

دنیای

ماهنامه تحلیلی حوزه سرمایه‌گذاری • ۷۴ صفحه
تیر ۱۴۰۴ • شماره ۱۰۴ • قیمت: ۵۰۰,۰۰۰ تومان

WORLD OF INVESTMENT

رهبر سرمایه‌گذاری



با آثار و گفتاری از:

سیف‌الله نیک‌نامی
محمود شایان
حسین عسکری
بیژن اسدی
حمید عباسیان
احمد آهی
عبدالله دریاپور
احسان رضاپور نیک‌رو
سید سلمان نصیرزاده
رضایار محمدی
مهدی کریمی تفرشی

نایب رئیس هیات مدیره کارگزاری اردیبهشت ایرانیان تشریح کرد

چالش‌های کارگزاری‌ها در دوران رکود

Vice Chairman of the Board of Directors of Ordibehesht Iranian Brokerage Explained
Challenges for Brokerages During the Recession

نائب رئیس مجلس إدارة شركة اردیبهشت ایرانیان للوساطة یوضح

التحديات التي تواجه شركات الوساطة خلال فترة الركود

نفت ایرانیان

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

رشد سرمایه گذاری



مدیر «گروه مالی آروین» عنوان کرده

**سرمایه گذاری؛ ابزاری برای
رشد اقتصادی و خلق ارزش اجتماعی**

The Director of Arvin Financial Group stated

**Investment is a Tool for Economic Growth
and Social Value Creation**

صرح مدیر مجموعه آروین المالية

الاستثمار أداة للنمو الاقتصادي وخلق القيمة الاجتماعية

دهم تیرماه

روز ملی صنعت و معدن

بر کلیه صنعتگران و زحمت کشان
این عرصه مبارک باد

استقلال یک ملت و کشورش به تلاش کارگران زحمت کش
در عرصه صنعت و معدن بستگی دارد.

مقام معظم رهبری



GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

WWW.GEG.IR



شرکت روغن موتور قطران کاوه صادرات به ۶۰ کشور جهان



شرکت روغن موتور قطران کاوه با بیش از سه دهه تجربه در تولید انواع رواتکارهای صنعتی و خودرویی، حضور پررنگی در بازارهای بین‌المللی دارد. این شرکت محصولات خود را به بیش از ۶۰ کشور در پنج قاره صادر می‌کند و همواره در تلاش است تا با ارائه محصولاتی با کیفیت بالا و مطابق با استانداردهای جهانی، رضایت مشتریان بین‌المللی خود را جلب نماید.

قطران کاوه سالانه بیش از ۱۳۰۰ کانستینر انواع روغن موتور، روغن دنده، روغن هیدرولیک، گریس، ضدیخ و مکمل‌های روغن را به کشورهای مختلف صادر می‌کند. از جمله بازارهای اصلی صادراتی این شرکت می‌توان به کشورهای آفریقایی، خاورمیانه، آسیای مرکزی، اروپای شرقی و جنوب شرق آسیا اشاره کرد.

این شرکت با بهره‌گیری از آزمایشگاه‌های مجهز و پیشرفته، سیستم‌های کنترل کیفیت سخت‌گیرانه و استفاده از مواد اولیه مرغوب، محصولاتی تولید می‌کند که در سخت‌ترین شرایط آب‌وهوایی و عملکردی، کارایی و دوام بالایی دارند. همچنین حضور مستمر در نمایشگاه‌های بین‌المللی و همکاری با شرکای تجاری معتبر، زمینه‌ساز توسعه هرچه بیشتر برند قطران کاوه در بازارهای جهانی شده است.

کیفیت برتر، استانداردهای بین‌المللی و شبکه توزیع گسترده، رمز موفقیت ما در بازارهای جهانی است.

INTEGRAL EshtoGen Qatrun Carpie ELIT Oil

**WITH MORE THAN
40 YEARS
OF EXPERIENCE
OUR SUCCESS
EXPORT TO**

**60
COUNTRIES
IN THE WORLD WIDE**



Tehran Office : No.11, 28 th St. ,Seyed Jamaledin Assadabbadi Ave.
Tehran - Iran
Tel : +98 21 88716022 Fax : +98 21 88716133

www.ghatrankaveh.com

WE ARE THE
FIRST CUSTOMER OF OUR
OWN PRODUCT



+98 21 22952242

+98 912 811 5530

Info@Pardismotoroil.com

Pardismotoroil.com

شرکت روغن موتور پردیس ، سهامی خاص ، در سال 1382 در استان کرمان -شهرستان رفسنجان تأسیس شد . این شرکت با تکیه بر دانش و تجربه کارشناسان متخصص خود ، انواع روغن موتور ، روغن دنده ، روغن هیدرولیک ، روغن صنعتی ، ضد یخ و ضد جوش را با بالاترین سطح کیفیت و مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی تولید و به بازار عرضه می نماید.

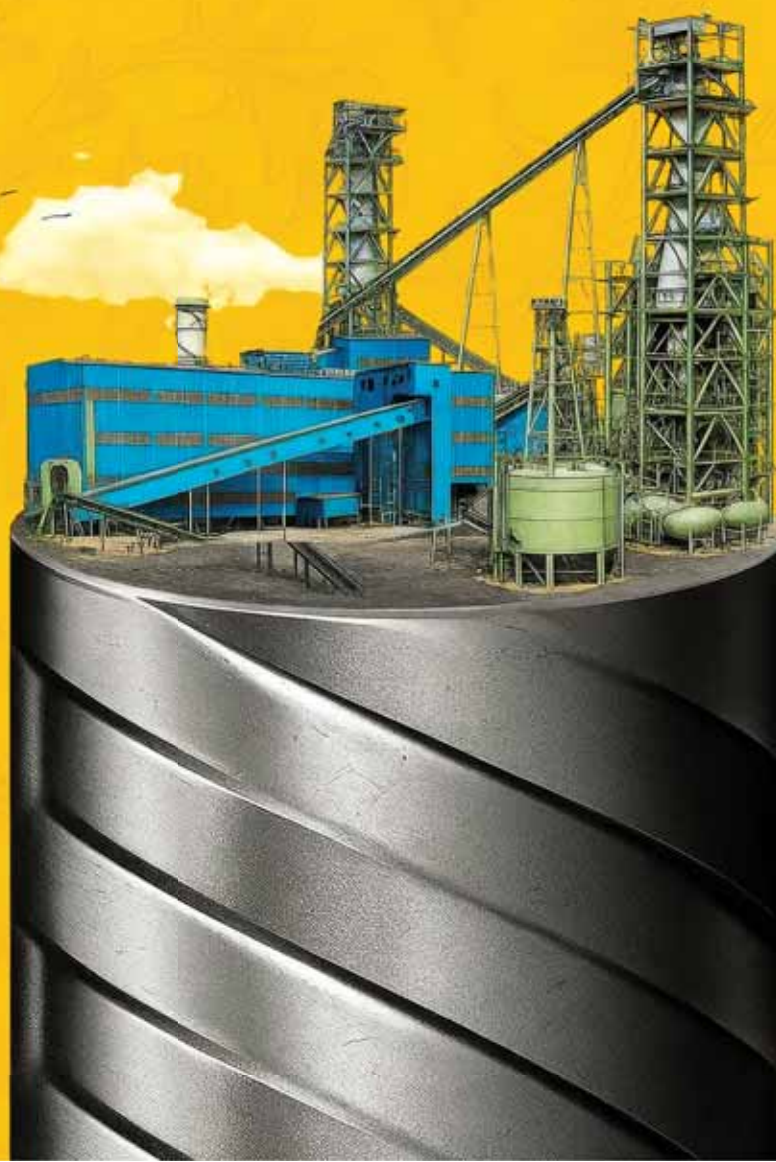


شرکت مجتمع فولاد خراسان

۱۰ تیرماه روز
صنعت و معدن
گرامی باد

KHORASAN STEEL COMPLEX COMPANY

www.KSCCO.ir



استخراج و بهره برداری از معادن سنگ آهن واگذار شده از سوی ایمیدرو
تولید کنسانتره سنگ آهن در شهرستان سیرجان با عیار ۶۸٪ با ظرفیت سالانه ۴ میلیون تن
تولید گندله سنگ آهن با ظرفیت ۲/۵ میلیون تن، در شهرستان سیرجان
تولید آهن اسفنجی با ظرفیت ۱ میلیون تن در شهرستان بردسیر
تولید شمش فولادی با ظرفیت ۱ میلیون تن در شهرستان بردسیر



شرکت فولاد سیرجان ایراینف
SISCO
روابط عمومی و امور بین الملل

تولید ایمن و پاک از معدن تا شمش فولادی



www.sisco.midhco.com



[sisco.ir](https://www.instagram.com/sisco.ir)



شرکت بابک مس ایرانیان

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

IBCCO

تولید کننده کاتد مسی به روش تانک بیولیچینگ و انواع لوله مسی به روش Cast&Draw



کد پستی: ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱

تهران، شهرک غرب، بلوار دادمان، خیابان فخار مقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲

تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۹۱۰۷۰۸۰۰ (۰۲۱)

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com

گہرزمین

قطب صنعت و معدن ایران زمین
Goharzamin Mining and Industrial Company



تلاؤ درخشان ارزشی آفرینے از سنگ آهن تا فولاد

Goharzamin

The Powerhouse of Iran's Industrial and Mining Sector



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



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین صادرکننده آهن اسفنجی در کشور



01. کسب عنوان «صادر کننده نمونه ملی» سال ۱۴۰۳
02. کسب عنوان «گروه کار نمونه ملی» در سی و ششمین جشنواره ملی امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید
03. حائز تندیس بلورین از جایزه ملی تعالی سازمانی
04. کسب رتبه هفتم گروه شرکت های فلزات آهنی در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران در همایش IMI ۱۰۰
05. کسب مدال طلا در جشنواره بین المللی اختراعات نورمبرگ آلمان
06. ثبت دو اختراع و انتخاب آنها به عنوان طرح های منتخب در جشنواره نوآوری برتر ایرانی دانشگاه شریف
07. دریافت تندیس و عناوین برتر برای سه طرح توسعه پایدار در رویداد ملی تولید مسئولانه و بهره وری
08. کسب تندیس «واحد برتر صنعتی» در گروه فلزات اساسی از بیست و دومین جشنواره ملی تولید ملی افتخار ملی
09. کسب تندیس زرین از جشنواره ملی صنعت سلامت محور
10. استقرار گواهینامه های سیستم مدیریت یکپارچه ISO14001، ISO9001 و ISO45001
11. دریافت تندیس جایزه ملی فولاد ایران به خاطر اجرای طرح های فناورانه و بومی سازی در زنجیره تولید آهن و فولاد
12. دریافت عنوان «گروه کار نمونه استانی» در جشنواره استانی امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید
13. دریافت عنوان واحد صنعتی نمونه استان
14. کسب عنوان واحد برتر تحقیق و توسعه استان
15. دریافت نشان درجه یک اقتصاد مقاومتی جشنواره استانی اقتصاد مقاومتی

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر
GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.
روابط عمومی و امور بین المللی



DEVELOPMENT is Our Belief



شرکت سیرجان فولاد (سهایی نام)

Sirjan Jahan Steel Company (SJSCO)



SJSCO

دهم تیرماه:

روز ملی **صنعت و معدن** بر کلیه صنعتگران
و زحمت کشان این عرصه گرامی باد.

آدرس کارخانه: سیرجان-کیلومتر ۵۰ جاده شیراز، جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر

تلفن: ۰۳۴-۴۱۴۲۳۶۲۵ - ۰۳۴-۳۱۲۵۷۶۰۰ فکس: ۰۳۴-۴۲۲۷۳۸۰۵

www.sjSCO.ir



به اردیبهشت ایرانیان پیوندید...

عضو خانواده فرهنگیان

ارائه خدمات اختصاصی فرهنگیان

شعب

شعبه بازار تهران: 021-55626217

شعبه اصفهان: 031-36204205

شعبه سنندج: 087-33226163

شعبه زنجان: 024-33564006

شعبه مشهد: 051-38460350

شعبه شیراز: 071-36499532

شعبه تبریز: 041-35427744

شعبه اراک: 086-32231233

کارگزاری اردیبهشت ایرانیان با بیش از دو دهه سابقه فعالیت حرفه‌ای در بازار سرمایه، ارائه‌دهنده‌ی خدمات متنوع مالی و سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار، بورس کالا و انرژی است. ما با تکیه بر تخصص، سرعت و شفافیت، همراه مطمئن سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی هستیم. جهت کسب اطلاعات بیشتر، ثبت نام در سامانه‌های معاملاتی یا بهره‌مندی از خدمات تحلیلی و مشاوره‌ای، می‌توانید از طریق راه‌های ارتباطی زیر با ما در تماس باشید

تلفن: 02182446

ایمیل: info@oibourse.ir

سایت: oibourse.ir

ارتباط با ما: تهران، پونک،

اشرفی اصفهانی، تقاطع سردار

جنگل، بن بست شقایق



شرکت سبدگردان آروین
Arvin Asset Management



سبدگردانی اختصاصی آروین: توانمند در ایجاد بازدهی بالاتر از همه فرصت های سرمایه گذاری

مزایای منحصر به فرد سرمایه گذاری غیر مستقیم از طریق سبدگردان آروین:

■ کسب بازدهی بالاتر از همه فرصت های سرمایه گذاری در بازار سرمایه از جمله صندوق های با درآمد ثابت، معافیت مالیاتی

■ اختصاصی بودن دارایی های سبد متناسب با شرایط و انتظارات سرمایه گذاران در کنار استفاده از نظرات متخصصان آروین،

■ امکان دریافت مشاوره و اطلاع از وضعیت سبد اختصاصی سرمایه گذاران به صورت مستمر

برای کسب اطلاع بیشتر با ما در ارتباط باشید

تلفن تماس: ۰۲۱۸۸۵۲۳۸۰۹

وبسایت: www.Arvincapital.com

- Centralized data storage & management
- Free flow of all image data across all specialties
- Multidisciplinary (MOT) collaboration
- Big data analytics & AI



کیت ارتقا رادیولوژی موبایل
تولید شرکت شیماپرتو



دستگاه ساخت ایران مدل
Shima RAD DF



SHIMADZU

Since 1875



♦ سرویس و نگهداری دستگاه‌های شیمادزو

♦ ارتقاء دستگاه‌های آنالوگ به دیجیتال

♦ خدمات فنی ثالث



آدرس: تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، شماره ۳۱، کدپستی: ۱۵۸۹۹-۴۳۶۷۱، صندوق پستی: ۱۴۱۶-۱۵۸۷۵
تلفن: ۸۸۳۱۴۱۵۶ - ۸۸۴۱۰۳۷ نماینده: ۸۸۸۲۵۴۴۲، info@shimaparto.com، www.shimaparto.com

شرکت طب اکسیر بارمان در سال ۱۳۹۹ با هدف ایجاد بستر مناسب جهت انجام تحقیقات نوین در حوزه تولید محصولات دارویی و مکملهای غذایی، گیاهی و رژیمی و محصولات آرایشی و بهداشتی و تجهیزات پزشکی در راستای خدمت رسانی به هموطنان عزیز توسط گروهی از متخصصین صنعت تاسیس گردید.

هرچند در اوایل دوره تاسیس، مسیر توسعه و تعالی شرکت، همزمان با شیوع بیماری کرونا گردید اما تیم اجرایی شرکت با سعی و تلاش مستمر در مسیر رسیدن به اهداف گام برداشتند و طی چهار سال گذشته، شرکت طب اکسیر بارمان در حوزه های زیر فعالیت داشته است :

- ۱- تولید محصولات نوین مکملهای گیاهی
- ۲- واردات انواع تجهیزات پزشکی مصرفی
- ۳- تحقیقات پیش از تولید انواع محصولات بهداشتی با مواد اولیه طبیعی
- ۴- تحقیقات پیش از تولید محصولات دانش بنیان
- ۵- اخذ مجوز صادرات انواع محصولات دارویی و فراورده های مکمل
- ۶- واردات انواع داروهای فوریتی

در حال حاضر **شرکت طب اکسیر بارمان** با تمرکز در حوزه های :
 _ واردات تجهیزات پزشکی مصرفی (انواع ست سرم، انواع میکروست، انواع آنژیوکت، انواع اسکالپ وین و انواع دستکس جراحی و لاتکس و ...)
 _ فعالیت در حوزه واردات داروهای فوریتی
 _ تحقیقات پیش از تولید محصولات مکمل غذایی و آرایشی و بهداشتی
 دانش بنیان سعی دارد، رسالت خود در تامین بازار هدف را به بهترین شکل ممکن اجرا نماید.

طب اکسیر بارمان در نظر دارد، در مسیر پیش رو و در جهت خدمت رسانی بهتر به هموطنان با شرکت های:
 _ توزیع کننده تجهیزات پزشکی مصرفی (جهت اعطا نمایندگی فروش)
 _ شرکت های تولید کننده انواع تجهیزات مصرفی (جهت تولید قراردادی)
 _ شرکت های تولید کننده انواع محصولات آرایشی و بهداشتی (جهت تولید قراردادی) شروع به همکاری نماید.

تهران، یوسف آباد، خیابان اسد آبادی، بین
 خیابان 63 و 65، پلاک 485، واحد 48

www.teb-exir.com
 info@teb-exir.com
 tebexir.barman

021 86 19 44 50
 021 86 19 44 60





صنایع غذایی و کشاورزی

تاسیس ۱۳۱۸

یک قرن از مزروع تا سفره با گلها

بیش از یک قرن است با پشتوانه اعتماد شما به کیفیت و اصالت گلها مهمان خانه های شما هستیم، گل های نوین، ترکیبی از اصالت، قدمت و نوآوری، امروز با داشتن بیش از ۷۰۰ نوع محصول دارای بالاترین تنوع محصول، جوایز و گواهینامه های ملی و بین المللی می باشد.

افتخار ما این است که تمامی نسل های ایران با گلها رشد کرده اند و طعم آشنای آن را به خاطر سپرده اند، چرا که بر این باوریم ایرانی لایق بهترین هاست.

دکتر مهدی کریمی تفرشی

رئیس هیات مدیره و مدیر عامل



دارنده نشان ۱۰۰ سالگی یونسکو

EST.1919

بنیان گذاری ۱۲۹۷

تاسیس ۱۳۱۸

ثبت گلها ۱۳۴۵

گل های نوین ۱۳۸۰

GolhaCo.ir



drmehdikarimi



اسکن کن!



باشگاه مشتریان



GolhaCo

۰۲۱ ۶۶۲۵۲۴۹۰-۴
۰۲۱ ۶۶۲۶۲۷۰۱-۵

فراز انرژی پاد

www.faraz-energy.com

شماره ثبت ۱۹۵۷۷۱



BHT

Electric • Control • Mechanic



شرکت بین المللی مهندسی فراز انرژی پاد

شرکت بین المللی مهندسی فراز انرژی پاد یک شرکت فنی، مهندسی و بازرگانی در سطح بین المللی بوده که با دارا بودن شبکه قوی بازرگانی و زنجیره تامین در کشورهای آلمان، آمریکا، اسپانیا، چین، ترکیه و عمان امکان تامین طیف وسیعی از قطعات، تجهیزات و ماشین آلات مختلف از جمله انواع قطعات مکانیکال، الکتریکال، کنترل و ابزار دقیق را برای صنایع مختلف دارا میباشد.

یکی از نکات قوت این شرکت امکان ساخت و مهندسی معکوس تمامی تجهیزات نفت، گاز و پتروشیمی، نیروگاهی، سیمان، فولاد، معدن، صنایع هوایی و خودروسازی با استانداردهای کشور آلمان میباشد که صرفاً محدود به اقلامی بوده که به دلیل پیچیدگی فنی و یا محدودیتهای ساخت، امکان تولید در داخل کشور را نداشته فلذا این شرکت با ترکیب نمودن دانش فنی ایرانی و امکانات ساخت در خارج کشور، گامهای بسیار موثری در جهت پشتیبانی میهن عزیزمان برداشته است.

از دیگر توانایی های این شرکت دارا بودن بسته کامل برای مشاوره مهندسی و پروژه های EPC می باشد. همچنین خرید، حمل و واردات کالا چه به صورت ترخیص شده (فروش ریالی) و چه به صورت تحویل کالا در پشت گمرکات (فروش ارزی) بر حسب نیاز مشتری قسمتی از فعالیت های معمول این شرکت می باشد.

لازم به ذکر این شرکت در لیست بلند تامین کنندگان مورد تایید وزارت نفت و گروه مپنا قرار دارد (AVL vendor list).

info@faraz-energy.com

www.faraz-energy.com

www.bht-online.de

تهران، نیاوران، خیابان دکتر باهنر، جنب پمپ بنزین نیاوران، کوچه تناولی، پلاک ۱۸، طبقه ۵، واحد ۵۰۲ تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۵۸۰۵۰



مدیرعامل «بانک صنعت و معدن» تاکید کرد

بانک‌های توسعه‌ای

زیربنای پیشرفت اقتصادی کشور

۲۲

معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات «بانک
صنعت و معدن» مطرح کرد

**استقرار سامانه مدیریت
زنجیره تامین در «بانک
صنعت و معدن»**



۲۳

سرمایه‌گذاری کلان «بانک صنعت و معدن» در
سال سرمایه‌گذاری برای تولید

**۱۵ طرح بزرگ صنعتی و
معدنی تا پایان سال ۱۴۰۴
به بهره‌برداری می‌رسد**



۲۸

مدیرعامل شرکت «ایران اکسیکو» تاکید
کرد

**بلوغ در بانکداری دیجیتال
و حکمرانی داده؛ لازمه
بانکداری هوشمند**



۲۶

معاون توسعه سرمایه انسانی «بانک صنعت و
معدن» تشریح کرد

**نقش نیروی انسانی در پیشبرد
اهداف توسعه‌ای دولت در
بانک‌های تخصصی**



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:
المیرا اکرمی

مترجم:
سعید عدالت‌جو

عکاس:
میثم مافی

اعضای هیات علمی:

- دکتر بهمن آرمان: اقتصاددان
- دکتر امید کریمیان: عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- مسعود برهمن: رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا
- دکتر بهرام شکوری: رئیس انجمن مس ایران
- مهندس حسن کریمی سنجری: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر عزیز الله عصری: مدیر ارشد حوزه معدن
- مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد
- مهندس آرش محبی‌نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو
- مهندس احمد رویایی: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر جمشید حمزه‌زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر علی اصغر عنایتی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامعلی جعفرزاده: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر محمد دامادی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولید کنندگان و صادر کنندگان طلا و جواهر استان تهران
- دکتر سیف‌الله نیک‌نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران
- دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی
- دکتر سید رضایعی: 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 اتحادیه 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، عرفان فغانی
سعید عدالت‌جو، محمد جعفری، احمد رضا صباغی
مینا افتخاری، سهیلا زمانی، المیرا اکرمی

برای دریافت نسخه‌های الکترونیکی به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:
www.dsarmaye.ir

نشانی:

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

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۳۷-۸۸۸۶۴۳۵-۰۲۱

واحد بازرگانی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو
تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



در گفت‌وگو با مدیر عامل «شرکت
مولدسازی و مدیریت دارایی بانک
تجارت» تشریح شد

باز آفرینی ثروت با مولدسازی دارایی‌ها



مدیر سرمایه‌گذاری «شرکت مدیریت
سرمایه‌گذاری ملی ایران» مطرح کرد

نوآوری در مدیریت سرمایه راهی به سوی سودآوری پایدار



مدیر عامل «گروه سرمایه‌گذاری توغیب
صنعت ایران»

تورم ۳۰ تا ۴۰ درصدی مانع اصلی سرمایه‌گذاری است



۳۳

مدیر «گروه مالی آروین» عنوان کرد

سرمایه‌گذاری؛ ابزاری برای رشد اقتصادی و خلق ارزش اجتماعی



۳۴

مدیر عامل «کارگزاری سرمایه‌گذاری
ملی ایران»

چالش اصلی صنعت کارگزاری نقدینگی است





دکتر مرتضی فغانی - عضو اتاق بازرگانی تهران

تامین مالی هوشمندانه راهکار تحقق جهش تولید

یادداشت

صنعت و معدن به عنوان دو ستون اصلی توسعه اقتصادی هر کشور، نقش بی‌بدیلی در ایجاد اشتغال، رشد تولید ناخالص داخلی و ارتقای سطح رفاه جامعه ایفا می‌کنند. در کشورمان نیز که ظرفیت‌های گسترده‌ای در این حوزه‌ها وجود دارد، توجه ویژه به صنعت و معدن می‌تواند راهگشای تحقق اهداف کلان اقتصادی و جهش تولید باشد. اما یکی از چالش‌های اساسی پیش روی فعالان این بخش، تامین منابع مالی لازم برای توسعه، نوسازی و بهره‌برداری از پروژه‌ها است. در این میان، بانک‌ها به عنوان مهم‌ترین نهادهای تامین مالی در اقتصاد، نقشی کلیدی در حمایت از صنعت و معدن ایفا می‌کنند.

تامین مالی صنعت و معدن نیازمند منابع بلندمدت و تخصصی است که بانک‌ها به عنوان واسطه‌های مالی می‌توانند با ارائه تسهیلات مناسب، این خلأ را پر کنند. در واقع، بانک‌ها با بررسی دقیق طرح‌های صنعتی و معدنی، ارزیابی ریسک‌ها و امکان‌سنجی پروژه‌ها، منابع مالی لازم را به

شکل تسهیلات سرمایه در گردش، سرمایه ثابت و تسهیلات بلندمدت تامین می‌کنند. این حمایت مالی زمینه‌ساز افزایش ظرفیت تولید، بهبود فناوری‌ها و ارتقای کیفیت محصولات می‌شود که در نهایت به افزایش رقابت‌پذیری صنعت کشور منجر خواهد شد.

از سوی دیگر، صنعت و معدن به دلیل ماهیت سرمایه‌بر و بلندمدت بودن بازدهی طرح‌ها، نیازمند مساعدت ویژه در فرآیند تامین مالی هستند. بانک‌ها باید ضمن درک عمیق از شرایط و نیازهای فعالان این بخش، ابزارهای متنوعی را در اختیار آنها قرار دهند تا بتوانند علاوه بر پاسخگویی به نیازهای مالی، نقش مشاوره‌ای و هدایتگری نیز ایفا کنند. در این راستا، وجود بانک‌های تخصصی که تمرکز اصلی آنها حمایت از صنعت و معدن باشد، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

یکی از نمونه‌های بارز این نوع بانک‌ها، «بانک صنعت و معدن» می‌باشد که به عنوان نهادی تخصصی در زمینه تامین مالی بخش‌های صنعتی و معدنی فعالیت می‌کند. این بانک با بهره‌گیری از دانش تخصصی، شناخت دقیق بازار و روابط گسترده با فعالان حوزه صنعت و معدن، توانسته نقش موثری در حمایت مالی از پروژه‌های بزرگ و کوچک ایفا کند. «بانک صنعت و معدن» با ارائه تسهیلات بلندمدت، مشارکت در طرح‌های سرمایه‌گذاری و حمایت از نوسازی خطوط تولید، نقش بسزایی در تحقق اهداف جهش تولید داشته است.

علاوه بر بانک‌های تخصصی، بانک‌های تجاری و دولتی نیز به عنوان تامین‌کنندگان اصلی منابع مالی در این حوزه، می‌توانند نقش مهمی ایفا کنند. این بانک‌ها با توجه به سیاست‌های کلان اقتصادی کشور و برنامه‌های توسعه‌ای، بخشی از منابع خود را به بخش صنعت و معدن اختصاص می‌دهند. اما نکته مهم در این میان، هماهنگی و هم‌افزایی بین بانک‌های مختلف و سایر نهادهای مالی است تا منابع به شکل بهینه و هدفمند به پروژه‌های دارای اولویت اختصاص یابد.

تامین مالی مناسب و به موقع، زمینه‌ساز افزایش سرمایه‌گذاری‌های صنعتی و معدنی و در نهایت افزایش تولید داخلی خواهد بود. این امر به خصوص در شرایطی که کشور با تحریم‌ها و محدودیت‌های اقتصادی مواجه است، اهمیت دوچندان می‌یابد. بانک‌ها با تسهیل دسترسی به منابع مالی، می‌توانند به فعالان این بخش کمک کنند تا از وابستگی به واردات کاسته و به سمت خودکفایی حرکت کنیم. همچنین، ارتقای فناوری‌های نوین و حمایت از طرح‌های دانش‌بنیان در حوزه صنعت و معدن، از جمله دیگر حوزه‌هایی است که نیازمند تامین مالی تخصصی از سوی بانک‌هاست.

در نهایت، می‌توان گفت که نقش بانک‌ها در تامین مالی صنعت و معدن فراتر از ارائه تسهیلات می‌باشد. آنها به عنوان شرکای توسعه، باید با نگاه بلندمدت و استراتژیک، در تدوین سیاست‌ها، مدیریت ریسک‌ها و هدایت منابع مالی به سمت طرح‌های اولویت‌دار مشارکت فعال داشته باشند. تحقق شعار جهش تولید در صنعت و معدن، بدون حمایت هوشمندانه و هدفمند بانک‌ها، دشوار خواهد بود. ■

کشتی طوفان زده پس از جنگ ۱۲ روزه

یادداشت



دکتر فرهاد امیرخانی - سردبیر

جنگ نابرابر و دفاع مقدس، عبارت‌هایی پر تکرار در رسانه‌ها و گفت‌وگوی روزانه مردم کشورمان هستند؛ به طوری که این گفتمان، سالیان متمادی اقتصادی و کسب و کار کشور را تحت تأثیر قرار داده است. عبارت‌هایی همچون جنگ اقتصادی، تهاجم فرهنگی، اقتصاد مقاومتی و... برآمده از همین گفتمان هستند که طی جنگ ۱۲ روزه ایران و اسرائیل، این مفاهیم بیش از هر زمان دیگر به عینیت رسیده و به اوج خود رسیدند.

در واقع جنگ ۱۲ روزه ایران و اسرائیل نه فقط یک نزاع کوتاه، بلکه همانند قله کوه یخی سر برآورده از آب، بخشی از یک تخاصم ریشه‌دار و دیرینه را آشکار ساخت و هم‌اکنون نیز، سایه این جنگ بر تمامی ارکان اقتصادی کشور سایه انداخته و کسب و کارها را بار کودی بی‌سابقه که در نیم قرن اخیر نظیر نداشته، مواجه ساخته است.

مروری بر نظرسنجی که به همت اتاق بازرگانی تهران به عمل آمده، مشخص می‌سازد که طی این جنگ ۱۲ روزه، ۶۳ درصد از بنگاه‌های کوچک کشور حداقل ۵۰ درصد نقدینگی خود را از دست داده و ۴۷ درصد از شرکت‌های بزرگ نیز کاهش نقدینگی بیش از ۵۰ درصد را تجربه کرده‌اند.

مطابق این نظرسنجی، تأثیر جنگ طی این ۱۲ روز بر فعالیت‌های مختلف، متفاوت بوده است. کاهش ۶۶ درصدی تقاضای مشتریان، اختلال ۷۳ درصدی در تامین مواد اولیه، اختلال در زیرساخت اینترنت و اختلال در زنجیره تامین و عملیات بانکی و مشکلات نیروی کار، از جمله مهم‌ترین مسائلی بودند که کسب و کارها در حفظ یا تداوم عملیات خود طی این مدت با آنها مواجه بوده‌اند.

آمارها حاکی از آن هستند که شرکت‌ها حدود ۷۴ درصد نسبت به قبل از جنگ، دچار کاهش تولید شده‌اند. اکنون حدود ۶۰ درصد از کسب و کارهای کوچک و متوسط با کاهش ظرفیت تولید بیش از ۲۰ درصد، نسبت به پیش از شروع جنگ مواجه‌اند. در دوره پساجنگ نیز، هر چند بخش دارویی و بهداشتی ۶۰ درصد و فناوری و اطلاعات ۴۲ درصد توانستند سریع‌تر به شرایط عادی فروش و رونق بازگردند، اما در مقابل ۷۰ درصد از بخش تولید، هنوز نتوانسته است شرایط پیش از جنگ را تجربه کند.

کمبود نقدینگی و منابع مالی از جمله موانع دیگر برای احیای

کسب و کارها پس از جنگ محسوب می‌شوند. حدود ۳۳ درصد از شرکت‌ها اعلام کرده‌اند برای مواجه شدن با شرایط پساجنگ تعدیل نیروی کار را در دستور کار خود قرار داده‌اند و ۳۶ درصد شرکت‌ها نیز به دنبال تعطیلی بخشی یا تمامی فعالیت‌های کسب و کار خود هستند. در این بین، ۳۸ درصد از کسب و کارها نیز به منظور حفظ تاب‌آوری، تقویت صندوق و ذخایر مالی اضطراری را در صدر برنامه‌های خود قرار داده‌اند.

بر اساس برآوردها، طی ۱۲ روز جنگ ایران و اسرائیل، ۴۱ درصد از کسب و کارهای کوچک، بیش از یک میلیارد تومان، ۳۱ درصد از کسب و کارهای متوسط، بیش از ۱۰ میلیارد تومان و ۲۹ درصد از کسب و کارهای بزرگ، بیش از ۱۰۰ میلیارد تومان زیان دیده‌اند.

اکنون نیز که آتش بس برقرار است، اوضاع چندان عادی به نظر نمی‌رسد. مطابق پیش‌بینی‌ها، علاوه بر مصائب جنگ، در صورت اجرای اسنپ‌بک، به زودی شاهد نرخ دلار آزاد ۱۶۵ هزار تومانی، تورم ۹۰ درصدی، رشد اقتصادی منفی ۳ درصد، سرمایه‌گذاری خارجی ۴ درصد (نسبت به سال‌های گذشته)، درآمد نفتی ۱۸ میلیارد دلاری و نرخ بیکاری ۱۴ درصدی خواهیم بود که اگر این فاجعه قرار باشد محقق شود، باید از هم‌اکنون بر بام این کشتی طوفان زده، در انتظار روزهای سخت‌تر از آنچه در گذشته روی داد، بود؛ انتظاری که حداقل طی این چند دهه بی‌سابقه بوده باشد. ■



سیف اله نیک نامی
رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران

نقش هوش مصنوعی در تحول خدمات بانکی ایران

یادداشت مهمان

بانکداری در ایران و جهان در آستانه تحولی عمیق است که هوش مصنوعی (AI) به عنوان نیروی پیشران، آن را از مدل های سنتی محصول محور به سوی رویکردهای خدمت محور هوشمند هدایت می کند. این فناوری با بازتعریف فرآیندها و تقویت اعتماد مشتریان، آینده ای پویا برای خدمات مالی رقم می زند. گزارش مک کینزی (۲۰۲۵) نشان می دهد AI ژنراتیو می تواند سالانه ۳۴۰ میلیارد دلار ارزش برای بانکداری جهانی ایجاد کند. در ایران، ارزش بازار فین تک در سال ۲۰۲۴ بالغ بر ۷۱۶٫۶۶ میلیون دلار ارزش داشت که تا سال ۲۰۳۳، این میزان به ۲۶۸۷ میلیارد دلار خواهد رسید و بیش از ۲۶۰ استارت آپ مبتنی بر AI در این مسیر پیشتانزد.

این مقاله با نگاهی یکپارچه و آینده پژوهانه، نقش AI را در بانکداری ایران کاوش کرده و از فین تک، لندتک و امنیت سایبری تا گذار به خدمت محوری را بررسی می کند تا راهنمایی استراتژیک برای مدیران بانکی ارائه دهد و جایگاه ایران را در رقابت جهانی تقویت کند. هوش مصنوعی با تحلیل داده های کلان، خدمات شخصی سازی شده ای ارائه می دهد که بانک ها را به شرکای استراتژیک مشتریان تبدیل

۲۰
ماهنامه دنیای دیجیتال
شماره ۱۰۴

می کند. در سطح جهانی، بانک هایی مانند «جی پی مورگان چیس» با یادگیری ماشین، نرخ حفظ مشتری را ۲۰ درصد افزایش داده اند. در ایران، با نفوذ ۶۵ درصدی گوشی های هوشمند (۵۳ میلیون کاربر فعال)، فین تک هایی مانند «آپ» و «دیجی پی» از AI برای ارائه محصولات مالی سفارشی بهره می برند که هزینه های عملیاتی را تا ۳۰ درصد کاهش می دهد و تجربه ای روان برای مشتریان خلق می کند. در حوزه لندتک، AI دسترسی به وام را برای جمعیت های محروم تسهیل کرده است. سیستم های امتیازدهی اعتباری مبتنی بر AI، با تحلیل ردپای دیجیتال و الگوهای مصرف، اعتبار افراد بدون سابقه بانکی را ارزیابی می کنند. پلتفرم هایی مانند Lendo در ایران، دسترسی به وام را برای ۴۰ درصد جمعیت محروم هموار کرده و نرخ نکول را کاهش داده اند؛ مشابه مدل «آپ استارت» در آمریکا. مک کینزی (۲۰۲۵) پیش بینی می کند لندتک های AI سالانه ۵۰ میلیارد دلار ارزش ایجاد کنند.

تحلیل بازارهای مالی نیز با AI متحول شده است. تکنیک های پیش بینی کننده، روندهای ارزی و ریسک های ژئوپلیتیکی را مدل سازی می کنند. در ایران، با نوسانات ارزی ناشی از تحریم ها، AI سناریوهای آینده را شبیه سازی می کند؛ حجم معاملات رمز ارزی در نیمه اول ۲۰۲۵ به ۳۰۷ میلیارد دلار رسید و AI ریسک های آن را مدیریت می کند. این ابزارها تصمیم گیری را تسریع کرده و خدمات مشاوره ای هوشمند را تقویت می کند، اما امنیت سایبری، ستون اصلی این تحول دیجیتال است. در سال ۲۰۲۵، ایران بیش از ۶۰۰ حمله سایبری علیه بخش مالی تجربه کرد؛ از جمله حملات گروه «گنجشک درنده» به بانک سپه و نوبیتکس با زیان ۹۰ میلیون دلاری. مک کینزی نشان می دهد AI عامل محور نرخ کشف تقلب را به ۹۵ درصد می رساند. در ایران، الگوریتم های تشخیص ناهنجاری، در لحظه تراکنش های مشکوک را مسدود می کنند که در شرایط تحریم ها حیاتی است. بانک ها باید AI را برای نظارت واقعی زمان و شبیه سازی حملات ادغام کنند، زیرا طبق مک کینزی (۲۰۲۵)، تنها ۳۰ درصد بانک ها امنیت AI را کاملاً عملیاتی کرده اند.

گذار به خدمت محوری، قلب تحول بانکی است. مک کینزی (۲۰۲۵) تأکید دارد که AI عامل محور، تصمیمات مالی مانند بودجه بندی شخصی را مدیریت می کند. گالوپ (۲۰۲۵) نشان می دهد اعتماد به AI در کسب و کارها از ۲۱ به ۴۰ درصد رشد کرده است. در ایران، بانک ملی با چت بات های هوشمند، رضایت مشتریان را ۲۵ درصد افزایش داده و فرآیندهایی مانند افتتاح حساب را خودکار کرده است. ایران با رشد ۱۴ درصدی بخش فناوری تا سال ۲۰۲۶ و سرمایه گذاری ۱۱۵۶ میلیون دلار در ۲۰۲۵ (AI)، که تا ۲۰۳۳ به ۸ میلیارد دلار می رسد، پتانسیل بالایی دارد، اما تحریم ها علیه شرکت هایی مانند «فناپ» و کمبود داده چالش ساز است.

همکاری بانک ها و استارت آپ های فین تک، که نوآوری را با زیرساخت های بانکی تلفیق می کنند، فرصت کلیدی است. ایران می تواند با AI و بلاکچین، شکاف های دسترسی مالی را پر کند. تحلیل SWOT نقاط قوت (جمعیت جوان)، فرصت ها (فین تک)، ضعف ها (تحریم ها) و تهدیدها (حملات سایبری) را نشان می دهد. سناریوی مطلوب ۲۰۳۰، بانکداری هوشمند خدمت محور با ۹۰ درصد خدمات دیجیتال است.

هوش مصنوعی ضرورتی استراتژیک برای بانکداری ایران است و امنیت سایبری با AI، اعتماد مشتریان را تضمین می کند. گذار به خدمت محوری، بانک ها را به مشاوران استراتژیک مشتریان تبدیل می کند. همکاری با فین تک ها و غلبه بر تحریم ها، ایران را به هاب فین تک منطقه ای بدل خواهد کرد. مک کینزی می گوید بانک هایی که AI را در قلب تحول قرار دهند، پیشتانزدند. اکنون زمان اقدام است؛ برای آینده ای امن و مشتری محور. ■

A portrait of Mahmoud Shayan, a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit and a light blue striped shirt. He is standing in front of a backdrop featuring the Iranian flag and the logo of the Ministry of Industry, Commerce and Mines. The text "گفت و گوی اختصاصی با محمود شایان" is overlaid on the image in yellow.

گفت و گوی اختصاصی با محمود شایان

در این بخش می‌خوانیم:

- چالش‌ها و موانع وصول مطالبات در «بانک صنعت و معدن»
- استقرار سامانه مدیریت زنجیره تامین در «بانک صنعت و معدن»
- نقش نیروی انسانی در پیشبرد اهداف توسعه‌ای دولت در بانک‌های تخصصی

مدیرعامل «بانک صنعت و معدن» تاکید کرد

بانک‌های توسعه‌ای زیربنای پیشرفت اقتصادی کشور

سارا نظری

«بانک صنعت و معدن» به‌عنوان تنها بانک توسعه‌ای تخصصی در حوزه صنعت و معدن کشور، با مأموریت حمایت از پروژه‌های زیربنایی و تولیدی، نقش مهمی در پیشبرد اهداف کلان اقتصادی ایفا می‌کند. این بانک در سال ۱۳۵۸ و در پی ادغام چهار بانک تخصصی و یک صندوق تأسیس شد و از همان ابتدا، تمرکز اصلی خود را بر تأمین مالی طرح‌های بزرگ صنعتی و معدنی قرار داد. رویکرد بانک بر استفاده از منابع مالی هدفمند و تخصیص آن به پروژه‌هایی است که ضمن ارتقای ظرفیت تولید ملی، ارزش افزوده اقتصادی پایدار ایجاد کرده و به ایجاد اشتغال و توسعه منطقه‌ای کمک می‌کنند. علاوه بر این، «بانک صنعت و معدن» با به‌کارگیری ابزارهای نوین تأمین مالی و بهره‌گیری از تجربه‌های بین‌المللی، در تلاش است تا به‌عنوان یک نهاد توسعه‌ای اثرگذار، پیوندی میان سرمایه‌گذاری‌های کلان، فناوری‌های نوین و نیازهای راهبردی اقتصاد کشور برقرار کند. آنچه در ادامه می‌خوانید به گفت‌وگوی ما با محمود شایان، مدیرعامل «بانک صنعت و معدن» اختصاص دارد.



بانک صنعت و معدن
بانک پیشرفت و توسعه

بدون تردید، افزایش سرمایه بانک‌های توسعه‌ای، پیش شرط ایفای نقش موثر آنها در اقتصاد ملی است. «بانک صنعت و معدن» طی سال‌های اخیر، با وجود محدودیت‌های سرمایه‌ای، دستاوردهای قابل توجهی در تأمین مالی صنایع کشور داشته و عملکرد آن، حتی فراتر از منابع در اختیارش بوده است. اما در شرایط تورمی و افزایش نرخ سرمایه‌گذاری، تقویت پایه سرمایه بانک به منظور پاسخگویی به نیاز روزافزون صنعت کشور به تأمین مالی پروژه‌های کلان ضروری است. با افزایش سرمایه، بانک می‌تواند ضمن ارتقای ظرفیت تسهیلات‌دهی خود، جذب منابع بین‌المللی و فائینانس خارجی را نیز در دستور کار قرار دهد. بنابراین دولت باید این موضوع را به‌عنوان یک سرمایه‌گذاری توسعه‌ای تلقی کند، نه صرفاً تزریق منابع به یک نهاد مالی.

عملکرد «بانک صنعت و معدن» طی سال‌های اخیر چه شاخص‌هایی از موفقیت را نشان می‌دهد؟

«بانک صنعت و معدن» با تمرکز بر تأمین مالی طرح‌های بزرگ صنعتی و معدنی، سهم بسزایی در تکمیل و بهره‌برداری از پروژه‌هایی ایفا کرده که هزاران شغل مستقیم و غیرمستقیم ایجاد کرده‌اند. علاوه بر آن، این بانک موفق شده در حوزه‌هایی نظیر تولید تجهیزات صنعتی، توسعه صنایع دانش‌بنیان، حمایت از تولیدات صادرات‌محور و همچنین تأمین مالی زنجیره‌های، مدل‌های نوینی را پیاده‌سازی کند که الگویی برای سایر بانک‌ها نیز محسوب می‌شود. همچنین کنترل انحراف مصرف تسهیلات، استقرار نظام‌های اعتبارسنجی و ارزیابی دقیق طرح‌ها و مصارف تسهیلات، از جمله شاخص‌های کلیدی عملکرد «بانک صنعت و معدن» به شمار می‌آید که آن را از بسیاری دیگر از بانک‌ها متمایز کرده است.

چه چشم‌اندازی برای آینده «بانک صنعت و معدن» در نظر گرفته‌اید؟

چشم‌انداز ما تبدیل شدن به یک بانک توسعه‌ای الگو، کارآمد و نوآور است؛ بانکی که نه تنها به تأمین مالی پروژه‌ها می‌پردازد، بلکه نقش راهبری و هدایت سرمایه‌گذاری صنعتی کشور را نیز ایفا می‌کند. در این مسیر، تمرکز بر دیجیتالی‌سازی فرآیندها، گسترش همکاری‌های بین‌المللی، حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و تأمین مالی هوشمندانه پروژه‌ها، از جمله محورهای اصلی استراتژی این بانک است.

چه انتظاری از دولت و نهادهای سیاستگذار دارید؟

انتظار ما این است که جایگاه «بانک صنعت و معدن» به‌عنوان بازوی توسعه‌ای دولت در صنعت، به رسمیت شناخته شود و حمایت‌های لازم از آن صورت گیرد. افزایش سرمایه، تقویت اختیارات، تسهیل دسترسی به منابع ارزی و مشارکت در برنامه‌ریزی‌های کلان صنعتی کشور از جمله مواردی است که توجه ویژه دولت و مجلس را می‌طلبد. باور داریم که اگر این حمایت‌ها صورت بگیرد، «بانک صنعت و معدن» خواهد توانست نقش کلیدی‌تری در مسیر پیشرفت صنعتی کشور ایفا کرده و به‌عنوان یک نهاد تخصصی، نقشه راه توسعه پایدار ایران را ترسیم کند. ■

با توجه به شرایط اقتصادی کشور، نقش بانک‌های توسعه‌ای رادر مسیر پیشرفت چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بانک‌های توسعه‌ای به‌ویژه در کشورهایی در حال توسعه، یکی از اصلی‌ترین ابزارهای سیاست‌گذاری اقتصادی دولت‌ها برای تحقق اهداف بلندمدت صنعتی، تولیدی و اشتغال‌زایی به شمار می‌روند. این بانک‌ها به‌عنوان نهادهایی سودمحور، بلکه به‌عنوان بازوان توانمند دولت در جهت‌دهی به منابع مالی و پشتیبانی از پروژه‌های ملی عمل می‌کنند. در واقع، بانک‌های توسعه‌ای موتور محرک اقتصاد مولد هستند و می‌توانند شکاف بین ظرفیت‌های اقتصادی و نیازهای مالی را پوشش دهند.

در این میان، جایگاه «بانک صنعت و معدن» به‌عنوان تنها بانک تخصصی توسعه‌ای کشور در حوزه صنعت چگونه تعریف می‌شود؟

«بانک صنعت و معدن» تنها بانک تخصصی توسعه‌ای کشور در حوزه صنعت و معدن است که از بدو تأسیس تاکنون، با پایبندی به مأموریت وجودی خود، همواره در مسیر حمایت از بخش‌های مولد اقتصاد گام برداشته است. این بانک برخلاف بسیاری از نهادهای مالی که در مسیر زمان دچار انحراف از مأموریت اولیه شده‌اند، همواره به رسالت توسعه‌ای خود وفادار باقی مانده و به‌عنوان یک نهاد مالی هدفمند، در خدمت رشد صنعتی کشور بوده است. «بانک صنعت و معدن» به‌دور از فعالیت‌های تجاری صرف و سوداگرانه، منابع خود را به پروژه‌های زیرساختی، تولیدی و اشتغال‌زایی اختصاص داده و مصرف تسهیلات آن عمدتاً در بخش مولد اقتصاد صورت می‌گیرد. نرخ انحراف در مصرف تسهیلات این بانک بسیار پایین‌تر از میانگین سیستم بانکی کشور است که می‌تواند گویای سلامت و تخصص محوری عملکرد بانک باشد.

به نظر شما چرا وجود و تقویت بانک‌هایی چون «بانک صنعت و معدن» در شرایط فعلی اقتصاد ایران حیاتی است؟

در شرایطی که اقتصاد کشور با محدودیت منابع و نیاز روزافزون به سرمایه‌گذاری در بخش‌های زیربنایی روبروست، وجود یک نهاد تخصصی و توسعه‌ای برای تخصیص بهینه منابع، شناسایی اولویت‌های صنعتی و تأمین مالی پروژه‌های پیشران، امری حیاتی است. «بانک صنعت و معدن» با تسلط بر فضای صنعتی کشور، توان تحلیل و ارزیابی دقیق طرح‌ها و اشراف بر زنجیره‌های ارزش، به خوبی می‌تواند نقش راهبر مالی صنایع را ایفا کند. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاری در حوزه‌هایی مانند فناوری‌های نوین، انرژی‌های تجدیدپذیر، توسعه مناطق کمتر برخوردار و تکمیل طرح‌های نیمه‌تمام نیازمند حمایت مالی بلندمدت و صبورانه است. این نوع حمایت، خارج از ظرفیت بانک‌های تجاری بوده و تنها توسط بانک توسعه‌ای امکان پذیر است.

لطفاً ضمن اشاره به اهمیت افزایش سرمایه «بانک صنعت و معدن»، توضیح دهید که چرا این موضوع باید در اولویت دولت قرار بگیرد؟

سرمایه‌گذاری کلان «بانک صنعت و معدن» در سال سرمایه‌گذاری برای تولید

۱۵ طرح بزرگ صنعتی و معدنی تا پایان سال ۱۴۰۴ به بهره‌برداری می‌رسد

عرفان فغانی



بانک صنعت و معدن
بانک پیشرفت و توسعه

«بانک صنعت و معدن» با اتخاذ رویکردی مسئولانه و آینده‌نگر، نه تنها به رفع موانع مالی واحدهای تولیدی کمک کرده، بلکه با حمایت از پروژه‌های دانش‌بنیان و فناوری محور، به توسعه صنعتی پایدار نیز یاری رسانده است

ریال تسهیلات به واحدهای تولیدی، به‌ویژه در بخش‌های کوچک و متوسط، توانسته است نقدینگی موردنیاز این واحدها را تامین کرده و از توقف یا کاهش ظرفیت تولید آنها جلوگیری کند.

این تسهیلات که عمدتاً در قالب سرمایه در گردش و طرح‌های توسعه‌ای ارائه شده، به واحدهای تولیدی کمک کرده تا چالش‌های ناشی از کمبود نقدینگی، افزایش هزینه‌های تولید و نوسانات ارزی را مدیریت کنند.

بر اساس گزارش‌های رسمی، این بانک با اولویت‌بندی پروژه‌های صنعتی و معدنی، به بیش از ۲ هزار واحد تولیدی در سراسر کشور خدمات مالی ارائه کرده که منجر به حفظ و ایجاد هزاران فرصت شغلی شده است. یکی از اقدامات برجسته بانک در این بازه زمانی، همکاری با کارگروه‌های استانی تسهیل و رفع موانع تولید بوده است. این بانک با مشارکت در جلسات این کارگروه‌ها، به شناسایی و حل مشکلات واحدهای تولیدی پرداخته و با ارائه راهکارهای مالی متنوع، از جمله بازسازی بدهی‌ها و اعطای مهلت‌های تنفس، به احیای واحدهای راکن یا نیمه‌فعال کمک کرده است.

گزارش‌های وزارت صمت نشان می‌دهد که «بانک صنعت و معدن» در این دوره توانسته است با حمایت از ۶۵۴ واحد تولیدی تملک‌شده توسط بانک‌ها، زمینه بازگشت آنها به چرخه تولید را فراهم کند.

علاوه بر این، «بانک صنعت و معدن» با ساده‌سازی فرآیندهای اعطای تسهیلات و استفاده از پلتفرم‌های دیجیتال، دسترسی تولیدکنندگان به منابع مالی را تسریع کرده است. این اقدام نه تنها زمان انتظار برای دریافت وام را کاهش داده، بلکه شفافیت و کارایی در ارائه خدمات بانکی را نیز افزایش داده است.

همچنین، این بانک با همکاری سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی، طرح‌های ویژه‌ای برای حمایت از واحدهای مستقر در شهرک‌های صنعتی اجرا کرده که به بهبود زیرساخت‌های تولیدی و افزایش رقابت‌پذیری این واحدها منجر شده است.

«بانک صنعت و معدن» با اتخاذ رویکردی مسئولانه و آینده‌نگر، نه تنها به رفع موانع مالی واحدهای تولیدی کمک کرده، بلکه با حمایت از پروژه‌های دانش‌بنیان و فناوری محور، به توسعه صنعتی پایدار نیز یاری رسانده است. این اقدامات، که با هماهنگی سیاست‌های کلان اقتصادی کشور انجام شده، جایگاه این بانک را به عنوان یک نهاد پیشرو در حمایت از تولید ملی تثبیت کرده و امید به آینده‌ای روشن‌تر برای صنعت و معدن کشور را تقویت کرده است. ■

رییس هیات مدیره «بانک صنعت و معدن» اعلام کرد که این بانک با تامین مالی بالغ بر یک میلیارد و ۵۴۸ میلیون یورو از محل تسهیلات ارزی داخلی و فاینانس خارجی، بهره‌برداری از ۱۵ طرح بزرگ صنعتی و معدنی در سراسر کشور را در دست انجام دارد.

به گزارش روابط عمومی «بانک صنعت و معدن»، حسین عسکری پیش‌بینی کرد که این طرح‌ها تا پایان سال ۱۴۰۴ به بهره‌برداری رسیده و به این ترتیب، زمینه اشتغال ۳ هزار و ۵۹۰ نفر فراهم شود.

وی اظهار داشت: این پروژه‌ها عمدتاً در بخش‌های زیرساختی و متنوعی همچون توسعه نیروگاه‌ها، تولید فولاد، پالایش میعانات گازی، احداث واحدهای سیمان، تولید کاشی و سرامیک، صنایع غذایی، دارویی و تجهیزات پزشکی و نساجی در حال ساخت است.

عسکری تصریح کرد: از جمله مهم‌ترین این پروژه‌ها می‌توان به طرح‌های «نرژژی گسترش‌شده» و «گسترش برق امیرکبیر» در مجموع با ظرفیت ۷۹۸ مگاوات در ساعت و نیروگاه‌های کوچک مقیاس مختلف با ظرفیت صدها مگاوات در استان‌های کشور، «فولاد قائنات»، «فولاد شادگان»، «فولاد میانه» و «فولاد مکران» در مجموع با ظرفیت ۳ میلیون و ۸۴۰ هزار تن انواع فولاد در سال، سیمان زاگرس با ظرفیت ۲۲۰ هزار تن در سال و پالایشگاه میعانات گازی آدیش جنوبی با تولید حدود ۲۰ میلیون بشکه محصولات نفتی و انواع سوخت اشاره کرد.

این مدیر ارشد بانکی خاطر نشان کرد: جمع کل تسهیلات ریالی اعطایی به این طرح‌ها ۱۴ هزار و ۲۷۳ میلیارد ریال و تسهیلات ارزی شامل ۴۶۰ میلیون یورو، ۳۶۱ میلیون دلار و ۵ میلیارد و ۸۰۰ میلیون یوان است.

لازم به ذکر است که «بانک صنعت و معدن» این پروژه‌ها را با هدف افزایش ظرفیت تولید ملی، توسعه صادرات، ایجاد اشتغال پایدار و حمایت از بخش‌های پیشران اقتصاد کشور تامین مالی کرده است.

تخصیص بیش از ۶۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات در ۱۶ ماه
نکته دیگر این است که «بانک صنعت و معدن» از ابتدای سال ۱۴۰۳ تا پایان تیرماه ۱۴۰۴ با اجرای برنامه‌های هدفمند و ارائه تسهیلات مالی موثر، نقش برجسته‌ای در رفع موانع تولید و حمایت از واحدهای تولیدی کشور ایفا کرده است.

این بانک به عنوان یک نهاد توسعه‌ای تخصصی، با تمرکز بر تقویت بخش‌های صنعت و معدن، گام‌های مهمی در راستای تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی و پشتیبانی از تولید ملی برداشته و به الگویی امیدبخش برای حمایت از فعالان اقتصادی تبدیل شده است.

«بانک صنعت و معدن» در این دوره به تخصیص بیش از ۶۰ هزار میلیارد

در گفت‌وگو با عضو هیات مدیره «بانک صنعت و معدن» مطرح شد

چالش‌ها و موانع وصول مطالبات در «بانک صنعت و معدن»

مینا افتخاری



سیاست اصلی بانک حمایت از بخش تولید و توسعه صنعت بوده و هست؛ به همین منظور در مقطعی بر اساس سیاست توسعه‌ای خود در زمینه زیرساخت‌های توسعه صنعت و توسعه کشور، اقدام به قبول عاملیت فاینانس خارجی و منابع ارزی و تخصیص آن به بخش زیرساخت‌ها کرده است

۲۴

ماده‌نامه دیناری سرمایه‌گذاری
پیر ۱۴۰۴ • شماره ۱۰۴

بانک‌ها با چه موانع و چالش‌هایی برای وصول مطالبات خود روبرو هستند و ریشه این مشکلات را در چه عواملی باید جست‌وجو کرد؟ «بانک صنعت و معدن» از این لحاظ در چه وضعیتی به سر می‌برد؟

از مهم‌ترین دلایل افزایش و انباشت مطالبات معوق در سال‌های اخیر می‌توان به مواردی مانند وجود تحریم‌های بین‌المللی و عدم امکان خرید و تکمیل ماشین‌آلات طرح و طولانی شدن دوره اجرای طرح، افزایش و جهش چندین‌باره نرخ ارز و همچنین افزایش تورم و قیمت بهای کالاها و در نتیجه افزایش هزینه‌های اجرای طرح‌ها و تامین سرمایه در گردش آنها، مشکلات بین‌المللی و عدم امکان صادرات کالا و محصولات تولیدی در بازارهای جهانی، تاکید بر حفظ فعالیت واحدهای تولیدی بدهکار و محدودیت اقدام علیه واحدهای فعال حتی با ظرفیت پایین، وجود مقررات مختلف جهت بدهکاران ارزی و تفاوت در نحوه تسویه بدهی آنها و انتظارات ایجادشده برای تسهیل سایر بدهکاران ارزی اشاره کرد.

همچنین صدور مصوبات کارگروه‌های حمایت از تولید و ستاد تسهیل بدون بررسی دقیق، نکول بدهی و روش‌های رفع موانع واقعی بدهکاران، سوءاستفاده برخی از بدهکاران از شرایط جاری و عدم تمایل به بازپرداخت با وجود توانایی مالی بیشتری و طرح، محدودیت‌ها در حوزه تولید از جمله قطعی‌های مکرر برق و گاز که موجب کاهش تولید و افزایش هزینه‌های تولید می‌شود و محدودیت‌های تامین ارز برای بازپرداخت مطالبات ارزی، از دیگر دلایل افزایش و انباشت مطالبات معوق در سال‌های اخیر به شمار می‌آید.

«بانک صنعت و معدن» به عنوان یک بانک تخصصی و توسعه‌ای با ۵۴ شعبه در کشور مشغول فعالیت است. سیاست اصلی بانک حمایت از

بخش تولید و توسعه صنعت بوده و هست؛ به همین منظور در مقطعی بر اساس سیاست توسعه‌ای خود در زمینه زیرساخت‌های توسعه صنعت و توسعه کشور، اقدام به قبول عاملیت فاینانس خارجی و منابع ارزی و تخصیص آن به بخش زیرساخت‌ها کرده است.

این بانک به‌طور مشهود در ۱۵ سال اخیر اقداماتی در زمینه تامین مالی و ایجاد طرح‌های بزرگ فولادی از محل فاینانس چین با مبلغ ۱۵ میلیارد دلار، پرداخت تسهیلات به هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران به‌منظور خرید ۱۱ فروند هواپیما، پرداخت تسهیلات از محل منابع صندوق توسعه ملی به میزان ۳ میلیارد یورو به‌منظور ایجاد بیش از ۱۳ نیروگاه بزرگ و بیش از ۳۰ واحد نیروگاه CHP به ظرفیت بیش از ۶۵۰۰ مگاوات، خرید ریل لوکوموتیو برای شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران، مشارکت در طرح قطار تهران - قم - اصفهان، ایجاد ۳ واحد بزرگ تولید آب شیرین کن به ظرفیت بیش از ۳۵۰ هزار مترمکعب در روز، خرید قطار برای متروی تهران، اتوبوس برقی شهر تهران، تامین مالی و انتشار اوراق برای شهرداری مشهد، چندین واحد بزرگ در زمینه میعانات گازی، پتروشیمی و... جمعاً به میزان ۸ میلیارد یورو کرده است. بدیهی است ورود به پرداخت و عاملیت تسهیلات ارزی علی‌رغم کمک به رشد و توسعه صنعت کشور، به علت نوسانات ارزی در ۱۳ سال گذشته بانک را با چالش‌های جدی در خصوص وصول مطالبات ارزی مواجه کرده است.

در حال حاضر تسهیلات پرداختی «بانک صنعت و معدن»، طبق آخرین صورت‌های مالی این بانک بالغ بر ۸۱۰ همت است که عمده تسهیلات مذکور به‌صورت ارزی بوده و توسط صندوق توسعه ملی، خط اعتباری بانک مرکزی، فاینانس خارجی و منابع داخلی تامین شده است.

عمده بدهکاران «بانک صنعت و معدن» کدام سازمان‌ها و نهادها هستند؟

بررسی صورت‌های مالی و مطالبات معوق آن نشان دهنده این موضوع است که تقریباً ۴۵ درصد مطالبات معوق بانک به صورت عدم ایفای تعهدات شرکت‌های دولتی و نیمه دولتی بوده و پیگیری مطالبات به علت ساختار دولتی و نیمه دولتی آنها به نتیجه نرسیده است. به طور واضح باید بگوییم که بخش عمده‌ای از مطالبات مربوط به هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران بابت تامین مالی ۱۱ فروند هواپیما بوده که علی‌رغم پیگیری‌های متعدد هنوز به نتیجه نرسیده است. رقم مطالبات مذکور بالغ بر ۶۵۰ میلیون یورو است که هنوز پس از پیگیری‌های متعدد قادر به وصول نبوده‌ایم و اگر عزم جدی وزارت مذکور و یا دستگاه‌ها و سازمان‌های ذی ربط نباشند، امکان وصول آن به راحتی مقدور نیست.

یکی دیگر از بدهکاران عمده این بانک، صندوق بازنشستگی وزارت نفت و پیمانکاران نفتی هستند که با تضمین شرکت نفت، تسهیلاتی در حدود یک میلیارد دلار دریافت کرده‌اند که متأسفانه بعد از چندین سال و علی‌رغم مکاتبات، اقدامات و پیگیری‌های متعدد موفق به وصول آن نشده‌ایم. یک گروه دیگر از بدهکاران، نیروگاه‌های برق هستند که به علت مشکلاتی که در خصوص فروش برق با وزارت نیرو دارند، قادر به پرداخت تسهیلات کلان ارزی به مبلغ ۲ میلیارد یورو نیستند.

برای وصول مطالبات بانک از این دسته از بدهکاران مانند نیروگاه‌های برق چه راهکار یا پیشنهادی دارید؟

بدیهی است تا عزم جدی مبنی بر حل مشکلات میان آنها و وزارت نیرو نباشد، امکان وصول سخت خواهد بود. همچنین ورود جدی بانک به تملیک و صدور اجراییه در این شرایط منجر به قطعی و تعطیلی نیروگاه‌ها و افزایش ناترازی در بخش نیرو می‌شود. بنابراین تنها کلید رفع مشکل پیدا کردن راه‌حلی مبنی بر امکان فروش بخشی از تولید برق در بازار بورس انرژی توسط نیروگاه‌ها و بازپرداخت تسهیلات است که البته این امر نیاز به تایید وزارت نیرو دارد. در صورت مشخص شدن این موضوع حداقل ۲۵ درصد مطالبات بانک تعیین تکلیف خواهد شد و این امکان هم برای بانک

و هم برای تولیدکنندگان فراهم خواهد بود که در این زمینه سرمایه‌گذاری مجدد کرده و بخشی از ناترازی انرژی را جبران کنند. عمده بدهکاران دیگر این بانک، طرح‌های صنعتی در زمینه‌های مختلف فولادی، پتروشیمی، کاشی و سرامیک و ... هستند. طرح‌های یادشده تقریباً ۲۷۰ پروژه هستند که به صورت ارزی از منابع مختلف تامین مالی شده‌اند و به علت افزایش بی‌سابقه نرخ ارز در چندین سال گذشته امکان به موقع بازپرداخت ارزی را نداشته‌اند. البته برای آنها نمی‌توان نسخه واحدی پیچید و عدم بازپرداخت برخی از آنها داشتن امید مبنی بر تغییر شرایط کشور برای کاهش تورم و دستیابی به نرخ‌های پایین‌تر است. در واقع باید گفت عدم وجود سیاست‌های مشخص در دو دهه اخیر باعث ایجاد این وضعیت شده است.

از مشکلات وصول طرح‌های کوچک، می‌توان به وجود قوانین و نهادهای و کمیته‌های مختلف در اعطای استمهال بدون بررسی و دستورات محدودکننده در صدور اجراییه و برخورد جدی با بدهکاران اشاره کرد. در بعضی موارد هم به علت تغییر شرایط کشور، برخی از طرح‌ها، قابلیت و توان بازپرداخت ارزی را ندارند و لازم است برای این طرح‌ها راه‌حل متناسب با شرایط آنها در نظر گرفته شود که شرح و پیشنهاد آن باید به صورت جداگانه مطرح شود.

در خصوص بدهکاران صندوق توسعه ملی نیز پیشنهاد بنده تطویل زمان بازپرداخت برای طرح‌های فعال است که با وجود مشکلات متعدد، بتوانند بدهی را در بازه زمانی طولانی‌تری به صورت مستمر پرداخت کنند که البته در خصوص این مورد صندوق توسعه ملی همکاری لازم را داشته است و تسهیلات پرداختی از این محل به مبلغ ۱۰۴ میلیارد یورو تاکنون تسویه شده است.

در خصوص سایر بدهکاران به خصوص واحدهایی که با ظرفیت پایین مشغول کار هستند، تامین سرمایه مورد نیاز از بازار سرمایه و یا سرمایه‌گذار جدید یکی از راهکارهای برون‌رفت از وضعیت مذکور است. ■

تسهیلات پرداختی
«بانک صنعت و معدن»
بالغ بر
۸۱۰ همت است
که عمده تسهیلات
مذکور به صورت
ارزی بوده و توسط
صندوق توسعه
ملی، خط اعتباری
بانک مرکزی،
فاینانس خارجی و
منابع داخلی تامین
شده است



معاون توسعه سرمایه انسانی «بانک صنعت و معدن» تشریح کرد

نقش نیروی انسانی در پیشبرد اهداف توسعه‌ای دولت در بانک‌های تخصصی

المیرا اکرمی



بانک صنعت و معدن
بانک پخش و توسعه

بانک‌های تخصصی به عنوان بازوای اجرایی دولت در زمینه‌های توسعه‌ای، نقش مهمی در تأمین مالی پروژه‌های زیربنایی، حمایت از بخش‌های تولیدی و تقویت زیرساخت‌های اقتصادی ایفا می‌کنند. البته تحقق این مأموریت‌ها، صرفاً با وجود منابع مالی و سیاست‌های کلان امکان‌پذیر نیست، بلکه به نیروی انسانی توانمند، متعهد و متخصص نیاز دارد. نیروی انسانی در بانک‌های تخصصی نه تنها مجری سیاست‌ها و برنامه‌های اقتصادی دولت است، بلکه با تحلیل داده‌ها، ارزیابی پروژه‌ها، طراحی بسته‌های مالی و مشاوره به تصمیم‌گیران، نقش کلیدی در جهت‌دهی به سرمایه‌ها و منابع ایفا می‌کند. از سوی دیگر، بانک‌های تخصصی به دلیل مأموریت‌های خاص خود، نیازمند نیروی انسانی‌ای هستند که علاوه بر آشنایی با اصول بانکداری، درک عمیقی از نیازهای توسعه‌ای کشور، چالش‌های اقتصادی منطقه‌ای و سیاست‌های کلان دولت داشته باشند. با توجه به اهمیت این موضوع، با حمید عباسیان، معاون توسعه سرمایه انسانی «بانک صنعت و معدن» گفت‌وگویی انجام شده که در ادامه آمده است.

و عملکرد گذشته انتخاب شده‌اند. افرادی که سال‌ها در عرصه صنعت و بانکداری فعالیت کرده‌اند، می‌دانند چگونه تصمیم‌های راهبردی و عملیاتی را به نحوی اتخاذ کنند که سرمایه‌ها و منابع محدود بانکی به پروژه‌های ارزش‌آفرین و ماندگار هدایت شوند. انتخاب نیروی انسانی ناکارآمد، نه فقط منابع مالی بانک را به خطر می‌اندازد، بلکه فرصت‌های طلایی توسعه صنعتی کشور را نیز به هدر می‌دهد. بنابراین، انتخاب و انتصاب هوشمند و آموزش مستمر و تعیین مسیر شغلی، باید در بانک‌های توسعه‌ای و تخصصی به عنوان یک اصل در برنامه‌ریزی نیروی انسانی در نظر گرفته شوند.

نیروی انسانی متخصص و صاحب صلاحیت، چه ارتباطی می‌تواند با خدمات بانکی داشته باشد؟

بانک‌های توسعه‌ای بر خلاف بانک‌های تجاری، با طرح‌هایی روبه‌رو هستند که پیچیدگی فنی و اقتصادی دارند و موفقیت آنها نیازمند نظارت دقیق و پشتیبانی مداوم است. این خدمات فقط با درک عمیق نیروی انسانی متخصص از فرآیندهای صنعتی و چالش‌های تولید، قابل ارائه است. از طراحی سازوکارهای تسهیلاتی انعطاف‌پذیر تا ارائه مشاوره‌های فنی و استراتژیک به سرمایه‌گذاران، همه و همه نیازمند حضور نیروهایی است که بتوانند یکپارچگی میان بانکداری، صنعت و نیازهای کشور را به بهترین شکل ممکن برقرار کنند. اعتقاد دارم سازمان‌های پیشرو و پیشرفته قبل از داشتن سیستم‌های نوین و به‌روز دارای سرمایه انسانی متخصص و متعهد به سازمان بوده‌اند. در واقع نیروی انسانی متخصص و متعهد، پایه‌ای برای تحقق چشم‌انداز توسعه صنعتی کشور است.

می‌توان با اطمینان گفت، کیفیت نیروی انسانی و صاحب صلاحیت در بانک توسعه‌ای به مثابه کیفیت سوخت در موتور یک ماشین پرتوان است. هر چه این سوخت غنی‌تر و پالایش شده‌تر باشد، حرکت به سمت اهداف صنعتی و اقتصادی با سرعت و پایداری بیشتری انجام می‌شود. توسعه بخش صنعت کشور، فراتر از حمایت مالی صرف، نیازمند تفکری است که بتواند پتانسیل ها و موانع را به دقت تحلیل کند و بهترین راهکارهای اعتباری و حمایتی را طراحی کند. نیروی انسانی متخصص و شایسته در بانک توسعه‌ای، پلی است بین منابع مالی و تحقق واقعی توسعه پایدار. برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی و تبدیل منابع انسانی به سرمایه انسانی و بهره‌گیری از این سرمایه در راستای اهداف توسعه‌ای دولت‌ها، منتج به افزایش تولید ملی و ایجاد اشتغال پایدار و امنیت ملی خواهد شد. ■

نیروی انسانی متخصص و متعهد، عامل محرک جهت پیشبرد اهداف هر سازمانی است؛ لطفاً کمی در رابطه با این موضوع توضیح دهید.

در ابتدا لازم است تفکیکی بین منابع انسانی و سرمایه انسانی قائل شویم؛ در حقیقت کلیه پرسنل یک سازمان، منابع انسانی آن سازمان را تشکیل می‌دهند، ولی سرمایه انسانی جزئی از نیروی انسانی یک سازمان است که در پیشبرد اهداف هر سازمان نقشی متمایز را ایفا می‌دهند. در حقیقت سرمایه انسانی به آن بخش از منابع انسانی که نقش متمایز و تأثیرگذار در رسیدن هر سازمان به اهداف خود عهده‌دارند، اطلاق می‌شود. بانک‌های توسعه‌ای و تخصصی هر کشور، نقش حیاتی و منحصر به فردی در افزایش تولید و اقتصاد ملی ایفا می‌کنند. این بانک‌ها، مطابق بانک‌های تجاری، تنها به کسب سود از عملیات بانکی نمی‌پردازند، بلکه نقش فعال و مشارکتی در پیشبرد پروژه‌های صنعتی و توسعه زیرساخت‌های کشور ایفا می‌کنند. در مرکز این سیستم پویا، نیروی انسانی متخصص و شایسته قرار دارد؛ سرمایه‌ای گران‌بها و نامحسوس، اما تعیین‌کننده که کیفیت تصمیم‌ها و مسیر رشد کشور را رقم می‌زند.

به نظر شما سرمایه انسانی در بانک‌های توسعه‌ای، از چه اهمیتی برخوردار است؟

بانک توسعه‌ای یک ماشین پیچیده است که در آن هر قطعه باید با دانش عمیق و مهارت‌های تخصصی جانمایی شود. نیروی انسانی متخصص و شایسته، تنها کسی است که می‌تواند از میان طرح‌های گوناگون صنعتی، آنهایی را تشخیص دهد که واقعاً ظرفیت تحقق اشتغال‌زایی و سودآوری و توسعه کشور را دارند. این نیروها نه فقط فرآیندهای خدمات و تسهیلات را طراحی و اجرایی می‌کنند، بلکه باید بتوانند فناوری، بازار و تجربه تأمین را به خوبی درک کنند تا پشتیبانی مالی متناسب و هوشمندانه‌ای ارائه دهند.

اگر سرمایه انسانی نتواند چشم‌انداز واقعی پروژه‌ها را به درستی بسنجد، بانک توسعه‌ای از مسیر خود خارج می‌شود و به جای تسهیل رشد، به مانعی برای توسعه بدل خواهد شد. بنابراین داشتن تخصص و تعهد و تجربه در این حوزه نه یک انتخاب، بلکه یک ضرورت حیاتی است.

در رابطه با لزوم انتصاب افراد لایق، با تجربه و کارآمد در یک سازمان چه نقطه نظری دارید؟

در قلب تپنده هر سازمان موفق، مدیران و کارشناسانی قرار دارند که نه صرفاً بر اساس روابط یا معیارهای ظاهری، بلکه بر اساس مدل‌های شایستگی

نیروی انسانی
متخصص و شایسته
در بانک توسعه‌ای، پلی
است بین منابع مالی و
تحقق واقعی توسعه
پایدار. برنامه‌ریزی
و سرمایه‌گذاری
در نیروی انسانی و
تبدیل منابع انسانی
به سرمایه انسانی
و بهره‌گیری از این
سرمایه در راستای
اهداف توسعه‌ای
دولت‌ها، منتج به
افزایش تولید ملی و
ایجاد اشتغال پایدار و
امنیت ملی خواهد شد

استقرار سامانه مدیریت زنجیره تامین در «بانک صنعت و معدن»

نمائه نادری



«بانک صنعت و معدن» به عنوان یک بانک با سابقه و مجرب در حوزه خدمات بانکداری توسعه‌ای و تخصصی در زمینه صنعت و معدن در سطح کشور شناخته شده است. نقش فناوری اطلاعات در خدمات نوین بانکی بسیار حایز اهمیت بوده و عملاً حوزه فناوری اطلاعات بانکی به عنوان پیشران کسب و کار در موفقیت بانک‌ها بسیار تأثیرگذار است. فناوری اطلاعات به بانک‌ها این امکان را می‌دهد که خدمات خود را شخصی‌سازی کنند و به مشتریان خدمات بهتری ارائه دهند. همچنین، مشتریان از طریق اپلیکیشن‌های موبایلی و وبسایت‌های بانکی به راحتی به حساب‌های خود دسترسی دارند و تراکنش‌های مورد نظرشان را انجام می‌دهند. آنچه در ادامه می‌خوانید به گفت‌وگوی ما با مهندس احمد آهی، معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات «بانک صنعت و معدن» اختصاص دارد.

خدمات و محصولات دیجیتال و غیرحضوری اشخاص حقیقی طراحی و پیاده‌سازی شده است و پلتفرم مرتبط با اشخاص حقوقی نیز به صورت یکپارچه در دست طراحی و پیاده‌سازی است تا پاسخگوی تمامی نیازهای مشتریان بانک باشد.

یکی دیگر از محصولات مهم مدنظر بانک در راستای انجام مأموریت اصلی خود، راه‌اندازی و استقرار سامانه مدیریت زنجیره تامین و تامین مالی زنجیره‌ای (SCF) در حوزه صنعت و معدن است. این پلتفرم امکان بهره‌مندی مشتریان از انواع ابزارهای تامین مالی نظیر برات الکترونیکی سپاسی، اوراق گام، اعتبارات اسنادی، کیف پول و سایر موارد را فراهم می‌کند. امید است این محصول مهم و راهبردی در مدت کوتاه آتی با کیفیت مناسب در اختیار مشتریان بخش صنعت و معدن اعم از صنایع کوچک، متوسط و بزرگ قرار گیرد.

لطفاً در خصوص سایر خدمات جدید مدنظر این بانک هم توضیح دهید.

عرضه خدمات بانکی به مشتریان بخش صنعت و معدن به‌ویژه اشخاص حقوقی که به دلیل عدم مکانیزاسیون کامل تمامی فرآیندهای مرتبط در انواع خدمات مورد نیاز بانکی در سازمان‌های مختلف کشور، همچنان نیاز به برخی مراجعات حضوری نیز دارند، یکی دیگر از این خدمات است. با استفاده از سایر کانال‌ها نظیر ارایه برخی سرویس‌های بانکی از طریق همکاری مشترک با شعب و پلتفرم‌های سایر بانک‌ها و موسسات منتخب، به منظور توسعه نقطه تماس بانک با مشتریان نیز در مدت کوتاه آتی مدنظر است.

چشم‌انداز مدنظر شما برای جایگاه فناوری اطلاعات «بانک صنعت و معدن» چیست؟

در نظر داریم با اهتمام همکاران کوشای حوزه کسب و کاری، فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک، شرکت «کسیکو» و مجموعه پیمانکاران فعال در ارایه خدمات حوزه فناوری، طی یک سال آتی، بانک را به عنوان بانک پیشرو در عرضه انواع خدمات نوآورانه دیجیتالی، غیرحضوری و حضوری به انتخاب اول اشخاص حقیقی و حقوقی فعال در حوزه صنعت و معدن تبدیل کنیم. ■

لطفاً در ابتدا اشاره‌ای به فعالیت‌ها و اقدامات مهم تدوین شده فناوری اطلاعات بانک داشته باشید.

«بانک صنعت و معدن» در طول فعالیت خود توانسته نقش بسیار موثری را در تامین مالی طرح‌های حوزه صنعت و معدن به واحدهای تولیدی در قالب تسهیلات سرمایه ثابت و سرمایه در گردش ارزی و ریالی ایفا کند و همواره حامی و یاور مشتریان خود بوده است. از طرفی با توجه به ماهیت مأموریت‌های محوله، شعب این بانک از نظر تعداد کم هستند و خدمات تخصصی بانک را ارائه می‌دهند. در طول زمان نیاز مشتریان حوزه صنعت و معدن به برخورداری از خدمات مکمل در زمینه بانکداری خرد برای همکاری بیشتر با بانک مطرح شده است. این مهم، بانک را مصمم به تکمیل سبد خدمات خود در عرصه بانکداری خرد کرد که با مقارن شدن با پیشرفت‌های فناوری‌ها و عصر تحول دیجیتال، تامین خدمات بانکداری خرد، بانکداری شرکتی و خدمات نوین از طریق محصولات سرویس‌های دیجیتالی و غیرحضوری نیز در دستور کار قرار گرفت.

از آنجا که ارایه خدمات کسب و کاری مذکور بر روی زیرساخت‌ها و پلتفرم‌های حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات میسر می‌شود، لذا در راستای تقویت زیرساخت‌ها از لحاظ کارایی و اثربخشی و همچنین رعایت اصول امنیتی و پدافندی، پروژه‌های مختلفی اجرا شده و یا برای اجرا برنامه‌ریزی شده است. از جمله این موارد می‌توان به نوسازی تجهیزات زیرساختی و مراکز داده، پلتفرم‌های نرم‌افزاری، میان‌افزارها، بازنگری و بهینه‌سازی ساختار و معماری فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک با رویکرد تحول دیجیتال، استقرار پلتفرم بانکداری باز و تعیین پروتکل‌های عرضه سرویس‌های پایه و ارزش افزوده بانکی اشاره کرد.

محصولات و ابزارهای حوزه بانکداری دیجیتال مدنظر «بانک صنعت و معدن» شامل چه مواردی است؟

از جمله برنامه‌های بانک برای ارایه تجربه مناسب به مشتریان خود با لحاظ تحول دیجیتال، ایجاد کانال‌های متعدد و یکپارچه برای عرضه انواع خدمات بانکی به اشخاص حقیقی و حقوقی صاحب کسب و کار در حوزه صنعت و معدن است. چنان که سامانه تیم‌بانک به عنوان پلتفرم عرضه

مدیرعامل شرکت «ایران اکسیکو» تاکید کرد

بلوغ در بانکداری دیجیتال و حکمرانی داده؛ لازمه بانکداری هوشمند

مهدیه شهسواری

شرکت اکسیکو ایران اکسیکو به‌عنوان شرکت فناوری اطلاعات «بانک صنعت و معدن»، از سال ۱۴۰۲ خدمات فناورانه بانکی خود را عرضه داشته است. این شرکت در سال ۱۳۵۵ جهت ارائه خدمات در حوزه صنعت تاسیس شد و طبق برنامه‌ریزی صورت گرفته توسط «بانک صنعت و معدن»، از ابتدای سال ۱۴۰۲ فعالیت رسمی خود را در حوزه فناوری اطلاعات و با تیم مدیریتی جدید آغاز کرد. آنچه در ادامه می‌خوانید به گفت‌وگوی ما با مهندس اردشیر افشین مهر، مدیرعامل شرکت «اکسیکو» اختصاص دارد.

در این برنامه‌ریزی‌ها، چه هدف‌گذاری‌هایی انجام شده است؟

با توجه به تعداد کم شعب «بانک صنعت و معدن» و استراتژی‌های بانک در خصوص حرکت در مسیر بانکداری شرکتی، در حوزه تحول دیجیتال در شرکت و «بانک صنعت و معدن»، دو هدف‌گذاری مشخص انجام شده است. اولین هدف عبارت است از ایجاد سازوکار ارائه خدمات بانکداری خرد جهت رفع مشکل کمبود شعب فیزیکی بانک و تسهیل دسترسی مشتریان به خدمات مالی بانکی و افزایش سید خدمات و سرویس به شرکت‌ها با ارائه خدمات دیجیتال به کارمندان و کارگران آنها. همچنین ایجاد محصولات و مراکز ارائه خدمات غیرحضور بانکی به مشتریان حقوقی بانک، در قالب‌های مشخص و خوشه‌بندی شده جهت تحقق شعار بانک پیشرو در حوزه خدمات شرکتی به‌عنوان هدف دوم تدوین شده است.

مقداری در خصوص پروژه‌های انجام‌شده و برنامه‌ریزی‌شده در شرکت برای تحقق این اهداف توضیح دهید.

در حوزه ارائه خدمات بانکداری خرد، در ابتدا باید بانک به ابزار سرویس‌های بانکی جهت ایجاد محصولات ارزش افزوده مجهز می‌شد. با هماهنگی و همکاری دوجانبه بسیار خوب با بخش فناوری «بانک صنعت و معدن» در بازه زمانی مناسب، سرویس‌های پایه‌ای و بانکی مورد نیاز تهیه، تست و آماده‌سازی شد و در ادامه ابزار جانبی نظیر کیف پول دیجیتال، امضای دیجیتال، سفته الکترونیکی و... به وجود آمد. به این ترتیب، پلتفرم «تیم بانک» به‌عنوان اولین محصول دیجیتالی «بانک صنعت و معدن» در حوزه ارائه خدمات مشتریان حقیقی بانک در اردیبهشت سال ۱۴۰۴ رونمایی شد. در این محصول کلیه خدمات احراز هویت غیرحضور، تعریف مشتری، خدمات مالی و پرداخت، خدمات تسهیلات و... به صورت دیجیتال عرضه شده است. در حوزه ارائه خدمات به مشتریان حقوقی



لطفاً در ابتدا اشاره‌ای به فعالیت‌ها و اقدامات شاخص شرکت «اکسیکو» داشته باشید.

در سال ۱۴۰۲ یعنی اولین سال فعالیت شرکت، تمرکز هیات‌مدیره و مدیران شرکت بر تدوین اساسنامه جدید، استراتژی پلن شرکت و ایجاد تیم‌های اجرایی مرتبط بود. در این راستا با بهره‌گیری از الگو و تجارب موفق شرکت‌های موثر و همچنین برنامه راهبری و استراتژی «بانک صنعت و معدن»، استراتژی پلن شرکت تدوین شد. در این سند ۵ راهبرد اصلی شرکت مصوب شده که برنامه‌ریزی عملیاتی سالیانه در راستای تحقق اهداف مذکور مشخص شده است. بخشی از راهبردهای ۵ گانه از قبیل محصولات دیجیتال و محصولات داده محور می‌تواند زمینه‌ساز بانکداری دیجیتال، تحقق حکمرانی داده و در ادامه حرکت موثر در جهت بانکداری هوشمند شود. بر پایه این نگرش، برنامه‌ریزی‌های لازم در شرکت و هماهنگی‌های موثر در «بانک صنعت و معدن» صورت پذیرفت و پروژه‌های مذکور تعریف شده و در حال اجرا هستند.





بانک نیز برنامه ریزی های لازم جهت ایجاد پلتفرم های مشتریان حقوقی مشتریان سازمانی و بزرگ و همچنین شرکت های SME انجام گرفته و پروژه های مذکور در شرکت کلید خورده است.

انجام این پروژه ها از منظر کلان چه مزیتی برای «بانک صنعت و معدن» ایجاد خواهد کرد؟

«بانک صنعت و معدن» همواره به عنوان یک بانک قدیمی و صاحب برند در حوزه خدمات شرکتی شناخته شده است. این بانک موثرترین و بالاترین تسهیلات ارزی و ریالی را در حوزه صنعت، معدن و تجارت به واحدهای تولیدی پرداخت کرده و حامی و یاور آنها بوده است. اما به دلیل کمبود شعب و همچنین عدم تجهیز به ابزار دیجیتال و درگاه های متنوع ارایه خدمات به مشتریان خود، همواره تسهیلات دهنده بوده و مشتریان آن خدمات بانکی مورد نیاز خود را از بانک های دیگر دریافت کرده اند. ایجاد درگاه های جدید و محصولات دیجیتالی متنوع بر اساس خوشه بندی مشتریان و تکمیل سبد ارایه خدمات مالی بانکی در جذب مشتریان جدید، تحکیم رضایتمندی آنها و افزایش ضریب CLV (customer lifetime value) کاملاً تاثیر گذار است.

استراتژی شرکت در زمینه افزایش حوزه خدمات خود و بهره گیری از ظرفیت های فناورانه موجود در کشور چیست؟

در این شرکت همواره یک اصل را در نظر گرفته ایم. «کسیکو» به عنوان شرکت فناوری بانکی صنعت و معدن می بایست عالی ترین خدمات فنی و مهندسی را به صنعت بانکی ارایه و به عنوان شرکت معتمد بانک، نسبت به شناسایی ظرفیت های موجود در کشور برای تحقق استراتژی ها و خلق محصولات مدنظر خود اقدام کند. شرکت های دانش بنیان و استارت آپ های بسیار قوی در کشور وجود دارند که جوانان مستعد و دارای تکنیک و دانش در آنها مشغول به کار هستند و در حوزه فین تک به شکل بسیار خلاق و چابک، در حال حرکت روبه جلو هستند. ما طبق مجوز اساسنامه ای خود و اعتقاد مدیریتی در شرکت، تعامل بسیار خوبی با شرکت های استارت آپی و دانش بنیان داریم و در صورت وجود هر گونه ظرفیت همکاری از پتانسیل های آنها استفاده می کنیم.

بنابراین می توان گفت که شرکت های توانمند و مستعد این حوزه می توانند به حمایت شرکت «کسیکو» امیدوار باشند؟

قطعاً همین طور هست. در این شرکت سعی کردیم با ایجاد اتاق فکر، تدوین استراتژی ها و برنامه های عملیاتی را در دستور کار خود قرار دهیم

و در حوزه اجرا، علاوه بر تیم فنی کارشناسی داخلی خود، از ظرفیت های تخصصی شرکت های مشتاق به همکاری نیز بهره مند شویم تا بتوانیم در زمان سریع تر، خلق ارزش های بیشتری در این حوزه در صنعت بانکی را صورت دهیم. در عین حال با این همکاری های مشترک و حمایت های مرتبط، نقش کوچکی در افزایش توان شرکت های نوپا و صاحب ایده و توان ایفا کنیم.

برگردیم به بحث برنامه های شرکت؛ سایر حوزه های عملیات شرکت شامل چه مواردی می شود؟

در حوزه خدمات داده محور و تحقق حکمرانی داده در سازمان، متخصصان ارشد این حوزه را در کنار خود داریم و از توانمندی خلق محصولات این حوزه از قبیل دیتا کاتالوگ، انبار داده و محصولات هوش تجاری برخوردار هستیم. در حوزه زیر ساخت، پروژه های امنیت شبکه، طراحی و اجرای مراکز داده را در دستور کار قرار دادیم. همچنین ایجاد محصولات جدید از جمله مراکز ارایه خدمات بانکی به عنوان درگاه های جدید ارتباط با مشتریان بانکی را پس از تکمیل پروژه R&D، در دستور طراحی و اجرا قرار دادیم.

بحث هوش مصنوعی از جمله موارد پر سرو صدا در حوزه فناوری شده است؛ برنامه شرکت در این حوزه چیست؟

در بحث هوش مصنوعی اصلی ترین فاکتور موثر، دیتا است. به عبارت بهتر قوی ترین سیستم های هوش مصنوعی بانکی به داده های سازمانی و قابل تحلیل ارایه خدمت می کنند. در همین حال، باید در سازمان دو حوزه بانکداری دیجیتال و حکمرانی داده به بلوغ نسبی رسیده باشند تا بتوان بحث بانکداری هوشمند را در سازمان مطرح کرد. هم اکنون اکثر بانک های کشور در حال تجهیز و تکمیل خود به این دو بازوی موثر هستند که برخی از آنها توانسته اند جزو بانک های پیشرو در این حوزه باشند. در حال حاضر این شرکت در دو حوزه بانکداری دیجیتال و حکمرانی داده مشغول به فعالیت است و با تکیه بر این دورویکر، در آینده محصولات و ابزار هوش مصنوعی برای ارایه خدمات در حوزه بانکداری را رونمایی خواهد کرد.

و سخن آخر؟

سال هاست که در حوزه فناوری اطلاعات بانکی و در خصوص تحول دیجیتال، بانکداری هوشمند و... سخن بسیار گفته شده و همایش ها و سمینارهای متعددی برگزار شده و می شود. تحول دیجیتال بر پایه یک اصل قابل تعریف است؛ اعتقاد به تحول، تغییر نگرش و روش اجرا. مادامی که روال ها و فرآیندهای اجرایی در حوزه فناوری اطلاعات دچار تحول نشوند، فرآیندهای قراردادی، تصمیم گیری و انعطاف پذیری در قبال شرایط محیطی و نیازمندی ها تغییر مشهودی نکند و فضا و امکان فعالیت چابک و پر قدرت برای شرکت های فناور مهیا نشود، حرکت موثر و هماهنگ با استانداردهای جهانی برای شرکت های شاغل در این حوزه سخت خواهد بود. به عنوان عضو کوچکی از خانواده فناوری اطلاعات کشور، امیدوارم که شرایط کاری بیش از پیش برای شاغلان و دلسوزان این حوزه تسهیل شود. ■



مادامی که روال ها و فرآیندهای اجرایی در حوزه فناوری اطلاعات دچار تحول نشوند، فرآیندهای قراردادی، تصمیم گیری و انعطاف پذیری در قبال شرایط محیطی و نیازمندی ها تغییر مشهودی نکند و فضا و امکان فعالیت چابک و پر قدرت برای شرکت های فناور مهیا نشود، حرکت موثر و هماهنگ با استانداردهای جهانی برای شرکت های شاغل در این حوزه سخت خواهد بود

نایب رئیس هیات مدیره «کارگزاری اردیبهشت ایرانیان» تشریح کرد

چالش‌های کارگزاری‌ها در دوران رکود

محمد جعفری

بازار سرمایه ایران با رسیدن به کف‌های قیمتی و شناسایی نمادهای ارزنده، در آستانه رونقی قابل توجه در سال آتی قرار دارد. تاکید بر ضرورت چابکی نهادهای نظارتی برای رفع ابهامات و ریسک‌های سیستماتیک در بازار، به عنوان گامی کلیدی برای بهره‌برداری از این پتانسیل مطرح شده است. در بررسی‌های اخیر، صنایع و شرکت‌هایی با نسبت P/E فوروارد نزدیک به ۳ و توانایی فاصله گرفتن از چالش انرژی، به عنوان بهترین گزینه‌های سرمایه‌گذاری معرفی می‌شوند. مهدی افنایی، نایب رئیس هیات مدیره «کارگزاری اردیبهشت ایرانیان» در گفت‌وگویی به بررسی ابهامات و چالش‌های کلان پیش روی بورس ایران در سال آینده پرداخته که مشروح آن در ادامه آمده است.

«کارگزاری اردیبهشت ایرانیان» چه خدماتی را به مشتریان ارائه می‌دهد و چه مزیت‌هایی نسبت به سایر کارگزاری‌ها دارد؟

کار اصلی «کارگزاری اردیبهشت ایرانیان» مانند بقیه کارگزاری‌ها، انجام معاملات در بازار بورس، فرابورس، اوراق یا بورس کالایی است. ما سعی می‌کنیم در آنجایی که کار را با سریع‌ترین و بهترین روش و با امکاناتی که داریم، انجام دهیم؛ یعنی تلاش کرده‌ایم از نرم‌افزارهای بهتری استفاده کنیم، سرعت معامله را بهتر کنیم و برای افرادی که از سیستم‌های ما استفاده می‌کنند، قابلیت اتکا به این سیستم‌ها را افزایش داده‌ایم. همچنین تلاش شده که با ارائه تحلیل‌های بدون سوگیری، به مشتریان خود کمک کنیم تا معاملات بهتری را انجام دهند.

استراتژی کارگزاری برای جذب و حفظ مشتریان چیست و چه برنامه‌ای برای توسعه فعالیت‌ها و گسترش شعب دارید؟

ما تسهیلاتی قائل شده‌ایم تا مشتریان به راحتی به سامانه معاملات دسترسی داشته باشند، ثبت نام کنند یا بتوانند کد سهامداری بگیرند. در واقع تمام این موارد را عملیاتی کرده‌ایم تا انجام معاملات را برای مشتریان خود آسان‌تر کنیم.

عملکرد کارگزاری در سال گذشته چگونه بود و چه دستاوردهایی داشتید؟

با توجه به اینکه تا شهریور سال گذشته، رکودهایی در این ۲ سال مالی داشتیم، تلاش شده که کارگزاری بتواند به تمام ذی‌نفعان سرویس مناسبی ارائه دهد. همچنین سعی کردیم در مورد کارکنان، تعدیل نیرو نداشته باشیم و حتی در بخش‌هایی هم، تعداد کارکنان را اضافه کردیم و شعب را توسعه دادیم. در واقع سهامداران ما هم سود قابل قبولی داشتند. در ادامه هم سعی کردیم، با ارائه سرویس‌های بهتر مشتریان خود را هم از بازار موجود منتفع کنیم. در دوره کودی تحلیل‌های مناسبی ارائه دادیم و در دوره رونق هم سعی کردیم با ارائه تحلیل‌های بدون سوگیری، کمک



لطفاً در ابتدا اشاره‌ای به سوابق کاری و تحصیلی خود داشته باشید.

من دانش‌آموخته مدیریت سرمایه‌گذاری از دانشگاه تهران بوده و در حال حاضر عضو هیات مدیره کارگزاری اردیبهشت هستم. پیش از این هم در «مشاور سرمایه‌گذاری و تامین سرمایه نوین» فعالیت می‌کردم و پورتفولیو دار در چند شرکت سرمایه‌گذاری بوده‌ام.

چگونه و به چه ترتیب، وارد بازار سرمایه شدید و چه تجربیاتی در این زمینه کسب کرده‌اید؟

پیش از اینکه از رشته خودم فارغ‌التحصیل شوم، با بازار سهام آشنا شده بودم. پایان نامه‌ام هم در مورد استفاده از الگوریتم یادگیرنده در معاملات سهام بود و از همین طریق وارد بازار سرمایه شدم. در آن دوره به بازارهای خوبی هم برخورد کرده بودم و سعی کردم در این بازارها به صورت حرفه‌ای، هم سرمایه خودم و هم پورتفوهای دیگری را که مشاور سرمایه‌گذاری آن‌ها بودم، مدیریت کنم.



کنیم تا مشتریان، معاملات بهتری انجام دهند. از طرفی با کانون در تماس هستیم که بتوانیم حتی این بخش از درآمد را برگردانیم و از سوی دیگر هم برنامه ما این است که با استفاده از مشتری های نهادهی در دورانی که ر کود تعمیق پیدا می کند، با استفاده از معاملات بلوکی آن دوران را سپری کنیم.

چه چالشی هایی در مسیر فعالیت کارگزاری وجود دارد و چطور با این چالش ها مقابله می کنید؟

چالش کارگزاری ها این است که بخشی از درآمد آنها به صندوق توسعه می رود و در این اوضاع و احوال که بازار، دوره های ر کودی طولانی تری را تجربه می کند، درآمد کل کارگزاری ها کاهش یافته است. در واقع باید گفت که استمرار فعالیت کارگزاری ها با چالش جدی روبرو شده است.

با توجه به شرایط فعلی، چه عواملی می تواند به رونق بازار سرمایه کمک کند؟

در شرایط فعلی، سهامداران نمی توانند کار زیادی انجام دهند؛ جز اینکه تحلیل های درستی داشته باشند و باید با تحلیل درست شرایط از فرصت های پیش رو استفاده کنند. اما در مورد اینکه چه توصیه هایی می شود داشت، واقعیت این است که به طور کلی ریسک سیستماتیک بسیار بالا رفته و باید منتظر باشیم تا ریسک سیستماتیک کاهش پیدا کند.

از سوی دیگر شرایط ابهام باید تغییر کند؛ زیرا سرمایه گذاران نمی توانند در شرایط ابهام سرمایه گذاری کنند. در ضمن، به نظر می رسد که ساختار بازار سرمایه نیاز به اصلاح دارد. زمانی که بررسی می کنیم، متوجه می شویم که شرکت ها در دادن دی پی اس (تقسیم سود نقدی) مقاومت های عجیبی نشان می دهند؛ حتی با وجود اینکه منابع خود را در سپرده های ثابت قرار می دهند، اما دی پی اس را تقسیم نمی کنند؛ بعد هم که تقسیم می کنند، می خواهند به مدت ۵ ماه طولش بدهند. بنابراین به نظر می رسد که باید دی پی اس محوری مورد توجه قرار بگیرد که البته در سال های اخیر، این موضوع نادیده گرفته شده است. دوم اینکه به نظر می رسد مدیریت بازار از طرف سازمان نیاز به بازنگری دارد.

پیش بینی شما از روند بازار سرمایه در سال آینده چیست؟

در دوره های رونق، عرضه های اولیه (IPO) کمتر انجام می شود، اما در دوره ر کود، پول با عرضه های اولیه از بازار خارج می شود. معمولاً دستورالعمل های سرمایه گذاری در صندوق های اهرمی یاد صندوق های

درآمد ثابت، خیلی دیر به روز می شوند. به نظر می رسد که باید در این قبیل موارد، سازمان مقداری چابک تر عمل کند. واقعاً باید ابهامات برطرف شود و تاثیر ابهامات روی بازار و ریسک های سیستماتیک را خیلی می دانم. امیدوارم با رفع این مسایل، اتفاقات خوبی رخ دهد. بازار به کف های خوبی رسیده و در حال حاضر نمادهای ارزنده ای برای سرمایه گذاری در آنها وجود دارد که به قیمت های مناسبی رسیده اند و فکر می کنم در سال آینده، امکان رونق خوب وجود دارد.

به نظر شما در شرایط فعلی بهترین صنایع برای سرمایه گذاری کدام هستند؟

به نظر من صنایعی که جذابیت پیدا کرده اند، مانند نمادهایی که شستا از سهامداران عمده آنها محسوب می شوند و ۸۰ درصد سود تقسیم می کنند، جذاب هستند. همچنین آنهایی که P/E فوروارد نزدیک به ۳ دارند، جذاب هستند. البته یکی دو مورد زیر ۳ هم دیده ام که جذاب بوده اند. علاوه بر این، آنهایی که می توانند از مشکل ناترازی انرژی فاصله بگیرند، جذاب هستند. در مجموع نمادهای جذاب بسیاری داریم؛ غذایی ها جذاب هستند و در دارویی ها هم دو مورد جذاب دیده ام. به اعتقاد بنده، بازار با یکی از اینها تحریک می شود و حرکت می کند.

چه چشم اندازی را برای «کارگزاری اردیبهشت ایرانیان» متصور هستید؟

برنامه «اردیبهشت ایرانیان» این است که در لیست ۱۰ کارگزار برتر قرار بگیرد و در حال تلاش است تا با استراتژی های بازاریابی که دارد، حجم معاملات بیشتری را به خود اختصاص دهد. برای تحقق این موضوع، جهت آموزش و آرایه اطلاعات به مشتریان برنامه ریزی هایی انجام شده است. به این ترتیب، امیدواریم با توجه به اینکه این کارگزاری، بازار هدف خود را حقیقی ها و سرمایه گذاران خرد در نظر گرفته و روی رنج های مختلف سنی و تحصیلی کار کرده، به زودی شاهد ارتقای سطح آگاهی کلی کشور روی مساله سرمایه گذاری شویم.

و سخن آخر؟

امیدوارم با آرایه ندهای سازنده کاری کنیم تا بازار بورس به یک تعاملی برسد، عمق بهتری بیابد و نقش اساسی خود را در اقتصاد کشور ایفا کند. ■

چالش کارگزاری ها
این است که بخشی
از درآمد آنها به
صندوق توسعه
می رود و در این
اوضاع و احوال که
بازار، دوره های
ر کودی طولانی تری
را تجربه می کند،
درآمد کل
کارگزاری ها کاهش
یافته است



مدیر «گروه مالی آروین» عنوان کرد

سرمایه‌گذاری؛ ابزاری برای رشد اقتصادی و خلق ارزش اجتماعی

عارف فغانی

«گروه مالی آروین» با شعار «سرمایه‌گذاری هوشمند با نگاهی پایدار»، مسیری نو را در مدیریت دارایی و سرمایه‌گذاری آغاز کرده است. عبدالله دریاپر، مدیر «گروه مالی آروین»، در گفت‌وگویی اختصاصی از فلسفه تأسیس این مجموعه، معنای پشت نام و لوگوی این مجموعه، استراتژی‌های رقابتی و نقش سیدگردان‌ها در توسعه بازار سرمایه می‌گوید. او بر این باور است که سرمایه‌گذاری فراتر از اعداد و ارقام، ابزاری برای خلق ارزش پایدار و رشد اقتصادی است. در این گفت‌وگو، نگاهی عمیق به چشم‌انداز «آروین» و راهکارهای آن برای همراهی با سرمایه‌گذاران در مسیر دستیابی به اهداف بلندمدت کرده‌ایم که در ادامه آمده است.

دیگر نیز تداعی کننده رشد و فراز است. انتخاب این نام بیانگر دو اصل اساسی ماست: اتکا به تجربه و حرکت رو به رشد. در واقع، پیام ما این است که با تکیه بر دانش و تخصص، می‌توانیم مسیر سرمایه‌گذاران را به سمت آینده‌ای مطمئن هدایت کنیم.

لوگوی «گروه مالی آروین» چه مفهومی دارد؟

لوگوی ما ترکیبی از حروف A و R است که نمادی از صعود از کوه و تخصص پایدار محسوب می‌شود. در واقع کوه به عنوان نماد تجربه و پایداری و طراحی مدرن به عنوان نشانه‌ای از تخصص و نوآوری در کنار هم قرار گرفته‌اند. این ترکیب، بیانگر تعهد این مجموعه به همراهی سرمایه‌گذاران در مسیر صعودی و مطمئن است.

با توجه به سرمایه اولیه ثبت‌شده، استراتژی کوتاه‌مدت «آروین» برای رقابت و جذب سرمایه چیست؟

ما در کوتاه‌مدت تمرکز خود را بر ایجاد اعتماد و عملکرد شفاف گذاشته‌ایم. تنوع بخشی به محصولات سرمایه‌گذاری، ارائه صندوق‌ها و سبدهای متناسب با نیازهای مختلف مشتریان و به کارگیری فناوری‌های نوین مالی، از جمله استراتژی‌های ما برای تثبیت جایگاه در بازار رقابتی است.

این گروه مالی، چه نوع خدمات و راهکارهایی به سرمایه‌گذاران ارائه می‌دهد؟

«سیدگردان آروین» مجموعه‌ای از خدمات مدیریت دارایی شامل سبد اختصاصی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری در سهام، درآمد ثابت، طلا و صندوق‌های جسورانه را ارائه می‌دهد. علاوه بر آن، مشاوره مالی و طراحی استراتژی‌های اختصاصی برای سرمایه‌گذاران نهادی و حقیقی نیز از خدمات کلیدی ما به شمار می‌آید.

نقش سهامداران و هیات‌مدیره در تصمیم‌گیری‌های شرکت چگونه است؟

ما همواره تعامل سازنده میان مدیران و سهامداران را یک اصل دانسته‌ایم. هیات‌مدیره این مجموعه با نگاه راهبردی و تجربه خود نقش هدایتگر



لطفاً در ابتدا اشارهای به سوابق کاری و مدیریتی خود داشته باشید.

بنده نزدیک به دو دهه تجربه در حوزه مدیریت سرمایه‌گذاری و طراحی استراتژی‌های مالی دارم و در این مدت در پروژه‌های بزرگ ملی و بین‌المللی حضور داشته‌ام. تمرکز اصلی فعالیت‌هایم بر ترکیب دانش مالی، نوآوری و ایجاد ارزش پایدار برای سرمایه‌گذاران بوده است.

حضور شما در بازار سرمایه چگونه شکل گرفت و فلسفه اصلی «گروه مالی آروین» چیست؟

ورود ما به بازار سرمایه بر پایه این باور بود که سرمایه‌گذاری تنها یک فعالیت مالی نیست، بلکه ابزاری برای رشد اقتصادی و خلق ارزش اجتماعی است. فلسفه اصلی «آروین»، سرمایه‌گذاری هوشمند با نگاهی پایدار است؛ یعنی به جای تمرکز صرف بر سود کوتاه‌مدت، تلاش داریم مسیر رشد بلندمدت و پایدار را برای مشتریان خود فراهم کنیم.

انتخاب نام «آروین» چه دلیلی داشت و چه پیامی را منتقل می‌کند؟

«آروین» در زبان فارسی به معنای تجربه و آزمودگی بوده و در زبان‌های





را دارد و تصمیم‌گیری‌ها به صورت مشارکتی انجام می‌شود. همین موضوع باعث می‌شود سرمایه‌گذاران مطمئن باشند که منافع آنان در بالاترین سطح، مورد توجه است.

نقش سیدگردان‌ها در توسعه بازار سرمایه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

سیدگردان‌ها نقش کلیدی در عمق بخشی و حرفه‌ای سازی بازار سرمایه دارند. آنها با مدیریت علمی ریسک و خلق بازدهی پایدار، به اعتمادسازی و توسعه فرهنگ سرمایه‌گذاری کمک می‌کنند. در عین حال، چالش اصلی ما نوسانات و بی‌ثباتی‌های اقتصادی است، اما فرصت بزرگ ما، توسعه فرهنگ سرمایه‌گذاری بلندمدت در کشور است.

استراتژی «آروین» برای حفظ ارزش دارایی‌ها و ایجاد بازدهی بلندمدت چیست؟

ترکیبی از تحلیل کلان اقتصادی، مدیریت ریسک و تنوع بخشی پرتفوی در دستور کار ما قرار دارد. ما فراتر از نوسانات کوتاه مدت می‌اندیشیم و هدف اصلی ما ایجاد بازدهی پایدار در بلندمدت است. به همین دلیل، دارایی سرمایه‌گذاران در برابر تورم و شوک‌های بازار محافظت می‌شود.

به نظر شما تحولات فناورانه چه تاثیری بر آینده صنعت سیدگردانی دارند؟

فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی و داده کاوی، تحولی بنیادین در این صنعت ایجاد کرده‌اند. آنها امکان تحلیل دقیق تر، تصمیم‌گیری سریع تر و ارائه خدمات شفاف تر به مشتریان را فراهم می‌کنند. «آروین» نیز با جدیت در مسیر دیجیتال سازی خدمات حرکت می‌کند تا تجربه سرمایه‌گذاری برای مشتریان ساده تر و کارآمدتر شود.

تعامل این مجموعه با نهادهای ناظر چگونه است؟

«آروین» به عنوان یک سیدگردان ثبت شده نزد سازمان بورس، تعامل شفاف و سازنده با نهادهای ناظر را یک اصل می‌داند. رعایت حاکمیت شرکتی، گزارش دهی دقیق و پایبندی کامل به قوانین، برای این گروه مالی یک تعهد حرفه‌ای است. همین پایبندی به شفافیت، سرمایه‌گذاران را نسبت به سلامت عملکرد ما مطمئن می‌سازد. ■

مدیرعامل «کارگزاری سرمایه‌گذاری ملی ایران»

چالش اصلی صنعت کارگزاری نقدینگی است

احمد رضا صباغی

در روزهایی که بازار سرمایه ایران با چالش‌های سیستماتیک ناشی از سیاست‌های خارجی و مسایل داخلی دست و پنجه نرم می‌کند و نقدینگی به دنبال حفظ ارزش خود به سمت بازارهای امن تر می‌رود، «کارگزاری سرمایه‌گذاری ملی ایران» با اتکا به تجربه و نگاهی آینده‌نگر، نه تنها در تلاش برای عبور از این گردنه است، بلکه با سرمایه‌گذاری بر آموزش نیروها و توسعه بازار مشتقه، گام‌های بلندی برای آینده برمی‌دارد. سید محمود یاسینی اردکانی، مدیرعامل این کارگزاری، در گفت‌وگویی تفصیلی به تشریح راهبردها، فرصت‌ها و ریسک‌های پیش روی سرمایه‌گذاران پرداخته است.

چه نقاط عطفی را در دوران فعالیت این کارگزاری، به خصوص در سال‌های اخیر شاهد بوده‌ایم؟

سال ۱۳۹۹ برای بسیاری از کارگزاری‌ها نقطه عطفی بود که نتوانستند بنیه مالی خود را تقویت کنند. «کارگزاری سرمایه‌گذاری ملی» نیز با افزایش سرمایه و توسعه شعب خود، این تقویت بنیه را به کار گرفت که به بزرگ‌تر شدن شرکت کمک شایانی کرد.

در حال حاضر، «کارگزاری سرمایه‌گذاری ملی ایران» بر کدام بخش‌های بازار سرمایه تمرکز ویژه‌ای دارد؟

با توجه به پیش‌بینی و نگاه به آینده بازار، ما بر آموزش پرسنل در بخش‌های جدید بازار به خصوص بازار مشتقه، سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. پیش‌بینی ما این است که آینده معاملات بازار در این بخش قرار خواهد گرفت. این سرمایه‌گذاری هم از نظر دانش پرسنل و هم از نظر سیستم‌های معاملاتی صورت گرفته تا بتوانیم خدمات قابل قبولی به مشتریان ارائه دهیم، هر چند که همچنان جای بهبود وجود دارد. هدف ما افزایش دانش در مجموعه برای پاسخگویی به نیاز مشتریان و ارائه راهنمایی لازم است.

چه خدمات ویژه‌ای را برای مشتریان خود در نظر گرفته‌اید؟

یکی از پایه‌های اصلی خدمات ما، بخش اعتباردهی است و در این راستا، تلاش کرده‌ایم تا با شرایط برد-برد برای مشتری و کارگزاری به‌ویژه در بازارهای صعودی، اعتبار خوبی در اختیار مشتریان قرار دهیم. نقطه قوت ما این است که معمولاً در بازارهای صعودی، اعتبار گروه سرمایه‌گذاری ملی را افزایش نمی‌دهیم و مازاد اعتبار را در اختیار مشتریان خرد قرار می‌دهیم تا رضایت آن‌ها را جلب کنیم.

در خصوص فعالیت در بازار مشتقه، چه دستاوردهایی داشته‌اید؟

در ۲ سال گذشته که فعالیت خود را در حوزه بازار مشتقه آغاز کرده‌ایم، توانستیم رتبه سیزدهم را در بین ۱۲۰ کارگزاری کسب کنیم. ما سیستم‌های معاملاتی مختص مشتقه را در اختیار مشتریان قرار داده‌ایم و جزو معدود کارگزاری‌هایی هستیم که تمام استراتژی‌های معاملاتی مشتقه که مجوز اجرا از سازمان بورس دریافت کرده‌اند را در اختیار



در ابتدا از سوابق تحصیلی و حرفه‌ای خودتان در بازار سرمایه بگویید.

بنده دانش‌آموخته مهندسی مالی هستم و فعالیت حرفه‌ای خود را در بازار سرمایه با سمت کارشناس تحلیل در «شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی» آغاز کردم و سال‌ها به عنوان تحلیلگر در این حوزه فعالیت داشتم. سپس در سایر نهادهای مالی در سمت‌های قائم مقام، مدیرعامل کارگزاری، مدیرعامل سیدگردان و مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری مشغول به کار بودم.

پیشینه و نحوه شکل‌گیری «کارگزاری سرمایه‌گذاری ملی ایران» چگونه بوده است؟

پیش از آنکه کارگزاری‌ها به شکل امروزی فعالیت مستقل داشته باشند، «کارگزاری سرمایه‌گذاری ملی» به عنوان بخشی از «شرکت سرمایه‌گذاری ملی ایران» فعالیت می‌کرد. با دریافت مجوز فعالیت مستقل برای کارگزاری‌ها، این واحد نیز به صورت یک شرکت مستقل با شخصیت حقوقی مجزا شروع به کار کرد و جزو اولین کارگزاری‌های بازار محسوب می‌شود.



مسیر هموارتری جهت تکنرخی کردن ارز خواهد داشت و بورس هم می تواند منتفع شود؛ در این حالت، رشد بورس واقعی تر خواهد بود. مورد دوم هم سناریوی ادامه وضعیت موجود است؛ رشد نقدینگی به دلیل کسری بودجه همچنان پابرجاست که این منجر به تورم و در نتیجه رشد اسمی بورس خواهد شد. در مقایسه با سایر بازارها، این رشد اسمی وجود دارد، اما اگر این رشد تورمی همراه با ادامه وضعیت موجود باشد، از نظر ارزش واقعی سرمایه، امکان زیان برای سرمایه گذار وجود دارد.

نقدینگی ابتدا در بازارهایی مانند ارز و طلا دیده می شود و سپس به بورس می رسد. با توجه به وضعیت فعلی، چه نشانه هایی از ورود احتمالی نقدینگی به بازار وجود دارد؟

در تاریخ انجام این مصاحبه، نقدینگی به دلیل ریسک سیستماتیک از بازار گریزان است و اولین مقصد آن بازارهای ارز و طلا به دلیل قابلیت حفظ ارزش دارایی است. هر زمان که نشانه های سیاسی مساعدی شکل بگیرد، ریسک تحریم و جنگ از کشور برداشته شود، نقدینگی با توجه به کاهش قابل توجه قیمت سهام و P/E مناسب در بسیاری از گروه ها، می تواند به سرعت به بازار برگردد و یک روند مثبت ایجاد کند.

«کارگزاری سرمایه گذاری ملی» برای آمادگی ورود این نقدینگی چه اقداماتی انجام داده است؟

ما به واسطه سیاست اعتباردهی و تجهیز منابع، خود را برای پاسخگویی به تقاضای اعتباری که در شرایط صعودی بازار به شدت مورد نیاز مشتریان و سرمایه گذاران است، آماده می کنیم. زیرساخت الکترونیکی لازم را هم فراهم کرده ایم تا بتوانیم در کوتاه ترین زمان ممکن اعتبار را در اختیار مشتریان قرار دهیم. همچنین، تحلیل های اقتصاد کلان روزانه (داخلی و بین المللی) را در اختیار مشتریان علاقه مند قرار می دهیم تا هم اطلاعات به روز و هم ابزار مناسب برای حضور در بازار داشته باشند. ■



مشتریان قرار داده ایم. در واقع این یکی از ویژگی های برتر «کارگزاری سرمایه گذاری ملی ایران» است.

در حال حاضر بازار سرمایه با چه چالش های عمده ای روبرو است؟

بزرگ ترین چالش، ریسک های سیستماتیک است که از خارج بازار به ما وارد می شود؛ هم در بحث سیاست خارجی و هم در بحث داخلی، ناترازی شدید انرژی است که تولید را با چالش جدی مواجه کرده است. به عبارتی، خاموشی ها و عدم تامین انرژی لازم، تولید شرکت های بورسی را دچار مشکل کرده است. این موضوع در لایه معاملات به صورت حجم پایین معاملات و عدم تمایل به حضور در بازار خود را نشان می دهد. سرمایه گذاران عمدتاً فروشنده هستند و سعی در خروج از بازار دارند و این در حالی است که کاهش حجم معاملات، کل صنعت کارگزاری را با چالش جدی و مشکل نقدینگی روبرو کرده است.

«کارگزاری سرمایه گذاری ملی ایران» برای پوشش این ریسک ها چه رویکردی را در پیش گرفته است؟

ما در «کارگزاری سرمایه گذاری ملی» سعی کرده ایم تا با تنوع بخشی به فعالیت ها و مشتریان، مقداری از این ریسک را پوشش دهیم و مسیرهای درآمدی جداگانه ای را در حوزه های مختلف بازار سرمایه برای شرکت ایجاد کنیم.

چشم انداز «کارگزاری سرمایه گذاری ملی ایران» برای ۵ سال آینده چیست و در خصوص اهداف نوآورانه، چه برنامه هایی دارید؟

هدف ما این است که «کارگزاری سرمایه گذاری ملی ایران» جزو ۲۰ کارگزاری برتر قرار بگیرد. بخش خوبی از این مسیر را طی کرده ایم و امیدواریم تا پایان امسال به این هدف دست پیدا کنیم و در ادامه مسیر، برای تثبیت جایگاه خود تلاش کنیم. در خصوص اهداف نوآورانه نیز، در حال حاضر تمرکز ما بر مسیرهایی است که معتقدیم در آینده بازار تعیین کننده خواهند بود. البته جزئیات بیشتر در این خصوص فعلاً در این مرحله قابل بیان نیست.

با توجه به ترس و ابهام حاکم بر بازار، ریسک ها و فرصت های اصلی برای سرمایه گذاران چیست؟

ریسک های سیستماتیک سیاسی، منجر به افزایش نرخ بهره مورد انتظار می شوند که جذابیت ورود سرمایه گذار به سهام را پایین می آورد. اگر کسی پذیرای این ریسک باشد و حاضر به سهامداری بلندمدت شود، در صورت ورود در این نقاط، می تواند انتظار کسب بازدهی مناسب را داشته باشد. در واقع در صورت رفع این ریسک ها، بازار می تواند روند رو به رشد مناسبی را تجربه کند. این صرفاً ریسکی است که اگر کسی بپذیرد، احتمال کسب بازدهی وجود دارد، به خصوص اگر سهام شرکت هایی با تقسیم سود مناسب و به موقع (DPS محور) را انتخاب کند.

قبلاً اشاره کرده بودید که بورس در بدترین حالت می تواند از محل تورم و رشد نقدینگی وضعیت مطلوبی را تجربه کند. آیا این موضوع همچنان پابرجاست؟

بله، در این زمینه دو سناریو داریم؛ مورد نخست، سناریوی مطلوب (توافقات سیاسی) است. به این معنا که اگر توافقات سیاسی به نحوی پیش برود که شرایط نرمال شده و امکان مبادلات فراهم شود، دولت

ریسک های سیستماتیک سیاسی، منجر به افزایش نرخ بهره مورد انتظار می شوند که جذابیت ورود سرمایه گذار به سهام را پایین می آورد. اگر کسی پذیرای این ریسک باشد و حاضر به سهامداری بلندمدت شود، در صورت ورود در این نقاط، می تواند انتظار کسب بازدهی مناسب را داشته باشد

در گفت‌وگو با مدیرعامل «شرکت مولدسازی و مدیریت دارایی بانک تجارت» تشریح شد

باز آفرینی ثروت با مولدسازی دارایی‌ها

مهدیه شهسواری

در بحبوحه تحولات اقتصادی امروز، بهره‌برداری موثر از دارایی‌ها به یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های سازمان‌ها و اشخاص تبدیل شده است. احسان رضایی‌پور نیک‌رو مدیرعامل «شرکت مولدسازی و مدیریت دارایی بانک تجارت» در گفت‌وگویی به بررسی عمیق مفهوم مولدسازی دارایی‌ها پرداخت؛ رویکردی استراتژیک که فراتر از فروش یا واگذاری صرف، بر شناسایی پتانسیل‌های نهفته، تحلیل دقیق گزارش‌ها توسط تیم‌های متخصص و تصمیم‌گیری‌های هوشمندانه برای بازگرداندن دارایی‌های غیرمولد به چرخه تولید ارزش تمرکز دارد. در این گفت‌وگو از مدیریت چالش‌های ذی‌نفعان متعدد تا درک اهمیت گردش بهینه سرمایه بین کلاس‌های دارایی، به اهمیت رویکردی جامع برای تقویت توانمندی‌ها و منافع بلندمدت اقتصادی پرداخته شده است که در ادامه مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

این موضوع را در مقیاس خرد و کوچک‌تر، در دارایی‌های شخصی هم مشاهده می‌کنیم. به عنوان مثال برخی از ابزار یا ماشین آلات ممکن است تا یک دوره زمانی خریدار داشته باشند، اما با گذشت زمان، ارزش آنها به صفر نزدیک می‌شود. در حالی که شاید در مقاطع زودتر می‌توانستند آنها را واگذار کنند و با منابع حاصل از فروش، بخشی از نیازهای جدید خود (چه در حوزه سرمایه‌گذاری و چه مصرفی) را تأمین کنند. این موضوع به خصوص در مورد وسایل تکنولوژیکی مانند گوشی و لپ‌تاپ بسیار مشهود است. حالا این مفهوم را به سایر کلاس‌های دارایی تسری دهید که به مرور زمان ممکن است مستهلک شوند، از مدیقتن یا به دلیل تغییرات محیطی دیگر منافع قبلی را حاصل نکنند.

نقش گزارش‌های خوب و تیم متخصص در تصمیم‌گیری‌های مربوط به دارایی‌ها چیست؟

وقتی گزارش‌های دقیق و باکیفیت درباره دارایی‌ها تهیه می‌شوند، یک تیم متخصص می‌تواند آن‌ها را راستی‌آزمایی و تحلیل کند. این تحلیل‌ها به مدیران کمک می‌کنند تا تصمیمات بهتری بگیرند و با راه‌پیشنهادهای نوآورانه، مسیرهای جدیدی را برای افزایش بهره‌وری و مولدسازی دارایی‌ها شناسایی کنند. هدف نهایی این است که دارایی‌های غیرمولد دوباره وارد چرخه اقتصادی شده و ارزش افزوده بیشتری برای تمام ذی‌نفعان سازمان ایجاد کنند.

چرا اصلاح، بهینه‌سازی و گردش به موقع بین کلاس‌های دارایی مختلف اهمیت دارد؟

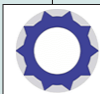
امروزه اهمیت اصلاح، بهینه‌سازی و یا گردش به موقع بین کلاس‌های دارایی مختلف برای همه روشن شده است. یکی از عوامل اصلی که این موضوع را برجسته می‌کند، نوسانات و چرخه‌های رونق و رکود متفاوت در بازارهای مالی ماست. مثلاً زمانی که بازار ارزی یا طلا دوران رونق خود را سپری می‌کند، ممکن است در بازار دیگری مانند بازار



مولدسازی و استفاده بهینه از دارایی‌ها چه اهمیتی دارد و چگونه می‌تواند تفاوت‌های شگرفی ایجاد کند؟

در واقع موضوع مولدسازی و استفاده بهینه از دارایی‌ها یک نگرش است که هم در سطح سازمانی و هم در سطح شخصی قابل توجه است. نکته حائز اهمیت، تأثیرات بلندمدت و چشمگیر این نگرش بر افزایش ارزش افزوده، توانمندی‌ها و منافع افراد یا گروه‌ها است. همانطور که در حوزه سرمایه‌گذاری شاهد اثر مرکب هستیم، یک تصمیم درست امروز می‌تواند در یک بازه میان‌مدت تا بلندمدت، تفاوت‌های شگرفی در خروجی و وضعیت آتی یک شخص یا سازمان ایجاد کند.

بگذارید با ذکر یک مثال روشن‌تر توضیح دهم؛ موارد زیادی را مشاهده می‌کنیم که افراد یا سازمان‌ها در سید دارایی‌های خود، اقدامی دارند که به آنها بی‌توجهی می‌کنند، در صورتی که اگر در زمان مناسب به این دارایی‌ها توجه شود، می‌توان با اقداماتی مانند فروش، بهینه‌سازی، ارتقا (چه از نظر تکنولوژیکی و چه نرم‌افزاری) یا واگذاری و تبدیل آن به یک کلاس دارایی دیگر، ارزش افزوده بیشتری برای خود ایجاد کرد.





سرمایه (بورس و سهام) وضعیت رونق را مشاهده نکنیم یا ممکن است بازار مسکن در مقاطع مختلف، شرایطی متفاوت با سایر بازارها داشته باشد. مجموعه اخبار و تحولات سیاسی، محیطی و قانونی (چه داخلی و چه خارجی) می‌توانند بر حرکت این بازارها تأثیر گذار باشند.

طبیعتاً اگر یک سرمایه‌گذار بتواند گردش مناسب‌تری بین بازارهایی با بازدهی بیشتر داشته باشد، قادر خواهد بود فاصله قابل توجهی بین خود و افرادی که این اصلاحات را انجام نداده‌اند، ایجاد کند. این به معنای افزایش قدرت اقتصادی آن شخص با سازمان در آینده است و اهمیت توجه به این عامل و ضرورت مولد بودن دارایی‌ها را در هر مقطع زمانی به وضوح نشان می‌دهد.

چگونه رویکرد مولدسازی دارایی‌ها در سطح فردی، به موفقیت سازمانی منجر می‌شود؟

این رویکرد تحول‌آفرین تنها به سازمان‌های بزرگ محدود نمی‌شود؛ وقتی افراد این نگرش را در مدیریت سبد دارایی‌های شخصی و منابع مالی خود به کار می‌گیرند، عمل‌مهارت‌های لازم برای مولدسازی را در ابعاد کوچک‌تر تمرین می‌کنند. این تجربه فردی، به آنها بصیرتی عمیق‌تر می‌بخشد. هنگامی که همین اشخاص در سازمان‌ها و ارگان‌هایی با پورتفو متنوع و دارایی‌های کلان قرار می‌گیرند، می‌توانند این نگاه ارزشمند را به مجموعه خود نیز تسری دهند. در واقع، باور و عزم راسخی که از مدیریت موفق دارایی‌های شخصی نشأت می‌گیرد، به یک نیروی محرکه قدرتمند برای سازمان تبدیل شده و راه را برای قرار گرفتن مجموعه در مسیر مولدسازی و خلق ارزش هموار می‌سازد.

مهم‌ترین چالش‌ها در فرآیند مولدسازی دارایی‌ها چیست و چگونه می‌توان آنها را مدیریت کرد؟

مهم‌ترین چالش‌ها در فرآیند مولدسازی دارایی‌ها، مقاومت‌هایی است که به دلیل وجود ذی‌نفعان متعدد از دارایی‌های غیرمولد هر سازمانی ایجاد می‌شود. این مقاومت‌ها در تمام مراحل، از شناسایی و احراز گرفته تا

راستی‌آزمایی و در نهایت تغییر، تبدیل، بهره‌برداری یا واگذاری دارایی‌ها به چشم می‌خورد. این موضوع به روشنی در کلاس‌های دارایی مختلف و تجربیات مادر این زمینه قابل مشاهده است.

به عنوان مثال، در واگذاری یک ملک ساده، ممکن است اشخاصی در حال استفاده ناصحیح از آن باشند که در برابر واگذاری مقاومت کنند یا وجود آن ملک در پورتفو سازمان، آن را در برابر برخی نوسانات تورمی مصون نگه دارد. همچنین، تبدیل آن به نقدینگی ممکن است مدیران را تحت فشار قرار دهد تا منابع نقدی را صرف موضوعاتی کنند که منافع کوتاه‌مدت گروهی را تأمین می‌کند، اما در نهایت منافع بلندمدت سازمان را در نظر نمی‌گیرد. از طرف دیگر، ممکن است افرادی که به صورت درست یا نادرست از آن دارایی‌ها بهره‌برداری می‌کنند، تحت تأثیر قرار بگیرند. با رصد فضای جامعه و وضعیت دارایی‌های مختلف، بسیاری از این چالش‌ها به وضوح قابل مشاهده است.

بنابراین، اتخاذ رویکردهایی که بتواند بیشترین همسوسازی، رغبت و همکاری را در بین ذی‌نفعان مختلف ایجاد کند، حیاتی است. این رویکردها باید با رعایت حساسیت‌های قانونی، رفتاری و چارچوب‌های ارتباطاتی، با کمترین تعارضات، موضوعات مذکور را در راستای منافع سازمان هدایت کنند. این کار ظرافت‌های بسیاری زیادی دارد که حتماً باید به آن توجه شود. اگر این ابعاد و جزئیات به درستی مورد توجه قرار نگیرد، هم در مرحله شناسایی و هم در مرحله اقدامات لازم برای اصلاح پورتفو دارایی‌ها و سیاست‌های مولدسازی، نتایج را تحت تأثیر قرار خواهد داد. این موضوع می‌تواند تفاوت‌های بااهمیتی در شکست یا میزان موفقیت ایجاد کند. موفقیت‌هایی که در برخی سازمان‌ها، مانند گروه بانک تجارت، در این زمینه حاصل شده و حتی منجر به تقدیر رییس‌جمهور و سایر مقامات کشور از این مجموعه شده، نشان‌دهنده مدیریت صحیح این تعارضات و ایجاد منافع قابل ملاحظه است. ■

مهم‌ترین
چالش‌ها در فرآیند
مولدسازی دارایی‌ها،
مقاومت‌هایی است
که به دلیل وجود
ذی‌نفعان متعدد از
دارایی‌های غیرمولد
هر سازمانی ایجاد
می‌شود. این
مقاومت‌ها در تمام
مراحل، از شناسایی
و احراز گرفته تا
راستی‌آزمایی و در
نهایت تغییر، تبدیل،
بهره‌برداری یا
واگذاری دارایی‌ها به
چشم می‌خورد

مدیر سرمایه‌گذاری «شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری ملی ایران» مطرح کرد

نوآوری در مدیریت سرمایه راهی به سوی سودآوری پایدار

محمد جعفری



در حال حاضر اقتصاد ایران با چالش‌هایی مانند نرخ تورم بالا، نوسانات بازار ارز و ریسک‌های سیاسی و اقتصادی مداوم روبرو است. به همین دلیل، استراتژی اصلی ما در مدیریت سرمایه‌گذاری بر چند محور کلیدی متمرکز شده است که تنوع بخشی پر تقوی از جمله آنهاست

۳۸

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
پیاپی ۱۴۴ • شماره ۱۰۴

در دنیای پویای سرمایه‌گذاری امروز، موفقیت تنها با پیروی از روندهای گذرا حاصل نمی‌شود، بلکه نیازمند درکی عمیق از محرک‌های اقتصادی، استراتژی‌های مدیریت دارایی هوشمندانه و توانایی پیش‌بینی تحولات بازار در مواجهه با چالش‌های ساختاری و ژئوپلیتیک است. شرکت‌های مدیریت سرمایه‌گذاری در خط مقدم این رقابت، با اتکا بر تحلیل‌های بنیادی، تنوع بخشی به سبد دارایی‌ها، بهره‌گیری از ابزارهای نوین مالی، نقشی کلیدی در هدایت سرمایه‌ها به سمت بازدهی پایدار ایفا می‌کنند. در همین راستا در گفت‌وگوی اختصاصی با سید سلمان نصیرزاده، مدیر سرمایه‌گذاری «شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری ملی ایران»، به بررسی جامع عوامل موفقیت در سال ۱۴۰۳، از جمله دستیابی به رشد سودآوری بیش از ۱۱۰ درصدی نسبت به بودجه پرداخته‌ایم. در این گفت‌وگو، استراتژی‌های سرمایه‌گذاری متنوع، تحلیل‌های بازار شامل فشارهای تورمی و ناترازی انرژی، فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنایع کلیدی و پیش‌بینی شاخص‌های کلان اقتصادی به تفصیل مورد بحث و بررسی قرار گرفته است.

تحلیل شما از وضعیت فعلی بازارهای مالی ایران چیست و چه عواملی بر آن موثر هستند؟

بازارهای مالی ایران در وضعیت پیچیده‌ای قرار دارند؛ فشارهایی مانند تورم بالا، رشد نقدینگی، ناترازی انرژی و رکود تورمی، در کنار ریسک‌های سیاسی و تنش‌های نظامی منطقه‌ای، تأثیر مستقیمی بر رفتار سرمایه‌گذاران گذاشته‌اند.

در کوتاه‌مدت، تغییرات نرخ ارز، تصمیمات دولت در حوزه نرخ بهره، نحوه تامین کسری بودجه و اخبار مرتبط با تحولات ژئوپلیتیک و تنش‌های نظامی، مهم‌ترین عوامل اثرگذار هستند. این موارد مانده‌موج‌هایی هستند که در کوتاه‌مدت بازار را با نوسانات بسیاری همراه می‌سازند.

در بلندمدت، روند تورم ساختاری، اصلاح یا عدم اصلاح نظام بانکی و مالی، سیاست‌های کلان انرژی و تجارت، جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی و البته ثبات سیاسی و امنیتی، مسیر اصلی بازارهای مالی را تعیین می‌کنند. این موارد مانند مثل جریان‌های زیرین اقیانوس هستند که جهت کلی حرکت را مشخص می‌کنند.

در مجموع، بازارهای مالی ایران علاوه بر عوامل اقتصادی، به شدت تحت تأثیر ریسک‌های سیاسی و امنیتی نیز قرار دارند. اگر این تنش‌ها کاهش یابند، قطعاً زمینه برای رشد پایدار فراهم خواهد شد.

با توجه به شرایطی مانند تورم بالا، نوسانات ارزی و محدودیت‌های ساختاری، جذاب‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی ایران را در چه بخش‌هایی می‌بینید؟

در چنین شرایطی، می‌توانیم جذاب‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری را در چند محور اصلی دسته‌بندی کنیم که صنایع صادرات‌محور و دلاری از جمله آنهاست. این صنایع که دارای بازار جهانی و تقاضای مطلوب هستند و از مشکل ناترازی انرژی کمتر تأثیر می‌پذیرند، گزینه‌های بسیار جذابی هستند. این صنایع علاوه بر پوشش بخشی از ریسک تورمی، توانایی ایجاد جریان نقدی پایدار را دارند.

بخش انرژی و پروژه‌های مرتبط با انرژی‌های تجدیدپذیر، یکی دیگر از محورهای شماره می‌آید؛ با توجه به بحث ناترازی انرژی، محدودیت‌های زیرساختی و کاهش یارانه پنهان دولت در این بخش، صنعتی که در این

در ابتدا، کمی از سوابق و مسیر حرفه‌ای تان در بازارهای مالی توضیح دهید.

بنده بیش از ۱۰ سال سابقه فعالیت در حوزه بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری را دارم. تحصیلات دانشگاهی‌ام در مقطع کارشناسی ارشد مدیریت مالی است و در این سال‌ها، در بخش‌های مختلف بازار سرمایه از جمله مدیریت دارایی، تحلیل بنیادی و طراحی استراتژی‌های سرمایه‌گذاری، مسئولیت‌های متعددی را بر عهده داشته‌ام. در کارنامه حرفه‌ای‌ام، همکاری با چندین نهاد مالی و سرمایه‌گذاری و مراکز مطالعاتی معتبر کشور به چشم می‌خورد. در حال حاضر هم افتخار دارم که به عنوان مدیر سرمایه‌گذاری «شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری ملی ایران» فعالیت کنم. در این جایگاه، هدایت استراتژی‌های سرمایه‌گذاری، مدیریت دارایی‌ها و شناسایی فرصت‌های نوین سرمایه‌گذاری در بازار سهام ایران را بر عهده دارم. تمرکز اصلی بنده بر این است که با ترکیب نگاه کلان اقتصادی و تحلیل‌های تخصصی بازار سرمایه، ارزش پایدار را برای سهامداران و سرمایه‌گذاران شرکت خلق کنیم.

با توجه به شرایط فعلی اقتصاد ایران، استراتژی سرمایه‌گذاری شرکت شما بر چه پایه‌هایی استوار است؟

در حال حاضر اقتصاد ایران با چالش‌هایی مانند نرخ تورم بالا، نوسانات بازار ارز و ریسک‌های سیاسی و اقتصادی مداوم روبرو است. به همین دلیل، استراتژی اصلی ما در مدیریت سرمایه‌گذاری بر چند محور کلیدی متمرکز شده است که تنوع بخشی پر تقوی از جمله آنهاست؛ به این معنا که برای مدیریت ریسک و حفظ نقدشوندگی، پرتفوی خود را به دقت متنوع می‌کنیم. یکی دیگر از استراتژی‌های کلیدی، متوازن سازی دارایی‌ها است؛ به این ترتیب که دارایی‌ها را بین سهام شرکت‌های پیشرو، صندوق‌های درآمد ثابت و صندوق‌های کالایی مانند طلا متوازن می‌کنیم تا هم ریسک‌ها پوشش داده شوند و هم بازدهی بهینه‌ای داشته باشیم.

به طور خلاصه، رویکرد ما ترکیبی از نگاه کوتاه‌مدت برای کنترل ریسک و رویکرد بلندمدت برای خلق ارزش پایدار است. این استراتژی به ما کمک می‌کند هم از نوسانات بازار بهره‌برداری کنیم و هم در صنایع پیشران کشور با پیش‌مستمر سرمایه‌گذاری‌های خود، حضور فعالی داشته باشیم.

حوزه فعالیت دارند می‌توانند در بلندمدت بازدهی مناسبی ایجاد کنند. این بخش برای آینده ایران، حیاتی است. صنایع داخلی با تقاضای پایدار، از سایر فرصت‌های سرمایه‌گذاری است که حتی در دوران رکود تورمی هم می‌توانند تقاضای خود را حفظ کنند. صنایعی نظیر دارو، غذایی و زراعت می‌توانند در این دسته قرار بگیرند. اینها مانند لنگر گاه‌هایی هستند که در بی‌ای متلاطم، ثبات نسبی را فراهم می‌کنند

پیش‌بینی شما از روند شاخص‌های کلان اقتصادی ایران مانند نرخ تورم، نرخ ارز و نرخ بهره چیست؟

با توجه به روندهای اخیر اقتصاد ایران و عوامل موثر بر بازارها، پیش‌بینی می‌شود که احتمالاً نرخ تورم همچنان در سطوح بالایی باقی خواهد ماند. نرخ ارز در صورت ادامه محدودیت‌ها و فشارهای تحریمی و کسری روزافزون بودجه، روند افزایشی خواهد داشت، مگر اینکه تغییر پارادایمی در سیاست‌های کلان در حوزه سیاسی و اقتصادی رخ دهد. میانگین نرخ بهره نیز با توجه به محدودیت‌های بودجه و سیاست انقباضی، بالا ارزیابی می‌شود.

در مجموع، ترکیب کسری بودجه مزمن، چندنرخ‌اری، سیاست‌های دستوری در دستور رکود تورمی، ناترازی‌ها، تنش ژئوپلیتیک و ریسک اعتراضات یعنی ورود به یک دوره «سلطه مالی» (Fiscal Domici nance) که سال‌هاست درگیر آن هستیم و در حال تشدید است. این به معنای تورم چسبنده، نرخ‌های بهره بالا و رشد ضعیف اقتصادی است. در صورت عدم اصلاحات اساسی، انتظار می‌رود اصلاحات بودجه‌ای محدود باشد، تداوم چندنرخ‌اری، تورم بالا و نوسانی، اختلال در عرضه و بخش تجارت، افت درآمد ارزی، جهش‌های پیش روی نرخ ارز، کمبود نقدینگی بانکی و نرخ‌های بالای بهره، ادامه فشار بر تولید را در کشور شاهد باشیم. یک وضعیت پیچیده که نیاز به چاره‌اندیشی جدی دارد!

بورس اوراق بهادار تهران چه جایگاهی در این میان دارد و آینده آن را چگونه می‌بینید؟

بورس اوراق بهادار خروجی بخش شفاف اقتصاد است و به سرعت نسبت به تحولات کلان واکنش پذیر است. بورس اوراق بهادار تهران طی سال‌های اخیر شاهد توسعه قابل توجهی بوده است. علاوه بر سهام شرکت‌ها، ابزارهای جدید مالی مانند اوراق مشتقه، اوراق با درآمد ثابت، صندوق‌های سرمایه‌گذاری متنوع، صندوق‌های ETF و صندوق‌های پروژه‌ای ایجاد شده‌اند که امکان مدیریت ریسک و بهره‌برداری از فرصت‌های مختلف بازار را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کنند. این یعنی دست سرمایه‌گذاران برای انتخاب بازتر شده و این توسعه ابزارها، به همراه رشد نسبی شفافیت و نهادینه شدن بازار سرمایه، نشان‌دهنده پتانسیل بالای بورس ایران برای جذب سرمایه‌گذاری‌های خرد و کلان است.

البته موانع اساسی مانند نوسانات ارزی، ریسک تورمی، تاثیر سیاست‌های اقتصادی و ریسک‌های سیاسی و ژئوپلیتیک بر عملکرد بازار اثر گذارند که بازار سرمایه را از کارکرد اصلی خود یعنی مولدسازی منابع، دور کرده است. با رفع این موانع و استمرار اصلاحات ساختاری، بورس ایران می‌تواند به محیطی پایدار و جذاب برای سرمایه‌گذاری بلندمدت تبدیل شود و جایگاه خود را نسبت به سایر بازارهای مالی تقویت کند.

عملکرد شرکت شما در سال گذشته چگونه بود و چه عواملی در موفقیت شما نقش داشتند؟

با وجود همه چالش‌های اقتصادی، سال گذشته برای شرکت ما، سالی پر از موفقیت بود. در شرايطی که شرکت‌های سرمایه‌گذاری نیاز مبرمی به استراتژی مدون، به‌رپز از ریسک‌های مضاعف و حفظ سودآوری داشتند، خوشبختانه شرکت ما با همکاری بی‌نظیر مدیران و همکاران خود، توانست

عملکرد فوق‌العاده‌ای از خود نشان دهد. بسیار خوشحالیم که اعلام کنیم نسبت به بودجه پیش‌بینی شده، بیش از ۱۱۰ درصد رشد سودآوری را محقق کردیم! این دستاورد بزرگ، نتیجه تعهد به برنامه‌ریزی دقیق و مدیریت هوشمندانه ریسک‌ها بود. ما معتقدیم که در بازارهای پرنوسان، در اختیار داشتن یک نقشه راه مشخص و تیم قوی، کلید موفقیت است.

به نظر شما، توسعه ابزارهای مالی و استراتژی‌های متنوع چه نقشی در ایجاد بازدهی پایدار برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری دارد؟

در حقیقت، توسعه ابزارهای مالی در بازار سهام یک فرصت طلایی و ابزاری مناسب برای مدیران شرکت‌های سرمایه‌گذاری است تا بتوانند به بازدهی پایدار دست یابند. این ابزارها مانند جعبه ابزاری پر از آچار و پیچ‌گوشتی‌های مختلف هستند که به ما اجازه می‌دهند در شرایط گوناگون، بهترین واکنش را نشان دهیم. از این رو، استفاده از استراتژی‌های سرمایه‌گذاری متنوع و منعطف، توانمندی در بهره‌گیری از ابزارهای نوین مالی و البته، بهره‌گیری از نیروهای کارآمد و باتجربه، همگی می‌توانند در این مسیر بسیار راهگشا باشند. برخورداری از تیمی خبره که بتواند از این ابزارها به بهترین شکل استفاده کند، رمز موفقیت در دنیای پیچیده امروز سرمایه‌گذاری است.

برای جوانانی دارید که علاقه‌مند به ورود به حوزه سرمایه‌گذاری و بازارهای مالی هستند، چه توصیه‌ای دارید؟

این سوال، بسیار مهم است و با کمال میل چند نکته کلیدی را به جوانان علاقه‌مند توصیه می‌کنم. تحصیل و آموزش مداوم، اولین و مهم‌ترین گام است و جوانان باید اصول مالی، اقتصاد کلان، تحلیل بنیادی و مدیریت ریسک را به خوبی درک کنند. این موارد مانند الفبای این حوزه هستند و بدون آنها، خواندن کتاب‌های پیچیده بازار غیرممکن است. در واقع آموزش مداوم، پایه موفقیت در این حوزه است.

شبکه‌سازی و یادگیری از حرفه‌ای‌ها، دیگر نکته کلیدی است. یکی از بهترین مسیرهای رشد، شبکه‌سازی و یادگیری از افراد باتجربه در هر بخش و صنعتی است. ارتباط با فعالان باتجربه بازارهای مالی و حضور در دوره‌ها و همایش‌های تخصصی، به ارتقای مهارت‌ها و شناخت فرصت‌ها کمک شایانی می‌کند. به عبارتی، گوش دادن به تجربیات دیگران می‌تواند جوانان را از افتادن در بسیاری از چاله‌ها نجات دهد.

همچنین ویژگی‌های صبر و پشتکار، در هر حوزه‌ای راهگشا هستند. مادر بازارهای مالی که نوسانات جزو لاینفک آن است، صبر و پشتکار اهمیت دوچندانی پیدای می‌کند. جوانان باید توجه داشته باشند که موفقیت یک شبهه دست‌نمی‌آید، بلکه حاصل تلاش مستمر و تاب‌آوری در برابر چالش‌هاست؛ مثل یک دهنده مارتن که باید نفس بلند و اراده قوی داشته باشد.

در پایان، چه امیدها و انتظاراتی برای آینده اقتصاد ایران و نقش بازار سرمایه در آن دارید؟

در پایان، امیدوارم کشور عزیزمان بتواند با رفع موانع ساختاری و حرکت در مسیر عقلانیت، به توسعه پایدار دست یابد و این یک آرزوی قلبی برای همه ماست. در این راستا، قطعاً بازار سرمایه می‌تواند نقش ویژه‌ای ایفا کند و بازار سرمایه نه تنها آینه اقتصاد است، بلکه موتور محرک آن نیز می‌تواند باشد؛ اما این امر نیاز به درک عمیق‌تر حاکمیت از نقش اساسی و حیاتی بازار سرمایه به هدف رشد و توسعه کشور خواهد داشت. اگر به بازار سرمایه به درستی توجه شود و زیرساخت‌ها و سیاست‌های حمایتی مناسبی برای آن فراهم شود، می‌تواند به یکی از اصلی‌ترین ستون‌های توسعه اقتصادی ایران تبدیل شود؛ امیدوارم به این نقطه برسیم. ■

در حقیقت، توسعه ابزارهای مالی در بازار سهام یک فرصت طلایی و ابزاری مناسب برای مدیران شرکت‌های سرمایه‌گذاری است تا بتوانند به بازدهی پایدار دست یابند. این ابزارها مانند جعبه ابزاری پر از آچار و پیچ‌گوشتی‌های مختلف هستند که به ما اجازه می‌دهند در شرایط گوناگون، بهترین واکنش را نشان دهیم

مدیرعامل «گروه سرمایه‌گذاری ترغیب صنعت ایران»

تورم ۳۰ تا ۴۰ درصدی مانع اصلی سرمایه‌گذاری است

عرفان فغانی



خصوصی سازی
در ایران به معنای
واقعی کلمه انجام
نشده است؛ چرا که
اغلب تنها مالکیت
از دولت به نهادهای
دیگر واگذار شده،
اما مدیریت همچنان
دولتی باقی مانده
است. در حال حاضر
حتی در بورس، حدود
۸۰ درصد از مدیریت
شرکت‌ها به صورت
غیرمستقیم در اختیار
حاکمیت است

۴۰

ماهیانه دنیای سرمایه‌گذاری
پیر ۱۴۰۴ • شماره ۱۰۴

گروه سرمایه‌گذاری «ترغیب صنعت ایران» با رویکردی تحلیلی و مبتنی بر داده، در حال بازتعریف نقش خود در اکوسیستم اقتصادی کشور است. این گروه، با تمرکز بر شناسایی و بهره‌برداری از فرصت‌های نو ظهور در صنایع استراتژیک و همچنین بهینه‌سازی سبد سرمایه‌گذاری از طریق رویکردهای نوین Venture Capital و Private Equity، گام‌های بلندی در جهت افزایش بهره‌وری و ایجاد ارزش پایدار برداشته است. رضا یار محمدی، مدیرعامل «گروه سرمایه‌گذاری ترغیب صنعت ایران»، با تکیه بر سال‌ها تجربه و نگاهی استراتژیک به آینده، نقش کلیدی در هدایت این مجموعه به سمت اهداف بلندپروازانه‌اش ایفا می‌کند. در این گفت و گو، نگاهی عمیق‌تر به مسیر موفقیت، چشم‌اندازهای آینده و استراتژی‌های نوآورانه این چهره تاثیرگذار در صنعت سرمایه‌گذاری خواهیم داشت که مشروح آن در ادامه از نظر مخاطبان می‌گذرد.

به نظر می‌رسد که مشکل بازار سرمایه به‌طور کلی فضای اقتصادی کشور، ریشه در چالش‌های ساختاری دارد. این مشکلات از سال‌های قبل وجود داشته و در سال‌های اخیر به دلیل تحریم‌ها و ناهماهنگی‌های سیاستی بیشتر تشدید شده است. یکی از تبعات مهم تحریم‌ها کاهش ارتباطات مالی بین‌المللی بوده است؛ امری که مانع انتقال دانش، فناوری و استانداردهای نوین مدیریت مالی شده است.

چرا ظرفیت‌سازی تخصصی در بازار سرمایه و حوزه سرمایه‌گذاری‌های خصوصی اهمیت دارد و چه چالش‌هایی در این زمینه وجود دارد؟

همانطور که ارتقای سواد مالی برای عموم مردم ضروری است، ظرفیت‌سازی تخصصی در بازار سرمایه و حوزه سرمایه‌گذاری‌های خصوصی نیز اهمیت دارد. در سال‌های اخیر متخصصانی تربیت نشده‌اند که بتوانند با دانش روز Venture Capital و Private Equity در سطح جهانی رقابت کنند. از سوی دیگر، بسیاری از فارغ‌التحصیلان توانمند نیز به دلیل ساختارهای ناکارآمد تصمیم‌گیری نتوانسته‌اند از مهارت‌های تخصصی خود استفاده کنند. تصمیمات کوتاه‌مدت، سیاسی و غیرتخصصی مانع از این شده است که اصلاحات علمی و پایدار در اقتصاد نتیجه‌بخش باشد.

وضعیت خصوصی‌سازی در ایران چگونه است و چه تاثیری بر شکل‌گیری واقعی بازار سرمایه‌گذاری خصوصی دارد؟

موضوع بعدی، اصلاحات بازار و خصوصی‌سازی است. به نظر می‌رسد که خصوصی‌سازی در ایران به معنای واقعی کلمه انجام نشده است؛ چرا که اغلب تنها مالکیت از دولت به نهادهای دیگر واگذار شده، اما مدیریت همچنان دولتی باقی مانده است. در حال حاضر حتی در بورس، حدود ۸۰ درصد از مدیریت شرکت‌ها به صورت غیرمستقیم در اختیار حاکمیت است. در بخش‌های غیربورسی نیز، تقریباً تمام بنگاه‌های بزرگ اقتصادی در کنترل مستقیم یا غیرمستقیم دولت و نهادهای شبه‌دولتی قرار دارند. این ساختار به شدت مانع از شکل‌گیری واقعی بازار سرمایه‌گذاری خصوصی شده است. در جهان، PE معمولاً به عنوان نیروی برای بازسازی بنگاه‌های ناکارآمد، بهبود ساختار مالی و ارتقای ارزش شرکت‌ها عمل می‌کند. اما در ایران، به دلیل دولتی بودن گستره مدیریت شرکت‌ها، فضای لازم برای ادامه فعالیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی ایجاد نشده است. ■

معیارهای کلیدی اقتصاد کلان، کدام موارد هستند و وضعیت فعلی کشور در این معیارها چگونه است؟

معمولاً معیارهای اصلی اقتصاد کلان، حول محور کلیدی نرخ تورم، رشد اقتصادی و تولید، اشتغال و نظام تامین اجتماعی می‌چرخند. در حال حاضر، رشد اقتصادی کشور بسیار پایین و در برخی سال‌ها حتی منفی بوده است. سطح تولید و درآمد سرانه ما نسبت به سایر کشورها در حال توسعه فاصله چشمگیری دارد. در حوزه تورم نیز، اقتصاد کشور سال‌ها با نرخ‌های حدود ۲۰ درصدی مواجه بوده و اکنون وارد فاز ۳۰ تا ۴۰ درصدی شده است.

عوامل اصلی موثر بر پایین بودن سطح تولید چیست؟

یکی از دلایل اصلی پایین بودن سطح تولید، افت سرمایه‌گذاری است. این موضوع ناشی از عواملی همچون شرایط نامطمئن اقتصادی، ناپایداری در متغیرهای کلان به ویژه نرخ ارز و مداخلات سیاست‌گذاران در بازار است. بخش عمده‌ای از کاهش سرمایه‌گذاری ناشی از همین بی‌اطمینانی محیطی است؛ نرخ ارز پرنوسان، ریسک را به شدت بالا برده و تنها برخی کسب و کارهای خاص قادر به ادامه فعالیت در چنین شرایطی هستند.

چرا اثبات اقتصادی برای سرمایه‌گذاری خصوصی (Private Equity) اهمیت دوچندان دارد؟

از نگاه سرمایه‌گذاری خصوصی (Private Equity)، اثبات اقتصادی اهمیت دوچندان دارد، چرا که صندوق‌های PE و سرمایه‌گذاران نهادی برای ورود به پروژه‌ها نیازمند پیش‌بینی پذیری جریان نقدی و سودآوری هستند. زمانی که تورم کنترل شود و نرخ‌های بهره و هزینه‌های تامین مالی در سطح قابل قبولی قرار بگیرد، شرکت‌ها قادر خواهند بود منابع مالی ارزان‌تری جذب کنند و سرمایه‌گذاران خصوصی نیز با رغبت بیشتری وارد پروژه‌های بلندمدت خواهند شد. به عبارت دیگر، زمانی که تورم در سطح پایدار باشد، بنگاه‌های اقتصادی می‌توانند هزینه‌ها و درآمد‌های پروژه‌های خود را در افق میان مدت و بلندمدت برآورد کنند. این همان نقطه‌ای است که Private Equity وارد عمل می‌شود و می‌تواند با تزریق سرمایه و دانش مدیریتی، بهره‌وری بنگاه‌ها را ارتقا دهد.

ریشه مشکلات بازار سرمایه و فضای اقتصادی کشور چیست و چه عواملی آن را تشدید کرده است؟

صنعت فولاد ایران

از ظرفیت‌های درخشان تا چالش‌های پیش‌رو

دکتر مهدی کریمی تفرشی
رئیس هیات مدیره انجمن دارندگان نشان استاندارد ایران و کارآفرین برتر جهان اسلام



هزینه‌های تولید است. با توجه به نیاز به سرمایه‌گذاری‌های کلان برای توسعه و نوسازی، تامین مالی پروژه‌های جدید و جذب سرمایه خارجی با چالش‌هایی روبروست.

تنوع بخشی به مقاصد صادراتی، توسعه زیرساخت‌های لجستیکی، تمرکز بر محصولات با ارزش افزوده بالاتر و دیپلماسی اقتصادی فعال از جمله راهکارهای پیشنهادی برای توسعه صادراتی در این صنعت می‌تواند باشد.

با وجود چالش‌ها، چشم‌انداز صنعت فولاد ایران روشن به نظر می‌رسد. تمرکز بر تکمیل زنجیره ارزش، از سنگ آهن تا محصولات نهایی با ارزش افزوده بالا، می‌تواند به افزایش سودآوری و رقابت‌پذیری کمک کند. توسعه بازارهای صادراتی جدید، به ویژه در کشورهای منطقه و همسایه و همچنین سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه برای ارتقای تکنولوژی و کاهش مصرف انرژی، از جمله اولویت‌های این صنعت برای آینده است. حمایت دولتی، تسهیل فضای کسب و کار و جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی، کلید بهره‌برداری کامل از پتانسیل‌های بی‌نظیر صنعت فولاد ایران خواهد بود.

در مجموع، صنعت فولاد ایران پتانسیل رشد بالایی دارد، اما بهره‌برداری کامل از این پتانسیل نیازمند رویکردی جامع برای غلبه بر موانع صادراتی و افزایش حضور موثر در بازارهای بین‌المللی است. ■

صنعت فولاد در ایران، نگینی درخشان در تاج اقتصاد ملی است. با توجه به ذخایر غنی سنگ آهن، دسترسی به انرژی ارزان و نیروی انسانی متخصص، ایران پتانسیل عظیمی برای تبدیل شدن به یکی از قدرت‌های اصلی فولادسازی در جهان را داراست. این صنعت نه تنها نقش حیاتی در تامین نیازهای داخلی ساختمان‌سازی، خودروسازی و سایر صنایع ایفا می‌کند، بلکه با سهم قابل توجهی در صادرات غیرنفتی، ارزآوری قابل توجهی برای کشور به ارمغان می‌آورد.

ایران به طور پیوسته در جمع ۱۰ تولیدکننده برتر فولاد خام در جهان قرار دارد. این جایگاه، حاصل سرمایه‌گذاری‌های گسترده در توسعه ظرفیت‌های تولیدی و به کارگیری تکنولوژی‌های نوین در مجتمع‌های بزرگ فولادی نظیر فولاد مبارکه، ذوب آهن اصفهان، فولاد خوزستان و دیگر واحدهای تولیدی است. دسترسی به مواد اولیه ارزان و دانش فنی بومی، مزیت رقابتی قابل توجهی برای فولادسازان ایرانی فراهم کرده است.

بر اساس گزارش انجمن جهانی فولاد (World Steel Association)، تولید فولاد خام ایران در ۲ ماهه نخست سال ۲۰۲۴ میلادی (ژانویه و فوریه) به ۵.۲ میلیون تن رسید که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۲ درصد رشد را نشان می‌دهد. این افزایش تولید، ایران را در جایگاه دهمین تولیدکننده بزرگ فولاد جهان حفظ کرده است. با این حال، فعالان این صنعت با چالش‌هایی در زمینه صادرات از جمله محدودیت‌های حمل و نقل و نوسانات بازار جهانی دست و پنجه نرم می‌کنند. این خبر، تصویری دوگانه از وضعیت صنعت فولاد ایران ارایه می‌دهد؛ رشد قابل توجه در تولید داخلی در مقابل موانع موجود در مسیر صادرات.

برای اینکه صنعت فولاد ایران بتواند به طور کامل از ظرفیت‌های تولیدی خود بهره‌مند شود و سهم بیشتری در بازارهای جهانی کسب کند، باید به چالش‌های صادراتی توجه ویژه‌ای شود.

تحریم‌های اقتصادی، مهم‌ترین مانع بر سر راه توسعه و صادرات فولاد ایران هستند. این تحریم‌ها دسترسی به بازارهای جهانی، سیستم‌های مالی بین‌المللی و تکنولوژی‌های پیشرفته را محدود کرده و هزینه‌های تجارت را افزایش می‌دهند. به علاوه، بازار جهانی فولاد بسیار رقابتی و تحت تأثیر نوسانات قیمت مواد اولیه و عرضه و تقاضا است. ورود به این بازارها و حفظ سهم رقابتی، مستلزم استراتژی‌های هوشمندانه و کاهش

توسط محققان شرکت دانش بنیان بابک مس ایرانیان صورت گرفت

بهبود راندمان تولید مس با روش دوستدار محیط زیست

سارا نظری



برای حل کردن
کانی‌های سولفیدی
مس توسط اسید
سولفوریک،
روش‌های مختلفی
مورد آزمایش قرار
گرفته‌اند. در بین
روش‌های موجود،
روش بیولیچینگ
در جهان گسترش
بیشتری دارد و
ضمن اینکه راندمان
قابل قبولی دارد،
روشی سبز و سازگار
با محیط زیست
محسوب می‌شود

محققان شرکت دانش بنیان بابک مس ایرانیان موفق به مدل سازی تأثیر عناصر کلیدی در کنسانتره سولفیدی بر راندمان تولید کاتد مس به روش تانک بیولیچینگ شدند. این روش به عنوان یک فناوری سبز، جایگزین مناسبی برای فرآیندهای سنتی استخراج مس است. وجود عناصری مانند مس (Cu)، آهن (Fe)، سیلیسیم (Si) و کلسیم (Ca) در کنسانتره سولفیدی می‌تواند بر کارایی فرآیند تولید تأثیر بگذارد. این تحقیق به دنبال پاسخ به این سوال بود که میزان مطلوب هر عنصر چقدر باید باشد تا بیشترین بازدهی در تولید کاتد مس حاصل شود؟ در این تحقیق همچنین تأثیر متقابل هر کدام از عناصر فوق بر یکدیگر بررسی شد. تأثیر عناصر برون کیک بیولیچینگ تولیدی، تأثیر بر میزان مصرف اسید و وزن محصول جانبی خنثی سازی از دیگر پارامترهایی بودند که مورد بررسی قرار گرفتند.

مقدمه

بیشتر ذخایر معدنی مس از کانی‌های سولفیدی تشکیل شده‌اند و دو کانی مهم از این کانی‌های سولفیدی، کالکوپیریت و کالکوسیت هستند. برخلاف کانی‌های اکسید مس، کانی‌های سولفیدی در اسید سولفوریک حل نمی‌شوند. در حال حاضر، مس موجود در کنسانتره‌های سولفیدی با ذوب استخراج می‌شود. سال‌هاست که تلاش‌هایی برای حل کردن کانی‌های سولفیدی مس توسط اسید سولفوریک انجام شده است. برای دستیابی به این هدف، روش‌های مختلفی از جمله لیچینگ با فشار بالا، لیچینگ با دمای بالا، تشویه پیش از لیچینگ، لیچینگ با افزودنی‌های مختلف و بیولیچینگ مورد آزمایش قرار گرفته‌اند. در بین روش‌های موجود، روش بیولیچینگ در جهان گسترش بیشتری دارد و ضمن اینکه راندمان قابل قبولی دارد، در مقایسه با سایر روش‌ها، روشی سبز و سازگار با محیط زیست محسوب می‌شود.

در واقع، باکتری‌ها اکسیداسیون Fe^{2+} در محلول را تسهیل کرده و آن را به Fe^{3+} تبدیل می‌کنند. بنابراین، Fe^{3+} تولید شده، کانی سولفیدی را اکسید کرده و باعث انحلال آن می‌شود. وجود عناصر مختلف در کنسانتره ورودی و محلول لیچینگ حامل (PLS) می‌تواند اثرات متفاوتی بر فرآیند بیولیچینگ داشته باشد و بر بهبود راندمان تولید مس تأثیر بگذارد.

میزان سیلیس و کلسیم موجود در کنسانتره نیز تأثیر مستقیمی بر میزان ضایعات بیولیچینگ دارد. از آنجایی که سیلیس در اسید سولفوریک حل نمی‌شود، هر چه میزان سیلیس در کنسانتره بیشتر باشد، میزان ضایعات بیولیچینگ نیز بیشتر است. از سوی دیگر، وجود سیلیس در محلول اسیدی باعث ژلاتینی شدن خمیر می‌شود که در نهایت فرآیند فیلتراسیون را دشوارتر می‌کند. وجود سیلیس و ایجاد خاصیت ژلاتینی می‌تواند آهن را به دام انداخته و با تشکیل رسوبات سیلیکات آمورف، تبدیل آهن Fe^{2+} به Fe^{3+} را کاهش دهد. همچنین وجود سیلیس و خاصیت ژلاتینی آن در سطح مشترک بین ماده معدنی و محلول می‌تواند اکسیژن را به دام انداخته و اکسیژن مورد نیاز را از دسترس باکتری‌ها خارج کند.

وجود کلسیم در کنسانتره همچنین مصرف اسید سولفوریک را افزایش می‌دهد، زیرا کانی‌های کلسیم (اکسیدها/کربنات‌ها/سیلیکات‌ها) با اسید سولفوریک واکنش می‌دهند و رسوبات گچی تشکیل می‌دهند. همچنین، تشکیل گچ، میزان ضایعات بیولیچینگ را افزایش داده و ظرفیت دستگاه‌های فیلتراسیون را کاهش می‌دهد.

شرکت مس بابک ایران (IBCCO) اولین شرکت صنعتی در جهان است که موفق به تولید کاتد مس با استفاده از روش بیولیچینگ مخزنی شده است. به طور کلی، مراحل استخراج در این خط تولید شامل بیولیچینگ کنسانتره سولفیدی (کالکوسیت و کالکوپیریت)، حذف فریک از PLS (خنثی سازی)، SX و EW است. همچنین، این خط تولید شامل دو نوع پسماند است: اولین نوع، بخشی از کنسانتره لیچ نشده در مرحله بیولیچینگ که حاوی مقدار کمی مس است و به عنوان پسماند بیولیچینگ از مدار جدا می‌شود و دومین نوع پسماند تولید شده در فرآیند حذف فریک از PLS.

به دلیل وجود آهن زیاد در کنسانتره، مقادیر زیادی آهن وارد PLS می‌شود. از سوی دیگر، به دلیل فعالیت‌های باکتریایی، مقداری از یون‌های آهن (II) به آهن (III) تبدیل می‌شوند. در مراحل بعدی، فریک باعث مصرف زیاد برق و کاهش کیفیت کاتد تولید شده می‌شود. بنابراین، قبل از اینکه PLS به مرحله SX برسد، یون‌های فریک رسوب می‌کنند. حذف فریک با افزودن آهک به PLS (مرحله خنثی سازی) انجام می‌شود. یکی از

محصولات مرحله خنثی سازی، سولفات کلسیم است. همه این رسوبات باعث می شوند که مقداری از کاتیون های مس موجود در PLS در آنها به دام افتاده و بازیابی مس را کاهش دهند. در این تحقیق، تاثیر ترکیب کنسانتره مورد استفاده این شرکت بر راندمان تولید بررسی شده است.

مواد و روش ها

آنالیز مس و آهن موجود در کنسانتره و همچنین آنالیز مس موجود در محلول ها، توسط دستگاه اسپکتروفتومتر جذب اتمی (VARIAN AA 240) و آنالیز فریک محلول ها با روش تیتراسیون انجام شد. همچنین، از آنالیز XRF برای تعیین میزان سیلیکون در تمام کنسانتره ها استفاده شد. آهک صنعتی (CaCO_3 98%) برای خنثی سازی فریک، اسید سولفوریک (H_2SO_4 98%) و هیدروکسید سدیم (NaOH 98%) برای بیولیچینگ و تنظیم pH استفاده شدند.

اثر حذف آهن

یکی از نقش های مهم آهن در مرحله خنثی سازی است. در این مرحله، فریک توسط آهک از محلول حذف می شود. به دلیل ماهیت آمورف رسوب، پیک های هیدروکسید آهن ظاهر نمی شوند. کریستال های سولفات کلسیم به شکل گچ ($\text{CaSO}_4 \cdot 2\text{H}_2\text{O}$) تشکیل می شوند، اما از آنجا که نمونه در دمای ۱۰۰ درجه سانتی گراد خشک شده است، ساختار باسانیت ($\text{CaSO}_4 \cdot 0.5\text{H}_2\text{O}$) نیز مشاهده شد.

نتیجه گیری

وجود عناصر مختلف در کنسانتره مس بر بازیابی مس توسط فرآیند تانک بیولیچینگ تاثیر می گذارد. وجود سیلیس در کنسانتره در محلول اسیدی باعث می شود که محلول رسوبات ژلاتینی تولید کند که یون های مس را به دام می اندازد و بازیابی مس را کاهش می دهد. همچنین، وجود کلسیم در کنسانتره باعث تشکیل رسوب گچ می شود که می تواند مقداری از یون های مس را به دام بیندازد و بازیابی مس را کاهش دهد.

یافته های کلیدی:

- تعیین بازه بهینه برای عیار هر عنصر در کنسانتره مصرفی
- ارایه راهکار بلندینگ (مخلوط کردن) کنسانتره های مختلف برای رسیدن به ترکیب ایده آل
- افزایش راندمان تولید با تنظیم نسبت عناصر

کاربرد صنعتی:

با استفاده از این مدل، کارخانه های مس می توانند کنسانتره های با عیارهای مختلف را بهینه سازی کنند تا بدون کاهش کیفیت، بیشترین خروجی را داشته باشند. این پژوهش گام مهمی در بهینه سازی فرآیند تولید مس با روش های پایدار است و می تواند به صنعت بیولیچینگ مس کمک شایانی کند. ■

وجود عناصر مختلف در کنسانتره مس بر بازیابی مس توسط فرآیند تانک بیولیچینگ تاثیر می گذارد. وجود سیلیس در کنسانتره در محلول اسیدی باعث می شود که محلول رسوبات ژلاتینی تولید کند که یون های مس را به دام می اندازد و بازیابی مس را کاهش می دهد.



نگاهی به مجمع عمومی «فولاد خراسان»

«فخاس»؛ از رکورد شکنی در سود تا صدر نشینی در عرضه میلگرد

المیرا اکرمی



تحقق بالاترین
رشد سود خالص با
۲۵.۷ درصد و رتبه
اول رشد، سود درآمد
عملیاتی به میزان
۲۵.۹ درصد و نیز
کسب رتبه اول توان
سودسازی به میزان
۵.۲ درصد برای
دومین سال متوالی،
از توفیقات «فولاد
خراسان» بوده است

رتبه نخست بین فولادی‌ها، از جمله دستاوردهای این مجموعه به شمار می‌آید.

وی اضافه کرد: همچنین رشد سود خالص «فولاد خراسان» بیش از ۲۵ درصد بود و جایگاه اول رشد سود میان شرکت‌های فولادی را برای «فخاس» به ارمغان آورد. علاوه بر این، سود ناخالص این شرکت رشد ۶/۵ درصدی داشت که منجر به ارتقای رتبه دوم میان فولادی‌ها برای «فولاد خراسان» شد.

به گفته جوان‌بخت همچنین «فخاس» در سال ۱۴۰۳، موفق شد بیش از ظرفیت اسمی تولید کند و با کاهش توقف‌ها در فرآیند تولید، دست به بهینه‌سازی بهره‌وری بزند. علاوه بر این، مجموعه مذکور در بورس کالا، بیشترین عرضه میلگرد را در بین فولادسازان کشور به خود اختصاص داد و ۵ درصد از سهم تولید شمش کشور را دارا شد.

کاهش ۱/۷ همتی در هزینه‌های حمل و نقل به ازای هر تن کنسانتره از دیگر عملکردهای مثبت این مجموعه محسوب می‌شود. در همین حال، رشد فروش ۱۳ درصدی تن‌ازی میلگرد و رشد ۵۴ درصدی فروش شمش نسبت به سال قبل، از دیگر عملکردهای ثبت شده است.

بر اساس این گزارش، «فولاد خراسان» در صادرات میلگرد نیز بارشده ۴۸ درصد نسبت به ۱۴۰۲ در رخسان ظاهر شد. در اولین چهار ماهه سال ۱۴۰۴، «فولاد خراسان» توانست ۱۷ درصد از کل بازار میلگرد کشور را تأمین کند و همچنان صدرنشین عرضه تأمین میلگرد باقی بماند.

گفتنی است، «مجمع فولاد خراسان» به عنوان بزرگ‌ترین قطب صنعتی شرق کشور، از سال ۱۳۸۰ رسماً وارد باشگاه تولیدکنندگان فولاد کشور شده است. این شرکت در راستای سیاست اقتصادی دولت مبنی بر خودکفایی صنعتی و رفع وابستگی به محصولات استراتژیک با بهره‌گیری از پیشرفته‌ترین تکنولوژی و استانداردهای ملی و بین‌المللی محصول و مدیریت در صنعت و نیز برخورداری از کادرفنی مجرب، در زمینه تولید میلگرد، شمش، آهن اسفنجی و بریکت فعالیت می‌کند.

«فولاد خراسان» طایه دار تکنولوژی نوین در صنعت فولاد است و دارای استانداردهای معتبر جهانی و کیفیت در محصولات فولادی است. در حال حاضر ظرفیت تولید فولاد خام این مجتمع عظیم صنعتی ۱/۴ میلیون تن در سال شامل کارخانه نورد با ظرفیت سالانه تولید ۶۰۰ هزار تن، کارخانه فولادسازی شماره ۱ و ۲ با ظرفیت ۱/۴ میلیون تن، کارخانه آهن اسفنجی ۱ و ۲ با ظرفیت ۱/۶ میلیون تن و کارخانه گندله‌سازی با ظرفیت ۲.۵ میلیون تن در سال و با ایجاد اشتغال ۵ هزار نفر به طور مستقیم است که محصولات آن در صنایع ساختمانی، عمرانی، شرکت‌های نورد کار مورد استفاده قرار می‌گیرد. ■

نگاهی به مجمع عمومی عادی سالانه «شرکت مجتمع فولاد خراسان» با نماد «فخاس»، حاکی از رکورد شکنی در سود تا صدر نشینی در عرضه میلگرد است.

به گزارش «دنیای سرمایه‌گذاری»، مجمع عمومی عادی سالانه «شرکت مجتمع فولاد خراسان» با نماد «فخاس» با حضور طهمورث جوان‌بخت، مدیر عامل، اعضای هیات مدیره، نمایندگان سهامداران حقوقی عمده شرکت، جمعی از سهامداران حقیقی، مدیران و کارکنان «فولاد خراسان»، عصر روز سه‌شنبه ۱۷ تیر ماه امسال در مشهد برگزار شد. لازم به ذکر است، دستور جلسه شامل استماع گزارش هیات مدیره و بازرس قانونی، تصویب صورت‌های مالی، انتخاب اعضای هیات مدیره، تعیین روزنامه کثیرالانتشار و انتخاب حسابرس و بازرس بود.

از اتفاقات دیگر این مجمع می‌توان به ارائه گزارش عملکرد و توفیقات سال مالی گذشته اشاره کرد که تحقق بالاترین رشد سود خالص در میان شرکت‌های فولادساز، بالاترین رشد درآمد عملیاتی و توان سودسازی و شکستن رکوردهای تولید در سال ۱۴۰۳ از جمله آنهاست.

در جریان برگزاری این مجمع، طهمورث جوان‌بخت، مدیر عامل شرکت «مجتمع فولاد خراسان» با ارائه گزارشی از عملکرد این شرکت گفت: تحقق بالاترین رشد سود خالص با ۲۵.۷ درصد و رتبه اول رشد، سود درآمد عملیاتی به میزان ۲۵.۹ درصد و نیز کسب رتبه اول توان سودسازی به میزان ۵.۲ درصد برای دومین سال متوالی، از توفیقات مهم شرکت بوده است. وی در ادامه افزود: با همت کارکنان و یکپارچگی و انسجام سرمایه‌های انسانی و مدیریتی در سال گذشته، بار دیگر این مجموعه بارشده ۱۴ پله‌ای به جمع ۱۰۰ شرکت برتر راه یافت.

جوان‌بخت با اشاره به کارنامه ۱۴۰۳، حفظ جایگاه نخست رشد سود خالص و رشد سود عملیاتی در میان فولادسازان را حاصل چابکی در تأمین و فروش و بهینه‌سازی توقف‌های تولید دانست و اظهار داشت: این شرکت برای دومین سال متوالی رتبه نخست رشد سود خالص به میزان حدود ۲۵/۷ درصد و رشد سود عملیاتی به میزان حدود ۲۵/۹ درصد را کسب کرده و در عرضه محصولات فولادی نیز با عرضه ۱۰۰ درصدی در بورس کالا بر شفافیت فروش تأکید دارد.

بهبود بهره‌وری، رشد عرضه میلگرد در بورس کالا و کاهش معنادار هزینه‌های حمل و نقل در سال ۱۴۰۳ از نکات دیگری بود که مورد اشاره مدیر عامل «شرکت مجتمع فولاد خراسان» قرار گرفت.

جوان‌بخت همچنین ضمن تقدیر از کارکنان و مدیریت، به عملکرد برجسته «فخاس» در سال ۱۴۰۳ اشاره و تصریح کرد: رکورد جدید رشد درآمد عملیاتی با افزایش بیش از ۲۵ درصد نسبت به سال قبل و کسب

کلوخه سنگ آهن و گندله، پیشتاز سبد محصولات «گهر زمین»

افزایش ۱۹ درصدی درآمد فروش «گهر» در ۳ ماهه نخست

مینا افتخاری



رشد پایدار درآمد
فروش ۳ ماهه «گهر
زمین» و استمرار
فروش مطلوب در
هر دو بازار داخلی و
صادراتی، حکایت
از راهبرد صحیح
شرکت در مدیریت
تولید و بازاریابی
محصولات دارد

گل گهر، قطب فعال معدنی و صنعتی در خاور میانه

منطقه معدنی گل گهر با داشتن معادن غنی از سنگ آهن به عنوان یکی از مطرح ترین قطب های فعال معدنی، صنعتی در خاور میانه است که دارای قابلیت های بسیاری برای تبدیل شدن به یک منطقه بزرگ و رقابتی در سطح ایران و حتی جهان است. این ذخایر معدنی در استان کرمان و در ۵۰ کیلومتری جنوب غربی شهرستان سیرجان واقع شده است.

آثار موجود و حفاری های باقی مانده در محل «کانسار» دلالت بر آن دارد که این کانسار در قرون گذشته مورد شناسایی و بهره برداری قرار گرفته است. سن تقریبی یک نمونه از سرباره کوره های قدیمی که از سنگ معدن گل گهر استفاده می کرده است، در حدود ۹۰۰ سال تخمین زده شده است. در دوره معاصر، عملیات اکتشاف و پی جویی طرح سنگ آهن گل گهر در سال ۱۳۴۸ توسط شرکت خصوصی «ایران باریت» آغاز و سپس با همکاری شرکت ژاپنی «ماروبنی» ادامه یافت و از سال ۱۳۵۳ به شرکت ملی فولاد ایران واگذار شد.

کانسار سنگ آهن گل گهر در آنومالی مجزا در مجموع با ذخیره ای در حدود ۱۲۰۰ میلیون تن در محدوده ای به طول تقریبی ۱۰ کیلومتر و عرض تقریبی ۴ کیلومتر قرار گرفته است. بهره برداری از توده معدنی شماره ۱ بر عهده شرکت معدنی و صنعتی گل گهر است که بخش زیادی از آن استخراج شده است.

بهره برداری آنومالی شماره ۳ به عنوان بزرگترین آنومالی با ذخیره ای بالغ بر ۶۴۰ میلیون تن به شرکت سنگ آهن گهر زمین واگذار شده است.

قدیمی ترین توده بهره برداری شده از گل گهر، توده شماره ۱ است؛ طی انجام مطالعات گسترده اکتشافی و طراحی و آماده سازی های معدنی، این توده، به دلیل نتایج اکتشافات مقدماتی امیدوار کننده تر و نزدیکی ماده معدنی به سطح زمین به طریق روباز استخراج می شود. ■

عملکرد ۳ ماهه منتهی به خرداد ۱۴۰۴ شرکت معدنی و صنعتی «گهر زمین» (کگهر)، حاکی از ثبت رشد قابل توجه ۱۹ درصدی درآمد عملیاتی این مجموعه است.

به گزارش دبای سرمایه گذاری، شرکت معدنی و صنعتی «گهر زمین» (کگهر)، عملکرد ۳ ماهه منتهی به خرداد ۱۴۰۴ را با ثبت رشد قابل توجه درآمد عملیاتی منتشر کرد. این شرکت که به عنوان یکی از بزرگ ترین تولید کنندگان سنگ آهن خام، کنسالتره و گندله در کشور شناخته می شود، توانست طی این ۳ ماهه ۳۰/۳۳۹ میلیارد تومان درآمد حاصل از فروش ثبت کند.

رشد چشمگیر نسبت به دوره مشابه گذشته

مقایسه عملکرد سالانه نشان می دهد که درآمد «گهر زمین» در دوره مشابه پار سال ۲۵/۴۳۶ میلیارد تومان بوده و این یعنی شرکت در تازه ترین دوره مالی خود رشدی ۱۹ درصدی را تجربه کرده است؛ آن هم در شرایطی که نوسانات بازارهای جهانی و داخلی صنعت سنگ آهن، برخی شرکت ها را با چالش مواجه کرده است.

تفکیک فروش داخلی و صادراتی

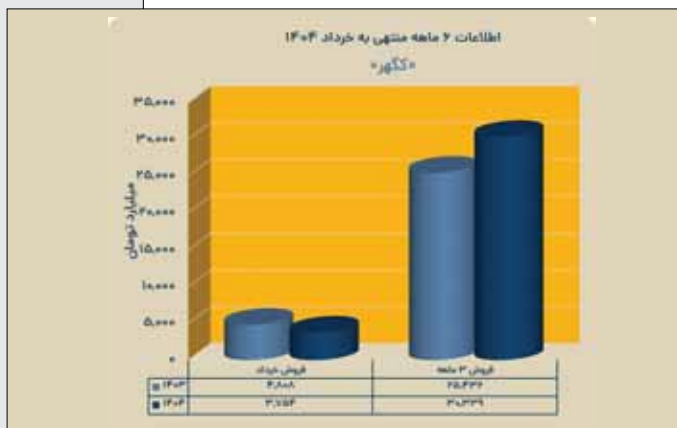
از مجموع فروش ۳ ماهه، ۲۲/۶۲۱ میلیارد تومان مربوط به بازار داخلی و ۳/۶۹۱ میلیارد تومان نیز متعلق به فروش صادراتی بوده است. این ترکیب نشان دهنده سهم بالای بازار داخلی در عملکرد مالی کگهر است، هر چند شرکت با حضور در بازارهای جهانی همچنان بخشی از محصولات خود را صادر کرده و در آمارزی جذب می کند.

عملکرد خرداد ماه و محصولات اصلی

گزارش عملکرد خرداد ۱۴۰۴ حکایت از ثبت فروش ۳/۷۵۴ میلیارد تومانی برای این ماه دارد. در این میان، کلوخه سنگ آهن جایگاه نخست فروش داخلی را با ۶/۵۸۲ میلیارد تومان به خود اختصاص داده است. این محصول، ماده اولیه خوراک کارخانجات فولادی کشور محسوب می شود و تقاضای روزافزون صنایع پایین دستی، محرک اصلی فروش آن در ماه های اخیر بوده است.

در بخش صادراتی نیز، گندله سنگ آهن با فروش ۹۵۳ میلیارد تومانی پیشتاز محصولات صادراتی شرکت، نشان از جایگاه کگهر در زنجیره تامین جهانی و نقش اثر گذار آن در صادرات محصولات با ارزش افزوده بالاتر دارد.

رشد پایدار درآمد فروش ۳ ماهه «گهر زمین» و استمرار فروش مطلوب در هر دو بازار داخلی و صادراتی، حکایت از راهبرد صحیح شرکت در مدیریت تولید و بازاریابی محصولات دارد. با توجه به استمرار تقاضا در صنایع فولاد و پروژه های زیرساختی، چشم انداز مطمئن تری برای پایداری سودآوری این مجموعه در ماه های پیش رو متصور است.



الاختـيار

استثمارات رئيسية لبنك الصناعة والتعدين في عام الاستثمار في الإنتاج
٥١ مشروعاً صناعياً وتعدينياً رئيسياً تدخل حيز التنفيذ بنهاية عام ٢٠٢٥



نائب مدير تنمية رأس المال البشري في بنك الصناعة والتعدين
دور الموارد البشرية في تحقيق أهداف التنمية الحكومية في البنوك المتخصصة



أُكِّد الرئيس التنفيذي لشركة إيران أكسيكو
النضج في مجال الخدمات المصرفية الرقمية وحوكمة البيانات شرط أساسي
للخدمات المصرفية الذكية



صرح مدير مجموعة آروين المالية
الاستثمار أداة للنمو الاقتصادي وخلق القيمة الاجتماعية



عضو مجلس إدارة بنك الصناعة والتعدين
التحديات والعقبات أمام تحصيل المطالبات في الشبكة المصرفية



في مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة «بنك تجارة لإدارة الأصول والإنتاجية»، طُرح موضوع
إعادة بناء الثروة من خلال الاستخدام المُؤَلَّد للأصول



قدّم مدير الاستثمار في الشركة الوطنية لإدارة الاستثمارات في إيران عرضاً بعنوان
الابتكار في إدارة الأصول؛ طريق نحو ربحية مستدامة



الرئيس التنفيذي لمجموعة ترغيب صنعت إيران للاستثمار
يُمثل التضخم الذي يتراوح بين ٣٠ و ٤٠٪ العائق الرئيسي أمام الاستثمار



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 والبنى 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 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.

اتصل بنا: شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة رقم ٢٧، الوحدة الثامنة
رقم الهاتف: ٣٧-٨٨٦٤٨٣٥ ٩٨٢١+
رقم الفاكس: ٩٨٢١ ٨٨٦٤٧٣٠+
الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤
رقم الهاتف المحمول: ٩٨٩١٢٧٧٠٧٧٤٥+
البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com
للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

التمويل الذي؛

حل لتحقيق طفرة إنتاجية



دكتور مرتضى فغاني
رئيس التحرير وعضو
غرفة التجارة طهران

بصفتها ركيزتين أساسيتين للتنمية الاقتصادية في أي بلد، يلعب قطاعا الصناعة والتعدين دورًا لا غنى عنه في خلق فرص العمل، وزيادة الناتج المحلي الإجمالي، وتحسين رفاهية المجتمع. في بلدنا، حيث تتوفر إمكانيات هائلة في هذين المجالين، يُمكن أن يكون الاهتمام الخاص بالصناعة والتعدين مفتاحًا لتحقيق أهداف الاقتصاد الكلي وتحقيق طفرة إنتاجية. ومع ذلك، فإن أحد التحديات الأساسية التي تواجه العاملين في هذا القطاع هو توفير الموارد المالية اللازمة لتطوير المشاريع وتحديثها وتشغيلها. في الوقت نفسه، تلعب البنوك، بصفتها أهم مؤسسات التمويل في الاقتصاد، دورًا رئيسيًا في دعم الصناعة والتعدين.

يتطلب تمويل الصناعة والتعدين موارد طويلة الأجل ومتخصصة، ويمكن للبنوك، بصفتها وسطاء ماليين، توفير التسهيلات المناسبة، سيمهد هذا الدعم المالي الطريق لزيادة الطاقة الإنتاجية، وتحسين التقنيات، وتحسين جودة المنتجات، مما سيؤدي في النهاية إلى زيادة القدرة التنافسية للصناعة في البلاد.

من ناحية أخرى، يتطلب قطاعا الصناعة والتعدين، نظرًا لكثافة رأس المال وعائد الاستثمار طويل الأجل للمشاريع، دعمًا خاصًا في عملية التمويل. وفي هذا الصدد، يكتسب وجود بنوك متخصصة، تركز بشكل رئيسي على دعم الصناعة والتعدين، أهمية خاصة.

ومن أبرز الأمثلة على هذا النوع من البنوك بنك الصناعة والتعدين، الذي يعمل كمؤسسة متخصصة في مجال تمويل قطاعي الصناعة والتعدين. وقد لعب بنك الصناعة والتعدين دورًا هامًا في تحقيق أهداف الطفرة الإنتاجية من خلال توفير تسهيلات طويلة الأجل، والمشاركة في مشاريع استثمارية، ودعم تحديث خطوط الإنتاج.

بالإضافة إلى البنوك المتخصصة، يمكن للبنوك التجارية والحكومية أيضًا أن تلعب دورًا هامًا كمزود رئيسي للموارد المالية في هذا المجال. ومع ذلك، فإن النقطة المهمة هنا هي التنسيق والتآزر بين مختلف البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، بحيث يتم تخصيص الموارد للمشاريع ذات الأولوية بطريقة مثالية ومستهدفة.

سيمهد التمويل المناسب وفي الوقت المناسب الطريق لزيادة الاستثمارات الصناعية والتعدينية، وفي نهاية المطاف زيادة الإنتاج المحلي. هذا مهم بشكل خاص في ظل العقوبات والقيود الاقتصادية التي تواجهها البلاد. فمن خلال تسهيل الوصول إلى الموارد المالية، يُمكن للبنوك مساعدة الناشطين في هذا القطاع على تقليل الاعتماد على الواردات والمضي قدمًا نحو الاكتفاء الذاتي. كما يُعَدُّ تعزيز التقنيات الجديدة ودعم المشاريع القائمة على المعرفة في مجال الصناعة والتعدين من بين المجالات الأخرى التي تتطلب تمويلًا متخصصًا من البنوك. وأخيرًا، يُمكن القول إن دور البنوك في تمويل الصناعة والتعدين يتجاوز تقديم التسهيلات، فبصفتها شريكًا في التنمية، يجب عليها المشاركة بفعالية في صياغة السياسات وإدارة المخاطر وتوجيه الموارد المالية نحو المشاريع ذات الأولوية برؤية استراتيجية طويلة الأجل. وسيكون من الصعب تحقيق شعار قفزة إنتاجية في الصناعة والتعدين دون دعم ذيٍّ وموجه من البنوك ■

اقتصاد إيران بعد حرب الاثني عشر يومًا



دكتور فرهاد اميرخاني
رئيس التحرير

في الواقع، لم تكن حرب الاثني عشر يومًا بين إيران وإسرائيل مجرد صراع قصير، بل كرس جبل جليدي ينبثق من الماء، كشفت عن جانب من عداوة متجذر وطويل الأمد. وحتى الآن، لا تزال آثار هذه الحرب تلقي بظلالها على جميع الركائز الاقتصادية للبلاد، وتتسبب في ركود الشركات.

يكشف استطلاع أجرته غرفة تجارة طهران أنه خلال هذه الحرب التي استمرت اثني عشر يومًا، خسرت ٦٣٪ من الشركات الصغيرة في البلاد ما لا يقل عن ٥٠٪ من سيولتها، بينما شهدت ٤٧٪ من الشركات الكبيرة انخفاضًا في السيولة بأكثر من ٥٠٪.

ووفقًا لهذا الاستطلاع، كان تأثير الحرب خلال هذه الأيام الاثني عشر على الأنشطة المختلفة متفاوتًا. كان انخفاض طلب العملاء بنسبة ٦٦٪، وانقطاع توريد المواد الخام بنسبة ٧٣٪، وانقطاعات البنية التحتية للإنترنت، وانقطاعات سلسلة التوريد والعمليات المصرفية، ومشاكل العمالة من بين أهم المشكلات التي واجهتها الشركات في الحفاظ على عملياتها أو استمرارها خلال هذه الفترة. وتشير الإحصاءات إلى أن الشركات شهدت انخفاضًا في الإنتاج بنحو ٧٤٪ مقارنةً بما قبل الحرب. والآن، يواجه حوالي ٦٠٪ من الشركات الصغيرة والمتوسطة انخفاضًا في الطاقة الإنتاجية بأكثر من ٢٠٪ مقارنةً بما قبل الحرب. وفي فترة ما بعد الحرب، على الرغم من أن قطاعي الأدوية والصحة (٦٠٪) والتكنولوجيا والمعلومات (٤٢٪) تمكنا من العودة إلى المبيعات الطبيعية والازدهار بشكل أسرع، إلا أن ٧٠٪ من قطاع التصنيع لم يتمكن بعد من تجربة ظروف ما قبل الحرب. ويُعَدُّ نقص السيولة والموارد المالية من بين العوائق الأخرى التي تحول دون انتعاش الشركات بعد الحرب. أعلنت حوالي ٣٣٪ من الشركات أنها وضعت تخفيضات القوى العاملة على جدول أعمالها للتعامل مع وضع ما بعد الحرب، وتتطلع ٣٦٪ من الشركات أيضًا إلى إغلاق بعض أو كل أنشطتها التجارية. وفي الوقت نفسه، وضعت ٢٨٪ من الشركات تعزيز صناديق الطوارئ والاحتياطيات المالية على رأس خططها من أجل الحفاظ على المرونة. ووفقًا للتقديرات، خلال الحرب الإيرانية الإسرائيلية التي استمرت ١٢ يومًا، تكبدت ٤١٪ من الشركات الصغيرة خسائر تزيد عن مليار تومان، وتكبدت ٣١٪ من الشركات المتوسطة خسائر تزيد عن ١٠ مليارات تومان، وتكبدت ٢٩٪ من الشركات الكبيرة خسائر تزيد عن ١٠٠ مليار تومان.

إذا تم تنفيذ إعادة فرض العقوبات، فسيزر قريبًا سعر صرف الدولار الحر عند ١٦٥,٠٠٠ تومان، وتضخمًا بنسبة ٩٠٪، ونموًا اقتصاديًا سلبيًا بنسبة ٣٪، واستثمارًا أجنبيًا بنسبة ٤٪ (مقارنة بالسنوات السابقة)، وإيرادات نفطية بقيمة ١٨ مليار دولار، ومعدل بطالة بنسبة ١٤٪. إذا كان لهذه الكارثة أن تتحقق، فيجب أن نكون بالفعل على سطح هذه السفينة التي ضربتها العاصفة، نتوقع أيامًا أصعب من تلك التي حدثت في الماضي؛ وهو التوقع الذي لم يسبق له مثيل على الأقل في العقود القليلة الماضية ■



سيف الله نيكلامي
رئيس الجمعية الإيرانية
للتكنولوجيا الرقمية والذكاء
الاصطناعي

دور الذكاء الاصطناعي في تحول الخدمات المصرفية الإيرانية

يشهد القطاع المصرفي في إيران والعالم تحولاً جذرياً، يقوده الذكاء الاصطناعي كقوة دافعة، لينتقل من النماذج التقليدية الموجهة نحو المنتجات إلى مناهج ذكية موجهة نحو الخدمات. هذه التقنية، من خلال إعادة تعريف العمليات وتعزيز ثقة العملاء، تخلق مستقبلاً ديناميكياً للخدمات المالية. يظهر تقرير مابينزي (٢٠٢٥) أن الذكاء الاصطناعي التوليدي قادر على خلق قيمة مصرفية عالمية تبلغ ٣٤٠ مليار دولار سنوياً. في إيران، بلغت قيمة سوق التكنولوجيا المالية ٧١٦,٦٦ مليون دولار في عام ٢٠٢٤، ومن المتوقع أن تصل إلى ٢,٦٨٧ مليار دولار بحلول عام ٢٠٣٣، وتتفوق أكثر من ٣٦٠ شركة ناشئة قائمة على الذكاء الاصطناعي هذا المسار.

يستكشف هذا المقال دور الذكاء الاصطناعي في القطاع المصرفي الإيراني من منظور متكامل واستشرافي، بدءاً من التكنولوجيا المالية، والتكنولوجيا الأرضية، والأمن السيبراني، وصولاً إلى التحول إلى التركيز على الخدمة، بهدف توفير توجيه استراتيجي للمديرين التنفيذيين في البنوك وتعزيز مكانة إيران في المنافسة العالمية.

يُقدم الذكاء الاصطناعي، من خلال تحليلات البيانات الضخمة، خدمات مُخصصة تُحوّل البنوك إلى شركاء استراتيجيين للعملاء. على الصعيد العالمي، عززت بنوك مثل جي بي مورغان تشيس معدلات الاحتفاظ بالعملاء بنسبة ٢٠٪ باستخدام التعلم الآلي. في إيران، مع انتشار الهواتف الذكية بنسبة ٦٥٪ (٥٣ مليون مستخدم نشط)، تستفيد شركات التكنولوجيا المالية مثل أب ودي جي من الذكاء الاصطناعي لتقديم منتجات مالية مُخصصة تُقلّل التكاليف التشغيلية بنسبة ٣٠٪ وتُوفّر تجربة عملاء سلسة.

في مجال التكنولوجيا الأرضية، سهّل الذكاء الاصطناعي الحصول على القروض للفئات السكانية المحرومة. تُقيم أنظمة تقييم الائتمان المُدعمة بالذكاء الاصطناعي الجدارة الائتمانية للأفراد غير المُعاملين مع البنوك من خلال تحليل بصماتهم الرقمية وأصمات إنفاقهم.

كما ساهم الذكاء الاصطناعي في إحداث تحول في تحليل الأسواق المالية. تُنمذج التقنيات التنبؤية اتجاهات العملات والمخاطر الجيوسياسية. في إيران، ومع تقلبات أسعار العملات الناجمة عن العقوبات، يُحاكي الذكاء الاصطناعي سيناريوهات مستقبلية؛ فقد بلغ حجم تداول العملات المشفرة ٣,٧ مليار دولار أمريكي في النصف الأول من عام ٢٠٢٥، ويُدير الذكاء الاصطناعي مخاطره. يُعد التعاون بين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية الناشئة، التي تجمع بين الابتكار والبنية التحتية المصرفية، فرصة رئيسية. تستطيع إيران سد فجوات الوصول المالي باستخدام الذكاء الاصطناعي وتقنية البلوك تشين. يكشف تحليل SWOT عن نقاط القوة (الشباب)، والفرص (التكنولوجيا المالية)، ونقاط الضعف (العقوبات)، والتهديدات (الهجمات الإلكترونية). السيناريو المنشود لعام ٢٠٣٠ هو الخدمات المصرفية الذكية الموجهة نحو الخدمات مع ٩٠٪ من الخدمات الرقمية.

يُعد الذكاء الاصطناعي ضرورة استراتيجية للقطاع المصرفي الإيراني، ويضمن الأمن السيبراني باستخدام الذكاء الاصطناعي ثقة العملاء. سيُحوّل التحول إلى الخدمات المصرفية الموجهة نحو الخدمات البنوك إلى مستشارين استراتيجيين للعملاء. سيُحوّل التعاون مع شركات التكنولوجيا المالية والتغلب على العقوبات إيران إلى مركز إقليمي للتكنولوجيا المالية. تقول مابينزي إن البنوك التي تضع الذكاء الاصطناعي في صميم عملية التحول ستفقد. الآن هو الوقت المناسب للعمل؛ من أجل مستقبل آمن يركز على العملاء. ■

عضو مجلس إدارة بنك الصناعة والتعدين

التحديات والعقبات أمام تحصيل المطالبات في الشبكة المصرفية



أدى ضعف الفهم الكافي
للقدرة المالية والتنفيذية
للعلاء على سداد تسهيلات
الدفع، وضعف الرقابة والإشراف
الصارم على استخدام تسهيلات
الدفع، والظروف الاقتصادية
للبلاد، وعدم توافق الضمانات
والديون في قطاع تسهيلات
الصرف الأجنبي كجزء رئيسي
من المطالبات، إلى زيادة حجم

المطالبات غير المسددة في البنوك، والتي، نظراً لطبيعة الاقتصاد الوطني المتمحورة حول البنوك، أصبحت مشكلة خطيرة للنظام المصرفي والمالي. في مقابلة مع بيجن أسدي، عضو مجلس إدارة بنك الصناعة والتعدين، تناولنا التحديات والعقبات أمام تحصيل المطالبات في الشبكة المصرفية للبلاد، وخاصة في البنك المخصص للصناعة والمناجم. نقرأ أجزاءً من هذه المقابلة.

يعمل بنك الصناعة و التعدين ببنك متخصص وتمتوي، وله ٥٤ فرعاً في البلاد. إن السياسة الرئيسية لهذا البنك كانت ولا تزال تعتمد على دعم قطاع الإنتاج والتنمية الصناعية؛ ولهذا الغرض، وبناءً على سياسته التنموية في مجال التنمية الصناعية والبنية التحتية لتنمية البلاد، فقد قبل في بعض الأحيان التمويل الأجنبي وموارد النقد الأجنبي وخصصها للبنية التحتية. خلال السنوات الخمس عشرة الماضية، قام هذا البنك بتمويل وإنشاء ٧ مشاريع للصلب، وقدم تسهيلات لمنظمة الطيران المدني لشراء ١١ طائرة، وقدم تسهيلات من موارد صندوق التنمية لإنشاء أكثر من ١٣ محطة طاقة كبيرة وأكثر من ٣٠ وحدة محطة طاقة CHP بسعة تزيد عن ٦٥٠٠ ميغاوات، وشراء قضبان قاطرة لشركة السكك الحديدية، والمشاركة في مشروع قطار طهران-قم-أصفهان، وإنشاء ٣ وحدات إنتاج تحلية كبيرة بسعة تزيد عن ٣٥٠ ألف متر مكعب يومياً، وشراء قطارات لمترو طهران وحافلات كهربائية في طهران، وموّل وأصدر سندات لبلدية مشهد والعديد من الوحدات الكبيرة في مجالات مكثفات الغاز والبتروكيماويات وما إلى ذلك. ومن الواضح أن الدخول في دفع وكالة تسهيلات الصرف الأجنبي، على الرغم من المساهمة في نمو وتطور صناعة البلاد بسبب تقلبات العملة في السنوات الثلاث عشرة الماضية، واجه هذا البنك تحديات خطيرة من حيث تحصيل مطالبات الصرف الأجنبي. وفقاً لأحدث البيانات المالية، تتجاوز تسهيلات الدفع لهذا البنك ٨٨٠ ألف مليار تومان، ومعظم هذه التسهيلات بالعملة الأجنبية، والتي تم توفيرها من صندوق التنمية الوطني، وخط ائتمان البنك المركزي، والتمويل الأجنبي، والموارد المحلية. حوالي ٤٥٪ من مطالبات البنك المستحقة هي في شكل عدم وفاء من قبل الشركات الحكومية وشبه الحكومية بالتزاماتها، ولم تنجح متابعة المطالبات بسبب هيكلها الحكومي وشبه الحكومي.

ما لم يكن هناك عزم جدي على حل المشكلات بينه وبين وزارة الطاقة، ستكون إمكانية التحصيل صعبة. كما أن دخول البنك الجاد في عمليات الاستحواذ وإصدار الأوامر التنفيذية في هذه الظروف سيؤدي إلى إغلاق محطات الطاقة وتوقفها وزيادة الاختلالات في قطاع الطاقة. لذلك، فإن المفتاح الوحيد لحل المشكلة هو إيجاد حل يسمح لمحطات الطاقة ببيع جزء من إنتاجها من الكهرباء في سوق بورصة الطاقة وسداد التسهيلات. ■

أكد الرئيس التنفيذي لبنك الصناعة والتعدين

بنوك التنمية أساس التقدم الاقتصادي للبلاد

وتُستخدم تسهيلات بشكل رئيسي في القطاع الإنتاجي للاقتصاد. ويُعتبر معدل الانحراف في استخدام تسهيلات هذا البنك أقل بكثير من متوسط النظام المصرفي في البلاد، مما قد يكون مؤشرًا على صحة وتخصص أداء البنك.

بتركيزه على تمويل المشاريع الصناعية والتعدينية الكبيرة، ساهم بنك الصناعة والتعدين مساهمة كبيرة في إنجاز وتشغيل مشاريع وفرت آلاف الوظائف المباشرة وغير المباشرة. علاوةً على ذلك، نجح البنك في تطبيق نماذج جديدة في مجالات مثل إنتاج المعدات الصناعية، وتطوير الصناعات القائمة على المعرفة، ودعم الإنتاج الموجه للتصدير، والتمويل المتسلسل، والتي تُعتبر أيضًا نموذجًا للبنوك الأخرى. لا شك أن زيادة رأس مال بنوك التنمية شرط أساسي لدورها

الفعال في الاقتصاد الوطني. ورغم محدودية رأس المال، حقق «بنك الصناعة والمناجم» إنجازات كبيرة في تمويل الصناعات الوطنية خلال السنوات الأخيرة، بل تجاوز أداءه الموارد المتاحة له. ومع ذلك، في ظل التضخم وارتفاع معدلات الاستثمار، يُعد تعزيز قاعدة رأس مال البنك أمرًا ضروريًا لتلبية الحاجة المتزايدة للصناعة الوطنية لتمويل المشاريع الكبرى. ومن خلال زيادة رأس المال، يستطيع البنك، بالإضافة إلى تحسين قدرته على التسهيلات، جذب الموارد الدولية والتمويل الأجنبي. لذلك، ينبغي على الحكومة اعتبار هذه المسألة استثمارًا تنمويًا، وليس مجرد ضخ موارد في مؤسسة مالية. رؤيتنا هي أن تصبح بنكًا تنمويًا نموذجيًا وفعالًا ومبتكرًا؛ بنكًا لا يقتصر دوره على تمويل المشاريع فحسب، بل يلعب دورًا رائدًا في توجيه وتوجيه الاستثمار الصناعي في البلاد. وفي هذا الصدد، يُعد التركيز على رقمنة العمليات، وتوسيع التعاون الدولي، ودعم الشركات القائمة على المعرفة، والتمويل الذكي للمشاريع من بين المحاور الرئيسية لاستراتيجية البنك.

كما يُعد ضبط تحويل استهلاك المرافق، وإنشاء أنظمة دقيقة لتقييم الائتمان وتقييم المشاريع، وخفض المستحقات المتأخرة من بين مؤشرات الأداء الرئيسية لبنك الصناعة والمناجم، والتي يميزه عن العديد من البنوك الأخرى.

نتوقع أن يتم الاعتراف بمكانة بنك الصناعة والمناجم كذراع تنموي حكومي في هذا القطاع، وأن يُقدّم له الدعم اللازم. ■



يُعد بنك الصناعة والتعدين أحد البنوك الحكومية المتخصصة التي تلعب دورًا محوريًا في التنمية الاقتصادية من خلال تركيزها على دعم القطاعات الصناعية والتعدينية والتجارية في البلاد. تأسس البنك عام ١٩٨٣، كمؤسسة تنموية، ويقدم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية للشركات والمشاريع الكبرى. ونظرًا للدور المؤثر لهذا البنك، أجرينا مقابلة مع محمود شايدان، الرئيس التنفيذي لبنك الصناعة والتعدين. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة. تُعد بنوك التنمية، وخاصة في الدول النامية، إحدى الأدوات الرئيسية في صنع السياسات الاقتصادية للحكومات لتحقيق أهداف صناعية وإنتاجية وخلق فرص عمل طويلة الأجل. لا تعمل هذه البنوك كمؤسسات ربحية، بل كأدع قوية للحكومة في توجيه الموارد المالية ودعم المشاريع الوطنية. في الواقع، تُمثل بنوك التنمية القوة الدافعة للاقتصاد الإنتاجي، ويمكنها سدّ الفجوة بين القدرات الاقتصادية والاحتياجات المالية. بنك الصناعة والتعدين هو البنك الوحيد المتخصص والتنموي في البلاد في مجال الصناعة والتعدين، والذي دأب منذ تأسيسه على دعم القطاعات الإنتاجية في الاقتصاد، ملتزمًا برسائلته الأساسية. وخلافًا للعديد من المؤسسات المالية التي انحرفت عن رسالتها الأصلية مع مرور الوقت، ظل هذا البنك وفيا لرسالته التنموية، وساهم، كمؤسسة مالية هادفة، في دعم النمو الصناعي للبلاد.

وبعيدًا عن الأنشطة التجارية المضاربة البحتة، خصص بنك الصناعة والتعدين موارده لمشاريع البنية التحتية والإنتاج وتوليد فرص العمل،

إنشاء نظام إدارة سلسلة التوريد في بنك الصناعة والتعدين



يُعرف بنك الصناعة والتعدين بأنه بنك عريق وذو خبرة واسعة في مجال تطوير الخدمات المصرفية المتخصصة في قطاع الصناعة والتعدين على المستوى الوطني. ويُعد دور تكنولوجيا المعلومات في الخدمات المصرفية الحديثة بالغ الأهمية، ومن الناحية العملية، يُعد مجال تكنولوجيا

المعلومات المصرفية، كمحرك للأعمال، مؤثراً للغاية في نجاح البنوك. وفي مقابلة مع المهندس أحمد أهني، نائب مدير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في بنك الصناعة والتعدين، استعرضنا أنشطة هذه الشركة. لعب بنك الصناعة والتعدين دوراً فعالاً في تمويل مشاريع قطاع الصناعة والتعدين لوحدة الإنتاج، سواء برأس مال ثابت أو رأس مال عامل بالعملة الأجنبية والريال، وكان دائماً داعماً وداعماً لعملائه. ومن ناحية أخرى، ونظراً لطبيعة المهام الموكلة إليه، فإن فروع هذا البنك قليلة العدد، وتُقدم خدمات مصرفية متخصصة. مع مرور الوقت، ازدادت حاجة العملاء في قطاعي الصناعة والتعدين إلى خدمات تكميلية في مجال الخدمات المصرفية للأفراد، مما دفع البنك إلى مواصلة التعاون معه. وقد دفع هذا البنك إلى استكمال محفظة خدماته في مجال الخدمات المصرفية للأفراد، تزامناً مع التطورات التكنولوجية وعصر التحول الرقمي، حيث كان توفير الخدمات المصرفية للأفراد، والخدمات المصرفية للشركات، والخدمات الجديدة من خلال المنتجات والخدمات الرقمية وغير الرقمية، ضمن جدول أعماله.

ونظراً لإمكانية تقديم هذه الخدمات التجارية عبر البنى التحتية والمنصات في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، فقد تم تنفيذ العديد من المشاريع، أو من المقرر تنفيذها، لتعزيز هذه البنية التحتية من حيث الكفاءة والفعالية، بالإضافة إلى الامتثال لمبادئ الأمن والدفاع.

ونظراً لتصميم وتنفيذ نظام تيم بانك كمنصة لتقديم الخدمات والمنتجات الرقمية وغير الرقمية للأفراد، يجري أيضاً تصميم وتنفيذ المنصة المتعلقة بالكيانات القانونية بشكل متكامل لتلبية جميع احتياجات عملاء البنك.

من المنتجات المهمة التي يدرسها البنك لتحقيق رسالته الرئيسية إطلاق وإنشاء نظام إدارة وتمويل سلسلة التوريد (SCF) في قطاع الصناعة والتعدين. تتيح هذه المنصة للعملاء الاستفادة من مجموعة متنوعة من أدوات التمويل، مثل فواتير سيامي الإلكترونية، وفواتير جام، والاعتمادات المستندية، والمحافظ الإلكترونية، وغيرها. ويؤمل أن يتوفر هذا المنتج المهم والاستراتيجي للعملاء في قطاع الصناعة والتعدين، مما في ذلك الصناعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، في المستقبل القريب بجودة مناسبة. ■

نائب مدير تنمية رأس المال البشري في بنك الصناعة والتعدين

دور الموارد البشرية في تحقيق أهداف التنمية الحكومية في البنوك المتخصصة

المسؤول



بصفته الأذرع التنفيذية للحكومة في مجالات التنمية، تلعب البنوك المتخصصة دوراً هاماً في تمويل مشاريع البنية التحتية، ودعم القطاعات الإنتاجية، وتعزيز البنية التحتية الاقتصادية. وبالطبع، لا يقتصر تحقيق هذه المهام على توفر الموارد المالية والسياسات الكلية، بل يتطلب موارد بشرية كفؤة وملتزمة ومتخصصة. ونظراً لأهمية هذا الموضوع، أجرينا مقابلة مع حميد عباسيان، نائب مدير تنمية رأس المال البشري في بنك الصناعة والتعدين. ونستعرض هنا بعضاً من هذه المقابلة. أولاً، من الضروري التمييز بين الموارد البشرية ورأس المال البشري؛ ففي الواقع، جميع موظفي أي مؤسسة يشكلون الموارد البشرية لتلك المؤسسة، بينما رأس المال البشري هو جزء من الموارد البشرية للمؤسسة، ويلعب دوراً مميزاً في تحقيق أهداف كل مؤسسة. في الواقع، يشير رأس المال البشري إلى ذلك الجزء من الموارد البشرية الذي يلعب دوراً مميزاً ومؤثراً في تحقيق كل مؤسسة. تلعب البنوك المتخصصة والمتخصصة في كل بلد دوراً حيويًا وفريدًا في زيادة الإنتاج والاقتصاد الوطني. وعلى عكس البنوك التجارية، لا تقتصر هذه البنوك على تحقيق الأرباح من العمليات المصرفية فحسب، بل تلعب أيضاً دوراً فعالاً وتشاركياً في دفع عجلة المشاريع الصناعية وتطوير البنية التحتية للبلاد. ويرتكز هذا النظام الديناميكي على موارد بشرية متخصصة وكفؤة؛ رأس مال ثمين ومعنوي، ولكنه حاسم في تحديد جودة القرارات ومسار نمو البلاد. إن اختيار الموارد البشرية غير الكفؤة لا يعرض الموارد المالية للبنك للخطر فحسب، بل يُهدد أيضاً فرصاً ذهبية للتنمية الصناعية للبلاد. لذلك، ينبغي اعتبار الاختيار والتعيين الذي والتدريب المستمر وتحديد المسار المهني مبدأً أساسياً في تخطيط الموارد البشرية في البنوك المتخصصة والمتخصصة.

في الواقع، تُعد الموارد البشرية المتخصصة والملتزمة أساساً لتحقيق رؤية التنمية الصناعية للبلاد. ويمكن القول بثقة إن جودة الكوادر البشرية والكفؤة في أي بنك تنموي تُشبه جودة الوقود في محرك آلة قوية. كلما كان هذا الوقود أغنى وأكثر دقة، كانت الحركة نحو الأهداف الصناعية والاقتصادية أسرع وأكثر استدامة. إن تطوير القطاع الصناعي في البلاد، يتجاوز مجرد الدعم المالي، بل يتطلب عقلية قادرة على تحليل الإمكانيات والمعوقات بدقة، وتصميم أفضل الحلول الائتمانية والدعمية. تُعد الموارد البشرية المتخصصة والكفؤة في بنك التنمية جسراً بين الموارد المالية وتحقيق التنمية المستدامة على أرض الواقع. إن التخطيط والاستثمار في الموارد البشرية، وتحويلها إلى رأس مال بشري، والاستفادة منه بما يتماشى مع الأهداف التنموية للحكومات، سيؤدي إلى زيادة الإنتاج الوطني، وخلق فرص عمل مستدامة، وتحقيق الأمن الوطني. لقة باعديك. صمم شفات الية ويات بمادة الشتاء في أوسط من خلائق إنديزاين برناتاجية واتحه. صمم أكبر الأواء التألفالعدة لأنه يج بسببعض في مختصرة. لقة الطباستخدام ملفها جلب التها ملفاتي لانتاج ومناولة الحوانصوص. صفحات على ال والرسوم شفات الإنت. يمكنتابه والمل بصيغتها الترفع لوثائق المختصميم في أدامج وامر الحد الناصر و تسليم والناصر الفعالاتنتاج الميم كذلك ان يمكنك الفافظة بب المحتوية لأداملف الميمكن إنديزاين ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة إيران أكسيكو النضج في مجال الخدمات المصرفية الرقمية وحوكمة البيانات شرط أساسي للخدمات المصرفية الذكية



تقدم شركة إيران أكسيكو، بصفتها شركة تكنولوجيا المعلومات التابعة لبنك الصناعة والتعدين، خدماتها المصرفية التكنولوجية منذ عام ٢٠٢٣. تأسست الشركة عام ١٩٧٧ لتقديم خدمات في مجال الصناعة، ووفقاً للخطة التي وضعها بنك الصناعة والمناجم، بدأت نشاطها

الرسمي في مجال تكنولوجيا المعلومات بفريق إداري جديد منذ بداية عام ٢٠٢٣. نقرأ مقتطفات من مقابلة مع المهندس أردشير أفشين مهر، الرئيس التنفيذي لشركة أكسيكو.

في عام ٢٠٢٣، وهو العام الأول لنشاط الشركة، ركز مجلس الإدارة والمديرون التنفيذيون على صياغة نظام أساسي جديد، وخطة استراتيجية للشركة، وتشكيل فرق تنفيذية ذات صلة. وقد أقرت هذه الوثيقة الاستراتيجيات الخمس الرئيسية للشركة، والتي حددت التخطيط التشغيلي السنوي لتحقيق الأهداف المذكورة. يمكن لبعض الاستراتيجيات ذات المحاور الخمسة، مثل المنتجات الرقمية والمنتجات القائمة على البيانات، أن تمهد الطريق للخدمات المصرفية الرقمية، وتحقيق حوكمة البيانات، والتحول الفعال نحو الخدمات المصرفية الذكية.

الهدف الأول هو إنشاء آلية لتقديم خدمات مصرفية للأفراد لمعالجة مشكلة نقص فروع البنوك التقليدية، وتسهيل وصول العملاء إلى الخدمات المالية المصرفية، وزيادة محفظة خدمات الشركات من خلال توفير الخدمات الرقمية لموظفيها وعمالها. كما تم صياغة إنشاء منتجات ومراكز لتقديم خدمات مصرفية غير مباشرة لعملاء البنك القانونيين بتنسيقات محددة ومجموعة كهدف ثانٍ لتحقيق شعار البنك كشركة رائدة في مجال خدمات الشركات.

في مجال الخدمات القائمة على البيانات وتحقيق حوكمة البيانات في المؤسسة، لدينا خبراء كبار في هذا المجال إلى جانبنا ولدينا القدرة على إنشاء منتجات في هذا المجال مثل كتالوجات البيانات ومستودعات البيانات ومنتجات ذكاء الأعمال. في مجال البنية التحتية، وضعنا مشاريع أمن الشبكات وتصميم وتنفيذ مراكز البيانات على جدول أعمالنا. كما أمرنا بإنشاء منتجات جديدة، بما في ذلك مراكز الخدمة المصرفية كبوابات جديدة للتواصل مع عملاء البنك، بعد الانتهاء من عملية البحث والتطوير.

في مناقشة الذكاء الاصطناعي، فإن العامل الفعال الرئيسي هو البيانات. بمعنى آخر، تقدم أقوى أنظمة الذكاء الاصطناعي خدمات بالاعتماد على البيانات التنظيمية والتحليلية. في الوقت نفسه، يجب أن يكون مجال الخدمات المصرفية الرقمية وحوكمة البيانات قد وصل إلى مرحلة النضج النسبي في المؤسسة لمناقشة الخدمات المصرفية الذكية فيها. حالياً، تقوم معظم البنوك في الدولة بتجهيز نفسها بهذين الذراعين الفعالين وتكميلهما، وقد تمكن بعضها من أن يكون من بين البنوك الرائدة في هذا المجال. تعمل هذه الشركة حالياً في مجال الخدمات المصرفية الرقمية وحوكمة البيانات، وبالاكتفاء على هذين النهجين، ستكشف عن منتجات وأدوات الذكاء الاصطناعي لتقديم الخدمات في المجال المصرفي في المستقبل. ■

استثمارات رئيسية لبنك الصناعة والتعدين في عام الاستثمار في الإنتاج

٥١ مشروعاً صناعياً وتعدينياً رئيسياً تدخل حيز التنفيذ بنهاية عام ٢٠٢٥



أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الصناعة والتعدين أن البنك يُشغل ١٥ مشروعاً صناعياً وتعدينياً رئيسياً في جميع أنحاء البلاد بتمويل قدره مليار و٥٤٨ مليون يورو من تسهيلات النقد الأجنبي المحلية والتمويل الأجنبي. ووفقاً لتقرير العلاقات العامة لبنك الصناعة والتعدين، توقع حسين عسكري أن تدخل هذه المشاريع حيز التنفيذ بنهاية عام ٢٠٢٥، مما يوفر فرص عمل لـ ٣٥٩٠ شخصاً.

وأضاف: "تُبنى هذه المشاريع بشكل رئيسي في قطاعات البنية التحتية المختلفة، مثل تطوير محطات الطاقة، وإنتاج الصلب، وتكرير مكثفات الغاز، وبناء وحدات الأسمت، وإنتاج البلاط والسيراميك، والصناعات الغذائية والدوائية، والمعدات الطبية والنسيجية". صرح عسكري: من أهم هذه المشاريع مشروع توسيع طاقة قشم ومشروع توسيع طاقة أمير كبير بطاقة إجمالية تبلغ ٧٩٨ ميغاواط في الساعة، ومحطات توليد الطاقة الصغيرة المتنوعة بطاقة مئات ميغاواط في محافظات البلاد، وشركات فولاد قائنات، وفولاد شادكان، وفولاد ميانة، وفولاد مكران بطاقة إجمالية تبلغ ٣،٨٤ مليون طن من أنواع مختلفة من الفولاذ سنوياً، وشركة أسمت زاغروس بطاقة ٢٢٠ ألف طن سنوياً، ومصفاة مكثفات غاز جنوب أديش التي تنتج حوالي ٢٠ مليون برميل من منتجات النفط وأنواع مختلفة من الوقود.

وأشار هذا المدير المصرفي الكبير إلى أن: إجمالي التسهيلات الممنوحة لهذه المشاريع تبلغ ١٤،٢٧٣ مليار ريال، وتشمل تسهيلات النقد الأجنبي ٤٦٠ مليون يورو و٣٦١ مليون دولار و٥،٨ مليار يوان. تجدر الإشارة إلى أن بنك الصناعة والمناجم قد مَوَّل هذه المشاريع بهدف زيادة الطاقة الإنتاجية الوطنية، وتنمية الصادرات، وخلق فرص عمل مستدامة، ودعم القطاعات الرائدة في اقتصاد البلاد.

ومنذ بداية عام ٢٠٢٤ وحتى نهاية يوليو ٢٠٢٥، لعب بنك الصناعة والمناجم دوراً بارزاً في إزالة عوائق الإنتاج ودعم وحدات الإنتاج في البلاد من خلال تنفيذ برامج هادفة وتوفير تسهيلات مالية فعالة.

وبصفته مؤسسة تنمية متخصصة، تركز على تعزيز قطاعي الصناعة والتعدين، فقد اتخذ هذا البنك خطوات مهمة نحو تحقيق أهداف اقتصاد المقاومة ودعم الإنتاج الوطني، وأصبح نموذجاً واعداً لدعم الناشطين الاقتصاديين.

خلال هذه الفترة، تمكن بنك الصناعة والمناجم من توفير السيولة التي تحتاجها هذه الوحدات ومنع توقف أو انخفاض طاقتها الإنتاجية. ■

أوضح نائب رئيس مجلس إدارة شركة «أرديبهشت إيرانيان للوساطة» التحديات التي تواجه شركات الوساطة في ظل الركود الاقتصادي

من السوق الحالي من خلال تقديم خدمات أفضل. خلال فترة الركود، قدمنا تحليلات مناسبة، وخلال فترة الازدهار، سعينا إلى مساعدة العملاء على إجراء معاملات أفضل من خلال تقديم تحليلات موضوعية.

في الوضع الحالي، لا يسع المساهمين فعل الكثير سوى إجراء تحليل سليم، وينبغي عليهم اغتنام الفرص التي تأتي مع هذا التحليل. أما بالنسبة للتوصيات التي يمكن تقديمها، فإن الواقع هو أن المخاطر المنهجية قد زادت بشكل كبير بشكل عام، ويجب علينا انتظار انخفاضها. من ناحية أخرى، يجب أن يتغير وضع عدم اليقين لأن المستثمرين لا يستطيعون الاستثمار في حالة عدم اليقين. في غضون ذلك، يبدو أن هيكل سوق رأس المال بحاجة إلى إصلاح. عند الفحص، نجد أن الشركات تظهر مقاومة غريبة في توزيع أرباح نقدية (DPS)؛ على الرغم من أنها تضع مواردها في ودائع ثابتة، إلا أنها لا توزع أرباحاً نقدية؛ ثم عندما تقوم بالتوزيع، فإنها تريد تمديدها لمدة 5 أشهر. لذلك، يبدو أنه يجب النظر في النهج المتمركز حول توزيع أرباح نقدية، والذي تم إهماله في السنوات الأخيرة. ثانيًا، يبدو أن إدارة السوق من قبل المؤسسة بحاجة إلى مراجعة. من جهة، نتواصل مع المركز حتى نتأكد من استرداد هذا الجزء من الدخل، ومن جهة أخرى، تتمثل خطتنا في الاستعانة بالعملاء المؤسسين لتجاوز فترة تفاقم الركود، من خلال استخدام الصفقات الجماعية. في فترات الازدهار، تكون الاكتتابات العامة الأولية (IPOs) أقل شيوعًا، ولكن في فترات الركود، تُسحب الأموال من السوق مع هذه الاكتتابات. عادةً ما تُحدَّث إرشادات الاستثمار في صناديق الرفعة المالية أو صناديق الدخل الثابت في وقت متأخر جدًا. يبدو أن على المؤسسة أن تكون أكثر مرونة في مثل هذه الحالات.

برأيي، تُعد القطاعات التي أصبحت جذابة، مثل الرموز التي تُعد فيها شركة شاستا مساهمًا رئيسيًا وتُوزع ٨٠٪ من الأرباح، جذابة. كما تُعد تلك التي يبلغ مُضاعف ربحيتها المُتوقعة حوالي

٣ جذابة. ■



نظرًا لحالة أسعار الأسهم، يُتوقع أن يشهد سوق رأس المال الإيراني طفرة كبيرة خلال العام المقبل. وقد أُشير إلى ضرورة مرونة المؤسسات التنظيمية لإزالة الغموض والمخاطر المنهجية في السوق كخطوة أساسية لاستغلال هذه الإمكانيات. لمعرفة المزيد عن وضع سوق رأس المال، تحدثنا مع مهدي أفناني، نائب رئيس مجلس إدارة شركة «أرديبهشت إيرانيان للوساطة». نقرأ مقتطفاتٍ من هذه المقابلة.

تتمثل المهمة الرئيسية لشركة «أرديبهشت إيرانيان للوساطة»، كغيرها من شركات الوساطة، في إجراء المعاملات في سوق الأسهم، والتداول خارج البورصة، وبورصات الأوراق المالية والسلع. ونسعى جاهدين للقيام بذلك هناك بأسرع وأفضل طريقةٍ وبالتسهيلات المتاحة لدينا. بمعنى آخر، سعينا إلى استخدام برامج أفضل، وتحسين سرعة المعاملات، وزيادة موثوقية هذه الأنظمة لمستخدميها. كما سعينا إلى مساعدة عملائنا على إجراء معاملات أفضل من خلال تقديم تحليلات موضوعية. في الواقع، وبالنظر إلى فترات الركود التي شهدناها خلال السنتين المالييتين حتى سبتمبر من العام الماضي، حرصنا على ضمان قدرة شركة الوساطة على تقديم خدمة مناسبة لجميع أصحاب المصلحة. كما حرصنا على عدم تسريح الموظفين، بل زدنا عدد الموظفين ووسّعنا فروعنا في بعض الأقسام. في الواقع، حقق مساهموننا أيضًا أرباحًا مقبولة. كما سعينا إلى إفادة عملائنا

في مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة «بنك تجارت لإدارة الأصول والإنتاجية»، طُرِح موضوع إعادة بناء الثروة من خلال الاستخدام المُؤلّد للأصول



في ظل التطورات الاقتصادية الراهنة، أصبح الاستخدام الفعّال للأصول من أهم اهتمامات المؤسسات والأفراد. في مقابلة مع إحسان رضا بور نيكرو، الرئيس التنفيذي لشركة «بنك تجارت لإدارة الأصول والإنتاجية»، تطرقنا إلى مفهوم الاستخدام المُؤلّد للأصول. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

في الواقع، يُعدّ الاستخدام المُؤلّد للأصول وتحسينها نهجًا بالغ الأهمية على المستويين التنظيمي والشخصي. وتتمثل النقطة المهمة في الآثار طويلة المدى والكبيرة لهذا النهج على زيادة القيمة المضافة وقدرات ومصالح الأفراد أو المجموعات. وكما نشهد التأثير المُركّب في مجال الاستثمار، فإن القرار الصائب اليوم يُمكن أن يُحدث فرقًا كبيرًا في إنتاجية الفرد أو المؤسسة ووضعها المستقبلي على المدى المتوسط والطويل. عند إعداد تقارير أصول دقيقة وعالية الجودة، يُمكن لفريق من الخبراء التحقق منها وتحليلها. تُساعد هذه التحليلات المدراء على اتخاذ قرارات أفضل وتحديد مسارات جديدة لزيادة الإنتاجية وإنتاجية الأصول من خلال تقديم اقتراحات مبتكرة. الهدف النهائي هو إعادة الدخول في الدورة الاقتصادية للأصول غير المنتجة وخلق قيمة مضافة أكبر لجميع أصحاب المصلحة في المؤسسة.

لا يقتصر هذا النهج التحويلي على المؤسسات الكبيرة؛ فعندما يُطبّق الأفراد هذا النهج في إدارة محافظ أصولهم الشخصية ومواردهم المالية، فإنهم يُمارسون عمليًا المهارات اللازمة للإنتاجية على نطاق أصغر. تُكسبهم هذه التجربة الفردية فهمًا أعمق. عندما يُوظّف هؤلاء الأفراد أنفسهم في مؤسسات ذات محافظ متنوعة وأصول كبيرة، يُمكنهم توسيع نطاق هذا المنظور القِيم ليشمل مؤسساتهم بأكملها. في الواقع، يُصبح الاقتناع والعزيمة النابغان من إدارة الأصول الشخصية بنجاح قوة دافعة قوية للمؤسسة، مما يُهدد الطريق أمامها لتكون منتجة وتُبدع قيمة.

تتمثل أهم التحديات في عملية إنتاجية الأصول في المُقاومات التي تنشأ بسبب وجود أصحاب مصلحة متعددين للأصول غير المنتجة في أي مؤسسة. تتجلى هذه المقاومة في جميع المراحل، بدءًا من تحديد الأصول والتحقق منها، وصولاً إلى تغييرها أو تحويلها أو استغلالها أو التخلص منها. ويتجلى ذلك بوضوح في مختلف فئات الأصول وخبراتها في هذا المجال. ■

صرح مدير مجموعة آروين المالية الاستثمار أداة للنمو الاقتصادي وخلق القيمة الاجتماعية



بدأت مجموعة آروين المالية مسارًا جديدًا في إدارة الأصول والاستثمار تحت شعار "استثمار ذكي بمنظور مستدام". في مقابلة حصرية، تحدث عبد الله دريابر، مدير مجموعة آروين المالية، عن فلسفة تأسيس هذه المجموعة، ومعنى اسمها وشعارها، واستراتيجياتها التنافسية، ودور مديري المحافظ في تطوير سوق رأس المال. ويؤمن بأن الاستثمار الذي يتجاوز الأرقام أداة لخلق قيمة مستدامة ونمو اقتصادي. في هذه المقابلة، ألقينا نظرة متعمقة على رؤية آروين وحلولها لمرافقة المستثمرين على طريق تحقيق أهدافهم طويلة الأجل، والموضحة أدناه.

"آروين" تعني الخبرة والتخصص باللغة الفارسية، وفي لغات أخرى، كما تعني النمو والارتقاء. يعبر اختيار هذا الاسم عن مبادئنا أساسيين لدينا: الاعتماد على الخبرة والنمو المتنامي. في الواقع، رسالتنا هي أنه بالاعتماد على المعرفة والخبرة، يمكننا توجيه المستثمرين نحو مستقبل آمن. شعارنا هو مزيج من حرفي A و R، اللذين يرمزان إلى تسليق الجيل والخبرة المستدامة. في الواقع، يرمز الجيل إلى الخبرة والاستدامة، والتصميم العصري إلى الخبرة والابتكار. يعبر هذا المزيج عن التزام هذه المجموعة بمرافقة المستثمرين في مسار تصاعدي وآمن. على المدى القصير، ركزنا على بناء الثقة والأداء الشفاف. ومن بين استراتيجياتنا لتعزيز مكانتنا في السوق التنافسية، تنوع المنتجات الاستثمارية، وتوفير صناديق ومحافظ مصممة خصيصًا لتلبية احتياجات العملاء المختلفة، وتوظيف التقنيات المالية الحديثة.

يقدم "آروين لإدارة المحافظ" مجموعة من خدمات إدارة الأصول، بما في ذلك المحافظ الاستثمارية الخاصة، وصناديق الاستثمار في الأسهم، والدخل الثابت، والذهب، والصناديق الجريئة. بالإضافة إلى ذلك، تُعدّ الاستشارات المالية وتصميم استراتيجيات محددة للمستثمرين من المؤسسات والأفراد من بين خدماتنا الرئيسية. لطالما اعتبرنا التفاعل البناء بين المديرين والمساهمين مبدأً أساسيًا. ويلعب مجلس إدارة هذا المجمع دورًا توجيهيًا برؤيته الاستراتيجية وخبرته، ويتم اتخاذ القرارات بطريقة تشاركية. هذا يضمن ثقة المستثمرين بأن مصالحهم تُؤخذ في الاعتبار على أعلى مستوى. يُدرج في جدول أعمالنا مزيج من تحليل الاقتصاد الكلي وإدارة المخاطر وتنويع المحفظة الاستثمارية. نتجاوز في تفكيرنا التقلبات قصيرة الأجل، وهدفنا الرئيسي هو تحقيق عوائد مستدامة على المدى الطويل. ولهذا السبب، نحمي أصول المستثمرين من التضخم وتقلبات السوق.

أحدثت التقنيات الجديدة، مثل الذكاء الاصطناعي واستخراج البيانات، تحولًا جذريًا في هذا القطاع. فهي تُتيح تحليلًا أكثر دقة، واتخاذ قرارات أسرع، وخدمات أكثر شفافية للعملاء. كما تتجه أرفين بجديّة نحو رقمنة الخدمات لجعل تجربة الاستثمار أسهل وأكثر فعالية للعملاء. ■

في إيران عرضًا بعنوان

الابتكار في إدارة الأصول؛ طريق نحو ربحية مستدامة



في عالم الاستثمار المتغير اليوم، لا يتحقق النجاح بمجرد اتباع الاتجاهات العابرة، بل يتطلب فهمًا عميقًا للدوافع الاقتصادية، واستراتيجيات ذكية لإدارة الأصول، والقدرة على التنبؤ بتطورات السوق في مواجهة التحديات الهيكلية والجيوسياسية. في هذا الصدد، أجرينا مقابلة حصرية مع

السيد سلمان نصير زاده، مدير الاستثمار في الشركة الوطنية لإدارة الاستثمارات في إيران، حيث قمنا بدراسة شاملة لعوامل النجاح في عام ٢٠٢٤، بما في ذلك تحقيق نمو في الربحية يتجاوز ١١٠٪ مقارنةً بالميزانية. اطلعنا على أجزاء من هذه المقابلة.

تركز استراتيجيتنا الرئيسية في إدارة الاستثمار على عدة محاور رئيسية، منها تنويع المحفظة الاستثمارية، أي أننا نحرص على تنويع محفظتنا بعناية لإدارة المخاطر والحفاظ على السيولة. ومن الاستراتيجيات الرئيسية الأخرى موازنة الأصول، حيث نوازن بين أسهم الشركات الرائدة، وصناديق الدخل الثابت، وصناديق السلع الأساسية مثل الذهب، لتغطية المخاطر وتحقيق عوائد مثالية. باختصار، نهجنا هو مزيج من رؤية قصيرة الأجل للسيطرة على المخاطر ونهج طويل الأجل لخلق قيمة مستدامة.

تُعَد الصناعات المحلية ذات الطلب المستقر فرصًا استثمارية أخرى قادرة على الحفاظ على طلبها حتى خلال فترات الركود التضخمي. وتندرج صناعات مثل الأدوية والأغذية والزراعة ضمن هذه الفئة. على الرغم من جميع التحديات الاقتصادية، كان العام الماضي عامًا حافلًا بالنجاحات لشركتنا. ففي ظل حاجة شركات الاستثمار الماسة إلى استراتيجية محكمة، تجنّب المخاطر المزدوجة، وتحافظ على الربحية، تمكّنت شركتنا، لحسن الحظ، من تحقيق أداء استثنائي بفضل التعاون الفريد من نوعه بين مدراءنا وزملائنا. ويسعدنا أن نعلن أننا حققنا نموًا في الربحية تجاوز ١١٠٪ مقارنةً بالميزانية المتوقعة! جاء هذا الإنجاز الكبير نتيجةً للالتزام بالتخطيط الدقيق وإدارة المخاطر بذكاء. نؤمن بأن وجود خارطة طريق واضحة وفريق عمل قوي هو مفتاح النجاح في الأسواق المتقلبة.

في الختام، أأمل أن يحقق بلدنا الحبيب تنمية مستدامة بإزالة العوائق الهيكلية والسير على نهج العقلانية، وهذه أمنية خالصة لنا جميعًا. في هذا الصدد، لا شك أن سوق رأس المال قادر على لعب دور مميز، فهو ليس مجرد مرآة للاقتصاد، بل هو دافعه أيضًا؛ لكن هذا يتطلب فهمًا أعمق من الحكومة للدور الأساسي والحيوي لسوق رأس المال في نمو وتطور البلاد. إذا ما أحسن التعامل مع سوق رأس المال، ووُفرت له البنية التحتية والسياسات الداعمة المناسبة، فسيمصبح أحد الركائز الأساسية للتنمية الاقتصادية في إيران؛ وأمل أن نصل إلى هذه النقطة. ■

صناعة الصلب الإيرانية: من قدرات هائلة إلى تحديات مستقبلية

تُعَد صناعة الصلب في إيران جوهرًا لامعة في تاج الاقتصاد الوطني. بفضل احتياطياتها الغنية من خام الحديد، وإمكانية الحصول على الطاقة بأسعار معقولة، والقوى العاملة الماهرة، تتمتع إيران بإمكانيات هائلة لتصبح إحدى القوى الرائدة في صناعة الصلب في العالم. لا يقتصر دور هذه الصناعة على تلبية الاحتياجات المحلية لصناعات البناء والسيارات وغيرها فحسب، بل تُدَرّ أيضًا عائدات كبيرة من النقد الأجنبي للبلاد، حيث تُشكّل حصة كبيرة من الصادرات غير النفطية.

تُصنّف إيران باستمرار من بين أكبر ١٠ دول منتجة للصلب الخام في العالم. ويعود هذا التميز إلى الاستثمارات المكثفة في تطوير القدرات الإنتاجية وتطبيق التقنيات الحديثة في وحدات الإنتاج. وقد وُقِر الوصول إلى المواد الخام بأسعار معقولة والمعرفة التقنية المحلية ميزة تنافسية كبيرة لصانعي الصلب الإيرانيين. وفقًا لاتحاد الصلب العالمي، بلغ إنتاج إيران من الصلب الخام ٥,٢ مليون طن في أول شهرين من عام ٢٠٢٤ (يناير وفبراير)، بزيادة قدرها ١٢٪ عن نفس الفترة من العام الماضي. وقد حافظت هذه الزيادة في الإنتاج على مكانة إيران كعاشر أكبر منتج للصلب في العالم. ومع ذلك، يواجه اللاعبون في هذه الصناعة تحديات التصدير، بما في ذلك قيود النقل وتقلبات السوق العالمية. يقدم هذا الخبر صورة مزدوجة لصناعة الصلب الإيرانية؛ نمو كبير في الإنتاج المحلي مقابل عقبات أمام الصادرات.

لكي تستفيد صناعة الصلب الإيرانية بشكل كامل من قدراتها الإنتاجية وتحصل على حصة أكبر في الأسواق العالمية، ينبغي إيلاء اهتمام خاص لتحديات التصدير.

يُعَد تنويع وجهات التصدير، وتطوير البنية التحتية اللوجستية، والتركيز على المنتجات ذات القيمة المضافة الأعلى، والدبلوماسية الاقتصادية النشطة من بين الحلول المقترحة لتطوير الصادرات في هذه الصناعة.

على الرغم من التحديات، تبدو آفاق صناعة الصلب الإيرانية مشرقة. يمكن أن يساعد التركيز على إكمال سلسلة القيمة، من خام الحديد إلى المنتجات النهائية ذات القيمة المضافة العالية، في زيادة الربحية والقدرة التنافسية. يُعَد تطوير أسواق تصدير جديدة، لا سيما في الدول الإقليمية والمجاورة، بالإضافة إلى الاستثمار في البحث والتطوير لتطوير التكنولوجيا وتقليل استهلاك الطاقة، من أولويات هذه الصناعة مستقبلًا. وسيكون الدعم الحكومي، وتسهيل بيئة الأعمال، وجذب رأس المال المحلي والأجنبي، عوامل أساسية لاستغلال الإمكانات الفريدة لصناعة الصلب الإيرانية استغلالًا كاملاً. وبشكل عام، تتمتع صناعة الصلب الإيرانية بإمكانيات غمو عالية، إلا أن استغلال هذه الإمكانات بالكامل يتطلب نهجًا شاملاً للتغلب على عوائق التصدير وتعزيز حضورها الفعال في الأسواق الدولية. ■



د. مهدي كريمي تفرشي
رئيس مجلس إدارة جمعية حاملي
الميداليات القياسية الإيرانية، ورائد
أعمال بارز في العالم الإسلامي

التحدي الرئيسي الذي يواجه قطاع الوساطة المالية هو السيولة



في ظل التحديات المنهجية التي تواجه سوق رأس المال الإيراني نتيجة السياسات الخارجية والقضايا الداخلية، وتوجه السيولة نحو أسواق أكثر أمانًا للحفاظ على قيمتها، تعتمد شركة الاستثمار الوطني الإيراني للوساطة على الخبرة والنظرة المستقبلية لإدارة هذه الظروف والارتقاء بها إلى

مستوى أفضل. في مقابلة مع السيد محمود ياسيني أردكاني، الرئيس التنفيذي للشركة، شرح الاستراتيجيات والفرص والمخاطر التي تواجه المستثمرين. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

قبل أن تعمل شركات الوساطة بشكل مستقل في شكلها الحالي، كانت شركة الاستثمار الوطني الإيراني للوساطة المالية تعمل كجزء من شركة الاستثمار الوطني الإيرانية. بعد حصولها على ترخيص ممارسة أنشطة مستقلة لشركات الوساطة المالية، بدأت هذه الوحدة أيضًا العمل كشركة مستقلة ذات كيان قانوني منفصل، وتعتبر من أوائل شركات الوساطة في السوق.

مع الأخذ في الاعتبار توقعات السوق ومستقبله، استثمرنا في تدريب الكوادر في قطاعات السوق الجديدة، وخاصة سوق المشتقات المالية. ونتوقع أن مستقبل التداول في السوق سيكون في هذا القطاع. لقد استثمرنا في تطوير مهارات الموظفين وأنظمة التداول لتتمكن من تقديم خدمات مقبولة لعملائنا. مع العلم أن هناك مجالاً للتوسع. هدفنا هو تعزيز المعرفة في المجموعة لتلبية احتياجات عملائنا وتقديم التوجيه اللازم.

خلال العامين الماضيين، ومنذ أن بدأنا أنشطتنا في سوق المشتقات، تمكنا من الوصول إلى المرتبة الثالثة عشرة بين ١٢٠ شركة وساطة. لقد زدنا عملاءنا بأنظمة تداول خاصة بالمشتقات، ونحن من بين شركات الوساطة القليلة التي زودت عملائنا بجميع استراتيجيات تداول المشتقات الحاصلة على ترخيص من هيئة سوق الأوراق المالية. في الواقع، تُعد هذه إحدى الميزات المتميزة لشركة الاستثمار الوطني الإيراني للوساطة.

يتمثل التحدي الأكبر في المخاطر المنهجية التي نواجهها من خارج السوق: ففي السياسة الخارجية والداخلية، شكّل الاختلال الحاد في توازن الطاقة تحديًا خطيرًا للإنتاج.

في شركة الاستثمار الوطني الإيراني للوساطة، سعينا إلى تغطية بعض هذه المخاطر من خلال تنويع أنشطتنا وعمالنا، وإنشاء مصادر دخل منفصلة للشركة في مختلف قطاعات سوق رأس المال.

السيناريو الثاني هو استمرار الوضع الراهن؛ إذ سيستمر نمو السيولة نتيجة لعجز الموازنة، مما سيؤدي إلى التضخم، وبالتالي إلى نمو اسمي في سوق الأسهم. ومن خلال سياستنا الائتمانية وتعبئة مواردها، نستعد لتلبية الطلب على الائتمان الذي تشهد الحاجة إليه من قبل العملاء والمستثمرين في ظل ظروف السوق الصاعدة. كما وفرنا البنية التحتية الإلكترونية اللازمة لتوفير الائتمان للعملاء في أسرع وقت ممكن. كما نقدم تحليلات اقتصادية كلية يومية (محلية ودولية) للعملاء المهتمين، لتزويدهم بأحدث المعلومات والأدوات اللازمة للتواجد في السوق. ■

الرئيس التنفيذي لمجموعة ترغيب صنعت إيران

للاستثمار

يُمثل التضخم الذي يتراوح بين ٣٠ و ٤٠٪ العائق الرئيسي أمام الاستثمار



تُعبد مجموعة ترغيب صنعت إيران للاستثمار تعريف دورها في النظام الاقتصادي للبلاد من خلال نهج تحليلي قائم على البيانات. ومن خلال التركيز على تحديد واستغلال الفرص الناشئة في الصناعات الاستراتيجية، بالإضافة إلى تحسين محفظة الاستثمار من خلال مناهج مبتكرة في الاستثمار الخاص ورأس المال الجريء، قطعت المجموعة خطوات واسعة نحو زيادة الإنتاجية وخلق قيمة مستدامة. في مقابلة مع رضا يار محمدي، الرئيس التنفيذي لمجموعة ترغيب صنعت إيران للاستثمار، ألقينا نظرة أعمق على مسار النجاح، والأفاق المستقبلية، والاستراتيجيات المبتكرة لهذه الشخصية المؤثرة في قطاع الاستثمار. نقرأ أجزاءً من هذه المقابلة.

يُعزى أحد الأسباب الرئيسية لانخفاض مستوى الإنتاج إلى انخفاض الاستثمار. ويعود ذلك إلى عوامل مثل الظروف الاقتصادية غير المستقرة، وعدم استقرار المتغيرات الكلية (وخاصة سعر الصرف)، وتدخلات صانعي السياسات في السوق. ويُعزى جزء كبير من انخفاض الاستثمار إلى هذا الغموض البيئي؛ لقد زادت أسعار الصرف المتقلبة من المخاطر بشكل كبير، ولا تستطيع سوى شركات محددة مواصلة العمل في مثل هذه الظروف.

من منظور الاستثمار في الأسهم الخاصة، يكتسب الاستقرار الاقتصادي أهمية مضاعفة، لأن صناديق الاستثمار الخاصة والمستثمرين المؤسسيين يحتاجون إلى إمكانية التنبؤ بالتدفقات النقدية والربحية للدخول في المشاريع. عندما يتم التحكم في التضخم وتكون أسعار الفائدة وتكاليف التمويل عند مستوى مقبول، ستتمكن الشركات من جذب موارد مالية أقل تكلفة، كما سيكون المستثمرون من القطاع الخاص أكثر استعداداً للدخول في مشاريع طويلة الأجل.

يبدو أن مشكلة سوق رأس المال والبيئة الاقتصادية للبلاد بشكل عام تنبع من تحديات هيكلية. هذه المشاكل قائمة منذ سنوات، وقد تفاقم في السنوات الأخيرة بسبب العقوبات وتناقضات السياسات. وكما هو ضروري لتحسين الثقافة المالية لعامة الناس، فإن بناء القدرات المتخصصة في سوق رأس المال والاستثمار الخاص أمر مهم أيضًا. في السنوات الأخيرة، لم يتم تدريب المتخصصين القادرين على منافسة أحدث المعارف في مجال الاستثمار في الأسهم الخاصة ورأس المال الجريء على المستوى العالمي.

القضية التالية هي إصلاحات السوق والخصخصة. يبدو أن الخصخصة لم تُطبق بالمعنى الحقيقي للكلمة في إيران؛ إذ غالبًا ما تُنقل الملكية فقط من الحكومة إلى مؤسسات أخرى، بينما تبقى الإدارة مملوكة للدولة. حاليًا، حتى في سوق الأسهم، تقع حوالي ٨٠٪ من إدارة الشركات في أيدي الحكومة بشكل غير مباشر.

يُعد الانسحاب الفعلي للحكومة من إدارة الشركات والشركات القابضة، وإنشاء المنصة اللازمة للاستثمار الخاص، من أهم الإصلاحات لتحقيق النمو الاقتصادي للبلاد. ■

بابك مس إيراني؛ رائدة في صناعة النحاس

من قبل شركات كندية ويعتبر أكبر وحدة لإنتاج النحاس في العالم باستخدام هذه الطريقة.

المشروع قيد الإنشاء:

مصنع تركيز منجم تشاه فيروز؛ 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 للأبحاث الاستخلاص البيولوجي. ويعد 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. ■

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 TÜV NORD ألمانيا ومعايير ISO ٩٠٠١ و 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 مدينة 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 B١١٥. تم تصميم عملية هذا المشروع



نظرة على الجمعية العامة لشركة خراسان للصلب «فخاس»؛ من أرباح قياسية إلى ريادة في توريد حديد التسليح

تشير نظرة على الجمعية العامة السنوية لشركة خراسان للصلب، التي تحمل رمز «فخاس»، إلى تحقيق أرباح قياسية وريادة في توريد حديد التسليح.

ووفقاً لموقع «عالم الاستثمار»، انعقدت الجمعية العامة السنوية لشركة خراسان للصلب، التي تحمل رمز «فخاس»، في مدينة مشهد مساء الثلاثاء ٧ يوليو/تموز من هذا العام، بحضور الرئيس التنفيذي طهمورت جوانبخت، وأعضاء مجلس الإدارة، وممثلي كبار المساهمين القانونيين في الشركة، ومجموعة من المساهمين الحقيقيين، ومديري وموظفي شركة خراسان للصلب.

تجدر الإشارة إلى أن جدول أعمال الاجتماع تضمن الاستماع إلى تقرير مجلس الإدارة والمدقق القانوني، والموافقة على البيانات المالية، وانتخاب مجلس الإدارة، وتعيين صحيفة واسعة الانتشار، وانتخاب المدقق والمفتش. تشمل فعاليات هذا المنتدى الأخرى تقديم تقرير أداء وإنجازات السنة المالية الماضية، مما في ذلك أعلى نمو في صافي الربح بين شركات الصلب، وأعلى نمو في الدخل التشغيلي والقدرة على تحقيق الربح، وتحطيم أرقام الإنتاج القياسية في عام ٢٠٢٤. وخلال هذا المنتدى، قدم طهمورت جوانبخت، الرئيس التنفيذي لشركة مجمع خراسان للصلب، تقريراً عن أداء الشركة وقال: إن تحقيق أعلى نمو في صافي الربح بنسبة ٢٥,٧٪ واحتلال المرتبة الأولى في النمو، وربح الدخل التشغيلي بنسبة ٢٥,٩٪، بالإضافة إلى احتلال المرتبة الأولى في القدرة على تحقيق الربح بنسبة ٥,٢٪ للعام الثاني على التوالي، كانت إنجازات مهمة للشركة.

وتابع: بفضل جهود الموظفين ونزاهة وتماسك رأس المال البشري والإداري في العام الماضي، وصل هذا المجمع مرة أخرى إلى قائمة أفضل ١٠٠ شركة بنمو قدره ١٤ مرتبة. وفي معرض حديثه عن أداء عام ٢٠٢٤، رأى جوانبخت أن الحفاظ على المركز الأول في نمو صافي الربح ونمو الأرباح التشغيلية بين شركات صناعة الصلب يعود إلى مرونة التوريد والمبيعات وتحسين عمليات توقف الإنتاج. وأضاف: «كما تجاوز نمو صافي ربح شركة خراسان للصلب ٢٥٪، مما جعل شركة «فخاس» تتبوأ المركز الأول في نمو الأرباح بين شركات الصلب. بالإضافة إلى ذلك، ارتفع إجمالي ربح الشركة بنسبة ٦,٥٪، مما أدى إلى ارتفاع شركة خراسان للصلب إلى المركز الثاني بين شركات صناعة الصلب. ووفقاً لجوانبخت، نجحت شركة «فخاس» أيضاً في إنتاج أكثر من طاقتها الإنتاجية الاسمية في عام ٢٠٢٤، وحسّنت إنتاجيتها من خلال تقليل عمليات توقف الإنتاج. وفقاً لهذا التقرير، برزت شركة «خراسان للصلب» أيضاً في صادرات حديد التسليح بنمو قدره ٤٨٪ مقارنةً بعام ٢٠٢٣. في الأشهر الأربعة الأولى من عام ٢٠٢٥، تمكنت شركة «خراسان للصلب» من توريد ١٧٪ من إجمالي سوق حديد التسليح في البلاد، وحافظت على ريادتها في هذا المجال. تبلغ الطاقة الإنتاجية الحالية للصلب الخام في هذا المجمع الصناعي الضخم ١,٤ مليون طن سنوياً، مما في ذلك مصنع الدرفلة بطاقة إنتاجية سنوية تبلغ ٦٠٠ ألف طن، ومصنعي الصلب رقم ١ و ٢ بطاقة إنتاجية تبلغ ١,٤ مليون طن، ومصنعي الحديد الإسفنجي رقم ١ و ٢ بطاقة إنتاجية تبلغ ١,٦ مليون طن، ومصنع التكوير بطاقة إنتاجية تبلغ ٢,٥ مليون طن سنوياً، مما يوفر فرص عمل مباشرة لـ ٥٠٠ شخص، تُستخدم منتجاتهم في صناعات البناء والهندسة المدنية وشركات الدرفلة. ■

كتل وكريات خام الحديد، أبرز منتجات جهرزمين زيادة ١٩٪ في إيرادات مبيعات «كجهر» خلال الأشهر الثلاثة الأولى

يشير أداء شركة جهر زمين للتعدين والصناعة (كجهر) للأشهر الثلاثة المنتهية في يونيو ٢٠٢٥ إلى نمو ملحوظ بنسبة ١٩٪ في إيرادات التشغيل لهذا المجمع.

أفاد مراسلنا أن شركة جهر زمين للتعدين والصناعة (كجهر) نشرت نتائجها للأشهر الثلاثة المنتهية في يونيو ٢٠٢٥، مسجلة نمواً ملحوظاً في إيرادات التشغيل. واستطاعت الشركة، المعروفة بكونها من أكبر منتجي خام الحديد ومركزاته وكرياته في البلاد، تحقيق إيرادات مبيعات بلغت ٣٠,٣٣٩ مليار تومان خلال هذه الأشهر الثلاثة. نمو ملحوظ مقارنةً بالفترة المماثلة السابقة. تُظهر مقارنة الأداء السنوي أن إيرادات شركة جهر زمين في الفترة نفسها من العام الماضي بلغت ٢٥,٤٣٦ مليار تومان، مما يعني أن الشركة شهدت نمواً بنسبة ١٩٪ في فترتها المالية الأخيرة؛ ويأتي ذلك في ظل تقلبات أسواق صناعة خام الحديد العالمية والمحلية التي شكلت تحديات لبعض الشركات.

فصل المبيعات المحلية عن مبيعات التصدير من إجمالي مبيعات الأشهر الثلاثة، بلغت مبيعات السوق المحلية ٢٢,٦٢١ مليار تومان، ومبيعات التصدير ٣,٦٩١ مليار تومان. ويشير هذا المزيج إلى حصة كبيرة من السوق المحلية في الأداء المالي لشركة كجهر، على الرغم من أن الشركة تواصل تصدير بعض منتجاتها وتحقيق دخل من النقد الأجنبي من خلال تواجدها في الأسواق العالمية.

أداء شهر يونيو والمنتجات الرئيسية يشير تقرير الأداء لشهر يونيو ٢٠٢٥ إلى تسجيل مبيعات بقيمة ٣,٧٥٤ مليار تومان لهذا الشهر. في غضون ذلك، احتلت كتل خام الحديد المركز الأول في المبيعات المحلية بـ ٦,٥٨٢ مليار تومان. يُعد هذا المنتج المادة الخام لمصانع الصلب في البلاد، وكان الطلب المتزايد من الصناعات التحويلية هو المحرك الرئيسي لمبيعاته في الأشهر الأخيرة.

في قطاع التصدير، تصدر كريات خام الحديد منتجات التصدير للشركة بمبيعات بلغت ٩٥٣ مليار تومان، مما يدل على مكانة كجهر في سلسلة التوريد العالمية ودورها الفعال في تصدير منتجات ذات قيمة مضافة أعلى.

يشير النمو المستقر لإيرادات مبيعات جهر زمين الفصلية واستمرار المبيعات الإيجابية في كل من السوق المحلية وسوق التصدير إلى الاستراتيجية الصحيحة للشركة في إدارة إنتاج وتسويق المنتجات. ونظراً لاستمرار الطلب في صناعة الصلب ومشايخ البنية التحتية، من المتوقع أن تكون هناك نظرة أكثر أماناً لاستدامة ربحية هذا المجمع في الأشهر المقبلة.

تم إسناد استغلال الشؤذ رقم ٣، باعتباره أكبر شؤذ باحتياطي يزيد عن ٦٤٠ مليون طن، إلى شركة جهر زمين للحديد والصلب. إن أقدم كتلة مستغلة من جول جهر هي الكتلة رقم ١؛ وبعد إجراء دراسات استكشاف واسعة النطاق وتصميم وتجهيز المعادن، يتم استخراج هذه الكتلة من خلال الحفرة المفتوحة بسبب نتائج الاستكشاف الأولية الأكثر واعدة وقرب المعدن من السطح. ■



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: ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

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.

دنیای

سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



donyaye_sarmaye



@dsarmaye_ir

WORLD OF INVESTMENT





A look at the General Assembly of Khorasan Steel; “Fkhas”; from record-breaking profits to leading in rebar supply

A look at the annual general assembly of Khorasan Steel Complex Company with the symbol “Fkhas” indicates a record-breaking profit to leading in rebar supply. According to “Investment World”, the annual general assembly of Khorasan Steel Complex Company with the symbol “Fkhas” was held in Mashhad on Tuesday evening, July 7th of this year, with the presence of Tahmourth Javanbakht, CEO, members of the board of directors, representatives of the company’s major legal shareholders, a group of real shareholders, managers and employees of Khorasan Steel.

Other events of this forum include the presentation of a performance report and achievements of the last fiscal year, including the highest net profit growth among steel companies, the highest growth in operating income and profit-making capacity, and breaking production records in 2024.

During this forum, Tahmourth Javanbakht, CEO of Khorasan Steel Complex Company, presented a report on the company’s performance and said: Achieving the highest net profit growth of 25.7 percent and ranking first in growth, operating income profit of 25.9 percent, as well as ranking first in profit-making capacity of 5.2 percent for the second consecutive year, have been important achievements of the company. He continued: With the efforts of the employees and the integrity and coherence of human and management capital last year, this complex once again reached the top 100 companies with a growth of 14 places.

Referring to the 2024 performance, Javanbakht considered maintaining the first position in net profit growth and operating profit growth among steelmakers as a result of agility in supply and sales and optimization of production stops. He added: Khorasan Steel’s net profit growth was also more than 25 percent, bringing the first place in profit growth among steel companies to “Fkhas”.

In addition, the company’s gross profit grew by 6.5 percent, which led to the promotion of Khorasan Steel to second place among steelmakers.

According to Javanbakht, “Fkhas” also succeeded in producing more than its nominal capacity in 2024 and optimized productivity by reducing stops in the production process.

According to this report, “Khorasan Steel” also appeared brilliant in rebar exports with a growth of 48 percent compared to 2023. In the first quarter of 2025, Khorasan Steel was able to supply 17 percent of the country’s total rebar market and remained the leader in the rebar supply field. Currently, the crude steel production capacity of this huge industrial complex is 1.4 million tons per year, including a rolling mill with an annual production capacity of 600,000 tons, steel plants No. 1 and 2 with a capacity of 1.4 million tons, sponge iron plants No. 1 and 2 with a capacity of 1.6 million tons, and a pelletizing plant with a capacity of 2.5 million tons per year, creating direct employment for 5,000 people, whose products are used in the construction and civil engineering industries, and rolling companies. ■

Iron ore lumps and pellets, the leader of Gohar Zamin’s product portfolio

19% increase in sales revenue of “Kegohar” in the first 3 months

The performance of the 3 months ending in June 2025 of Gohar Zamin Mining and Industrial Company (Kegohar) indicates a significant growth of 19% in the operating income of this complex.



According to our reporter, Gohar Zamin Mining and Industrial Company (Kegohar) published its performance for the 3 months ending in June 2025, recording a significant growth in operating income. The company, which is known as one of the largest producers of raw iron ore, concentrate and pellets in the country, was able to record 30.339 billion tomans in sales revenue during these 3 months. Significant growth compared to the previous similar period. A comparison of annual performance shows that Gohar Zamin’s revenue in the same period last year was 25.436 billion tomans, which means that the company has experienced a growth of 19% in its most recent financial period; This is in a situation where fluctuations in the global and domestic iron ore industry markets have presented challenges to some companies.

Separation of domestic and export sales Of the total sales for the three months, 22.621 billion tomans were related to the domestic market and 3.691 billion tomans were related to export sales. This combination indicates a high share of the domestic market in Kegohar’s financial performance, although the company continues to export some of its products and attract foreign exchange income by being present in global markets. Performance of June and main products The performance report for June 2025 indicates that sales of 3.754 billion tomans were recorded for this month. Meanwhile, iron ore lumps have taken the first place in domestic sales with 6.582 billion tomans. This product is considered the raw material for the country’s steel factories, and the increasing demand from downstream industries has been the main driver of its sales in recent months. In the export sector, iron ore pellets are the leader in the company’s export products with sales of 953 billion tomans, indicating Keghar’s position in the global supply chain and its effective role in exporting higher value-added products. The stable growth of Gohar Zamin’s quarterly sales revenue and the continuation of favorable sales in both domestic and export markets indicate the company’s correct strategy in managing production and marketing products. Given the continued demand in the steel industry and infrastructure projects, a more secure outlook for the sustainability of the profitability of this complex is envisaged in the coming months.

The exploitation of anomaly number 3, as the largest anomaly with a reserve of over 640 million tons, has been assigned to Gohar Zamin Iron and Steel Company. The oldest exploited mass of Gol Gohar is mass number 1; after conducting extensive exploration studies and mineral design and preparation, this mass is mined through the open pit due to the more promising preliminary exploration results and the proximity of the mineral to the surface. ■

CEO of Targhib Sanat Iran Investment Group 30-40% inflation is the main obstacle to investment

Targhib Sanat Iran Investment Group is redefining its role in the country's economic ecosystem with an analytical and data-driven approach. Focusing on identifying and exploiting emerging opportunities in strategic industries as well as optimizing the investment portfolio through innovative approaches of Private Equity and Venture Capital, the group has taken great strides towards increasing productivity and creating sustainable value. In an interview with Reza Yarmohammadi, CEO of Targhib Sanat Iran Investment Group, we took a deeper look at the path to success, future prospects, and innovative strategies of this influential figure in the investment industry. We read parts of this interview. One of the main reasons for the low level of production is the decline in investment. This is due to factors such as uncertain economic conditions, instability in macro variables (especially the exchange rate), and policymakers' interventions in the market. A large part of the decline in investment is due to this environmental uncertainty; volatile exchange rates have greatly increased risk, and only certain businesses are able to continue operating in such conditions.

From the perspective of private equity, economic stability is doubly important, because PE funds and institutional investors need predictability of cash flow and profitability to enter projects. When inflation is controlled and interest rates and financing costs are at an acceptable level, companies will be able to attract cheaper financial resources, and private investors will also be more willing to enter long-term projects.

It seems that the problem with the capital market and the country's economic environment in general has its roots in structural challenges. These problems have existed for years and have been exacerbated in recent years due to sanctions and policy inconsistencies.

Just as it is essential to improve financial literacy for the general public, specialized capacity building in the capital market and private investment is also important. In recent years, specialists have not been trained who can compete with the latest knowledge of Private Equity and Venture Capital on a global level.

The next issue is market reforms and privatization. It seems that privatization has not been carried out in the true sense of the word in Iran; because often only ownership has been transferred from the government to other institutions, but management remains state-owned. Currently, even in the stock market, about 80 percent of the management of companies is indirectly in the hands of the government.

One of the most key reforms for the country's economic growth is the real withdrawal of the government from the management of companies and holdings and the creation of the necessary platform for private investment. ■



Iran's Steel Industry From Brilliant Capacities to Challenges Ahead

The steel industry in Iran is a brilliant jewel in the crown of the national economy. Given its rich iron ore reserves, access to cheap energy, and skilled manpower, Iran has enormous potential to become one of the world's leading steelmaking powers. This industry not only plays a vital role in meeting the domestic needs of construction, automotive, and other industries, but also brings significant foreign exchange earnings to the country with a significant share in non-oil exports. Iran is consistently among the top 10 crude steel producers in the world. This position is the result of extensive investments in the development of production capacities and the application of modern technologies in production units. Access to cheap raw materials and local technical knowledge has provided a significant competitive advantage for Iranian steelmakers. According to the World Steel Association, Iran's crude steel production reached 5.2 million tons in the first two months of 2024 (January and February), a 12 percent increase over the same period last year. This increase in production has kept Iran as the world's tenth largest steel producer. However, industry players are grappling with export challenges, including transportation restrictions and global market fluctuations. This news presents a dual picture of the Iranian steel industry; significant growth in domestic production versus obstacles to exports. In order for Iran's steel industry to fully benefit from its production capacities and gain a greater share in global markets, special attention should be paid to export challenges.

Diversifying export destinations, developing logistics infrastructure, focusing on higher value-added products, and active economic diplomacy are among the suggested solutions for export development in this industry.

Despite the challenges, the outlook for Iran's steel industry looks bright. Focusing on completing the value chain, from iron ore to high-value-added end products, can help increase profitability and competitiveness. Developing new export markets, especially in regional and neighboring countries, as well as investing in research and development to upgrade technology and reduce energy consumption, are among the industry's priorities for the future. Government support, facilitating the business environment, and attracting domestic and foreign capital will be key to fully exploiting the unique potential of Iran's steel industry. Overall, Iran's steel industry has high growth potential, but fully exploiting this potential requires a comprehensive approach to overcome export barriers and increase its effective presence in international markets. ■



Dr. Mehdi Karimi Tafreshi
Chairman of the Board of
Directors of the Association
of Iranian Standard
Medal Holders and Top
Entrepreneur of the Islamic
World

Investment Manager of the National Investment Management Company of Iran presented

Innovation in Asset Management; A Path to Sustainable Profitability



In today's dynamic investment world, success is not achieved by simply following transient trends, but requires a deep understanding of economic drivers, smart asset management strategies, and the ability to predict market developments in the face of structural and geopolitical challenges. In this regard, in an exclusive interview with Seyyed Salman Nasirzadeh, Investment Manager of the National Investment Management Company of Iran, we have comprehensively examined the factors of success in 2024, including achieving profitability growth of more than 110% compared to the budget. We read parts of this interview.

Our main strategy in investment management is focused on several key axes, including portfolio diversification; meaning that we carefully diversify our portfolio to manage risk and maintain liquidity. Another key strategy is asset balancing; In this way, we balance assets between leading company stocks, fixed income funds, and commodity funds such as gold to both cover risks and have optimal returns.

In short, our approach is a combination of a short-term view to control risk and a long-term approach to create sustainable value.

Domestic industries with stable demand are other investment opportunities that can maintain their demand even during periods of inflationary stagnation. Industries such as pharmaceuticals, food, and agriculture can be included in this category.

Despite all the economic challenges, last year was a year full of success for our company. In a situation where investment companies were in dire need of a well-written strategy, avoiding double risks, and maintaining profitability, fortunately, our company was able to show an extraordinary performance with the unparalleled cooperation of our managers and colleagues. We are very happy to announce that we achieved more than 110% growth in profitability compared to the projected budget! This great achievement was the result of a commitment to careful planning and intelligent risk management. We believe that in volatile markets, having a clear roadmap and a strong team is the key to success.

In conclusion, I hope that our beloved country can achieve sustainable development by removing structural barriers and moving on the path of rationality, and this is a heartfelt wish for all of us. In this regard, the capital market can certainly play a special role, and the capital market is not only a mirror of the economy, but can also be its driving force; but this will require a deeper understanding by the government of the fundamental and vital role of the capital market in the growth and development of the country. If the capital market is properly addressed and appropriate infrastructure and support policies are provided for it, it can become one of the main pillars of Iran's economic development; I hope we reach this point. ■

CEO of "Bank Tejarat Asset Generation and Management Company"

Recreating Wealth by Generating Assets



In the midst of today's economic developments, effective utilization of assets has become one of the most important concerns of organizations and individuals. In an interview with Ehsan Rezapour

Nikrou, CEO of "Bank Te-

jarat Asset Generation and Management Company," we delved into the concept of generating assets. Here are some excerpts from the interview.

In fact, the issue of generating and optimizing the use of assets is an attitude that is significant both at the organizational and personal levels. The important point is the long-term and significant effects of this attitude on increasing the added value, capabilities, and interests of individuals or groups. Just as we witness the compound effect in the field of investment, a correct decision today can make a significant difference in the output and future status of an individual or organization in the medium to long term.

When accurate and high-quality asset reports are prepared, a team of experts can verify and analyze them. These analyses help managers make better decisions and identify new paths to increase productivity and asset productivity by providing innovative suggestions. The ultimate goal is to re-enter the economic cycle of unproductive assets and create greater added value for all stakeholders of the organization.

This transformative approach is not limited to large organizations; when individuals apply this approach to managing their personal asset portfolios and financial resources, they practically practice the skills necessary for productivity on a smaller scale. This individual experience gives them deeper insight. When these same individuals are placed in organizations and institutions with diverse portfolios and large assets, they can extend this valuable perspective to their entire organization. In fact, the conviction and determination that comes from successfully managing personal assets becomes a powerful driving force for the organization, paving the way for the organization to be productive and create value.

The most important challenges in the process of asset productivity are the resistances that arise due to the existence of multiple stakeholders of the non-productive assets of any organization. This resistance is evident at all stages, from identification and verification to verification and finally the change, conversion, exploitation or disposal of the assets. This is clearly visible in the different asset classes and our experiences in this field. ■

CEO of NICI Brokerage

The main challenge of the brokerage industry is liquidity

In the days when the Iranian capital market is struggling with systematic challenges arising from foreign policies and domestic issues, and liquidity is moving towards safer markets in order to maintain its value, NICI Brokerage is relying on experience and a forward-looking view to manage these conditions



and move to better conditions. In an interview with Seyyed Mahmoud Yasini Ardakani, CEO of this brokerage, he explained the strategies, opportunities and risks facing investors. We read parts of this interview.

Before brokerages operated independently in their current form, National Investment of Iran Brokerage operated as part of the National Investment Company of Iran. Upon receiving an independent activity license for brokerages, this unit also started operating as an independent company with a separate legal entity and is considered one of the first brokerages in the market.

Considering the forecast and the future of the market, we have invested in training personnel in new market segments, especially the derivatives market. Our prediction is that the future of market trading will be in this segment. This investment has been made in terms of both personnel knowledge and trading systems so that we can provide acceptable services to customers, although there is still room for improvement. Our goal is to increase the knowledge in the group to meet the needs of customers and provide necessary guidance.

In the past 2 years since we started our activities in the derivatives market, we have been able to obtain the 13th rank among 120 brokerages. We have provided our customers with derivative-specific trading systems and are among the few brokerages that have provided our customers with all derivative trading strategies that have received a license to execute from the Stock Exchange Organization. In fact, this is one of the superior features of "NICI Brokerage".

The biggest challenge is the systematic risks that come to us from outside the market; In both foreign and domestic policy, the severe energy imbalance has posed a serious challenge to production.

At the National Investment Brokerage, we have tried to cover some of this risk by diversifying our activities and clients and creating separate revenue streams for the company in different areas of the capital market.

The second scenario is the continuation of the status quo; liquidity growth due to the budget deficit will continue, which will lead to inflation and, as a result, nominal growth in the stock market.

Through our credit policy and resource mobilization, we are preparing ourselves to meet the demand for credit that is desperately needed by customers and investors in the bullish market conditions. We have also provided the necessary electronic infrastructure so that we can provide credit to customers in the shortest possible time. We also provide daily macroeconomic analyses (domestic and international) to interested customers so that they have both up-to-date information and the right tools to be present in the market.■

World of
INVESTMENT

Babak Mes Iranian; A Leader in the Copper Industry

Babak Mes Iranian Company, 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 Babak city, 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, Babak Mes Iranian 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.■



7

World of Investment
No 104 • July 2025



The Director of Arvin Financial Group stated

Investment is a Tool for Economic Growth and Social Value Creation

The Arvin Financial Group has started a new path in asset management and investment with the slogan "Smart investment with a sustainable perspective". In an exclusive interview, Abdollah Daryabar, the Director of Arvin Financial Group, talks about the philosophy behind the establishment of this group, the meaning behind the name and logo of this group, competitive strategies and the role of portfolio managers in the development of the capital market. He believes that investment beyond numbers is a tool for creating sustainable value and economic growth. In this interview, we have taken an in-depth look at the vision of Arvin and its solutions to accompany investors on the path to achieving long-term goals, which is given below.

"Arvin" means experience and expertise in Persian and in other languages it also connotes growth and ascension. The choice of this name expresses our two fundamental principles: reliance on experience and a growing movement. In fact, our message is that by relying on knowledge and expertise, we can guide investors towards a secure future.

Our logo is a combination of the letters A and R, which symbolize climbing a mountain and sustainable expertise. In fact, the mountain, as a symbol of experience and sustainability, and modern design, as a sign of expertise and innovation, are placed together. This combination expresses the commitment of this group to accompany investors on an upward and secure path.

In the short term, we have focused on creating trust and transparent performance. Diversifying investment products, providing funds and portfolios tailored to the different needs of customers, and employing modern financial technologies are among our strategies to consolidate our position in the competitive market.

"Arvin Portfolio Manager" offers a range of asset management services including proprietary portfolios, equity investment funds, fixed income, gold, and bold funds. In addition, financial advice and designing specific strategies for institutional and individual investors are also among our key services.

We have always considered constructive interaction between managers and shareholders as a principle. The board of directors of this complex plays a guiding role with its strategic vision and experience, and decision-making is carried out in a participatory manner. This ensures that investors are confident that their interests are taken into account at the highest level.

A combination of macroeconomic analysis, risk management and portfolio diversification is on our agenda. We think beyond short-term fluctuations and our main goal is to create sustainable returns in the long term. For this reason, investors' assets are protected against inflation and market shocks.

New technologies such as artificial intelligence and data mining have created a fundamental transformation in this industry. They enable more accurate analysis, faster decision-making and more transparent services to customers. Arvin is also moving seriously towards digitalizing services to make the investment experience simpler and more efficient for customers. ■

Vice Chairman of the Board of Directors of Ordibehesht Iranian Brokerage Explained Challenges for Brokerages During the Recession

Given the stock price situation, the Iranian capital market is on the verge of a significant boom in the coming year. Emphasizing the need for the agility of regulatory institutions to eliminate ambiguities and systematic risks in the market has been raised as a key step to exploit this potential. To learn more



about the situation in the capital market, we spoke with Mehdi Afnaei, Vice Chairman of the Board of Directors of "Ordibehesht Iranian Brokerage". We are reading parts of this interview.

The main job of "Ordibehesht Iranian Brokerage", like other brokerages, is to conduct transactions in the stock market, over-the-counter, securities or commodity exchange. We try to do this there in the fastest and best way and with the facilities we have; That is, we have tried to use better software, improve the speed of transactions, and increase the reliability of these systems for people who use our systems. We have also tried to help our customers make better transactions by providing unbiased analyses. In fact, considering that we had recessions in these two fiscal years until September of last year, we have tried to ensure that the brokerage can provide appropriate service to all stakeholders. We also tried not to lay off employees, and even in some departments, we increased the number of employees and expanded branches. In fact, our shareholders also had acceptable profits. We also tried to benefit our customers from the existing market by providing better services. During the recession period, we provided appropriate analyses, and during the boom period, we tried to help customers make better transactions by providing unbiased analyses. On the one hand, we are in contact with the center so that we can even return this part of the income, and on the other hand, our plan is to use institutional clients to get through the period when the recession deepens, using block trades.

On the other hand, the uncertainty situation must change because investors cannot invest in uncertainty. In the meantime, it seems that the structure of the capital market needs to be reformed. When we examine, we find that companies show strange resistance in giving DPS (cash dividend distribution); even though they put their resources in fixed deposits, they do not distribute DPS; and then when they distribute, they want to extend it for 5 months. Therefore, it seems that DPS-centricity should be considered, which has been neglected in recent years. Secondly, it seems that market management by the organization needs to be reviewed.

In boom periods, initial public offerings (IPOs) are less common, but in recession periods, money is taken out of the market with initial public offerings. Usually, investment guidelines in leveraged funds or in fixed income funds are updated very late. It seems that the organization should be a little more agile in such cases.

In my opinion, industries that have become attractive, such as the symbols in which Shasta is a major shareholder and distributes 80% of the profits, are attractive. Also, those with a forward P/E close to 3 are attractive. ■

CEO of IRAN OXICO emphasized Maturity in digital banking and data governance is a prerequisite for smart banking

IRAN OXICO, as the Information Technology Company of the Bank of Industry and Mines, has been offering its technological banking services since 2023. The company was established in 1977 to provide services in the field of industry and, according to the plan made by the Bank of Industry and Mines, began its official activity in the field of information technology and with a new management team from the beginning of 2023. We read parts of the interview with Engineer Ardeshir Afshin Mehr, CEO of OXICO.



In 2023, the first year of the company's activity, the board of directors and managers of the company focused on drafting a new statute, the company's strategy plan, and the creation of relevant executive teams. This document approved the company's 5 main strategies, which specified annual operational planning in order to achieve the aforementioned goals. Part of the 5-pronged strategies, such as digital products and data-driven products, can pave the way for digital banking, the realization of data governance, and an effective move towards smart banking.

The first goal is to create a mechanism for providing retail banking services to address the problem of the shortage of physical bank branches, facilitate customers' access to banking financial services, and increase the service portfolio for companies by providing digital services to their employees and workers. Also, creating products and centers for providing non-face-to-face banking services to the bank's legal customers in specific and clustered formats has been formulated as the second goal to realize the slogan of the bank as a leader in the field of corporate services.

In the field of data-driven services and the realization of data governance in the organization, we have senior experts in this field by our side and have the ability to create products in this field such as data catalogs, data warehouses, and business intelligence products. In the field of infrastructure, we have put network security projects, design, and implementation of data centers on the agenda. We also ordered the creation of new products, including banking service centers as new portals for communicating with bank customers, after completing the R&D process.

In the discussion of artificial intelligence, the main effective factor is data. In other words, the most powerful artificial intelligence systems provide services by relying on organizational and analytical data. At the same time, the two areas of digital banking and data governance must have reached relative maturity in the organization in order to discuss smart banking in the organization. Currently, most banks in the country are equipping and supplementing themselves with these two effective arms, some of which have been able to be among the leading banks in this field. Currently, this company is active in the two areas of digital banking and data governance, and relying on these two approaches, it will unveil artificial intelligence products and tools for providing services in the banking field in the future. ■

Major Investment of Bank of Industry and Mine in the Year of Investment for Production 15 Major Industrial and Mining Projects to be Operational by the End of 2025

The Chairman of the Board of Directors of the Bank of Industry and Mine announced that the bank is operating 15 major industrial and mining projects across the country with financing of one billion and 548 million euros from domestic foreign exchange facilities and foreign finance. According to the Public Relations Report of the Bank of Industry and Mine, Hossein Askari predicted that these projects will be operational by the end of 2025, thus providing employment for 3,590 people.

He stated: These projects are mainly being built in various infrastructure sectors such as the development of power plants, steel production, gas condensate refining, construction of cement units, tile and ceramic production, food, pharmaceutical industries, and medical and textile equipment.

Askari stated: Among the most important of these projects are the Qeshm Energy Expansion and Amir Kabir Power Expansion projects with a total capacity of 798 megawatts per hour, and various small-scale power plants with a capacity of hundreds of megawatts in the provinces of the country, Qaenat Steel, Shadegan Steel, Mianah Steel, and Makran Steel with a total capacity of 3.84 million tons of various types of steel per year, Zagros Cement with a capacity of 220 thousand tons per year, and the South Adish Gas Condensate Refinery with a production of about 20 million barrels of naphtha products and various types of fuel.

This senior bank manager noted: The total rial facilities granted to these projects are 14,273 billion rials, and foreign exchange facilities include 460 million euros, 361 million dollars, and 5.8 billion yuan.

It should be noted that the Bank of Industry and Mines has financed these projects with the aim of increasing national production capacity, developing exports, creating sustainable employment, and supporting the leading sectors of the country's economy.

Another point is that from the beginning of 2024 to the end of July 2025, the Bank of Industry and Mines has played a prominent role in removing production barriers and supporting the country's production units by implementing targeted programs and providing effective financial facilities.

As a specialized development institution, focusing on strengthening the industry and mining sectors, this bank has taken important steps towards achieving the goals of the resistance economy and supporting national production, and has become a promising model for supporting economic activists.

During this period, the Bank of Industry and Mines has been able to provide the liquidity needed by these units and prevent their production capacity from stopping or decreasing. ■



The Deputy Director of Human Capital Development of the Bank of Industry and Mine explained

The role of human resources in advancing the government's development goals in specialized banks



As the executive arms of the government in the development fields, specialized banks play an important role in financing infrastructure projects, supporting the productive sectors, and strengthening economic infrastructure. Of course, the realization of these missions is not possible solely with the presence of financial resources and macro policies, but requires capable, committed, and specialized human resources. Given the importance of this issue, we have interviewed Hamid Abbasian, the Deputy Director of Human Capital Development of the Bank of Industry and Mine. We read parts of this interview.

First, it is necessary to distinguish between human resources and human capital; in fact, all personnel of an organization constitute the human resources of that organization, but human capital is a part of the human resources of an organization that plays a distinctive role in advancing the goals of each organization. In fact, human capital refers to that part of human resources that plays a distinctive and influential role in the achievement of each organization.

Development and specialized banks of each country play a vital and unique role in increasing production and the national economy. Unlike commercial banks, these banks do not only make profits from banking operations, but also play an active and participatory role in advancing industrial projects and developing the country's infrastructure. At the center of this dynamic system is a specialized and competent human resource; a precious and intangible, but decisive capital that determines the quality of decisions and the path of growth of the country.

The selection of inefficient human resources not only endangers the bank's financial resources, but also wastes golden opportunities for the country's industrial development. Therefore, intelligent selection and appointment, continuous training and determining the career path should be considered as a principle in human resource planning in development and specialized banks.

In fact, a specialized and committed human resource is the foundation for realizing the country's industrial development vision. It can be said with certainty that the quality of human and competent personnel in a development bank is like the quality of fuel in the engine of a powerful machine. The richer and more refined this fuel is, the faster and more sustainable the movement towards industrial and economic goals will be.

The development of the country's industrial sector, beyond mere financial support, requires a mindset that can carefully analyze potentials and obstacles and design the best credit and support solutions. Specialized and competent human resources in a development bank are a bridge between financial resources and the actual realization of sustainable development. Planning and investing in human resources and transforming human resources into human capital and utilizing this capital in line with the development goals of governments will result in increasing national production and creating sustainable employment and national security.■

The Deputy Minister of Information and Communications Technology of the «Bank of Industry and Mine» raised

Establishment of a Supply Chain Management System in the Bank of Industry and Mining

The Bank of Industry and Mining is known as a long-standing and experienced bank in the field of development and specialized banking services in the field of industry and mining at the national level. The role of information technology in modern banking services is very important, and in practice, the field of banking information technology as a business driver is



very influential in the success of banks. In an interview with Engineer Ahmad Ahi, Deputy Director of Information Technology and Communications at the Bank of Industry and Mining, we examined the activities of this company.

Throughout its activity, the Bank of Industry and Mining has been able to play a very effective role in financing projects in the field of industry and mining to production units in the form of fixed capital and working capital facilities in foreign currency and rials, and has always been a supporter and helper of its customers. On the other hand, due to the nature of the assigned missions, the branches of this bank are small in number and provide specialized bank services. Over time, the need for customers in the field of industry and mining to have complementary services in the field of retail banking has been raised for further cooperation with the bank. This made the bank determined to complete its service portfolio in the field of retail banking, which coincided with technological advances and the era of digital transformation, providing retail banking services, corporate banking and new services through digital and offline products and services was also on the agenda.

Since the provision of the aforementioned business services is possible on infrastructures and platforms in the field of information and communication technology, various projects have been implemented or are planned to be implemented in order to strengthen the infrastructure in terms of efficiency and effectiveness, as well as compliance with security and defense principles. These include the modernization of infrastructure equipment and data centers, software platforms, middleware, reviewing and optimizing the structure, IT architecture, bank communications with a digital transformation approach, establishing an open banking platform and determining protocols for providing basic and value-added banking services.

. As the Teambank system has been designed and implemented as a platform for providing digital and offline services and products to individuals, the platform related to legal entities is also being designed and implemented in an integrated manner to meet all the needs of the bank's customers.

Another important product considered by the bank in order to fulfill its main mission is the launch and establishment of a supply chain management and chain financing system (SCF) in the field of industry and mining. This platform allows customers to benefit from a variety of financing tools such as Sepami electronic bills, Gam bills, documentary credits, wallets and other items. It is hoped that this important and strategic product will be made available to customers in the industry and mining sector, including small, medium and large industries, in the near future with appropriate quality.■

The CEO of the Bank of Industry and Mine emphasized Development banks are the foundation of the country's economic progress



The Bank of Industry and Mine is one of the specialized state banks that plays a key role in economic development by focusing on supporting the country's industrial, mining and commercial sectors. Established in 1983, the bank, as a development institution, provides a variety of financial services to businesses and large projects. Given the influential role of this bank, we conducted an interview with Mahmoud Shayan, CEO of the Bank of Industry and Mine. We read parts of this interview.

Development banks, especially in developing countries, are one of the main tools of governments' economic policymaking to achieve long-term industrial, production and job creation goals. These banks do not act as profit-oriented institutions, but as powerful arms of the government in directing financial resources and supporting national projects. In fact, development banks are the driving force of the productive economy and can cover the gap between economic capacities and financial needs.

Undoubtedly, increasing the capital of development banks is a prerequisite for their effective role in the national economy. In recent years, the "Bank of Industry and Mine" has made significant achievements in financing the country's industries, despite capital restrictions, and its performance has even exceeded the resources at its disposal.

However, in conditions of inflation and increasing investment rates, strengthening the bank's capital base is essential in order to meet the growing need of the country's industry to finance large projects. By increasing capital, the bank can, in addition to improving its

facilitation capacity, also attract international resources and foreign finance. Therefore, the government should consider this issue as a development investment, not just an injection of resources into a financial institution. The Bank of Industry and Mine is the only specialized and development bank in the country in the field of industry and mining, which has always taken steps towards supporting the productive sectors of the economy since its establishment, adhering to its mission. Unlike many financial institutions that have deviated from their original mission over time, this bank has always remained faithful to its developmental mission and, as a purposeful financial institution, has served the country's industrial growth. Far from purely speculative commercial activities, the Bank of Industry and Mine has allocated its resources to infrastructure, production and employment-generating projects, and its facilities are mainly used in the productive sector of the economy. The deviation rate in the use of facilities of this bank is much lower than the average of the country's banking system, which can be indicative of the health and specialization of the bank's performance. By focusing on financing large industrial and mining projects, the Bank of Industry and Mine has played a significant role in the completion and operation of projects that have created thousands of direct and indirect jobs. In addition, the bank has succeeded in implementing new models in areas such as industrial equipment production, development of knowledge-based industries, support for export-oriented production, and chain financing, which are also considered a model for other banks.

Also, controlling the deviation of facility consumption, establishing credit assessment systems and accurate project evaluation, and reducing overdue receivables are among the key performance indicators of the Bank of Industry and Mine, which have distinguished it from many other banks.

Our vision is to become a model, efficient, and innovative development bank; a bank that not only finances projects, but also plays the role of guiding and guiding the country's industrial investment. In this direction, focusing on digitizing processes, expanding international cooperation, supporting knowledge-based companies, and intelligent financing of projects are among the main axes of the bank's strategy.

Our expectation is that the position of the Bank of Industry and Mine as the government's development arm in the industry will be recognized and that the necessary support will be provided.■

The Role of Artificial Intelligence in the Transformation of Iranian Banking Services



Seifollah Niknami
Head of the Iranian Digital Technology and Smartization Association

Banking in Iran and the world is on the verge of a profound transformation, driven by Artificial Intelligence (AI) as a driving force, leading it from traditional product-oriented models to intelligent service-oriented approaches. This technology, by redefining processes and strengthening customer trust, creates a dynamic future for financial services. The McKinsey report (2025) shows that generative AI can create \$340 billion in value for global banking annually. In Iran, the value of the fintech market in 2024 was worth \$716.66 million, which will reach \$2.687 billion by 2033, and more than 260 AI-based startups are leading this path. This article explores the role of AI in Iranian banking from an integrated and forward-looking perspective, from fintech, landtech, and cybersecurity to the transition to service-centricity, to provide strategic guidance for bank executives and strengthen Iran's position in global competition. AI, through big data analytics, delivers personalized services that transform banks into strategic partners for customers. Globally, banks such as JPMorgan Chase have increased customer retention rates by 20% with machine learning. In Iran, with a 65% smartphone penetration (53 million active users), fintechs such as Up and DGP are leveraging AI to deliver customized financial products that reduce operational costs by 30% and create a seamless customer experience. In the landtech space, AI has facilitated access to loans for underserved populations. AI-powered credit scoring systems assess the creditworthiness of unbanked individuals by analyzing their digital footprints and spending patterns.

Financial market analysis has also been transformed by AI. Predictive techniques model currency trends and geopolitical risks. In Iran, with currency fluctuations caused by sanctions, AI simulates future scenarios; cryptocurrency trading volume reached \$3.7 billion in the first half of 2025, and AI manages its risks. Cooperation between banks and fintech startups, which combine innovation with banking infrastructure, is a key opportunity. Iran can bridge financial access gaps with AI and blockchain. A SWOT analysis reveals strengths (young population), opportunities (fintech), weaknesses (sanctions), and threats (cyberattacks). The desired scenario for 2030 is service-oriented smart banking with 90% digital services. Artificial intelligence is a strategic imperative for Iranian banking, and cybersecurity with AI ensures customer trust. The transition to service-oriented banking will transform banks into strategic advisors to customers. Collaboration with fintechs and overcoming sanctions will turn Iran into a regional fintech hub. McKinsey says banks that put AI at the heart of the transformation will lead. Now is the time to act; for a secure and customer-centric future. ■

**A member of the Board of Directors
of the Bank of Industry and Mine
explained**

Challenges and Obstacles to Collecting Claims in the Banking Network

Insufficient understanding of the financial and executive capacity of customers in paying facilities, weak control and strict supervision over the use of payment facilities, the country's economic conditions, and the mismatch of collateral and debts in the foreign exchange facility sector as the main part of the claims, have led to an increase in the volume of out-



standing claims in banks, which, given the bank-centric nature of the country's economy, has become a serious problem for the banking and financial system. In an interview with Bijan Asadi, a member of the Board of Directors of the Bank of Industry and Mine, we examined the challenges and obstacles to collecting claims in the country's banking network, especially in the Specialized Bank of Industry and Mines. We read parts of this interview.

The Bank of Industry and Mines operates as a specialized and development bank with 54 branches in the country. The main policy of this bank has always been and is based on supporting the production sector and industrial development; For this purpose, at times, based on its development policy in the field of industrial development and country development infrastructure, it has accepted foreign finance and foreign exchange resources and allocated them to infrastructure.

In the last 15 years, this bank has financed and created 7 steel projects, provided facilities to the Civil Aviation Organization to purchase 11 aircraft, provided facilities from the resources of the Development Fund to create more than 13 large power plants and more than 30 CHP power plant units with a capacity of more than 6,500 MW, purchased locomotive rails for the Railway Company, participated in the Tehran-Qom-Isfahan train project, created 3 large desalination production units with a capacity of more than 350,000 cubic meters per day, purchased trains for the Tehran metro, electric buses in Tehran, financed and issued bonds for the Mashhad Municipality and several large units in the fields of gas condensate, petrochemicals, etc. It is obvious that the entry into payment and agency of foreign exchange facilities, despite contributing to the growth and development of the country's industry due to currency fluctuations in the past 13 years, has faced this bank with serious challenges in terms of collecting foreign exchange claims.

According to the latest financial statements, the payment facilities of this bank exceed 880 thousand billion tomans, and most of the aforementioned facilities are in foreign currency, which have been provided by the National Development Fund, the Central Bank's credit line, foreign finance, and domestic resources. Approximately 45 percent of the bank's outstanding claims are in the form of non-fulfillment of obligations by state and semi-state companies, and the pursuit of claims has not been successful due to their state and semi-state structure.

Until there is a serious determination to resolve the problems between them and the Ministry of Energy, the possibility of collection will be difficult. Also, the bank's serious entry into acquisition and issuance of executive orders in these circumstances will lead to the closure and closure of power plants and an increase in imbalances in the power sector. Therefore, the only key to solving the problem is to find a solution that allows power plants to sell part of their electricity production on the energy exchange market and repay the facilities. ■

Smart Financing; a Solution to Realizing a Production Leap



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

As the two main pillars of the economic development of any country, industry and mining play an irreplaceable role in creating employment, growing GDP, and improving the welfare of society. In our country, where there are extensive capacities in these areas, special attention to industry and mining can be the key to realizing macro-economic goals and a production leap. However, one of the fundamental challenges facing activists in this sector is providing the necessary financial resources for the development, modernization, and exploitation of projects. In the meantime, banks, as the most important financing institutions in the economy, play a key role in supporting industry and mining.

Financing the industry and mining requires long-term and specialized resources, which banks, as financial intermediaries, can fill by providing appropriate facilities. This financial support will pave the way for increasing production capacity, improving technologies, and enhancing the quality of products, which will ultimately lead to increased competitiveness of the country's industry.

On the other hand, industry and mining, due to the capital-intensive nature and long-term return on investment of projects, require special assistance in the financing process. In this regard, the existence of specialized banks whose main focus is supporting industry and mining is of particular importance.

One of the prominent examples of this type of bank is the Bank of Industry and Mining, which operates as a specialized institution in the field of financing the industrial and mining sectors. The Bank of Industry and Mining has played a significant role in achieving the goals of the production leap by providing long-term facilities, participating in investment projects, and supporting the modernization of production lines.

In addition to specialized banks, commercial and state-owned banks can also play an important role as the main providers of financial resources in this area. However, the important point here is coordination and synergy between different banks and other financial institutions so that resources are allocated to priority projects in an optimal and targeted manner.

Appropriate and timely financing will pave the way for increased industrial and mining investments and ultimately an increase in domestic production. This is especially important in a situation where the country is facing sanctions and economic restrictions. By facilitating access to financial resources, banks can help activists in this sector reduce dependence on imports and move towards self-sufficiency. Also, promoting new technologies and supporting knowledge-based projects in the field of industry and mining are among other areas that require specialized financing from banks.

Finally, it can be said that the role of banks in financing industry and mining goes beyond providing facilities. As development partners, they must actively participate in formulating policies, managing risks, and directing financial resources towards priority projects with a long-term and strategic view. It will be difficult to realize the slogan of a production leap in industry and mining without the intelligent and targeted support of banks. ■

Iran's Economy after the 12-Day War



Dr. Farhad Amirkhani
Editor-in-Chief

In fact, the 12-day war between Iran and Israel was not just a short conflict, but like the tip of an iceberg emerging from the water, it revealed part of a deep-rooted and long-standing hostility, and even now, the shadow of this war has cast a shadow over all economic pillars of the country and has caused businesses to face

stagnation.

A review of a survey conducted by the Tehran Chamber of Commerce reveals that during this 12-day war, 63 percent of the country's small businesses lost at least 50 percent of their liquidity, and 47 percent of large companies experienced a liquidity reduction of more than 50 percent. According to this survey, the impact of the war during these 12 days on different activities has been different. A 66 percent drop in customer demand, a 73 percent disruption in the supply of raw materials, disruptions in internet infrastructure, disruptions in the supply chain and banking operations, and labor problems were among the most important issues that businesses faced in maintaining or continuing their operations during this period.

Statistics indicate that companies have experienced a decrease in production by about 74 percent compared to before the war. Now, about 60 percent of small and medium-sized businesses are facing a decrease in production capacity of more than 20 percent compared to before the war. In the post-war period, although the pharmaceutical and health sector (60 percent) and the technology and information sector (42 percent) were able to return to normal sales and prosperity faster, 70 percent of the manufacturing sector has not yet been able to experience pre-war conditions. Lack of liquidity and financial resources are among other obstacles to the revival of businesses after the war. About 33 percent of companies have announced that they have put workforce reductions on their agenda to deal with the post-war situation, and 36 percent of companies are also looking to close down some or all of their business activities. Meanwhile, 38 percent of businesses have put strengthening emergency funds and financial reserves at the top of their plans in order to maintain resilience.

According to estimates, during the 12-day Iran-Israel war, 41 percent of small businesses suffered losses of more than one billion tomans, 31 percent of medium-sized businesses suffered losses of more than 10 billion tomans, and 29 percent of large businesses suffered losses of more than 100 billion tomans. If the snapback is implemented, we will soon see a free dollar rate of 165,000 Tomans, 90% inflation, negative economic growth of 3%, foreign investment of 4% (compared to previous years), oil revenue of 18 billion dollars, and an unemployment rate of 14%. If this disaster is to come true, we should already be on the roof of this storm-stricken ship, expecting harder days than what happened in the past; an expectation that has been unprecedented at least in the past few decades. ■



“World of Investment”

A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to its unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors.

“World of Investment” seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the “World of Investment” magazine.

“World of Investment” is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

Selected Topics In This Number



The CEO of the Bank of Industry and Mine emphasized
Development banks are the foundation of the country's economic progress



A member of the Board of Directors of the Bank of Industry and Mine explained
Challenges and Obstacles to Collecting Claims in the Banking Network



The Deputy Minister of Information and Communications Technology of the «Bank of Industry and Mine» raised
Establishment of a Supply Chain Management System in the Bank of Industry and Mining



CEO of IRAN OXICO emphasized
Maturity in digital banking and data governance is a prerequisite for smart banking



The Deputy Director of Human Capital Development of the Bank of Industry and Mine explained
The role of human resources in advancing the government's development goals in specialized banks



Major Investment of Bank of Industry and Mine in the Year of Investment for Production
15 Major Industrial and Mining Projects to be Operational by the End of 2025



Investment Manager of the National Investment Management Company of Iran presented
Innovation in Asset Management; A Path to Sustainable Profitability



CEO of NICI Brokerage
The main challenge of the brokerage industry is liquidity

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

شرکت فناوری اطلاعات اکسیکو

زندگی دلپذیر در مسیر پیشرفت دیجیتال



پلتفرم خدمات بانکی دیجیتالی (تیم بانک)



صرافخانه

این سرمایه‌گذاری ، به ثمر می‌شیند



صرافخانه

شرکت تضامین صرافان
جواد ذاکری دانا و شرکا
شماره ثبت: ۱۳۱۳۹۱۰۰





بانک صنعت و معدن

بانک پیشرفت و توسعه

تیم بانک دیجیتال بانک صنعت و معدن

تحوّلی در پیشرفت و توسعه



روابط عمومی و امور مشتریان

سامانه یکپارچه پاسخگویی: ۰۲۱-۸۴۹۸

www.bim-prd

www.bim.ir