنی
بیرون بیاییم،
متوجه تغییرات و
شناسایی شرایط
بازار خواهیم بود

در حال حاضر برندهای خوب و مطرح زیادی در حال صادرات محصول به کشورهای همچون ترکیه هستند که از جمله آن محصولات، پارچه است. متأسفانه بیشترین چالش تامین مواد اولیه به نوسان بازار ارز مربوط می‌شود که همین موجب توقف کار تولید مواد اولیه و در نهایت فعالیت‌های تولیدی شده است. البته اگرچه بالا رفتن ارز بدی‌هایی به همراه داشت، اما مزیت‌هایی را نیز داشت که از جمله آن بهتر دیده شدن تولید و رقابتی تر شدن آن است که همین امر موجب شده تا محصولاتی با کیفیت مطلوب به بازار ارایه شود. برند «جینارا» نیز به دنبال تولید محصولات با بهترین کیفیت است و با برندهای مطرح داخلی رقابت دارد. شایان ذکر است، هم‌اکنون تولیدکنندگان بسیار خوبی مشغول کار هستند و تولید بیش از قبل مورد توجه قرار گرفته است، به طوری که با وضعیت فعلی ارز نیز می‌توان در شمار بهترین صادرکنندگان قرار گرفت. به عنوان مثال بنده تجربه آشنایی و همکاری با شرکت‌های پاکستانی را دارم و هم‌اکنون فعالیت شرکت‌های پاکستانی که در شمار شرکت‌های مطرح تولید پوشاک هستند، نسبت به تولیدکنندگان کشور خودمان برتری ندارند. تولیدکنندگان داخلی بسیار خوش ذوق و سلیقه‌اند و در این عرصه فعالیت‌های بسیار مفیدی دارند. قطعاً اگر شرایط صادرات بهتر شود، آنها نیز در بازارهای صادراتی جایگاه ویژه‌ای خواهند یافت.

چه نوآوری‌هایی در طراحی و تولید شلوار جین مردانه در برند «جینارا» به کار گرفته‌اید تا با تغییرات سریع مد و سلیقه مشتریان همگام باشید؟

بهترین نوآوری پیدا کردن نیاز بازار است. بنده شعاری دارم: «به جای اینکه برای محصولات خود به دنبال مشتری باشید، برای مشتریان خود به دنبال بهترین محصول باشید. باید نیاز آنها را شناسایی کرد و در این عرصه تمرکز نمود. در عرصه سوشال مدیا خیلی از افراد افکار پراکنی دارند، در حالی که با تمرکز می‌توان نیاز بازار را شناسایی کرد و زمانی که این نیاز شناسایی شود، مردم حاضرند برای محصول خوب، پول خوب پرداخت کنند. نقطه قوت برند «جینارا» نیز شناسایی نیاز بازار است. در این راستا نیز بنده با همکارانم تعامل دارم و بر اساس نیاز بازار محصول عرضه می‌کنم.



بنیانگذار ایران اسکو کواکس مطرح کرد

ترویج صلح اقتصادی در جهان بارویداد ایران اسکو کواکس

محمد جعفری

ایران اسکو کواکس، اولین رویداد بین‌المللی رهبران کسب و کار، صاحبان و بازیگران کلیدی و تصمیم‌گیرندگان اقتصادی، برندها، مدیران و کارآفرینان صنعتی و تجاری است که با اهداف ملی و بین‌المللی، صلح اقتصادی را در جهان ترویج خواهد داد. از اهداف این رویداد می‌توان به تامین مواد اولیه و تکنولوژی برای صنایع کشور در جهت توسعه بهره‌وری و افزایش توان تولید، یافتن مشتریان پایدار بین‌المللی به ارزش ۱۰ تا ۲۰ میلیارد دلار برای کالا، خدمات و دانش فعالان اقتصادی ایران، جذب سرمایه‌گذار و شرکای خارجی و توسعه همکاری‌های بین‌المللی، توسعه همکاری‌های اقتصادی چندوجهی، بهره‌مندی از مدیریت تجارت بین کشورها (ری اکسپورت)، توسعه تولید فناوریانه و هوشمند در سطح بین‌المللی، اشتغال‌زایی و محرومیت‌زدایی در جهان به‌ویژه کشورهای هدف و صادرات هایتک و خلق مبتنی بر ارزش افزوده و ارزآوری، با تعریف و تعیین مأموریت‌های ملی، استانی و بین‌المللی اشاره کرد. درواقع ایران اسکو کواکس با همگرایی و هم‌پیمانی همکاری‌های ملی و بین‌المللی به‌عنوان ابرپروژه رویدادهای بین‌المللی در جهان، گامی بزرگ در همکاری‌های اقتصادی کشورهاست. به بهانه برگزاری این رویداد، گفت‌وگویی با دکتر اسماعیل شجاع بنیانگذار اسکو کواکس انجام شده است که ماحصل آن را در ادامه می‌خوانید.



چطور توانسته‌اید ایران اسکو کواکس را در میان رقبا برجسته کنید و چه ویژگی‌های منحصر به فردی باعث موفقیت این رویداد شده است؟

اسکو کواکس رویدادی مرکب و زنجیره‌ای است که در سال اول، ایران میزبان آن خواهد بود. این رویداد دارای برنامه‌ها و بخش‌های متنوع و مختلفی است که موجب تمایز و بی‌نظیری آن در جهان می‌شود که شامل نمایشگاه اصلی و جنبی، اجلاس سران و رهبران کسب و کار، ۳۰ اجلاس، کنفرانس، کنگره بین‌المللی و جهانی، بیش از ۲۰۰ نشست تجاری B2B، B2G، G2G، تور بازدید، نشست استانی و مراسم‌های مختلف فرهنگی و ورزشی تحت عنوان افتتاحیه، اختتامیه و شب‌های ایران اسکو کواکس است.

موفقیت ایران اسکو کواکس مرهون تحقق همکاری‌های اقتصادی بین‌المللی خواهد بود و این رویداد با حضور ۵۰۰ هزار و ۵۰۰ رهبر کسب و کار و مشارکت ۵۰۰ شرکت ایرانی و یک هزار و ۵۰۰ شرکت خارجی شکل می‌گیرد. پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که بیش از ۵۰ هزار بازدیدکننده داخلی و ۱۰ هزار بازدیدکننده خارجی در رویداد بین‌المللی ایران اسکو کواکس حضور یابند.

اجلاس‌های ایران اسکو کواکس در چه زمینه‌هایی است؟

این رویداد در راستای ترویج همکاری‌های اقتصادی و دانش‌های نوین تجارت در هر صنعت با محوریت همکاری‌های هوشمند اقدام به برگزاری نمایشگاه، اجلاس سران و رهبران کسب و کار به عنوان AFOUS SCOCOEX FORUM و ۳۰ اجلاس، کنگره، کنفرانس و نشست می‌کند که نشست بانکداران و سرمایه‌گذاران به‌ویژه سرمایه‌گذاران ایرانی مقیم خارج، اجلاس زنان رهبر کسب و کار، اعطای جایزه جهانی حضرت خدیجه (س)، نشست شهرداران و شهرسازان، اجلاس بین‌المللی رؤسای مناطق آزاد کشورهای عضو سازمان جهانی مناطق آزاد، اجلاس کارآفرینی فناورانه و تحولات بین‌المللی، اجلاس تعاملات بین‌المللی و علمی دانشگاه‌ها با محوریت صادرات علم، نشست بین‌المللی کمر بند جاده و تحولات لجستیکی و حمل و نقل و صنعت خودرو، کنگره نانو و مواد و پلیمر و پتروشیمی، اجلاس طلا و جواهر و سنگ‌های قیمتی و کنفرانس بین‌المللی برندهای تجاری، سرمایه‌گذاری‌های جهانی از جمله آنهاست.

همچنین نشست مجمع خبرین بین‌المللی و کارآفرینی اجتماعی و محرومیت‌زدایی، کنگره فناوری آب و بحران آب و جایزه جهانی کوثر ویژه خلاقیت‌ها و نوآوری‌های حل بحران آب، اجلاس مدیریت نوین جهان و حکمرانی کارآفرینانه، اجلاس اقتصاد ورزش و نقش باشگاه‌های ورزشی و جام جهانی و لیگ‌ها در توسعه اقتصادی کشورها، اجلاس محیط زیست و حیات وحش، تغییرات آب و هوا، کربن صفر، اجلاس گردشگری، اقتصاد، فرهنگ، جامعه، اجلاس بین‌المللی معدن و فولاد، اجلاس هوا و فضا و زیست فضایی و هوانوردی و جایزه جهانی پرواز، اجلاس فناوری اطلاعات و مخابرات و کنفرانس فناوری‌های صنعت و درمان پزشکی و دندانپزشکی از دیگر رویدادهای ایران اسکو کواکس به‌شمار می‌آید.

نشست فناوری‌های نوین و شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه هوش مصنوعی، ربات، سایبر، اجلاس بلاکچین، کریپتوکارنسی و آینده تحولات مالی بر مبنای رمز ارزها، اجلاس صادرکنندگان بین‌المللی کالا، خدمات و دانش با محوریت اقتصاد و تجارت سبز، نشست بین‌المللی اتاق‌های بازرگانی و تجارت الکترونیک با محوریت ایجاد اتاق ارتباطات تجاری شرکت‌ها، نشست تعاون بین‌الملل با محوریت ایجاد صندوق‌های

سرمایه‌گذاری مشترک و ضرورت توسعه صندوق‌های حمایت مالی از کودکان و زنان، نشست انرژی برای اقتصاد، اقتصاد برای انرژی EFORE، اجلاس توسعه زیرساخت و پروژه‌های بین‌المللی، صنایع دریایی، اقیانوس‌پیما و اقتصاد دریا محور، کنگره بین‌المللی کشاورزی و غذای خوب برای همه، سلسله اجلاس مدیران صنایع تولیدکننده کالاهای مصرفی (چرم و کفش، مبلمان، پوشاک، آرایشی و بهداشتی و...) و کنگره جهانی فرش قرمز برای فرش، از جمله دیگر اجلاس‌ها و اجلاس‌هاست.

با توجه به رشد روزافزون رقابت در بازار جهانی، چه استراتژی‌هایی برای حفظ و گسترش سهم بازار خود در آینده دارید؟

استراتژی اسکو کواکس در حفظ و گسترش سهم بازار خود طراحی مناسبات اقتصادی و پیگیری تا حصول نتیجه مبتنی بر اهداف شرکت کنندگان است. اسکو کواکس با توجه به بازار بزرگ حاصل از حضور کشورهای مشارکت‌کننده خود موجب تجارت بیش از ۵۰۰ میلیارد دلار خواهد بود و برای گسترش بازار خود در ری اکسپورت‌ها و تحقق اهداف اقتصادی مشارکت‌کنندگان، سهمی ایجاد می‌کند. زنجیره‌ای بودن این رویداد و برگزاری آن در کشورهای مختلف موجب توسعه آن خواهد بود و همچنین رویدادهای فصلی و موضوعی اسکو کواکس، آینده روشنی را برای آن با عمری ۱۰۰ ساله رقم خواهد زد.

چالش‌های کلیدی پیش روی ایران اسکو کواکس در زمینه فناوری و نوآوری چیست؟ آیا در حال حاضر به دنبال توسعه یا به‌روزرسانی خاصی در تکنولوژی‌های خود هستید؟

ایران اسکو کواکس به‌عنوان رویدادی هوشمند تلاش خواهد کرد تا با فناوری، رویدادی مردم‌محور باشد و رفاه اجتماعی را با توسعه کارآفرینی و حضور در کسب و کارهای مکمل فراهم کند. چالش مهم ایران اسکو کواکس، بسترسازی برای بهره‌برداری عمومی از فناوری‌ها در جوامع کشورهای مختلف و توسعه آن است. ایران اسکو کواکس برای تسهیل تجارت و همکاری‌های اقتصادی بین‌المللی اقدام به ساخت ربات هوشمند و هوش مصنوعی کرده و با ایجاد صرافی دیجیتال در بستر بلاکچین، زمینه‌ساز ایجاد صندوق سرمایه‌گذاری مشترک با محوریت کوین اسکو کواکس و سایر رمزارزها خواهد بود.

آیا برای رشد بازار داخلی و بین‌المللی خود به‌ویژه در بازارهای خاصی مانند کشورهای آسیایی یا اروپایی برنامه خاصی دارید؟

بسترسازی برای مشارکت کشورهای که عضو سازمان‌های بین‌المللی و یا اتاق‌های مشترک بازرگانی با ایران هستند، موجب شده تا ذی‌نفعان بین‌المللی این رویداد از ۵ قاره باشند. برای توسعه همکاری اقتصادی اسکو کواکس با کشورهای اروپایی، آسیایی و... برنامه ۵ ساله آینده این رویداد حضور در کشورهای دارای اقتصاد برتر از هر قاره و دعوت به مشارکت کشورهای در میزبانی رویدادهای فصلی و موضوعی اسکو کواکس است.

وضعیت اقتصادی و تغییرات در سیاست‌های تجاری جهانی چگونه بر کسب و کار شما تأثیر گذاشته است و برای مقابله با این تغییرات چه تدابیری اندیشیده‌اید؟

سطح مشارکت در رویداد و میزان تأثیرگذاری آن در اقتصاد کشورها وابسته به سیاست‌های تجاری کشورها و تغییرات روندهای تجاری

اسکو کواکس رویدادی مرکب و زنجیره‌ای است که در سال اول، ایران میزبان آن خواهد بود. این رویداد دارای برنامه‌ها و بخش‌های متنوع و مختلفی است که موجب تمایز و بی‌نظیری آن در جهان می‌شود

ایران اسکو کواکس
بستری برای توسعه
همکاری‌های فناوریانه
و هوشمند جهانی
است. رویداد ایران
اسکو کواکس نه تنها
به عنوان یک رویداد
اقتصادی و تجاری،
بلکه به عنوان یک
فرصت ویژه برای
توسعه همکاری‌های
فناورانه و هوشمند
در سطح جهانی نیز
شناخته می‌شود

بین‌المللی است. چالش‌های جهانی، تحریم‌ها، جنگ، قوانین بین‌المللی، موضوعات فرهنگی و سیاسی در این رویداد بی‌تأثیر نخواهد بود، اما ماهیت همکاری‌های اقتصادی در این رویداد توسعه صلح و تلاش بر کاهش چالش‌های جهانی است.

به نظر شما، چه نقشی برای ایران اسکو کواکس در ایجاد زیرساخت‌های فنی و اقتصادی کشور در راستای دیجیتال‌سازی و بهبود سیستم‌های مالی و تجاری می‌تواند وجود داشته باشد؟

ایران اسکو کواکس بستری برای توسعه همکاری‌های فناوریانه و هوشمند جهانی است. رویداد ایران اسکو کواکس نه تنها به عنوان یک رویداد اقتصادی و تجاری، بلکه به عنوان یک فرصت ویژه برای توسعه همکاری‌های فناوریانه و هوشمند در سطح جهانی نیز شناخته می‌شود. این رویداد با هدف ایجاد بسترهای نوین برای توسعه تولیدات فناورانه، اشتغال‌زایی و ایجاد فرصت‌های تجاری بین کشورهای برگزار می‌شود. همچنین رویداد اسکو کواکس شامل کنفرانس‌های تخصصی، نمایشگاه‌های تجاری و نشست‌های بین‌المللی در حوزه‌های فناوری‌های نوین، اقتصاد دیجیتال و مدیریت هوشمند است. در واقع ایران اسکو کواکس به عنوان یک رویداد مشوق، روشنگر و بستر ساز برای جذب سرمایه‌گذاری‌ها در حوزه فناوریانه و نوآورانه در سطح بین‌المللی خواهد بود.

در زمینه ارتباطات بین‌المللی و تعامل با شرکای خارجی و نهادهای دولتی چه چالش‌هایی وجود دارد و چگونه این روابط را مدیریت و تقویت می‌کنید؟

نکته مهم در ارتباطات بین‌المللی این است که گاهی دولت‌ها با یکدیگر توافق همکاری در موضوعی را انجام می‌دهند، ولی زمینه ارجاع اجرای آن به بخش خصوصی وجود ندارد و اهداف و برنامه‌های مربوط به آن توافق‌ها عملی نمی‌شود. برای حضور و تثبیت در بازارهای جهانی، یافتن شرکای استراتژیک یک ضرورت است که حضور و ماندگاری در بازار هدف را تداوم می‌بخشد. توجه به فرهنگ‌ها و سلیقه‌ها و آداب مذاکرات تجاری و آشنایی با قوانین بین‌المللی و قوانین هر کشور، در سرنوشت همکاری‌های اقتصادی و تجاری نقش سرنوشت‌سازی دارد.

مهم‌ترین چالش‌ها در عرصه ارتباطات بین‌المللی، عدم تعهد به حفظ و استمرار حضور ماندگار در بازارهای ایجاد شده است. از سوی دیگر قراردادهای بدون مشورت در ارتباطات تجاری بین‌المللی، موجب خسارت‌های سنگین و یازندانی شدن افراد می‌شود.

ایران در رویداد بین‌المللی اسکو کواکس در چه سطحی میزبانی خواهد کرد و مدعوین این رویداد از چه طبقه و صنعتی خواهند بود؟

حضور شخصیت‌های برجسته جهانی در ایران اسکو کواکس یکی از ویژگی‌های این رویداد است. ایران اسکو کواکس میزبان شخصیت‌های برجسته جهانی از جمله رؤسای جمهور و نخست‌وزیران کشورهای شرکت‌کننده در صورت پذیرش میزبانی مقامات کشور خواهد بود. همچنین نمایندگانی از ۶۰ سازمان بین‌المللی صنعتی و اقتصادی مختلف جهان به صورت ویژه دعوت خواهند شد.

رویداد ایران اسکو کواکس تحت سازماندهی بنیان اسکو کواکس، با تشکیل شورای راهبری بین‌المللی و با نمایندگانی از سازمان‌های بین‌المللی، ۲۰ معاونت، ۴۰ کمیسیون و تیمی ۳۱۳ نفره از مدیران حرفه‌ای و متخصص و سایر کارکنان با رعایت پروتکل‌های بین‌المللی، دیپلماتیک، بهداشتی، تشریفاتی و ایمن، برنامه‌ریزی و اجرا می‌شود.

رویداد ایران اسکو کواکس با همکاری و مشارکت نهادها، وزارتخانه‌ها، سفارتخانه‌ها، سازمان‌ها، اتاق‌های بازرگانی، انجمن‌ها، شرکت‌های بزرگ صنعتی و تجاری، بانک‌ها، بیمه‌ها، شرکت‌های فناوری و فعال در لبه تکنولوژی و... برگزار می‌شود.

رویداد ایران اسکو کواکس در تهران، میزبان شخصیت‌های برجسته جهانی خواهد بود که از جمله آنها می‌توان به رهبران کسب و کار، اقتصاددانان و سرمایه‌گذاران، شهرداران روسای مناطق آزاد، دانشگاه‌ها، موزه‌ها، اتاق‌های بازرگانی و تشکلات، تجار و بازرگانان بزرگ، صاحبان باشگاه‌های ورزشی و مراکز هنری، مدیران، کارآفرینان، صاحبان صنعت و برند، ورزشکاران و هنرمندان فعال در عرصه‌های اقتصادی، صنعتی و تجاری و مدیران عامل ۵۰۰ شرکت برتر هر کشور و... اشاره کرد.

و سخن پایانی؟

خروج از مشکلات اقتصادی و بستر سازی برای پیشرفت اقتصادی کشور نیازمند بازنگری در ساختارها، قوانین و چارچوب‌های تعریف شده در شیوه‌های بنگاهداری اقتصادی است. نگاهی به داده‌های «فورچون» در معرفی شرکت‌های برتر نشان می‌دهد روند اقتصادی کشور ما در داور است، چرا که به جای خلق ثروت، تولید کار، پیشرفت صنعت و خدمات و... در گیر حاشیه‌های اقتصادی هستیم و یک شرکت ایرانی نداریم که جزو ۱۰ شرکت و حتی هزار شرکت برتر دنیا باشد.

ما در ایران اسکو کواکس می‌خواهیم بستری برای پیشرفت اقتصادی صنایع و بنگاه‌های اقتصادی را فراهم کنیم، تجارت و صادرات را توسعه دهیم و شرکت‌های ایرانی در همکاری با شرکت‌های بزرگ خارجی در مسیر ثروت آفرینی بین‌المللی قرار بگیرند و بازارهای جهانی، برندهای ایرانی و پتانسیل‌های صنعتی، اقتصادی و توانمندی‌های ایران در فناوری، هوش مصنوعی و... بیشتر دیده شده و شناخته شوند.

در کشور ما باید چرایی رخ‌دادنات و فساد مورد بررسی قرار بگیرد و برای چرایی عدم پیشرفت اقتصادی کشور پاسخ‌های درستی پیدا کرد. این موضوع که چه زمانی بحث‌های سیاسی نامطلوب و اختلاس‌ها تمام می‌شود، مشخص نیست؛ ولی این را می‌دانیم که فرهنگ اقتصادی ما دستخوش آسیب شده است که یک فرد در حوزه کارآفرینی، بنگاهداری و برندسازی به دام سودآوری ناشی از اختلاف ارزش دلار می‌افتد و به جامعه و محیط اقتصادی صدمه می‌زند. متأسفانه به خاطر عده‌ای سودجو به ارزش‌ها و دستاوردهای شخصیت‌ها و سازمان‌های کارآفرین و مولد ثروت با تردید نگریسته می‌شود و بنابراین باید فرهنگ اقتصادی‌مان را اعتلا دهیم.

درمندان است وقتی می‌بینیم تا شخصی در حوزه اقتصادی در ایران پیشرفت می‌کند، به فساد مالی کشیده می‌شود. سوال این است که مسبب این شرایط چیست؟ ای کاش مسئولان کشور در کنار مبارزه با فساد، برای بستر فساد که اختلاف ارزش ارز است، چاره‌سازی کنند.

بنده به تمام کارآفرینان و ثروت‌آفرینان پاکدست کشورم که بیش از ۹۹ درصد هستند، می‌گویم که انگیزه‌ها، امیدها، تلاش‌ها و دانش خود را تقویت کنند و در سایه هم‌اندیشی و رقابت سالم در اتاق‌های بازرگانی، تعاون، اصناف، تشکلات، شهرک‌های صنعتی و... خلافت‌ها به پیشرفت سازمان خود در مسیر ثروت آفرینی بپردازند و به شکستن رکوردهای سالانه توجه کنند که با پیشرفت آنها، تولید و اشتغال توسعه می‌یابد. همچنین به صادرات توجه ویژه داشته باشند و برای حضور در بازارهای جهانی گام بردارند. در همین حال با پیشرفت اقتصادی و تبدیل شدن به غول اقتصادی، تحریم‌هایی اثر می‌شوند و به اقتصاد ایران و رفاه جامعه کمک خواهد شد. هر چند مسئولان باید برای تحریم‌ها چاره‌اندیشی کنند، ولی بخش اقتصادی کشور باید بداند که هنوز برای پیشرفت اقتصادی ما در دنیا فرصت‌های زیادی وجود دارد. ■

پرونده ویژه

گفت و گوی اختصاصی با مهندس سیدرضا موچانی

در این بخش می خوانیم:

- تدوین قانون جامع گردشگری دریایی
- نوسازی ناوگان چاب‌بامشکل تامین اعتبارات مواجهه است
- ایجاد پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری برای جذب سرمایه خارجی

مدیر عامل شرکت مبتکران الکترونیک فجر اعلام کرد

ایجاد پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری برای جذب سرمایه خارجی

محمد جعفری

شرکت مبتکران الکترونیک که در سال ۱۳۹۰ تأسیس شده، در طول سال‌های فعالیت خود، پروژه‌های بسیاری مانند طراحی و تجهیز نیروگاه‌های خورشیدی، دوربین‌های مدار بسته، هوشمندسازی محیط، تامین گرمایش سازمان‌ها و نهادهای همچنین ارائه خدمات اعتباری و سرمایه‌گذاری را انجام داده است. با توجه به این موضوع با مهندس سیدرضا موجانی، مدیر عامل شرکت مبتکران الکترونیک فجر گفت‌وگویی داشتیم. وی در کارنامه خود سوابق دیگری همچون مدیریت جامعه نخبگان استان مرکزی، مربی و مشاور کارآفرینی، مدیریت کسب‌وکار، طراحی و تهیه بیزینس پلن، مشاور بازاریابی و دیجیتال مارکتینگ و مهندس واحد تحقیقات و توسعه شرکت آلومینیوم ایران را دارد. مشروح این گفت‌وگو در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

آنان شده است. آخرین مانع به مشکلات فروش مرتبط است، زیرا معمولاً فروشی موفق است که مستمر و دائم بوده و قاعده‌مند باشد.

در زمینه لیزینگ کالا و خودرو، چه استراتژی‌هایی برای مدیریت ریسک اعتباری مشتریان و جلوگیری از معوقات مالی در پیش گرفته‌اید؟

در این راستا مهم‌ترین ابزار مورد استفاده ماضمانت است؛ به‌طوری که مشتریان در ابتدا اعتبار سنجی شده و بعد از تعیین درجه اعتباری لازم، باید یک یا دو ضامن معرفی کنند. در بخش خودرو نیز سند خودرو تا پایان قرارداد و تسویه کامل در رهن شرکت باقی می‌ماند و چنانچه مشتری به‌طور کامل تسویه کند، سند در اختیار او قرار خواهد گرفت.

در ارائه خدمات مشاوره مالی و سرمایه‌گذاری، از چه ابزارهایی برای تحلیل و اعتبار سنجی طرح‌های سرمایه‌پذیر استفاده می‌کنید و چه عواملی برای تعیین‌کننده است؟

ما چند ابزار اعتبار سنجی داریم که از جمله آن سامانه اعتباریتواست که متصل به بانک مرکزی بوده و از این بانک مجوز دارد، بر این اساس تمام جزئیات رفتاری مشتریان را اعلام می‌کند و مطابق با آن می‌توان به مسایل مشتری در رابطه با موضوعاتی مانند چک برگشتی، معوقات، ضمانت، وام‌های دریافتی و... پی برد. همچنین در این سامانه، مدارک شغلی و مستندات درآمدی مشتری به‌منظور تعیین میزان تسهیلات پرداختی به آنها مشخص است.

چه تفاوت‌هایی بین کوچینگ کسب‌وکار و مشاوره سنتی قائل هستید و شرکت شما چگونه این تفاوت را در عمل اجرایی کند؟

اساساً بیزینس سنتی به این صورت است که مشاور مربوطه صرفاً مساله را حل کرده و اگر صاحب کسب‌وکار با مشکل دیگری مواجه شود، باید مجدداً مراجعه کند، اما در کوچینگ کسب‌وکار اینطور نیست و فرد را که از همه لحاظ با مهارت، با دانش، پخته و دارای قدرت حل مساله است، تربیت می‌کند.



با توجه به تجربه شما در بیزینس کوچینگ، مهم‌ترین مانع ذهنی یا ساختاری که در کسب‌وکارهای ایرانی مشاهده کرده‌اید، چیست و شرکت شما چگونه به رفع آن کمک می‌کند؟

مانع اول در این زمینه در حوزه شناختی است. بدین معنی که فرد بدون شناخت و کسب تجربه کسب‌وکاری را انتخاب می‌کند و در خصوص چالش‌های آن کسب‌وکار مانند فرآیند فروش، تهیه بیزینس پلن، ابزارهای لازم و... چیزی نمی‌داند. مانع دوم فقدان مهارت است، درحالی که در یک کسب‌وکار هم مهارت و هم دانش اهمیت دارد و در راهاندازی یک کسب‌وکار باید دانش تئوری و تجربی را به‌صورت توانمند در اختیار داشت. مانع بعدی کسب اعتبار و بودجه است که برای شروع هر کسب‌وکاری لازم و ضروری به نظر می‌رسد، از این رو برای راهاندازی هر کسب‌وکاری لازم است ابعاد، حجم و میزان سرمایه کافی برای آن و حتی چگونگی تامین سرمایه در نظر گرفته شود. مانع دیگر به مسایل مالیاتی برمی‌گردد، به‌طوری که بخشی از درگیری ذهنی عمده افراد فعال در حوزه کسب‌وکار، مشکلات مالیاتی است که باعث ترس و دغدغه فراوان برای



به منظور توسعه
مکران فعالیت‌های
بسیاری در قسمت
بین‌المللی انجام
شده که هدف از
آن تبدیل سواحل
مکران به یک مقصد
گردشگری دریایی
و خوراکی جذاب و
رقابتی در سواحل
مناطق بین‌المللی
است

مهم‌ترین چالش، قوانین محدودکننده بانک مرکزی در اعطای مجوز و موارد مشابه است. نکته دیگر رقابتی بودن بازار است. به هر حال مارقایی داریم که باید با ارایه خدمات نوین در رقابت با آنها جایگاه خوبی پیدا کنیم.

**در چشم‌انداز ۵ سال آینده، شرکت مبتکران الکترونیک
فجر را در کجایمی بینید و چه اقدامات استراتژیکی برای
رسیدن به آن هدف در دستور کار دارید؟**

یکی از اقدامات ما این است که هلدینگ مبتکران را در سطح بین‌المللی مطرح کرده و آن را به یک برند بین‌المللی تبدیل کنیم. همچنین بناداریم که در همه استان‌ها شعبه فعال دایر کرده و تمامی خدمات مالی، اعتباری و سرمایه‌گذاری را همگام با پلتفرم‌های مالی و اعتباری در سطح جهانی ارایه دهیم. همچنین ایجاد گزیننه‌های جذاب سرمایه‌گذاری، ایجاد پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری در راستای جذب سرمایه‌های خارجی به منظور حمایت از طرح‌های ایرانی و مشارکت در پروژه‌ها و طرح‌های کارآفرینانه، ایجاد پلتفرم در حوزه صادرات، واردات و خدمات مالی و اعتباری، همگام با فناوری‌های نوین جهانی و... از دیگر برنامه‌ها است. ■

در حوزه لیزینگ محصول، چه نوع خدماتی بیشترین تقاضا را داشته‌اند و چه مدل درآمدی برای این خدمات در نظر گرفته‌اید؟

بیشترین حجم تقاضای ما در حوزه گوشی موبایل و خودرو است. از آنجایی که خودرو گران‌تر است، درآمد بالایی را نیز به خود اختصاص داده است.

آیا شرکت شما برای ورود به فین‌تک یا توسعه ابزارهای دیجیتال در زمینه لیزینگ یا مشاوره مالی برنامه‌ای دارد؟ اگر بله، در چه مرحله‌ای از اجراست؟

شرکت مادر بدو ورود به انجمن فین‌تک است و برای شرکت طراحی سایت و اختصاص یک اپلیکیشن در نظر گرفته است که امسال از آن رونمایی می‌شود. علاوه بر این، مقرر شده که شعبات این شرکت نیز در سراسر کشور توسعه پیدا کرده و نمایندگی آن دایر شود.

مهم‌ترین چالش این شرکت در تعامل با نهادهای نظارتی یا قانون‌گذار در بخش مالی و سرمایه‌گذاری چیست و چه پیشنهادی برای بهبود دارد؟



مدیرکل چاپ و نشر وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی

نوسازی ناوگان چاپ با مشکل تامین اعتبارات مواجه است

عارف فغانی

این روزها صنعت چاپ با فرسودگی ناوگان خود دست و پنجه نرم می‌کند؛ مشکلی که از ۱۰ سال پیش خودنمایی کرد و حالا تبدیل به یک معضل شده است و هم تولید داخل و هم بازارهای اندک صادراتی را تهدید می‌کند. با چند برابر شدن نرخ ارز در ۱۰ سال گذشته دست صاحبان این صنعت از ماشین آلات خارجی کوتاه شده است. مقرون به صرفه نبودن سرمایه‌گذاری چند میلیون یورویی برای واردات یک دستگاه چاپ از یک سو و تحریم‌ها از سوی دیگر، موجب شده تا پیش از گذشته شاهد فرسودگی دستگاه‌های صنعت چاپ در کشور باشیم. فرسودگی ناوگان چاپ، موضوعی است که عباس زارع، مدیرکل چاپ و نشر وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی هم به آن اشاره می‌کند. آنچه در ادامه از نظر تان می‌گذرد، به گفت‌وگوی ما با این مقام مسئول اختصاص دارد.

مادر حوزه چاپ با دو بخش کاملاً مجزا مواجه هستیم؛ یک بخش فرهنگی که تولیدات آن در حوزه کتاب، رسانه و مطبوعات قرار دارد و یک بخش صنعتی که به صنایع بسته‌بندی مربوط می‌شود. این دو حوزه هیچ‌گونه تضادی با یکدیگر ندارند و ما با حمایت‌هایی که از واحدهای چاپی انجام می‌دهیم، می‌توانیم در هر دو حوزه به فعالیت بپردازیم. هر چند حوزه فعالیت این دو بخش تقریباً از هم جداست، در بخش فرهنگی بیشتر دستگاه‌های چاپ افست و دیجیتال مدنظر قرار دارد و در حوزه صنعتی و بسته‌بندی، بیشتر دستگاه‌های افست، فلکسو و هلیوم مورد استفاده قرار می‌گیرد. به نظر من حوزه فرهنگی و حوزه تجاری، هر دو به مثابه دو بال یک پرنده هستند که برای ارتقا و تعیین سرنوشت این حوزه بسیار ارزشمند و ضروری شمرده می‌شوند.

آیا حمایت‌های فعلی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، از حوزه نشر متمرکز بر تهران است یا به عدالت فرهنگی در استان‌ها نیز توجه شده است؟

در حوزه نشر یا چاپ، حمایت‌های این وزارتخانه در زمینه اعتبارات و تسهیلات به صورت متمرکز صورت نمی‌گیرد و این اعتبارات به شکل استانی اختصاص می‌یابد. استانداران اعتباراتی را برای ادارات کل ارشاد استان هادر نظر می‌گیرند، اما این اعتبارات به شکل ارتباطات قطره‌چکانی و اندک انجام می‌شود که نمی‌تواند پاسخگوی نیازهای صنعت چاپ باشد. در برخی استان‌ها، ممکن است کل اعتبار تخصیص یافته حتی برای یک چاپخانه نیز کافی نباشد.

شما در یکی از سخنرانی‌های خود از «هوشمندسازی زنجیره چاپ» سخن گفتید. لطفاً توضیح دهید که قرار است این هوشمندسازی در کدام مراحل اجرا شود و در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارد؟

هوشمندسازی صرفاً محدود به حوزه چاپ نیست؛ در بسیاری از حوزه‌ها، هوش مصنوعی نقش مهمی ایفا کرده و صنعت چاپ نیز از این قاعده



شما پیش‌تر بر اهمیت نوسازی ناوگان چاپ کشور تاکید کرده‌اید. از نظر شما، مهم‌ترین مانع تحقق این هدف چیست؟

نوسازی ناوگان چاپ یکی از مشکلات اصلی ماست و بحث اعتبارات و تسهیلات برای چاپخانه‌ها یکی از چالش‌های جدی در این زمینه به شمار می‌آید. ارتباط وزارت ارشاد با این حوزه، جنبه فرهنگی دارد و از همین رو حوزه چاپ به عنوان یک صنعت دیده نشده است. با این حال ما پیگیر هستیم که بتوانیم با ایجاد یک خط اعتباری مجزا یا از طریق اعتباراتی که از بانک مرکزی یا بانک‌های عامل دریافت می‌کنیم، برخی از چاپخانه‌هایی که این ظرفیت را دارند، در به‌روزرسانی ناوگان ماشین آلات خود مورد حمایت قرار دهیم و در تولید نیازمندی‌های داخلی از این واحدها بهره‌برداری کنیم.

با توجه به تاکید شما بر تولید محتوای فاخر، چگونه می‌توان توازن بین تولید تجاری (برای سودآوری) و تولید فرهنگی (برای غنای فرهنگی) را برقرار کرد؟

مستثنا نیست. به‌ویژه در مراحل پیش از چاپ و به‌خصوص در طراحی کارهای گرافیکی، هوش مصنوعی کمک قابل توجهی ارائه داده است. همچنین در بخش‌های مرتبط با چاپ، به‌ویژه در زمینه کنترل کیفیت، هوش مصنوعی می‌تواند نقش موثری ایفا کند. اگر هوشمندسازی را به‌طور جدی در دستور کار قرار دهیم، به‌ویژه در حوزه بسته‌بندی و بخش صادرات، می‌توانیم از لحاظ ارتقای کیفیت گام‌های بسیار موثری برداریم.

اگر فرض کنیم امروز یک چاپخانه دار کوچک به شما مراجعه کند و از مشکلات مربوط به بیمه، مجوز، کاغذ و انرژی شکایت کند، چه مسیری را به او پیشنهاد می‌دهید و خودتان شخصا چه کاری می‌توانید برای او انجام دهید؟

چاپخانه‌ها با مشکلات متعددی مواجه هستند که بخش عمده‌ای از آن‌ها به مسایل مربوط به بیمه و مالیات بر ارزش افزوده بازمی‌گردد. ریشه این مشکلات، فقدان اطلاع‌رسانی کافی به واحدهای چاپی در خصوص قوانین موجود است. در صورتی که این واحدها از قوانین مطلع باشند، می‌توانند فعالیت‌های خود را بر اساس این قوانین به‌درستی و با سهولت انجام دهند. مادر حال تسهیل این قوانین برای آن‌ها هستیم و مجموعه‌ای از این موارد را در قالب یک بسته فرهنگی تهیه می‌کنیم تا در اختیار تمامی چاپخانه‌ها قرار بگیرد. این بسته شامل مجموعه قوانین مربوط به حوزه‌های مختلف از جمله شهرداری‌ها، بیمه، مالیات و ارزش افزوده خواهد بود. اعتقاد ما بر این است که با آشنایی و اشراف کامل به این قوانین، چاپخانه‌ها می‌توانند تصمیم‌گیری، مدیریت و برنامه‌ریزی بهتری داشته باشند.

در دنیای امروز که نشر دیجیتال به سرعت در حال گسترش است، آیا آینده صنعت چاپ فیزیکی را در معرض تهدید می‌دانید یا فرصت؟

هم‌اکنون چاپ یا نشر دیجیتال به شدت در حال گسترش است، اما این توسعه هیچ‌گونه منافاتی با فعالیت‌های صنایع چاپ مادر حوزه بسته‌بندی ندارد. موضوعات مربوط به حوزه بسته‌بندی، کاملاً مکانیکی بوده و ماشین‌آلات مورد استفاده در این حوزه نیز از نوع مکانیکی هستند که البته به‌صورت هوشمندسازی شده فعالیت می‌کنند. در این زمینه چاپ‌هایی مانند چاپ افست، چاپ فلکسو و چاپ هلیوگراور استفاده می‌شود. چاپ دیجیتال عمدتاً برای کارهایی با تیراژ محدود کاربرد دارد، در حالی که برای چاپ‌هایی با تیراژ بالا، کیفیت‌های خاص و چاپ‌های بیش از چهار رنگ، همچنان همان سیستم‌هایی که پیش‌تر اشاره شد، مورد استفاده قرار می‌گیرد.

اگر قرار بود صرفاً سه مشکل کلیدی صنعت چاپ را در یک میز ملی با رئیس جمهور مطرح کنید، کدام موارد را انتخاب می‌کردید و چرا؟

یکی از مشکلات اصلی به‌روز نبودن ناوگان ماشین‌آلات در حوزه چاپ است که این موضوع آسیب زیادی وارد کرده و به‌ویژه در حوزه صادرات، اثرات منفی قابل توجهی به همراه داشته است. نکته دوم مربوط به تسهیلات است؛ ارائه تسهیلات با کارمزد پایین برای این حوزه یک ضرورت محسوب می‌شود. نکته سوم نیز مربوط به مساله انرژی و بی‌ثباتی

قیمت مواد اولیه‌ای نظیر کاغذ، مرکب و زینک است که در این حوزه بسیار آزاردهنده محسوب می‌شود. به نظر می‌رسد اگر به این جمع‌بندی برسیم که با حمایت از صنعت چاپ، به‌ویژه در حوزه بسته‌بندی، می‌توانیم پیشرفت شگرفی را رقم بزنیم، در بخش صادرات، افزایش ارزش افزوده و کمک به توسعه صادرات غیرنفتی تأثیر چشمگیری خواهیم داشت. این حمایت می‌تواند به عنوان یک سرمایه‌گذاری بلندمدت در نظر گرفته شود؛ سرمایه‌گذاری‌ای که سودآوری فراوانی برای کشور خواهد داشت.

برخی از فعالان چاپ و نشر از فقدان ارتباط موثر با وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی گلایه دارند. شما چه کانال مستقیمی برای شنیدن صدای صنف فراهم کرده‌اید که شخصاً آن را رصد می‌کنید؟

ما سعی کرده‌ایم ارتباط نزدیک و موثری با تمامی واحدهای صنفی برقرار کنیم. جلساتی را با اتحادیه برگزار کرده‌ایم و به دوستان نیز اعلام کرده‌ایم که در اتاق به روی همه تشکل‌ها و اتحادیه‌ها باز است. ممکن است نتوانیم به‌طور مستقیم در خدمت همه چاپخانه‌ها باشیم، اما با اتحادیه‌ها، شرکت‌های تعاونی و انجمن‌هایی که به عنوان نمایندگان این بخش فعالیت می‌کنند، به‌طور کامل در ارتباط هستیم و مشکلات صنف را بر مجموعه این تشکل‌ها از طریق رؤسای اتحادیه‌ها دریافت می‌کنیم و با همکاری این اتحادیه‌ها تلاش می‌کنیم تا مسایل موجود را برطرف کنیم.

و سخن پایانی؟

نکته آخر این است که باید به یک جمع‌بندی مشخص برسیم مبنی بر اینکه صنعت چاپ، صنعت پنجم جهان به‌شمار می‌آید و گردش مالی آن در جهان به ۱۲۰۰ میلیارد دلار می‌رسد. با این حال، ما سهم ناچیزی از این حوزه داریم. باید تمام توان خود را به کار بگیریم تا حداقل در سه سال آینده به خودکفایی نسبی در تولید محصولات چاپی برسیم. به عبارتی، در گام نخست باید کشور را از نظر تأمین نیازمندی‌های محصولات چاپی بی‌نیاز کنیم. در سال گذشته، ۴۶ هزار تن واردات محصولات چاپی به کشور انجام شد که آمار بسیار بالایی است. این میزان واردات را باید با سرمایه‌گذاری صحیح، راهنمایی سرمایه‌گذاران و هدایت چاپخانه‌هایی که در این حوزه فعالیت می‌کنند، کاهش دهیم. باید از طریق تغییر روش و تغییر خط تولید، به سمتی برویم که خلأهای موجود در کشور که اکنون نیز کاملاً برای ما مشخص است، برطرف شود.

برخی از بخش‌ها در حال حاضر به صادرات نیز مشغول هستند؛ مانند تولید پاکت‌های چندلایه، قوطی‌هایی که نیاز داخلی را تأمین می‌کنند و برخی محصولات سلولزی که در صنعت پوشاک کاربرد دارند. در این حوزه‌ها آمار بالایی از واردات وجود دارد، این در حالی است که در مواردی مانند فویل‌های آلومینیومی، توان تولید داخلی وجود ندارد. بنابراین باید با هم‌افزایی و حمایت دولت، این واحدها را در داخل کشور مستقر کنیم و به سمتی حرکت کنیم که در چند سال آینده به خودکفایی در زمینه نیازمندی‌های چاپی برسیم. ■

چاپخانه‌ها
با مشکلات
متعددی مواجه
هستند که بخش
عمده‌ای از آن‌ها
به مسایل مربوط
به بیمه و مالیات
بر ارزش افزوده
باز می‌گردد. ریشه
این مشکلات، فقدان
اطلاع‌رسانی کافی
به واحدهای چاپی
در خصوص قوانین
موجود است

رییس تسهیل گری گردشگری و سرمایه گذاری دریایی و خوراکی خبر داد

تدوین قانون جامع گردشگری دریایی

مهدیه شهسواری

جذب سرمایه گذاری داخلی و خارجی نقش بسزایی در تحرک بخشی به اقتصاد و پویایی و توسعه آن دارد و موجب ارتقای سطح زندگی مردم می شود و از همین رو مقوله سرمایه گذاری همواره مورد توجه ویژه قرار دارد. در این میان، جذب سرمایه برای سواحل دریاها از اهمیت بسیاری برخوردار است. با بهسازی برای سواحل دریاها و جذب سرمایه گذاری های جدید به منظور توسعه امکانات زیرساختی آن در جهت ارائه خدمات رفاهی، می توان گردشگران بسیاری را از داخل و خارج از کشور جذب و به تبع آن مشاغل زیادی را ایجاد کرد، اما این اقدام نیازمند همکاری دلسوزانه دولت با نهادهای و بخش خصوصی و تسهیل قوانین مرتبط است. با توجه به این موضوع به سراغ آلاله صمدی، رییس تسهیل گری گردشگری و سرمایه گذاری دریایی و خوراکی رفتیم و گفت و گویی با وی داشتیم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می گذرد.

اکوسیستم و اکوتوریسم گردشگری پایدار، آداب و رسوم غنی منطقه بومی و... هم از دیگر مزیت های گردشگری منطقه است.

در حال حاضر چه چالش های حقوقی و ساختاری در مسیر صدور مجوزها و هماهنگی بین نهادهای مختلف برای توسعه گردشگری دریایی در مکران وجود دارد و چه راهکارهایی را برای رفع این موانع پیشنهاد می دهید؟

از جمله چالش های موجود صدور مجوز، قوانین و مقررات متضاد یا متوازی و تعدد نهادهای متولی است که موجب کندگی در صدور مجوزها خواهد شد. اجرای هر یک از قوانین پروسه زیادی دارد که هزینه های زمانی و مالی زیادی را به سرمایه گذار تحمیل کرده و انگیزه او را از میان می برند. عدم شفافیت در اطلاعات، پیچیدگی در صدور مجوزهای کسب و کار، مشکل در تعیین کاربری اراضی ساحلی، عدم هماهنگی بین نهادهای مختلف، کمبود زیرساخت های لازم مانند اسکله ها و بنادر تفریحی و عدم رسیدگی به اکوسیستم های دریایی از دیگر مشکلات است که در راستای آن لازم است به تدوین قانون جامع گردشگری دریایی پرداخت تا وظایف و اختیارات هر یک از دستگاه ها را به صورت شفاف و مشخص در اختیار سرمایه گذار گذاشت. از دیگر راهکارها ایجاد پنجره واحد صدور مجوزها است، بدین صورت که سازمان های متمرکز بتوانند در اسرع وقت مجوز را در اختیار سرمایه گذاران قرار دهند. شفاف سازی قوانین و مقررات، تسهیل فرآیند تبدیل اراضی ساحلی و ملی به گردشگری، تقویت هماهنگی بین نهادهای مختلف با ایجاد کمیته هماهنگ کننده این نهادها با بخش خصوصی برای حل اختلافات، جذب مشارکت جوامع محلی، توسعه زیرساخت های دریایی و آموزش و توانمندسازی نیروهای انسانی هم از دیگر راهکارها است.

با توجه به تاکید بر توسعه گردشگری دریایی در سواحل مکران، چه برنامه هایی برای راه اندازی خطوط گردشگری دریایی و همکاری با سازمان های مرتبط در دست اقدام است؟

در این راستا تدوین طرح های گردشگری مکران، راه اندازی خطوط



با توجه به موقعیت استراتژیک سواحل مکران، مهم ترین مزیت های رقابتی این منطقه برای جذب سرمایه گذاری در حوزه گردشگری دریایی و خوراک چیست و چگونه می توان از این مزیت ها، بهره برداری موثر کرد؟

مزیت های بسیاری در بهشت گمشده ایران یعنی مکران وجود دارد که هر کدام از آن قابلیت سرمایه گذاری و پیشرفت دارد. از جمله موقعیت جغرافیایی و دسترسی این منطقه به آب های آزاد دریای عمان و اقیانوس هند است که می تواند به دروازه ای برای تجارت و گردشگری بین المللی تبدیل شود. همچنین با بهره برداری از حوزه های بنادر و زیرساخت های حمل و نقل دریایی می توان خط تولید کشتیرانی و گردشگری در دریای بین المللی ایجاد کرد یا در کنار آن به جذب سرمایه گذاران در بخش صنایع مربوط به حمل و نقل دریایی و لجستیک پرداخت. تنوع زیستی دریایی و جاذبه های طبیعی از جمله بکر بودن دریای عمان و پدیده های زمین شناسی مانند کوه های مریخی و... یکی دیگر از جذابیت های این منطقه است. گردشگران طبیعت هم می توانند در این منطقه حضور پیدا کرده و از مزیت های غواصی و گردش های دریایی بهره بگیرند. توسعه

گردشگری دریایی، تعیین مسیرها، شناورها و خدمات قابل ارایه و... در دستور کار قرار گرفته است. با این حال اقداماتی مانند جذب سرمایه گذاران و اعطای مشوق های لازم به آنها، توسعه زیرساخت های اسکله و بندری، شناسایی نقاط جذب و دارای پتانسیل های گردشگری در سواحل مکران، بازاریابی و تبلیغات مناسب از جمله اقدامات تاثیر گذار است. متأسفانه تبلیغات گسترده و مناسبی در زمینه سرمایه گذاری صورت نگرفته و به همین دلیل بخش تسهیل گری گردشگری در حال انجام اقداماتی در این زمینه است که به زودی اجرا می شود. مورد دیگر همکاری با سازمان های مربوطه از جمله سازمان بنادر و حمل و نقل دریایی، سازمان میراث فرهنگی و گردشگری، سازمان حفظ محیط زیست، نیروهای دریایی ارتش جمهوری اسلامی و استانداری سیستان و بلوچستان است که در این میان نیروی دریایی و نیروی هوایی ارتش با ما در توسعه بنادر همکاری داشته اند. البته وزارت میراث فرهنگی و گردشگری و جوامع محلی نیز اعلام آمادگی برای همکاری کرده اند و در حال بازسازی و فرآیند اصولی بازسازی بنادر هستند.

با توجه به سرمایه گذاری ۵۰ میلیون یورویی شرکت هواپیمایی ماهان در تور یسم در یایی مکران، چه اقداماتی برای تسهیل این سرمایه گذاری ها و حمایت از سرمایه گذاران انجام شده است؟

انتقال تجربه با دعوت از مدیران، برگزاری همایش ها و جلسات، استفاده از شبکه های ارتباطی ماهان، اجرای کمپین تبلیغاتی در داخل و خارج به منظور معرفی جاذبه های گردشگری، حضور شرکت ماهان در نمایشگاه های بین المللی گردشگری و معرفی مکران به عنوان سرمایه گذاری و مقصد گردشگری، تدوین استراتژی برند برای مکران، ایجاد شبکه های ارتباطی بین کارفرما و سرمایه گذاران حوزه گردشگری دریایی از جمله راهکارهای توسعه است. امید است با سرمایه گذاری شرکت مکران بتوان تور یسم دریایی و گردشگران بیشتری را جذب کرد.

با توجه به برنامه جذب ۲۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری بخش خصوصی در سواحل مکران، چه اقداماتی برای تسهیل این سرمایه گذاری ها و حمایت از سرمایه گذاران انجام شده است؟

در این راستا می توان بازاریابی و تبلیغات منحصر به فردی را انجام داد. از دیگر اقدامات مشابه، برگزاری همایش ها و نمایشگاه ها، حمایت از حقوق سرمایه گذاران، حل و فصل سریع اختلافات آنها، تامین امنیت سرمایه گذاران، توسعه زیرساختی و ارتباطی، تعیین ارزش پایدار، توسعه زیرساخت های حمل و نقل و... از جمله موارد کمک کننده برای جذب سرمایه گذاران به منظور توسعه زیرساخت ها است.

در راستای توسعه گردشگری در سواحل مکران، چه زیرساخت هایی در نقاط اصلی توریستی مانند کنارک، چابهار و گواتر ایجاد شده و چه برنامه هایی برای توسعه بیشتر این زیرساخت ها وجود دارد؟

از جمله اقدامات انجام شده تأسیس فرودگاه کنارک است که با قرارداد تهاتری که با پایگاه دهم شکاری انجام شده، قرار است توسعه زیرساختی و بهینه سازی آن صورت بگیرد تا باعث افزایش ظرفیت مسافر و ارتقای سطح ایمنی پرواز شود. در حال حاضر احداث فرودگاه بین المللی چابهار با هدف تبدیل این شهر به قطب گردشگری در دستور کار قرار دارد. شایان ذکر است که هم اکنون تنها فرودگاه پروازی مکران، فرودگاه کنارک است که مقرر شده قسمتی از آن که در اختیار ارتش است، در اختیار منطقه

آزاد قرار داده شود. توسعه بندر چابهار با هدف افزایش ظرفیت تخلیه و بارگیری کالا، آرایه خدمات گردشگری، توسعه و بهسازی جاده ها، احداث بزرگراه کنارک، ساخت هتل ها و اقامتگاه ها با جاذبه های بین المللی، توسعه اقامتگاه های بومگردی، تعیین اقامت و احداث اقامتگاه های جدید، توسعه فضای سبز و مراکز تفریحی، تجهیز سواحل، توسعه زیرساخت های دریایی، اسکله های غواصی، برگزاری همایش ها و رویدادهای گردشگری، بهسازی فرهنگ گردشگری، احداث هتل ها و مراکز جدید و... از دیگر اقدامات اثربخش است که در این زمینه کمک بخش خواهد بود.

در زمینه توسعه گردشگری دریایی در سواحل مکران، چه اقداماتی برای رونق این صنعت و جذب گردشگران داخلی و خارجی انجام شده است؟

به منظور توسعه مکران فعالیت های بسیاری در قسمت بین المللی انجام شده که هدف از آن تبدیل سواحل مکران به یک مقصد گردشگری دریایی و خوراکی جذاب و رقابتی در سواحل مناطق بین المللی است. از جمله اقدامات صورت گرفته در نمایشگاه اکسیو، انجام مذاکرات با سرمایه گذاران زیادی است تا با همکاری کشورهای مالزی، تاجیکستان، گرجستان، روسیه، ترکیه، چین حوزه خلیج، عمان، بحرین، قطر و عراق یک همایش با موضوع سرمایه گذاری در مکران داشته باشیم. ایجاد و توسعه آموزش های نیروی انسانی با عنوان راهنمای گردشگری، از دیگر برنامه های توسعه گردشگری بین المللی است. علاوه بر این توانمندسازی جوامع محلی به زبان های بین المللی، همکاری آژانس های معتبر و دارای مجوز، برگزاری جشنواره ها و رویدادهای دریایی، معرفی فرهنگ و آداب و رسوم محلی در جذب گردشگر بین الملل بسیار جذاب است. در نمایشگاه های مختلف به خصوص اکسیو و منطقه آزاد چابهار نیز به معرفی جذابیت های گردشگری پرداخته شده که لازم است از بابت آن از جناب کدخدا رییس گردشگری منطقه آزاد و دکتر اربابی که دغدغه اصلی آنها توسعه گردشگری است، تشکر کنم.

در راستای احیای گردشگری خوراک در سواحل مکران، چه برنامه هایی برای معرفی غذاهای محلی و جذب گردشگران علاقه مندی به تجربه های غذایی در دست انجام است؟

به این منظور قرار است تا برنامه های مختلفی اجرا شود که از جمله آن برگزاری جشنواره ملی غذا و غذاهای بین المللی است که ترکیبی از غذاهای دریایی مکران با غذای بین المللی بوده و در این راستا می توان هم خوراک محلی را به کشورها معرفی کرد و هم سمت وسوی بین المللی را وارد عرصه کرد. طبیعتاً مزاج همه توریست ها و گردشگران داخلی و خارجی با غذاهای محلی سازگار نیست، از این رو همزمان با معرفی غذاهای بین المللی باید پذیرای این غذاها هم باشیم. به عنوان مثال می توان برای تهیه این غذاها از مواد غذایی دریایی بکر و ناب استفاده کرد. سواحل مکران دارای پتانسیل بسیاری برای کشت و برداشت خوراکی ها و میوه های استوایی است که می توان اینها را در کشور معرفی کرد و باعث ارتقای پرورش و کشت آن شد. از همین جا تمام سرمایه گذاران بخش خصوصی دعوت می کنم که به بهشت گمشده کشور با دید بازتری نگاه کنند. بنده در مقابل سرمایه گذاران واقعی که قصد سرمایه گذاری واقعی را دارند، سر تعظیم فرو می آورم. امید است روزی برسد که این بهشت گمشده به آوازه بین المللی برسد. ■

به منظور توسعه مکران فعالیت های بسیاری در قسمت بین المللی انجام شده که هدف از آن تبدیل سواحل مکران به یک مقصد گردشگری دریایی و خوراکی جذاب و رقابتی در سواحل مناطق بین المللی است



تسهیلگری گردشگری و سرمایه‌گذاری
دریایی و خوراکی



تلفن: ۰۹۳۶۹۴۴۶۸۶۳ فکس: ۰۵۴۳۵۳۸۳۱۲۴

اینستاگرام: @dr_a.samadi

آدرس: کنارک، خیابان شهید مهدوی، ساختمان گردشگری طبقه سوم

دنیای معدن



در این بخش می خوانیم:

- بابک مس ایرانیان پیشرو در صنعت مس
- ثبت ۵ رکورد بی سابقه تولید در فولاد خراسان
- گام بلند جهان فولاد سیرجان در رشد ۲۲ درصدی تولید



سارا نظری

میانگین جهانی عیار سنگ آهن حدود ۴۸ درصد است، اما این عدد در ذخایر منطقه گهرز مین به بیش از ۵۳ درصد می‌رسد. با دارا بودن این ویژگی، گهرز مین در زنجیره تأمین فولاد در جایگاه ویژه‌ای از نظر استراتژیک قرار گرفته است؛ به طوری که سهم منطقه گل گهر در تولید سنگ آهن کشور بین ۳۰ تا ۴۰ درصد برآورد می‌شود

۳۴

ماشاد: دنیای سرمایه گذاری
فروردین ۱۴۰۴ • شماره ۱۰۱

در مجمع عمومی عادی سالیانه مطرح شد

۱۴۰۳؛ سالی درخشان و پرسود برای گهرز مین

سال بود که این میزان به ۴۲ میلیون تن در سال ۱۴۰۳ رسید. در بخش سنگ و دانه بندی نیز میزان تولید به ۵ میلیون تن افزایش، از ۲۳ میلیون تن به ۲۸ میلیون تن رسیده است.

مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی گهرز مین در ادامه افزود: همچنین میزان تولید کنسانتره در سال ۱۴۰۱ بالغ بر ۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تن بود که در سال ۱۴۰۳ به ۸ میلیون تن افزایش یافت و هدف گذاری برای سال جاری نیز دستیابی به ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تن است.

به گفته محیاپور، میزان تولید گندله نیز از ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تن به ۶ میلیون و ۵۶۰ هزار تن رسیده و پیش بینی ها حاکی از آن است که تا پایان امسال حداقل ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار تن از این محصول تولید شود.

وی در عین حال با اشاره به اهمیت پایداری در تولید، تاکید کرد که با وجود محدودیت های تأمین انرژی در سطح کشور، تولید در گهرز مین بدون افت ادامه پیدا کرد که یکی از دستاوردهای مهم شرکت در سال گذشته محسوب می‌شود.

افزایش ۴۰ درصدی سود خالص

محیاپور در ادامه به عملکرد مالی شرکت اشاره کرد و گفت: با وجود افزایش هزینه ها، سود ناخالص ۱۳ درصد، سود عملیاتی ۱۴ درصد و سود خالص نسبت به سال گذشته ۴۰ درصد رشد داشته است.

وی با اشاره به توسعه خطوط تولید و ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی اظهار داشت: فروش سرانه به ازای هر نفر با افزایش ۳۰ درصدی همراه بود که نتیجه مستقیم گسترش فعالیت ها و بهره‌گیری بهینه از نیروی کار متخصص است.

جلوگیری از خروج ۲۱ میلیون یورو ارز

مدیر عامل شرکت گهرز مین، یکی از اقدامات مهم این شرکت در سال گذشته را طراحی و ساخت دستگاه ۱۵۰ تنی در داخل کشور دانست و عنوان کرد که با بهره‌مندی از آن، از خروج حداقل ۲۱ میلیون یورو ارز جلوگیری خواهد شد.

به گفته محیاپور، این دستگاه با هزینه‌ای بالغ بر ۲۰ میلیارد تومان برای شرکت تولید شده و تاکنون بیش از ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است.

وی با اشاره به اینکه در راستای توسعه فعالیت های معدنی در منطقه سیستان، تاکنون بیش از ۴۸ قرارداد در حوزه های مرتبط به امضا رسیده است، گفت: پروژه حمل مواد معدنی می‌تواند حداقل ۲۵ درصد از هزینه های حمل را کاهش داده و بهره‌وری را تا ۵۰ درصد افزایش دهد. ضمن اینکه به میزان ذخایر موجود، احتمال حفاری را تا عمق ۷۰۰ متر افزایش می‌دهد.

به دنبال برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت معدنی و صنعتی گهرز مین برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۳ مشخص شد که این شرکت سالی طلایی را پشت گذاشته؛ به طوری که افزایش ۳۸ درصدی درآمد و ۱۸ درصدی سود خالص را رقم زده است.

به گزارش «دنیای سرمایه گذاری»، مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت معدنی و صنعتی گهرز مین برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۳ در هتل المپیک تهران برگزار شد. این مجمع که با حضور هیات مدیره، سهامداران، حسابرسان مستقل و بازرسان قانونی برگزار شد، به بررسی عملکرد شرکت در سال مالی گذشته و ارائه راهکارهایی برای توسعه و پیشرفت در سال های آینده پرداخت.

در جریان برگزاری این مجمع، محمد محیاپور مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی گهرز مین به ارائه گزارشی جامع از عملکرد این مجموعه در سال مالی ۱۴۰۳ پرداخت.

محیاپور ضمن ابراز خرسندی از محقق شدن رسالتی که سهامداران بر دوش این شرکت گذاشته اند، گفت: در دو دهه گذشته سرمایه شرکت از ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان به ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در سال ۱۴۰۲ افزایش یافت؛ رشدی چشمگیر که نتیجه اعتماد سهامداران و تلاش مجموعه مدیریتی و کارکنان شرکت بوده است.

وی همچنین به زیرساخت های فعلی و ذخایر معدنی «گهرز مین» اشاره و تصریح کرد: در حال حاضر این شرکت دارای یک کارخانه گندله سازی با ظرفیت ۵ میلیون تن، کارخانه خردایش با ظرفیت ۱۵ میلیون تن و معدن شماره ۳ با ذخیره بیش از ۶۴۰ میلیون تن سنگ آهن است.

محیاپور در ادامه افزود: میانگین جهانی عیار سنگ آهن حدود ۴۸ درصد است، اما این عدد در ذخایر منطقه گهرز مین به بیش از ۵۳ درصد می‌رسد. با دارا بودن این ویژگی، گهرز مین در زنجیره تأمین فولاد در جایگاه ویژه‌ای از نظر استراتژیک قرار گرفته است؛ به طوری که سهم منطقه گل گهر در تولید سنگ آهن کشور بین ۳۰ تا ۴۰ درصد برآورد می‌شود.

وی با اشاره به وضعیت شرکت گهرز مین در بازار سرمایه اظهار داشت: بر اساس گزارش شرکت، تبه بندی اعتباری در پایان سال ۱۴۰۲، گهرز مین موفق به دریافت تبه بلندمدت A شد. همچنین این شرکت در میان شرکت های فراپورسی، تبه نخست شفافیت اطلاعات را به خود اختصاص داده که بیانگر اعتبار بالا و وثایت عملکرد آن در بازار سرمایه است.

عملکرد تولیدی مثبت گهرز مین در چهار سال اخیر

محیاپور عملکرد تولیدی شرکت در چهار سال اخیر را مثبت ارزیابی کرد و گفت: میزان تولید این مجموعه در سال ۱۴۰۱ بالغ بر ۳۳ میلیون تن در

آن طور که محیاپور می گوید، این پروژه برای نخستین بار در کشور اجرا می شود و تاکنون حدود ۲۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. وی همچنین از توافقات صورت گرفته با وزارت صمت در زمینه احداث نیروگاه خورشیدی خبر داد و تصریح کرد: در گفتگو با معاون وزیر صمت، مقرر شد بخشی از هزینه احداث نیروگاه خورشیدی به عنوان حقوق دولتی محاسبه نشده و جزو هزینه های جاری شرکت در نظر گرفته شود.

راه اندازی یک شرکت تخصصی در حوزه معدن کاری

محیاپور در بخش دیگری از سخنان خود به راه اندازی یک شرکت تخصصی در حوزه معدن کاری اشاره و تصریح کرد: این شرکت جهت مدیریت مستقل پروژه ها و کاهش هزینه ها و با تصویب مجمع عمومی تأسیس شده است. این در حالی است که هزینه های معدن کاری تا ۱۰ هزار میلیارد تومان برآورد می شود و بنابراین، این اقدام راهبردی نقش مهمی در تسریع پروژه ها و کاهش وابستگی به پیمانکاران ایفا می کند. وی به تلاش های صورت گرفته برای رفع مشکلات کاری و موضوعات مرتبط با اعتصابات اشاره کرد و گفت: تولید در بخش معدن کاری افزایش یافته و برآوردها حاکی از کاهش ۲۰ درصد هزینه های بهره برداری در این حوزه است.

مدیرعامل شرکت گهر زمین به همکاری موفق با شرکت فولاد مشیر بردسیر اشاره کرد و گفت: سهام این شرکت در سال گذشته توسط شرکت خریداری شده و در حوزه تأمین مواد اولیه، یکی از محصولات استراتژیک از نوع آهن اسفنجی با قیمتی معادل ۱۱ درصد کمتر از نرخ کارشناسی خریداری شد. این محصول در فصل زمستان و با قیمت سال گذشته تهیه و در تابستان مورد استفاده قرار گرفت که علاوه بر ارزش افزوده اقتصادی، امکان استفاده بهینه از زیرساخت های انرژی کارخانه احیاء را فراهم ساخت.

افزایش سرمایه؛ گامی استراتژیک برای آینده

یکی از موضوعات کلیدی این مجمع، تصمیمات مربوط به افزایش سرمایه شرکت بود. پس از بررسی های لازم، هیات مدیره و سهامداران شرکت به افزایش سرمایه در دو مرحله ۷۵ همت به ۱۱ همت و سپس به ۱۵ همت موافقت کردند. این تصمیم در راستای تقویت ساختار مالی شرکت و تأمین منابع لازم برای توسعه پروژه ها و افزایش رقابت پذیری شرکت در بازار داخلی و بین المللی اتخاذ شد.

محیاپور در این زمینه اعلام کرد که افزایش سرمایه نه تنها به بهبود توان مالی شرکت کمک خواهد کرد، بلکه امکان اجرای پروژه های بزرگ و ایجاد ارزش افزوده بالا را فراهم خواهد آورد. به گفته وی، این افزایش سرمایه، نه تنها برای تقویت وضعیت مالی شرکت ضروری است، بلکه این امکان را برای گهر زمین فراهم می کند که در پروژه های توسعه ای و استراتژیک بزرگ تری سرمایه گذاری کند.

دستاوردهای برجسته در سال ۱۴۰۳

مدیرعامل گهر زمین همچنین با اشاره به دستاوردهای شرکت در سال مالی ۱۴۰۳ گفت: یکی از مهم ترین دستاوردهای این سال، افزایش ۳۸ درصدی در آمد عملیاتی نسبت به سال گذشته بود؛ به طوری که درآمد عملیاتی شرکت از ۳۰ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۱ به بیش از ۵۲ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۳ افزایش یافته است. علاوه بر این، سود خالص

شرکت نیز بارشد ۱۸ درصدی از ۱۱۰۷ هزار میلیارد تومان به ۱۴۰۴ هزار میلیارد تومان رسید.

محیاپور به افزایش میزان تولید از ۳۳ میلیون تن در سال ۱۴۰۱ به ۴۲ میلیون تن در سال ۱۴۰۳ اشاره و تصریح کرد: این رشد چشمگیر تولید ناشی از تلاش های مستمر شرکت در افزایش بهره وری و بهبود فرآیندهای تولیدی بود.

وی در عین حال با اشاره به چالش مهم ناترازی انرژی در سال گذشته، کاهش برخی اقلام فروش راناشی از تبدیل بخشی از تولیدات به مصرف داخلی در قالب زنجیره ارزش دانست.

مدیرعامل گهر زمین در بخش دیگری از سخنان خود به پروژه های مهم شرکت اشاره کرد. وی پروژه هایی مانند آبیگری از باطله های کنسانتره، اکتشافات در پهنه های جبال بارز زاهدان و جیرفت و پروژه های توسعه ای مجتمع زاهدان را به عنوان اولویت های اصلی شرکت در سال ۱۴۰۴ معرفی کرد.

محیاپور همچنین از پیشرفت ۹۰ درصدی پروژه ساخت دستگاه دامپتراک ۱۵۰ تنی ساخت داخل خبر داد و گفت: با همکاری ۱۸ شرکت دانش بنیان، از خروج ۲۱ میلیون یورو ارزش جلودگیری شده است. این دستگاه که به زودی وارد مدار خواهد شد، نمونه ای از توانمندی های داخلی در بومی سازی تجهیزات مورد نیاز صنعت معدن است.

سیاست های راهبردی و چشم انداز آینده

محیاپور در ادامه در تشریح سیاست های راهبردی این شرکت برای سال های آتی اظهار داشت: توسعه متوازن زنجیره ارزش، جذب سرمایه گذاری های داخلی و خارجی، تمرکز بر اکتشافات و تکمیل پروژه های ارزش افزوده از اولویت های اصلی گهر زمین است.

وی همچنین بر اهمیت شفافیت مالی و ارتقای بهره وری منابع انسانی تأکید کرد و گفت: این رویکردها به شرکت کمک خواهند کرد تا در آینده ای نزدیک به یکی از بازیگران اصلی و رقابتی در بازار معدن تبدیل شود.

مدیرعامل گهر زمین با اشاره به موفقیت های قابل توجه این شرکت در حوزه مسئولیت های اجتماعی خاطر نشان کرد: این شرکت در دو سال اخیر ۱۰۰ میلیارد تومان تعهدات مسئولیت اجتماعی خود را تحقق بخشیده است و این اقدامات در راستای حمایت از جامعه و توسعه پایدار منطقه ای انجام شده است.

تصویب افزایش سرمایه و ادامه مسیر موفقیت آمیز

در پایان مجمع عمومی عادی، تصمیمات مربوط به افزایش سرمایه شرکت به تصویب رسید. افزایش سرمایه شرکت در دو مرحله به مبلغ ۱۵ همت، به طور رسمی توسط هیات مدیره و سهامداران تصویب شد. این تصمیمات، جهشی بزرگ در مسیر رشد و توسعه شرکت به شمار می روند و گامی استراتژیک برای تقویت توان رقابتی و اجرایی شرکت در بازارهای داخلی و جهانی محسوب می شوند.

گفتنی است، گزارش مالی سال ۱۴۰۳ که شامل بررسی صورت های مالی و آمار عملکردی شرکت بود، پس از بررسی های لازم به تصویب هیات مدیره و سهامداران رسید. ■

یکی از مهم ترین دستاوردهای این سال، افزایش ۳۸ درصدی درآمد عملیاتی نسبت به سال گذشته بود؛ به طوری که درآمد عملیاتی شرکت از ۳۰ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۱ به بیش از ۵۲ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۳ افزایش یافته است



وزارت صنعت، معدن و تجارت

در فروردین ۱۴۰۴ صورت گرفت؛

ثبت ۵ رکورد بی سابقه تولید در فولاد خراسان

عرفان فغانی

به این ترتیب باید گفت که مجتمع فولاد خراسان بار دیگر با تکیه بر سرمایه گذاری برای تولید و بهره گیری از نیروی انسانی متعهد، افق روشنی را پیش روی صنعت فولاد شرق ایران ترسیم کرده است.

سه رکورد روزانه تولید در فروردین جابه جاشد

مجتمع فولاد خراسان، به عنوان بزرگ ترین تولید کننده محصولات فولادی در شرق کشور، در نخستین ماه از سال ۱۴۰۴ تاکنون موفق شده سه رکورد مهم تولید روزانه را در بخش های مختلف صنعتی خود ارتقا دهد.

جوان بخت، مدیر عامل فولاد خراسان با بیان اینکه عملکرد درخشان همکاران در سال جدید حاکی از انگیزه و تعهد بالای سرمایه های انسانی برای خلق موفقیت در سال ۱۴۰۴ است، افزود: عزم همه بخش های شرکت برای تحقق اهداف تولیدی در سالی که به نام سرمایه گذاری برای تولید مزین شده، جدی است.

۸ فروردین / تولید ۲۳۷۵ تن میلگرد مقطع ۲۰

تلاش گران ناحیه نورد مجتمع، در هشتمین روز از سال نو و واپسین روزهای ماه رمضان موفق شدند رشد ۱۴ تنی رانسیب به رکورد قبلی ثبت نموده و با تولید ۲ هزار و ۳۷۵ تن میلگرد (مقطع ۲۰)، رکورد تازه ای در تولید این محصول به جای بگذارند. این دستاورد در حالی ثبت شد که پیش از آن، حداکثر تولید روزانه این مقطع فولادی کمتر از این میزان بود و اکنون با ۱۴ تن افزایش، نصاب جدیدی در ظرفیت تولید ترسیم شده است.

۱۴ فروردین / تولید ۸۶۰۰ تن گندله

افزایش ۵۰ تنی تولید روزانه نسبت به رکورد قبلی

روز ۱۴ فروردین ۱۴۰۴ نیز واحد گندله سازی مجتمع با دستیابی به تولید ۸ هزار و ۶۰۰ تن گندله در یک روز، توانست رکورد پیشین خود را ۵۰ تن افزایش دهد. به گفته فضیلتی، معاون بهره برداری شرکت، این موفقیت در سایه به کارگیری رویکردهای نوین بهره برداری، مدیریت انرژی و بهینه سازی فرآیندها رقم خورد.

۲۶ فروردین / تولید ۲۴۱۹ تن شمش فولادی در ناحیه ۲

افزایش ۷۱ تنی نسبت به رکورد قبلی

کارکنان ناحیه ۲ فولاد سازی نیز در تاریخ ۲۶ فروردین ۱۴۰۴ با ثبت رکورد تولید ۲ هزار و ۴۱۹ تن شمش فولادی، توانسته اند رکورد روزانه تولید شمش خود را ۷۱ تن افزایش دهند. این دستاورد چشمگیر نشان دهنده عملکرد یکپارچه و توانمند مجموعه در مواجهه با چالش های تولیدی، از جمله محدودیت های انرژی و فشارهای عملیاتی است.

این رکوردهای پی در پی در آغاز سال نو، نویدبخش سالی پر بار و افتخار آمیز برای مجتمع فولاد خراسان است؛ سالی که با همدلی، تخصص و پشتکار کارکنان، می تواند نقطه عطفی در کارنامه تولیدی این شرکت باشد. ■

مجتمع فولاد خراسان در فروردین ماه سال جاری، ۵ رکورد بی سابقه تولید را به ثبت رساند و شروع پر قدرتی را در آغاز سال ۱۴۰۴ رقم زد.

به گزارش «دنیای سرمایه گذاری»، کارکنان این شرکت در نخستین ماه سال سرمایه گذاری برای تولید موفق شدند ۵ رکورد ماهانه تولید را در نواحی گندله سازی، احیای مستقیم و فولاد سازی جابه جا کنند. این دستاورد کم سابقه، نمایانگر همدلی، تخصص و اراده محکم خانواده بزرگ فولاد خراسان در مسیر تحقق اهداف کلان تولید ملی است.

در همین رابطه، طهمورث جوان بخت، مدیر عامل مجتمع فولاد خراسان، ضمن تقدیر از تلاش تمامی کارکنان این مجموعه گفت: این رکورد شکنی های هم زمان در سه حلقه اصلی تولید، نتیجه همت والای کارکنان، برنامه ریزی دقیق مدیریت و حمایت های بی دریغ سهامداران است. خوشحالم از این که خانواده بزرگ فولاد خراسان با روحیه ای پویا و خستگی ناپذیر، به رغم تمامی چالش ها، بار دیگر نشانی از تعهد و توانمندی خود را به نمایش درآورد.

جوان بخت در ادامه افزود: امید دارم با اتکال به الطاف الهی و تکیه بر سرمایه های انسانی توانمند، مسیر شکوفایی و جهش تولید را ادامه دهیم. فرشید فضیلتی، معاون بهره برداری مجتمع نیز اقدامات فنی و پشتیبانی را کلید موفقیت دانست و اظهار داشت: در ناحیه گندله سازی، تولید ماهانه به ۲۳۰ هزار و ۱۲۴ تن رسید که ۳ هزار و ۱۶۹ تن نسبت به رکورد قبلی افزایش داشته است. در این حوزه، تعمیرات پیشگیرانه و بهینه سازی مستمر فرآیندها نقش اساسی ایفا کرد.

فضیلتی ادامه داد: مجموع تولید آهن اسفنجی در دو واحد احیای مستقیم با ثبت ۱۴۷ هزار و ۵۱۴ تن، یک هزار و ۵۱۹ تن رشد را تجربه کرد و واحد احیای مستقیم شماره ۲ نیز با ۷۶ هزار و ۴۹۳ تن تولید، رکورد قبلی را یک هزار و ۶۹۱ تن ارتقا داد.

وی عنوان کرد: در بخش فولاد سازی، مجموع تولید شمش در دو واحد به ۱۱۲ هزار و ۸۲۹ تن رسید که یک هزار و ۶۶۷ تن نسبت به ماه گذشته بیشتر بود. همچنین واحد شماره ۲ فولاد سازی با ۶۱ هزار و ۸۳۸ تن تولید، ۴ هزار و ۵۴۰ تن افزایش را ثبت کرد.

مجتمع فولاد خراسان، به عنوان بزرگ ترین تولید کننده محصولات فولادی در شرق کشور، در نخستین ماه از سال ۱۴۰۴ تاکنون موفق شده سه رکورد مهم تولید روزانه را در بخش های مختلف صنعتی خود ارتقا دهد



در سال ۱۴۰۳ عملیاتی شد

گام بلند جهان فولاد سیرجان در رشد ۲۲ درصدی تولید

مهدیه شهسواری



درصدی و در تولید میلگرد با افزایش ۲۲ درصدی نسبت به سال قبل همراه بود.

در حوزه فروش هم حجم کل فروش این شرکت ۴۱ درصد جهش داشت و فروش میلگرد نیز رشدی ۲۴ درصدی را تجربه کرد.

کارخانه احیای مستقیم شماره ۲ با ظرفیت یک میلیون و ۵۰ هزار تن در سال، با حضور رییس جمهور دکتر پزشکیان افتتاح شد و پروژه پیشران ملی مگامدول آهن اسفنجی با ظرفیت یک میلیون و ۷۶۰ هزار تن در روزهای پایانی سال به مرحله تولید آزمایشی رسید و با راه اندازی کارخانه صنایع مفتول بکسل پارس که توسط وزیر صمت دکتر اتابک افتتاح شد، شرکت جهان فولاد نقش خود را در زنجیره ارزش فولاد بیش از پیش توسعه داد.

علاوه بر این، شرکت جهان فولاد موفق شد ۹۲ کورد کمی و کیفی را به ثبت برساند و عنوان بزرگترین تولیدکننده و تأمین کننده میلگرد ساختمانی کشور را به خود اختصاص دهد.

جهان فولاد سیرجان در جهت پشتیبانی از طرح های فعلی و آتی شرکت اقدام به سرمایه گذاری و اجرای زیرساخت های انرژی (آب، برق و گاز) با اعتباری بالغ بر ۷۰ همت کرد تا شرایط تأمین پایدار انرژی برق و گاز مورد نیاز فعالیت های شرکت فراهم شود.

همچنین نشان ملی واحد نمونه صنعتی توسط رییس جمهور وقت، شهید آیت الله ریسی به شرکت جهان فولاد سیرجان اعطا شد و این شرکت به عنوان واحد نمونه ملی معرفی شد.

علاوه بر این، دکتر مسعود پزشکیان، رییس جمهور، با اهدای لوح تقدیر به مدیر عامل این شرکت، از دستاوردهای آن تقدیر به عمل آورد.

همچنین جهان فولاد سیرجان توانست در دومین سال حضور خود در جایزه ملی تعالی سازمانی، تقدیرنامه ۳ ستاره را دریافت کند و در زمینه بهینه سازی مصرف انرژی، موفق به کسب دو ستاره ملی بهره وری انرژی شد.

شرکت جهان فولاد سیرجان با تمرکز بر جهش تولید و نگاهی بلندمدت به توسعه و سرمایه گذاری در صنعت فولاد کشور، به یکی از بازیگران اصلی بازار فولاد تبدیل شده است و مسیر خود را برای دستاوردهای درخشان تر در سال های آینده هموار کرده است. ■

آمار و ارقام حاکی از جهش معنادار تولید و فروش جهان فولاد سیرجان در فروردین ماه ۱۴۰۴ است.

به گزارش «دنیای سرمایه گذاری»، شرکت جهان فولاد سیرجان در نخستین ماه سال جاری توانست با جهش معنادار تولید و فروش، عملکردی قابل توجه را به ثبت برساند. این شرکت در فروردین امسال موفق به ثبت جهش ۴۷ درصدی تولید و ۸۵ درصدی حجم فروش محصولات خود نسبت به ماه مشابه سال قبل شد.

مجموع تولیدات شرکت جهان فولاد سیرجان در فروردین ماه سال جاری به ۳۲۶ هزار و ۸۸۵ تن رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۴۷ درصد افزایش داشته است.

در حوزه فروش نیز، جهان فولاد سیرجان موفق شد در مجموع ۱۲۴ هزار و ۳۵۹ تن از محصولات خود را به فروش برساند که نشان از جهش ۸۵ درصدی نسبت به فروردین سال گذشته دارد.

رشد تولید این شرکت، به ویژه در بخش آهن اسفنجی کاملاً مشهود بوده و با ثبت ۱۹۰ هزار و ۶۳۲ تن، جهش ۱۰۷ درصدی را در فروردین امسال نسبت به ماه مشابه سال گذشته تجربه کرده است. در بخش شمش فولادی نیز میزان تولید جهان فولاد سیرجان با ۸ درصد افزایش به ۹۲ هزار و ۷۲ تن در فروردین امسال رسیده است.

درآمد حاصل از فروش محصولات جهان فولاد سیرجان نیز ۲ هزار و ۸۱۰ میلیارد تومان در نخستین ماه سال جاری بوده که نسبت به فروردین سال قبل ۹۳ درصد افزایش یافته است.

همزمان با این جهش ها در حوزه تولید و فروش، ر کوردهای عملیاتی قابل توجهی نیز در سطح شرکت جهان فولاد سیرجان در فروردین ماه امسال به ثبت رسیده است. از جمله، می توان به ر کورد روزانه تولید شمش در تاریخ ۶ فروردین و ر کورد حمل و بارگیری محصولات در ۱۵ فروردین اشاره کرد. در پایان فروردین ماه نیز انبار اختصاصی گمرک این شرکت افتتاح شد. همچنین، کارکنان کارخانه بربکت موفق به ثبت ر کورد تولید ماهانه شدند و سامانه هوشمند برش بیلت داغ نیز به بهره برداری رسید تا پیشگامی جهان فولاد سیرجان در هوشمندسازی خطوط تولید در عمل به اثبات برسد.

رشد ۲۲ درصدی تولید و جهش ۴۱ درصدی فروش

شرکت جهان فولاد سیرجان در سال ۱۴۰۳ توانست با رشد ۲۲ درصدی در حجم کل تولیدات، میزان تولیدات خود را به ۲ میلیون و ۵۹۶ هزار و ۶۸۵ تن برساند.

در بخش تولید آهن اسفنجی نیز جهان فولاد سیرجان با جهشی ۴۳

مجموع تولیدات
شرکت جهان
فولاد سیرجان در
فروردین ماه سال
جاری به ۳۲۶ هزار
و ۸۸۵ تن رسید
که نسبت به مدت
مشابه سال قبل،
۴۷ درصد افزایش
داشته است





سارا نظری

بابک مس ایرانیان پیشرو در صنعت مس

این شرکت با به کارگیری امکانات فوق، توانسته است محصولات لوله مسی خود را با بالاترین کیفیت روز دنیا تولید کرده و در همین راستا موفق به اخذ گواهی CE از موسسه TUV NORD آلمان شده است. همچنین با رعایت کلیه استانداردهای مدیریت کیفی، ایمنی و محیط زیستی موفق به اخذ گواهی ISO 9001, ISO 14001, ISO 18001 و استاندارد HSE-MS از موسسه SGS ایران شده است. از دیگر پروژه‌های راه‌اندازی شده، کارخانه تولید کاتد مس (بیولیچینگ) با ظرفیت تولید ۵ هزار تن در سال کاتد مس با گرید (A LME) است. در واقع بزرگترین واحد تولید مس جهان به روش بیوتانک لیچینگ توسط شرکت بابک مس ایرانیان با ظرفیت اسمی ۵ هزار تن مس کاتدی در ۲۳ کیلومتری شمال شهرستان شهر بابک در استان کرمان بهره‌برداری شد. مطالعات آزمایشگاهی، پایلوت و طراحی بخش فرایندی آن توسط شرکت‌های کانادایی صورت گرفته است. در این روش تولید کاتد مس با استفاده از میکروارگانیزم‌های گرمادوست و از طریق انحلال کنسانتره مس سولفیدی در محلول اسیدی صورت می‌پذیرد. در ادامه با استفاده از روش مرسوم استخراج حلالی و الکترووینینگ، مس باکیفیت گرید A بورس فلزات لندن (LME) (با خلوص ۹۹/۹۹۵ درصد) تحت استاندارد (ASTM B115 2016) تولید می‌شود.

افتتاح فاز اول توسعه بخش پایلوت واحد (R&D)

یکی دیگر از اقدامات اخیر شرکت بابک مس ایرانیان، افتتاح فاز اول توسعه بخش پایلوت واحد تحقیق و توسعه (R&D) است. تحقیق و توسعه (R&D) تنها یک بخش در سازمان نیست؛ یک استراتژی حیاتی برای بقا و رشد در دنیای رقابتی امروز است. این واحد، قلب نوآوری است؛ جایی که ایده‌ها به فناوری تبدیل می‌شوند. R&D هزینه‌های فرایندی را کاهش، بهره‌وری را افزایش و مسئولیت‌پذیری در برابر محیط زیست، آیندگان و منابع انرژی را به تصویر می‌کشد. قطعاً بدون R&D، صنعت در تکرار گذشته باقی می‌ماند. در همین راستا شرکت بابک مس ایرانیان تلاش کرده تا با سرمایه‌گذاری در این زمینه و راه‌اندازی واحد R&D، سهم خود در آینده بازار فلزات را گسترش دهد.

تجهیزات نصب شده در این واحد نه تنها توانایی پاسخگویی به چالش‌های فرایندی از معدن تا محصول فلزی را دارد، بلکه بتانسیل تبدیل شدن به مرکز تحقیقات بیولیچینگ را به این مجموعه می‌دهد.

کارخانه تولید لوله مسی با ظرفیت ۱۲ هزار تن در سال و کارخانه تولید کاتد مس (بیولیچینگ) با ظرفیت تولید ۵ هزار تن در سال، از جمله پروژه‌های اتمام یافته شرکت بابک مس ایرانیان است. شرکت بابک مس ایرانیان از زیرمجموعه‌های شرکت مادر تخصصی (هلدینگ) توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه میدکو (سهامی عام) است که جهت سرمایه‌گذاری در صنعت مس در سال ۱۳۸۹ تأسیس شد. سرمایه‌تثبیت شده فعلی شرکت بالغ بر ۹ هزار میلیارد ریال برآورد می‌شود. زمینه فعالیت این شرکت با محوریت معدن و صنایع مس است که عمده این فعالیت‌ها شامل پی‌جویی، اکتشافات، طراحی، تجهیز و استخراج از معادن مس، ایجاد، راه‌اندازی و بهره‌برداری کارخانه‌های فرآوری مس و واحدهای مربوطه، انجام عملیات فرآوری مس با روش‌های مختلف و احداث واحدهای مربوطه و صنایع وابسته و توسعه هر چه بیشتر و بهینه صنعت مس می‌شود.

همچنین انجام هر گونه عملیات پیمانکاری مشتمل بر مشاوره، پیمان مدیریت، ارائه خدمات مهندسی در داخل و خارج از کشور که مرتبط با معدن و صنایع باشد، از دیگر فعالیت‌های بابک مس ایرانیان به شمار می‌آید. انجام کلیه فعالیت‌های بازرگانی اعم از خرید و فروش کالاهای وارداتی و صادراتی مجاز، تجهیزات، محصولات، مواد و مصالح مربوط به معدن و صنایع معدنی و مشارکت و سرمایه‌گذاری در سایر شرکت‌ها و مؤسسات مرتبط از طریق خرید و یا به‌عنوان سهامدار، جزو سایر فعالیت‌های این شرکت محسوب می‌شود.

پروژه در دست احداث شرکت مذکور نیز کارخانه تغلیظ معدن چاه فیروزه است که تاکنون ۳۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و ظرفیت آن، ۱۰۱ هزار تن در سال کنسانتره مس با عیار ۲۵ درصد است.

کارخانه‌های راه‌اندازی شده

یکی از کارخانه‌های راه‌اندازی شده، کارخانه تولید لوله مسی با ظرفیت ۱۲ هزار تن در سال است. شرکت بابک مس ایرانیان، در این کارخانه از جدیدترین تکنولوژی روز دنیا در تولید لوله مسی به روش CAST & DRAW (چهارمین خط راه‌اندازی شده در دنیا) و پیشرفته‌ترین تکنولوژی تولید کاتد در دنیا به روش تانک باولیچینگ (اولین خط راه‌اندازی شده به این روش در دنیا) در تولید محصولات خود استفاده کرده است تا گامی بلند در راستای استقلال و آبادانی ایران بردارد.

یکی از کارخانه‌های راه‌اندازی شده، کارخانه تولید لوله مسی با ظرفیت ۱۲ هزار تن در سال است. شرکت بابک مس ایرانیان، در این کارخانه از جدیدترین تکنولوژی روز دنیا در تولید لوله مسی به روش CAST & DRAW (چهارمین خط راه‌اندازی شده در دنیا) و پیشرفته‌ترین تکنولوژی تولید کاتد در دنیا به روش تانک باولیچینگ (اولین خط راه‌اندازی شده به این روش در دنیا) در تولید محصولات خود استفاده کرده است

با حضور رییس جمهور صورت گرفت؛

انتخاب گروه کاری توسعه آهن و فولاد گل گهر به عنوان «گروه کار نمونه ملی»

المیرا اکرمی



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر، سازمانی سرآمد، تکمیل کننده زنجیره تولید در منطقه گل گهر و عرضه کننده محصولات فولادی در مسیر خلق ارزش های ماندگار برای تمامی ذینفعان است که در آینده نزدیک به تولید رقابتی محصولات فولادی، جذب و هدایت سرمایه ها و حمایت مؤثر از صنایع پایین دستی خواهد رسید

موفق شد با افزایش ۹۴۸ هزار و ۶۶۹ تن در تولید محصول، نسبت به سال ۱۴۰۲ رشد ۳۲ درصدی را رقم بزند.

ارتقای کیفی محصول نیز مورد توجه این شرکت بوده؛ به طوری که شاخص بهبود کیفیت محصول تولیدی MD در سال گذشته نسبت به یک سال قبل از ۹۱/۶ به ۹۱/۷ رسیده است.

علاوه بر این، شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در ۱۴۰۳ با رشد ۲۶ درصدی فروش نسبت به سال ۱۴۰۲، کارنامه خود را پر بارتر کرد.

همچنین این شرکت در همین بازه زمانی نسبت به مدت مشابه، ۴۴ درصد رشد درآمدی، ۹۰ درصد رشد عرضه محصول در بورس و به عنوان بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور، ۲۵ درصد در سهم خود از کل عرضه در بورس کشور رشد داشته است.

برنامه های توسعه در شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در سال ۱۳۹۱ در منطقه صنعتی گل گهر واقع در ۵۵ کیلومتری شهرستان سیرجان تأسیس شد. مأموریت شرکت تولید ۳/۷ میلیون تن آهن اسفنجی به روش میدرکس و ۳ میلیون تن فولاد به روش اسلب نازک و نورد ورق گرم جهت تولید انواع ورق های کیفی و تجاری است.

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر سازمانی سرآمد، تکمیل کننده زنجیره تولید در منطقه گل گهر و عرضه کننده محصولات فولادی در مسیر خلق ارزش های ماندگار برای تمامی ذینفعان است که در آینده نزدیک به تولید رقابتی محصولات فولادی، جذب و هدایت سرمایه ها و حمایت مؤثر از صنایع پایین دستی خواهد رسید.

چشم انداز شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر، تکمیل زنجیره فولادسازی و رسیدن به تولید سالیانه ۶ میلیون تن آهن اسفنجی، ۳ میلیون تن اسلب ضخیم و ۱/۵ میلیون تن محصولات نهایی با ارزش افزوده بالاست. مطابق این چشم انداز، طرح بزرگ احداث کارخانه فولادسازی، به عنوان بزرگترین پروژه به همراه تعدادی از پروژه های مرتبط با این طرح در حال اجراست.

ویژگی بارز طرح احداث کارخانه فولادسازی، استفاده از آهن اسفنجی به صورت گرم و با دمای ۶۵۰ درجه سانتی گراد است که در واحدهای مجاور تولید می شود و به دو کوره قوس الکتریکی شارژ می شود. مذاب تولید شده پس از فرآیند ذوب و عملیات متالورژیکی، توسط ماشین ریخته گری به اسلب ضخیم تبدیل می شود. ■

در ارزیابی وزارت کار، گروه کاری شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر به عنوان «گروه کار نمونه ملی» انتخاب شد و با حضور مسعود پز شکیان، رییس جمهور مورد تقدیر و تجلیل قرار گرفت.

به گزارش «دنیای سرمایه گذاری»، در سی و ششمین جشنواره ملی امتنان از نخبگان کار و تولید، گروه کاری شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر به عنوان «گروه کار نمونه ملی» انتخاب و توسط رییس جمهور تجلیل شد. در این آیین که به مناسبت هفته کار و کارگر و با حضور رییس جمهور، وزیر کار و مسئولان کشوری برگزار شد، شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر با طرح «توسعه و بومی سازی سیستم جامع اطلاعاتی تخصصی حوزه فولاد» به عنوان «گروه کار نمونه ملی» در بخش خدمات انتخاب شد و از احمدعلی عتیقی، به عنوان سرگروه این تیم و معاون توسعه مدیریت و سرمایه انسانی شرکت و نیز سایر اعضای این گروه تقدیر به عمل آمد.

گفتنی است، جشنواره ملی امتنان از کارگران نخبه، گروه های کار و واحدهای نمونه با هدف اصلی شناسایی خلاقیت ها و نوآوری های جامعه کار و تولید، تقویت فرهنگ کار از طریق معرفی نیروی کار برتر، هر ساله برگزار می شود.

در جریان این رویداد، طرح ها و پروژه کارگروه ها پس از ثبت نام و ارزیابی، توسط تیم های خبره از سوی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در مرحله استانی و کشوری ارزیابی، بازدید میدانی و داوری شده و در نهایت گروه های ملی کار انتخاب شدند.

لازم به ذکر است، امسال بیش از ۳۷ هزار نفر در قالب نخبگان کارگری و گروه های کار در جشنواره امتنان شرکت کردند.

رشد ۳۲ درصدی تولید و ۲۶ درصدی فروش

همچنین خبر دیگری از شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر حاکی از آن است که در سال ۱۴۰۳ نسبت به سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۳۲ درصد رشد تولید، ۲۶ درصد رشد فروش و ۷۰ درصد کورد کمی و کیفی تولید، حمل، بارگیری و فروش رقم خورده است.

این شرکت در راستای تحقق شعار سال، با همت کارکنان پرتلاش و پیمانکاران و علی رغم محدودیت های اعمال شده در مصرف حامل های انرژی، در سال گذشته مجموعاً ۷۰ درصد شامل ۵۳ درصد تولید روزانه و ماهانه همراه با ارتقای سطح کیفی محصول، ۵ درصد کورد حمل، بارگیری و فروش و ۱۲ درصد پایدار در بخش های مختلف به ثبت رساند.

همچنین در سال ۱۴۰۳ شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در مجموع ۳ میلیون و ۹۱۰ هزار و ۹۴۲ تن آهن اسفنجی تولید کرد و به این ترتیب

در سال گذشته رخ داد

درخشش صبانور در تولید گندله و کنسانتره

نمونه نادری



صبانور

وی در ادامه افزود: بی شک حل چالش‌های محیط زیستی تکلیفی بر عهده عموم فعالان معدنی و صنعتی کشور است و معتقدیم پیاده‌سازی راهکارهای کاهش اثرات مخرب بر محیط زیست در تعامل مؤثر با نهادهای مرتبط و همراهی مسئولان ذی ربط امکان پذیر خواهد بود. مدیرعامل صبانور تصریح کرد: بر این باوریم که لازمه توسعه پایدار توجه به تمامی شاخص‌ها و استانداردهای محیط زیستی است و بر این اعتقاد راسخ هستیم.

نقش کلیدی شرکت صبانور در اقتصاد استان همدان

بازدیداستاندار همدان از شرکت صبانور از دیگر رویدادهای قابل توجه این مجموعه است. دکتر ملانوری، استاندار همدان به همراه دکتر رنجبر زاده نماینده مردم اسدآباد، مهندس نظری دوست فرماندار این شهرستان و جمعی از مدیران استان و شهرستان اسدآباد از واحدهای فعال و پروژه‌های در حال اجرای شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور از جمله واحد گندله‌سازی و ذوب آهن غرب بازدید کردند.

در این بازدید استاندار همدان با ابراز رضایت از عملکرد این مجموعه معدنی و صنعتی، بر ضرورت حمایت جدی از پروژه‌های معدنی و صنعتی استان و طرح‌های در حال توسعه صبانور به ویژه در سال سرمایه گذاری برای تولید تاکید کرد.

دکتر ملانوری همچنین با اذعان بر نقش کلیدی شرکت صبانور در زنجیره تأمین فولاد تصریح کرد: فعالیت‌های شرکت صبانور نه تنها به تقویت اقتصاد استان منجر شده است، بلکه گامی مؤثر در جهت توسعه و اشتغال‌زایی پایدار برداشته است.

در این بازدید که با هدف بررسی فعالیت‌های معدنی و صنعتی صبانور و ظرفیت‌های توسعه‌ای و روند بهره‌برداری از ذخایر معدنی این شرکت انجام شد، دکتر ضیایی مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور گزارشی از آخرین وضعیت پیشرفت طرح‌های توسعه، برنامه‌های تولید و نیازهای پشتیبانی ارائه کرد.

همچنین مدیران و مسئولان حاضر در بازدید، با تاکید بر ضرورت رفع موانع تولید و توسعه و ایجاد زمینه‌های سرعت بخشی برای سرمایه گذاری در بخش معدن، آمادگی خود را به منظور تسهیل مسیر رشد شرکت‌های صنعتی استان از جمله صبانور اعلام کردند.

گفتنی است، شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور از جمله شرکت‌های فعال و مؤثر در حوزه استخراج و فرآوری سنگ آهن و تولید گندله است که سهم قابل توجهی در تأمین مواد اولیه و محصولات فولادی در غرب کشور و توسعه صنعتی این منطقه بر عهده دارد. ■

عملکرد شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در سال ۱۴۰۳ حاکی از رشد ۱۲ درصدی تولیدات این مجموعه است.

به گزارش «دنیای سرمایه گذاری»، شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور، جزییات عملکرد سال گذشته خود را در قالبی گزارشی در سامانه کدال بورس منتشر کرد.

صبانور که با نام بورسی کنور در بورس تهران حضور دارد، در گزارش ارسالی خود به سامانه کدال بورس، جزییات تولید، فروش و درآمدزایی خود را در سال ۱۴۰۳ اعلام کرده است.

بر اساس اعلام کنور، تولید این شرکت در سال گذشته به بیش از ۲ میلیون و ۳۹۰ هزار تن رسیده است که در مقایسه با سال ۱۴۰۲، این شرکت موفق شده حدود ۱۲ درصد به تولید خود اضافه کند.

عملکرد تولید و فروش شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در سال ۱۴۰۳ بیانگر آن است که بالغ بر ۴۷۲ هزار و ۲۱۳ تن گندله و یک میلیون و ۵۶۷ هزار و ۶۸۲ تن کنسانتره تولید کرده است.

اما سال گذشته صبانور بالغ بر یک میلیون و ۵۰۴ هزار تن محصول را به فروش رسانده است و با توجه به فروش سال ۱۴۰۲، کنور توانسته حدود ۳۹ درصد به فروش خود بیفزاید.

درآمد صبانور از این میزان فروش، بالغ بر پنج هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان بوده که نسبت به ۱۴۰۲ حدود ۳۵ درصد رشد داشته است.

همچنین این شرکت در سال ۱۴۰۳ حدود ۱۹۲ هزار تن صادرات داشته و بیش از ۹۶۷ میلیارد تومان درآمد از این محل کسب کرده است. یک مقایسه نشان می‌دهد که در سال گذشته نسبت به سال ۱۴۰۲ صادرات کنور بالغ بر ۴۳ درصد کاهش یافته است. همچنین درآمد صادراتی کنور نیز در سال ۱۴۰۳ نسبت به ۱۴۰۲، نشان از کاهش ۳۲ درصدی دارد.

پایبندی صبانور به الزامات محیط زیستی

همچنین خبر دیگری از شرکت صبانور از نشست مدیرعامل این مجموعه با رییس سازمان حفاظت محیط زیست حکایت دارد.

در نشست مدیرعامل صبانور با دکتر شینا انصاری، معاون رییس جمهور و رییس سازمان محیط زیست کشور که با حضور دکتر ملانوری استاندار همدان و دکتر رنجبر زاده رییس مجمع نمایندگان استان همدان برگزار شد، در خصوص مسایل محیط زیستی مرتبط با فعالیت‌های معدنی و واحدهای صنعتی صبانور بحث و بررسی شد.

در این نشست، دکتر ضیایی مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور ضمن تشریح طرح‌های توسعه‌ای شرکت گفت: صبانور خود را متعهد به رعایت تمامی اصول و ضوابط محیط زیستی در حوزه فعالیت خود می‌داند، از این رو یکی از الزامات طرح‌های توسعه خود را الحاق پیوست‌های محیط زیستی در نظر گرفته است.

عملکرد تولید و فروش شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در سال ۱۴۰۳ بیانگر آن است که بالغ بر ۴۷۲ هزار و ۲۱۳ تن گندله و یک میلیون و ۵۶۷ هزار و ۶۸۲ تن کنسانتره تولید کرده است



شرکت اوراسیا اینترنشنال
تامین کننده عمیق ترین دستگاه حفاری فول هیدرولیک
تا عمق ۳۸۰۰ متر سائز NQ
نماینده گی انحصاری ایران - ۵۳۵۵ ۲۰۰ ۹۱۲

EURASIA GEO 1500

EURASIA GEO 900

www.eurasia-co.com / ceo@eurasia-co.com
Istanbul, World Trade Center / Cell: +90 530 3008657

الاختـيار

الرئيس التنفيذي لشركة «أوج بران أسمان آبي» للمصاعد والسلام المتحركة
الإيمان بالتغيير في المجالات الصناعية هو الأساس



صانع ملابس ومالك العلامة التجارية «جينارا»
أفضل ابتكار هو إيجاد حاجة السوق



صرح رئيس لجنة النقل في غرفة تجارة طهران قائلاً
تمهيد الطريق لرقمنة عمليات النقل



أعلن الرئيس التنفيذي لشركة مبتكران الكترونيك فجر
إنشاء منصات استثمارية لجذب رؤوس الأموال الأجنبية



مدير عام الطباعة والنشر بوزارة الثقافة
تجديد أسطول الطباعة يواجه مشكلة في الحصول على الائتمان



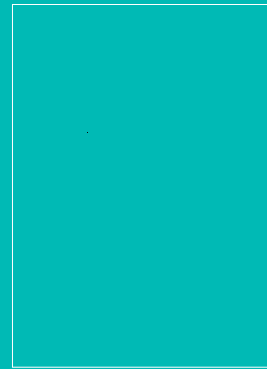
أعلن رئيس هيئة تسهيل الاستثمار السياحي والبحري والغذائي
إعداد قانون شامل للسياحة البحرية



بابك مس إيرانيان؛ رائدة في صناعة النحاس



لقد حدث ذلك في العام الماضي
تألق شركة صبانور في إنتاج الحبيبات والمركبات



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 أرباحاً ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنباً 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 شهرياً باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء يمكنكم التواصل معنا لإدراج محتوكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

دكتور 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: ٣٧-٨٨٨٦٤٨٣٥ +٩٨٢١

رقم الفاكس: ٧٢٠-٨٨٨٦٤٧٢٠ +٩٨٢١

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: ٧٧٤٥-٩١٢٧٧٠٩٨ +٩٨

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

تأثير المفاوضات الإيرانية الأمريكية على الاقتصاد الإيراني



دكتور مرتضى فغاني
رئيس التحرير وعضو
غرفة التجارة طهران

تستمر المفاوضات بين إيران والولايات المتحدة بشأن البرنامج النووي الإيراني منذ فترة. تهدف هذه المفاوضات إلى تخفيف التوترات، ورفع العقوبات، والعودة إلى الاتفاقيات الدولية، مثل خطة العمل الشاملة المشتركة، والتي قد تُهدد، في حال نجاحها، الطريق لتحسين العلاقات الاقتصادية، وزيادة صادرات النفط، وتحسين وصول إيران إلى الموارد المالية الدولية. يتوقع الخبراء أن تُسفر هذه الجولة من المفاوضات عن نتائج إيجابية، وأن احتمالات التوصل إلى اتفاق أكبر من أي وقت مضى.

بالطبع، مع أن العقوبات ليست جميع مشاكل البلاد، إلا أنه في حال نجاح المفاوضات وإلغاء بعض العقوبات، فإن فرصة المشاركة في الاقتصاد العالمي قد تُعُمل متنفساً للاقتصاد الإيراني. يبدو أن اقتصاد بلادنا لا يملك القدرة على استيعاب استثمارات أجنبية كبيرة فجأة، ولكن في حال التوصل إلى اتفاق ورفع العقوبات، نأمل أن يستوعب الاقتصاد الإيراني ما بين ٢٠٠ و٣٠٠ مليار دولار من رؤوس الأموال خلال السنوات الخمس إلى العشر القادمة.

تشير نظرة سريعة على سوق الصرف الأجنبي في الأيام التي سبقت الإعلان عن الاتفاق الأولي في المفاوضات غير المباشرة بين إيران والولايات المتحدة إلى أن الشعب واقتصاد البلاد ينتظران بفارغ الصبر أخباراً واعدة وتطورات إيجابية. يشير الاتجاه الهبوطي لسعر الصرف وعودة الهدوء إلى السوق إلى أن الاقتصاد قادر على التحرك في بيئة هادئة وخالية من التوتر، ومن المرجح أن تعيد الجهود المبذولة لإقامة علاقات اقتصادية مع الدول الأخرى هذا الهدوء إلى المنطقة. في غضون ذلك، تم اختيار «الاستثمار من أجل الإنتاج» شعاراً لعام ٢٠٢٥، ووفقاً لنشطاء الأعمال، فإن استعادة الأمل والثقة في المشهد الاقتصادي هي أحد أهم المؤشرات لتحقيق هذا الشعار. إن الشرط الأساسي لنجاح جذب الاستثمارات الإنتاجية هو رسم آفاق واعدة لاقتصاد البلاد، وهو ما قد يكون فعالاً إذا أفضت المفاوضات بين إيران والولايات المتحدة إلى رفع العقوبات. وفي الوقت نفسه، يُعدّ كسب ثقة المستثمرين المحليين والأجانب لدخول السوق الإيرانية أحد الآثار متوسطة المدى لهذه المفاوضات.

أول وأهم نتيجة للمفاوضات هي عودة الأمن والاستقرار والسلام إلى اقتصاد البلاد، وتحسين قيمة العملة الوطنية. سيؤدي توفر هذه الظروف إلى زيادة تدريجية في الاستثمار في البلاد. هذا في حين شهدنا في السنوات الأخيرة هروب رؤوس الأموال من اقتصاد البلاد، ولكن إذا عزز استمرار المفاوضات وتقدمها الآمال، فسيوقف هروب رؤوس الأموال على المدى القصير، وسيُجذب رأس المال الأجنبي على المدى الطويل. وفي الوقت نفسه، تُعدّ زيادة الإنتاج، وتعزيز الصادرات، وتسريع عجلة الاقتصاد الإيراني نتائج واضحة لزيادة الاستثمار. من المؤكد أن تقدم المفاوضات الإيرانية الأمريكية في الأيام المقبلة، والاتفاقيات المحتملة التي سيتم التوصل إليها، سيُحسن الأجواء، ويُمكننا من الحصول على صورة أدق لما سيحدث للاقتصاد الإيراني. الآن، علينا أن ننتظر لئلا نرى كيف، وبأي آلية، سيؤثر الاتفاق المحتمل على الاقتصاد الإيراني. ■

سوق رأس المال الإيراني في ظل اضطرابات عام ٢٠٢٥



فرهاد اميرخاني
دبير التحرير

في الأيام الأخيرة من شهر أبريل/نيسان من هذا العام، ورغم أن الأمل في التوصل إلى اتفاقيات دولية وانخفاض قيمة الدولار قد خفّفا قليلاً من حدة اليأس السائد في أسواق البلاد، إلا أنه في أعقاب الحادث المأساوي والانفجار المروع في ميناء الشهيد رجائي، الذي

تكبد النظام الاقتصادي للبلاد خسائر بلغت ٤ مليارات دولار و٢٢٪ من الناتج المحلي الإجمالي، عادت المخاوف إلى الأسواق، وواجه أصحاب رؤوس الأموال مجدداً تساؤلات لا تُحصى.

إلا أن النقطة المثيرة للاهتمام والمقلقة هي أن هذه المخاوف غالباً ما تؤثر على أصحاب المصالح والمستثمرين الجدد الراغبين في دخول سوق رأس المال، لأن هيئة الأوراق المالية والبورصات، وهي الجهة الراعية والمشرفة على هذا السوق، لا يبدو أن لديها مثل هذه المخاوف والقلق؛ لأنه هذا العام، سيعمل أيضاً بنفس الآلية والميزانية التي حكمت هذه المنظمة في عام ١٤٠٣، وبناءً على ما يمكن رؤيته من أخبار هذه المنظمة والأحداث الماضية والتطورات والتجارب، فإنه لم يُجر أي تغييرات في سياسة وتوقعات هذه المنظمة لعام ١٤٠٤!

على الرغم من أن سوق رأس المال في بلادنا كان عرضة منذ فترة طويلة لعوامل ناجمة عن الأحداث، إلا أنه يجب أن نتذكر أن ما يؤثر على هذا السوق هو سياسات التدخل والعوامل الخفية التي لا يمكن للجميع التنبؤ بها، وربما هذا هو السبب في أنه لا يمكن للمستثمرين في هذا السوق تقدير المخاطر وتقدير العوائد في معظم الحالات.

يوجد حالياً حوالي ٧٥٠ شركة في سوق رأس المال، بما في ذلك الشركات الاقتصادية الكبيرة مع بضع مئات من الشركاء والشركات الصغيرة، ووفقاً لمسودة التوقعات لهذا العام، فقد تم تحديد الهدف بأن يصل هذا العدد إلى ١٠٠٠ شركة. مع أن هذه الزيادة تُعدّ بحد ذاتها خبراً ساراً وقد تُحدث صدمة جديدة لهذا السوق، إلا أنه من ناحية أخرى، وبسبب أوجه القصور في تطبيق نظام حوكمة الشركات، يشهد سوق رأس المال تقارير غير شفافة من الشركات، كما في السنوات السابقة، وستعجز هيئة سوق الأوراق المالية أيضاً عن القيام بدورها لأسباب عديدة. ما يخسر أكثر من رأس مال الشعب هو مصداقية سوق رأس المال، التي تتراجع يوماً بعد يوم مع هذا التوجه. في ظل هذه الظروف، لا يمكننا أن نكون متشائمين للغاية بشأن سوق رأس المال، ولا أن نكون متفائلين للغاية، لأن سوق رأس المال في بلادنا استثناء من أسواق رأس المال في الدول الأخرى، وسيمر هذا العام، كما في السنوات السابقة، بكل تقلباته، ما لم نشهد خروج بلادنا من مأزق العقوبات، وزيادة في الاستثمار في البلاد، وبيع أسهم النفط والغاز الإيرانية بشكل عادل وبسعر مناسب، وكذلك تحولاً جذرياً في هيكل سوق رأس المال في بلادنا هذا العام. ■

تأثير انقطاع الكهرباء على قطاع التعدين



بهرام شكوري
رئيس لجنة التعدين في غرفة
التجارة الإيرانية

ويحتاج قطاع التعدين، من الاستكشاف إلى الاستخراج والمعالجة، والصناعات اللاحقة، وسلسلة التعدين، إلى الاستثمار للتحويل بعيداً عن مبيعات المواد الخام. وفي حين تم اختيار «الاستثمار من أجل الإنتاج» شعاراً لعام ٢٠٢٥، فإن بلدنا لديه القدرة على الاستثمار في كافة الجوانب؛ وبالتالي، إذا تم الاستثمار فيها، يمكن للتعدين والنحاس أن يحل محل النفط. واختتم قطاع التعدين عام ٢٠٢٤ بتراجع نمو الإنتاج في هذا القطاع من ٤,٦٪ في الربع الأول من العام الجاري إلى ١,٥٪، بسبب نقص الكهرباء. انخفض الإنتاج في الصناعات التعدينية والتعدينية إلى النصف، وهو مؤشر جيد على حالة قطاع التعدين في عام ٢٠٢٤. وهذه مسألة يؤكد بها بوضوح تقرير البنك المركزي عن إنتاج قطاع التعدين لمدة ٩ أشهر. وبحسب التقرير، انخفض الإنتاج في هذا القطاع من ٤,٦٪ في الربع الأول من عام ٢٠٢٤ إلى ١,٥٪ في الربع الثالث من العام الجاري. في حين تم تحديد هدف النمو في قطاع التعدين بنسبة ١٣٪ بحلول نهاية الخطة السابعة. السبب في هذه الحالة عادة هو انقطاع الكهرباء وانقطاع الكهرباء والغاز في وحدات الإنتاج. في هذه الأثناء، وبسبب عدم التوازن في الكهرباء والغاز، يتم إغلاق الوحدات الصناعية ثلاثة أيام في الأسبوع، والوضع في الصناعة والتعدين ليس جيداً على الإطلاق هذه الأيام. تجدر الإشارة إلى أن نقص الكهرباء يقلل من تحفيز المستثمرين، في حين أن تطوير البنية التحتية هو مسؤولية الحكومة ويمكن الاستفادة من قدرة القطاع الخاص على المشاركة في هذا المجال. وتعود مشكلة نقص الكهرباء إلى الإهمال في تطوير البنية التحتية في السنوات السابقة، الأمر الذي أدت عواقبه الآن إلى ضربة للإنتاج. ولكن قضية نقص الكهرباء يجب أن تحظى بمتابعة جديّة من قبل الجهات المعنية، بما في ذلك وزارات الطاقة والصناعة والمناجم، وإلا، إذا استمر الخلل، فلن يتمكن المنتجون من الإنتاج، وهذا سيضيف إلى مشاكلهم.

وإلى جانب مشكلة نقص الكهرباء، يواجه قطاع التعدين أيضاً مشاكل أخرى، بما في ذلك فرض رواتب حكومية عالية. وهي مشكلة ساهمت في زيادة تكاليف الإنتاج في هذا القطاع. وبحسب المركز الإحصائي الإيراني، ورغم أن التضخم السنوي للإنتاج في قطاع التعدين انخفض من ٤١,٤٪ في فروردين إلى ٢٦,٩٪ في بهمن العام الماضي، إلا أن الاتجاه النزولي للتضخم توقف منذ يناير/كانون الثاني وبدأ في الارتفاع. على الرغم من وجود العديد من عوامل التكلفة في قطاع التعدين، إلا أن التحدي الأكبر ربما يكون في حقوق التعدين الحكومية. في الوقت الحاضر، أكثر من ٦٥٪ من المناجم مغلقة، إذا تم إغلاق أكثر من ٦٥٪ من المناجم بسبب السياسات الحالية، فيجب تغيير هذه السياسة.

الرئيس التنفيذي لشركة «اوج بران أسمان آبي» للمصاعد والسلامة المتحركة الإيمان بالتغيير في المجالات الصناعية هو الأساس



في مقابلة مع رامين براري، الرئيس التنفيذي لشركة «اوج بران أسمان آبي» للمصاعد والسلامة المتحركة، تناولنا هذه الصناعة في البلاد، بالإضافة إلى الفرص والتحديات التي تواجهها. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تعمل شركة «اوج بران أسمان آبي» على تحسين جودة منتجاتها والمضي قدماً نحو

التنمية المستدامة، من خلال التعاون مع العلامات التجارية العالمية، والاستثمار في البحث والتطوير، والتدريب المتخصص للكوادر، وتحسين عمليات الإنتاج وفقاً للمعايير العالمية مثل ISO ٩٠٠١، واستخدام التقنيات الذكية.

تمثل تقلبات أسعار العملات، والعقوبات، وتنوع قطع الغيار التحديات الرئيسية. نتعامل مع هذه التحديات من خلال بناء علاقات مع الموردين المحليين والأجانب، ومستودعات قطع الغيار الاستراتيجية، والتخطيط الوقائي، واستخدام المنتجات المحلية، والمرونة في اختيار العلامات التجارية.

منحتني خبرتي في مؤسسة الخبرة وفريق الروبوتات منظوراً مبتكراً. باستخدام خبرتنا في مجال الأتمتة، طورنا أنظمة مراقبة ذكية، وعمليات إنقاذ في حالات الطوارئ، وتحسين استهلاك الطاقة. عززت هذه الخلفية روح البحث والتطوير لدى فريقنا.

أدى تنظيم دورات متخصصة في التركيب واستكشاف الأخطاء وإصلاحها، وإرسال فرق العمل إلى مراكز مرموقة، ودعوة الخبراء، وورش العمل العملية، وتقنيات الأداء الدورية، وتطوير مسارات التقدم الوظيفي إلى تعزيز المهارات الفنية للموظفين وتحسين جودة الخدمات.

منذ عام ٢٠١٥، نلتزم بالمعايير الوطنية (٦٣٠٣) والدولية (٨١ EN) (١١٥) من خلال التصميم الموحد، واستخدام قطع الغيار المعتمدة، والإشراف الصارم على التجميع، والفحوصات الدورية، والتدريب المتخصص لضمان السلامة والجودة.

ساهمت وحدة خدمة ما بعد البيع النشطة، والخدمة المنتظمة، والتواصل المستمر مع العملاء، والضمان الساري، والتعامل السريع مع الشكاوى، وتحسين الخدمات بناءً على الملاحظات، في الحفاظ على ثقة العملاء بالعلامة التجارية وتعزيزها.

التوسع في مدن جديدة من خلال إنشاء مكتب تمثيلي في مازندران وطهران، وتنويع المنتجات (مصاعد منزلية، سلام متحركة خارجية)، والتركيز على المشاريع الكبيرة، والتسويق الرقمي، والشراكات الاستراتيجية، سيزيد من حصتنا السوقية.

الإيمان بالتغيير، والصبر، والتعلم المستمر، وإدارة الفريق، والابتكار، والالتزام بأخلاقيات المهنة هي مفاتيح النجاح. يجب على الشباب أن يبدأوا دون خوف من الفشل، لأن التجارب الحقيقية أثنى من التعليم، وبالجهد يمكنهم بناء مستقبل هذه الصناعة.

يضمن التطبيق الصارم لمعايير السلامة، واستخدام القطع القياسية، والتدريب المتخصص للموظفين، ومراقبة الجودة متعددة المراحل، ونظام الإنقاذ في حالات الطوارئ، والفحوصات الدورية، ومعلومات العملاء، سلامة المستخدم على أعلى مستوى.

الإيمان بالتغيير في المجالات الصناعية هو مفتاح النجاح. من خلال الابتكار، والالتزام بالجودة، والتركيز على رضا العملاء، تسعى شركة «أوفج باران أسمان آبي» إلى أن تكون رائدة في صناعة المصاعد والسلامة المتحركة.

صانع ملابس ومالك العلامة التجارية «جينارا»

أفضل ابتكار هو إيجاد حاجة السوق

ليست متفوقة على أنشطة الشركات المصنعة في بلدنا. المنتجون المحليون يتمتعون بذوق رفيع ولديهم أنشطة مفيدة للغاية في هذا المجال. ومن المؤكد أنه إذا تحسنت ظروف التصدير، فإنهم سيجدون أيضًا مكانًا خاصًا في أسواق التصدير.

أفضل ابتكار هو إيجاد حاجة السوق. لدي شعار: «بدلاً من البحث عن عملاء لمنتجاتك، ابحث عن أفضل المنتجات لعملائك». ويجب تحديد احتياجاتهم والتركيز عليها في هذا المجال. في ساحة وسائل التواصل الاجتماعي، ينتشتت الكثير من الناس، ولكن مع التركيز، يمكن تحديد حاجة السوق، وبمجرد تحديد هذه الحاجة، يكون الناس على استعداد لدفع مبالغ جيدة مقابل منتج جيد. وتكمن قوة العلامة التجارية «جينارا» أيضًا في تحديد احتياجات السوق. وفي هذا الصدد، أتفاعل مع زملائي وأقدم المنتجات بناءً على احتياجات السوق.

في الوقت الحالي، تقوم العديد من العلامات التجارية الجيدة والمشهورة بتصدير منتجاتها إلى دول مثل تركيا، بما في ذلك الأقمشة. ولسوء الحظ، فإن التحدي الأكبر في الحصول على المواد الخام يتعلق بتقلبات سوق الصرف الأجنبي، مما تسبب في توقف إنتاج المواد الخام وفي نهاية المطاف أنشطة الإنتاج. وبطبيعة الحال، على الرغم من أن ارتفاع قيمة العملة جلب بعض الجوانب السلبية، إلا أنه كان له أيضًا بعض المزايا، بما في ذلك تحسين رؤية الإنتاج وقدرته التنافسية، مما أدى إلى إدخال منتجات ذات جودة مرغوبة إلى السوق. وتسعى العلامة التجارية «جينارا» أيضًا إلى إنتاج منتجات ذات جودة عالية وتنافس العلامات التجارية المحلية الرائدة. ومن الجدير بالذكر أن هناك منتجين جديدين للغاية يعملون حاليًا، وقد حظي الإنتاج باهتمام أكبر من ذي قبل، بحيث يمكننا مع وضع سعر الصرف الحالي أن نكون من بين أفضل المصدرين.

على سبيل المثال، لدي خبرة في التعرف والتعاون مع الشركات الباكستانية، وفي الوقت الحالي فإن أنشطة الشركات الباكستانية، التي تعد من بين الشركات الرائدة في تصنيع الملابس، ليست متفوقة على أنشطة الشركات المصنعة في بلدنا. المنتجون المحليون يتمتعون بذوق رفيع ولديهم أنشطة مفيدة للغاية في هذا المجال. ومن المؤكد أنه إذا تحسنت ظروف التصدير، فإنهم سيجدون أيضًا مكانًا خاصًا في أسواق التصدير. ■



يعتقد بهزاد عباسي، صانع الملابس ومالك العلامة التجارية «جينارا»، أنه «إذا كنا صادقين مع العملاء مع الالتزام بمعايير الجودة في عروض المنتجات، فسوف نلفت انتباههم». قرأنا مقتطفات من المقابلة التي أجريناها معه.

لقد سعيت دائمًا إلى تحسين جودة المنتج وجذب انتباه العملاء. إذا كنا صادقين مع عملائنا مع الالتزام بمعايير الجودة عند تقديم منتجاتنا، فسوف نلفت انتباههم. إذا كنا راضين عن منتجنا، فإن المستهلك والعمل سيكونان راضين أيضًا، ولهذا السبب فإن الصدق والصراحة مع العملاء هي أهم خصائصي.

في الوقت الحالي، تقوم العديد من العلامات التجارية الجيدة والمشهورة بتصدير منتجاتها إلى دول مثل تركيا، بما في ذلك الأقمشة. ولسوء الحظ، فإن التحدي الأكبر في الحصول على المواد الخام يتعلق بتقلبات سوق الصرف الأجنبي، مما تسبب في توقف إنتاج المواد الخام وفي نهاية المطاف أنشطة الإنتاج. وبطبيعة الحال، على الرغم من أن ارتفاع قيمة العملة جلب بعض الجوانب السلبية، إلا أنه كان له أيضًا بعض المزايا، بما في ذلك تحسين رؤية الإنتاج وقدرته التنافسية، مما أدى إلى إدخال منتجات ذات جودة مرغوبة إلى السوق. وتسعى العلامة التجارية «جينارا» أيضًا إلى إنتاج منتجات ذات جودة عالية وتنافس العلامات التجارية المحلية الرائدة. ومن الجدير بالذكر أن هناك منتجين جديدين للغاية يعملون حاليًا، وقد حظي الإنتاج باهتمام أكبر من ذي قبل، بحيث يمكننا مع وضع سعر الصرف الحالي أن نكون من بين أفضل المصدرين. على سبيل المثال، لدي خبرة في التعرف والتعاون مع الشركات الباكستانية، وفي الوقت الحالي فإن أنشطة الشركات الباكستانية، التي تعد من بين الشركات الرائدة في تصنيع الملابس،

قال مؤسس معرض إيران اسكوكواكس

نسعى لتعزيز السلام الاقتصادي في العالم من خلال فعالية إيران اسكوكواكس



المصرفيين والمستثمرين، وقمة رائدات الأعمال، وقمة رؤساء البلديات، وقمة المناطق الحرة، وريادة الأعمال التكنولوجية، وتصدير العلوم، والخدمات اللوجستية، والنانو، والبتروكيماويات، والذهب والمجوهرات، والعلامات التجارية، والمحسنين الدوليين، وأزمة المياه، واقتصاد الرياضة، والبيئة، والتعدين، والفضاء، وتكنولوجيا المعلومات، والطب، والذكاء الاصطناعي، والبلوك تشين، والعملات المشفرة، والتجارة الخضراء، وغرف التجارة، والطاقة، والصناعات البحرية، والزراعة، والسلع الاستهلاكية. من خلال تصميم العلاقات الاقتصادية والسعي لتحقيق أهداف المشاركين، تستهدف سكوكواكس تجارة بقيمة ٥٠٠ مليار دولار. إن طبيعة الحدث المتسلسلة، التي تُعقد في بلدان مختلفة وثقافات عالية موسمية، تخلق مستقبلاً يمتد لمائة عام. كما أن التركيز على إعادة التصدير والتعاون الدولي يوسع السوق. ما هي تحديات التكنولوجيا والابتكار التي تواجه سكوكواكس؟

التحدي الرئيسي هو إنشاء منصة للاستخدام العام للتكنولوجيا في مختلف البلدان. تُطور اسكوكواكس روبوتاً ذكياً، وذكاءً اصطناعياً، وبورصة رقمية قائمة على تقنية البلوك تشين، مُنشئة صندوق استثمار مشتركاً يُركز على عملة اسكوكواكس لتسهيل التجارة الدولية.

استقطبت شركات اسكوكواكس مع أعضاء المنظمات الدولية وغرف التجارة جهات معنية من خمس قارات. تشمل خطة اسكوكواكس الخمسية التواجد في الدول ذات الاقتصادات المتفوقة، ودعوات لاستضافة فعاليات موسمية.

تؤثر العقوبات والحروب والقوانين الدولية على المشاركة، لكن جوهر اسكوكواكس يكمن في تعزيز السلام الاقتصادي والتخفيف من التحديات العالمية. يُخفف هذا الحدث من الآثار السلبية من خلال التعاون الاقتصادي.

اسكوكواكس منصة لتطوير التقنيات الذكية والمنتجات التكنولوجية. من خلال المؤتمرات والمعارض التجارية المتخصصة، يجذب الاستثمار في المجالات المبتكرة، ويُعزز الاقتصاد الرقمي.

تُعزز اسكوكواكس هذه العلاقات من خلال إيجاد شركاء استراتيجيين، والاهتمام بالثقافات والقوانين الدولية.

تستضيف إيران شخصيات عالمية بارزة، ورؤساء، وممثلين عن ٦٠ منظمة دولية، وقادة أعمال، وخبراء اقتصاديين، ورؤساء بلديات، ومديرين تنفيذيين لأكثر من ٥٠٠ شركة. يُقام هذا الحدث بالتعاون مع الوزارات وغرف التجارة. يُعد معرض سكوكواكس منصةً للتقدم الاقتصادي، وتنمية الصادرات، وتكوين الثروات. يجب إصلاح الثقافة الاقتصادية والقضاء على الرِّبع. يجب على رواد الأعمال تعزيز الاقتصاد الإيراني من خلال المنافسة الشريفة والتواجد في الأسواق العالمية. ■

إيران اسكوكواكس هو الحدث الدولي الأول لقادة الأعمال وأصحاب الشركات واللاعبين الرئيسيين وصناع القرار الاقتصادي والعلامات التجارية والمديرين ورجال الأعمال الصناعيين والتجار الذين سيعملون على تعزيز السلام الاقتصادي في العالم بأهداف وطنية ودولية. وتتضمن أهداف هذا الحدث توفير المواد الخام والتكنولوجيا لصناعات البلاد لتطوير الإنتاجية وزيادة القدرة الإنتاجية، وإيجاد عملاء دوليين مستدامين بقيمة تتراوح بين ١٠ و٢٠ مليار دولار للسلع والخدمات والمعرفة للناشطين الاقتصاديين الإيرانيين، وجذب المستثمرين والشركاء الأجانب وتطوير التعاون الدولي، وتطوير التعاون الاقتصادي متعدد الأوجه، والاستفادة من إدارة التجارة بين البلدان (إعادة التصدير)، وتطوير الإنتاج التكنولوجي والذي على المستوى الدولي، وخلق فرص العمل والقضاء على الحرمان في العالم، وخاصة في البلدان المستهدفة، وتصدير المنتجات عالية التقنية وذات القيمة المضافة وخلق منتجات ذات قيمة مضافة وكسب النقد الأجنبي، من خلال تحديد وتحديد المهام الوطنية والإقليمية والدولية. في الواقع، يعد مشروع إيران-سكوكفاكس، من خلال التقارب والتحالف بين التعاون الوطني والدولي باعتباره مشروعاً ضخماً للأحداث الدولية في العالم، خطوة كبيرة في التعاون الاقتصادي بين البلدان. في مقابلة مع الدكتور إسماعيل شجاع، مؤسس معرض إيران اسكوكواكس، تناولنا دور هذا الحدث في إقامة المعارض المختلفة، بالإضافة إلى خصائص هذا الحدث. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة. يُعد معرض إيران اسكوكواكس حدثاً متسلسلاً فريداً من نوعه، يتضمن معارض رئيسية وأخرى جانبية، وقممًا، و٣٠ مؤتمرًا دوليًا، وأكثر من ٢٠٠ اجتماع عمل بين الشركات، وبين الشركات والحكومة، وبين الحكومات، وجولات سياحية، وفعاليات ثقافية ورياضية. يضمن حضور ٣٥٠٠ من قادة الأعمال، و٥٠٠ شركة إيرانية، و١٥٠٠ شركة أجنبية، وأكثر من ٦٠ ألف زائر محلي وأجنبي، نجاح هذا الحدث في تعزيز السلام الاقتصادي. يركز هذا الحدث على التعاون الذكي، وسيعقد جلسات مثل قمة

صرح رئيس لجنة النقل في غرفة تجارة طهران قائلاً

تمهيد الطريق لرقمنة عمليات النقل



يُعد توافر مرافق النقل وتحسين العمليات اللوجستية من أهم متطلبات تسهيل التبادلات التجارية. ويُعد النقل الذكي واستخدام التقنيات الحديثة من البرامج الرئيسية في هذا المجال. وفي هذا الصدد، أجرينا مقابلة مع بيمان سندندي، رئيس لجنة النقل في غرفة تجارة طهران. نقرأ الآن أجزاءً من هذه المقابلة.

تسعى لجنة النقل في غرفة تجارة طهران، بصفتها الذراع الاستشاري للقطاع الخاص، إلى تحسين الإنتاجية وتطوير البنية التحتية وتسهيل التجارة. على المدى القصير، ينصب تركيزنا على حل التحديات الحالية، وتحسين التفاعل مع المؤسسات الحكومية، ورقمنة عمليات النقل. أما على المدى البعيد، فيتمثل هدفنا في جعل قطاع النقل قادراً على المنافسة على المستويين الإقليمي والعالمي، وتطوير نقل مستدام، وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية.

يواجه قطاع النقل تحديات مثل تقادم الأساطيل، وتفاوت التعريفات، وضعف الخدمات اللوجستية الدولية، وغموض اللوائح التنظيمية. تعمل المفوضية على معالجة هذه القضايا من خلال عرض حزم سياسات على صانعي القرار، واقتراح إصلاحات جمركية، وتسهيل تحديث الأساطيل، وتطوير حوافز استثمارية، والسعي إلى تشريعات داعمة.

على الرغم من بدء التحول الرقمي في البلاد، إلا أن الطريق لا يزال طويلاً لتلبية المعايير العالمية. تسعى المفوضية إلى تسريع عملية النقل الذكي من خلال تشكيل مجموعات عمل متخصصة، ودعم الشركات الناشئة في مجال الخدمات اللوجستية، والسعي إلى مشاريع مشتركة مع القطاع الحكومي لزيادة كفاءة العمليات.

وتعمل المفوضية على الحد من هذه العوائق من خلال تسهيل إجراءات النقل، والتفاوض على اتفاقيات ثنائية في منطقة أوراسيا، وتعزيز مشاريع البنية التحتية للسكك الحديدية والبحرية.

وقد تعزز دور المفوضية في التفاعل مع المؤسسات الحكومية، وأصبح صوت القطاع الخاص مسموعاً أكثر من أي وقت مضى في صنع القرار. نعقد اجتماعات منتظمة مع المسؤولين الحكوميين لمناقشة قضايا مثل الجمارك، وتحديث الأساطيل، واستيراد المركبات، ونأمل في تحقيق نتائج ملموسة.

وقد خلقت الحاجة الواسعة لتحديث أساطيل الطرق والسكك الحديدية والبحرية فرصاً استثمارية جذابة. ستعرض اللجنة هذه الإمكانيات على القطاع الخاص من خلال مؤتمرات لجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية. تحتاج إيران إلى تغييرات جذرية في مجال النقل المستدام نظراً لبنيتها الاقتصادية. ستقدّم اللجنة حزمًا من السياسات إلى الحكومة من خلال صياغة سياسات تحفيزية لخفض الانبعاثات وتطوير أسطول أخضر.

نقترح إصلاح التعريفات الجمركية استناداً إلى مبدأ التكلفة والفائدة، وتبسيط الإجراءات الجمركية باستخدام التكنولوجيا الرقمية، وخفض التكاليف من خلال القدرة التنافسية في السوق.

النقل القوي يُسهل في اقتصاد قوي. هدفنا هو تحويل إيران إلى مركز نقل إقليمي من خلال التعاون بين القطاعين العام والخاص واستخدام التقنيات الحديثة. ■

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة مبتكران الكترونيك فجر

إنشاء منصات استثمارية لجذب رؤوس الأموال الأجنبية



تأسست شركة "مبتكران الكترونيك فجر" عام ٢٠١١، ونفذت العديد من المشاريع على مدار سنوات نشاطها، مثل تصميم وتجهيز محطات الطاقة الشمسية، وكاميرات المراقبة، وتحسين البيئة، وتوفير التدفئة للمؤسسات والمنظمات، بالإضافة إلى تقديم خدمات الائتمان والاستثمار. لمعرفة المزيد عن أنشطة الشركة، تحدثنا مع المهندس سيد رضا موحاني، الرئيس التنفيذي لشركة مبتكران الكترونيك فجر. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

لدينا العديد من أدوات تقييم الائتمان، بما في ذلك نظام "اعتبارينو" المرتبط بالبنك المركزي والمرخص من البنك. بناءً على ذلك، يُعلن النظام عن جميع التفاصيل السلوكية للعملاء، وبالتالي يمكن فهم مشاكلهم المتعلقة بالسيكيات المرتجعة، والمتأخرات، والضمانات، والقروض المستلمة، وغيرها. كما يُحدد هذا النظام وثائق عمل العميل ووثائق دخله لتحديد مبلغ التسهيلات المدفوعة له. في جوهرها، تقوم الأعمال التقليدية على أن يقوم المستشار المختص بحل المشكلة، وإذا واجه صاحب العمل مشكلة أخرى، فعليه العودة مجدداً. أما في مجال التدريب على الأعمال، فالأمر مختلف، إذ يُدرّب شخصاً ماهراً وناضجاً، يتمتع بمعلومات كافية وقدرة على حل المشكلات في جميع الجوانب. شركتنا في مراحلها الأولى لدخول عالم التكنولوجيا المالية، وقد خططت لتصميم موقع إلكتروني وتخصيص تطبيق خاص بالشركة، وسيتم إطلاقه هذا العام. بالإضافة إلى ذلك، تقرر توسيع فروع الشركة في جميع أنحاء البلاد وإنشاء مكاتب تمثيلية لها.

يتمثل التحدي الأبرز في قوانين البنك المركزي التقييدية المتعلقة بمنح التراخيص وما شابهها. كما أن تنافسية السوق أمر بالغ الأهمية. على أي حال، لدينا منافسون يجب أن نجد لهم مكانة جيدة في المنافسة من خلال تقديم خدمات جديدة.

من بين إجراءات الترويج لشركة "المبتكران القابضة" عالمياً وتحويلها إلى علامة تجارية عالمية. كما نخطط لإنشاء فروع نشطة في جميع المحافظات، وتقديم جميع الخدمات المالية والائتمانية والاستثمارية بما يتماشى مع المنصات المالية والائتمانية العالمية. وتشمل الخطط الأخرى خلق خيارات استثمارية جذابة، وإنشاء منصات استثمارية لجذب رأس المال الأجنبي لدعم المشاريع الإيرانية والمشاركة في المشاريع والخطط الريادية، وإنشاء منصات في مجالات التصدير والاستيراد والخدمات المالية والائتمانية، ومواكبة التقنيات العالمية الجديدة، وغيرها. ■

إعداد قانون شامل للسياحة البحرية



يُعد الاستثمار في السواحل البحرية، وخاصةً مكران، بالغ الأهمية لتحقيق التنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل. لمعرفة المزيد حول هذا الموضوع، تحدثنا مع علال صمدي، رئيس هيئة تسهيل الاستثمار السياحي والبحري والغذائي، اطلعنا على أجزاء من هذه المقابلة.

بفضل إمكانية الوصول إلى المياه

المفتوحة في عُمان والمحيط الهندي، تُعد مكران بوابةً للتجارة والسياحة الدوليتين. كما أن التنوع البيولوجي، ومعالم الجذب الطبيعية مثل جبال المريخ، والشواطئ البكر، وفرص الغوص، تُوفر إمكاناتٍ كبيرةً للسياحة البيئية والسياحة المستدامة. كما تُضاعف العادات والتقاليد الأصيلة جاذبية المنطقة. ويمكن لاستغلال الموانئ والبنية التحتية للنقل البحري تطوير خطوط الشحن والسياحة.

وتُمثل القوانين المتضاربة، وتعدد الهيئات الإدارية، وتعقيد إصدار التصاريح، ونقص شفافية المعلومات، ونقص البنية التحتية مثل الأرصفة، التحديات الرئيسية. تشمل الحلول المقترحة صياغة قانون شامل للسياحة البحرية، وإنشاء نافذة واحدة لإصدار التصاريح، وتوضيح القوانين، وتسهيل تحويل الأراضي الساحلية للاستخدام السياحي، وتعزيز التنسيق بين المؤسسات، وتدريب الكوادر البشرية.

ويجري حاليًا وضع خطط سياحية في مكران، وتحديد المسارات والسفن، وجذب المستثمرين بحوافز، وتطوير المراسي والموانئ الترفيهية، وتحديد المواقع الجاذبة، والتسويق المكثف. وبدأ التعاون مع جهات مثل الموانئ والتراث الثقافي والبيئة والجيش لتطوير البنية التحتية.

ومن بين التدابير المتخذة عقد المؤتمرات، وحملات الدعاية المحلية والأجنبية، والمشاركة في المعارض الدولية، وصياغة استراتيجية علامة تجارية لمكران، وإنشاء شبكات تواصل بين المستثمرين وأصحاب العمل. وتُسهم هذه الجهود في التعريف بمكران كوجهة سياحية.

ومن التدابير الرئيسية لجذب المستثمرين إقامة المعارض، والتسويق المتميز، وحماية حقوق المستثمرين، وسرعة حل النزاعات، وضمان أمن الاستثمار، وتطوير البنية التحتية للنقل، وتحديد القيمة المستدامة. ومن بين التدابير المتخذة تطوير مطار كوناراك، وبناء مطار تشابهار الدولي، وتطوير ميناء تشابهار، وتحسين الطرق، وبناء الفنادق والمنشآت السياحية البيئية، وإنشاء مراكز ترفيهية وأرصفة للغوص. وتشمل الخطط المستقبلية مواصلة تطوير هذه البنية التحتية وإقامة الفعاليات السياحية.

وجرى إجراء مفاوضات مع دول المنطقة في معرض إكسبو، وتدريب المرشدين السياحيين، وتمكين المجتمعات المحلية، والتعاون مع الوكالات ذات السمعة الطيبة، وإقامة المهرجانات البحرية لجذب السياح المحليين والأجانب.

ومن المقرر إقامة مهرجان طعام وطني ودولي يجمع بين مكران والمأكولات البحرية العالمية، وتقديم المأكولات المحلية، واستخدام الفواكه الاستوائية في المنطقة.

تتمتع مكران، جنة إيران المفقودة، بإمكاناتٍ تُوهِلها لأن تصبح مركزًا سياحيًا رائدًا. أدعو المستثمرين إلى النظر إلى هذه المنطقة بعقل منفتح، حتى تتمكن مكران، بالتعاون مع الحكومة والقطاع الخاص، من تحقيق شهرة عالمية. ■

مدير عام الطباعة والنشر بوزارة الثقافة تجديد أسطول الطباعة يواجه مشكلة في الحصول على الائتمان

المسحور



تواجه صناعة الطباعة في البلاد مشكلة تآكل أسطولها، مما يهدد الإنتاج المحلي والصادرات. وقد أدى ارتفاع سعر الصرف والعقوبات إلى صعوبة استيراد الآلات الأجنبية. في هذا الصدد، تحدثنا مع عباس زارع، مدير عام الطباعة والنشر بوزارة الثقافة، نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. تواجه صناعة الطباعة مشكلة نقص القروض. ومن منظور ثقافي في هذا المجال، تسعى وزارة الثقافة إلى إنشاء خط ائتمان منفصل أو استخدام القروض المصرفية لتمكين دور الطباعة ذات الطاقة الاستيعابية من تحديث أسطولها وتعزيز الإنتاج المحلي.

تشمل الطباعة قطاعين ثقافيين (الكتب والإعلام) وصناعيين (التغليف) لا يتعارضان. ودعم كليهما، كجناحي طائر، أمرٌ أساسي للنهوض بصناعة الطباعة. تُستخدم الطباعة الأوفست والطباعة الرقمية في القطاع الثقافي، بينما تُستخدم طباعة الفليكسو والهيليو في القطاع الصناعي. يُخصّص الدعم على مستوى المحافظات، لكن التمويل محدود. في بعض المحافظات، لا تكفي هذه الميزانية حتى لمطبعة، ولا تلبّي احتياجات صناعة الطباعة.

يلعب الذكاء الاصطناعي دورًا رئيسيًا في مرحلة ما قبل الطباعة (التصميم الجرافيكي) ومراقبة الجودة. يمكن للتحويل الذي في مجال التغليف والتصدير تحسين الجودة، ويجب وضعه على جدول الأعمال بجديّة.

تعود مشاكل التأمين والضرائب إلى نقص الوعي بالقوانين. نحن بصدد إعداد حزمة ثقافية تشمل قوانين التأمين والضرائب والبلديات، حتى تتمكن دور الطباعة من إدارة أعمالها بشكل أفضل من خلال معرفة اللوائح.

يُعد النشر الرقمي مناسبًا للطبعات المحدودة، لكن الطباعة المادية (الأوفست، والفليكسو، والهيليو) لا تزال ضرورية للطبعات عالية الجودة وذات الجودة العالية. هذان المجالان يتكاملان، ولا يوجد أي تهديد.

أدى تآكل الآلات إلى إضعاف الصادرات، وهناك حاجة إلى قروض منخفضة الفائدة في هذا المجال، وأخيرًا، يُمثل عدم استقرار أسعار المواد الخام (الورق والحرير) والطاقة مشكلة أخرى تواجه هذه الصناعة. يمكن لدعم صناعة الطباعة، وخاصةً التغليف، أن يعزز الصادرات غير النفطية.

ترتبطنا علاقات وثيقة بالنقابات والتعاونيات وجمعيات الطباعة. أبواننا مفتوحة للمنظمات، ونستقبل ونتابع مشاكل النقابات من خلال ممثلها. تُعد صناعة الطباعة خامس أكبر صناعة في العالم، بعائدات تبلغ ١,٢ مليار دولار، لكن حصة إيران فيها ضئيلة. يجب أن نحقق الاكتفاء الذاتي النسبي خلال ثلاث سنوات من خلال الاستثمار في خطوط الإنتاج وتغييرها، وتقليل استيراد ٤٦ ألف طن من المنتجات المطبوعة. ■

طرح هذا الموضوع في الاجتماع العام السنوي ٢٠٢٤ عام مزدهر ومربح شركة جهرزمين



عقب انعقاد الاجتماع العام السنوي لشركة جهرزمين للتعدين والصناعة للسنة المالية المنتهية في ٣٠ ديسمبر ٢٠٢٤، تبين أن الشركة قد شهدت عامًا ذهبيًا؛ حيث ارتفعت إيراداتها بنسبة ٣٨٪ وصافي أرباحها بنسبة ١٨٪.

وفقًا لتقرير "عام الاستثمار"، عُقد الاجتماع العام السنوي لشركة جهرزمين للتعدين والصناعة للسنة المالية المنتهية في ٣٠ ديسمبر ٢٠٢٤ في فندق أولمبيك ب طهران. وحضر الاجتماع مجلس الإدارة والمساهمون ومدققو الحسابات المستقلون والمفتش القانوني، حيث استعرض أداء الشركة في السنة المالية الماضية، وقدم حلولًا للتطوير والتقدم في السنوات القادمة.

خلال هذا الاجتماع، قدم محمد محيا بور، الرئيس التنفيذي لشركة "جهرزمين" للتعدين والصناعة، تقريرًا شاملًا عن أداء هذا المجمع في السنة المالية ٢٠٢٤. وأعرب محيا بور عن ارتياحه لإنجاز المهمة التي أوكلها المساهمون إلى هذه الشركة، قائلاً: "خلال العامين الماضيين، ارتفع رأس مال الشركة من ٢٥٠٠ مليار تومان إلى ٧٥٠٠ مليار تومان في عام ١٤٠٢ هـ وهو نمو ملحوظ نتيجة ثقة المساهمين وجهود فريق الإدارة وموظفي الشركة". كما أشار إلى البنية التحتية الحالية والاحتياجات المعدنية لشركة "جهرزمين"، قائلاً: "تمتلك هذه الشركة حاليًا مصنعًا للتكوير بطاقة ٥ ملايين طن، ومصنعًا للتكسير بطاقة ١٥ مليون طن، ومنجمًا رقم ٣ باحتياجات تزيد عن ٦٤٠ مليون طن من خام الحديد". وتابع ماهيا بور: "يبلغ متوسط جودة خام الحديد العالمي حوالي ٤٨٪، لكن هذه النسبة تصل إلى أكثر من ٥٣٪ في احتياطات منطقة جهرزمين. ويفضل هذه الميزة، تتمتع جهرزمين بمكانة استراتيجية متميزة في سلسلة توريد الصلب؛ حيث تُقدر حصة منطقة غلغوهار في إنتاج خام الحديد في البلاد بما يتراوح بين ٣٠ و ٤٠٪".

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة جهرزمين للتعدين والصناعة: "كما بلغ إنتاج المراكز في عام ١٤٠١ ٦,٤ مليون طن، وارتفع إلى ٨ ملايين طن في عام ٢٠٢٤، والهدف لهذا العام هو تحقيق ٨,٥ مليون طن". وأشار محيا بور إلى الأداء المالي للشركة، قائلاً: "على الرغم من زيادة التكاليف، فقد ارتفع إجمالي الربح بنسبة ١٣٪، وأرباح التشغيل بنسبة ١٤٪، وصافي الربح بنسبة ٤٠٪ مقارنة بالعام الماضي". وأشار الرئيس التنفيذي لشركة جهرزمين إلى أن أحد أهم إجراءات الشركة في العام الماضي هو التصميم وإنشاء آلة بقدرة ١٥٠ طن في البلاد، وذكر أنه من خلال تشغيلها سيتم منع تدفق ما لا يقل عن ٢١ مليون يورو من النقد الأجنبي إلى الخارج. ■



بابك مس ايرانيان؛ رائدة في صناعة النحاس



تأسست شركة بابك مس الإيرانية، وهي شركة تابعة لشركة تطوير المناجم والصناعات المعدنية في الشرق الأوسط القابضة (ميدكو)، في عام ٢٠١٠ بهدف الاستثمار في صناعة النحاس. وتعمل هذه الشركة برأس مال مسجل قدره ٩ مليارات ريال، في مجالات استكشاف واستخراج ومعالجة وإنتاج منتجات النحاس. كما تشمل أنشطتها المقاولات والاستشارات وإدارة المشاريع والخدمات التجارية في مجال الصناعات التعدينية والمعادن محلياً وخارجياً. وتلعب الشركة أيضاً دوراً في الاستثمار والشراكة مع المؤسسات الأخرى ذات الصلة من خلال المساهمة المشاريع المنجزة:

مصنع إنتاج أنابيب النحاس: يستخدم هذا المصنع الذي تبلغ طاقته الإنتاجية السنوية ١٢ ألف طن تكنولوجيا CAST & DRAW المتقدمة (الخط الرابع في العالم). يتم تصنيع منتجات هذه الوحدة بجودة عالية وحصلت على شهادة CE من TUV NORD ألمانيا ومعايير ISO ٩٠٠١-ISO ١٤٠٠١ و ISO ١٨٠٠١ و HSE-MS من SGS إيران. وتؤكد هذه الإنجازات التزام الشركة بالجودة والمعايير الدولية.

مصنع إنتاج كاثود النحاس (الاستخلاص الحيوي): تقع هذه الوحدة، التي تبلغ طاقتها الإنتاجية ٥٠٠٠ طن سنوياً، على بعد ٢٣ كيلومتراً من شهر بابك، كرمان، وهي أول خط إنتاج كاثود النحاس باستخدام طريقة الاستخلاص الحيوي في العالم. تستخدم هذه الطريقة الكائنات الحية الدقيقة المحبة للحرارة لإذابة تركيز كبريتيد النحاس في محلول حمضي، ومن خلال عملية الاستخلاص بالمذيبات والاستخلاص الكهربائي، يتم إنتاج كاثود النحاس بنقاء ٩٩,٩٩٥٪ (LME من الدرجة A) وفقاً لمعيار ASTM B1١٥. تم تصميم عملية هذا المشروع من قبل شركات كندية ويعتبر أكبر وحدة لإنتاج النحاس في العالم باستخدام هذه الطريقة.

المشروع قيد الإنشاء: مصنع تركيز منجم تشاه فيروزه: هذا المشروع، الذي تبلغ قدرته على إنتاج ١٠١ ألف طن من مركز النحاس بنسبة ٢٥٪ سنوياً، حقق حتى الآن تقدماً فعلياً بنسبة ٣٠٪. وسيكون لهذا المشروع دور مهم في زيادة القدرة الإنتاجية للشركة.

وحدة البحث والتطوير: أطلقت شركة بابك مس إيرانيان المرحلة الأولى من تطوير القسم التجريبي لوحدة البحث والتطوير. تساعد هذه الوحدة، المزودة بمعدات متطورة، على تقليل تكاليف العمليات وزيادة الإنتاجية وتعزيز المسؤولية البيئية والطاقة. لا يقتصر البحث والتطوير في الشركة على معالجة تحديات العملية من التعدين إلى المنتج النهائي فحسب، بل لديه القدرة أيضاً على أن يصبح مركزاً لأبحاث الاستخلاص البيولوجي. وبعد الاستثمار في هذا القطاع استراتيجية رئيسية للشركة لتحقيق الابتكار والتنافسية والنمو في سوق المعادن العالمية.

الإنجازات والرؤية: من خلال الاستفادة من أحدث التقنيات وإنتاج منتجات عالية الجودة والحصول على شهادات دولية، اتخذت شركة بابك مس إيراني خطوات كبيرة نحو الاكتفاء الذاتي وتطوير صناعة النحاس الإيرانية. ومن خلال التركيز على الابتكار والاستدامة البيئية وتوسيع قدرات الإنتاج، تسعى الشركة إلى زيادة حصتها في سوق المعادن وتعزيز مكانة إيران في هذه الصناعة. ■



بحضور الرئيس

اختيرت مجموعة عمل تطوير شركة جلدهر للحديد والصلب «مجموعة العمل النموذجية الوطنية»

في تقييم وزارة العمل، اختيرت مجموعة عمل شركة جلدهر للحديد والصلب «مجموعة العمل النموذجية الوطنية»، وتم تكريمها وتكرّمها بحضور الرئيس مسعود بزيكان.

وفقاً لموقع «عالم الاستثمار»، اختيرت مجموعة عمل شركة جلدهر للحديد والصلب «مجموعة العمل النموذجية الوطنية» في المهرجان الوطني السادس والثلاثين لتقدير نخب العمل والإنتاج، وتم تكريمها من قبل الرئيس.

في هذا الحفل، الذي أقيم بمناسبة أسبوع العمل والعمال، بحضور الرئيس ووزير العمل ومسؤولين وطنيين، اختيرت شركة جلدهر للحديد والصلب «مجموعة العمل النموذجية الوطنية» في قطاع الخدمات مشروع «تطوير وتوطين نظام معلوماتي متخصص شامل لقطاع الصلب». تم تكريم أحمد علي عتيقي، رئيس هذا الفريق ونائب الشركة لشؤون الإدارة وتنمية رأس المال البشري، بالإضافة إلى أعضاء آخرين من هذه المجموعة.

تجدر الإشارة إلى أن المهرجان الوطني لتقدير عمال النخبة ومجموعات العمل والوحدات النموذجية يُقام سنوياً بهدف رئيسي هو إبراز إبداع وابتكارات مجتمع العمل والإنتاج، وتعزيز ثقافة العمل من خلال تقديم قوة عاملة متميزة.

خلال هذا الحدث، تم تقييم خطط ومشاريع مجموعات العمل، بعد التسجيل والعرض، وزيارة ميدانية، وتحكيمها من قبل فرق خبراء من وزارة التعاون والعمل والرعاية الاجتماعية على المستويين الإقليمي والوطني، وفي النهاية تم اختيار مجموعات العمل الوطنية. تجدر الإشارة إلى أن مهرجان إمتنان هذا العام، شارك فيه أكثر من ٣٧,٠٠٠ شخص من نخب العمال ومجموعات العمل. كما تشير الإحصائيات التي نشرتها شركة جلدهر لتطوير الحديد والصلب إلى أنه في عام ٢٠٢٤، مقارنةً بعام ٢٠٢٣، كان هناك زيادة بنسبة ٣٢٪ في الإنتاج، وزيادة بنسبة ٢٦٪ في المبيعات، و٧٠ رقمًا قياسيًّا كمّيًّا ونوعيًّا في الإنتاج والنقل والتحميل والمبيعات، ولتحقيق شعار العام، وبجهود الموظفين والمقاولين المجتهدين، وعلى الرغم من القيود المفروضة على استهلاك ناقلات الطاقة، سجلت هذه الشركة ما مجموعه ٧٠ رقمًا قياسيًّا في العام الماضي، بما في ذلك ٥٣ رقمًا قياسيًّا للإنتاج اليومي والشهري إلى جانب تحسين مستوى جودة المنتج، و٥٥ أرقام قياسية في النقل والتحميل والمبيعات، و١٢ رقمًا قياسيًّا في الاستدامة في مختلف القطاعات.

كما أنتجت شركة جلدهر لتطوير الحديد والصلب في عام ٢٠٢٤ ما مجموعه ٣,٩١٠,٩٤٢ طنًا من الحديد الإسفنجي، محققة بذلك زيادة قدرها ٩٤٨,٦٦٩ طنًا في إنتاج المنتج، بزيادة قدرها ٣٢٪ مقارنةً بعام ٢٠٢٣.



وقعت في أبريل ٢٠٢٥

تم تسجيل ٥ أرقام إنتاجية غير مسبوقة في شركة خراسان للصلب

بدأ مجمع خراسان للصلب العام بقوة في أبريل ٢٠٢٥ من خلال تسجيل ٥ أرقام إنتاجية غير مسبوقة في مجالات التكوير والاسترداد المباشر وصناعة الصلب. وتأتي هذه الإنجازات نتيجة تعاطف وخبرة وجهود



العمال في هذا المجمع لتحقيق أهداف الإنتاج الوطني. وعزا الرئيس التنفيذي لشركة خراسان للصلب، طهمورت جوانيخت، هذا النجاح إلى جهود الموظفين والتخطيط الدقيق ودعم المساهمين، وأكد على مواصلة مسيرة القفزة الإنتاجية بالاعتماد على رأس المال البشري الكفؤ.

السجلات الشهرية:

التحبيب: بلغ الإنتاج الشهري ٣٣٠,١٢٤ طن، بزيادة قدرها ٣,١٦٩ طن عن الرقم القياسي السابق. وتم تحقيق هذا النجاح بفضل الصيانة الوقائية وتحسين العمليات.

الاستنزاف المباشر: بلغ إجمالي إنتاج الحديد الإسفنجي في وحدتين ١٤٧,٥١٤ طن (بزيادة قدرها ١,٥١٩ طن). وحطمت الوحدة رقم ٢ الرقم القياسي بإنتاج بلغ ٧٦,٤٩٣ طنًا، بواقع ١,٦٩١ طنًا.

صناعة الصلب: بلغ إنتاج السبائك في وحدتين ١١٢,٨٢٩ طن (بزيادة قدرها ١,٦٦٧ طن). وسجلت الوحدة رقم ٢ زيادة قدرها ٤,٥٤٠ طنًا بواقع ٦١,٨٢٨ طنًا.

السجلات اليومية:

٢٨ أبريل: أنتجت منطقة الدرفلة ٣٣٧٥ طنًا من حديد التسليح المكون من ٢٠ مقطعًا، بزيادة قياسية بلغت ١٤ طنًا.

٤ أبريل: أنتجت وحدة التحبيب ٨١٠٠ طن من الحبيبات في يوم واحد، متجاوزة الرقم القياسي السابق بـ ٥٠ طنًا. ويعتمد هذا النجاح على إدارة الطاقة وتحسين العمليات.

١٦ أبريل: أنتجت منطقة صناعة الصلب ٢٤١٩٢ طنًا من سبائك الصلب، محطمة الرقم القياسي بـ ٧١ طنًا.

واعتبر فرشيد فضيلاي، نائب رئيس العمليات، أن التدابير التقنية وإدارة الطاقة والنهج التشغيلية الجديدة هي مفاتيح هذه النجاحات. وتوضح هذه الإنجازات الأداء المتكامل والقادر للمجموعة في ظل الظروف الصعبة مثل قيود الطاقة.

وفي إشارة إلى الدافعية العالية للموظفين، وصف جوانيخت تصميم شركة خراسان للصلب على تحقيق أهداف الإنتاج في عام «الاستثمار من أجل الإنتاج» بأنه جدي. ولم تساهم هذه الأرقام القياسية في تحسين القدرة الإنتاجية فحسب، بل رسمت أيضاً أفقاً مشرقاً لصناعة الصلب في شرق إيران. تمكنت شركة خراسان للصلب، باعتبارها أكبر منتج للمنتجات الفولاذية في شرق البلاد، من ترسيخ دورها الرئيسي في سلسلة إنتاج الصلب والتنمية الصناعية في المنطقة من خلال هذا الأداء الرائع.

وتبشر هذه النجاحات بعام مثمر لشركة خراسان للصلب، وبفضل الخبرة والمثابرة التي يتمتع بها الموظفون، فإنها قد تكون نقطة تحول في تاريخ الشركة. ■



بدأ تشغيله في عام ٢٠٢٤

جهان فولاد سيرجان تحقق خطوة كبيرة في نمو الإنتاج بنسبة ٢٢٪



سجلت شركة جهان فولاد سيرجان أداءً رائعاً في الإنتاج والمبيعات في عام ٢٠٢٤، وخاصة في أبريل ٢٠٢٥. في أبريل ٢٠٢٥، أنتجت الشركة ٣٣٦,٨٨٥ طنًا من المنتجات، بنمو ٤٧٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام

الماضي. وشهد إنتاج الحديد الإسفنجي ارتفاعاً بنسبة ١٠٧٪ إلى ١٩٠,٦٣٢ طناً، كما شهد إنتاج سبائك الصلب نمواً بنسبة ٨٪ إلى ٩٢,٠٧٣ طناً. وفي قطاع المبيعات، تم بيع ١٢٤,٣٥٩ طناً من المنتجات بقيمة ٢,٨١٠ مليار تومان، وهو ما يمثل زيادة بنسبة ٨٥٪ في حجم المبيعات و٩٣٪ في الإيرادات مقارنة بشهر أبريل ٢٠٢٤.

أنتجت شركة جهان فولاد سيرجان ٢,٥٩٦,٦٨٥ طنًا في عام ٢٠٢٤ بأكمله، بنمو قدره ٢٢٪ وارتفاع بنسبة ٤١٪ في إجمالي المبيعات. وارتفع إنتاج الحديد الإسفنجي بنسبة ٤٣٪ وإنتاج حديد التسليح بنسبة ٢٢٪، كما سجلت مبيعات حديد التسليح نمواً بنسبة ٢٤٪. حصلت هذه الشركة على لقب أكبر منتج ومورد لقضبان التسليح للبناء في الدولة من خلال تحقيق ٩٣ رقماً قياسياً كميًا ونوعيًا.

وشملت الإنجازات التشغيلية في أبريل ٢٠٢٥ رقماً قياسياً في إنتاج السبائك اليومية (٢٦ أبريل)، وسجلاً في نقل المنتجات وتحميلها (١٥ أبريل)، وافتتاح مستودع جمركي مخصص، وسجلاً شهرياً لإنتاج مصنع البريكت، وتشغيل نظام ذكي لقطع الكتل الساخنة، مما أظهر ريادة الشركة في تحسين خطوط الإنتاج.

المشاريع الرئيسية:

مصنع الاسترداد المباشر رقم ٢: بسعة ١,٠٥٠,٠٠٠ طن سنوياً، افتتحه الرئيس الدكتور بزشكيان.

وحدة الحديد الإسفنجي العملاقة: بسعة ١,٧٦٠,٠٠٠ طن، وصلت إلى مرحلة الإنتاج التجريبي في الأيام الأخيرة من عام ٢٠٢٤.

مصنع بارس لصناعة أسلاك السحب: افتتحه وزير الصلب الدكتور أتايك، مما عزز دور الشركة في سلسلة قيمة الصلب.

استثمرت شركة جهان فولاد سيرجان ٧ ملايين دولار في البنية التحتية للمياه والكهرباء والغاز لتوفير الطاقة المستدامة. وحصلت الشركة أيضاً على الميدالية الوطنية للتميز الصناعي من الرئيس آنذاك، الشهيد آية الله رئيسي، وولحة تقدير من الدكتور بزشكيان. وفي عامها الثاني من المشاركة في جائزة التميز المؤسسي الوطني حصلت على شهادة تقدير من فئة ٣ نجوم ونجمتين وطنيتين لكفاءة الطاقة في تحسين استهلاك الطاقة.

أصبحت شركة فولاد سيرجان وورلد واحدة من اللاعبين الرئيسيين في صناعة الصلب في إيران، مع التركيز على تحقيق قفزات في الإنتاج وتطوير البنية التحتية. ومن خلال الاستثمار طويل الأمد والابتكار، مهدت هذه الشركة الطريق للنمو المستدام ورسخت مكانتها في سوق الصلب في البلاد. ■



لقد حدث ذلك في العام الماضي

تألق شركة صبانور في إنتاج الحبيبات والمركبات



أظهرت شركة صبانور للتعيين والتطوير الصناعي (رمز البورصة: كنور) أداءً رائعاً في إنتاج وبيع المنتجات المعدنية في عام ٢٠٢٤. ووفقاً لتقرير نُشر على نظام بورصة كودال، سجلت الشركة نمواً بنسبة ١٢٪ مقارنة بعام ٢٠٢٣، حيث أنتجت أكثر من ٢ مليون و٣٩ ألف طن من المنتجات. ومن هذه الكمية تم إنتاج ٤٧٢,٢١٣ طن من الحبيبات و١,٥٦٧,٦٨٢ طن من المركبات. وفي قطاع المبيعات، باعت شركة صبانور ١,٥٠٤ مليون طن من المنتجات بقيمة ٥,٨ تريليون تومان، وهو ما يمثل نمواً في المبيعات بنسبة ٣٩ بالمائة ونمواً في الإيرادات بنسبة ٢٥ بالمائة مقارنة بالعام السابق. ومع ذلك، انخفضت صادرات الشركة، التي بلغت ١٩٢ ألف طن وإيرادات بلغت ٩٦٧ مليار تومان، بنسبة ٤٣٪ و٢٣٪ على التوالي، مقارنة بعام ٢٠٢٣.

الالتزام بالبيئة: في اجتماع حضره الدكتور شينا أنصاري، رئيسة منظمة حماية البيئة، والدكتور ملانوري، محافظ همدان، والدكتور زنجير زاده، رئيس مجلس النواب الإقليمي، أكد الدكتور ضيائي، الرئيس التنفيذي لشركة صبانور، على التزام الشركة بالامتثال للأنظمة البيئية. وأعلن أن خطط تطوير شركة صبانور مصحوبة بملاحق بيئية وأن الشركة تسعى بالتفاعل مع المؤسسات ذات الصلة إلى تقليل الآثار المدمرة على البيئة. واعتبر ضيائي أن التنمية المستدامة تعتمد على الالتزام بالمعايير البيئية وأكد حرص صبانور على تنفيذ هذه المبادئ.

الدور الاقتصادي في همدان: زيارة محافظ همدان لوحداث شركة صبانور، بما في ذلك وحدة التكوير وصهر الحديد الغربي، توضح أهمية هذه الشركة في الاقتصاد الإقليمي. وأعرب الدكتور ميلانوري عن ارتياحه لأداء شركة صبانور، مؤكداً دعمه لمشاريع الشركة التعدينية والصناعية، واعتبر دورها في سلسلة توريد الصلب والتنمية الاقتصادية وخلق فرص العمل المستدامة في محافظة همدان أمراً أساسياً. خلال هذه الزيارة، قدم الدكتور ضيائي تقريراً عن تقدم خطط التطوير وجدول الإنتاج واحتياجات الدعم. وأكد المدراء الحاضرون أيضاً على إزالة العوائق أمام الإنتاج وتسهيل الاستثمار في قطاع التعدين، وخاصة بالنسبة لشركة صبانور.

موقع شركة صبانور: تعد هذه الشركة من اللاعبين الرئيسيين في استخراج ومعالجة خام الحديد وإنتاج الكريات في غرب البلاد، وتلعب دوراً مهماً في توفير المواد الخام لصناعة الصلب والتنمية الصناعية في المنطقة. ولم تساهم أنشطة شركة صبانور في تعزيز اقتصاد همدان فحسب، بل مهدت الطريق أيضاً للنمو المستدام وزيادة القدرة الإنتاجية من خلال تنفيذ خطط التنمية.

التوقعات: تسعى شركة صبانور إلى تعزيز مكانتها في صناعة التعدين والصلب في البلاد من خلال التركيز على زيادة الإنتاج وتحسين المبيعات المحلية والامتثال للمتطلبات البيئية. وعلى الرغم من أن انخفاض الصادرات خلق تحديات، فإن نمواً الإيرادات المحلية والدعم من السلطات الإقليمية يشير إلى الإمكانيات العالية للشركة لمزيد من التطوير. ■



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 ۶,۰۰۰,۰۰۰ تومان به

حساب شماره: ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴

و یا شماره کارت: ۶۰۳۷-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۹۳۱۴

و یا شماره شبدا: ۰۴-۰۲۹۰-۰۱۰-۱۹۶۵-۰۱۷۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲. ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به

شماره: ۸۸۸۶۴۷۲۰ - 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.

دزنی

سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



donyaye_sarmaye



@dsarmaye_ir

WORLD OF INVESTMENT



In April 2025 Recorded 5 unprecedented production records in Khorasan Steel



In April 2025, the Khorasan Steel Complex started the year with strength by recording 5 unprecedented production records in the areas of pelletizing, direct regeneration, and steelmaking. These achievements are the result of the empathy, expertise, and efforts of the complex's employees in achieving national production goals. Tahmoorth Javanbakht, CEO of Khorasan Steel, attributed this success to the efforts of the employees, careful planning, and support of shareholders, and emphasized the continuation of the path of production leap by relying on capable human capital.

Monthly records:

Pelleting: Monthly production reached 230,124 tons, an increase of 3,169 tons compared to the previous record. This success was achieved due to preventive maintenance and process optimization.

Direct regeneration: Total sponge iron production in two units reached 147,514 tons (an increase of 1,519 tons). Unit No. 2, with 76,493 tons of production, broke the record by 1,691 tons.

Steelmaking: Ingot production in the two units reached 112,829 tons (an increase of 1,667 tons). Unit No. 2, with 61,838 tons, recorded an increase of 4,540 tons.

Daily records:

April 28: The rolling area produced 2,375 tons of 20-gauge rebar, setting a record with an increase of 14 tons.

April 4: The pelletizing unit produced 8,600 tons of pellets in one day, improving the previous record by 50 tons. This success was dependent on energy management and process optimization.

April 16: Steelmaking Area 2, with 2,419 tons of steel ingots, broke the record by 71 tons.

Farshid Fazilati, Deputy Director of Operations, considered technical measures, energy management, and new operating approaches as the keys to these successes. These achievements, in the face of challenges such as energy constraints, demonstrate the company's integrated and capable performance.

Referring to the high motivation of its employees, Javanbakht described Khorasan Steel's determination to achieve its production goals in the year of "Investing in Production." These records have not only increased production capacity, but also drawn a bright horizon for the steel industry in eastern Iran. Khorasan Steel, as the largest producer of steel products in the east of the country, has established its key role in the steel production chain and industrial development of the region with this brilliant performance.

These successes promise a fruitful year for Khorasan Steel, and relying on the expertise and perseverance of its employees, it could be a turning point in the company's history. ■

It became operational in 2024 Sirjan Jahan Steel big step in 22% production growth



Sirjan Jahan Steel Company recorded a brilliant performance in production and sales in 2024, especially in April 2025. In April 2025, the company produced 326,885 tons of products, a 47% increase compared to the same period of the previous year. Sponge iron production with 190,632 tons experienced a 107% jump and steel ingot production with 92,072 tons experienced an 8% increase. In the sales sector, 124,359 tons of products worth 2.810 billion Tomans were sold, which represents an 85% increase in sales volume and 93% increase in revenue compared to April 2024. In the whole of 2024, Sirjan Jahan Steel Company had a 22% growth with a production of 2,596,685 tons, and a 41% jump in total sales. Sponge iron production increased by 43% and rebar by 22%, and rebar sales also recorded a 24% growth. The company achieved the title of the largest producer and supplier of construction rebar in the country by setting 92 quantitative and qualitative records.

Operational achievements in April 2025 included a daily record for ingot production (April 26), a record for product transportation and loading (April 15), the opening of a dedicated customs warehouse, a monthly production record for the briquette factory, and the operation of an intelligent hot billet cutting system, which demonstrated the company's pioneering role in making production lines intelligent.

Key projects:

Direct Reduction Plant No. 2: With a capacity of 1,050,000 tons per year, it was inaugurated by President Dr. Pezhvakian. **Sponge Iron Megamodule:** With a capacity of 1,760,000 tons, it reached trial production in the last days of 2024.

Pars Maftool Factory: Inaugurated by the Minister of Energy, Dr. Atabak, strengthening the company's role in the steel value chain.

Sirjan Jahan Steel Company invested 7 million in water, electricity, and gas infrastructure to ensure sustainable energy supply. The company also received the National Medal of Industrial Model Unit from the then President, Martyr Ayatollah Raisi, and a plaque of appreciation from Dr. Pezeshkian. In its second year of participation in the National Organizational Excellence Award, it received a 3-star certificate of appreciation and two national stars for energy efficiency in energy consumption optimization.

Sirjan Jahan Steel Company has become one of the main players in the Iranian steel industry by focusing on leapfrogging production and developing infrastructure. The company has paved the way for sustainable growth and established its position in the country's steel market with long-term investment and innovation. ■



In the presence of the President The Golgohar Iron and Steel Company's development working group was selected as the "National Model Working Group"



In an evaluation by the Ministry of Labor, the Golgohar Iron and Steel Company's working group was selected as the "National Model Working Group" and was honored and recognized in the presence of

President Masoud Bezkan.

According to the "Investment World" website, the Golgohar Iron and Steel Company's working group was selected as the "National Model Working Group" at the 36th National Festival for the Appreciation of Labor and Production Elites and was honored by the President.

At this ceremony, held on the occasion of Labor and Workers Week, and attended by the President, the Minister of Labor, and national officials, the Golgohar Iron and Steel Company was selected as the "National Model Working Group" in the services sector for the project "Development and Localization of a Comprehensive Specialized Information System for the Steel Sector." Ahmed Ali Attigi, head of this team and the company's Vice President for Administration and Human Capital Development, and other members of this group were honored.

It's worth noting that the National Festival for the Appreciation of Elite Workers, Work Groups, and Model Units is held annually with the primary goal of highlighting the creativity and innovation of the work and production community and promoting a culture of work by offering a distinguished workforce.

During this event, the plans and projects of the work groups were evaluated, following registration, presentations, and a field visit. These projects were then judged by expert teams from the Ministry of Cooperatives, Labor, and Social Welfare at the regional and national levels, and the national work groups were ultimately selected.

It's worth noting that this year's Gratitude Festival saw the participation of more than 37,000 elite workers and work groups. Statistics published by the Golgohar Iron and Steel Development Company indicate that in 2024, compared to 2023, there was a 32% increase in production, a 26% increase in sales, and 70 quantitative and qualitative records in production, transportation, loading, and sales. To achieve the year's slogan, thanks to the efforts of hardworking employees and contractors, and despite the restrictions imposed on energy consumption by carriers, the company set a total of 70 records last year, including 53 daily and monthly production records, along with improved product quality, five transportation, loading, and sales records, and 12 sustainability records across various sectors. Golgohar Iron and Steel Development Company also produced a total of 3,910,942 tons of sponge iron in 2024, achieving an increase of 948,669 tons in product production, a 32% increase compared to 2023. ■



Iranian Babak CopperIs The Leader in the Copper Industry



Iranian Babak Copper, a subsidiary of Middle East Mines and Mineral Industries Development Holding (MIDCO), was established in 2010 with the aim of investing in the copper industry. With a registered capital of 9,000 billion rials, the company operates in the fields of exploration, extraction, processing, and production of copper products. It also provides contracting, consulting, project management, and trading services in the field of mining and mineral industries inside and outside the country. The company also plays a role in investing and partnering with other related institutions through shareholding.

Completed Projects:

Copper Pipe Production Plant: This plant, with an annual capacity of 12,000 tons, uses advanced CAST & DRAW technology (the fourth line in the world). The products of this unit are produced with high quality and have received CE certification from TUV NORD Germany and ISO-9001, ISO-14001, ISO-18001, and HSE-MS standards from SGS Iran. These achievements demonstrate the company's commitment to quality and international standards.

Copper Cathode Production Plant (Bioleaching): This unit, with a capacity of 5,000 tons per year, is located 23 kilometers from Share Babak, Kerman, and is the first copper cathode production line in the world using the biotank leaching method. This method uses thermophilic microorganisms to dissolve copper sulfide concentrate in an acidic solution and produces copper cathode with a purity of 99.995% (Grade A LME) according to ASTM B115 standard through solvent extraction and electrowinning. The process design of this project was carried out by Canadian companies and it is considered the largest copper production unit in the world using this method.

Projects under construction:

Chah Firuzeh Mine Concentration Plant: This project, with a capacity to produce 101,000 tons of copper concentrate with a grade of 25% per year, has made 30% physical progress so far. This project will play an important role in increasing the company's production capacity.

Research and Development (R&D) Unit:

Babak Mes Iranian has launched the first phase of the development of the pilot section of the Research and Development (R&D) Unit. With advanced equipment, this unit helps reduce process costs, increase productivity, and promote environmental and energy responsibility. The company's R&D not only solves process challenges from mining to the final product, but also has the potential to become a bioleaching research center. Investing in this sector is the company's key strategy for innovation, competitiveness, and growth in the global metals market.

Achievements and Outlook:

By utilizing world-class technologies, producing high-quality products, and obtaining international certifications, Iranian Babak Copper has taken great steps towards self-sufficiency and development of the Iranian copper industry. By focusing on innovation, environmental sustainability, and expanding production capacities, the company seeks to increase its share in the metals market and strengthen Iran's position in this industry. ■



This topic was raised at the Annual General Meeting

2024 a Prosperous and Profitable Year for Goharzamin Company



Following the annual general meeting of Goharzamin Mining and Industry Company for the fiscal year ending December 30, 2024, it was revealed that the company had experienced a golden year, with its revenues increasing by 38% and its net profit by 18%.

According to the Investment World report, the annual general meeting of Goharzamin Mining and Industry Company for the fiscal year ending December 30, 2024, was held at the Olympic Hotel in Tehran. The meeting, attended by the board of directors, shareholders, independent auditors, and the legal auditor, reviewed the company's performance in the previous fiscal year and presented solutions for development and progress in the coming years. During this meeting, Mohammad Mahyapour, CEO of Goharzamin Mining and Industry Company, presented a comprehensive report on the complex's performance in the fiscal year 2024. Mahyapour expressed satisfaction with the accomplishment of the mission entrusted to the company by the shareholders, saying, "Over the past two decades, the company's capital has increased from 2,500 billion toman to 7,500 billion toman in 1402 AH (1992 AD), a remarkable growth due to the trust of shareholders and the efforts of the company's management team and employees." He also highlighted Goharzamin's current infrastructure and mineral reserves, saying, "The company currently owns a pelletizing plant with a capacity of 5 million tons, a crushing plant with a capacity of 15 million tons, and Mine No. 3 with reserves of over 640 million tons of iron ore." Mahyapour continued, "The average global iron ore quality is around 48%, but this percentage reaches more than 53% in the Goharzamin region's reserves. Thanks to this advantage, Goharzamin enjoys a distinct strategic position in the steel supply chain, as the Golgozar region's share of the country's iron ore production is estimated at between 30 and 40%."

The CEO of Goharzamin Mining and Industry Company added, "Concentrate production in 2014 reached 6.4 million tons, rising to 8 million tons in 2024, and the target for this year is 8.5 million tons."

Mahyapour pointed to the company's financial performance, saying, "Despite the increase in costs, gross profit increased by 13%, operating profit by 14%, and net profit by 40% compared to last year." The CEO of Goharzamin noted that one of the company's most significant initiatives over the past year was the design and construction of a 150-ton machine in the country, stating that its operation would prevent the outflow of at least €21 million in foreign currency.■



Last year

Sabanoor shines in pellet and concentrate production



Sabanoor Mining and Industrial Development Company (with the stock exchange symbol Konoor) showed brilliant performance in the production and sale of mineral products in 2024.

According to a report published on the Codal

Stock Exchange system, the company recorded a 12% growth compared to 2023 by producing more than 2 million and 39 thousand tons of products. Of this amount, 472,213 tons of pellets and 1,567,682 tons of concentrate were produced. In the sales sector, Sabanoor sold 1,504,000 tons of products worth 5,800 billion toman, which represents a 39% growth in sales and 35% in revenue compared to the previous year. However, the company's exports, with 192,000 tons and revenue of 967 billion toman, decreased by 43% and 32%, respectively, compared to 2023.

Commitment to the Environment: In a meeting attended by Dr. Sheena Ansari, Head of the Environmental Protection Organization, Dr. Molanoori, Governor of Hamedan, and Dr. Ranjbarzadeh, Chairman of the Provincial Assembly of Representatives, Dr. Ziaei, CEO of Sabanoor, emphasized the company's commitment to complying with environmental regulations. He announced that Sabanoor's development plans are accompanied by environmental attachments and that the company seeks to reduce the destructive effects of the environment in interaction with relevant institutions. Ziaei considered sustainable development dependent on compliance with environmental standards and emphasized Sabanoor's determination to implement these principles.

Economic Role in Hamedan: The Hamedan Governor's visit to Sabanoor's units, including the Western Iron Smelter and Pelletizing Unit, demonstrates the importance of this company in the regional economy. Dr. Molanoori, expressing satisfaction with Sabanoor's performance, emphasized supporting the company's mining and industrial projects and considered its role in the steel supply chain, economic development, and sustainable job creation to be key in Hamedan Province. During the visit, Dr. Ziaei reported on the progress of development plans, production schedules, and support needs. The executives present also emphasized the need to remove production barriers and facilitate investment in the mining sector, especially for Sabanoor.

Sabanoor's Position: The company is a major player in the extraction and processing of iron ore and pellet production in the west of the country, and plays an important role in providing raw materials for the steel industry and industrial development in the region. Sabanoor's activities have not only helped strengthen the economy of Hamedan, but also paved the way for sustainable growth and increased production capacity through the implementation of development plans.

Outlook: Sabanoor is seeking to consolidate its position in the country's mining and steel industry by focusing on increasing production, improving domestic sales, and complying with environmental requirements. Although declining exports have created challenges, growing domestic revenue and support from provincial authorities indicate the company's high potential for further development.■



Director General of Printing and Publishing of the Ministry of Culture Renovation of the printing fleet faces the problem of securing credit



The country's printing industry is facing the wear and tear of its fleet, which threatens domestic production and exports. The increase in the exchange rate and sanctions has made it difficult to import foreign machinery. In this regard, we spoke with Abbas Zare, Director General of Printing and Publishing of the Ministry of Culture. We are reading parts of this interview.

Renovation of the printing fleet is facing the problem of a lack of loans. With a cultural perspective on this area, the Ministry of Culture is pursuing the creation of a separate credit line or the use of bank credits so that printing houses with capacity can update their fleet and domestic production is strengthened.

Printing includes two cultural (books, media) and industrial (packaging) sectors that do not conflict. Supporting both, like two wings of a bird, is essential to promote the printing industry. Offset and digital printing are used in the cultural sector, and flexo and helio printing are used in the industrial sector.

Support is allocated on a provincial basis, but the funds are limited. In some provinces, this budget is not enough even for a printing house and cannot meet the needs of the printing industry.

Artificial intelligence plays a key role in pre-printing (graphic design) and quality control. Smartization in the field of packaging and exports can improve quality and should be seriously put on the agenda.

Insurance and tax problems are due to lack of awareness of the laws. We are preparing a cultural package including insurance, tax and municipal laws so that printing houses can manage better by knowing the regulations.

Digital publishing is suitable for limited editions, but physical printing (offset, flexo, helio) is still necessary for high editions and special quality. These two areas complement each other and there is no threat.

The wear and tear of machinery has damaged exports. , There is a need for low-interest loans in this area and finally, the instability of the prices of raw materials (paper, ink) and energy is another problem for this industry. Supporting the printing industry, especially packaging, can boost non-oil exports.

We have close ties with unions, cooperatives, and printing associations. Our door is open to organizations and we receive and follow up on the problems of the trade union through their representatives.

The printing industry is the fifth largest industry in the world with a turnover of \$1.2 billion, but Iran's share is insignificant. We must achieve relative self-sufficiency within three years by investing and changing production lines and reducing the import of 46,000 tons of printed products.■

The head of the Tourism and Marine and Food Investment Facilitation announced

Preparing a comprehensive maritime tourism law

Investment in the sea coasts, especially Makran is very important to achieving the economic development and job creation. To learn more about this we spoke with Alaleh Samadi, head of the Tourism and Marine and Food Investment Facilitation. We read parts of this interview.

With access to the open waters of Oman and the Indian Ocean, Makran is a gateway for international trade and tourism. Biodiversity, natural attractions such as the Mar-tian Mountains, pristine beaches and diving opportunities have high potential for ecotourism and sustainable tourism. Indigenous customs and traditions also double the attractiveness of the region. Exploitation of ports and maritime transport infrastructure can develop shipping lines and tourism.

Conflicting laws, multiple governing bodies, the complexity of issuing permits, lack of information transparency and lack of infrastructure such as piers are the main challenges. The proposed solutions include formulating a comprehensive marine tourism law, creating a single window for issuing permits, clarifying laws, facilitating the conversion of coastal lands to tourism use, strengthening coordination between institutions, and training human resources.

Formulating Makran tourism plans, determining routes and vessels, attracting investors with incentives, developing marinas and recreational ports, identifying attractive points, and extensive marketing are underway. Cooperation with organizations such as ports, cultural heritage, environment, and the army has begun to develop infrastructure.

Holding conferences, domestic and foreign advertising campaigns, participating in international exhibitions, formulating a brand strategy for Makran, and creating communication networks between investors and employers are among the measures taken. These efforts introduce Makran as a tourism destination.

Holding exhibitions, unique marketing, protecting investor rights, quickly resolving disputes, ensuring investment security, developing transportation infrastructure, and determining sustainable value are among the key measures to attract investors.

The development of Konarak Airport, the construction of Chabahar International Airport, the development of Chabahar Port, the improvement of roads, the construction of hotels and eco-tourism resorts, the creation of recreational centers and diving piers are some of the measures taken. Future plans include further development of this infrastructure and holding tourism events.

Negotiations with regional countries at the Expo exhibition, training of tourist guides, empowerment of local communities, cooperation with reputable agencies and holding maritime festivals to attract domestic and foreign tourists have been carried out.

Holding a national and international food festival combining Makran and international seafood, introducing local cuisine and using tropical fruits of the region is on the agenda.

Makran, the lost paradise of Iran, has the potential to become a tourism hub. I invite investors to look at this region with an open mind so that with the cooperation of the government and the private sector, Makran can achieve international fame.■



The founder of Iran scocoex said Promoting economic peace in the world with the Iran scocoex event



In an interview with Dr. Esmail Shoja, the founder of Iran scocoex, we examined the role of this event in holding various exhibitions as well as the features of this event. We read parts of this interview.

Iran scocoex is a unique chain event that is held with main and side exhibitions, summits, 30 international conferences, more than 200 B2B, B2G, G2G business meetings, visiting tours and cultural and sports events. The presence of 3,500 business leaders, 500 Iranian companies, 1,500 foreign companies and more than 60,000 domestic and foreign visitors guarantees the success of this event in promoting economic peace.

Focusing on smart collaborations, this event will hold sessions such as the Bankers and Investors Summit, the Women Business Leaders Summit, the Mayors Summit, the Free Zones Summit, Technological Entrepreneurship, Science Export, Logistics, Nano, Petrochemicals, Gold and Jewelry, Brands, International Philanthropists, Water Crisis, Sports Economy, Environment, Mining, Aerospace, Information Technology, Medicine, Artificial Intelligence, Blockchain, Cryptocurrency, Green Trade, Chambers of Commerce, Energy, Maritime Industries, Agriculture and Consumer Goods.

By designing economic relations and pursuing the goals of participants, Skokwax has targeted a \$500 billion trade. The event's chain nature, holding in different countries and seasonal events, creates a 100-year future for it. The focus on re-export and international collaborations also expands the market. What are Skokwax's technology and innovation challenges?

The main challenge is to create a platform for the public use of technology in different countries. Scocoex is developing a smart robot, artificial intelligence, and blockchain-based digital exchange, creating a joint investment fund centered on the Scocoex coin to facilitate international trade.

Partnerships with members of international organizations and chambers of commerce have attracted stakeholders from five continents. Scocoex' 5-year plan includes presence in countries with superior economies and invitations to host seasonal events.

Sanctions, wars, and international laws affect participation, but the nature of Scocoex is to develop economic peace and mitigate global challenges. The event mitigates negative effects through economic cooperation.

Scocoex is a platform for the development of smart technologies and technological products. With specialized conferences and trade fairs, it attracts investment in innovative areas and strengthens the digital economy.

Scocoex strengthens these relationships by finding strategic partners and paying attention to international cultures and laws.

Iran is hosting prominent global figures, presidents, representatives of 60 international organizations, business leaders, economists, mayors, and executives of the top 500 companies. The event is being held in cooperation with ministries and chambers of commerce.

Scocoex is a platform for economic progress, export development, and wealth creation. The economic culture must be reformed and rent must be eradicated. Entrepreneurs must strengthen Iran's economy through healthy competition and presence in global markets. ■

The CEO of Mobtakeran Fajr Electronics announced Establishing investment platforms to attract foreign capital



Mobtakeran Fajr Electronics was founded in 2011 and has implemented numerous projects over the years, including designing and equipping solar power plants, surveillance cameras, environmental improvement, and providing heating for institutions and organizations, in addition to providing credit and investment services. To learn more about the company's activities, we spoke with Engineer Seyed Reza Muchani, CEO of Mobtakeran Fajr Electronics. We read excerpts from this interview.

We have several credit assessment tools, including the "Etabarino" system, which is linked to the Central Bank and licensed by the bank. Based on this, the system discloses all customer behavioral details, thus enabling us to understand their problems related to bounced checks, arrears, guarantees, and loans received, among others. This system also identifies the customer's employment and income documents to determine the amount of credit facilities paid to them. Essentially, traditional business is based on a specialized advisor solving a problem, and if the employer encounters another one, they have to come back again. Business training, however, is different. It trains a skilled and mature individual with sufficient knowledge and the ability to solve problems in all aspects.

Our company is in the early stages of entering the world of fintech and has planned to design a website and customize a company-specific application, which will be launched this year. In addition, it has been decided to expand the company's branches across the country and establish representative offices.

The most significant challenge is the Central Bank's restrictive regulations regarding licensing and the like. Market competitiveness is also crucial. In any case, we have competitors that we must position ourselves well against by offering new services.

Among our actions is promoting Al-Mubtaker Holding Company globally and transforming it into a global brand. We also plan to establish active branches in all governorates and provide all financial, credit, and investment services in line with global financial and credit platforms. Other plans include creating attractive investment options, establishing investment platforms to attract foreign capital to support Iranian projects and participate in entrepreneurial projects and plans, establishing platforms in the fields of export, import, financial and credit services, keeping pace with new global technologies, and more. ■

The head of the Transportation Commission of the Tehran Chamber of Commerce stated Laying the groundwork for the digitalization of transportation processes



One of the important requirements in facilitating trade exchanges is the availability of transportation facilities and improving logistics processes. Smart transportation and the use of modern technologies are key programs in this area. In this regard, we had an interview with

Peyman Sanandji, head of the Transportation Commission of the Tehran Chamber of Commerce. We are reading parts of this interview.

The Transportation Commission of the Tehran Chamber, as an advisory arm of the private sector, pursues the mission of improving productivity, developing infrastructure and facilitating trade. In the short term, our focus is on solving current challenges, improving interaction with government institutions and digitalizing transportation processes. In the long term, our goal is to make the transportation industry competitive at the regional and global levels, develop sustainable transportation and attract domestic and foreign investment.

The transport sector faces challenges such as fleet obsolescence, tariff inconsistencies, weak international logistics, and opaque regulations. The Commission is working to address these issues by presenting policy packages to decision-makers, proposing customs reform, facilitating fleet modernization, developing investment incentives, and pursuing supportive legislation.

Although digitalization has begun in the country, there is a long way to go to meet global standards. The Commission seeks to accelerate the process of smart transportation by holding specialized working groups, supporting logistics startups, and pursuing joint projects with the government sector to make processes more efficient.

The Commission is working to reduce these barriers by facilitating transit procedures, negotiating bilateral agreements in the Eurasian region, and promoting rail and maritime infrastructure projects.

The Commission's role in interacting with government institutions has been strengthened, and the voice of the private sector is being heard more than ever in decision-making. We hold regular meetings with government executives to discuss issues such as customs, fleet modernization, and vehicle imports, and we hope to achieve tangible results.

The widespread need to modernize the road, rail, and maritime fleets has created attractive investment opportunities. The Commission will introduce these potentials to the private sector through conferences to attract domestic and foreign investment.

Iran needs serious changes in sustainable transportation due to its economic structure. The Commission will present policy packages to the government by formulating incentive policies to reduce emissions and develop a green fleet. We propose that tariffs be reformed based on cost-benefit logic, customs processes be simplified with digital technology, and costs be reduced through market competitiveness. Strong transportation makes for a strong economy. Our goal is to transform Iran into a regional transportation hub through private-public cooperation and the use of new technologies. ■

Clothing manufacturer and owner of the Jinara brand

The best innovation is finding a market need

Behzad Abbasi, clothing manufacturer and owner of the Jinara brand, believes that "if we are honest with customers while meeting quality standards in product presentation, their attention will be attracted. We read parts of our interview with him.

I have always worked to improve product quality and attract customer attention. If we are honest with customers while meeting quality standards in product presentation, their attention will be attracted. If we are satisfied with our product, the consumer and customer will be satisfied, which is why honesty and sincerity with customers are my most important characteristics.

Currently, many good and well-known brands are exporting products to countries such as Turkey, including fabrics. Unfortunately, the biggest challenge in sourcing raw materials is related to the fluctuation of the foreign exchange market, which has caused the production of raw materials and ultimately production activities to stop. Of course, although the rise in the currency had its drawbacks, it also had its advantages, including better visibility of production and its competitiveness, which has led to the presentation of products of desirable quality to the market. The "Jinara" brand also seeks to produce products of the best quality and competes with leading domestic brands. It is worth noting that very good manufacturers are currently working and production has received more attention than before, so that with the current exchange rate situation, we can also be among the best exporters. For example, I have experience in familiarizing myself with and cooperating with Pakistani companies, and currently the activities of Pakistani companies, which are among the leading clothing companies, are not superior to those of our own country's manufacturers. Domestic manufacturers are very tasteful and have very useful activities in this field. Certainly, if export conditions improve, they will also find a special place in export markets. The best innovation is to find a market need. I have a motto: "Instead of looking for customers for your products, look for the best product for your customers. You need to identify their needs and focus on this area. In the social media arena, many people are scattered, while with focus, you can identify the market need, and when this need is identified, people are willing to pay good money for a good product. The strength of the "Jinara" brand is also identifying the market need. In this regard, I interact with my colleagues and offer products based on the market need. ■



The impact of electricity shortage on the mining sector



Bahram Shakouri
Head of the Mining
Commission of the Iranian
Chamber of Commerce

The mining sector, from exploration to extraction and processing, downstream industries and the mining chain, needs investment to distance itself from raw sales. While "Investment for production" has been chosen as the slogan of 2025, our country has the investment capacity in every aspect; in such a way that if invested, mining and copper can replace oil.

The mining sector ended 2024 with a downward trend in production growth in this sector from 4.6 percent in the first three months of this year to 1.5 percent, which is due to the electricity shortage.

Production in the field of mining and mineral industries has been halved, which is a good indication of the situation of the mining sector in 2024. A matter that the Central Bank's 9-month report on mining sector production also clearly confirms. According to the report, production in this sector has increased from 4.6 percent in the first quarter of 2024 to 1.5 percent in the third quarter of this year. This is while a 13 percent growth in the mining sector has been targeted by the end of the Seventh Plan.

The reason for this situation is usually the lack of electricity and the outage of electricity and gas in production units. Meanwhile, due to the imbalance of electricity and gas, industrial units are closed three days a week, and these days the state of industry and mining is not good at all. It should be noted that the lack of electricity reduces the motivation of investors, while the development of infrastructure is the responsibility of the government, and in this area it can use the capacity of private sector participation. The issue of electricity shortage is due to neglect in infrastructure development in previous years, and now its consequences have caused a blow to production. However, the issue of electricity shortage must be seriously pursued by the relevant agencies, including the Ministry of Power, Industry and Mines; Otherwise, if the imbalance continues, producers will not be able to produce, which will add to their problems.

Apart from the problem of electricity shortage, the mining sector is also facing other problems, including the imposition of high government salaries. This has contributed to the increase in production costs in this sector. According to the Statistical Center of Iran, although annual production inflation in the mining sector reached 26.9 percent in February last year from 41.4 percent in April, the downward trend in inflation has stopped since January and has been increasing.

Although there are many cost-generating factors in the mining sector, perhaps the most challenging of them is government salaries for mines. Currently, more than 65 percent of mines are closed. If more than 65 percent of mines have been closed due to existing policies, this policy must be changed.■

CEO of "Ovj Baran Aseman Abi" Elevator and Escalator Company Belief in change in industrial fields is the key point



In an interview with Ramin Barari, CEO of "Ovj Baran Aseman Abi" Elevator and Escalator Company, we examined this industry in the country, as well as the opportunities and challenges of this industry. We read parts of this interview.

"Ovj Baran Aseman Abi"

Company, by cooperating with international brands, investing in research and development, specialized training of personnel, improving production processes based on global standards such as ISO 9001 and using smart technologies, improves the quality of products and moves towards sustainable development.

Currency fluctuations, sanctions and diversity of parts are the main challenges. We manage these challenges by establishing relationships with domestic and foreign suppliers, strategic parts warehouse, preventive planning, using domestic products and flexibility in choosing brands.

My experiences at the Elite Foundation and the Robotics Team gave me an innovative perspective. Using automation knowledge, we developed intelligent monitoring systems, emergency rescue, and energy consumption optimization. This background strengthened the research and development spirit in the team.

Holding specialized installation and troubleshooting courses, sending forces to reputable centers, inviting experts, practical workshops, periodic performance evaluations, and developing career advancement paths have enhanced the technical skills of employees and improved the quality of services.

Since 2015, we have been complying with national (6303) and international (EN 81, EN 115) standards with standardized design, use of certified parts, strict supervision in assembly, periodic inspections, and specialized training to ensure safety and quality.

An active after-sales service unit, regular service, continuous communication with customers, a valid warranty, prompt handling of complaints, and improvement of services based on feedback have maintained and strengthened customers' trust in the brand.

Expanding to new cities by establishing a representative office in Mazandaran and Tehran, diversifying products (home elevators, outdoor escalators), focusing on large projects, digital marketing and strategic partnerships will increase market share.

Believing in change, patience, continuous learning, team management, innovation and adherence to professional ethics are the keys to success. Young people should start without fear of failure, because real experiences are more valuable than education and with effort they can build the future of the industry.

Strict implementation of safety standards, use of standard parts, specialized personnel training, multi-stage quality controls, emergency rescue system, periodic inspections and customer information ensure user safety at the highest level. Believing in change in industrial fields is the key to success. With innovation, commitment to quality and focus on customer satisfaction, "Ovj Baran Aseman Abi" seeks to be a leader in the elevator and escalator industry.■

The Impact of Iran-US Negotiations on the Iranian Economy



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

Negotiations between Iran and the US regarding our country's nuclear program have been ongoing for some time. These negotiations aim to reduce tensions, lift sanctions, and return to international agreements such as the JCPOA, which, if successful, could pave the way for improved economic relations, increased oil exports, and better access to international

financial resources for Iran. Experts predict that this round of negotiations will have a positive outcome and the likelihood of reaching an agreement is greater than ever.

Of course, although not all of the country's problems are the result of sanctions, if the negotiations are successful and result in the lifting of some of the sanctions, the opportunity to participate in the global economy could be like a breathing space for the Iranian economy. It seems that our country's economy does not have the capacity to suddenly absorb large foreign investments, but if an agreement is reached and sanctions are lifted, we can hope that about \$200 to \$300 billion in capital will be absorbed into the Iranian economy within the next 5 to 10 years.

A look at the foreign exchange market in the days before the announcement of the initial agreement in the indirect negotiations between Iran and the United States indicates that the people and the country's economy are eagerly awaiting promising news and positive developments. The downward trend in the exchange rate and the return of calm to the market indicate that the economy is able to move in a calm and tension-free environment, and efforts to establish economic relations with other countries will likely restore this calm to this area.

Meanwhile, investment for production has been chosen as the slogan for 2025, and according to business activists, restoring hope and trust in the economic scene is one of the most central indicators for realizing this slogan. The prerequisite for successfully attracting investment for production is drawing a promising horizon for the country's economy, which, if the negotiations between Iran and the United States lead to the lifting of sanctions, can be effective in achieving this. Meanwhile, gaining the trust of domestic and foreign investors to enter the Iranian market is one of the medium-term effects of these negotiations.

The first and most important result of the negotiations is the return of security, stability, and peace to the country's economy and the improvement of the value of the national currency. The emergence of such conditions will lead to a gradual increase in investment in the country. This is while in recent years we have witnessed capital outflow from the country's economy, but if the continuation and progress of the negotiations strengthens hopes, in the short term the process of capital outflow from the country will stop and in the long term foreign capital will be attracted. At the same time, increasing production, strengthening exports, and accelerating the wheel of the Iranian economy are obvious results of increasing investment.

Certainly, the progress of the Iran-US negotiations in the coming days and the possible agreements that will be reached will make the atmosphere clearer and we can have a more accurate summary of what will happen to the Iranian economy. Now we must wait and see how and in what process the possible agreement will affect the Iranian economy. ■

Iran's Capital Market in the Turbulence of 2025



Farhad Amirkhani
Editor-in-Chief

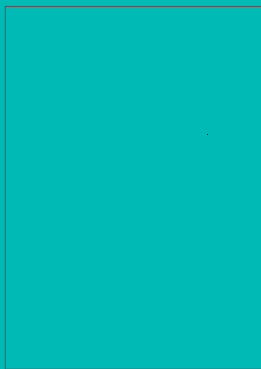
In the last days of April of this year, although the hope for international agreements and the depreciation of the dollar slightly reduced the despair prevailing in the country's markets, on the other hand, following the tragic incident and the terrible explosion in Shahid Rajaei Port, which caused a \$4 billion loss to the country's economic system

and a 2% loss to the gross national product, concerns returned to the markets and once again, capital owners were faced with countless ifs and buts.

However, the interesting and troubling point is that these concerns often affect new stakeholders and investors who want to enter the capital market, because the Securities and Exchange Organization, which is the custodian and supervisor of this market, does not seem to have such concerns and worries; Because this year, it is also going to operate with the same mechanism and budget that governed this organization in 1403, and based on what can be seen from the news of this organization, past events, developments, and experiences, it has not yet made any changes in the policy and outlook of this organization for 1404!

Although the capital market in our country has long been subject to factors resulting from events, it must be remembered that what affects this market are interventionist policies and hidden factors that not everyone can predict, and perhaps this is why it is not possible for investors in this market to estimate risk and estimate returns in most cases.

Currently, about 750 companies, including large economic enterprises with a few hundred partners to small ones, are present in the capital market, and according to the draft outlook for this year, the target has been set for this number to reach 1,000 companies. Although this increase is good news in itself and can bring a new shock to this market, on the other hand, due to the shortcomings in the implementation of the corporate governance system, the capital market will witness non-transparent reports from companies, as in previous years, and the Stock Exchange Organization will also be unable to play its role for many reasons. What is losing more than people's capital is the credibility of the capital market, which is decreasing day by day with this trend. Now, with such circumstances, we cannot be too pessimistic about the capital market, nor can we be too optimistic, because our country's capital market is an exception to the capital market of other countries, and this year, like in previous years, will go through the year with all its ups and downs, as in previous years; unless we witness our country's exit from the sanctions impasse, a surge in investment in the country, the sale of Iran's oil and gas shares in a fair manner and price, and also a profound transformation in the structure of our country's capital market this year. ■



“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



CEO of “Ovj Baran Aseman Abi” Elevator and Escalator Company
Belief in change in industrial fields is the key point



The head of the Transportation Commission of the Tehran Chamber of Commerce stated
Laying the groundwork for the digitalization of transportation processes



Clothing manufacturer and owner of the Jinara brand
The best innovation is finding a market need



The CEO of Mobtakeran Fajr Electronics announced
Establishing investment platforms to attract foreign capital



Director General of Printing and Publishing of the Ministry of Culture
Renovation of the printing fleet faces the problem of securing credit



The head of the Tourism and Marine and Food Investment Facilitation announced
Preparing a comprehensive maritime tourism law



This topic was raised at the Annual General Meeting
2024 a Prosperous and Profitable Year for Goharzamin Company



In the presence of the President
The Golgohar Iron and Steel Company's development working group was selected as the “National Model Working Group”

Concessioner and Chief Executive Officer:

DR. 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 -88864835-37

Fax: +9821 -88864720

To receive the full version of the monthly,
please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



هتل آسمان روبرو با کیش افتتاح شد...

www.asemangrouphotels.com

طلوع خورشید گروه آسمانی ما از مهر ۱۳۸۴ آغاز شد و هر چه زمان به جلو رفت، درخشش بیشتری به خود گرفت. پنجم مهر ماه آن سال مصادف با روز جهانی گردشگری، بهار آسمان ما با افتتاح هتل آسمان اصفهان در جوار پاینده رود فرا رسید.

با افتتاح هتلهای ستاره و باران به خانواده ی ما ایده ی گروه هتلهای آسمان که سال ها در اندیشه آن بودیم به واقعیت بدل شد.

اما راه ما راهی است بی انتها که ادامه ی آن را میتوانیم در جزیره ای که به آسمان است جستجو کنید!

هتل آسمان روبرو کیش گامی دیگر در جهت تحقق آینده ای است که گروه هتلهای آسمان در نظر دارد خود را به عنوان مجموعه ای پیشرو و در حال توسعه به صنعت گردشگری و هتلداری معرفی نماید.

جدیدترین عضو خانواده ی گروه هتل های آسمان

کافه	دارای ۱۷ طبقه
استخر	دو رستوران گردان
سایان ورزشی	۳۰۰۰ باب اتاق
پارکینگ	۳ تالار

هتل ۵ ستاره و مجلل در جزیره ی زیبای کیش هتل آسمان روبرو کیش، به عنوان جدیدترین عضو خانواده بزرگ گروه هتل های آسمان، افتتاح شد. هتل آسمان روبرو کیش، هتلی پنج ستاره و لوکس، با ارائه خدماتی ممتاز و امکاناتی مدرن در جزیره کیش، محیطی ایده آل برای اقامتی راحت و فراموش نشدنی فراهم می آورد. این هتل با معماری زیبا و اتاق های مجهز، به میهمانان خود تجربه ای ویژه از آرامش و رفاه را ارائه می دهد. موقعیت مکانی مناسب هتل در نزدیکی جاذبه های گردشگری، مراکز خرید و رستوران ها، آن را به گزینه ای ایده آل برای کسانی که به دنبال اقامتی بی نقص در کیش هستند، تبدیل کرده است.

هتل آسمان روبرو، کیش، بلوار موج

(+98)76 44 49 20 80

هتل آسمان، اصفهان، خیابان مطهری

Aseman Hotel (Azerbaijan) Q. Azadegan, Isfahan

(+98)31 32 35 41 41

هتل ستاره، اصفهان، خیابان حافظ

Setareh Hotel (Azerbaijan) St. Jafarabad, Isfahan

(+98)31 32 20 70 60

هتل باران، اصفهان، خیابان امام خمینی

Baran Hotel (Azerbaijan) Sh. Jafarabad, Isfahan

(+98)31 33 88 10 10

هتل آسمان
ASEMAN HOTEL

هتل ستاره
SETAREH HOTEL

هتل باران
BARAN HOTEL



به پشتوانه ۵۰ سال تجربه، به سوی پیشرفت و توسعه



اقامت‌تی خوش‌خاطره‌ای ماندگار

هتل پیروزی دارای ۱۲۰۰ باب انواع اتاق، سوئیت‌های مجلل و آپارتمان، کافی‌شاپ، رستوران و کافه رستوران گلشن راز، رستوران ایرانی و فرنگی، بارکینگ و اینترنت رایگان، سالن‌های همایش، استخر و باشگاه ورزشی، خشکشویی، آرایشگاه و فروشگاه، آژانس مسافرتی و خودپرداز

آدرس: اصفهان، میدان امام حسین، ابتدای چهار باغ پایین



Piroozyhotel



031-32009



www.piroozyhotel.com

جین فقط یک استایل نیست

یک سبک زندگیه



گروه تولیدی جینارا با بیش از ۱۵ سال تجربه در طراحی و تولید پوشاک جین، تلفیقی از کیفیت، خلاقیت و سبک زندگی مدرن را به شما ارائه می‌دهد. ما باور داریم جین فقط یک لباس نیست، بلکه زبانی برای بیان شخصیت شماست. با بهره‌گیری از پارچه‌های درجه یک و دوخت حرفه‌ای، هر محصول جینارا نماینده‌ای از اصالت و استایل است. به دنیای جینارا خوش آمدید؛ جایی که مد، با زندگی یکی می‌شود.

دفتر فروش: مازندران، قائم شهر، خیابان شریعتی، خزره ۴۰
کارگاه تولیدی: تهران، جوانمرد قصاب، میدان مادر، خ شهید غیبی

jeanara_style



۰۹۱۱ ۴۱۱ ۶۹۶۹

