

سرمایه‌گذاری

رئیس هیات مدیره «گروه خدمات بازار سرمایه آرمان آتی»

شرط اول توسعه بازار سرمایه
پویایی اقتصاد است

The Chairman of the Board of Directors of "Arman Ati Capital Market Services Group" emphasized

The first condition for capital market development is a flourishing economy

أكد رئیس مجلس إدارة مجموعة «أرمان آتی لخدمات أسواق رأس المال»

الشرط الأول لتطور سوق رأس المال هو وجود اقتصاد مزدهر

با آثار و گفتمانی از:

سید مصطفی صفاری

مصطفی الهویی اردکان

میشم کرمانی

صادق درستی

مصطفی پروجودی

حسین زمانی ابیانه

کامیار صفی نژاد

محمد رضا محمدی

مصطفی خاترازی

حسین گروسی

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

رشد سرمایه گذاری

بنیانگذار «شرکت سبدگردان البرز»

**نهادهای خصوصی انعطاف پذیرتر
و نوآورتر هستند**

Founder of Alborz Portfolio Management Company

**Private institutions are more flexible
and innovative**

مؤسس شرکت البرز لإدارة المحافظ المالية

المؤسسات الخاصة أكثر مرونةً وابتكاراً

گہرزمین؛ قطب صنعت و معدن ایران زمین

The Powerhouse of Iran's Industrial and Mining Sector

THE POWERHOUSE OF IRAN'S INDUSTRIAL AND MINING SECTOR



تلاؤ درخشان ارزش آفرینی از سنگ آهن تا فولاد

The Gleaming Path of Value Creation From Ore to Steel



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



Carbie

روغن موتور کاربیه، روغن موتور مطمئن



شرکت روغن موتور قطران کاوه

تولیدکننده انواع روغن موتور
روغن صنعتی، گریس، ضدیخ و مکمل

صادر کننده محصولات متنوع روانکار
به بیش از ۶۰ کشور در ۵ قاره جهان
با ۱۵ شعبه فروش در سراسر کشور

WWW.GHATRANKAVEH.COM

Engine Oil
Carbie
Qatrun
ELIT OIL
EshtoGen





با افتخار اولین مصرف کننده محصولات خودمان هستیم.



شرکت روغن موتور پردیس ، سهامی خاص ، در سال 1382 در استان کرمان - شهرستان رفسنجان تاسیس 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.

+98 21 22952242



Info@Pardismotoroil.com



+98 912 811 5530



Pardismotoroil.com



مقام معظم رهبری

۱۴۰۴/۰۶/۰۲

**باید از خدمتگزاران کشور به ویژه
رئیس جمهور پرکار و پرتلاش حمایت شود.**

هفته دولت گرامی باد

۱۲ ماه تلاش ، ۱۲ روز دفاع

دوازده ماه خدمت صادقانه برای مردم
دوازده روز پاسداری از امنیت و عزت مردم ایران



شرکت معدنی و صنعتی گلکسر
GOLDOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

SALCO

SOUTH ALUMINUM CORPORATION

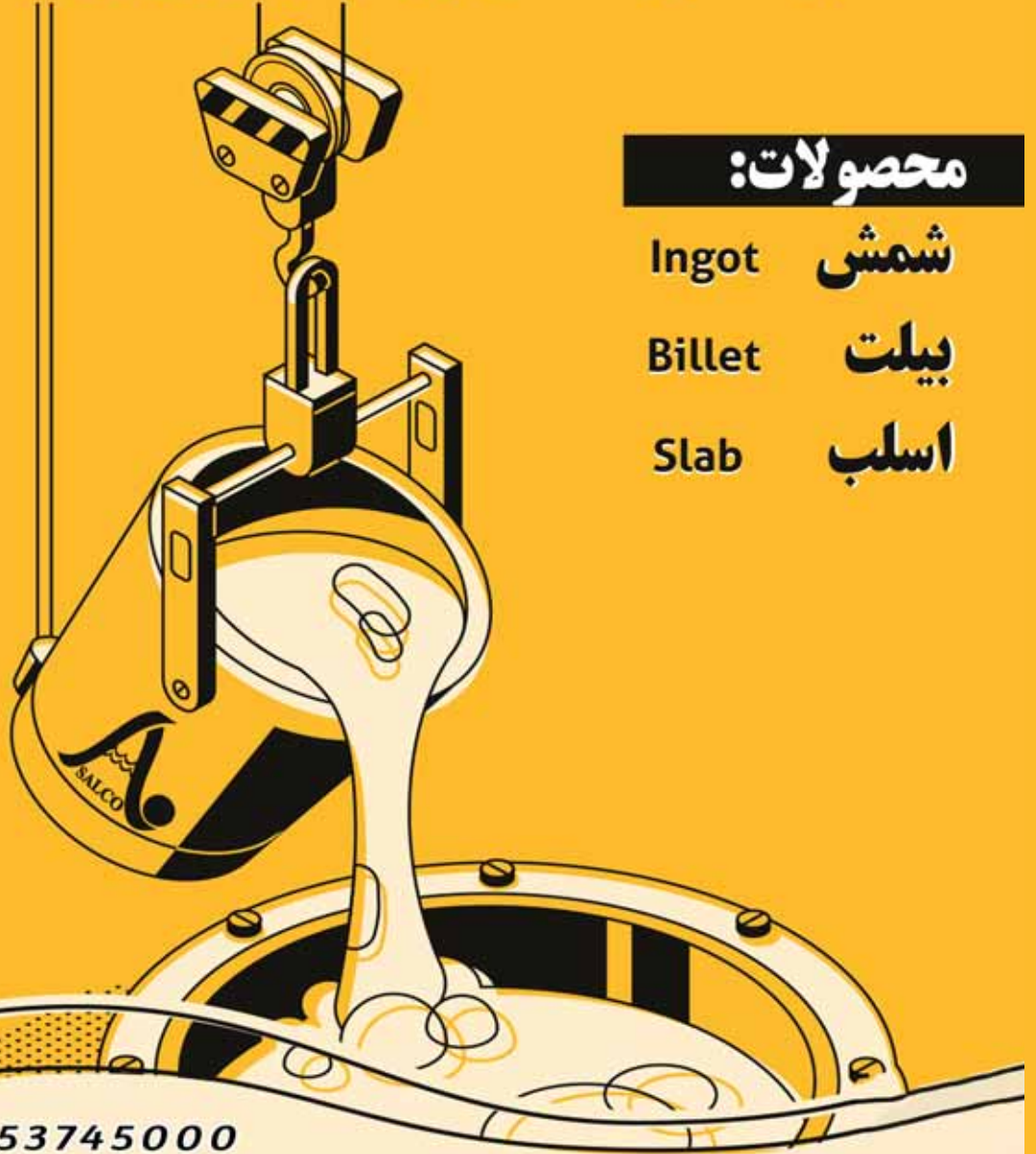
مجتمع صنایع آلومینیوم جنوب

محصولات:

شمش Ingot

بیلت Billet

اسلب Slab



021-53745000

071-52721901-2

www.salcocomplex.com

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 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



HINZA CHEMICAL

شرکت تولیدی و صنعتی هینزا شیمی

 hinzachemical

 hinza-chemical

 www.hinzachemical.com



• تولید کننده انواع آنتی استاتیک



• تولید کننده انواع شوینده و صابون
مورد استفاده در صنایع نساجی



• تولید کننده انواع اسپین فینیش



• تولید کننده انواع روغن بافت جهت استفاده در
ماشین های بافندگی گرد باف و تخت



• تولید کننده رزین های هموپلیمر و کوپلیمرهای
وینیل استات، کوپلیمرهای آکریلیک و کوپلیمرهای
استایرن آکریلات



شرکت پارس خواب الیاف
سهامی خاص



تلفن تماس : +۹۸ ۲۱ ۸۶۱۹ ۴۴۶۰

ایمیل: parskhabyaf@gmail.com

آدرس دفتر مرکزی : تهران سید جمال الدین

اسد آبادی بین ۶۳ و ۶۵ پلاک ۴۸۵ واحد ۴۸



سازمان منطقه آزاد اروند

ARVAND FREE ZONE ORGANIZATION

منظمة منطقة أروند الحرة

اروند؛ پیشرفت اقتصادی، تعهد اجتماعی

فرصت طلایی سرمایه‌گذاری در منطقه آزاد اروند



برای دریافت کاتالوگ
فرصت‌های سرمایه‌گذاری اسکن کنید!

سرمایه‌گذاری امروز شما، آینده روشن اروند!



نساچی تندیس کاشان

TANDIS KASHAN TEXTILE CARPET CO.

❖ خانه آنجاست که تو باشی ❖

رنگریزی الیاف، ریسندگی انواع نخ اکرولیک
از نمره ۱۵ تا ۶۰ و بافندگی انواع فرش ماشینی

۷۰۰-۵۰۰ و ۱۲۰۰ شانه
عرض سه متر و چهارمتر

کارخانه کاشان: شهرک صنعتی زاگرس پارس کویر (فتح المبین)

میدان سرداران، بلوار سرو، پلاک ۸۰۵

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سهروردی شمالی، خیابان توپچی، پلاک ۲۲، طبقه دوم

شماره تماس شرکت: ۰۲۱۸۸۷۴۶۰۶۱

شماره تماس: ۰۹۱۲۸۱۵۴۹۵۵

☎ 09128151065

📷 tandis_kashan_carpet

📧 tandis_carpet

با تلاش مدیران ارشد منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی محقق شد

انزلی؛ دروازه ورود به گردشگری صنعت و تجارت در شمال ایران

۴۴

۲۶

مدیرعامل «شرکت سرمایه‌گذاری سامان
ایرانیان»

**بزرگترین مانع
اقتصاد ایران
ریسک سیاسی است**



۲۰

مدیرعامل «شرکت سبدگردان سرمایه ایرانیان»
تشریح کرد

**کمک سبدگردان‌ها
به اجرای پروژه‌های
دانش‌بنیان**



۲۹

مدیرعامل شرکت «ساویس مرجان»
تاکید کرد

**رشد اقتصاد و تقویت
پول ملی
با کاهش قیمت طلا**



۲۴

بنیانگذار «شرکت سبدگردان البرز»

**نهادهای خصوصی
انعطاف‌پذیرتر
و نوآورتر هستند**



سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

دکتر مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سرمدبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

المیرا کرمی

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 سنجر: 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، ممکن، قطعه‌سازان خودرو

■ مهندس احمد رویانی: مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر جمشید حمزه زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور

■ دکتر علی اصغر غنایستانی: نماینده‌دار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر غلامعلی جعفرزاده: نماینده‌دار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر محمد دامادی: نماینده‌دار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر استان تهران

■ دکتر سیف‌الله نیک‌نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران

■ دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی

■ دکتر سید رضای فقی: 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 غنی: عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی پوشاک ایران

■ دکتر امیر حامد رضایی: مشاور و تحلیل‌گر بازاریابی و بازرگانی بین‌الملل

■ 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 کرمی

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: ۱۵۸۸۸۶۳۴۴

تلفن: ۳۷-۸۸۸۶۴۳۵، پلاک ۲۷، واحد ۳

واحد بازرگانی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتمنو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



۳۶

قائم مقام مدیر عامل صندوق پس انداز
کارکنان راه آهن کشور

برای توسعه صنعت ریلی
باید طرحی نو
در اندازیم



۴۰

مدیر عامل سازمان منطقه آزاد اروند
تشریح کرد



۵۲

مدیر عامل شرکت «پرنک مس» تاکید کرد

ضرورت تشکیل انجمن
مستقل پوشاک
در ایران



۳۲

سیاست‌های کلان و اقدامات پرچم‌دار صنعت

بیمه در حوزه سرمایه‌گذاری بررسی شد؛

«بیمه ایران»؛ از نقش آفرینی
در بازار سرمایه تا احیای
پروژه عظیم گلستان



۳۴

مسئول شعبه «کارگزاری تامین سرمایه

نوبین» تاکید کرد

ضرورت نجات
کارگزاری‌ها
از تک محصولی بودن





دکتر مرتضی فغانی - عضو اتاق بازرگانی تهران

اهمیت صنایع کوچک در اقتصاد ملی ظرفیت‌ها و موانع پیش‌رو

یادداشت

در اقتصادهای نوظهور، صنایع کوچک به عنوان ستون فقرات توسعه عمل می‌کنند که ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست. صنایع کوچک، که معمولاً به واحدهایی با کمتر از ۵۰ کارمند اطلاق می‌شود، نه تنها موتور محرکه اشتغال هستند، بلکه نقش کلیدی در انباشت سرمایه داخلی و افزایش ارزش افزوده ایفا می‌کنند. بر اساس آمار سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی، حدود ۹۴ درصد بنگاه‌های اقتصادی کشور را صنایع کوچک و متوسط تشکیل می‌دهند.

این بخش که اغلب در شهرک‌های صنعتی و کارگاه‌های محلی پراکنده است، به دلیل انعطاف‌پذیری بالا، نوآوری محلی و وابستگی کم به منابع خارجی، در برابر شوک‌های اقتصادی مقاوم‌تر عمل می‌کند. اهمیت آنها در اقتصاد ملی ایران، فراتر از آمار، در تحقق سیاست‌های اقتصاد مقاومتی نهفته است؛ جایی که رهبر معظم انقلاب بر حمایت از تولید داخلی و اشتغال‌زایی

۱۴
مآخذ: دنیای سرمایه‌گذاری
مرداد ۱۴۰۴ • شماره ۱۰۵

تاکید دارند. یکی از برجسته‌ترین نقش‌های صنایع کوچک، اشتغال‌زایی است. طبق گزارش سازمان مدیریت صنعتی، این صنایع حدود ۴۱ درصد از کل اشتغال صنعتی کشور را تأمین می‌کنند.

در حالی که صنایع بزرگ تنها ۴۷ درصد سهم دارند، صنایع کوچک با سرمایه‌گذاری اندک، برای نیروی کار غیرماهر و جوانان فرصت‌های شغلی ایجاد می‌کنند. برای مثال، در استان‌های محروم مانند کرمان و قم، بیش از ۴۰ درصد اشتغال صنعتی به این بخش اختصاص یافته است.

این اشتغال‌زایی نه تنها بیکاری را کاهش می‌دهد، بلکه به توزیع درآمد در مناطق روستایی و شهری کمک کرده و مهاجرت معکوس را ترغیب می‌کند. در سال ۱۴۰۳، بانرخ بیکاری جوانان بالای ۲۵ درصد، صنایع کوچک مشروط به حمایت‌های دولتی، می‌توانند سالانه صدها هزار شغل پایدار ایجاد کنند. از منظر سرمایه‌گذاری، صنایع کوچک با سرمایه اولیه پایین (اغلب کمتر از ۱۰ میلیارد تومان)، انباشت سرمایه داخلی را تسهیل می‌کنند. بر اساس داده‌های اتاق بازرگانی ایران، سهم این صنایع از کل سرمایه‌گذاری صنعتی حدود ۱۸.۴ درصد است.

این سرمایه‌گذاری‌ها عمدتاً از منابع خصوصی و تسهیلات بانکی تأمین می‌شود، اما در سال‌های اخیر، با توجه به رشد منفی تشکیل سرمایه (حدود ۵ درصد در دهه گذشته)، این بخش توانسته با تکیه بر سرمایه‌های خرد، بیش از ۱۷ درصد ارزش تولیدات صنعتی را به خود اختصاص دهد. برای نمونه، در حوزه صنایع دستی و غذایی، سرمایه‌گذاری‌های کوچک منجر به صادرات ۶ میلیارد دلار در سال ۱۴۰۳ شده است.

این امر نه تنها منجر به فعال شدن چرخه اقتصادی می‌شود، بلکه به کاهش وابستگی به نفت کمک شایانی می‌کند. سهم صنایع کوچک از تولید ناخالص داخلی (جی دی پی) نیز قابل توجه است. طبق برآوردهای اخیر، این بخش حدود ۱۵ درصد از ارزش افزوده صنعتی را تولید می‌کند که در کل جی دی پی کشور، حدود ۴۰۰ میلیارد دلار در ۱۴۰۲ معادل ۱۵ تا ۱۰ میلیارد دلار می‌شود. تورم بالای ۴۰ درصد و نوسانات ارزی، هزینه‌های تولید را افزایش داده و دسترسی به مواد اولیه را دشوار می‌کند. دوم اینکه تحریم‌های بین‌المللی، صادرات را محدود کرده؛ سهم صادرات صنایع کوچک تنها ۱۰ درصد کل صادرات (۵۷ میلیارد دلار در ۱۴۰۳) است.

علاوه بر این، فرسودگی تکنولوژی (بامیانگین سن تجهیزات بالای ۲۰ سال) و کمبود نیروی متخصص، بهره‌وری را کاهش می‌دهد. چالش دیگر، بوروکراسی اداری است؛ صدور مجوزها تا ۶ ماه طول می‌کشد و قاچاق کالا (به ارزش ۲۰ میلیارد دلار سالانه) بازار داخلی را اشباع می‌کند. همچنین سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین، مانند هوش مصنوعی در صنایع دستی، پتانسیل اشتغال‌زایی را دوچندان می‌کند. در نهایت، صنایع کوچک نه تنها اقتصادی، بلکه اجتماعی هستند و تقویت آنها، به عدالت منطقه‌ای و پایداری کمک می‌کند. با رفع موانع، این بخش می‌تواند جی دی پی را ۲۰ درصد افزایش دهد و ایران را به قطب صنعتی منطقه تبدیل کند. ■

ناترازی‌ها و آسیب‌های کشنده بر اقتصاد

یادداشت



دکتر فرهاد امیرخانی - سردبیر

در حالی که نیمه تابستان سال ۱۴۰۴ رسیده ایم که سایه سنگین ناترازی‌های انرژی از جمله برق، آب و گاز، کم‌اکان به عنوان یکی از اصلی‌ترین موانع تولید و رشد اقتصادی پایدار، عمل می‌کنند. این بحران که از چند سال پیش آغاز شده، در سال جاری با شدت بیشتری تداوم یافته و زنجیره تامین، تولید و صادرات را با اختلالات جدی مواجه ساخته است.

اکنون ناترازی‌های انرژی به یک محرک تورمی قوی و آسیب‌زاتبدیل شده‌اند. کاهش عرضه محصولات به دلیل اختلال در تولید، مستقیماً به افزایش قیمت‌ها در بازار داخلی دامن زده است. از سوی دیگر، این بحران با ایجاد موانع جدی بر سر راه صادرات، درآمدهای ارزی کشور را کاهش داده و فشار بر بازار ارز و ارزش ریال را مضاعف کرده است.

بر اساس برآوردهای اولیه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، خسارت مستقیم ناشی از قطعی‌های برق و گاز به بخش صنعت تنها در ۴ ماهه اول سال جاری، رقمی حدود ۱۵ تا ۲۰ هزار میلیارد تومان بوده است. این رقم تنها شامل خسارات مستقیم ناشی از توقف تولید است و هزینه‌های غیرمستقیمی نظیر آسیب به تجهیزات، از دست دادن بازارهای صادراتی و افزایش هزینه‌های نگهداری را در بر نمی‌گیرد.

امسال نیز وضعیت صنایع انرژی‌بر، به مراتب بحرانی‌تر از سال گذشته گزارش شده است. مطابق گزارش انجمن صنایع آلومینیوم ایران، این صنعت در نیمه اول سال با کاهشی معادل ۲۵ درصد در ظرفیت تولید خود مواجه بوده است. این امر نه تنها باعث کاهش درآمدهای ارزی شده، بلکه موقعیت ایران را به عنوان یک صادرکننده پایدار در بازارهای جهانی با تردیدهای جدی مواجه کرده است.

صنایع پتروشیمی که نقش کلیدی در تامین درآمدهای غیرنفتی دارند نیز به دلیل قطعی‌های مکرر گاز و برق، با کاهش محسوس تولید مواجه شده‌اند. طبق آمارهای غیررسمی، این صنایع حدود ۲۰ درصد از ظرفیت تولید خود را در ۶ ماهه نخست سال به دلیل مشکلات تامین انرژی، از دست داده‌اند.

همچنین صنایع کوچک و متوسط که بیشترین سهم را در اشتغال زایی دارند، به دلیل همین ناترازی‌ها، دچار خسارات‌های روزافزون شده و فشار بیشتری را تحمل می‌کنند؛ به طوری که بسیاری از این صنایع، هم‌اکنون مجبور به کاهش ساعات کاری، تعطیلی موقت و حتی تعدیل نیرو شده‌اند که پیامدهای اجتماعی آن در ماه‌های آینده آشکار خواهد شد.

تداوم ناترازی‌های انرژی و نبود برنامه مشخص برای رفع این ناترازی‌ها نیز، دورنمای نگران‌کننده‌ای را برای صنایع تا پایان سال جاری به تصویر کشیده‌اند. پیش‌بینی‌ها حکایت از تداوم و حتی تشدید این چالش‌ها دارند. اکنون شبکه برق کشور، با وجود گذر از فصل تابستان، وضعیتی بسیار شکننده دارد و هرگونه افزایش دما یا کاهش تولید می‌تواند به خاموشی‌ها منجر شود. احتمال اینکه با آغاز فصل سرما به دلیل نیاز خانگی، صنایع مجدداً با اولویت قطع گاز مواجه شوند، بسیار است. این امر به معنای تکرار دور باطل کاهش تولید و صادرات در نیمه دوم سال است. همچنین بر اساس گزارش‌های سازمان هواشناسی، خشکسالی‌های پی‌درپی در راه هستند و این موضوع، بحران آب را که مستقیم و غیرمستقیم بر تولید برق و کشاورزی تأثیر می‌گذارد، تشدید خواهد کرد.

به نظر آنچه بیش از هر موضوع دیگر باعث نگرانی می‌شود، این است که وضعیت ناترازی انرژی در کشورمان دیگر یک چالش نبوده، بلکه به یک بحران ساختاری دائمی تبدیل شده است. ادامه این روند نه تنها به معنای تحقق نیافتن اهداف تولید و رشد اقتصادی است، بلکه از بیکاری گسترده، تورم فزاینده و از دست رفتن پایدار بازارهای صادراتی نیز حکایت دارد.

حل این معضل نیازمند عزمی فرابخشی، مدیریت جهادی، جذب سرمایه‌گذاری در بخش تولید و انتقال انرژی و به کارگیری فناوری‌های جدید برای افزایش بهره‌وری و کاهش تلفات است. باید به خاطر سپرد که بدون یک برنامه عملیاتی فوری و قاطع، هزینه‌های این بحران برای اقتصاد ملی تا پایان سال و سال‌های پس از آن به طور تصاعدی افزایش خواهد یافت و کشور را با آسیب‌های کشنده مواجه خواهد ساخت. ■



محمدجواد رنجکش - مشاور و کارشناس ارشد در حوزه صنعت و فولاد

چالش‌ها و فرصت‌های صنعت فولاد در ایران

یادداشت مهمان

یکی از معیارهای مهم توسعه یافتگی کشورها، میزان تولید و مصرف فولاد است. توسعه و رشد صنعت فولاد در ایران، از دهه ۸۰ آغاز و پس از ۲ دهه، ایران از یک کشور واردکننده بزرگ فولاد به دهمین تولیدکننده و یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان فولاد در منطقه خاورمیانه تبدیل شد و صنعت فولاد پس از صنایع پتروشیمی، بیشترین سهم از صادرات کشور را در اختیار گرفت. فولاد صرفاً صنعتی تک‌رشته‌ای نیست، بلکه لوکوموتیوی است که بسیاری از بخش‌های اقتصاد را از حوزه معدن تا لجستیک، صنعت کارخانه‌سازی، شیمی، آب و انرژی، متالورژی و غیره را در همه شاخه‌های اقتصاد مانند کشاورزی، راه و ساختمان، برق و انرژی، صنایع دفاعی، مسکن و ساختمان و... به دنبال خود می‌کشد. از این رو می‌توان اقرار کرد که واژگونی «استراتژیک بودن» است و از همین منظر، نگاه ویژه سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیران موثر بر این صنعت را جهت دستیابی به جایگاهی امن و مطمئن ترمی طلبد.

در نگاهی مختصر و اجمالی می‌توان به چالش‌ها، فرصت‌ها، مزایا و نقاط ضعف این صنعت در کشورمان اشاره کرد. وجود معادن سنگ آهن و زغال سنگ، دانش کافی و مراکز معتبر آکادمیک جهت تولید فولاد از سنگ معدن تا محصول (زنجیره فولاد)، بازار مصرف رو به پیشرفت، پراکندگی جغرافیایی صنعت فولاد، تاریخچه و تجربه بیش از نیم قرن تولید، نیروی کار کافی و آموزش دیده در این حوزه و... از جمله نقاط قوت به شمار می‌آیند.

۱۶

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
مرداد ۱۴۰۴ • شماره ۱۰۵

از جمله نقاط ضعف هم می‌توان به دولتی یا شبه دولتی بودن بخش اعظم صنعت فولاد، اندک بودن مدیران آگاه و به‌روز در بسیاری از پلنت‌ها، دخالت تصمیم‌های سیاسی در سیاست‌گذاری‌ها اعم از استقرار و تکثیر واحدهای فولادی در سراسر کشور، عدم مدیریت و تامین انرژی پایدار در فصول مختلف سال برای کارخانه‌های فولادی، فناوری نه‌چندان روزآمد و بهره‌وری پایین، کمبود منابع مالی جهت تامین سرمایه مورد نیاز صنایع فولادی و اتکا به منابع بانکی تا تامین سرمایه از بازارهای مالی مانند بورس، عدم شفافیت اکثر واحدهای این صنعت به لحاظ صورت‌های مالی، مدیریتی و... اشاره کرد.

فرصت‌ها هم شامل بازار مصرف پیرامونی و پرتقاضا همچون حاشیه خلیج فارس، آسیای مرکزی و قفقاز، هند و... دسترسی پذیر بودن به راه‌ها و مسیرهای مواصلاتی شرق به غرب و شمال به جنوب، عدم رقیب جدی (به استثنای ترکیه) در منطقه، وجود معادن غنی و فراوان سنگ آهن در افغانستان، پتانسیل بالای سرمایه‌گذاری خارجی به واسطه دهه‌ها عدم رشد و توسعه این صنعت، پایین بودن نسبت پول ملی به ارزش‌های خارجی و ترجیحات صادراتی می‌شوند.

تحریم‌های گسترده مالی، بانکی، پولی و ارتباطی بین‌المللی و دو جانبه علیه ایران به‌ویژه موضوع اخیر اسنپ‌بک در شورای امنیت سازمان ملل، نوسان پذیری نرخ ارز، عدم نگاه توسعه صادرات و رسوبات قدیمی استراتژی جانشین‌سازی واردات، عدم استراتژی مشخص و مداوم صنعتی در برنامه‌های توسعه ۵ ساله کشور، از جمله تهدیدها هستند.

یکی از چالش‌های مهم پیش‌رو در صنعت فولاد کشور، حمل و نقل ریلی است. در طرح جامع فولاد کشور، توسعه کل خطوط ریلی در سال ۱۴۰۴ به میزان ۲۵ هزار کیلومتر پیش‌بینی شده و این در حالی است که تا پایان سال ۱۳۹۹ عملکرد خطوط ریلی کشور فقط ۱۳ هزار و ۹۵۴ کیلومتر بوده که نسبت به برنامه با تاخیر قابل ملاحظه‌ای روبرو است. بر اساس آمارهای موجود، متوسط عملکرد سالانه احداث خطوط ریلی کشور ۲۶۳ کیلومتر است که با پیشرفت کنونی در افق ۱۴۰۴ به چشم‌انداز خطوط ریلی مورد نیاز جهت حمل مواد اولیه و حمل محصولات فولادی کشور نخواهیم رسید.

بر اساس طرح جامع فولاد کشور باید به ظرفیت ۵۵ میلیون تن در افق ۱۴۰۴ برسیم. یکی از مهم‌ترین چالش‌های موجود این صنعت، زیرساخت‌ها به‌ویژه تامین آب است. بر اساس مطالعات انجام گرفته، هر گونه احداث خط تولید فولاد باید در نواحی آمانند خلیج فارس و دریای عمان انجام بگیرد که مشکلات کمتری در تامین آب مورد نیاز داشته باشند. در واحدهای موجود نیز با توجه به پیش‌بینی بروز بحران آب، لازم است نسبت به تامین آن اقدام شده و یا تمهیداتی برای کاهش مصرف و همچنین باز چرخانی کامل آب صورت پذیرد. در صورت عدم انجام اقدامات لازم در خصوص تامین آب، ممکن است بخشی از خطوط تولیدی به دلیل مشکل آب متوقف شود.

یکی از چالش‌های دیگر در صنعت فولاد، مشکل اکتشاف، فعال‌سازی معادن و تامین مواد اولیه است. به‌رغم اقدامات انجام شده در زمینه اکتشاف معادن، فاصله زیادی با هدف تعیین شده داریم.

تامین به‌موقع مواد اولیه مورد نیاز صنایع برای دستیابی به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد یکی از ضروری‌ترین اقداماتی است که باید انجام شود. در این حوزه نیازمند سرمایه‌گذاری زیادی هستیم و بر اساس اطلاعات موجود برای دستیابی به برنامه افق ۱۴۰۴ تولید فولاد، نیاز به استخراج ۱۵۵ تا ۱۶۸ میلیون تن سنگ آهن داریم.

سرعت گرفتن توان تولید نسبت به استخراج سنگ آهن و در برخی موارد خام‌فروشی منجر به ایجاد خلأ و کاهش توان تولید و بازدهی صنایع می‌شود. برای پر کردن چنین خلایی، نیازمند واردات سنگ آهن هستیم تا به‌صورت موقت بتوان چالش کمبود مواد اولیه را کاهش داد، ولی برای حل این مشکل به‌صورت اساسی لازم است در زمینه توسعه معادن و تامین مواد اولیه اقدامات فوری صورت گیرد. ■

A portrait of Dr. Seyed Mostafa Saffari, a middle-aged man with grey hair, a goatee, and glasses. He is wearing a brown blazer over a light-colored button-down shirt. He is standing in front of a dark, textured background. To his left is a white vertical banner with a purple curved arrow pointing downwards and a gold circular emblem featuring a map of Iran.

گفت و گوی اختصاصی با دکتر سید مصطفی صفاری

در این بخش می خوانیم:

- بزرگترین مانع اقتصاد ایران ریسک سیاسی است
- رشد اقتصاد و تقویت پول ملی با کاهش قیمت طلا
- نهادهای خصوصی انعطاف پذیر تر و نوآور تر هستند

رئیس هیات مدیره «گروه خدمات بازار سرمایه آرمان آتی»

شرط اول توسعه بازار سرمایه پویایی اقتصاد است

سارا نظری

بازار سرمایه ایران، همواره کانون توجه فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران بوده و نوسانات اخیر آن، پرسش‌های متعددی را در پی داشته است. در بررسی عمیق ساختار این بازار، نقش نهادهای مالی و اهمیت تقویت آنها در ایجاد ثبات، محوری به نظر می‌رسد. نگاهی به تاثیر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت در اقتصادی پویا، چالش‌های ابزارهای سیاست‌گذاری و ارتباط تنگاتنگ توسعه بازار سرمایه با رشد اقتصادی کلان کشور، تصویری جامع از پیچیدگی‌ها و ظرفیت‌های پیش روی این حوزه ارائه می‌دهد. این تحلیل، راهکارهای برون‌رفت از چالش‌ها و چشم‌انداز آینده بازار سرمایه ایران را مورد واکاوی قرار می‌دهد. به منظور بررسی بیشتر این بازار به سراغ دکتر سعید اسلامی بیدگلی، رئیس هیات مدیره «گروه خدمات بازار سرمایه آرمان آتی» و فارغ‌التحصیل دکترای مالی از دانشگاه صنعتی شریف و دانشگاه شهید بهشتی رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم. وی عضو هیات علمی دانشکده تجارت و بازرگانی دانشکده‌های مدیریت دانشگاه تهران است و ریاست هیات مدیره «گروه خدمات بازار سرمایه آرمان آتی» و عضویت در هیات مدیره «کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران» را بر عهده دارد. پیش از این نیز به مدت ۶ سال دبیر کل «کانون نهادهای سرمایه‌گذاری» ایران، ۵.۵ سال عضو «شورای عالی بورس» و نزدیک به یک دهه عضو هیات مدیره «شرکت تامین سرمایه مسکن» بوده است. در ادامه مشروح این گفت‌وگو را می‌خوانید.

سرمایه، نهادها و اشخاصی که قصد سرمایه‌گذاری یا تامین مالی از این بازار را دارند، خدمات‌ارایه می‌دهد.

به نظر شما نوسانات فعلی و گذشته بازار سرمایه ایران از چه عواملی نشأت می‌گیرد و چگونه می‌توان نهادهای مالی را تقویت کرد؟

تجربه نوسانات اخیر و البته نوسانات پیشین بازار سرمایه در ایران، که ریشه در برخی مختصات اقتصادی کشور، مختصات بازار سرمایه و ساختارهای آن دارد، نشان می‌دهد که مجموعه نهادهای مالی نیاز به یک تقویت بسیار اساسی دارند. بخش‌هایی از این تقویت باید از طریق زیرساخت‌ها، قوانین و مقررات و آموزش انجام شود. تاکید من در مصاحبه‌های پیشین این بوده که چگونه سازمان بورس و اوراق بهادار و سیاست‌گذاران اقتصادی می‌توانند با سیاست‌گذاری به تقویت بنیه نهادهای مالی خدمات‌دهنده در بازار سرمایه کمک کنند. اما به هر حال، نهادهای مالی نیز با سرمایه‌گذاری‌های مداوم در زیرساخت‌های خود، تقویت فرآیندهای آموزش در سیستم و افزایش سرمایه و بهبود خدمات‌شان می‌توانند در این حوزه گام بردارند.

اهمیت تقویت تک‌تک نهادهای مالی چیست و چرا کانون‌های خودانتظام در بازار سرمایه تشکیل می‌شوند؟

تقویت تک‌تک نهادهای مالی، به‌ویژه نهادهایی که به‌صورت هلدینگ خدمات بازار سرمایه ارائه می‌دهند یا چندین نهاد مالی را در دل خود جای داده‌اند، در مجموع می‌تواند کمک شایانی به بازار کند. باید دقت کنیم که در بازارهای مالی، چه بازار پول و چه بازار سرمایه، فروپاشی یک نهاد می‌تواند اثرات سرریز بسیار جدی بر سایر نهادها داشته باشد. این مهم‌ترین دلیلی است که مثلاً در بازار پول و شبکه بانکی، گاهی دولت‌ها مداخله کرده و از فروپاشی یک نهاد فعال در آن بازار جلوگیری می‌کنند. از این جهت، تک‌تک نهادهای مالی اهمیت جدی دارند. به همین



«گروه خدمات بازار سرمایه آرمان آتی» چگونه شکل گرفت و چه زیرمجموعه‌هایی دارد؟

«گروه خدمات بازار سرمایه آرمان آتی» از دل «شرکت مشاور سرمایه‌گذاری آرمان آتی» بیرون آمد که اولین شرکت مشاور سرمایه‌گذاری تأسیس شده در ایران بود و پس از آن با تشکیل برخی نهادهای مالی دیگر به «گروه خدمات بازار سرمایه آرمان آتی» تبدیل شد. در حال حاضر، زیرمجموعه‌های این گروه شامل «شرکت مشاور سرمایه‌گذاری آرمان آتی» و «شرکت سیدگردان آرمان آتی» است که مدیریت صندوق‌های متعددی را بر عهده دارند. علاوه بر این، یک کارگزاری بر خط بیمه، یک شرکت لیزینگ و یک صندوق پژوهش و فناوری نیز زیرمجموعه «گروه آرمان آتی» هستند. این گروه تقریباً نزدیک به ۸ هزار میلیارد تومان دارایی تحت مدیریت داشته و تقریباً تمام ابزارهای موجود در بازار سرمایه را در اختیار دارد و به مجموعه بازار



دلیل هم کانون ها و نهادهای خودانتظام تشکیل می شوند تا علاوه بر نهادهای مقررات گذار و ناظر، آنها هم بتوانند رگولاتوری هایی داشته باشند و به سلامت و ثبات بازار کمک کنند.

افزایش سهم معاملات حقوقی چه اهمیتی برای توسعه بازار سرمایه دارد؟

یادمان باشد که افزایش سهم معاملات حقوقی یکی از الزامات توسعه بازارهای سرمایه است. این امر نگاه سرمایه گذاران را بلندمدت تر می کند و امکان سیاست گذاری برای نهاد ناظر را فراهم می سازد. از این منظر، حجم معاملات حقوقی در اشکال مختلف در بازارهای توسعه یافته بسیار زیاد است. در حقیقت، معامله گران حقوقی کمتر تحت تاثیر هیجانات بسیار کوتاه مدت قرار می گیرند و چون منابع عظیم سرمایه را درگیر دارند، به راحتی نمی توانند منابع خود را در اثر هر اتفاقی از بازار خارج کنند. این یک الزام کلی برای بازار سرمایه است.

مجموعه «آرمان آتی» نیز به عنوان یک نهاد بر خوردار از داریی تحت مدیریت، از افزایش سهم معاملات حقوقی منفعت می برد. در واقع تمام نهادهای مالی، به جز نهادهایی که خدمات معامله گری ارائه می دهند، از افزایش سهم معاملات حقوقی به طور مستقیم سود می برند. بنابراین، طبیعی است که در خط کسب و کار خود نیز به توسعه سرمایه گذاری غیر مستقیم کمک کنند.

مسایل ریز ساختاری مانند حجم مینا و دامنه نوسان چه چالش هایی را برای سیاست گذاری در بازار سرمایه ایجاد کرده اند؟

مسایلی مانند حجم مینا و دامنه نوسان از ریز ساختارهای بازار سرمایه هستند و به کلیت این بازار سرمایه مربوط می شوند. سازمان بورس و اساسا اوراق بهادار ابزارهای سیاست گذاری خود را از دست داده و همین چند ابزار برایش باقی مانده است. از این جهت، ناچار است که مانور سیاست گذاری خود را روی این ابزارها بدهد. طبیعتا سرمایه گذاران نیز سال هاست که با این محدودیت ها فعالیت می کنند. بنابراین، تغییر هر کدام از آنها سیگنال های خاصی را به فعالان بازار می دهد و از این جهت سیاست گذاری در این حوزه ها را پیچیده کرده است. مانیز به عنوان یک نهاد مالی که سال هاست در بازار سرمایه فعال هستیم، مساله دامنه نوسان و حجم مینا را به عنوان متغیرهای برون زایی که روی کارمان تاثیر دارد و ما روی آن تاثیر گذار نیستیم، در نظر می گیریم و سیاست های معاملاتی خود را بر اساس آن طراحی و تدوین می کنیم.

هر چند به عنوان نهادی پیشرو در پژوهش ها در بازار سرمایه و عضو هیات مدیره «کانون نهادهای سرمایه گذاری ایران» به طور مرتب هم مطالعاتمان و هم پیشنهاداتمان را به سازمان و سایر ارکان بازار سرمایه منتقل می کنیم، اما واقعیت این است که در کمی کنیم یک محدودیت بزرگ سیاست گذاری در حوزه بازار سرمایه برای نهادهای ناظر و ارکان بازار، به ویژه بورس ها، ایجاد شده و کار را در این حوزه بسیار دشوار کرده است.

دیدگاه شخصی شما در مورد دامنه نوسان چیست؟

اعتقاد شخصی من این است که بازار باید به سمت کار آمدن پیش برود و از این جهت حتما باید دامنه نوسان آرام آرام باز شود، اما متأسفانه به خاطر شرایطی که کشور داشته و هر بار در یک بحران یا موقعیت حساس قرار گرفته، شجاعت تصمیم گیری در این حوزه از سیاست گذاران گرفته شده است.

چرا حفظ سلامت کلیت بازار سرمایه برای تک تک نهادهای مالی اهمیت دارد و «گروه آرمان آتی» در این راستا چه می کند؟

واقعیت این است که در هر بازاری، اگر کلیت بازار از بین برود، دچار تنش شود یا سلامت آن از دست برود، همه نهادها و شرکت های فعال در آن بازار در بلندمدت آسیب بسیار جدی می بینند. بازار مالی هم همینطور است؛ وقتی کلیت آن با چالش بسیار جدی مواجه می شود، فرار سرمایه در آن بسیار افزایش می یابد، اعتماد سرمایه گذاران به مجموعه اقتصاد کشور و مجموعه سیاست گذاری در بازار سرمایه کاهش پیدا می کند و همه نهادهای مالی فعال در بازار سرمایه هم آسیب بسیار جدی می بینند. از این جهت، لازم است که مجموعه نهادهای مالی، علی رغم اینکه به کسب و کار خود می اندیشند، به این نیز بیندیشند که چگونه می توانند کلیت بازار سرمایه را هم محافظت کنند و راهکار ارائه دهند. طبیعتا مجموعه ما هم در همین راستا گام برمی دارد و با حضور در جلسات هم اندیشی، تهیه پژوهش ها، ارائه پیشنهادات خود به سازمان بورس و اوراق بهادار، وزارت اقتصاد و ارکان بازار سرمایه و البته همکاری های بین نهادهای مالی، سعی می کند که به سلامت بازار مالی، توسعه کلیت بازار و حفظ اعتماد در بازار سرمایه کمک کند.

مهم ترین شرط توسعه بازار سرمایه چیست؟

بازار سرمایه یکی از اجزای اقتصاد کلان کشور است و نمی شود که وضعیت اقتصاد کلان آشفته و پر نوسان باشد، رشد اقتصادی نداشته باشیم، تشکیل سرمایه ثابت در کشور شکل نگیرد یا نرخ تشکیل سرمایه ثابت مانند یک دهه گذشته منفی باشد و بازار سرمایه کار خودش را بکند و خیلی مرتب و پر رونق باشد. بنابراین، شرط اول توسعه بازار سرمایه این است که اقتصاد کشور پویا باشد و بازار سرمایه یک ابزار توسعه ای است که به این رشد اقتصادی کمک کند. اگر چه این حرف بسیار پرتکرار شده، ولی باید توجه داشته باشیم که بدون رشد اقتصادی در کشور، عملا تمام صحبت هایی که در پاسخ به سوالات پیشین شما مطرح کردم، حرف های تئوریک و نظری بدون ارزش خواهد بود. ■



در هر بازاری، اگر کلیت بازار از بین برود، دچار تنش شود یا سلامت آن از دست برود، همه نهادها و شرکت های فعال در آن بازار در بلندمدت آسیب بسیار جدی می بینند. بازار مالی هم همینطور است؛ وقتی کلیت آن با چالش بسیار جدی مواجه می شود، فرار سرمایه در آن بسیار افزایش می یابد، اعتماد سرمایه گذاران به مجموعه اقتصاد کشور و مجموعه سیاست گذاری در بازار سرمایه کاهش پیدا می کند.

مدیرعامل «شرکت سبدگردان سرمایه ایرانیان» تشریح کرد

کمک سبدگردان‌ها به اجرای پروژه‌های دانش‌بنیان

عرفان فغانی

صنعت سبدگردانی در ایران، در میانه تلاطم‌های اقتصادی و مالی کنونی، با مجموعه‌ای از چالش‌ها و فرصت‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کند. هرچند که باید گفت در عین حال، فرصت‌های نوینی همچون توسعه پلتفرم‌های تامین مالی جمعی (Crowdfunding) به‌عنوان راهکاری برای هدایت موثر نقدینگی به پروژه‌های نوآورانه و دارای بازده بالا مطرح می‌شود. با این اوصاف تحلیلگران بازار بر اهمیت به‌روزرسانی نهادی، جذب سرمایه‌های خارجی و کاهش سلطه بانک‌محوری بر اقتصاد کشور تاکید دارند. همچنین، مسئولیت اجتماعی نهادهای سبدگردانی در آگاهی بخشی به سرمایه‌گذاران و نقش بازار سرمایه در کارآفرینی و ثروت‌آفرینی برای نسل جوان، به‌عنوان محورهای کلیدی توسعه پایدار این صنعت مورد تاکید است. با توجه به این موضوع به سراغ دکتر سید مصطفی صفاری، مدیرعامل «شرکت سبدگردان سرمایه ایرانیان» رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که در ادامه به مشروح آن می‌پردازیم.

شورای رقابت، به مدت ۱۲ سال به‌عنوان مشاور مرکز ملی رقابت فعالیت کرده و در تمامی جلسات شرکت می‌کردم. البته پس از حضور دکتر سید نورانی، به صلاحدید خودم از آن سمت کناره‌گیری کردم.

نقطه عطف فعالیت حرفه‌ای شما، تاسیس «سبدگردان سرمایه ایرانیان» در سال ۱۳۹۰ بود؛ لطفاً در مورد این تجربه و جایگاه شرکت خود توضیح دهید.

در سال ۱۳۹۰ که نهادهای مالی جدید اجازه ورود پیدا کردند، بنده اقدام به تاسیس شرکت «سبدگردان سرمایه ایرانیان» کردم. جالب است بدانید ما در اصل، سومین سبدگردانی بودیم که در ایران پا به عرصه وجود گذاشتیم. از همان سال ۱۳۹۰ تاکنون، به‌عنوان نایب رییس هیات مدیره و مدیرعامل این شرکت مشغول فعالیت هستیم. البته در کنار این مسئولیت اصلی، در شرکت‌های بزرگ تولیدی و خدماتی دیگر نیز به‌صورت مشاور یا عضو هیات مدیره فعالیت داشته و دارم، اما وظیفه اصلی و تمام‌وقت من، مدیریت «سبدگردان سرمایه ایرانیان» است.

با توجه به سابقه درخشان تحصیلی شما در رشته اقتصاد، چگونه این دانش آکادمیک را در فعالیت‌های عملی خود در سبدگردانی به کار گرفته‌اید؟

در واقع، علم خود را فدای زندگی‌ام کردم! دوره کارشناسی خود را در دانشگاه علامه طباطبائی به‌ارتبه اول به پایان رساندم، در کنکور مقطع کارشناسی ارشد در رشته اقتصاد، رتبه اول ایران شدم و در همین مقطع و همین رشته تحصیلی، رتبه اول دانشگاه تهران بودم. در مقطع دکترانیز رتبه اول دانشگاه علامه را کسب کردم. همیشه سعی کرده‌ام این دانش نظری را در زندگی عملی و کاری پیاده کنم و ارتباطی قوی بین علم و عمل برقرار سازم. از زمانی که «سبدگردان سرمایه ایرانیان» را فعال کردیم تا همین امسال، همیشه گزارش‌های حسابرسی سالانه مقبول و بدون بند بوده



لطفاً خلاصه‌ای از سوابق تحصیلی و حرفه‌ای خود را برای خوانندگان ما ذکر کنید.

بنده دارای مدرک دکترای اقتصاد هستم و افتخار تدریس در دانشگاه را دارم. از سال ۱۳۷۱ یعنی بیش از ۳ دهه پیش، در بازار بورس ایران فعال بوده‌ام. کارم را در «شرکت سرمایه‌گذاری ملی» ایران به‌عنوان کارشناس و سپس مدیر گروه آغاز کردم، بعد از آن به عضویت هیات مدیره شرکت «کف داروگر» درآمدم. یک شرکت سرمایه‌گذاری به نام «ارزش‌آفرینان سرمایه» را بنیانگذاری کردم و به‌عنوان عضو هیات مدیره و مدیرعامل آن مشغول بودم. در سال ۱۳۸۱ نماینده شرکت ۱۵ خرداد در «سرمایه‌گذاری البرز» شدم و ۲ سال در هیات مدیره این شرکت به‌عنوان عضو غیرموظف فعالیت کردم. هم‌زمان، هلدینگ «گروه دارویی سبحان» را تاسیس کردیم که بنده رییس هیات مدیره آن بودم. همچنین در هیات مدیره شرکت‌های مختلفی از جمله شرکت تولید رنگ عضویت داشته‌ام. در دوره اول و دوم



است. ما سعی کرده‌ایم از نظریه «فریدمن و توبین» در مدیریت ریسک به بهترین نحو استفاده کنیم. یعنی هر فردی که برای سرمایه‌گذاری به ما مراجعه می‌کند، ابتدا ریسک‌پذیری او را ارزیابی می‌کنیم، زیرا فرصت‌های سرمایه‌گذاری مختلف، ریسک‌های متفاوتی هم دارند. این یعنی نظریه‌های نوین سرمایه‌گذاری و مدیریت دارایی را به بهترین شکل ممکن در شرکت خود پیاده می‌کنیم.

نقش اقتصاد کلان در بازار سرمایه از نگاه شما چقدر است و چگونه این دانش را به دانشجویان و در کسب و کار تان منتقل کرده‌اید؟

این یک نکته بسیار کلیدی است! حدود ۶۰ درصد اتفاقاتی که در بازار سرمایه می‌افتد، به بحث اقتصاد کلان مربوط می‌شود. من حدود ۳۰ سال است که مدرس اقتصاد کلان در دانشگاه‌های مختلف از جمله موسسه ماهان، دانشگاه تهران و دانشگاه شهید بهشتی در دوره‌های MBA و DBA بوده‌ام. همیشه اقتصاد کاربردی و اثرات اقتصاد کلان بر زندگی و کسب و کار را به تفصیل بحث کرده‌ایم. در حال حاضر هم مشاهده می‌کنید که شوک‌های اقتصاد کلان مانند نرخ بهره بالا، شوک‌های سیاسی و نوسانات نرخ ارز، همگی بازار سرمایه را تحت تأثیر قرار می‌دهند. ۶۰ درصد بازار سرمایه دقیقاً همان بحث اقتصاد کلانی است که من خوانده و تدریس کرده‌ام. برای همین، همواره سعی کرده‌ایم رابطه علم و کالبد بازار را از نزدیک با هم ببینیم و درک کنیم.

منابع انسانی چه جایگاهی در موفقیت «شرکت سیدگردان سرمایه ایرانیان» دارد و چگونه به جذب و توسعه آن‌ها اهتمام ورزیده‌اید؟

واقعیت این است که مهم‌ترین جزء در خدماتی مانند سیدگردانی، نیروی انسانی متخصص و تحصیل کرده است. خوشبختانه هم‌اکنون دو نفر از دکترای دانشگاه تهران که رتبه اول در رشته مدیریت بوده‌اند و یک دکترای اقتصاد از دانشگاه تهران در شرکت ما فعالیت می‌کنند. مابقی نیروهای تحصیل کرده نیز همگی دارای مدرک فوق‌لیسانس از دانشگاه‌های معتبر هستند. ما معتقدیم که فارغ‌التحصیلی از دانشگاه‌های معتبر بسیار مهم است و در جذب منابع انسانی خودمان به این نکته بسیار دقت کرده‌ایم، اما در کنار تحصیلات آکادمیک، تلاش کرده‌ایم تا کارکنان دوره‌های حرفه‌ای مانند تحلیل تکنیکال، تحلیل بنیادی و مدیریت دارایی را نیز بگذرانند.

اکثر کارمندان این مجموعه، اصول بازار سرمایه، مدیریت دارایی و تحلیلگری را گذرانده‌اند که این موضوع موجب افزایش چشمگیر و قابل توجه توانایی‌های شرکت شده است. به لطف همین نیروهای تحصیل کرده و متخصص، خوشبختانه هر در خواستی که از سازمان بورس داشته‌ایم، مقبول واقع شده است. با توجه به سابقه تدریس در دانشگاه، سعی کرده‌ام از این فرصت استفاده کنم و نیروهای نخبه و رتبه اول دانشگاه را جذب شرکت کنم.

در آغاز مجوز دهی به سیدگردان‌ها، قرار بر تشکیل سبدهای اختصاصی بر اساس ریسک‌پذیری افراد بود. استراتژی «سیدگردان سرمایه ایرانیان» در این زمینه چه بوده و چه تفاوتی با سایرین دارد؟

بله، در ابتدا قرار بود که سیدگردان‌ها سبدهای اختصاصی بر اساس ریسک‌پذیری مشتریان تشکیل دهند، اما چون سرمایه‌ها کوچک بود، بسیاری از سیدگردان‌ها به سمت استراتژی صندوق‌های سرمایه‌گذاری رفتند. حتی در حال حاضر سیدگردان‌هایی داریم که اصلاً سبدهای اختصاصی ندارند و تمام تمرکزشان بر مشتریان جزئی از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری است. البته در «سیدگردان سرمایه ایرانیان» ما سعی کردیم تمرکز خود را بر سیدگردانی اختصاصی و مشتریان فردی بگذاریم که بالای ۱۰۰ میلیون تومان سرمایه‌گذاری یا دارایی دارند. استراتژی ما این بوده که همواره فرصت‌های سرمایه‌گذاری لحظه‌ای را به آنها معرفی کنیم. ما به دنبال آن دسته از سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی هستیم که سیدگردانی برای آنها جذاب باشد و تاکنون به صورت جدی وارد رقابت در حوزه صندوق‌های سرمایه‌گذاری نشده‌ایم.

البته در حال حاضر هزینه‌های نرم‌افزار برای سیدگردانی اختصاصی بسیار گران شده و مجبور شده‌ایم برای سبدهای کوچک‌تر و سرمایه‌گذارانی که وجوه کمتری دارند، یک صندوق به صورت صندوق در صندوق (ETF) راه‌اندازی کنیم. مراحل اخذ مجوز آن در حال انجام است و امسال فعال خواهد شد. این صندوق به مشتریانی که منابع کمتری دارند، این امکان را می‌دهد که مدیریت دارایی خود را در یک سبد منعطف و پویا به ما بسپارند؛ مثلاً اگر طلا خوب باشد طلا می‌خریم، اگر اوراق با درآمد ثابت خوب باشد بیشتر روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنیم یا صندوق‌های اهرمی می‌خریم و این انعطاف‌پذیری وجه تمایز ماست.

اما وجه تمایز اصلی ما با دیگران این بود که ما تاکنون فقط سبدهای اختصاصی داشتیم. عموماً تمرکز سیدگردان‌های قدیمی‌تر که در سال ۱۳۹۰ مجوز گرفتند، روی صندوق‌ها بود، اما «سرمایه ایرانیان» سبدهای اختصاصی بود که تمرکز خود را بر سبدهای اختصاصی گذاشت تا صندوق و این استراتژی خوبی بوده است. البته همانطور که گفتیم، به دلیل هزینه‌های بالای نرم‌افزار، مجبور شدیم برای سرمایه‌گذاران با وجوه کمتر، یک صندوق در صندوق نیز راه‌اندازی کنیم تا مدیریت دارایی را برای آنها نیز انجام دهیم.

با توجه به تخصصی که در اقتصاد کلان دارید، تحلیل شما از وضعیت فعلی بازار سرمایه و عوامل تأثیرگذار بر آن چیست؟

واقعیت این است که اقتصاد کلان ۶۰ درصد بازار ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. من همیشه بازار سرمایه را به یک شهر بازی تشبیه می‌کنم که انواع بازی‌ها با ریسک‌های متفاوت در آن وجود دارد؛ از ترن هوایی با ریسک بالا گرفته تا قطار وحشت که ریسک پایینی دارد یا چرخ و فلک. در بازار سرمایه نیز بر اساس ریسک‌های متفاوت، سبدهای مختلفی وجود

در ابتدا قرار بود که سیدگردان‌ها سبدهای اختصاصی بر اساس ریسک‌پذیری مشتریان تشکیل دهند، اما چون سرمایه‌ها کوچک بود، بسیاری از سیدگردان‌ها به سمت استراتژی صندوق‌های سرمایه‌گذاری رفتند. حتی در حال حاضر سیدگردان‌هایی داریم که اصلاً سبدهای اختصاصی ندارند و تمام تمرکزشان بر مشتریان جزئی از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری است

یکی از چالش‌های اصلی که صنعت سبدگردانی ما را با آن مواجه کرده است، صندوق‌های درآمد ثابتی هستند که مجوز گرفته‌اند. متأسفانه، عموماً این پول‌ها به سمت بانک‌ها سرازیر می‌شوند؛ بانک‌هایی که اغلب از لحاظ عملیاتی زیان‌ده هستند، اما برای دور زدن دستورالعمل‌های بانک مرکزی و پرداخت سودهای بالاتر، سعی کرده‌اند و به نظر من از این صندوق‌ها سوءاستفاده کرده‌اند

دارد. حال در این میان، یک ریسک به نام ریسک سیستماتیک داریم؛ مانند تغییر نرخ ارز، تغییر تورم، تغییر نرخ بهره که کل بازار سرمایه را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

البته ریسک‌های دیگری هم داریم، مثل ریسک بخشی که بیشتر به دستورالعمل‌های دولتی برمی‌گردد؛ مثلاً قیمت‌گذاری دستوری برای صنعت خودرو که دارایی‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد و در نهایت ریسک می‌کرو یا درون شرکتی داریم که مربوط به یک شرکت خاص است؛ فضای تکنولوژی، ساختار مدیریت، بازار، مواد اولیه و نسبت‌های مالی و سودآوری آن شرکت. طبیعتاً با توجه به ریسک‌های متفاوت، قیمت‌گذاری بسیار مهم است، اما ریسک‌های کلان که اقتصاد کلان به بازار تحمیل می‌کند، مثل همین نرخ بهره بالای فعلی، مصیبت‌بار شده است!

هم‌اکنون P/E بدون ریسک زیر ۳ شده و همین باعث شده که بازار سرمایه در این ۴ سال مدام نزولی باشد. اگر از بانک مرکزی بپرسید چرا نرخ بهره را بالا نگه داشته‌اید، می‌گوید برای کنترل تورم! در حالی که مادر سال‌های اخیر، تورم بالای ۴۵ درصد داشته‌ایم. یعنی این سیاست اشتباه، کاملاً شکست خورده است؛ چرا که حجم پول به دلیل ناترازی بانک‌ها و ناترازی بودجه، همچنان در حال اضافه شدن است. بنابراین، اینکه با نرخ بهره بالا بخواهیم تورم را مهار کنیم، کاملاً اشتباه است. متأسفانه این رویه بانک مرکزی در ۴ سال اخیر باعث شده است که ارزش بازار از ۴۳۰ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۹، به حدود ۹۰ میلیارد دلار برسد؛ این یعنی جذابیت سرمایه‌گذاری در بازار را از بین برده‌اند.

مثالی را در این رابطه ذکر می‌کنم؛ یکی از شرکت‌های تولیدکننده تخم‌مرغ مانند شرکت سیم‌مرغ را بیان می‌کنم که زمانی در سال ۱۳۹۹، با فروش یک شانه تخم‌مرغ (۳۰ عدد) می‌شد یک سهم از آن شرکت را خرید. الان برعکس، باید ۳۰ سهم شرکت سیم‌مرغ را بفروشید تا بتوانید یک تخم‌مرغ بخرید! این نشان می‌دهد چه اجحافی در این سال‌ها بر علیه سرمایه‌گذاری شده است. متغیرهای کلان و ناترازی دولت باعث شده هزینه‌های شرکت‌ها به شدت بالا برود و متأسفانه حاشیه سود شرکت‌ها در ۴ سال اخیر از ۲۲ تا ۲۳ درصد به زیر ۱۲ درصد برسد. این ناترازی باعث شده سودآوری کمتر شود، بازار ضعیف‌تر شود و ریسک سیاسی و اقتصادی نیز افزایش پیدا کند. این مصیبتی است که مادر بازار سرمایه شاهد آن هستیم!

صنعت سبدگردانی با چه چالش‌های بزرگی دست‌وپنجه نرم می‌کند و آیا به نظر شما صندوق‌های درآمد ثابت یکی از این چالش‌ها هستند؟

بله، یکی از چالش‌های اصلی که صنعت سبدگردانی ما را با آن مواجه کرده است، همین صندوق‌های درآمد ثابتی هستند که مجوز گرفته‌اند. متأسفانه، عموماً این پول‌ها به سمت بانک‌ها سرازیر می‌شوند؛ بانک‌هایی که اغلب از لحاظ عملیاتی زیان‌ده هستند، اما برای دور زدن دستورالعمل‌های بانک مرکزی و پرداخت سودهای بالاتر، سعی کرده‌اند و به نظر من از این صندوق‌ها سوءاستفاده کرده‌اند. در نتیجه، این منابع با نرخ‌های بالاتر به

سرمایه‌گذاران وعده داده می‌شود و دوباره به سمت بانک‌ها یا اوراق قرضه دولتی می‌رود. یعنی دقیقاً به همان دو حفره‌ای که ناترازی‌های اقتصاد ما از آنجا نشأت می‌گیرد؛ ناترازی بانک‌ها و ناترازی بودجه! این یک ریسک بزرگ برای صنعت سبدگردانی است، چرا که اگر روزی سرمایه‌گذاران بخواهند سرمایه خود را نقد کنند، کسی پول نخواهد داشت که به آنها پرداخت کند! این مثل ساختن خانه‌ای روی آب و یک حباب بالقوه است!

به جز صندوق‌های درآمد ثابت، آیا چالش دیگری مانند معاملات الگوریتمی هم صنعت سبدگردانی را تهدید می‌کند؟

شاید این دومین مصیبتی باشد که به جان این صنعت افتاده است. از آنجایی که «Free Float» (سهام شناور آزاد) در بازار ما کم است، این معاملات الگوریتمی باعث شده‌اند تا عده‌ای بتوانند با معاملات الگوریتمی در بازار، کارمزدها ایجاد کنند. به نظر من این هم اشتباه دیر کل قبلی سازمان بورس بود که این رویه را باب کرد. شاید او فکر می‌کرد اینجا «وال استریت نیویورک» است که هر سال ۳ بار کل دارایی‌هایش می‌چرخد؛ در حالی که در بازار ما، هر ۴ سال یک بار کل دارایی‌ها می‌چرخد! یعنی عمق بازار بسیار کم و سهام شناور آزاد اندک است. متأسفانه این الگوریتم‌ها باعث شده‌اند که فقط برای کارگزاران کارمزدها باشند، اما برای بدنه اصلی بازار بسیار خطرناک شده و نوسانات بی‌مورد را بسیار افزایش داده‌اند.

با وجود این چالش‌ها، فرصت‌های جدیدی از جمله تامین مالی جمعی هم برای شرکت‌های سبدگردان ایجاد شده است؛ لطفاً در این باره توضیح دهید.

بله، خوشبختانه در این میان یک خبر خوب هم داریم! شرکت‌های



سیدگردان می‌توانند به عنوان نهاد تامین مالی جمعی هم فعالیت کنند. اگر یک سیدگردان ۳ سال سودآور باشد و سرمایه اسمی بالای ۵۰ میلیارد تومان باشد، می‌تواند این مجوز را بگیرد. این یعنی سیدگردان‌ها می‌توانند در پروژه‌ها و شرکت‌هایی که بانک‌ها حاضر به تامین مالی آنها نیستند، نقدینگی تزریق کرده و به اجرای پروژه‌های نوپا و دانش‌بنیان کمک کنند. به نظر من، این یک کارکرد جدید و بسیار خوب برای تامین مالی جمعی از طریق شرکت‌های سیدگردان است. «شرکت سیدگردان سرمایه ایرانیان» هم سال گذشته این مجوز را از سازمان بورس دریافت کرد و سکوی ما به نام «ایرانیان کرد» (Iranian Crowd) همین اواخر در حال راه‌اندازی است و از اواخر شهریورماه، جذب منابع برای سرمایه‌گذاری را آغاز خواهیم کرد. این یک فعالیت جدید و هیجان‌انگیز است که برخی سیدگردان‌ها با داشتن شرایط لازم، توانسته‌اند این مجوز را از سازمان بورس کسب کنند.

آینده صنعت سیدگردانی را چگونه می‌بینید و چه تغییراتی باید در آن رخ دهد تا با استانداردهای جهانی همسو شود؟

قطعا صنعت سیدگردانی باید هر روز به‌روز شود. در دنیا صندوق‌های بیمه‌ای داریم که در حال شکل‌گیری هستند. در کشورهای توسعه‌یافته، بیمه‌ها خصوصی هستند و کارکردهای مختلفی دارند که می‌توانند بین‌سازندگان خاص و سرمایه‌گذار قرار بگیرند. مدیریت دارایی (Asset Management) یکی از اصلی‌ترین نهادهای سرمایه‌گذاری در دنیا محسوب می‌شود. امیدوارم که در ایران هم این اتفاق بیفتد و ما بتوانیم با این تحولات همراه شویم. البته متأسفانه هنوز روابط بانکی ما با دنیا خوب نیست و نتوانسته‌ایم سرمایه خارجی جذب کنیم یا با موسسات بزرگ دنیا ادغام شویم تا انتقال تکنولوژی

صورت بگیرد. اما با باز شدن فضای اقتصادی، یکی از صنایعی که به‌شدت در ایران رشد خواهد کرد، صنعت سیدگردانی خواهد بود.

شما به اهمیت نهادهای واسطه در سرمایه‌گذاری اشاره کردید؛ نقش سیدگردان‌ها در این میان چیست و چرا در ایران بازار سرمایه نسبت به بانک‌محوری عقب‌مانده است؟

واقعیت این است که وقتی یک فرد یا شخص حقوقی پس‌انداز می‌کند، این نهادهای واسطه هستند که این پس‌اندازها را به سمت سرمایه‌گذاری هدایت می‌کنند. بانک‌ها، بیمه‌ها و بورس، از جمله این نهادها هستند که پس‌اندازکنندگان را به سرمایه‌گذاری در بازار تشویق می‌کنند. در بورس، یکی از نهادهایی که این کار را به نحو احسن انجام می‌دهد، سیدگردان‌ها هستند. سیدگردان‌ها، چه از طریق سبدهای اختصاصی و چه از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، این منابع را بر اساس ریسک‌پذیری مشتریان (که ابتداریابی می‌شود) به سمت صنایع سودآور سوق می‌دهند. متأسفانه کشور ما از گذشته بانک‌محور بوده است و دولتمردان همواره دوست دارند که پس‌اندازها در بانک‌ها بماند تا دولت تعیین‌کننده پول به چه کسی داده شود و چگونه هزینه شود. از همین رو، بازار سرمایه ایران نسبت به دنیا عقب‌مانده است، در صورتی که در کشورهای پیشرفته و رو به رشد، این بازار سرمایه و بورس و نهادهایی مانند سیدگردان‌ها هستند که بر اساس ریسک‌پذیری افراد، آنها را به سمت سرمایه‌گذاری در صنایع مختلف هدایت می‌کنند.

با توجه به شرایط اقتصادی کنونی و تورم بالا، مسئولیت اجتماعی شما به عنوان یک فعال بازار سرمایه چیست؟

مسئولیت اجتماعی ما شاید این باشد که شناخت کافی به سرمایه‌گذاران و پس‌اندازکنندگان بدهیم. بسیاری از مردم نمی‌دانند در این شرایط ملتهب اقتصادی، پول خود را کجا ببرند که با تورم بالای ۴۵ درصدی که در چهار پنج سال اخیر داشته‌ایم، متضرر نشوند. ما سعی می‌کنیم به حفظ و افزایش ارزش دارایی‌های افراد کمک کنیم. یادمان باشد که به قول حضرت علی(ع)، اقتصادی که فقر در آن بیاید، دین و ایمان هم از آنجا می‌رود. افرادی که بتوانند جلوی فقر مردم را بگیرند و به آنها کاسی کردن و پس‌انداز کردن را یاد بدهند، موفق هستند. یک ضرب‌المثل هم هست که می‌گوید: اگر تو از خانواده فقیر متولد شدی گناهی نداری، اما اگر فقیر بمیری، گناه داری! چون روش‌های پس‌انداز و سرمایه‌گذاری را یاد نگرفته‌ای. ما سعی کرده‌ایم مسئولیت اجتماعی خود را در این قسمت انجام دهیم. جدا از کلاس‌های تدریسی در MBA، DBA و دانشگاه‌های مختلف که به آموزش می‌پردازیم، سعی می‌کنیم این نصیحت حضرت علی(ع) را رعایت کرده و به مسئولیت اجتماعی خود عمل کنیم. ■

متأسفانه هنوز روابط بانکی ما با دنیا خوب نیست و نتوانسته‌ایم سرمایه خارجی جذب کنیم یا با موسسات بزرگ دنیا ادغام شویم تا انتقال تکنولوژی صورت بگیرد. اما با باز شدن فضای اقتصادی، یکی از صنایعی که به‌شدت در ایران رشد خواهد کرد، صنعت سیدگردانی خواهد بود.



بنیانگذار «شرکت سبدگردان البرز»

نهادهای خصوصی انعطاف‌پذیرتر و نوآورتر هستند

محمد جعفری

صنعت سبدگردانی در ایران، با وجود نوپا بودن، پتانسیل بالایی برای رشد و توسعه دارد. این صنعت که با ظهور ابزارهای نوین مالی در جهان همگام است، می‌تواند نقش بسزایی در هدایت سرمایه‌ها و رشد اقتصادی کشور ایفا کند. با این حال، چالش‌های متعددی از جمله مقررات دست‌وپاگیر، عدم قطعیت‌های سیاسی و اقتصادی و نیاز به فرهنگ‌سازی و آموزش، سد راه توسعه این صنعت شده‌اند. به منظور بررسی چشم‌انداز صنعت سبدگردانی در ایران، فرصت‌های پیش‌رو و راهکارهای لازم برای غلبه بر موانع و دستیابی به رشد پایدار به سراغ ابوالقاسم آقادوست، بنیانگذار «شرکت سبدگردان البرز» رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

چه عواملی باعث علاقه شما به بازار سرمایه شد و چه تفاوتی بین کار در نهادهای دولتی - نیمه دولتی و خصوصی قائل هستید؟

علاقه من به بازار سرمایه ریشه در جذابیت چالش‌ها، ریسک‌پذیری و پتانسیل این حوزه برای رشد و تاثیرگذاری در اقتصاد کلان داشت. تفاوت کلیدی بین مدیریت در نهادهای دولتی و خصوصی در استراتژی و رویکرد آنهاست. مجموعه‌های دولتی بیشتر بر حفظ مقررات و بقا تمرکز دارند، در حالی که نهادهای خصوصی با استراتژی تهاجمی‌تر، به دنبال رشد، نوآوری، جذب سریع‌تر مشتری و افزایش سهم بازار هستند. این تفاوت در انعطاف‌پذیری، سرعت عمل و دامنه اختیارات مدیران کاملاً مشهود است.

در دوره مدیریت خود در کارگزاری‌ها و همچنین تاسیس «سبدگردان البرز»، با چه چالش‌هایی روبرو شدید و چگونه آنها را مدیریت کردید؟

چالش‌های متعددی وجود داشت؛ از جمله سایه دولتی بودن شرکت‌ها، محدودیت‌های اجرایی، رقابت فشرده و شرایط نوسانی بازار سرمایه. در دوره رونق، جذب سرمایه و ارائه خدمات متنوع امکان‌پذیر بود، اما در دوره‌های رکود، به ویژه برای نهادهای نوپا مانند «سبدگردان البرز»، حفظ و بقا بسیار دشوار شد. مدیریت این چالش‌ها نیازمند تلاش مضاعف، استراتژی‌های خلاقانه، همکاری تیمی و در نهایت، تصمیمات کلان مدیریتی مانند واگذاری سهام یا مشارکت با مجموعه‌های بزرگ‌تر بود.

تاثیر وضعیت سیاسی و اقتصادی کلان کشور بر بازار سرمایه ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بازار سرمایه ایران به شدت تحت تاثیر وضعیت اقتصادی و سیاسی کلان قرار دارد. مسائلی مانند وضعیت هسته‌ای، فشارهای بین‌المللی و تحریم‌ها، تاثیرات قابل توجهی بر روند بازار می‌گذارد و باعث ایجاد دوره‌های رونق و رکود می‌شوند. در دوران رکود طولانی مدت، شرکت‌های کوچک‌تر با بنیه مالی ضعیف‌تر، آسیب‌پذیری بیشتری دارند و ممکن است تصمیم به واگذاری یا تغییر استراتژی بگیرند.

مهم‌ترین درسی که از تجربیات خود در بازار سرمایه آموخته‌اید، چیست؟



لطفا خلاصه‌ای از مسیر حرفه‌ای و ورود خود به بازار سرمایه بفرمایید.

بنده مدرک کارشناسی ارشد خود را در سال ۱۳۷۶ از دانشگاه تهران در رشته مدیریت صنعتی اخذ کردم. مقطع کارشناسی را نیز در رشته مدیریت دولتی گذراندم. پس از آن، در ابتدای سال ۱۳۷۷ به عنوان امریه در «سازمان اقتصادی کوثر» مشغول به کار شدم و در یکی از شرکت‌های تازه تاسیس این سازمان که در حوزه مخابرات فعالیت داشت، مشغول به کار شدم. پس از اتمام طرح خدمتی در سال ۱۳۷۸، مدتی به عنوان مسئول اداری مالی در همان شرکت فعالیت کردم.

علاقه شخصی به حوزه سرمایه‌گذاری و تاثیرگذاری دکترا اسلامی بیدگلی در انتخاب مسیر شغلی‌ام، من را به سمت بازار سرمایه سوق داد. در ابتدا به عنوان کارشناس در شرکت کارگزاری بانک رفاه مشغول به فعالیت شدم و پس از مدتی به عضویت هیات مدیره و مدیرعاملی این شرکت درآمدم. پس از آن، تجربه حضور در بخش خصوصی را با ورود به «کارگزاری حاصل (کیان)» آغاز کردم و در نهایت، با تاسیس «شرکت سبدگردان البرز»، گامی دیگر در جهت توسعه فعالیت‌های مالی برداشتم.



مهم‌ترین درس، ارزش تجربیات حاصل از مدیریت در هر دو بخش دولتی - نیمه دولتی و خصوصی است. درک عمیق از نحوه عملکرد، استراتژی‌ها و چالش‌های هر دو نوع مجموعه، دیدگاه ارزش‌شمندی را برای ادامه مسیر حرفه‌ای فراهم می‌کند. همچنین، اهمیت تطبیق‌پذیری با شرایط متغیر بازار و اقتصاد و توانایی تصمیم‌گیری در شرایط دشوار، از دیگر درس‌های کلیدی است.

چشم‌انداز صنعت مالی و بازار سرمایه در ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مانند بسیاری از کشورهای پیشرفته، صنعت مالی در ایران، روز به روز در حال گسترش و توسعه است. ابزارهای نوین مالی و حتی بازارهای جدیدی مانند ارزهای دیجیتال در حال ورود به این صنعت هستند. معتقدم که این صنعت محکوم به صعود است، هر چند شرایط سیاسی و اقتصادی فعلی، دوره‌های رکود را طولانی‌تر کرده است. با وجود ریزش‌ها و اصلاح‌های پی‌درپی از سال ۱۳۹۹، احساس می‌کنم بازار به سمت اشباع فروش حرکت کرده و هیجانات تخلیه شده است. با فرض ثبات نسبی در وضعیت سیاسی و بین‌المللی، چشم‌انداز بسیار روشنی پیش رو داریم. ایران کشوری بزرگ با پتانسیل‌های فراوان و موقعیت ژئوپلیتیکی منحصر به فرد است که به رشد بلندمدت بازارهای مالی کمک خواهد کرد. ارزش جایگزینی و سودآوری بسیاری از شرکت‌ها به سطوح جذابی رسیده که نویدبخش رشد آتی است.

در دوران رونق و رکود بازار سرمایه، استراتژی مدیریت سبد دارایی چگونه باید باشد؟

با توجه به نوپا بودن بازار سرمایه ایران و حساسیت آن به نوسانات، سبد دارایی باید با رویکردی محافظه کارانه‌تر در دوران اصلاح و رکود مدیریت شود. در دوران رونق، می‌توان با جسارت بیشتری اقدام به مدیریت سبدها کرد. البته باید به سرمایه‌گذاران یادآوری کرد که اگرچه ممکن است در کوتاه‌مدت نسبت به بازارهای موازی عقب بمانیم، اما بازار سرمایه در بلندمدت توان جبران و پیشی گرفتن را دارد. خروج سرمایه باید با احتیاط صورت بگیرد و در مواقع بحرانی، حفظ سرمایه در اوراق کم‌ریسک‌تر یا نگهداری آن برای همراهی با شروع حرکت بازار، اولویت دارد. قانون نانوشته این است که برندگان اصلی، افرادی هستند که در ابتدای رالی رشد بازار حضور دارند.

چگونه باید ریسک‌های اعتباری و نوسانات شدید بازار مدیریت شوند؟

ریسک اعتباری مانند شمشیر دولبه است؛ در دوران رونق بازدهی را افزایش می‌دهد، اما در دوران ریزش می‌تواند سرمایه را از بین ببرد و حتی منجر به نکول سرمایه‌گذار شود. مدیریت این ریسک‌ها نیازمند رصد دقیق وضعیت اقتصادی، بازار و عوامل موثر بر آن است. مانند ضرب المثل «وقتی چاقویی به سمت پایین می‌آید، دست را زیر آن نگیرید»، در زمان ریزش بازار، باید با احتیاط خارج شد یا در مکانی امن پناه گرفت. ما با تشخیص موقت یا ریشه‌ای بودن علل ریزش، سبد دارایی‌ها را مدیریت و به مشتریان توصیه می‌کردیم.

چه توصیه‌هایی برای توسعه و بهبود صنعت سبدگردانی و نهادهای مالی در ایران دارید؟

صنعت سبدگردانی و نهادهای مالی در ایران هنوز در ابتدای راه هستند. برای رشد پایدار، باید به حذف سخت‌گیری‌ها و تشریفات اداری زائد پرداخت؛ به عنوان مثال مقررات دست‌وپاگیر و ریسک‌گریزی بیش از حد باید کاهش یابد. همچنین فراهم کردن زمینه حضور نخبگان باید صورت بگیرد تا ورود افراد متخصص و نخبه به این صنعت تسهیل شود. گام دیگر فرهنگ‌سازی و آموزش است که در راستای آن اطلاع‌رسانی گسترده و آموزش عمومی برای افزایش اعتماد و ورود آرامش خاطر سرمایه‌گذاران به بازار ضروری است.

همچنین تغییر رویکرد نهاد ناظر ضروری است؛ نهاد ناظر باید از حالت دولتی به سمت خودانتظامی و سندیکایی شدن حرکت کرده و مقررات را با نظر فعالان بازار و نخبگان تدوین کند. تصمیم‌گیری‌ها در نهاد ناظر نباید تحت تاثیر جناح‌های سیاسی باشد. بازار سرمایه باید به جایگاهی برسد که بتواند در تصمیم‌گیری‌های کلان اقتصادی که بر صنایع بورسی تاثیرگذار است، نقش موثری ایفا کرده و از منافع سهامداران حمایت کند. با اجرای این راهکارها، بازار سرمایه ایران می‌تواند عمق بیشتری پیدا کرده، رشد اقتصادی کشور را تقویت کند و جایگاه شایسته خود را در اقتصاد ملی بیابد. ■

صنعت سبدگردانی و نهادهای مالی در ایران هنوز در ابتدای راه هستند. برای رشد پایدار، باید به حذف سخت‌گیری‌ها و تشریفات اداری زائد پرداخت؛ به عنوان مثال مقررات دست‌وپاگیر و ریسک‌گریزی بیش از حد باید کاهش یابد. همچنین فراهم کردن زمینه حضور نخبگان باید صورت بگیرد تا ورود افراد متخصص و نخبه به این صنعت تسهیل شود



مدیرعامل «شرکت سرمایه‌گذاری سامان ایرانیان»

بزرگترین مانع اقتصاد ایران ریسک سیاسی است

مینا افتخاری

در دنیای امروز، درک عمیق از بازیگران اصلی و چالش‌های کلیدی بازارهای مالی اهمیت فزاینده‌ای دارد. گفت و گوی حاضر با دکتر مصطفی ابوبی اردکان، دانشیار مهندسی صنایع دانشگاه خوارزمی و مدیرعامل «شرکت سرمایه‌گذاری سامان ایرانیان»، درجه‌ای نو به سوی لایه‌های پنهان اقتصاد ایران می‌گشاید. از فلسفه وجودی شرکت‌های سرمایه‌گذاری و ظرایف مدیریت پورتفولیو گرفته تا نقش کمرنگ، اما حیاتی و ویژه نوآوری و اقتصاد دانش‌بنیان و در نهایت، ریشه‌یابی چالش‌های کلان و ابرمساله تحریم‌ها؛ این مصاحبه تصویری شفاف و بی‌پرده از منظومه اقتصادی کشور ارائه می‌دهد که ماحصل آن را در ادامه می‌خوانید.

سرمایه‌گذاری خاصی در بازار اولیه (شرکت‌هایی که هنوز در بورس پذیرفته نشده‌اند) نداریم و کل پورتفوی ما را سهام شرکت‌های بورسی تشکیل می‌دهد.

استراتژی فعلی ما، عمدتاً بر خرید و فروش همین سهام‌ها در بازار سرمایه ایران است. متناسب با شرایط بازار، ممکن است تمایل ما بیشتر به سمت سهام باشد یا اینکه برای مدیریت ریسک پورتفوی، بخشی از سهام را به صندوق‌های درآمد ثابت یا صندوق‌های طلا منتقل کنیم. اما در هر صورت، منابع ما در بازار سرمایه ایران کاملاً در حال مبادله و خرید و فروش هستند.

روند فعلی سرمایه‌گذاری در کشور چگونه است؟

متأسفانه در حال حاضر روند سرمایه‌گذاری در کشور اصلاً مناسب نیست. تمام افرادی که در این کشور زندگی می‌کنند، از شرایط خاص موجود آگاه هستند. زمانی که بحث سرمایه‌گذاری مطرح می‌شود، یک فرد یا نهاد قصد دارد منابع خود را در جایی سرمایه‌گذاری کند. طبیعتاً وقتی ریسک‌های سیستماتیک و عوامل دیگری بر سرمایه‌گذاری شما تأثیر گذار باشند، سرمایه‌گذار منابع خود را به کار نمی‌گیرد.

در حال حاضر چالش اصلی، جذاب نبودن بازده سرمایه‌گذاری و نرخ بازگشت سرمایه است. همین امر باعث شده که سرمایه‌گذار رغبتی به سرمایه‌گذاری در تولید نداشته باشد. متأسفانه عوامل متعددی این بازدهی را کاهش داده و سرمایه‌گذاران را به سمت بازارهای کاذبی نظیر دلالتی یا سفته‌بازی سوق داده است، نه سمت تولید و سرمایه‌گذاری اصلی.

به طور کلان، مهم‌ترین چالش‌های موجود برای سرمایه‌گذاری در ایران، شامل ۵ مورد است. در حال حاضر، ریسک سیستماتیک و ژئوپلیتیک، بزرگترین چالش است که سرمایه‌گذار را می‌ترساند. در این شرایط قطعاً سرمایه‌های خارجی وارد کشور نمی‌شوند و سرمایه‌های داخلی نیز حاضر به پذیرش این ریسک نیستند. ریسک نرخ بهره بالا، یکی دیگر از چالش‌هاست؛ در واقع نرخ بهره به نوعی رقیب سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. زمانی که نرخ بدون ریسک (مانند اوراق اجزا با ۳۴ درصد یا صندوق‌های



لطفاً کمی درباره سوابق تحصیلی و شغلی خودتان توضیح دهید.

بنده از مقطع کارشناسی تا دکترا در رشته مهندسی صنایع تحصیل کرده‌ام. در حال حاضر، عضو هیأت علمی گروه مهندسی صنایع دانشگاه خوارزمی با مرتبه دانشیاری بوده و در این گروه مشغول به فعالیت هستم. علاوه بر این، به عنوان مدیرعامل «شرکت سرمایه‌گذاری سامان ایرانیان» فعالیت می‌کنم. این شرکت وابسته به بانک تجارت بوده و دارای یک پورتفوی بورسی با ارزش تقریبی ۲۰ هزار میلیارد تومان از دارایی‌های بورسی است که تمام آن در بورس اوراق بهادار تهران و کل بازار سرمایه ایران سرمایه‌گذاری شده است. در واقع ما فقط در بازار سهام ایران خرید و فروش انجام می‌دهیم.

حوزه سرمایه‌گذاری و اولویت‌های شرکت «سامان ایرانیان» چیست؟

همانطور که اشاره کردم، «سامان ایرانیان» یک شرکت سرمایه‌گذاری است و صرفاً در بازار سهام سرمایه‌گذاری می‌کند. تمرکز ما فقط بر سهام شرکت‌هایی است که در بورس پذیرفته شده‌اند و صرفاً در بازار ثانویه (خرید و فروش سهام موجود) فعالیت می‌کنند. در حال حاضر،



درآمد ثابت با ۳۵ تا ۳۶ درصد سود سالانه) بالا باشد، سرمایه گذار ترجیح می دهد پول خود را در بازاری تقریباً بدون ریسک سرمایه گذاری کند و سود مناسبی کسب کند، نه اینکه آن را در ریسک تولید قرار دهد و شاید با پذیرش ریسک های بیشتر به سود ۳۷ تا ۴۰ درصدی برسد.

اختلاف نرخ ارز، از دیگر چالش هاست؛ اختلاف بین نرخ ارز بازار آزاد و ارز نیمایی، جذابیت تولید را برای تولید کننده کاهش می دهد. او مجبور است محصول خود را با نرخ پایین تری در بازار مبادله ای بفروشد یا ارز خود را تبدیل به ریال کند که این برایش به صرفه نیست. همچنین قیمت گذاری دستوری، یکی از چالش های بزرگ در صناعی مانند خودرو و برخی دیگر است که تولید را فاقد صرفه می کند.

در همین حال ناترازی های انرژی، چالش دیگری است که به شدت صنعت را تحت تاثیر قرار داده است. در تایلند به دلیل کمبود برق و در زمستان به دلیل کمبود گاز، صنایع تعطیل می شوند. در واقع دولت به جای تامین زیرساخت های لازم برای تولید (برق، آب، گاز)، این منابع را در بخش خانگی مصرف می کند.

تمام این چالش ها باعث شده که در حال حاضر تولید به صرفه نباشد و سرمایه گذاری از نظر اقتصادی بسیار غیر منطقی به نظر برسد. در مجموع، شرایط سرمایه گذاری در کشور مناسب نیست.

استراتژی این شرکت برای مواجهه با نوسانات قیمت ارز و تورم چیست؟

از آنجا که ما یک شرکت سرمایه گذاری هستیم، محدودیت هایی داریم و نمی توانیم در هر حوزه ای سرمایه گذاری کنیم. به عنوان مثال، خرید مستقیم طلا یا ارز برای ما امکان پذیر نیست و فعالیت ما صرفاً در بازار بورس ایران است. برای پوشش ریسک های ناشی از نوسانات ارز و تورم، با توجه به تنوع موجود در بورس ایران، ما ترجیحاً سعی می کنیم در صنایع دلاری سرمایه گذاری کنیم. به این معنی که روی شرکت هایی تمرکز می کنیم که تولید محصول شان با قیمت دلار جهانی ارزش گذاری می شود؛ مانند صنایع فلزات اساسی، فولاد سازی ها، شرکت هایی مثل ملی مس و پتروشیمی ها.

ما تلاش می کنیم یک پورتفوی متنوع داشته باشیم که هم شامل بخش دلاری و هم شامل بخش ریالی باشد. به این ترتیب، با یک مدیریت پورتفوی فعال، سعی در کسب بازدهی مناسب از بازار داریم. هدف اصلی ما این است که بتوانیم در یک دوره زمانی مشخص، از شاخص بورس پیشی بگیریم و عملکرد بهتری نسبت به آن داشته باشیم. این شاخص برای یک شرکت سرمایه گذاری اهمیت بالایی دارد. تجربه تاریخی نشان می دهد که شاخص بورس ایران در بازه های زمانی بلندمدت، توانسته خود را با تغییرات نرخ تورم، ارز و طلا تطبیق دهد و حتی عملکرد بهتری نیز داشته باشد. بنابراین، هدف فعلی ما در این شرایط سرمایه گذاری، کسب عملکرد بهتر نسبت به شاخص کل بورس است.

شرکت ها برای تقویت مالی و جذب منابع برای سرمایه گذاری چه راه هایی دارند و در حال حاضر «شرکت سرمایه گذاری سامان ایرانیان» از کدام یک استفاده می کند؟

شرکت ها برای تقویت مالی و کسب منابع مورد نیاز برای سرمایه گذاری، راه های مختلفی پیش رو دارند که یکی جذب منابع از سهامداران خود و

دیگری ایجاد بدهی (اخذ وام) برای سرمایه گذاری است. در حال حاضر شرکت ما سراغ این مدل ها نمی رود، زیرا مشکل منابع مالی ندارد. اما اگر در آینده شرایط کشور بهبود یابد و ما بخواهیم سهم خود را در بخش سرمایه گذاری افزایش دهیم یا به صورت اهرمی سرمایه گذاری کنیم، می توانیم از این ابزارها استفاده کنیم. به عنوان مثال، می توانیم از بانک های کشور، به خصوص بانک تجارت که نهاد نهایی وزیر مجموعه آن هستیم، وام دریافت کنیم و سرمایه گذاری های اهرمی انجام دهیم یا می توانیم از طریق انتشار اوراق در بورس، منابعی را جذب کرده و از آن برای سرمایه گذاری استفاده کنیم.

نکته مهم اینجاست که این اقدامات زمانی اتفاق می افتد که بازدهی سرمایه گذاری مانسبت به نرخ بدهی بیشتر باشد. در شرایط فعلی کشور، این اتفاق نمی افتد؛ یعنی قرض گرفتن پول گران قیمت از سهامداران، بانک ها یا بازار سرمایه با نرخ بالا و سپس سرمایه گذاری آن، از نظر اقتصادی جوابگو نیست؛ بنابراین در حال حاضر این کار را انجام نمی دهیم. اما در شرایطی که بازار وضعیت بهتری داشته باشد، قطعاً می توانیم از این ابزارها برای تامین مالی و تقویت سرمایه گذاری های شرکت استفاده کنیم.

نقش شرکت های سرمایه گذاری، به خصوص شرکت هایی مانند «سامان ایرانیان» در اکوسیستم مالی کشور چیست؟

فلسفه وجودی یک شرکت سرمایه گذاری، به خصوص برای نهادهای بزرگی مانند بانک ها، این است که به عنوان بازوی تخصصی سرمایه گذاری آن نهاد در یک حوزه خاص عمل کند. برای مثال، بانکی مانند بانک تجارت که منابع عظیمی در اختیار دارد و کار تخصصی اش در حوزه بانکداری است، نهادهای تخصصی مانند شرکت «سامان ایرانیان» را ایجاد می کند.

شرکت ما به طور خاص در بازار سرمایه فعالیت می کند و کار آن صرفاً سرمایه گذاری در این بازار است. ممکن است شرکت دیگری ایجاد شود که کار آن سرمایه گذاری در بازار اولیه باشد، یعنی در شرکت هایی که هنوز در بورس نیستند و در حال تأسیس هستند؛ مانند طرح های بزرگ پتروشیمی، فولاد سازی یا پروژه های معدنی. نقش این شرکت ها شناسایی و سرمایه گذاری در این طرح هاست. به طور خلاصه، فلسفه یک شرکت سرمایه گذاری، به ویژه یک سرمایه گذاری نهادی مانند شرکت ما، این است که در یک بازار تخصصی مثل بازار سرمایه منابع بانک را سرمایه گذاری کند، فرصت های سرمایه گذاری مناسب را شناسایی کرده و منابع نهاد مادر را به سمت آنها هدایت کند.

اگر شرایط برای ایجاد این فرصت های سرمایه گذاری فراهم باشد و طرح ها از ارزش کافی برخوردار باشند، شرکت های سرمایه گذاری با تخصص و منابعی که در اختیار دارند، می توانند به پیشرفت کشور کمک کنند. برای مثال، اگر یک طرح صنعتی یا تولیدی نیاز به منابع مالی داشته باشد، شرکت های سرمایه گذاری می توانند به عنوان سهامدار وارد آن طرح شوند و منابع بیشتری را تزریق کنند تا آن طرح زودتر به نتیجه برسد.

اختلاف بین نرخ ارز بازار آزاد و ارز نیمایی، جذابیت تولید را برای تولید کننده کاهش می دهد و او مجبور است محصول خود را با نرخ پایین تری در بازار مبادله ای بفروشد یا ارز خود را تبدیل به ریال کند که این برایش به صرفه نیست

کمی از منابع موجود در بازار سرمایه به اکوسیستم نوآوری، می‌تواند آن را کاملاً متحول کند. ابزارهایی مانند صندوق‌های جسورانه (Venture Capital - VC) در دنیا برای این منظور استفاده می‌شوند و در ایران نیز این تجربه وجود داشته است. هر چند تجربیات اولیه ممکن است خیلی موفق نبوده باشند و سود خاصی هم نداشتند، اما به صورت آزمون و خطا پیش رفته‌اند.

در ابتدا، ممکن است یک صندوق VC روی ایده‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کرده که همه به نتیجه نرسیده‌اند، اما در همین تجربیات محدود (که بنده خود در هیأت مدیره و کمیته سرمایه‌گذاری دو مورد از این صندوق‌ها بوده‌ام)، دیده‌ایم که برخی از این صندوق‌ها بسیار موفق عمل کرده و سرمایه‌گذاری‌های خوبی در شرکت‌های کوچک دانش‌بنیان انجام داده‌اند. با این حال، هنوز این نوع سرمایه‌گذاری‌ها ناچیز است. اگر بتوان این ارتباط را بین بازار سرمایه بزرگ و اکوسیستم نوآوری برقرار کرد تا منابع به سمت طرح‌هایی هدایت شوند که ریسک بالاتری دارند و نرخ شکست آنها بیشتر است، اما در صورت موفقیت، بازدهی بسیار زیادی خواهند داشت، واقعا می‌تواند اکوسیستم نوآوری کشور را شکوفا کند.

چالش‌های کلان و ابرچالش‌های این حوزه را چطور ارزیابی می‌کنید؟

تمام مسایلی که ما در مورد سرمایه‌گذاری صحبت می‌کنیم، در کلان و ابسته به ریسک سیستماتیک و ریسک سیاسی کشور است. این ریسک‌ها خواه‌ناخواه بر تصمیم سرمایه‌گذار برای سرمایه‌گذاری تأثیر گذار هستند و شاید مهم‌ترین مولفه برای تصمیم‌گیری در هر اقدام سرمایه‌گذاری باشند. چالش‌هایی مانند نرخ بهره بالا، تورم بالا یا ناترازی‌های وحشتناک در حوزه برق و گاز، همگی معلول یک علت اصلی هستند؛ ریسک سیستماتیک کشور و ریسک سیاسی (تحریم‌ها و تنش‌ها). این تحریم‌ها و تنش‌ها در طول سال‌ها باعث شده‌اند که سرمایه‌گذاری در حوزه‌هایی مانند برق و نیروگاه‌ها بسیار کم باشد (اکثر شرکت‌های نیروگاهی در بورس زیان ده هستند). در حوزه نفت و گاز نیز سرمایه‌گذاری بسیار محدود است. این مسایل منجر به ناترازی‌های شدید انرژی، نرخ تورم بالا و نرخ بهره بالا شده‌اند. حتی قیمت‌گذاری دستوری نیز که با هدف حمایت از مردم اجرامی شود، در نهایت به ضرر مردم تمام می‌شود، اما فلسفه حامیان آن، کمک به مردم در شرایط اقتصادی نامناسب است.

به‌طور خلاصه، ما در تمام این مشکلات، تحریم‌ها و مسایل سیاسی است. تازمانی که این ابرچالش حل نشود و ریسک‌های ژئوپلیتیک و سیاسی از سر کشور دور نشود، هیچ چشم‌انداز روشنی برای حل سایر مشکلات وجود ندارد. حل ناترازی انرژی نیاز به سرمایه‌گذاری‌های سنگین دارد که در داخل کشور منابع آن وجود ندارد و احتمالاً باید از خارج تأمین شود. در مورد نرخ تورم و نرخ بهره بالا نیز به همین ترتیب است. امیدواریم با درایت مسئولان، این مشکل یک بار برای همیشه به صورت بنیادین حل شود؛ آن‌گاه قطعاً بقیه مشکلات قابل حل خواهند بود، زیرا مشکل حل‌نشده در کشور وجود ندارد. ■



در مورد مدیریت پورتفو مدل‌های آن در این شرکت توضیح دهید.

ما به عنوان یک شرکت سرمایه‌گذاری، پورتفویی متنوع از سهام داریم که توسط یک تیم کارشناسی متخصص مدیریت می‌شود. ما تلاش می‌کنیم متناسب با شرایط بازار، این تنوع پورتفو را به گونه‌ای مدیریت کنیم که بتوانیم ریسک‌های خودمان را پوشش دهیم. خوشبختانه، بازار سرمایه ایران تنوع ابزاری کافی دارد که از جمله سهام، صندوق‌های درآمد ثابت، صندوق‌های طلا و ابزارهای جدید مانند آپشن‌ها است. با تغییر وزن هر کدام از این بخش‌ها متناسب با پیش‌بینی‌هایی که برای آینده انجام می‌دهیم، می‌توانیم ریسک و بازده پورتفوی خودمان را تا حدودی مدیریت کنیم.

ما سعی می‌کنیم با استفاده از همین ابزارهای موجود در بازار سرمایه و با تجهیز تیم‌های خود، برای مثال با فعال کردن بخش آپشن و جذب تحلیلگران حرفه‌ای در این حوزه، به تصمیم‌گیری‌های شرکت در خصوص استفاده از این ابزارها برای مدیریت ریسک پورتفو یا کسب درآمد کمک کنیم. هدف ما این است که با استفاده از این ابزارها و مدیریت یک پورتفوی متنوع، ریسک کلی پورتفو را کاهش داده و در عین حال، بازدهی بسیار خوبی را برای آن ایجاد کنیم.

به نظر شما نقش شرکت‌های سرمایه‌گذاری در بخش نوآوری و اقتصاد دانش‌بنیان چیست و چالش‌های کلان سرمایه‌گذاری در کشور را چگونه می‌بینید؟

متأسفانه در حال حاضر، نقش ما در حوزه نوآوری و اقتصاد دانش‌بنیان کم‌رنگ است و این یک مشکل سیستماتیک در بخش سرمایه‌گذاری ما به شمار می‌آید. کشور ما یک اکوسیستم نوآوری نوپا و نسبتاً ضعیف از طرف دیگر، یک بازار سرمایه قدیمی‌تر با منابع بسیار بزرگ‌تر دارد. اگر بتوانیم ارتباطی بین این دو برقرار کنیم، حتی انتقال درصد بسیار

چالش‌هایی مانند
نرخ بهره بالا، تورم
بالا یا ناترازی‌های
وحشتناک در حوزه
برق و گاز، همگی
معلول یک علت
اصلی هستند؛
ریسک سیستماتیک
کشور و ریسک
سیاسی. این
تحریم‌ها و تنش‌ها
باعث شده‌اند که
سرمایه‌گذاری در
حوزه‌هایی مانند
برق و نیروگاه‌ها
بسیار کم باشد

مدیرعامل شرکت «ساویس مرجان» تاکید کرد

رشد اقتصاد و تقویت پول ملی با کاهش قیمت طلا

احمد رضا صباغی

فلزات گرانبها مانند طلا و نقره همواره محلی برای ذخیره ارزش و مأمونی در برابر بی ثباتی های اقتصادی بوده اند، اما فراتر از این نقش سنتی، رویکردهای نوین و تحلیلی، ابعاد تازه ای از این بازار را آشکار می سازند. در گفت و گویی که با دکتر میثم کرمانی، مدیرعامل و رییس هیات مدیره شرکت «ساویس مرجان» انجام دادیم، وی به بررسی چالش های اصالت و اعتبار در معاملات طلا و نقره پرداخت و بر اهمیت فناوری های امنیتی پیشرفته در بسته بندی و کدینگ محصولات مانند کدهای غیر قابل جعل و نشانگرهای امنیتی تغییر رنگ دهنده در صورت دستکاری به عنوان ابزاری حیاتی برای تضمین شفافیت و اعتماد در این صنعت، تاکید کرد. علاوه بر این، وی با نگاهی به آینده، ایده هایی نظیر توکن سازی طلا به عنوان یک راهکار دیجیتال برای مدیریت هوشمندانه دارایی های فیزیکی و کاهش ریسک های مربوط به نگهداری و جابجایی که پتانسیل تحول در شیوه معاملات فلزات گرانبها دار در اطرار مطرح کرد. آنچه در ادامه می خوانید، ماحصل این گفت و گو است.



لطفا در ابتدا درباره نحوه شکل گیری شرکت «ساویس مرجان» توضیح دهید.

ما اولین تولید کننده شمش طلا و نقره ضد جعل در ایران هستیم، محصولات ما از مرحله معدن تا تولید، به صورت شمش در اوزان مختلف با برند توکنیکو در کشور عرضه می شوند. ما با معادن مختلفی کار می کنیم که مواد اولیه را به ما می رسانند و مطالعات لازم را برای آنها انجام می دهیم.

تحلیل شما از بازار جهانی طلا و نقره و همچنین چشم انداز آن برای آینده چیست؟

پیش بینی می کنم که تا سال ۲۰۲۶ میلادی، در بازار جهانی قیمت طلا به ۴ هزار دلار در هر اونس و نقره به ۴۵ تا ۵۰ دلار در هر اونس برسد. (توضیح اینکه در حال حاضر طلا حدود ۳ هزار و ۵۰۰ دلار و نقره حدود ۳۸ دلار است). بنابراین، قطعاً قیمت جهانی رو به افزایش خواهد بود، هر چند ممکن است به صورت مقطعی ریزش هایی هم داشته باشیم.

در رابطه با قیمت داخلی طلا و نقره در ایران باید گفت این قیمت تحت تاثیر عواملی همچون قیمت جهانی، نرخ ارز و تب خرید که شامل هیجان و تمایل مردم برای خرید در مناسبت های خاصی مانند پایان ماه های رمضان، محرم و صفر و شب عید است، افزایش می یابد. امیدوارم که قیمت طلا رشد نکند، زیرا به عنوان یک تولید کننده، افزایش قیمت به ضرر ماست. ما واسطه گر نیستیم که از سود خرید و فروش بهره ببریم؛ وقتی قیمت بالا می رود، خریدار کم می شود و این به ضرر تولید کنندگان است.

با توجه به اینکه بخش عمده ای از سرمایه های افراد از بازارهای دیگر مانند بورس و مسکن به سمت طلا و نقره حرکت کرده اند و شرکت های آنلاین و افلاین بسیاری برای فروش شمش ایجاد شده اند، نظر شما در این زمینه چیست و چه معیارهایی را برای خرید شمش طلا یا نقره با سرمایه کم پیشنهاد می کنید؟

اول از همه، به هیچ وجه توصیه نمی کنم که کسی ملک، ماشین یا سرمایه اش را از بورس خارج کرده و به طلا تبدیل کند. به نظر من، این تغییر شکل سرمایه حتی در زمان افزایش قیمت یک ایتام و کاهش قیمت



آیتام دیگر منطقی نیست، اما اگر فردی در آمد جدیدی کسب کرد و قصد برنامه ریزی برای آن را داشت، حتماً پیشنهاد می دهیم که ۲۵ درصد از مازاد در آمدش را به خرید طلا و نقره اختصاص دهد. مازاد در آمد یعنی مبلغی که پس از کسر هزینه های ضروری برایش باقی می ماند.

برای خرید طلا و نقره با مازاد در آمد باید نکات مهمی را در نظر گرفت. اولین نکته زمان نقدشوندگی است؛ اگر قصد دارید سرمایه گذاری را کمتر از یک سال مثلاً ۶ ماهه نقد کنید، حتماً طلا بخرید. چنانچه قصد نقدشوندگی بین یک تا ۲ سال را دارید، ۵۰ درصد طلا و ۵۰ درصد نقره بخرید. همچنین اگر برای بیش از ۲ سال به سرمایه خود نیاز ندارید، حتماً نقره بخرید. یعنی هر چه چشم انداز سرمایه گذاری طولانی تر باشد، بهتر است به سمت نقره متمایل شوید.

دومین نکته، خرید رسمی است؛ همیشه به صورت رسمی خرید کنید و هرگز چیزی را غیر رسمی نخرید. حتماً بنچاق و سند رسمی داشته باشید؛ سندی که اداره دارایی آن را قبول می کند و شامل مشخصات کامل خریدار (نام، کد ملی، آدرس، کد پستی، شناسه خرید) و فروشنده (نام، شناسه ملی،

ترس موثر است؛ به این معنی که هرچه شاخص ترس در جهان بالا می‌رود، قیمت طلا نیز افزایش می‌یابد. به عنوان مثال، اگر تنش‌های جهانی کاهش یابد (مانند صلح بین ترامپ و پوتین)، شاخص ترس کم شده و قیمت جهانی طلا نیز ممکن است افت کند. اما در داخل کشور، قیمت طلا تحت تاثیر عوامل دیگری مانند نرخ ارز و تب خرید است.

آیا شما به شخصه اعتقادی به فروش آنلاین طلا و نقره دارید؟ اگر بله، علت آن چیست و اگر نه، چه اعتمادی برای مشترکان خود ایجاد می‌کنید تا بتوانند به صورت آنلاین از شما خرید کنند؟

در مورد فروش آنلاین فلزات گرانبها، روش‌های فعلی فروش آنلاین شاید نیاز به اصلاح داشته باشد. من به شخصه توصیه می‌کنم که به جای معامله مستقیم طلای فیزیکی به صورت آنلاین، از توکن‌های طلا استفاده شود. این توکن‌ها باید توسط یک مرجع معتبر مانند بانک مرکزی یا یک نهاد دولتی منتشر شوند و شرکت‌های خریدار و فروشنده، این توکن‌ها را خرید و فروش کنند. این فرآیند شبیه به بورس خواهد بود که در آن همه افراد توکن را می‌خرند و می‌فروشند. این روش به دلیل ماهیت توکن و پشتوانه آن، امنیت بیشتری دارد و مشکلاتی مانند صف خرید یا صف فروش ناگهانی که در بورس‌های سنتی ممکن است پیش بیاید را باالاس می‌کند. ما حتی برای این ایده، نام «توکنیکو» را در نظر گرفته‌ایم. البته من نمی‌توانم در مورد مراجع فعلی فروش آنلاین اظهار نظر کنم، چون دسترسی به مراجع ذی صلاح در این حوزه ندارم. تبلیغاتی که برای طلاهای آب شده یا شمش‌های فله انجام می‌شود، در درازمدت مشکل ساز خواهد بود. طلاهای فله مثل آب شده نامشخص، همچون برنج فله‌ای هستند که نمی‌توانند برندسازی شوند. برای فروش آنلاین موفق، محصول باید برندسازی شود و مشخصات معتبر و قابل ردیابی داشته باشد، نه اینکه صرفاً یک کالای عمومی و بدون هویت باشد.

برخی می‌پرسند شمش‌های «توکنیکو» چه تفاوتی با شمش‌های سوییسی دارند؟ لطفاً در مورد کیفیت و مزیت رقابتی محصولات «توکنیکو» توضیح دهید.

در مورد تفاوت شمش‌های «توکنیکو» با سایر برندها از جمله شمش‌های معروف سوییسی، باید گفت که «توکنیکو» مزیت‌های رقابتی منحصر به فردی دارد که از جمله آن بسته‌بندی امنیتی هوشمند است. ما تنها شرکت در ایران در بین سه شرکت برتر هستیم که از بسته‌بندی‌های امنیتی خاص برای شمش‌های خود استفاده می‌کند. مزیت دیگر به عیار و کیفیت بر می‌گردد؛ شمش‌های ما ۲۴ عیار و با خلوص ۹۹۵ هستند، در حالی که بسیاری از پالاک‌های موجود در بازار ۲۲ عیار هستند.

شفافیت بسته‌بندی نکته دیگری است که باید در این مسیر به آن توجه داشت. بسته‌بندی ما به گونه‌ای است که هم روی و هم پشت شمش قابل مشاهده است. این موضوع برای مشتری بسیار مهم است، زیرا باید بتواند پشت شمش را هم ببیند و از اصالت آن اطمینان حاصل کند. همچنین بسته‌بندی‌های ما هوشمند است و اگر بسته‌بندی باز شود، تغییر رنگ می‌دهد و این نشان می‌دهد که دستکاری شده است. باید دانست اگر بسته‌بندی باز شود و تغییر رنگ ندهد، باید شک کرد که آن طلا، تقلبی است یا بسته‌بندی ما نیست. شمش‌های ما دارای کدینگ امنیتی پیچیده‌ای هستند که جعل آنها تقریباً غیرممکن است. این کدینگ شامل طرح‌هایی است که از یک سو لوگو و از سوی دیگر وزن را نشان می‌دهد و دارای حالت

کد ملی، کد پستی، آدرس سایت) باشد و مالیات آن نیز پرداخت شده باشد. خرید بدون فاکتور رسمی در آینده، قطعاً شما را دچار مشکل خواهد کرد. با توجه به اینکه مردم تصور می‌کنند طلا سود بیشتری نسبت به نقره دارد، با وجود اینکه قیمت طلا بسیار بالا رفته و از قدرت خرید مردم فاصله گرفته، اما همچنان مردم از خرید نقره واهمه دارند.

لطفاً یک مقایسه جامع بین خرید طلا و نقره برای سرمایه‌گذاری ارائه دهید.

برای انتخاب بین طلا و نقره، ۲۲ فاکتور کلیدی (KPI) وجود دارد که باید در نظر گرفته شوند. مهم‌ترین آنها ارزش و مقبولیت در بازار، قدرت خرید، کارمزد و اجرت، نوسان و کاربردهای صنعتی هستند. در مورد ارزش و مقبولیت در بازار، باید گفت که در برخی شهرها مانند اصفهان و مشهد، نقره حتی از طلا، مقبولیت بیشتری دارد. در خصوص قدرت خرید نیز باید به این نکته اشاره کرد که اگر قدرت خرید شما محدود است، مثلاً یک میلیون تومان، بهتر است نقره بخرید تا طلای ۱۰۰ سوتی که ممکن است بسته‌بندی و اعتبار مناسبی نداشته باشد یا هزینه عیارسنجی آن نسبت به خودش منطقی نباشد. با همین مبلغ می‌توانید حدود ۱۰ گرم نقره بخرید که قابل آزمایش و بررسی است.

در رابطه با کارمزد و اجرت هم باید بگویم که اگر قصد سرمایه‌گذاری بلندمدت دارید، کارمزد و اجرت اهمیت کمتری دارد، اما اگر برای نوسان‌گیری کوتاه‌مدت خرید می‌کنید، باید جنسی با کارمزد متفاوت انتخاب کنید. معمولاً طلا در صد کارمزد کمتری دارد، اما نقره در صد کارمزد بیشتری دارد؛ با این حال به لحاظ رالی، کارمزد طلا بیشتر از نقره است. در خصوص نوسان هم بر این نکته تاکید کنم که برای سرمایه‌گذاری بلندمدت، همیشه به سراغ نقره بروید؛ نقره مثل پسر طلاست؛ وقتی پدر (طلا) یک قدم برمی‌دارد، پسر (نقره) ۱۰ قدم برمی‌دارد. در واقع نوسانات نقره با طلا کاملاً متفاوت و بیشتر است. فاکتور کاربردی دیگر، کاربردهای صنعتی است؛ به این معنا که نقره کاربردهای صنعتی بسیاری دارد و اگر کسی مشتری صنعتی داشته باشد، می‌تواند از آن بهره‌برد. ۹۰ درصد کاربرد نقره صنعتی است و در بسیاری از صنایع مانند سولار، کاتالیز خودرو، کاتالیز پتروشیمی و حتی در برخی داروهای جایگزین متادون استفاده می‌شود. در مقابل، طلا ۹۰ درصد کاربرد سرمایه‌گذاری دارد و کاربرد صنعتی آن بسیار محدود است.

در سال‌های اخیر، کدام یک از این دو، طلا یا نقره، رشد بیشتری داشته و علت این رشد چه بوده است؟

در سال‌های اخیر، نقره رشد بیشتری داشته است. علت این رشد، هم جهانی و هم مصرفی است. علت مصرفی آن است که نقره در باتری خودروهای برقی کاربرد فراوانی دارد. به عنوان مثال، در هر باتری خودروی برقی سنگین حدود ۱۰۰ گرم نقره استفاده می‌شود. این کاربرد صنعتی گسترده، تقاضا برای نقره را افزایش داده است. علت جهانی نیز به این موضوع بر می‌گردد. در واقع افزایش تقاضای جهانی برای خودروهای برقی و تکنولوژی‌های سبز که نقره در آنها نقش کلیدی دارد، باعث رشد قیمت جهانی آن شده است.

با وجود این میزان رشد، آیا نقره می‌تواند جایگزین طلا شود؟

خیر، هرگز نمی‌توان طلا را با نقره مقایسه کرد؛ طلا جایگاه خودش را دارد و نقره جایگاه خودش را. در تمام دنیا، طلا عنصری است که در شاخص

تبلیغاتی که برای طلاهای آب شده یا شمش‌های فله انجام می‌شود، در درازمدت مشکل ساز خواهد بود. برای فروش آنلاین موفق، محصول باید برندسازی شود و مشخصات معتبر و قابل ردیابی داشته باشد، نه اینکه صرفاً یک کالای عمومی و بدون هویت باشد

رنگین کمائی است. این سیستم‌های امنیتی بسیار گران قیمت هستند و با تجهیزات اروپایی ساخته می‌شوند.

به چه دلیل نام «ساویس» را برای این برند انتخاب کرده‌اید؟
این نام برگرفته از واژه فارسی «ساویس» است که در لغت‌نامه دهخدا به معنای اعلا و نفیس است. ما این نام زیبا را برای برند خود انتخاب کرده‌ایم. لازم به ذکر است شمش‌های «توکنیکو» مخصوصاً شمش‌های بالای ۱۰۰ گرم و تا یک کیلوگرم، برخلاف طلای آب‌شده فاقد هویت، دارای کد امنیتی بوده و کاملاً قابل ردیابی هستند. این ویژگی باعث می‌شود که شمش‌ها برای سرمایه‌گذاری بلندمدت و حتی به عنوان هدیه، بسیار مناسب باشند، زیرا اصالت و کیفیت آنها تضمین شده است و ارزش آنها نسل‌ها باقی می‌ماند.

تفاوت قیمت محصولات «توکنیکو» با قیمت بازار چقدر است و علت آن چیست؟

محصولات ما معمولاً از قیمت بازار گران‌تر هستند. این تفاوت قیمت که حدود ۱۰ درصد است، به دلیل ویژگی‌های منحصر به فرد امنیتی و کیفیت بسته‌بندی است که قبلاً توضیح دادم. شما در واقع محصولی را خریداری می‌کنید که غیرقابل جعل است و تانسل‌ها اصالت آن حفظ می‌شود.

آیا شرکت شما در حوزه خرید و فروش آنلاین فعال است و برای مشاهده قیمت‌ها و خرید می‌توان به آن مراجعه کرد؟

بله، فروش آنلاین محصولات ما از طریق سایت ما به آدرس www.tokeniko.com فعال است و قیمت‌ها به صورت لحظه‌ای در آن قابل مشاهده هستند.

در مورد شمش‌های طلا و نقره، آیا امکان افتادن و آسیب دیدن آنها وجود دارد و آیا صدای خاصی در هنگام افتادن می‌دهند؟

نکته بسیار جالب این است که طلا و نقره خام صدای دینگ ندارند. اگر صدای دینگ بدهد، نشان دهنده این است که خام نیست و احتمالاً حاوی فلزات دیگری است. شمش‌های تولیدی شرکت ما به دلیل ماهیت فلزی‌شان و بسته‌بندی امنیتی، در صورت افتادن، آسیب جدی نمی‌بینند. اما مهم‌تر از آن همانطور که قبلاً اشاره کردم، بسته‌بندی‌های ما دارای سیستم‌های امنیتی هستند که در صورت باز شدن یا دست‌کاری، تغییر رنگ می‌دهند و اصالت آن را تضمین می‌کنند.

در مورد سائیز و وزن شمش‌ها، چه گزینه‌هایی برای مشتریان موجود است؟

ما شمش‌هایی در وزن‌های مختلف داریم که در طلا از نیم گرم تا یک کیلوگرم و در نقره از ۱۰ گرم تا یک کیلوگرم است. این تنوع وزن به مشتریان اجازه می‌دهد تا بر اساس نیاز و بودجه خود، بهترین گزینه را انتخاب کنند. قیمت محصولات ما کمی بالاتر از قیمت‌های عمومی بازار است. هم‌اکنون قیمت شمش یک اونس نقره حدود ۴ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان است، در حالی که ممکن است قیمت بازار آزاد (بدون بسته‌بندی و ویژگی‌های امنیتی) حدود ۴ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان باشد. این تفاوت قیمت به دلیل همان مزایای امنیتی، بسته‌بندی هوشمند، کدینگ غیرقابل جعل و برند معتبر «توکنیکو» است که اصالت و کیفیت محصول را تضمین می‌کند. در واقع شمش‌های «توکنیکو» یک سرمایه‌گذاری برای حفظ ارزش و اصالت در طول زمان هستند.

آیا امکان خرید محصولات «توکنیکو» با اجرت صفر وجود دارد و مزایای آن چیست؟

بله، در موارد خاص و به عنوان یک امتیاز ویژه، می‌توانیم فاکتور با اجرت صفر برای مشتریان صادر کنیم. این یک مزیت بزرگ برای مشتریانی است که قصد خرید در حجم بالا یا به عنوان هدیه دارند، زیرا هزینه نهایی برای آنها کمتر می‌شود. شمش‌های ما با بسته‌بندی شیک و کدینگ امنیتی، بهترین گزینه برای هدیه دادن هستند.

در مورد موضوع اقتصادی مرتبط با افزایش قیمت طلا و نقره، دیدگاه شما چیست؟

این یک بحث بسیار مهم و البته پیچیده است. از دیدگاه من، روزی که قیمت طلا و نقره در ایران نزولی شود، آن روز باید روز شادی همگان باشد، بسیاری فکر می‌کنند که با افزایش قیمت طلا و دلار، ثروتمندتر می‌شوند، اما این یک اشتباه رایج است. اگر قیمت طلا کاهش یابد، این به این معناست که ارزش پول ملی ما افزایش یافته است. حقوق و درآمد ما قدرت خرید بیشتری پیدا می‌کند. بله، ممکن است ارزش دارایی‌های



طلایی ما به لحاظ اسمی کمتر شود، مثلاً ۲۰۰ گرم طلا که امروز ۲ میلیارد است، به یک میلیارد کاهش بیابد، اما در مقابل، ارزش حقوق ما، ارزش خانه و سایر دارایی‌ها به نسبت پول ملی افزایش می‌یابد. ما در واقع ثروتمندتر می‌شویم، زیرا قدرت خرید کلی ما بالاتر می‌رود.

افزایش قیمت طلا و ارز اغلب به دلیل کاهش ارزش پول ملی رخ می‌دهد. در این حالت، هر چند ممکن است به نظر برسد که دارایی‌های ما مانند طلا یا خانه به لحاظ دلاری یا دلار ارزش‌شمندتر شده‌اند، اما در واقع قدرت خرید پول نقد و حقوق ما کمتر می‌شود. در این سناریو، کارمندان و عموم مردم بیچاره‌تر می‌شوند، زیرا ارزش پول و زحمات ما در مقابل تورم و افزایش قیمت‌ها کاهش می‌یابد. بنابراین، نزولی شدن قیمت طلا نشانه‌ای از بهبود اوضاع اقتصادی و افزایش ارزش پول ملی است که باید باعث شادی و امیدواری باشد، نه نگرانی. البته متأسفانه نگرانی از آینده و ترس از کاهش ارزش سرمایه، مردم را به سوی تبدیل دارایی‌های خود به فلزات گرانبها سوق می‌دهد. ■

سیاست‌های کلان و اقدامات پرچمدار صنعت بیمه در حوزه سرمایه‌گذاری بررسی شد

«بیمه‌ایران»؛ از نقش آفرینی در بازار سرمایه تا احیای پروژه عظیم گلستان

علی جبّاری

۱۵ استراتژی کلیدی در حوزه سرمایه‌گذاری

۱. شفافیت و همکاری‌های استراتژیک

«بیمه ایران» با هدف ارتقای شفافیت، توسعه همکاری با نهادهای مالی عمومی، بانکی و وابسته به دولت را در اولویت قرار داده است. این رویکرد، اعتماد عمومی را افزایش داده و زمینه‌ساز همکاری‌های گسترده‌تر شده است.

۲. تمرکز بر سهامداری کلان

شرکت از سهامداری خرد و پراکنده فاصله گرفته و بر سهامداری عمده و کلان متمرکز شده است. این تغییر رویکرد، امکان نفوذ بیشتری را در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک شرکت‌های سرمایه‌پذیر فراهم می‌کند.

۳. افزایش بازدهی و خلق ارزش پایدار

«بیمه ایران» با هدف افزایش بازدهی پرتفوی سرمایه‌گذاری، بر خلق ارزش پایدار برای تمامی ذی‌نفعان متمرکز شده است.

۴. افق سرمایه‌گذاری بلندمدت

پرهیز از معاملات مستمر، روزانه و خرد و تمرکز بر افق سرمایه‌گذاری بلندمدت، از دیگر تغییرات مهم در استراتژی این شرکت است.

۵. تمرکز بر اوراق بنیادی و سودمحور

سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و سهام بنیادی و سودمحور، اولویت اصلی شرکت در انتخاب سبد سرمایه‌گذاری است.

۶. سرمایه‌گذاری در صنایع برتر

«بیمه ایران» بر سرمایه‌گذاری در صنایع برتر کشور از نظر ارزش بازار و نقدشوندگی تمرکز کرده است.

۷. بهینه‌سازی پرتفوی سرمایه‌گذاری

مدیریت و کنترل بهینه نمادهای موجود در پرتفوی با رویکرد علمی و تخصصی انجام می‌شود.

۸. حمایت از پروژه‌های ملی

کمک به تامین مالی پروژه‌های توجیه‌پذیر کلان و ملی و حمایت از تولید از طریق توسعه همکاری با شرکت‌های تامین سرمایه، نشان از تعهد این شرکت به توسعه ملی دارد.

۹. سرمایه‌گذاری نظام‌مند در صندوق‌ها

نظام‌مند کردن سرمایه‌گذاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری با هدف کسب بالاترین بازدهی و انتقال کلیه منافع حاصله به شرکت.



«شرکت بیمه ایران»، پرچمدار صنعت بیمه کشور، در ۹ ماه گذشته

تحولات چشمگیری را در حوزه سرمایه‌گذاری رقم زده است. این شرکت با تغییر استراتژی‌های خود، نه تنها سهم بازار خود را از ۱۷ به ۲۵ درصد افزایش داده، بلکه با ریل‌گذاری جدید در حوزه سرمایه‌گذاری، به یکی از بازیگران کلیدی بازار سرمایه کشور تبدیل شده است.

صنعت بیمه به عنوان یکی از ستون‌های اصلی توسعه اقتصادی، نقش موتور محرک بازارهای مالی را ایفا می‌کند. شرکت‌های بیمه با دورسالت اصلی عملیات بیمه‌گری و سرمایه‌گذاری، می‌توانند با برنامه‌ریزی علمی و دقیق، ارزش آفرینی پایدار برای همه ذی‌نفعان ایجاد کنند.

«شرکت بیمه ایران» به عنوان رهبر صنعت بیمه و اولین و بزرگ‌ترین شرکت بیمه‌ای کشور، در دوره جدید مدیریتی و طی ۹ ماه اخیر ضمن تغییر رویکرد و سیاست‌های خود در عملیات بیمه‌گری که منجر به افزایش سهم بازار از ۱۷ درصد به ۲۵ درصد شده است، در حوزه سرمایه‌گذاری نیز ریل‌گذاری جدیدی انجام داده و هم‌اکنون خود را به عنوان یکی از حامیان و بازیگران اصلی بازار سرمایه کشور مطرح کرده است.

از جمله مهم‌ترین اهداف و سیاست‌های حوزه سرمایه‌گذاری «شرکت بیمه ایران» در دوره جدید مدیریتی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

شرکت‌های بیمه
دورسالت اصلی
دارند که شامل
عملیات بیمه‌گری
و سرمایه‌گذاری
می‌شود. این دو
رسالت به‌نوعی مکمل
یکدیگر بوده و اگر با
رویکردی علمی و یک
برنامه‌ریزی دقیق و
مدون انجام شوند،
مسئله خلق ارزش و
سودآوری پایدار برای
همه ذی‌نفعان را در
پی خواهد داشت

■ ورود به پروژه‌های استراتژیک ملی

برنامه‌ریزی جهت ورود به چندین پروژه ملی و استراتژیک در صنایع دارای مزیت نظیر پتروشیمی، معدن، فلزات اساسی، نیروگاه و ساختمان انجام شده است.

■ احیای پروژه عظیم گلستان

حل مشکل پیمانکاری پروژه ساختمانی گلستان یکی از دستاوردهای مهم این دوره است. برنامه‌ریزی جهت تأمین مالی پروژه از محل ابزارهای بازار پول و سرمایه به مبلغ حداقل ۷ هزار میلیارد تومان انجام شده و عملیات اجرایی پروژه از سر گرفته شده است.

■ استقرار حاکمیت شرکتی مدرن

اصلاح نظام پنگاه‌داری در شرکت‌های تابعه با اقدامات زیر انجام شده است:

■ انتصابات مبتنی بر شایستگی و جوان‌گرایی

● بهبود کیفیت و چابکی در زمان برگزاری مجامع (کاهش ۳۰ روزه مدت زمان برگزاری)

● اصلاح نظام بودجه‌ریزی در شرکت‌های تابعه

● نظارت مستمر بر عملکرد شرکت‌های تابعه

● حمایت تاریخی ۳ هزار میلیارد تومانی از بازار سرمایه

در شرایط حساس پس‌اجنگ، «بیمه ایران» با خرید سهام شرکت‌های بنیادی نظیر «ملی مس»، «فولاد مبارکه»، «پالایشگاه تهران»، «پالایشگاه اصفهان»، «شستا» و سایر سهام استراتژیک، حمایت ۳ هزار میلیارد تومانی از بازار سرمایه انجام داده است.

■ نقش‌آفرینی در بورس کالا

حمایت از مجموعه‌های مرتبط با وزارت اقتصاد منجر به کسب ۵ کرسی از ۷ کرسی هیات مدیره بورس کالا شده که نشان از نفوذ استراتژیک شرکت در نهادهای مالی کشور دارد.

■ توسعه همکاری‌های استراتژیک

توسعه همکاری با شرکت‌های تأمین سرمایه وابسته به نهادهای دولتی، عمومی و بانک‌ها با دو هدف تأمین مالی اقتصاد و توسعه همکاری‌های بیمه‌ای انجام شده است..

■ چشم‌انداز آینده: حرکت بر مبنای علم برای خلق ارزش

شرکت‌های بیمه دورسالت اصلی دارند که شامل عملیات بیمه‌گری و سرمایه‌گذاری می‌شود. این دورسالت به‌نوعی مکمل یکدیگر بوده و اگر با رویکردی علمی و یک برنامه‌ریزی دقیق و مدون انجام شوند، مسلمان خلق ارزش و سودآوری پایدار برای همه ذی‌نفعان را در پی خواهد داشت. «بیمه ایران» با بررسی دقیق معاملات سال جاری و مقایسه با سال گذشته، برنامه جامع سرمایه‌گذاری برای سال ۱۴۰۴ را تدوین و با این رویکرد سیستماتیک، نوید یک آینده روشن برای سهامداران و ذی‌نفعان این شرکت ترسیم کرد؛ آینده‌ای که نشان از دوران اوج نشان ارزشمند «بیمه ایران» دارد. ■

۱۰. ابزار سرمایه‌گذاری در خدمت بیمه‌گری

استفاده از ابزار سرمایه‌گذاری در جهت پیشبرد اهداف بیمه‌گری، هم‌افزایی دو حوزه اصلی شرکت را تضمین می‌کند.

۱۱. نقش‌آفرینی در بازار سرمایه

نقش‌آفرینی مناسب و سازنده در بازار سرمایه و حمایت از این بازار در شرایط مقتضی از تعهدات اجتماعی این شرکت است.

۱۲. مدیریت بهینه شرکت‌های تابعه

مدیریت و کنترل بهینه شرکت‌های تابعه و تکمیل و توسعه زنجیره خدمات مالی در گروه بیمه ایران.

۱۳. مولدسازی دارایی‌ها

مولدسازی دارایی‌ها و تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام، رویکردی عمل‌گرایانه در بهره‌برداری از سرمایه‌های را کداست.

۱۴. توسعه فعالیت‌های دانش‌بنیان

هوشمندسازی در حوزه سرمایه‌گذاری و توسعه فعالیت‌های دانش‌بنیان، نشان از نگاه آینده‌نگرانه این شرکت دارد.

۱۵. برنامه‌محوری در سرمایه‌گذاری

انجام اقدامات حوزه سرمایه‌گذاری بر اساس برنامه‌های مدون و مصوب، تضمین‌کننده حرکت سیستماتیک و علمی است.

دستاوردهای ۹ ماهه: از حرف تا عمل

■ تدوین سیاست‌های کلی سرمایه‌گذاری (IPS)

برای اولین بار در تاریخ شرکت، سیاست‌های کلی سرمایه‌گذاری (IPS) تدوین و در مجموعه «بیمه ایران» به اجرا درآمده است. این سند راهبردی، مبنای همه اقدامات بهینه‌سازی پرتفوی سرمایه‌گذاری قرار گرفته است.

■ بازسازی ساختار مدیریتی

استفاده از افراد خبره، باتجربه و صاحب‌صلاحیت در ترکیب مدیریتی شرکت‌های تابعه و واحد سرمایه‌گذاری، نشان از تعهد به شایسته‌سالاری دارد.

■ فعال‌سازی کمیته سرمایه‌گذاری

کمیته سرمایه‌گذاری با تأیید اعضای پیشنهادی توسط هیات مدیره شرکت فعال شده و جلسات آن به‌صورت منظم برگزار می‌شود.

■ یکپارچه‌سازی عملیات سرمایه‌گذاری

اقدامات و تصمیمات سرمایه‌گذاری در «گروه بیمه ایران» شامل «شرکت کارگزاری بورس بیمه ایران»، «شرکت سبدگردان آسال» و «واحد سرمایه‌گذاری بیمه ایران» یکپارچه‌سازی شده است.

■ تشکیل اولین گروه مالی صنعت بیمه

بیمه ایران در حال اخذ مجوز تشکیل اولین گروه مالی در صنعت بیمه کشور از سازمان بورس و اوراق بهادار است که گامی بزرگ در توسعه این صنعت محسوب می‌شود.

■ تکمیل زنجیره خدمات مالی

برنامه‌ریزی جهت اخذ مجوز گروه خدمات بازار سرمایه، لیزینگ، صراف، انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سایر خدمات مالی در دستور کار قرار گرفته است.

مسئول شعبه «کارگزاری تامین سرمایه نوین» تاکید کرد

ضرورت نجات کارگزاری‌ها از تک محصولی بودن

محمد جعفری

صادق درستی، کارشناس خبره مدیریت مالی با تجربه‌ای چندوجهی در نهادهای مالی و دولتی، در بچه‌ای نو به چالش‌ها و فرصت‌های پنهان صنعت کارگزاری ایران می‌گشاید. او که از ۵ سال همکاری با کانون کارگزاران ۲ سال حسابرسی در سازمان انرژی اتمی و سال‌ها مسئولیت شعبه در «کارگزاری تامین سرمایه نوین» را در کارنامه خود دارد، نه تنها از تحولات زیرساختی و الزامات قانونی این حوزه سخن می‌گوید، بلکه با ظرافت، وابستگی تک محصولی کارگزاری‌ها به کار مزد معاملات را نقد کرده و راهکارهایی برای تنوع در آمد و بقای این صنعت در مواجهه با تلاطم‌های اقتصادی ارائه می‌دهد. در این گفت‌وگو، درستی با نگاهی واقع‌بینانه به آینده بازار سرمایه، از ضرورت حمایت دولتی و نقش آن در شکوفایی اقتصادی کشور می‌گوید و به ما نشان می‌دهد چگونه می‌توان در دل بحران‌ها، رضایت مشتریان را حفظ و تهدیدها را به فرصت تبدیل کرد.

و حقوقی و ریسک صنعت کارگزاری بررسی می‌شد. تجربیاتی که از این جلسات به دست آوردم، دید وسیع‌تری نسبت به این صنعت به بنده داد. این آگاهی به من کمک کرد که با تسلط بر چارچوب‌ها و موارد قانونی، در نقش سرپرست شعبه عملکرد موفق‌تری داشته باشم؛ حتی با وجود محدودیت‌ها و مشکلاتی که در بازار سرمایه وجود داشته، شعبه ما رشد عملیاتی خوبی را تجربه کرده است.

طی ۶ سال گذشته، عمده‌ترین تغییرات و تحولات در روند و فرآیند کارگزاری‌ها چه بوده است؟

صنعت کارگزاری در ایران، صنعتی بسیار رقابتی است، به خصوص با توجه به تعداد کارگزاران فعال در مقایسه با ظرفیت و حجم معاملات بازار سرمایه. طی این ۶ سال، مهم‌ترین تغییرات مربوط به سامانه‌های معاملاتی کارگزاری‌ها بوده است. پیش از این، سامانه‌های عمومی مانند «ایران» و «تدبیر» خدمات OMS (سیستم مدیریت سفارش) را به کارگزاری‌ها ارائه می‌دادند. اما اخیراً سازمان بورس مجوز تأسیس شرکت‌های OMS را به خود کارگزاری‌ها داده است که باعث شده برخی از کارگزاری‌ها سامانه‌های معاملاتی اختصاصی خود را طراحی کنند. این موضوع، روند جدیدی را در وضعیت کارگزاری‌ها ایجاد کرده است. علاوه بر این، کارگزاری‌ها بیشتر به سمت آموزش و فرهنگ‌سازی روی آورده‌اند، به خصوص از سال ۱۳۹۹ که این موضوع از سوی دولت و بخش‌های مختلف بیشتر مورد توجه قرار گرفت و شاهد تغییرات قابل توجهی در این زمینه بودیم.

همکاری با سازمان انرژی اتمی چه تاثیری بر دیدگاه شما داشت؟

تجربه همکاری با یک نهاد دولتی برای من تازگی داشت. پیش از آن، با بوروکراسی و فضای حاکم بر مجموعه‌های دولتی آشنا نبودم. این همکاری به من فرصت داد تا با سازوکار و روندهای یک مجموعه دولتی آشنا شوم و تاثیر آن صرفاً در همین حد بود.



لطفاً در ابتدا، خلاصه‌ای از سوابق تحصیلی و تجربیات شغلی خود را بیان فرمایید.

بنده فارغ‌التحصیل رشته مدیریت مالی از دانشگاه خوارزمی، در زمینه تجربی، به مدت ۵ سال در واحد امور اعضای کانون کارگزاران، ۲ سال در سازمان انرژی اتمی به عنوان حسابرس و بازرس داخلی و همچنین ۴ سال در کارگزاری تامین سرمایه نوین به عنوان مسئول شعبه فعالیت داشته‌ام.

حضور در کانون کارگزاران چه تاثیری بر دیدگاه شما نسبت به صنعت کارگزاری داشت و چگونه این تجربه به فعالیت کنونی شما کمک کرده است؟

کانون کارگزاران به عنوان یک نهاد و تشکل خود انتظام، تلاش می‌کند با همراهی شرکت‌های کارگزاری، به رشد و توسعه بازار سرمایه کمک کند. من به عنوان یک کارشناس، در کنار مدیران کانون کارگزاران حضور داشتم و با چالش‌ها، فرصت‌ها و تهدیدات این صنعت آشنا شدم. این آشنایی اغلب از طریق حضور در جلسات کارگروه‌های تخصصی کانون حاصل شد؛ جایی که موضوعات تخصصی صنعت کارگزاری، از جمله مسایل قانونی



وابستگی عمده درآمد کارگزاری‌ها به کارمزد معاملات، چه چالش‌هایی را برای آینده این صنعت ایجاد می‌کند و راهکارهای خروج از این وضعیت چیست؟

اکثر کارگزاری‌ها درگیر وابستگی شدید به کارمزد معاملات هستند و این تک‌محصولی بودن، آنها را با چالش‌های جدی مواجه خواهد کرد. به عنوان مثال، در سال ۱۳۹۹ که ارزش معاملات بسیار بالا بود، کارگزاری‌ها وضعیت خوبی داشتند، اما پس از کاهش ارزش معاملات، بسیاری از آنها زیان ده شدند. این وابستگی نشان می‌دهد که با هر کاهش در ارزش معاملات، کارگزاری‌ها با زیان مواجه می‌شوند. برای خروج از این وضعیت، راهکارهایی وجود دارد که از جمله آن تنوع بخشی به منابع درآمدی است. در دنیا، کارگزاران از محل اعتباری که در اختیار مشتریان قرار می‌دهند، بهره دریافت می‌کنند که بخشی از این بهره به عنوان درآمد کارگزاری محسوب می‌شود. در ایران به دلیل الزامات سازمان بورس و بانک مرکزی، کارگزاری‌ها نمی‌توانند از این محل درآمد کسب کنند.

راهکار دیگر آموزش و فرهنگ سازی است؛ همانطور که در سوال قبلی اشاره شد، آموزش و فرهنگ سازی می‌تواند منبع درآمدی جدیدی را در کنار ترویج دانش برای کارگزاری‌ها فراهم کند. خدمات مشاوره نیز در این مسیر کمک‌بخش است. به عنوان مثال ارائه خدمات مشاوره عرضه و مشاوره پذیرش نیز می‌تواند به افزایش درآمدی کارگزاری‌ها کمک کند. راهکار بعدی رفع محدودیت‌های قانونی است. در آخرین گزارش سالانه کانون کارگزاران، بیش از ۸۰ درصد درآمد عملیاتی صنعت کارگزاری به کارمزد معاملات وابسته است. از سال ۱۴۰۰، هیات مدیره سازمان بورس کارگزاری‌ها را ملزم کرده است که به جز کارمزد، خدمات دیگری را به مشتریان ارائه ندهند. این در حالی است که پیش از این، کارگزاری‌ها می‌توانستند خدماتی مانند مشاوره سرمایه گذاری و سبدگردانی را نیز ارائه دهند. رفع این محدودیت‌ها می‌تواند به تنوع منابع درآمدی کمک کند.

چگونه با چالش‌ها و خواسته‌های مشتریان در شرایط بحرانی بازار کنار می‌آید و رضایت مشتریان را حفظ می‌کنید؟

در مجموعه ما، چالش‌ها به دقت بررسی می‌شوند؛ هم چالش‌های بیرونی و هم چالش‌های داخلی. خوشبختانه ما توانسته‌ایم خود را با شرایط بازار و آیین‌نامه‌های داخلی تطبیق دهیم. در راستای حفظ رضایت مشتریان، به خصوص در شرایط بحرانی، تیم مستقر در مجموعه ما با ارائه خدمات کامل، از جمله مشاوره، خدمات اعتباری و سیستم‌های معاملاتی، توانسته است خواسته‌های مشتریان را برآورده کند. وجود یک تیم قوی با مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) موثر، باعث شده مشتریان وفاداری بیشتری به مجموعه ما پیدا کنند. هدف ما این است که با ارائه خدمات جامع و پیگیری مستمر، مشتریان را جذب کرده و با جلب رضایت آنها، مشتریان را در مجموعه حفظ و نگهداری کرده و همواره به توسعه فکر می‌کنیم.

آینده بازار سرمایه ایران در سال آینده را چگونه پیش بینی می‌کنید و فرصت‌ها و چالش‌های اصلی چه خواهند بود؟

قطعا در سال آینده، بازار سرمایه ایران با فرصت‌ها و چالش‌هایی همراه خواهد بود. این بازار تحت تاثیر تغییر و تحولات اقتصادی در کشور و منطقه

و همچنین ریسک‌های موجود قرار دارد. این تغییرات، بازار سرمایه را با چالش‌هایی مواجه خواهد کرد که کارگزاری‌ها نیز از آن‌ها متاثر می‌شوند و باید این چالش‌ها را مدیریت کرد. علاوه بر تغییرات سیاسی و اقتصادی، برخی مسایل داخلی بازار سرمایه نیز چالش ساز هستند. یکی از دلایل ضعف عملکرد بازار سرمایه ایران، ضعف ساختار تشکیلاتی آن است. دخالت مستقیم دولت و سازمان‌های مرتبط، به خصوص بازار پول، نیز بر عملکرد بازار سرمایه تاثیر منفی دارد. همچنین در حال حاضر، شاهد خروج پول از بازار سرمایه هستیم که باعث می‌شود نقدینگی و سرمایه گذاری به سمت تولید سوق پیدا نکند. این موضوع برای توسعه و رشد اقتصادی کشور مان یک اتفاق مثبت نیست.

در شرایط بحرانی بازار، چگونه ریسک مشتریان را مدیریت می‌کنید و سرمایه گذاری‌های دقیق را ترویج می‌دهید؟

در شرایط بحرانی، با توجه به تیم با سابقه و دانش محوری که در مجموعه ما مستقر است، تلاش می‌کنیم با مشاوره‌های دقیق، همکاری‌های نزدیک و برگزاری نشست‌های هم‌اندیشی، ریسک مشتریان را کنترل کنیم. هدف ما این است که سرمایه گذاری‌های مشتریان، سرمایه گذاری‌های دقیقی باشند که بازدهی متناسب با ریسک آن‌ها را به همراه داشته باشد.

نوسانات بازار و تحولات اقتصادی چه تاثیری بر عملکرد کارگزاری‌ها و سرمایه گذاران دارد و چگونه با این تغییرات سازگار می‌شوید؟

فعالیت کارگزاری‌ها و سرمایه گذاران به شدت تحت تاثیر نوسانات بازار و تحولات اقتصادی مثبت و منفی است. یک سرمایه گذار موفق باید همواره از تحولات اقتصادی آگاه باشد و توانایی تحلیل و واکنش به آنها را داشته باشد. آگاهی از تاثیر این اخبار به ما کمک می‌کند تا تصمیمات سرمایه گذاری بهتری اتخاذ کنیم. کارگزاری‌ها نیز تحت تاثیر و تاثیرپذیر از این تحولات هستند. سازگاری با تغییرات مذکور به این صورت است که اگر فرصتی وجود دارد، از آن به نحو احسن استفاده می‌کنیم و اگر تهدیدی هست، با دانش و تجربه خود، آن را به فرصت تبدیل می‌کنیم.

دیدگاه شما در خصوص حمایت از بازار سرمایه و نقش آن در شکوفایی اقتصادی کشور چیست؟

متأسفانه بازار سرمایه و نهادهای اجرایی در خصوص حمایت از این بازار، توجه ویژه‌ای نشان نداده‌اند و در حال حاضر، بازار سرمایه حال خوبی ندارد. عدم حمایت و مدیریت دقیق مسئولان باعث شده بسیاری از سرمایه گذارانی که سال‌ها در این بازار فعالیت داشتند، متضرر شوند. موضوع مدیریت نقدینگی نیز به گونه‌ای است که هر روز شاهد خروج پول از این بازار هستیم و این باعث می‌شود نقدینگی و سرمایه گذاری به سمت تولید سوق پیدا نکند. این عدم سوق سرمایه گذاری به سمت تولید، قطعا برای توسعه و رشد اقتصادی کشور مان مثبت نیست. تنها انتظاری که به عنوان فعال بازار سرمایه از دولتمردان داریم این است که توجه ویژه‌ای به این بازار داشته باشند. به امید آن که از طریق این بازار، توجه به تولید، اشتغال زایی و رشد اقتصادی فراهم شود و شاهد شکوفایی کشور عزیزمان ایران باشیم. ■

یکی از دلایل ضعف عملکرد بازار سرمایه ایران، ضعف ساختار تشکیلاتی آن است. دخالت مستقیم دولت و سازمان‌های مرتبط، به خصوص بازار پول، نیز بر عملکرد بازار سرمایه تاثیر منفی دارد. همچنین در حال حاضر، شاهد خروج پول از بازار سرمایه هستیم که باعث می‌شود نقدینگی و سرمایه گذاری به سمت تولید سوق پیدا نکند

برای توسعه صنعت ریلی باید طرحی نو در اندازیم

احمد رضا صباغی

ششمین دوره نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته، ششم تا نهم شهر یورماه امسال در مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. حضور موسسه صندوق پس‌انداز کارکنان راه‌آهن کشور در این نمایشگاه بسیار پررنگ بود؛ به طوری که غرفه این موسسه با استقبال بی‌نظیر بازدیدکنندگان روبرو شد. در حاشیه برگزاری این نمایشگاه با دکتر مصطفی بروجردی، نایب‌رئیس هیأت‌مدیره و قائم مقام مدیر عامل صندوق پس‌انداز کارکنان راه‌آهن کشور به گفت‌وگو نشستیم تا از نظرات وی درباره نمایشگاه، پروژه‌ها و طرح‌های در دست اجرای این موسسه مطلع شویم. در ادامه، مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان می‌گذرد.

که یکی از مهم‌ترین این سیاست‌ها، برنامه‌ریزی در حوزه انرژی است. در واقع به نظر می‌رسد گریزی از تغییر رویکرد در حوزه انرژی نداشته باشیم. با تغییرات اندک در حوزه سیاست انرژی مانند قیمت سوخت، انتظار داریم تغییر و تحول جدی در حوزه ریلی داشته باشیم. با تغییر در قیمت سوخت که به نظر می‌رسد غیرقابل اجتناب است، باید خودمان را آماده افزایش انتقال بار و حتی مسافر به صورت چشمگیر از جاده به ریل کنیم.

در صندوق پس‌انداز کارکنان راه‌آهن کشور، چه اقدامات مهمی برای توسعه صنعت ریلی انجام داده‌اید؟

صندوق پس‌انداز کارکنان راه‌آهن، مجموعه پس‌انداز کارکنان در این موسسه و منابعی که راه‌آهن برای پشتیبانی از کارکنان به این موسسه می‌دهد را در کنار منابع انباشته خود، در حوزه‌های مختلف و با تمرکز بر حوزه حمل و نقل و به خصوص حمل و نقل ریلی، سرمایه‌گذاری می‌کند. این صندوق با دارا بودن ۱۰ شرکت تابعه، یکی از بزرگترین مجموعه‌های چندوجهی حمل و نقل ریلی کشور است که بالغ بر ۱۲ درصد سهم حمل بار ریلی کشور را دارد. در حال حاضر این موسسه، سالانه بالغ بر ۵۳ درصد ارزش افزوده برای پس‌انداز کارکنان ایجاد می‌کند.

در حوزه صنعت ریلی برنامه‌ریزی‌های جدی انجام شده و امیدواریم که منتج به اتفاق‌های مهمی شود. به دنبال تحقق این موضوع هستیم که به عنوان اولین مجموعه کشور در حوزه «قطار کامل» ورود کنیم. تحقق «قطار کامل» می‌تواند سیاستگذاری‌ها در حوزه بهره‌برداری را تغییر دهد. از سوی دیگر، صندوق تمرکز ویژه‌ای را در موضوع بکارگیری فناوری‌ها، هوش مصنوعی، تکنولوژی‌های نوین و نوآوری‌هایی در صنعت ریلی ایجاد کرده است. این موضوع در دو بخش به ما کمک ویژه می‌کند؛ با سرمایه‌گذاری در این موضوع، می‌توانیم معافیت‌های مالیاتی مناسبی بگیریم و از این رو میزان سودآوری را بالا ببریم و دوم اینکه با بهره‌گیری از این فناوری‌ها، سیستم سودآورتر و بهره‌ورتر خواهد شد.

موضوع مهم دیگری که در نظر داریم در آن تمرکز جدیدی ایجاد کنیم، توسعه در حوزه لجستیک و پایانه‌ها است که نه تنها یک حلقه مفقوده



لطفاً در ابتدا، نظر تان را درباره ششمین دوره نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته بفرمایید؟

تلاش ما بر این بود تا در نمایشگاه امسال، حضور کاملی داشته باشیم. مجموعه‌های جدیدی در این رویداد حضور پیدا کردند که رونق خاصی به حوزه حمل و نقل کشور دادند و سطح نمایشگاه، قابل قبول به نظر می‌رسید. البته با برگزاری برنامه‌های متنوع در غرفه موسسه صندوق پس‌انداز کارکنان راه‌آهن کشور و شرکت‌های تابعه، شاهد استقبال خوب و متفاوت بازدیدکنندگان بودیم.

سیاستگذاری‌های کلی حوزه حمل و نقل ریلی کشور در چه راستایی برنامه‌ریزی شده است؟

ذاتاً حمل و نقل همیشه موضوع به‌روزی بوده و توسعه صنعت حمل و نقل به شدت متأثر از شرایط اقتصادی داخلی و بین‌المللی است. در حوزه حمل و نقل ریلی، وابستگی زیادی به سیاستگذاری‌ها و برنامه‌های دولت داریم



با تغییرات اندک در حوزه سیاست انرژی مانند قیمت سوخت، انتظار داریم تغییر و تحول جدی در حوزه ریلی داشته باشیم. با تغییر در قیمت سوخت که به نظر می‌رسد غیرقابل اجتناب است، باید خودمان را آماده افزایش انتقال بار و حتی مسافر به صورت چشمگیر از جاده به ریل کنیم.



جبران هزینه‌های افزوده به ازای افزایش بهره‌وری در سیستم ریلی و نیز تسهیل انجام سرمایه‌گذاری در حوزه ریلی و تخصیص کمک‌های مالی در قالب تسهیلات ارزان قیمت دولت، می‌تواند کمک زیادی به صنعت ریلی کند.

البته نباید از این موضوع نیز غافل شویم که موضوع انحصارها در حوزه ریلی، نباید مانند حوزه خودروسازی رخ دهد. شبکه ریلی کشور به شدت نیازمند بهینه‌شدن و افزایش بهره‌وری است و در این راستا هر چه بتوان از توان فنی داخلی استفاده کرد، بسیار خوب است. البته زمانی که نیاز جدی در بهره‌وری صنعت ایجاد کند، ضروری است تا از ظرفیت بین‌المللی نیز استفاده شود.

و سخن آخر؟

در حال حاضر در راه آهن کشور یک مجموعه هماهنگ و پیگیر داریم و فکر می‌کنم نهادهای مختلف بتوانند در کمک به راه آهن، جدی‌تر عمل کنند. پشتیبانی از راه آهن کشور به عنوان یک راهکار بلامنازع و غیر قابل انکار در توسعه کشور، باید مورد توجه باشد. جغرافیای کشور ما متناسب با توسعه صنعت ریلی است، اما از ۱۰۰ درصد بار قابل حمل در کشور تنها کمتر از ۷ درصد به صورت ریلی حمل می‌شود که این میزان باید در کوتاه‌مدت به ۱۵ درصد و در بلندمدت به بیش از ۳۰ درصد برسد. در واقع باید گفت گویا راه درازی در پیش است؛ مگر اینکه طرحی نو در اندازیم. ■

صندوق پس‌انداز
کارکنان راه آهن
کشور با دارا بودن
۱۰ شرکت تابعه،
یکی از بزرگترین
مجموعه‌های چند
وجهی حمل و نقل
ریلی کشور است
که بالغ بر ۱۲ درصد
سهام حمل بار ریلی
کشور را دارد. این
موسسه، سالانه بالغ
بر ۵۳ درصد ارزش
افزوده برای
پس‌انداز کارکنان
ایجاد می‌کند

مهم در مجموعه زنجیره ارزش سرمایه‌گذاری صندوق، بلکه نیاز جدی در صنعت حمل و نقل محسوب می‌شود. همزمان با تحقق این موضوع، ایجاد ساز و کار کمک به اپراتوری سامانه ریلی و ایستگاه‌ها می‌تواند در افزایش سودآوری و بهره‌وری شبکه و حمل بار کمک جدی کند که در سرمایه‌گذاری صندوق، مورد توجه است.

حوزه نیروی کشش و لکوموتیو یکی از مجموعه‌های سودآور برای ماست که تلاش می‌کنیم فعالیت در این حوزه را گسترش دهیم. البته این صندوق ۲۱ لکوموتیو پر قدرت راه آهن را در اختیار دارد که یکی از بخش‌های با حاشیه سود بالا برای صندوق است.

یکی دیگر از حوزه‌ها، ارائه خدمات راهکارهای جامع به صنایعی است که به حمل و نقل ریلی نیاز داشته یا فرصت استفاده از آن را دارند. راهکارهای جامع در حوزه ریلی را باید اینگونه تعریف کرد که بتوانیم مجموعه خدماتی که کنار هم جمع می‌شوند را به مجموعه‌ای که بار ریل پسند دارد، ارائه کنیم که به این ترتیب، از مجوزها تا زیرساخت‌های لازم و ناوگان و مدیریت فرایند، به صورت یکپارچه عرضه شود.

«قطار بار» نیز برند انحصاری صندوق است و تنها مجموعه ریلی در کشور به‌شمار می‌آید که خرده‌بارها شامل بارهای خرد اشخاص حقیقی و حقوقی تا بارهای خرد کارخانه‌ها را جابجا می‌کند. در این حوزه به دنبال گسترش فعالیت هستیم تا خدمات موثری را به عموم مردم جامعه ارائه و به تبع آن، سودآوری مناسبی را برای اعضا ایجاد کنیم.

درباره موضوع «قطار کامل» بیشتر توضیح می‌دهید که چه فوایدی دارد؟

درباره «قطار کامل» این توضیح لازم است که نیروی کشش و لکوموتیو در اختیار راه آهن است و این شرکت تصمیم می‌گیرد که چه باری و در چه زمانی حمل شود تا بهره‌وری سیستم را از نگاه کلان مدیریت کند. بنابراین در سیستم حمل و نقل ریلی، شرکتی که مالک واگن است، فقط مالکیت را دارد و سیر قطار در اختیار او نیست. شیوه مذکور برای این منظور ایجاد شده تا موضوع سیر قطار در شبکه در کلان خود بهره‌ور باشد که مورد ابهام است. البته عملاً این شیوه، موضوع زمان سیر بار را برای شرکت مالک واگن، افزایش داده و حداقل بهره‌وری صاحب واگن و صاحب بار را شدیداً تضعیف کرده است.

تشکیل «قطار کامل» که از سیاست‌های برنامه هفتم توسعه و نیز مورد تأکید راه آهن است، به این معناست که مجموعه کل واگن‌ها و لکوموتیو در اختیار مالک واگن قرار داشته و زمانبندی کوتاه و مشخصی برای سیر مبدا تا مقصد این قطار تنظیم شود تا در یک زمان کوتاه‌تر، رفت و آمد انجام شده و بهره‌وری سیستم نیز افزایش پیدا کند.

برای توسعه صنعت ریلی در کشور، چه انتظاری از دولت چهاردهم دارید؟

با تغییر سیاست‌ها و تغییر قیمت سوخت، انتقال بار از جاده به ریل بیشتر خواهد شد و قطعا در حوزه ریلی نیازمند سرمایه‌گذاری بیشتری هستیم. تسهیل استفاده از راهکارهای قانونی موجود که نقش پشتیبانی دارند، مانند



نگاهی به حضور هلدینگ «دکا» در بزرگ‌ترین رویداد صنعت پخش ایران

تلاقی صنعت پخش و صنعت لجستیک در نقطه‌نمایشگاه

سارا نظری

سنگین و واردات قطعات تخصصی، شرکت «دکابار»، پلتفرم جامع حمل‌ونقل بار و بازارگاه هوشمند لجستیکی و شرکت «دکاپست»، اپراتور پست داخلی و بین‌المللی با ۵۵۰ شعبه در سراسر کشور برای معرفی جامع خود به صنعت پخش کشور در این نمایشگاه حضور یافتند و خوشبختانه زمینه همکاری‌ها و ارتباطات مناسبی ایجاد شد.

جامعیت خدمات هلدینگ دکا از تولید تا تحویل

بر اساس این گزارش، مدیر لجستیک «اسنپ شاپ» در بازدید از غرفه هلدینگ «دکا» در هفتمین نمایشگاه صنعت پخش ایران گفت: هلدینگ «دکا» با داشتن تمامی حلقه‌های زنجیره لجستیک، می‌تواند نیازهای مختلف مشتریان را پوشش دهد.

غلامرضا صالحی‌نمین، با بیان اینکه نقطه قوت هلدینگ «دکا» این است که کل زنجیره لجستیک را در کنار هم دارد، افزود: قرار دادن سخت‌افزار، سرویس حمل‌ونقل، دانش و منابع انسانی متبخر در کنار هم سبب شده تا مدیریت تمام زنجیره تامین به صورت کامل از طریق این شرکت برای مشتریان انجام شود.

جوان بودن و تنوع کسب‌وکار؛ مزیت ویژه «دکا»

مهیار عسگریان، مدیرعامل هلدینگ خودروسازی «مایان» نیز در بازدید از غرفه «دکا»، تنوع کسب‌وکار در هلدینگ «دکا» را مزیتی بسیار برجسته دانست و گفت: «دکا» مجموعه‌ای نو، چابک و جوان با

هفتمین نمایشگاه صنعت پخش، ۱۴ تا ۱۷ مردادماه ۱۴۰۴ میزبان بیش از ۱۲۰ شرکت در مرکز نمایشگاهی ایران‌مال بود تا به عنوان بزرگ‌ترین رویداد صنعت پخش کشور، گردهمایی جامعی از فعالان این بخش زیر یک سقف باشد.

هلدینگ «دکا» در این رویداد تخصصی با برندهای «دکادپو»، «دکادیزل»، «دکابار» و «دکاپست» حضور یافت و دستاوردها و توانمندی‌های خود را در بخش‌های انبارش، انبارداری و هوم‌دلیوری، راهبری، تعمیرات و مدیریت ناوگان سنگین جاده‌ای، پلتفرم جامع حمل‌ونقل هوشمند و پست داخلی و بین‌المللی معرفی کرد.

مدیران و کارشناسان هلدینگ «دکا» با گفت‌وگوها، برگزاری جلسات و مذاکرات مختلف، تلاش کردند بهترین ارائه و معرفی را از زنجیره ارزش و توانمندی برندهای خود داشته باشند، زمینه همکاری‌های آتی را فراهم کنند و ذی‌نفعان بخش‌های مختلف را در جریان آخرین فعالیت‌ها و ظرفیت‌های خود قرار دهند.

مذاکرات داغ کسب‌وکاری در روزهای گرم نمایشگاه

هومن پشنکیان، مدیرعامل هلدینگ «دکا» گفت: شرکت «دکادپو» برند تخصصی هلدینگ «دکا» در زمینه انبارداری، انبارش و پردازش کالا با پوشش سراسری شبکه انبار در ایران، شرکت «دکادیزل» متخصص در راهبری ناوگان، خدمات تعمیر و نگهداری ماشین‌های



در هفتمین نمایشگاه صنعت پخش مدیران و کارشناسان هلدینگ «دکا» تلاش کردند بهترین ارائه و معرفی را از زنجیره ارزش و توانمندی برندهای خود داشته باشند، زمینه همکاری‌های آتی را فراهم کنند و ذی‌نفعان بخش‌های مختلف را در جریان آخرین فعالیت‌ها و ظرفیت‌های خود قرار دهند





جامع بودن و
گسترده‌گی خدمات
هلدینگ «دکا» در
حوزه لجستیک و
حمل و نقل، از یک
برنامه ریزی کامل
در این حوزه نشأت
می‌گیرد و کمک
زیادی به صنایع
و صنعت پخش
خواهد داشت

همکاری با «دکا» در تامین تایر با تکنولوژی روز

مدیر کل فروش گروه صنعتی «بارز» نیز در بازدید از غرفه هلدینگ «دکا» در این نمایشگاه گفت: خوشحالم که در کنار هلدینگ «دکا» که مجموعه‌ای توانمند در حوزه لجستیک است، قرار داریم و خوشبختانه سهمی از تامین تایر این شرکت لجستیکی را بر عهده گرفته‌ایم. حمید ذوالفقاری با بیان اینکه گروه صنعتی «بارز» بزرگ‌ترین تولیدکننده تایر در کشور است، اظهار داشت: نیازی که هلدینگ «دکا» اعلام کرده، تایرهای رادیال باری اتوبوسی است که ما در این زمینه تکنولوژی کنتینتال آلمان را خریداری کردیم.

«دکا» و تامین نیازهای زنجیره تامین به صورت یکپارچه

در همین حال، مدیر عامل شرکت «پارس بازرگان» از زیر مجموعه‌های شرکت «نفت پارس» در بازدید از غرفه «دکا» گفت: هلدینگ «دکا» در تامین نیازهای زنجیره تامین بسیار خوب و یکپارچه عمل کرده است. داشتن ماشین‌آلات ملکی، چابک بودن سازمان و داشتن سازوکارهای فناوری و نرم‌افزار از ویژگی‌ها و مزیت‌های هلدینگ «دکا» است که ما را برای همکاری ترغیب می‌کند.

جواد طالب‌زاده ادامه داد: از آنجا که «دکا» دارای چند شرکت انبارداری، توزیع و حمل و نقل است در زمینه پخش مویرگی، توزیع، لجستیک بین‌شهری و داخل استانی می‌تواند خدمات خوبی به صنایع و شرکت‌هایی مانند «پارس بازرگان» ارایه دهد.

لازم به ذکر است، هلدینگ «دکا» ارایه‌دهنده خدمات جامع و ۳۶۰ درجه لجستیکی به کل زنجیره تامین است. ■

تنوع کسب و کاری متنوع است که همه این موارد، مزیت ویژه‌ای برای این مجموعه به شمار می‌آید.

خدمات هلدینگ «دکا» فراگیر و جامع است

همچنین مدیر عامل شرکت «په پخش»، هلدینگ «دکا» را مجموعه‌ای فراگیر دانست و گفت: جامع بودن و گسترده‌گی خدمات هلدینگ «دکا» در حوزه لجستیک و حمل و نقل، از یک برنامه ریزی کامل در این حوزه نشأت می‌گیرد و کمک زیادی به صنایع و صنعت پخش خواهد داشت. حمید رزم‌جو در بازدید از غرفه هلدینگ «دکا» در هفتمین نمایشگاه صنعت پخش اظهار داشت: خوشحالم که در بخش خصوصی چنین مجموعه‌ای وجود دارد که در یک ساختار خوب و منظم، برنامه عملیاتی و اجرایی برای دغدغه‌های صنعت و مصرف‌کننده به صورت کامل و کارشناسی در اختیار دارد.

توسعه «دکا» در تمام بخش‌های لجستیک

در جریان برگزاری این رویداد، رییس اتحادیه کشوری فروشگاه‌های زنجیره‌ای هم در بازدید از غرفه هلدینگ «دکا» اظهار داشت: خوشبختانه هلدینگ «دکا» در همه بخش‌های لجستیک توسعه‌هایی انجام داده است.

محمدعلی خراسانی افزود: ۲۰ درصد از سهم صنعت خرده‌فروشی مربوط به فروشگاه‌های زنجیره‌ای است و لجستیک و پشتیبانی خوب در این زنجیره بسیار موثر است. ما ارتباط خوبی با شرکت‌های پخش و توزیع‌کننده داریم و همچنین در زمینه لجستیک نیازمند همکاری‌های اثر بخش هستیم.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد اروند تشریح کرد

حرکت اروند در مسیر تجارت آزاد رونق گردشگری و شفافیت

عارف فغانی



پس از آخرین سفر رییس جمهور به خوزستان، تصمیم گرفته شد که به طور استثنای بودجه ای ملی به آبادان و خرمشهر تخصیص یابد؛ در حال حاضر مبلغ این بودجه یک هزار میلیارد تومان است که هر چند پاسخگوی حل کامل مشکلات نیست، اما برای آغاز کار گام مثبتی به شمار می رود

به طور استثنای بودجه ای ملی به آبادان و خرمشهر تخصیص یابد؛ در حال حاضر مبلغ این بودجه یک هزار میلیارد تومان است که هر چند پاسخگوی حل کامل مشکلات نیست، اما برای آغاز کار گام مثبتی به شمار می رود.

وی با اشاره به اینکه نباید نگاه صرف تدارکاتی به سازمان منطقه آزاد اروند داشت، تاکید کرد: طبق قانون، دولت برای این سازمان ماموریت «تولید ثروت» تعیین کرده است.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد اروند گفت: یکی از اشتباهات گذشته، گسترش بیش از حد حوزه استحفاظی منطقه بوده است؛ زیرا منطقه ای که نتواند بر زندگی مردم خود اثر گذار باشد، نمی تواند به یک منطقه آزاد پیشرو در سطح بین المللی تبدیل شود.

خانزادی بیان کرد: مقایسه وضعیت مناطق آزاد دنیا نشان می دهد که اثر گذاری اقتصادی آنها بسیار چشمگیر است، در حالی که شرایط فعلی در منطقه آزاد اروند با این جایگاه فاصله دارد.

تسهیل در واردات خودروهای اروندی

خانزادی از گام های جدید برای تحول اقتصادی آبادان و خرمشهر خبر داد و افزود: بخش عمده ای از منابع مالی صرف پروژه هایی شد که تغییر ملموسی در زندگی مردم ایجاد نکرد. امروز تمرکز ما بر تصمیم گیری های کارشناسی و جلوگیری از اتلاف منابع است تا رفاه واقعی برای مردم فراهم شود.

وی یکی از مهم ترین برنامه ها را آزادسازی تجارت، عنوان و تصریح کرد: راه نجات اقتصاد منطقه، بازگشت به ریشه های تاریخی آن است. در گذشته آبادان و خرمشهر به واسطه تجارت به سطح بالای رفاه رسیده بودند و امروز نیز باید همین مسیر دنبال شود.

مدیرعامل منطقه آزاد اروند در بخش دیگری از سخنانش از آزادسازی واردات خودروهای اروندی برای عموم مردم خبر داد و گفت: تا چندی پیش، این امکان تنها در اختیار برخی گروه ها مانند هتل داران و بازرگانان بود، اما اکنون

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد اروند گفت: مجوز واردات از مرز شلمچه پس از ۱۲ سال تلاش صادر شده و برای آغاز اجرای آن، دریافت مجوز کشور عراق نیز در دستور کار قرار دارد.

مصطفی خانزادی، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد اروند در نشست خبری که در محل سالن نمایشگاه های دائمی اهواز برگزار شد، اظهار کرد: بسته های سرمایه گذاری در حوزه های صنعت، تجارت، گردشگری، آموزش عالی و بخش های دیگر تعریف شده و به صورت بار کد و نرم افزاری روی پرتال سازمان قرار گرفته است.

وی با اشاره به برگزاری همایش بزرگ گردشگری منطقه آزاد اروند در آبان ماه افزود: طی سال های گذشته، در این حوزه اقدامات اندکی انجام شده و می توان گفت در بخش گردشگری کار قابل توجهی صورت نگرفته است.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد اروند تصریح کرد: با وجود اینکه زمان زیادی از شروع مسئولیت من نمی گذرد، مطالعات، ایده پردازی و پیگیری های متعددی انجام شده است. اگر قرار است زندگی مردم آبادان و خرمشهر بهبود یابد، باید تجارت در این منطقه رونق بگیرد؛ چرا که رفاه مردم همواره با تجارت گره خورده است.

خانزادی با بیان اینکه مردم این منطقه، پیش از جنگ وضعیت اقتصادی مطلوبی داشتند، تا جایی که زندگی در آبادان و خرمشهر زبانزد و مورد غبطه پایتخت نشینان بود، ادامه داد: سال گذشته ۲/۲ میلیارد یورو صادرات از مرز شلمچه انجام شد و واردات تقریباً صفر بوده است، در حالی که مناطقی مانند هندیجان و دیلم از طریق واردات به رونق اقتصادی رسیده اند.

وی از اخذ مجوز واردات از مرز شلمچه پس از ۱۲ سال خبر داد و گفت: برای اجرای کامل این طرح، نیاز به دریافت مجوز کشور عراق نیز داریم و تحقق آن می تواند آثار مثبتی بر زندگی مردم داشته باشد.

خانزادی با بیان اینکه سازمان منطقه آزاد اروند یک سازمان درآمد-هزینه است، اعلام کرد: پس از آخرین سفر رییس جمهور به خوزستان، تصمیم گرفته شد که

همه مردم می‌توانند از این امتیاز بهره‌مند شوند. این تصمیم یک گام جدی در جهت عدالت و رفاه عمومی است.

خانزادی تاکید کرد: تمرکز بر تجارت آزاد، ایجاد مرکز مبادلات تجاری شلمچه و رفع محدودیت واردات خودرو، سه محور اصلی در مسیر خدمت‌رسانی به مردم منطقه آزاد اروند است.

به رغم هزینه‌های زیاد، تغسییری در زندگی مردم ایجاد نشده است

خانزادی با اشاره به مسئولیت چندماهه خود در منطقه آزاد اروند، اظهار داشت: اگرچه ارایه گزارش عملکرد در مدت کوتاه معمول نیست، اما از همان هفته‌های اول حضور در سازمان منطقه آزاد اروند، با رویکردی پژوهشی و معلمان (با بیش از ۳۰ سال سابقه معلمی) به آسیب‌شناسی وضعیت موجود پرداختم.

مدیرعامل منطقه آزاد اروند دلیل اصلی مشکلات این منطقه را عدم مطالعه دقیق، بررسی کارشناسی و مشورت نگرفتن در گذشته عنوان کرد و افزود: متأسفانه هزینه‌های زیادی شده، اما تغییر محسوسی در زندگی مردم ایجاد نشده است. من با خود عهد کردم که از ائتلاف منابع جلوگیری کرده و تغییر واقعی در زندگی مردم ایجاد شود.

وی به اهم دستاوردهای کوتاه‌مدت خود اشاره کرد و گفت: در زمینه آزادسازی تجارت، باور دارم راه نجات اقتصادی آبادان و خرمشهر، آزادسازی تجارت است. تاریخچه اقتصادی این منطقه نشان می‌دهد که رفاه گذشته آنان مرهون تجارت بوده است. به عنوان مثال، اسنادی وجود دارد که نشان می‌دهد شهرداری خرمشهر به شهرداری تهران وام داده است.

مدیرعامل منطقه آزاد اروند با نقد عملکرد گذشته، بر مطالعه و کارشناسی قبل از اقدام تاکید کرد و گفت: تمرکز بر آزادسازی تجارت به عنوان کلید رفاه مردم، دریافت مجوز راه‌اندازی مرکز مبادلات تجاری در مرز شلمچه و آزادسازی واردات خودروی اروند برای همه، از ضرورت‌ها برای خدمت‌رسانی به مردم است.

عزم جدی اروند برای بهبود زندگی مردم آبادان و خرمشهر

خانزادی با بیان اینکه متعهد شده تا از ائتلاف منابع، جلوگیری و تنها طرح‌های اثرگذار را دنبال کند، محورهای کلیدی برنامه‌های خود را بر سه پایه تجارت آزاد، رونق گردشگری و شفافیت استوار دانست.

وی با اشاره به غفلت از بخش گردشگری، از برنامه‌ریزی برای برگزاری همایش بزرگ سرمایه‌گذاری در گردشگری در آبان ماه خبر داد و گفت: بسته‌های سرمایه‌گذاری در این بخش به زبان جهان تهیه شده و امیدواریم با حضور وزیر میراث فرهنگی، شاهد جذب سرمایه‌گذاران باشیم؛ البته شرایط

کنونی اقتصاد کشور برای جذب سرمایه‌گذار دشوار است، اما آماده‌سازی زیرساخت‌ها متوقف نشده است.

وی از تصمیم برای شفافیت کامل بودجه و عملکرد سازمان خبر داد و گفت: از این پس همه می‌توانند مطلع شوند که چه میزان درآمد داریم و چگونه آن را هزینه می‌کنیم.

خانزادی با اشاره به مظلومیت ۲ شهرستان آبادان و خرمشهر، به رغم اینکه طبق قانون رسالت اصلی منطقه آزاد انجام زیرساخت‌ها در بخش‌های صنعت، تجارت و گردشگری است و نه خدمات شهری، گفت: حل مشکلاتی مانند آب و فاضلاب را وظیفه خود می‌دانیم و در این راستا در مدت ۳ سال، ۶ هزار میلیارد ریال برای تکمیل شبکه فاضلاب شهر آبادان تخصیص دادیم که به زودی تفاهم‌نامه آن امضا خواهد شد.

مدیرعامل منطقه آزاد اروند در پایان با اشاره به چالش‌های مدیریتی گذشته در منطقه، از تفویض اختیار آتش به فرمانداران به عنوان راهکاری موقت برای ایجاد وفاق و یکپارچگی در مدیریت منطقه خبر داد و عنوان کرد: معتقدم برای این منطقه خاص باید نسخه خاصی پیچیده و مشکل‌مدیریتی آن در سطح کلان کشور حل شود.

اروند باید به جایگاه واقعی خود در اقتصاد کشور برسد

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد اروند، اظهار کرد: با وجود اینکه مدت زیادی نیست که در خدمت مردم شریف آبادان و خرمشهر هستیم، اما در همین مدت مطالعات، ایده‌ها و پیگیری‌های متعددی را آغاز کرده‌ام.

وی، تجارت آزاد را کلید رونق معیشت مردم این منطقه دانست و افزود: اگر می‌خواهیم زندگی مردم آبادان و خرمشهر بهتر شود، باید مسیر تجارت را هموار کنیم، زیرا زندگی مردم این شهرها همواره از طریق تجارت به رفاه رسیده است. حتی پیش از جنگ، وضعیت اقتصادی مردم این مناطق به قدری مطلوب بود که مردم تهران به آن غبطه می‌خوردند.

خانزادی با تاکید بر لزوم تغییر رویکرد سازمان منطقه آزاد اروند بیان کرد: این سازمان نباید صرفاً به یک نهاد خدماتی و تدارکاتی تبدیل شود؛ دولت طبق قانون، از مناطق آزاد تولید ثروت را مطالبه می‌کند.

وی خاطر نشان کرد: یکی از اشتباهات گذشته، گسترش بیش از حد حوزه استحفاظی منطقه آزاد اروند بوده است؛ زیرا منطقه‌ای که در بهبود زندگی مردم حوزه اصلی خود تاثیر گذار نبوده، نمی‌تواند الگویی پیشرو و بالغ در کشور باشد.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد اروند در پایان تاکید کرد: اگر مناطق آزاد دنیا را بررسی کنیم، متوجه می‌شویم که چگونه این مناطق بر اقتصاد جهانی اثر می‌گذارند؛ این در حالی است که منطقه آزاد اروند هنوز فاصله زیادی با جایگاه واقعی خود دارد و باید با برنامه‌ریزی دقیق این عقب‌ماندگی جبران شود. ■



همزمان با هفته دفاع مقدس صورت گرفت

درخشان‌ترین شب وفاداری به ۴۲۰ شهید منطقه آزاد ماکو

مهدیه شهسواری



جاده کمربندی
ماکو به طول ۱۰/۴
کیلومتر با اعتبار
۲ میلیارد و ۱۰۶
میلیون ریال تکمیل
شده و اکنون
به عنوان یکی از
مسیرهای اصلی
تردد ترانزیتی
و صنعتی، بار
ترافیکی را از مرکز
شهر خارج
کرده است

۴۲

مآخذ: دنیای گدازی شماره ۱۴۰۴، شماره ۱۰۵

جاده قلش لائش - دانالو؛ اتصال ماکو به محورهای توسعه کسب و کار

گروسی با اشاره به اهمیت اتصال نقاط روستایی به شبکه حمل و نقل منطقه‌ای گفت: پروژه تعریض و بهسازی محور ماکو - قلش لائش به طول بیش از ۴ کیلومتر با هزینه‌ای بالغ بر ۹۱۴ میلیارد ریال و پیشرفت فیزیکی ۸۰ درصدی در حال اجراست.

وی عنوان کرد: این مسیر نه تنها دسترسی به روستاهای شمالی منطقه و شهرک صنایع سبک را به مراکز شهر تسهیل می‌کند، بلکه نقش مهمی به عنوان محور پدافند غیر عامل شهر ماکو در کاهش تصادفات و ارتقای ایمنی دارد.

کمربندی ماکو؛ حلقه‌ای ایمن برای تردد ترانزیتی و صنعتی

گروسی ادامه داد: جاده کمربندی ماکو به طول ۱۰/۴ کیلومتر با اعتبار ۲ میلیارد و ۱۰۶ میلیون ریال تکمیل شده و اکنون به عنوان یکی از مسیرهای اصلی تردد ترانزیتی و صنعتی، بار ترافیکی را از مرکز شهر خارج کرده است. به گفته وی، این پروژه با بزرگراه سازی محور موجود و استانداردهای ایمنی، نقش مهمی در روان سازی حمل و نقل ترانزیتی بین المللی ایفا می‌کند.

بزرگراه اکو؛ شریان ترانزیتی به سوی مرز بازرگان

مدیر عامل منطقه آزاد ماکو با اشاره به اهمیت ترانزیت کالا گفت: بزرگراه اکو (محور لجستیک) منطقه به طول ۸/۱۶ کیلومتر با هزینه یک میلیارد و ۹۲۹ میلیون ریال طراحی شده تا محور ترانزیتی را به انبارهای منطقه و زون‌های لجستیکی A و B و مرز بازرگان متصل کند.

وی تصریح کرد: این مسیر، ستون فقرات حمل و نقل تجاری منطقه است و در آینده به عنوان محور اصلی صادرات غیر نفتی شناخته خواهد شد.

گروسی همچنین در ادامه افزود: احداث پل قره جالو در کیلومتر ۱۳ محور مرگنلر - پلدشت با طول ۳۶۹/۱ کیلومتر و اعتبار ۴۲۶ میلیارد ریال، یکی از پروژه‌های حیاتی برای رفع گلوگاه‌های ترافیکی و افزایش ایمنی در مسیرهای مرزی است. این پل با طراحی مهندسی پیشرفته، ظرفیت عبور وسایل نقلیه سنگین را نیز دارد.

توسعه محدوده لجستیکی و خدمات مرزی منطقه آزاد ماکو

مدیر عامل منطقه آزاد ماکو با اشاره به طرح تفصیلی توسعه محدوده لجستیکی و خدمات مرزی این منطقه گفت: زون A با مساحت ۲۹۴ هکتار و قرار داد ۵ میلیارد و ۳۷۷ میلیون ریالی، برای خدمات لجستیکی و انبارداری آماده سازی شده است. زون B نیز با ۶۹ هکتار و اعتبار ۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال، در حوزه‌های تجاری و مسکونی توسعه می‌یابد.

به گفته گروسی، این دو زون، ظرفیت جذب سرمایه گذاری و اشتغال زایی منطقه را به طور چشمگیری افزایش خواهند داد.

اجلاسیه بزرگ ۴۲۰ شهید منطقه آزاد ماکو و شهدای اقتدار، همزمان با هفته دفاع مقدس در محل نمایشگاه بین المللی ماکو برگزار شد.

این مراسم باشکوه با حضور خانواده‌های معظم شهدا، ایثارگران، جانبازان، مسئولان کشوری و استانی و چهره‌های ملی، جلوه‌ای بی نظیر از عشق، وفاداری و همبستگی مردم این دیار با آرمان‌های انقلاب اسلامی و شهیدان سرافراز را به نمایش گذاشت.

در ابتدای مراسم، حسین گروسی، مدیر عامل سازمان منطقه آزاد ماکو با قدردانی از حضور گسترده مردم گفت: استقبال پر شور مردم شهیدپرور و انقلابی نشان داد که ملت همیشه در صحنه ماکو پای نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و آرمان‌های شهیدالاستاده‌اند. حضور هزاران نفر در این اجلاسیه بار دیگر ثابت کرد که مردم ماکو در بزرگداشت یاد و خاطره شهیدان عزیز، سنگ تمام می‌گذارند و این شکوه، مسئولیت ما را در خدمت رسانی و پاسداشت خون شهدا و چندان می‌کند.

سردار گشتاسبی، فرمانده قرارگاه حمزه سیدالشهدا (ع) نیز با خیر مقدم به حضار، بر ضرورت زنده نگه داشتن فرهنگ ایثار و شهادت تأکید کرد و گفت: شهیدان قله‌های عزت و افتخار این سرزمین هستند. امروز وظیفه ماست که ارزش‌های دفاع مقدس و یاد شهدا را به نسل‌های آینده منتقل کنیم. امنیت و اقتدار ایران اسلامی مرهون خون پاک شهیدانی است که جان خود را فدای اسلام و انقلاب کردند.

در ادامه مراسم، جمعی از جانبازان، ایثارگران و خانواده‌های معظم شهدا با اهدای لوح و هدایا، مورد تجلیل قرار گرفتند. فضای صمیمی این بخش از مراسم، بار دیگر جایگاه والای یادگاران دفاع مقدس را در دل مردم منطقه آشکار ساخت و لحظاتی سرشار از احساس و افتخار رقم زد.

یکی از بخش‌های ویژه این اجلاسیه، مداحی حاج صادق آهنگران، نوای خاطره انگیز دوران دفاع مقدس بود که با صدای حماسی و دلنشین خود، شور و حال وصف ناپذیری در میان حاضران ایجاد کرد و مراسم را با یاد و خاطره روزهای حماسه و ایثار همراه ساخت.

این اجلاسیه که با پخش زنده رسانه‌ای، همزمانی با نمایشگاه دفاع مقدس و حضور گسترده چهره‌های ملی و استانی برگزار شد، جلوه‌ای بی بدیل از همبستگی، ایمان، مقاومت و وفاداری مردم منطقه آزاد ماکو را به نمایش گذاشت؛ مردمی که همواره در صحنه‌های حساس کشور، حضوری پررنگ و تاثیرگذار داشته‌اند.

روایت میدانی از پیشرفت‌های زیرساختی و اقتصادی

در جریان سفر جمعی از مدیران رسانه‌های کشور به منطقه آزاد ماکو، حسین گروسی حین بازدید از پروژه‌های در دست اجرای این منطقه، چشم‌انداز توسعه بزرگ‌ترین منطقه آزاد ایران را تشریح کرد.



نیاید، ولی مادر کنار اجرای پروژه‌های بزرگ، مسئولیت‌های اجتماعی را نیز فراموش نکرده‌ایم.

وی به آغاز نهضت مدرسه‌سازی، جهاد آب‌رسانی به روستاهای دارای تنش آبی و ادامه عملیات راه‌سازی اشاره کرد و گفت: همه پروژه‌ها باید با پیوست رسانه‌ای و فرهنگی اجرا شوند. همچنین اجرای پروژه راه‌آهن تبریز - چشمه ثریا به‌عنوان یک مطالبه ملی و توسعه مرکز لجستیک پس کرانه مرزی بازرگان و دهکده لجستیک یک هزار و ۸۲۰ هکتاری در محدوده فرودگاه، از اولویت‌های راهبردی منطقه هستند.

رسانه‌ها با زوی معرفی ظرفیت‌های مناطق آزاد هستند

در این نشست، حسین مرادی، مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی نیز بر اهمیت تعامل سازنده با رسانه‌ها برای معرفی ظرفیت‌ها و دستاوردهای مناطق آزاد کشور تأکید کرد. وی با بیان اینکه رسانه‌ها پل ارتباطی میان مردم، سرمایه‌گذاران و مدیران اجرایی هستند، افزود: برگزاری این گونه سفرهای رسانه‌ای با حضور مدیران و سردبیران رسانه‌های مطرح کشور، فرصتی مغتنم برای بازتاب واقعی توانمندی‌ها، پروژه‌های عمرانی و اقتصادی و همچنین ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد است.

مرادی خاطر نشان کرد: دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد در نظر دارد این سفرها را به‌صورت مستمر در تمامی مناطق آزاد کشور برگزار کند تا علاوه بر معرفی فرصت‌های نوین سرمایه‌گذاری و تجاری، زمینه شنیدن دغدغه‌ها و نیازهای فعالان اقتصادی و مرزنشینان نیز فراهم شود.

مدیر روابط عمومی دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد با اشاره به نقش رسانه‌ها در افزایش آگاهی عمومی، شفافیت و جلب اعتماد سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی تصریح کرد: همکاری رسانه‌ها می‌تواند تصویر روشنی از نقش مناطق آزاد در توسعه اقتصادی ملی و منطقه‌ای ترسیم کند و در عین حال، چالش‌ها و موانع موجود را نیز به‌درستی منعکس سازد.

وی در پایان با تأکید بر ادامه این روند، ابراز امیدواری کرد که رسانه‌ها با نگاه حرفه‌ای و مسئولانه خود، بیش‌ازپیش در معرفی مناطق آزاد به‌عنوان دروازه‌های نوین توسعه اقتصادی کشور نقش آفرینی کنند. ■



گمرک ورودی منطقه؛ تسهیل ورود و خروج کالا

وی با بیان اینکه فاز اول ساختمان و سایت گمرک گیت ورودی منطقه با اعتبار ۷۳۰ میلیارد ریال اتمام یافته است، اظهار داشت: این مجموعه با طراحی مدرن و ظرفیت بالا، نقش مهمی در تسهیل ورود و خروج کالا و مسافر ایفا خواهد کرد.

گروسی همچنین با اشاره به اهمیت مرز ساری سو گفت: پروژه احداث مرکز مبادلات تجاری ایران و ترکیه با اعتبار ۱۰۰ میلیارد ریال در حال اجراست. این مرکز با هدف تسهیل تجارت دو جانبه، افزایش صادرات و ارایه خدمات مرزی، می‌تواند به یکی از قطب‌های تبادل کالا در شمال غرب کشور تبدیل شود.

شهرک صنایع سبک؛ روایت تولید و دغدغه‌های صنعتگران

مدیرعامل منطقه آزاد ماکو در بازدید از شهرک صنایع سبک نیز گفت: در این شهرک، پای صحبت تولیدکنندگان نشستیم که تأمین مواد اولیه، مشکلات گمرکی و نیاز به حمایت‌های صادراتی از جمله دغدغه‌های آنان بود. گروسی در ادامه افزود: این شهرک در ۶۴ هکتار با اعتبار هزار و ۵۳۲ میلیارد ریال آماده‌سازی شده و ظرفیت خوبی برای توسعه صنایع کوچک دارد.

هتل نیوقالا؛ ارتقای خدمات گردشگری منطقه

گروسی با اشاره به نقش بازارچه‌های مرزی اظهار داشت: بازارچه‌های مرزی ماکو با وجود ظرفیت بالا، نیازمند ساماندهی و توسعه زیرساخت‌ها هستند. این مراکز می‌توانند نقش موثری در معیشت مرزنشینان و صادرات خردایفا کنند. وی افزود: هتل چهارستاره نیوقالا با امکانات اقامتی مدرن، گامی در مسیر ارتقای خدمات رفاهی و جذب گردشگران داخلی و خارجی است. این پروژه با سرمایه‌گذاری ۶ هزار میلیارد ریالی بخش خصوصی، نقش مهمی برای توسعه برند گردشگری منطقه آزاد ماکو ایفا خواهد کرد.

باغ گردو و پسته؛ افتخار کشاورزی غرب آسیا

مدیرعامل منطقه آزاد ماکو همچنین گفت: بزرگ‌ترین باغ گردو و پسته غرب آسیا در دشت زیدون پلدشت با سرمایه‌گذاری ۲۰ هزار میلیارد ریالی و وسعت ۲ هزار و ۲۰۰ هکتار اجرا شده است.

وی اضافه کرد: این پروژه با استفاده از فناوری‌های نوین آبیاری، ظرفیت صادرات محصولات باغی را به‌طور چشمگیری افزایش داده است.

نیروگاه خورشیدی فرودگاه؛ گامی سبز در مسیر انرژی پایدار

گروسی با اشاره به اهمیت انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: نیروگاه خورشیدی ۹ مگاواتی در محوطه فرودگاه ماکو، بخشی از طرح بزرگ هزار مگاواتی انرژی خورشیدی منطقه است.

به گفته این مقام مسئول، پروژه‌های نیروگاه خورشیدی با سرمایه‌گذاری ۴۰۰ میلیون دلاری و تخصیص هزار و ۲۰۰ هکتار زمین، ماکو را به قطب انرژی پاک کشور تبدیل خواهد کرد.

وی در عین حال سدارس و تفرجگاه پیرامونی آن را جلوه‌ای از ظرفیت‌های طبیعی و نمایش گردشگری منطقه دانست و عنوان کرد: این مجموعه با چشم‌اندازهای زیبا و امکانات تفریحی، می‌تواند به یکی از مقاصد گردشگری شمال غرب کشور تبدیل شود.

روایت توسعه در نشست پایانی؛ از دیپلماسی تا مسئولیت اجتماعی

در پایان این سفر، گروسی در نشست با مدیران رسانه‌ای تأکید کرد: ماکو آن‌طور که باید شناسانده نشده و نیازمند روایتگری موثرتر رسانه‌هاست. وسعت زیاد منطقه باعث شده خدمات رسانی مانند سایر مناطق آزاد به چشم



عرفان فغانی

با تلاش مدیران ارشد منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی محقق شد

انزلی؛ دروازه ورود به گردشگری صنعت و تجارت در شمال ایران



۴۴

مجله تجاری
مرداد ۱۴۰۴ • شماره ۱۰۵

سرعت قابل توجه در صدور مجوزها و ثبت شرکت، واگذاری غرفه در فضای نمایشگاه‌های عرضه مستقیم کالا در منطقه به فعالان اقتصادی این منطقه برای مدت ۲ سال، بدون اجاره و تنها با دریافت حق شارژ، تقبل هزینه‌های تبلیغاتی توسط سازمان منطقه آزاد انزلی برای تولید کنندگانی که محصولات خود را در غرفه‌های فاز تجارت منطقه عرضه می‌کنند.

نقش راهبردی منطقه آزاد انزلی در کریدور شمال - جنوب

اونتالاپ اوناالیف، سفیر جمهوری قزاقستان در ایران در سفر رسمی به گیلان با مصطفی طاعتی مقدم، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی دیدار و گفت‌وگو کرد. در این نشست که با حضور عضو هیات مدیره و معاون توسعه اقتصادی سرمایه‌گذاری و مدیران سازمان برگزار شد، زمینه‌های گسترش همکاری‌های اقتصادی، ترانزیتی، بندری و لجستیکی میان ایران و قزاقستان مورد بررسی قرار گرفت.

در این نشست، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی با اشاره به جایگاه منحصر به فرد منطقه در مسیر کریدور بین‌المللی شمال - جنوب گفت: وجود دو بندر فعال انزلی و کاسپین، دسترسی به شبکه ریلی، مسیرهای جاده‌ای و امکانات حمل‌ونقل دریایی و هوایی، منطقه آزاد انزلی را به هاب ترانزیتی و لجستیکی راهبردی در منطقه تبدیل کرده است.

طاعتی مقدم افزود: این مزیت‌های کریدوری نه تنها امکان کاهش زمان و هزینه‌های حمل‌ونقل بین کشورهای آسیای میانه، قزاقستان، روسیه، کشورهای حاشیه خزر و خلیج فارس را فراهم می‌کند، بلکه فرصتی ارزشمند برای توسعه صادرات و واردات کالاهای صنعتی و کشاورزی به وجود می‌آورد. مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی با بیان اینکه این منطقه آماده همکاری برای جذب سرمایه‌گذاری مشترک با کشورهای همسایه است، تأکید کرد: ایجاد زیرساخت‌های لجستیکی و صنعتی جدید در کنار توسعه اسکله‌ها، انبارها و ناوگان حمل‌ونقل، می‌تواند حجم مبادلات بین ایران و قزاقستان را بیش از پیش افزایش دهد و نقش منطقه را در اقتصاد دریامحور کشور تقویت کند.

اونالیف، سفیر قزاقستان نیز با تأکید بر اهمیت گسترش روابط اقتصادی میان دو کشور، منطقه آزاد انزلی را حلقه‌ای مهم در اتصال ایران به بازارهای اوراسیا و تقویت ترانزیت کالا معرفی کرد.

وی افزود: با بهره‌گیری از ظرفیت‌های لجستیکی و بندری این منطقه، می‌توان مسیرهای پایدار و کم‌هزینه برای صادرات و واردات ایجاد کرد و حجم تبادلات تجاری ۲ کشور که سال گذشته ۷۰۰ هزار تن بود را به شکل قابل توجهی افزایش داد.

شهر بندری انزلی واقع در حاشیه دریای خزر، مهم‌ترین دروازه ارتباطی ایران با همسایگان شمالی و به خصوص روسیه است. موقعیت جغرافیایی این منطقه، باعث شده بندر انزلی به عنوان لنگرگاه شمالی کریدور شمال - جنوب، نقش قابل توجهی در انتقال و ترانزیت کالا میان کشورهای آسیای شرقی و اروپا داشته باشد. از سوی دیگر، نزدیک بودن بندر انزلی به شهر رشت، به عنوان مرکز استان گیلان، در کنار اقلیم متعادل، آب‌وهوای چهار فصل و زیبایی‌های طبیعی و جغرافیایی این منطقه، باعث شده منطقه انزلی در میان مقاصد گردشگری مهم ایران نیز قرار بگیرد.

در راستای بهره‌گیری از این ظرفیت‌ها، منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی در سال ۱۳۸۴ با مساحت اولیه‌ای معادل تقریباً ۳ هزار و ۲۰۰ هکتار راه‌اندازی شد. محدوده این منطقه در سال ۱۳۹۳ اصلاح شد و وسعت آن به حدود ۸ هزار و ۶۰۹ هکتار افزایش یافت. تمرکز اصلی این منطقه بر توسعه صنعت حمل‌ونقل، تجارت و خدمات تجاری، گسترش صنعت گردشگری و همچنین صنایع فرآوری و کشاورزی و صنایع پاک است.

منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی شامل ۲ محدوده جغرافیایی مجزا است: بخش شرقی که در مجاورت تالاب انزلی واقع شده، بیشتر شامل تأسیسات بندری و گمرکی، شهرک صنعتی و اراضی منابع طبیعی می‌شود و بخش غربی آن شامل زمین‌های زراعی (بیشتر صیفی کاری و باغات) و اماکن و تأسیسات توریستی و تفریحی است. منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی شامل ۲/۶۸ هکتار محدوده بندری مجهز به ۱۰ اسکله مکانیزه با ظرفیت مجموع ۵۰ هزار تن است. همچنین به زودی و با تأسیس بندر کاسپین به عنوان یک بندر نسل سوم، با ۲۲ پست اسکله و ظرفیتی بالغ بر ۱۱ میلیون تن، این منطقه قابلیت تبدیل شدن به قطب لجستیک در منطقه شامل بخش‌های انبارداری و توزیع کالا و همچنین توسعه و گسترش صنایع دریایی را خواهد داشت.

مزایای اختصاصی منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی

- قرارگیری در موقعیت لنگرگاه شمالی کشور در کریدور بین‌المللی شمال - جنوب (نستراک) که از طریق ایران و روسیه کشورهای حاشیه خلیج فارس و آسیای شرقی را به اروپا متصل می‌کند.

- هم‌جواری با بنادر آستراخان و لاگان روسیه، کراسنودسک تر کمینستان، اکتائوفزاقستان و باکو آذربایجان.

- نزدیکی به فرودگاه بین‌المللی رشت.

- دسترسی آسان به بازار مصرفی سرزمین اصلی.

- نزدیکی به بزرگ‌ترین ذخایر نفت و گاز دریای خزر.

- دسترسی آسان به بازار مصرفی اتحادیه کشورهای مستقل مشترک‌المنافع.

- برخورداری از زیرساخت حمل‌ونقل دریایی، هوایی، جاده‌ای و ریلی.

- دسترسی آسان به بازار کشورهای حاشیه خلیج فارس و آسیای شرقی از یک سو و کشورهای منطقه CIS و اروپایی از سوی دیگر.

در این دیدار، علاوه بر ظرفیت‌های حمل و نقل و ترانزیت، فرصت‌های سرمایه‌گذاری مشترک در حوزه‌های صنعتی، فناوری، لجستیک و گردشگری دریایی مورد بحث قرار گرفت. در پایان این نشست، سفیر قزاقستان به همراه مدیر عامل سازمان از مجتمع بندری کاسپین و زیرساخت‌های آن بازدید به عمل آورد.

افتتاح طرح‌های سرمایه‌گذاری و زیرساختی در منطقه آزاد انزلی

همچنین خبر دیگری حاکی از آن است که مراسم افتتاح و شروع به کار رسمی واحدهای تولیدی و زیرساختی با حضور هادی حق شناس، استاندار گیلان، مصطفی طاعتی مقدم، مدیر عامل سازمان منطقه آزاد انزلی و مدیران استانی برگزار شد.

این واحدهای تولیدی و زیرساختی با سرمایه‌گذاری ۷۵۰ میلیارد تومانی بخش خصوصی داخلی و ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار سرمایه خارجی، زمینه‌ساز اشتغال زایی مستقیم برای ۳۳۰ نفر زائر فراهم کرده است. ۲ واحد تولید ابزار آلات صنعتی و برقی و تولید کالای خواب به همراه نمایشگاه دائمی عرضه محصولات گیلان، در میان طرح‌های افتتاحی در منطقه آزاد انزلی بود.

از نکات جالب توجه برنامه‌های افتتاحیه سازمان منطقه آزاد انزلی، در مدار تولید رسمی قرار گرفتن طرح‌های توسعه‌ای ۲ واحد تولیدی - صنعتی با سرمایه گذاری خارجی و ایرانی بود که در این راستا طرح توسعه ساخت سیلندر چاپ توسط سرمایه‌گذار چینی و بهره‌برداری از طرح توسعه واحد تولیدی لوازم تحریر، بر توان تولیدی خود افزودند؛ موضوعی که بیانگر عملکرد خوب این سازمان در زمینه حفظ سرمایه‌گذاران موجود و ایجاد انگیزه برای اجرای طرح‌های توسعه فعالیت‌های تولیدی خود است.

بنابر این گزارش در مسیر تکمیل زیرساخت‌های مورد نیاز در مجتمع بندری کاسپین، ۲ باب انبار سرپوشیده به مساحت ۲۵ هزار متر مربع با صرف هزینه ۱۰۰ میلیارد تومان توسط بخش خصوصی در پس کرانه مجتمع بندری کاسپین افتتاح شد. در حاشیه این مراسم، کلنگ آغاز عملیات احداث واحد تولید قوطی‌های آلومینیومی با سرمایه‌گذاری ۱۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومانی بخش خصوصی آغاز شد؛ مجموعه‌ای که در زمان شروع به کار، برای ۲۰ نفر به صورت مستقیم اشتغال زایی می‌کند.

اما تکمیل‌کننده افتتاحیه‌های سازمان منطقه آزاد انزلی، بهره‌برداری از طرح‌های عمران روستایی، محرومیت‌زدایی در سطح روستاهای منطقه شامل بهسازی و اسفالت معابر، پارک کودک و بازسازی منازل محرومان با اعتبار ۲۰ میلیارد تومان از محل منابع داخلی این سازمان بود.

جذب فناوری‌های نوین با پیوند دانشگاه و منطقه آزاد انزلی

همچنین خبر دیگری حکایت از آن دارد که علی باستی، رئیس دانشگاه گیلان به همراه معاونان این دانشگاه با مصطفی طاعتی مقدم، مدیر عامل سازمان منطقه آزاد انزلی دیدار و گفت‌وگو کردند. در این نشست که عضو هیات مدیره و مدیران فناوری اطلاعات و فرهنگی و گردشگری سازمان حضور داشتند، دو طرف با تأکید بر لزوم هم‌افزایی و تعامل سازنده میان دانشگاه و منطقه آزاد انزلی، زمینه‌های همکاری مشترک در حوزه‌های علمی، فناوری و سرمایه‌گذاری را مورد بررسی قرار دادند.

طاعتی مقدم در این جلسه با اشاره به اهمیت پیوند میان دانشگاه و صنعت، منطقه آزاد انزلی را بستر مناسبی برای جذب و انتقال فناوری‌های نوین، گسترش تولید و صادرات و توسعه زیرساخت‌های دانش‌بنیان دانست و افزود: با استفاده از ظرفیت دانشگاه گیلان و مراکز علمی و تحقیقاتی، می‌توان در مسیر تحقق اهداف اسناد بالادستی و سند تحول دولت کام‌های موثری برداشت.

علی باستی، رئیس دانشگاه گیلان نیز در این دیدار با ابراز خرسندی از شکل‌گیری همکاری‌های راهبردی با سازمان منطقه آزاد انزلی، دانشگاه گیلان را آماده همکاری در قالب هاب فناوری، توسعه فعالیت‌های علمی و اقتصادی مشترک و ارایه راهکارهای تخصصی برای ارتقای توانمندی‌های منطقه عنوان کرد.

در ادامه این نشست، مباحثی همچون بهره‌گیری از ظرفیت‌های علمی برای گسترش فعالیت‌های گردشگری و ایجاد برنامه‌های منسجم برای آینده روشن مناطق آزاد به عنوان محورهای اصلی همکاری مشترک مورد تأکید قرار گرفت.

عبور تعداد گردشگران ورودی به انزلی از مرز ۵ میلیون نفر

اما همزمان با ایام پایانی تعطیلات تابستانی، نخستین منطقه آزاد شمال کشور با استقبال گسترده مسافران مواجه شد. بر اساس آمار حوزه فرهنگی، اجتماعی و گردشگری این سازمان، انزلی از اول تابستیم شهر یورماه، میزبان افزون بر یک میلیون گردشگر بود که در نوع خود رکورد جدیدی در اقبال گردشگران به امکانات و برنامه‌های در حال اجرا در فاز تجارت و گردشگری این منطقه بود. بر این اساس از نخستین تابستیم روز شهر یورماه ۱۴۰۴، محدوده گردشگری منطقه آزاد انزلی شاهد ورود بیش از ۱۵۰ هزار خودرو بوده و طی همین مدت بالغ بر ۱۰ هزار نفر شب اقامت در مراکز اقامتی منطقه ثبت شده است.

بنابر این گزارش از مهم‌ترین دلایل استقبال روزافزون گردشگران از منطقه آزاد انزلی و تبدیل آن به یکی از برترین مقاصد گردشگری کشور می‌توان به برگزاری رویدادهای متنوع فرهنگی - هنری و ورزشی همچون جشنواره ستاره‌های ساحلی اشاره کرد که با حضور هنرمندان نام‌آوری همچون هومن حاجی عبداللهی، مهدی فارغی، قاسم افشار، یوسف صیادی و مجید اخشابی در منظر گاه ساحلی فاز تجارت و گردشگری منطقه برگزار شد. جشنواره مزبور که به مناسبت هفته وحدت و میلاد مسعود پیامبر اکرم (ص) برگزار شد، مشتمل بر برنامه‌های متنوعی از جمله اجرای استندآپ کمدی توسط برترین کمدین‌های کشور، برپایی مسابقات مهیج و سرگرمی‌های خانوادگی به همراه نورافشانی‌های ویژه بود که با استقبال خانواده‌ها مواجه شد.

در بخش ورزشی نیز مسابقات بین‌المللی بدمینتون و اردوی تدارکاتی تیم ملی والیبال نوجوانان زیر ۱۶ سال برای حضور در مسابقات آسیایی بحرین از جمله رویدادهای شاخص این ماه به‌شمار می‌رود. در این میان رادیو محیطی کاسپین با اجرای برنامه‌های شاد و متنوع و اطلاع‌رسانی رویدادهای در حال برگزاری، نقش مهمی در خاطره‌سازی شنیداری مسافران روزهای پایانی تابستان ۱۴۰۴ ایفا کرده و می‌کند. این برنامه که با حضور هنرمندان و طنزپردازان برجسته استانی و کشور برگزار می‌شود، بخش‌های جذابی از جمله بیان ضرب‌المثل‌ها، برگزاری مسابقات با حضور مسافران، معرفی نخبگان علمی، فرهنگی و نقاط گردشگری منطقه و استان و اجرای هنرمندان را شامل می‌شود.

اما تکمیل‌کننده برنامه‌های فرهنگی و گردشگری سازمان منطقه آزاد انزلی، میزبانی از نمایشگاه هفته گردشگری است که از بیست و سوم شهریورماه در فاز تجارت و گردشگری منطقه، با هدف معرفی ظرفیت‌های گردشگری منطقه و صنایع دستی و سوغات اصیل افتتاح خواهد شد.

گفتنی است از ابتدای سال تاکنون منطقه آزاد انزلی میزبان حدود ۵ میلیون و ۱۰۰ هزار گردشگر بوده و برپایی برنامه‌های متنوع و جذاب فرهنگی - هنری و ورزشی، که منجر به افزایش آمار گردشگری منطقه شده، شهر یورماه امسال رابیه یکی از به‌یادماندنی‌ترین فصل‌های گردشگری تبدیل کرده است. ■



حرکت پرشتاب «صبانور» به سوی آینده‌ای درخشان

احمد رضا صباغی



در راستای نیل
به اهداف مندرج
در افق ۱۴۰۴،
شرکت صنعتی و
معدنی «صبانور»
تولید ۲/۵ میلیون تن
کنسانتره،
۲/۵ میلیون تن
گندله و ۴ میلیون
سنگ آهن
را در دستور کار
خود قرار داده
است

ظرفیت تولید کارخانه‌های «صبانور» در زمره برنامه‌های توسعه این مجموعه گنجانده شده است.

«مجموعه معدنی و صنعتی صبانور» در سال ۱۴۰۰ موفق به اخذ گواهی بالاترین سطح استاندارد ۱۷۰۲۵:۲۰۱۷ از اداره تأیید صلاحیت سازمان ملی استاندارد ایران در زمینه انجام آزمون‌ها و سنجش کیفی محصولات در هر دو سایت همدان و کردستان شد.

در راستای نیل به اهداف مندرج در افق ۱۴۰۴، این شرکت تولید ۲/۵ میلیون تن کنسانتره، ۲/۵ میلیون تن گندله و ۴ میلیون تن سنگ آهن را در دستور کار خود قرار داده است. به همین منظور و در راستای تکمیل زنجیره ارزش چندین پروژه از جمله پروژه‌های کارخانه گندله یک میلیون تنی کردستان با برآورد هزینه‌ای برابر ۱۲۰۰ میلیارد تومان و مالکیت ۷۰ درصد پروژه‌های کارخانه گندله یک میلیون تنی گالالی با هزینه ۷۰۰ میلیارد تومانی، تعریف شده و در حال اجراست. در همین راستا همچنین می‌توان به پروژه آهن اسفنجی و فولاد کردستان نیز اشاره کرد که این پروژه با ظرفیت یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن و ذوب و نورد یک میلیون تنی در حال پیشبرد است.

«صبانور»: مقصد همکاری‌های جدید صنعتی

اما پانزدهمین رویداد جامع معدن و صنایع معدنی ایران که از ۲۷ تا ۳۰ مردادماه در مرکز همایش‌ها و نمایشگاه‌های برج میلاد برگزار شد، امسال نیز به یکی از مهمترین گردهمایی‌های فعالان این صنعت راهبردی تبدیل شد. در این میان، «شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور» با حضوری متمایز و پررنگ، توانست توجه صدها نفر از مدیران ارشد، متخصصان و فعالان اقتصادی را به خود جلب کند و به یکی از غرفه‌های شاخص و پربازدید نمایشگاه بدل شود. در جریان این رویداد، غرفه «صبانور» نه تنها ویتترینی برای معرفی دستاوردها، ظرفیت‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای این شرکت بود، بلکه به محلی برای جذب مشتریان جدید و ثبت ده‌ها درخواست همکاری از سوی فعالان داخلی و خارجی صنعت معدن و فولاد تبدیل شد؛ موضوعی که نشان‌دهنده اعتماد روزافزون بازار به برند «صبانور» است.

بازدید چهره‌های شاخص صنعت و اقتصاد

در جریان این رویداد، غرفه «صبانور» میزبان مقامات و شخصیت‌های برجسته‌ای از جمله محمد آقاچانلو، رئیس هیأت عامل ایمیدرو، نمایندگان سازمان حفاظت محیط زیست، مدیران عامل شرکت‌های بزرگ فولادی و

«شرکت معدنی و صنعتی صبانور» بزرگترین تولیدکننده فرآورده‌های سنگ آهن در غرب کشور به شمار می‌آید که از مرحله اکتشاف، استخراج، فرآوری سنگ آهن تا مرحله تولید محصولات کنسانتره و گندله دانه‌بندی، فعال است. سنگ آهن دانه‌بندی این شرکت، در معادن باباعلی، گالالی و مجموعه معادن شهرک و کور کوره در استان‌های همدان و کردستان تولید می‌شود. محصول سنگ آهن دانه‌بندی معادن با مشخصات کیفی مطلوب، به عنوان خوراک مصرفی کارخانه‌های کنسانتره‌سازی «صبانور» مورد استفاده قرار می‌گیرد. «مجموعه معدنی و صنعتی صبانور» دارای دو کارخانه کنسانتره‌سازی و گندله‌سازی در استان همدان بوده و زنجیره تولید در این استان از مرحله تولید سنگ آهن دانه‌بندی تا تولید کنسانتره آهن و نهایتاً گندله آهن به صورت پیوسته فعال است. محصول گندله با ویژگی‌های کیفی مطلوب به عنوان خوراک مصرفی کارخانه‌های فولاد کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد. همچنین زنجیره تولید این مجموعه معدنی در استان کردستان از مرحله تولید سنگ آهن دانه‌بندی و مصرف آن به عنوان خوراک کارخانه کنسانتره‌سازی فعال است و برنامه راهاندازی کارخانه گندله‌سازی بیجار و سایر پروژه‌های این مجموعه در مراحل تکمیلی زنجیره قرار دارد. علاوه بر این، افزایش





معدنی و اعضای هیات مدیره شرکت‌های فعال در زنجیره ارزش معدن بود. این بازدیدها فرصتی ارزشمند برای گفت‌وگو درباره مسیر توسعه، مدیریت اثرات زیست‌محیطی و تقویت همکاری‌های راهبردی میان «صبانور» و سایر بازیگران صنعت فراهم آورد.

حرکت به سوی جایگاه سه شرکت برتر کشور

در حاشیه این رویداد، مجید ضیایی، مدیر عامل «صبانور» در یک نشست خبری با اشاره به عملکرد درخشان شرکت طی ۵ ماهه نخست سال ۱۴۰۴ گفت: «صبانور» در این مدت موفق به ثبت رکوردهای تازه در تولید و فروش شده و همزمان با کشف ذخایر جدید معدنی، پروژه‌های کلان توسعه‌ای شامل راه‌اندازی واحدهای مدرن کنسانتره و گندله را آغاز کرده است. وی اظهار داشت: این شرکت در مسیر تبدیل شدن به یکی از ۳ شرکت برتر معدنی کشور قرار دارد و با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و هوش مصنوعی در حوزه اکتشاف و بهره‌برداری، افق تازماری پیش‌روی صنعت معدن ایران گشوده خواهد شد.

مدیر عامل «صبانور» در ادامه افزود: با وجود شرایط دشوار ناشی از جنگ ۱۲ روزه در کشور، همکاران ما توانستند در ۵ ماه ابتدایی امسال رکوردهای تازه‌ای را در حوزه تولید و فروش به ثبت برسانند.

به گفته ضیایی، در «صبانور» تولید کنسانتره نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱/۵ درصد، تولید سنگ دانه‌بندی شده ۸ درصد و استخراج مواد معدنی یک درصد افزایش یافته است. در همین بازه زمانی، فروش گندله در بازار داخلی ۲۴ درصد و در مجموع داخلی و صادراتی ۷۸ درصد رشد داشته که نشان‌دهنده تقویت جایگاه این شرکت در زنجیره ارزش فولاد کشور است. همچنین در حالی که سال گذشته صادرات گندله صفر بوده، امسال این بخش از فروش فعال شده و سهم ۳۵ درصد از فروش کل گندله شرکت را کسب کرده است.

وی همچنین از رسیدن ذخایر قابل بهره‌برداری در معادن مختلف این مجموعه به حدود ۴۰۰ میلیون تن به عنوان نقطه عطفی در تاریخ فعالیت‌های این شرکت یاد کرد و گفت: این اتفاق، «صبانور» را در مسیر تبدیل شدن به یکی از ۳ شرکت برتر معدنی ایران قرار خواهد داد.

مدیر عامل «صبانور» اجرای پروژه‌های توسعه‌ای بزرگ شامل احداث واحد ۲/۵ میلیون تنی کنسانتره در گالالی، واحد یک میلیون تنی گندله در بیجار و پروژه فولاد کردستان را از مهم‌ترین برنامه‌های پیش‌روی شرکت برشمرد.



و تأکید کرد: بهره‌برداری از این طرح‌ها، زنجیره فعالیت‌های «صبانور» را تکمیل تر کرده و سهم آن را در تولید ملی افزایش می‌دهد. ضیایی با اشاره به سیاست‌های این شرکت در حوزه بهره‌وری تصریح کرد: تأمین به موقع قطعات و تجهیزات و کاهش توقفات تولید، زمینه‌دستی به بالاترین حاشیه سود در میان شرکت‌های معدنی کشور را برای «صبانور» فراهم کرده است.

وی ورود فناوری‌های نوین و هوش مصنوعی به بخش‌های اکتشاف و بهره‌برداری را از برنامه‌های راهبردی شرکت دانست و افزود: به دلیل پراکندگی جغرافیایی معادن در استان‌های کردستان و همدان، اجرای این فناوری‌ها پیچیدگی‌های خاص خود را دارد، اما با استفاده از تجربیات شرکت‌های معدنی بزرگ جهان، این مسیر را با جدیت دنبال می‌کنیم.

مدیر عامل «صبانور» همچنین از آغاز پروژه بهسازی جاده دسترسی معادن بیجار و توسعه طرح‌های اشتغال‌زایی و زیرساختی در غرب کشور خبر داد و تأکید کرد: توسعه انرژی‌های پاک از جمله احداث نیروگاه‌های خورشیدی نیز به عنوان بخشی از برنامه‌های بلندمدت شرکت برای کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی و تحقق تعهدات محیط‌زیستی در دستور کار قرار گرفته است.

ضیایی در پایان خاطر نشان کرد: ترکیب هوشمندانه سرمایه‌گذاری در اکتشاف، توسعه زیرساخت‌ها، بهبود فرآیندهای مالی و توجه جدی به مسئولیت‌های اجتماعی، «صبانور» را به الگویی موفق در صنعت معدن ایران تبدیل کرده است؛ الگویی که علاوه بر رشد پایدار شرکت، به تقویت امنیت اقتصادی، اشتغال‌زایی منطقه‌ای و ارتقای جایگاه کشور در زنجیره جهانی مواد معدنی کمک خواهد کرد.

چشم‌انداز روشن

با چنین حضور موفق، «صبانور» بار دیگر جایگاه خود را به عنوان یکی از بازیگران کلیدی و نوآور صنعت معدن ایران تثبیت کرد؛ شرکتی که با تکیه بر منابع، فناوری و اعتماد بازار، چشم‌انداز رشد پرشتابی را در پیش‌روی سهامداران، شرکای تجاری و جامعه صنعتی ایران قرار داده است. این شرکت در ۵ ماه نخست سال ۱۴۰۴ با ثبت رکوردهای تازه در تولید، فروش و اکتشاف، جایگاه خود را به عنوان یکی از بازیگران اصلی و استراتژیک صنعت معدن کشور تثبیت کرده است. ■

ترکیب
هوشمندانه
سرمایه‌گذاری در
اکتشاف، توسعه
زیرساخت‌ها،
بهبود فرآیندهای
مالی و توجه جدی
به مسئولیت‌های
اجتماعی،
«صبانور» را به
الگویی موفق در
صنعت معدن
ایران تبدیل
کرده است

مدیران شرکت «هینزا شیمی» عنوان کردند

حمایت دولت؛ کلید شکوفایی تولید و صادرات نساجی

المیرا اکرمی

صنعت نساجی ایران، بازویی حیاتی برای اقتصاد کشور، در مسیر توسعه خود با چالش‌های پیچیده‌ای دست و پنجه نرم می‌کند. در این میان، «هینزا شیمی» به عنوان یکی از پیشروان تولید مواد شیمیایی خاص در این حوزه، نه تنها در تلاش برای تامین نیازهای داخلی است، بلکه با نگاهی به بازارهای صادراتی، آینده‌ای روشن را برای خود و صنعت نساجی ترسیم می‌کند. اما این مسیر هموار نیست؛ از چالش‌های ارزی و بوروکراسی‌های دولتی گرفته تا نوسانات اقتصادی و کمبود منابع، همه و همه موانعی هستند که این شرکت برای عبور از آنها، نیازمند تغییر رویکردهای کلان و حمایت‌های همه‌جانبه است. با توجه به این موضوع به سراغ مهندس حسین زمانی ایبانه و مهندس کامیار صفی نژاد از مدیران شرکت «هینزا شیمی» رفته و با آنها گفت و گویی داشتیم. در این گفت و گو، به برنامه‌های «هینزا شیمی» برای تولید محصولات با ارزش افزوده بالا، استراتژی‌های صادراتی، نقش این شرکت در توسعه پایدار و چالش‌های پیش رو پرداختیم؛ چالش‌هایی که نه تنها برای «هینزا شیمی»، بلکه برای بقای بسیاری از صنایع در ایران حیاتی هستند.



در حال حاضر، شرکت

«هینزا شیمی»

طیف وسیعی از مواد

تعاونی (کمکی)

مورد استفاده در

صنایع نساجی را

تولید می‌کند؛ از جمله

مواد آنتی‌استاتیک،

نرم‌کننده‌ها و انواع

رزین‌هایی که برای

پشت موکت

و فرش ماشینی

به کار می‌روند

در ابتدا مختصری از فعالیت‌ها و سوابق کاری خود بفرمایید

من حسین زمانی ایبانه، فارغ‌التحصیل سال ۱۳۶۷ از دانشگاه امیرکبیر در رشته مهندسی نساجی - علوم و تکنولوژی رنگ هستم. در آن زمان، رشته رنگ بخشی از دانشکده نساجی بود و بعدها به دانشکده پلیمر انتقال یافت.



بالا فاصله پس از فارغ‌التحصیلی، در صنعت نساجی مشغول به کار شدم و تمام فعالیت حرفه‌ای من در زمینه مواد کمکی و شیمیایی نساجی بوده است. در ابتدا، بیشتر موادی که در فرایند رنگ‌رزی کاربرد داشتند را تولید می‌کردیم و فعالیت‌ها را از شرکت سایار آغاز کردم و حدود ۲ سال در آنجا مشغول بودم.

پس از آن، به صورت مستقل کار را ادامه دادم و با همکاری یکی از دوستانم، مهندس رحمت‌اله رضایی (که در حال حاضر در خارج از کشور حضور دارند)، کارگاهی راه‌اندازی کردیم. این کارگاه تحت قالب شرکت «سبزال» فعالیت می‌کرد و مادر آنجا بیشتر مواد کمکی نساجی را تولید می‌کردیم. بعدها، تولید رزین‌های پایه آب را نیز به فعالیت‌هایمان اضافه کردیم و حدود ۱۳ تا ۱۴ سال در شرکت «سبزال» مشغول به کار بودیم. شرکت «سبزال» در محدوده تهران قرار داشت و از آنجا که صنایع، مجوز طرح توسعه نمی‌داد و همچنین مشکلات دیگری بروز کرد، آن را تعطیل کردیم. سپس به همراه مهندس صفی نژاد و چند تن از دوستان دیگر، شرکت «هینزا شیمی» را در اشتهارد راه‌اندازی کردیم. در حال حاضر، شرکت «هینزا شیمی» طیف وسیعی از مواد تعاونی (کمکی) مورد استفاده در صنایع نساجی را تولید می‌کند؛ از جمله مواد آنتی‌استاتیک، نرم‌کننده‌ها و انواع رزین‌هایی که برای پشت موکت و فرش ماشینی به کار می‌روند.

اسم «هینزا» از کجا آمد و «هینزا شیمی» به چه معنی است؟

زمانی ایبانه: فکر می‌کنم چون پیشنهاد این اسم از طرف من بود، خودم توضیح بدهم بهتر است. من اهل ایبانه هستم و «هینزا» نام منطقه‌ای در نزدیکی ایبانه است. گفته می‌شود که این منطقه در گذشته معبد میترا (پرستشگاه خورشید) بوده و بعدها مخفیگاه بی بی زبیده خاتون یا بی بی شهربانو بوده است. به هر حال، امروزه منطقه‌ای مقدس است. منطقه «هینزا» دره‌ای است که چشمه آب و معبدی در آن وجود دارد و اطراف آن باغ‌های زیادی قرار دارد. همچنین، نام «هینزا» شباهت زیادی به نام برند اروپایی «هانزا» دارد که در تولید مواد شیمیایی سابقه طولانی دارد. به همین دلیل، ما فکر کردیم که بهتر است اسم شرکت را «هینزا شیمی» بگذاریم.

«هینزا شیمی» از چه سالی تاسیس شد و در این مدت، رشدی که برای این شرکت انتظار داشتید و اهدافی که تعیین کرده بودید، تا چه حد محقق شده و آیا رضایت بخش بود؟

زمانی ایبانه: شرکت «هینزا شیمی» را در سال ۱۳۸۰ تاسیس کردیم، اما بهره‌برداری از آن در سال ۱۳۸۶ آغاز شد. در حال حاضر ۱۸ سال از شروع فعالیت ما می‌گذرد و ۲ سال دیگر ۲۰ ساله خواهیم شد. ما می‌خواستیم خیلی رشد کنیم، ولی متأسفانه قدرت برنامه‌ریزی و اجرای آن از ما گرفته شده است. در کشور ما مشکلات تهیه مواد اولیه تا تامین نقدینگی، انسان را از هدف خود دور می‌کند. ما خوشبختانه رشد داشته‌ایم، اما نه آن رشدی که مدنظر مان بود؛ شاید مثلاً ۶۰ درصد خواسته‌هایمان برآورده شده و ۴۰ درصد دیگر اصلاً محقق نشده است. متأسفانه به خاطر مشکلاتی که صنعتگران با آن درگیر هستند، نتوانستیم از ظرفیت کامل خودمان بهره‌برداری کنیم. هدف ما این بود که بازار هدفمان صادرات باشد، اما به دلیل مشکلات ارزی که ایجاد می‌شود و هر روز مانعی بر سر راه صنعتگر قرار می‌گیرد، رغبت

چندانی برای این کار نشان ندادیم. در حال حاضر بیشتر روی بازار داخلی تمرکز کرده‌ایم. اگر مشتری خارجی هم برای خرید مراجعه کند، ترجیح می‌دهیم که فروش به صورت ریالی انجام شود، زیرا بازگرداندن ارز و تحویل آن به بانک مرکزی و درگیر شدن با مسایل آن، خود معضلی برای صنعتگر است؛ بنابراین ما بیشتر در داخل کشور فعالیت می‌کنیم.

با توجه به سابقه فعالیت شرکت «سیزال»، چه تجربیات و درس‌هایی از آن دوران در تاسیس و توسعه «هینزا شیمی» به کار گرفته شد؟

زمانی ایبانه: تجربه‌ای که در «سیزال» داشتیم رادر «هینزا شیمی» مورد استفاده قرار دادیم. از یک سو، بخشی از تولیدات «سیزال» را با همان دانش به «هینزا شیمی» منتقل کردیم و از سوی دیگر، در بحث بازاریابی و فروش، مشتریان خود در «سیزال» رادر «هینزا شیمی» حفظ کردیم و ارتباطمان با آنها تقویت شد. در واقع، کار ما کاملاً بر پایه تجربه است و هر آنچه در «سیزال» داشتیم، به «هینزا شیمی» آوردیم. به همین دلیل، برخلاف بسیاری از شرکت‌های نوپا که ممکن است برای یافتن مشتری یا بهینه‌سازی محصول با چالش مواجه شوند، ما این مشکل رانداشتیم و با شناخت کامل از خریداران و تجربه‌ای که طی سال‌ها کسب کرده بودیم، «هینزا شیمی» را با خیال راحت تاسیس کردیم و کار را ادامه دادیم.

صفی نژاد: متأسفانه در ایران، شرکت‌هایی با سابقه طولانی که دچار اختلاف سلیقه نشوند، بسیار نادرند. اختلاف نظرهای مدیریتی و سلیقه‌ای بین سهامداران در «سیزال» به وجود آمد و باعث شد شرکت رشد نکند. وقتی شرکتی رشد نمی‌کند، ادامه کار صلاح نیست و همین امر منجر به تعطیلی «سیزال» شد.

با توجه به رقابت شدید در بازار مواد شیمیایی نساجی، «هینزا شیمی» چه استراتژی‌هایی برای حفظ و افزایش سهم بازار خود دارد؟

صفی نژاد: ما باید روی ارائه خدمات

به مشتریان به گونه‌ای تمرکز کنیم که هم محصولات با کیفیت را با قیمت مناسب عرضه کنیم و هم از نظر سود، معامله برای هر دو طرف (خریدار و فروشنده) مقرون به صرفه باشد. همچنین، ارائه اطلاعات فنی در مورد نحوه مصرف مواد برای ما



بسیار مهم است. بسیاری از تولیدکنندگان ممکن است در خصوص مصرف بهینه مواد شیمیایی اطلاعات کافی نداشته باشند. با ارائه مشاوره‌های فنی شفاف در مورد چگونگی مصرف، مراحل بعدی پس از استفاده از ماده و همچنین اتفاقاتی که ممکن است در صورت عدم استفاده صحیح رخ دهد، می‌توانیم مصرف‌کنندگان را ترغیب کنیم تا محصولات ما را بخرند. در واقع، ما به خریداران خود کمک علمی و فنی ارائه می‌دهیم.

زمانی ایبانه: از دیدگاه ما، همیشه سود مالی مطرح نیست و گاهی اوقات رضایتمندی مشتری برای ما بسیار مهم‌تر است و حفظ مشتریانی که سال‌ها برای جذب آنها تلاش کرده‌ایم، اهمیت بالایی دارد. تلاش

می‌کنیم تا مشتری از هر نظر، چه از نظر قیمت و چه از نظر کیفیت، راضی باشد. حتی اگر در مواردی قیمت ما بالاتر از رقبا باشد، از حاشیه سود خودمان کم می‌کنیم تا مشتری را حفظ کنیم.

لطفاً در مورد نوآوری‌های اخیر شرکت در زمینه تولید مواد شیمیایی نساجی توضیح دهید؛ چه محصول جدیدی در دست تولید دارید؟

زمانی ایبانه: ما در زمینه تولید نرم‌کن‌های سیلیکونی پیشرفت قابل توجهی داشته‌ایم. حدود یک سال است که روی این مواد کار کرده‌ایم و خوشبختانه به تولید انبوه رسیدهایم و مشتریان نیز از کیفیت آن رضایت داشته‌اند. در حال حاضر، تولید انواع ضد کف‌های سیلیکونی و غیر سیلیکونی رادر دستور کار داریم و در مرحله آزمایشگاهی آن هستیم. این ضد کف‌ها کاربردهای وسیعی دارند، نه تنها در صنعت نساجی بلکه در صنایعی مانند نفت نیز مصرف می‌شوند. اگر بتوانیم تولید این محصولات را نیز به سرانجام برسانیم، می‌تواند بسیار مفید باشد.

«هینزا شیمی» چگونه برای دستیابی به سطوح بالای علمی و بومی‌سازی دانش در تولید مواد شیمیایی نساجی اقدام می‌کند؟

صفی نژاد: ما معمولاً نیازهای صنعت نساجی را مورد بررسی قرار می‌دهیم و بر اساس آن، نمونه‌های خارجی را جمع‌آوری کرده و کاملاً آنالیز می‌کنیم. سپس با دانشی که درون شرکت داریم و با شناخت کامل از نحوه مصرف مواد، اقدام به مهندسی معکوس می‌کنیم تا خودمان این مواد را بسازیم. در این فرآیند، از تمام مراکز علمی داخلی استفاده کرده و نمونه‌های تولید شده توسط خودمان را نیز مجدداً آنالیز می‌کنیم تا از کیفیت آن اطمینان حاصل شود. هدف اصلی ما تولید محصول نهایی با کیفیت و قابل رقابت است.

در زمینه افزایش استانداردها و کیفیت مواد تولیدی، «هینزا شیمی» چه اقداماتی انجام داده است و چه برنامه‌هایی برای آینده دارد؟

زمانی ایبانه: برای هر ماده‌ای که تولید می‌کنیم، با توجه به مورد مصرف و شناخت ما از خط تولید مصرف‌کننده، یک استاندارد تعریف شده داریم. موادی که ما تولید می‌کنیم نباید به دستگاه یا پارچه آسیب بزنند و نباید مقاومت کششی پارچه را کاهش دهند. با این شناخت دقیق از خط تولید نساجی، برای هر ماده تولیدی، گزارش‌های کنترل کیفی دقیقی داریم که توسط مسئول کنترل کیفی تهیه و به دفتر ارائه می‌شود. ماسعی می‌کنیم همیشه در محدوده استاندارد تعریف کرده‌ایم باقی بمانیم. علاوه بر این، اگر محصول ما مشابه خارجی داشته باشد، استانداردهای خارجی را نیز بررسی و سعی می‌کنیم نکات مهم آنها را در تولید خودمان رعایت کنیم. برخی از مواد، مانند رزین‌ها، استانداردهای مرجع خاصی دارند (مثلاً میزان سالیید، ویسکوزیته، PH و...) که ما از آنها پیروی می‌کنیم، اما برای محصولات که خودمان بر اساس نیاز مشتری طراحی کرده‌ایم، استانداردهای داخلی تعریف می‌کنیم. به عنوان مثال اگر مشتری مشکلی را مطرح کند، ما برای او ماده‌ای با ویژگی‌های خاص طراحی می‌کنیم. در نهایت، محصول تولید شده به دانشگاه ارسال شده، تست می‌شود و پس از تایید نهایی، به مشتری تحویل داده می‌شود تا روی دستگاه آزمایش شود.

بسیاری از

تولیدکنندگان ممکن

است در خصوص

مصرف بهینه مواد

شیمیایی اطلاعات

کافی نداشته باشند.

با ارائه مشاوره‌های

فنی شفاف در مورد

چگونگی مصرف،

مراحل بعدی پس

از استفاده از ماده و

همچنین اتفاقاتی

که ممکن است

در صورت عدم

استفاده صحیح

رخ دهد، می‌توانیم

مصرف‌کنندگان را

ترغیب کنیم تا

محصولات

«هینزا شیمی»

را بخرند

ارتباط «هینزا شیمی» با مراکز علمی، تحقیقاتی و صنعتی داخلی و خارجی چگونه است و چه دستاوردهایی از این همکاری‌ها حاصل شده است؟

صفی نژاد: بسیاری از دوستان و همکاران مادر مراکز پژوهشگاه رنگ، پژوهشگاه شیمی و سایر مراکز علمی مشغول به کار هستند. این افراد که اغلب هم‌جوره‌ای‌ها یا بوده‌اند و دارای مدرک دکتر هستند، در ایجاد ارتباطات علمی قوی با این مراکز به ما کمک می‌کنند. ما از این ارتباطات برای انجام آنالیزهای لازم بهره می‌بریم.

زمانی ایبانه: در حال حاضر، تیم ما شامل دکترهای شیمی هستند که با مراکز تحقیقاتی ارتباط نزدیکی دارند. از آنجا که دستگاه‌های آنالیز پیشرفته بسیار گران هستند و ما توان خرید همه آنها را نداریم، مواد خود را به این مراکز ارسال می‌کنیم. همچنین، تبادل اطلاعات خوبی بین کارشناسان ما و متخصصان مراکز تحقیقاتی صورت می‌گیرد.

با توجه به نیاز روزافزون به مواد شیمیایی خاص در صنعت نساجی، «هینزا شیمی» چه برنامه‌ای برای تولید مواد شیمیایی با کاربردهای خاص و ارزش افزوده بالا دارد؟

زمانی ایبانه: ما از هر ایده‌ای که بتواند بخشی از مشکلات صنعت نساجی را حل کند یا باری را از دوش تولیدکنندگان بردارد، استقبال می‌کنیم. البته گاهی اوقات با وجود تلاش ما، مجبور می‌شویم مواد مورد نیاز خود را از خارج تامین کنند، اما تا جایی که امکان داشته باشد، نمونه‌های خارجی را آنالیز کرده و سعی می‌کنیم مشابه داخلی آن را تولید کنیم. در بسیاری از موارد موفق هم بوده‌ایم، هر چند ممکن است ۱۰۰ درصد کیفیت مشابه خارجی را نداشته باشد. این مساله اغلب به دلیل عدم دسترسی به مواد اولیه خاص در ایران است که مجبور به استفاده از جایگزین‌های می‌شویم. با این حال، توانسته‌ایم نیاز مشتریان را برطرف کنیم و این رویکرد تولید بر اساس نیاز مشتری، تقریباً برای هر نوع کاری قابل اجرا است.

اشاره کردید که در داخل، حدود ۵۰ درصد سهم بازار را دارید. آیا در حوزه صادرات نیز فعالیت داشته‌اید؟

زمانی ایبانه: قبلاً برای صادرات به سوریه اقدام کرده بودیم و حتی نماینده‌ای هم در آنجا تعیین کرده بودیم، اما با شروع فعالیت‌های داعش، این برنامه منتفی شد. در حال حاضر، بیشتر مشتریان ما از کشورهای همسایه مانند پاکستان و افغانستان، برای خرید به ایران می‌آیند و هیچ مشکلی در تسویه حساب ندارند؛ بنابراین فعال صادرات مستقیمی نداریم.

با توجه به نیاز روزافزون به مواد شیمیایی خاص در صنعت نساجی، «هینزا شیمی» چه برنامه‌ای برای تولید مواد شیمیایی با کاربردهای خاص و ارزش افزوده بالا و صادرات دارد؟

صفی نژاد: با شرایط فعلی، پاسخ به این سوال دشوار است. اگر قرار باشد ارزش حاصل از صادرات را با نرخ‌های پایین (مثلاً ۷۰ تومان به ازای هر دلار) به دولت بدهیم، تولید مواد شیمیایی با ارزش افزوده بالا و صادرات آن، چندان عقلانی به نظر نمی‌رسد. مگر اینکه تدبیری اندیشیده شود که ارزش حاصل از صادرات را بتوانیم به راحتی برای تامین مواد اولیه خودمان استفاده کنیم، بدون اینکه بایورو کراسی‌های اداری پیچیده‌ای روبرو شویم.

با گذشت زمان، مواد اولیه دائماً گران‌تر می‌شوند و تامین مالی برای خرید آنها بسیار سخت شده است. با شرایط کنونی و قطعی آب، گاز و برق، شرکت‌هایی که توانسته‌اند سرپا بمانند، واقعاً هنر کرده‌اند. در همین حال تامین منابع مالی بسیار دشوار شده، چرا که شرکت ما تقریباً همه چیز را باید نقدی خریداری کند

اگر این موضوعات و چالش‌های صادراتی از سمت دولت برطرف شود، فکر می‌کنم کشورهای همسایه و کشورهای مستقل شده از شوروی سابق می‌توانند بازارهای هدف خوبی برای ما باشند.

«هینزا شیمی» چه نقشی در توسعه پایدار صنعت نساجی ایران ایفا می‌کند؟

صفی نژاد: اگر «هینزا شیمی» بتواند با کیفیت بالا به تولید و بقای خود ادامه دهد و مصرف‌کنندگان مواد شیمیایی را به بهترین نحو تامین کند، از هر نظر به پایداری صنعت نساجی در ایران کمک خواهد کرد. در حال حاضر، این تنها کاری است که ما می‌توانیم انجام دهیم.

زمانی ایبانه: صنعت نساجی، صنعت بسیار بزرگی است و محصولات و موادی که مصرف می‌کند، بسیار وسیع هستند. شاید مواد شیمیایی ۱۰ درصد از کل کار صنعت نساجی را تشکیل دهند، یعنی بیشتر از الیاف، نخ، یا ماشین‌آلات و قطعات وارداتی استفاده می‌شود. شاید مواد تعاونی نساجی تنها ۵ درصد از این ۱۰ درصد را به خود اختصاص دهند. بنابراین، ما به اندازه این ۵ درصد می‌توانیم به قوام و پایداری صنایع نساجی کمک کنیم. بقیه مسایل به موضوعات دیگری مانند تامین الیاف، قطعات و ماشین‌آلات بر می‌گردد.

آیا برنامه‌هایی برای کاهش اثرات زیست‌محیطی تولید مواد شیمیایی دارید؟

زمانی ایبانه: ما پساب زیادی نداریم، اما همین میزان پساب را نیز با دستگاه پیش تصفیه خود تصفیه می‌کنیم و سپس به تصفیه‌خانه شهرک صنعتی منتقل می‌کنیم. آنجا نیز یک مرحله تصفیه دیگر انجام می‌شود و پساب نهایی رها سازی می‌شود. بنابراین تا جایی که امکان دارد، اجازه نمی‌دهیم آلودگی به محیط زیست وارد شود.

با توجه به شرایط اقتصادی کشور، «هینزا شیمی» چه چالش‌هایی را پیش رو دارد و چگونه برای مقابله با آنها برنامه‌ریزی کرده است؟

صفی نژاد: با گذشت زمان، مواد اولیه دائماً گران‌تر می‌شوند و تامین مالی برای خرید آنها بسیار سخت شده است. با شرایط کنونی و قطعی آب، گاز و برق، شرکت‌هایی که توانسته‌اند سرپا بمانند، واقعاً هنر کرده‌اند. در همین حال تامین منابع مالی بسیار دشوار شده، چرا که شرکت ما تقریباً همه چیز را باید نقدی خریداری کند. همانطور که جناب زمانی اشاره کردند، باید به طور میانگین بین ۲ تا ۳ ماه محصول را فروخته باشیم تا پول آن برگردد.

شرکت «هینزا شیمی» در راستای مسئولیت اجتماعی خود چه اقداماتی انجام داده است؟

زمانی ایبانه: ما در راستای مسئولیت اجتماعی خود، مدتی کارآموزان دانشگاه‌ها را می‌پذیرفتیم و بدون هیچ چشم‌داشتی به آن‌ها آموزش می‌دادیم. خیلی‌ها به من خرده می‌گرفتند که چرا اینقدر اطلاعات خود را منتقل می‌کنی، اما بنده معتقدم این افراد باید چرخ کشور را بچرخانند و نیاز به آموزش دارند. بنابراین، عمده فعالیت مسئولیت اجتماعی ما در بحث کارآموزی بوده است. البته فعالیت‌های دیگری نیز داشته‌ایم که شاید مطرح کردن آنها الزومی نداشته باشد.

آینده صنعت نساجی و مواد شیمیایی را چگونه متصور هستید؟

صفی نژاد: زمانی نساجی پس از صنعت نفت، بزرگترین صنعت کشور بود. من فکر می‌کنم آینده بسیار خوبی برای صنعت نساجی وجود دارد، به شرطی که مسایل و مشکلات کنونی کشور تا حدودی مرتفع شوند.

لطفاً در مورد محصول اصلی که تولید می‌کنید و دسته‌بندی‌های آن در بازار توضیح دهید.

صفی نژاد: ما در حال حاضر تنها شرکتی هستیم که هم رزین‌های پایه آب و هم مواد تعاونی نساجی را تولید می‌کنیم. رزین‌های مایع‌تر در فرش ماشینی، موکت و تکمیل پارچه‌ها استفاده می‌شوند. انواع مواد تعاونی (کمکی) بسیار گسترده هستند و شاید شامل بیشتر از ۱۵ سرگروه باشند که هر سرگروه به چندین شاخه دیگر تقسیم می‌شود. به جرات می‌توانم بگویم ۹۰ درصد مواد تعاونی را در داخل تولید می‌کنیم؛ از جمله آنتی‌استاتیک‌ها، نرم‌کننده‌های کاتیونیک، آنیونیک و سیلیکونی، دیسپرس‌کننده‌ها، صابون‌ها، ضد کف‌ها و عمق‌دهنده‌ها و ... مواد تعاونی به حدی متنوع و زیاد هستند که همیشه تعدادی از آنها را فراموش می‌کنم. هر کدام از این گروه‌ها دارای زیرمجموعه‌های مختلفی هستند که تقریباً تمام آنها در سید تولیدات ما قرار می‌گیرند.

و آیا نکته‌ای باقی مانده که بخواهید اشاره کنید؟

زمانی: برای روبه‌جلو حرکت کردن، دولتمردان باید با صنعت مهربان‌تر باشند. من همیشه گفته‌ام اگر می‌خواهیم پیشرفت کنیم، باید تولید را از مالیات معاف کنیم. تمام فشارها را از تولیدکننده برداشته و از مالیات بر ارزش افزوده و مالیات بر عملکرد دوری کنیم. اگر واقعاً قرار است، پیشرفت کنیم و بازارهای صادراتی را به دست بگیریم، باید دولت کاری کند که تولیدکننده با فراغ خاطر فعالیت کند. باید تولیدکننده از مالیات معاف شود. همچنین تولیدکننده از لحاظ تسهیلات بانکی و اقاعدر مضیقه است و بانک‌ها برای وام دادن، درخواست ملک ارزنده در تهران می‌کنند. حتی پس از معرفی ملک، باید چندین اعلام از تأمین اجتماعی و دارایی گرفته شود. بنابراین اگر می‌خواهیم رشد کنیم، دولت باید با ما مهربان‌تر باشد.

صفی نژاد: جدیداً اعلام کرده‌اند که برای دریافت پول نقد از دستگاه‌های خودپرداز (ATM)، بانک‌ها کارمزد می‌گیرند؛ یعنی برای دریافت پول خودت از بانک از طریق ATM باید هزینه پرداخت شود. این نوع تفکر را می‌توان به سایر مسایل نیز تعمیم داد؛ یعنی بدون سرویس صحیح دادن، از جیب مردم هزینه کردن و پاس‌خو نبودن.

با اینکه شرکت «هینزا شیمی» سابقاً بسیار خوبی در مورد وام دارد و هیچ‌گونه چک برگشتی ندارد و سند ملک مسکونی که در رهن بانک است، ۱۰ تا ۲۰ برابر ارزش وامی است که به ما می‌دهند، اما برای دریافت وام، باید طبق یک فرمول خاص رسوب پول در بانک داشته باشیم. البته هدف آنها از این کار، استفاده از رسوب پول و عدم پرداخت وام است، اما اگر سیستم پرداخت وام به نوعی تغییر کند، می‌تواند کمک بزرگی باشد.

یک نکته دیگر این است که ما پروانه بهره‌برداری را در سال ۱۳۸۹ گرفتیم، البرز نیز ۲ یا ۳ ماه قبل از این تاریخ تبدیل به استان شد. فاصله شهرک صنعتی اشتهارد از تهران ۱۲۰ کیلومتر بود و ما به امید معافیت مالیاتی

۱۰۰ درصد به مدت ۱۰ سال در این شهرک شروع به کار کردیم، اما به دلیل اینکه در شعاع مرکزیت کرج واقع شده بودیم، پس از تلاش‌های زیاد، فقط ۴ سال و ۶۰ درصد معافیت به ما دادند. این‌ها همه مشکلات سیستماتیک هستند که تولیدکننده را آزار می‌دهند و با این شرایط، نیاز به افزایش سرمایه وجود دارد. ما تا به حال ۳ بار افزایش سرمایه داشته‌ایم و پول به شرکت تزریق کرده‌ایم تا بتوانیم از بانک وام بگیریم یا کمبود سرمایه ناشی از افزایش قیمت مواد اولیه را جبران کنیم.

در مورد افرادی که می‌توانند از نظر مالی به تیم شما بپیوندند تا نیاز به مراجعه به بانک نداشته باشید، چه نظری دارید؟

صفی نژاد: معمولاً این موضوع ابتدا بین خود سهامداران، مطرح و حل می‌شود؛ البته نه به این صورت که سهامدار جدید وارد شرکت شود، اما مواردی بوده که نیاز به سرمایه وجود داشته و باز هم بین سهامداران، مطرح و رفع شده است. در نهایت، با معضل ناترازی انرژی و قطعی برق روبرو هستیم. وقتی ۳ روز برق نداشته باشید، عملاً از ۷ روز کاری، ۳ روز را از دست می‌دهید و باید در ۴ روز باقی‌مانده تولید داشته باشیم. ما این ناترازی را مدیریت کرده‌ایم، اما این به معنای کاهش تولید نبوده، بلکه به معنای طولانی‌تر شدن زمان تولید است. یعنی تولیدی که باید در مدت ۲ روز انجام شود، مجبور هستیم با هماهنگی خریدار، ۵ یا ۶ روز برای آن وقت بگذاریم.

بحث دیگری که مطرح است، به دلیل قطع برق نیاز به ژنراتور وجود دارد و گازوئیل نیز کمیاب است. بنابراین در یک لوپ افتاده‌ایم که نمی‌دانیم چه کاری انجام دهیم. اگر بخواهیم نیروگاه خورشیدی ایجاد کنیم، آن هم یک لوپ دیگر است. شرایط کار در این زمان را می‌توان به یک سراسیمگی تشبیه کرد که شیب آن روز به روز تندتر می‌شود و با این شرایط برای تولید آینده‌روشنی دیده نمی‌شود. ■

اگر واقعاً قرار است پیشرفت کنیم و بازارهای صادراتی را به دست بگیریم باید دولت کاری کند که تولیدکننده با فراغ خاطر فعالیت کند. باید تولیدکننده از مالیات معاف شود همچنین تولیدکننده از لحاظ تسهیلات بانکی و اقاعدر مضیقه است و بانک‌ها برای وام دادن، درخواست ملک ارزنده در تهران می‌کنند



مدیرعامل شرکت «پرنگ مس» تاکید کرد

ضرورت تشکیل انجمن مستقل پوشاک در ایران

مهدیه شهسواری

صنعت پوشاک، به عنوان یکی از ارکان کلیدی اقتصاد کشور، دارای ساختاری پیچیده و زنجیره ارزشی گسترده‌ای است که از تامین مواد اولیه تا طراحی، تولید، بازاریابی و عرضه به مصرف کننده نهایی را در بر می گیرد. در این میان، نقش شرکت های فعال در این صنعت، از تولیدکنندگان بزرگ گرفته تا کسب و کارهای نوپا، حیاتی است. با این حال، برای مدیریت موثر چالش ها و بهره برداری از فرصت های این صنعت پویا، وجود تشکلهای صنعتی کارآمد، امری ضروری به شمار می رود. در همین راستا، در گفت و گویی با مهندس مجید نامی، مدیرعامل شرکت «پرنگ مس»، به بررسی ضرورت استقلال انجمن پوشاک و چگونگی سازماندهی آن در سطوح ملی و استانی پرداخته شده است. انجمنی که بتواند منافع کل صنعت را در کنار دغدغه های شرکت ها و فعالان استانی، به صورت تخصصی نمایندگی کند.

بودیم. به دلیل همکاری با آن شرکت اسپانیایی، کار خود را در بخش نساجی آغاز کردیم و در کنار آن، بخش های دیگر نساجی را نیز گسترش دادیم. تمرکز اصلی ما بر تکنولوژی بود و با توجه به تجربه بنده در صنعت ریسندگی، این کار به صورت تخصصی آغاز شد و سپس تجهیزات و ماشین آلات صنعت نساجی اضافه شدند. به تدریج بخش های مختلفی مانند پوشاک نیز به آن اضافه شد، زیرا یکی از صنایعی بود که تکنولوژی آن در ایران وجود نداشت.

در واقع «پرنگ مس» اولین شرکتی بود که در زمینه اتوماسیون صنعت پوشاک و بخش های فناوری آن وارد شد و فعالیت خود را آغاز کرد. از آنجایی که فعالیت شرکت هم در حوزه بازرگانی و هم در وجه تخصصی و تکنولوژیکی بود، وقتی وارد بحث بازرگانی شدیم، مسایل مختلفی از طریق ارتباطات به وجود آمد که بحث مواد شیمیایی و پتروشیمی و موارد دیگر را نیز به سبب کالاهای شرکت اضافه کرد. این آشنایی از زمان شرکت «هوخست» نیز وجود داشت؛ به عنوان مثال، شرکت «هوخست» لایسنسور چندین شرکت بزرگ پتروشیمی ایرانی بود و شرکت های شیمیایی نیز از لایسنس های آن استفاده می کردند. بنابراین، به دلیل این ارتباطات، بحث بازرگانی و ترید نیز شکل گرفت.

به اعتقاد شما، مهم ترین عاملی که می تواند نقش کلیدی در صادرات محصولات پتروشیمی داشته باشد، چیست و شرکت شما در این زمینه چگونه عمل کرده است؟

در ایران و دنیا محصولاتی وجود دارد که به عنوان کالاهای پایه و عمومی شناخته می شوند، اما برخی کالاها اختصاصی تر هستند؛ مثلاً مواردی که مربوط به تولید لاستیک یا تسمه های خاص می شوند. اینها مواردی هستند که به صورت تخصصی در ایران تولید می شوند و جزو تولید کنندگان با کیفیت خوب به شمار می آیند. کاری که از ابتدا انجام دادیم این بود که اولاً پارتnerها و شرکای تجاری ما را خارج از ایران، پیشرو در صنایع و در بخش های خود بودند و آنها نیز به دنبال کالای تخصصی بودند. وقتی یک کالا تخصصی می شود، مسلماً مصرف کننده آن نیز یک مصرف کننده با کیفیت بالا و تخصصی خواهد بود. به عنوان مثال، در صنعت لاستیک، شرکت هایی مانند «میشلن» یا «کنتیننتال» جزو شرکت های بسیار معروف و بین المللی دنیا هستند.

در شرایطی که ما به صورت تخصصی وارد این حوزه شدیم، موفق شدیم



با توجه به سابقه تاسیس شرکت «پرنگ مس» در سال ۱۳۷۶ توسط مدیران «هوخست» آلمان و همکاری با شرکت های معتبر بین المللی، جایگاه فعلی این شرکت در صنعت نساجی، شیمی و پتروشیمی ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

شرکت «پرنگ مس» در زمان تاسیس، بخشی از شرکت «هوخست» آلمان بوده که یکی از موفق ترین شرکت های دنیا در این حوزه محسوب می شده است. حتی شرکت «بایر» آلمان نیز در مقایسه با آن، کوچک تر بوده است، اما در سال های بعد، مدیریت «هوخست» تصمیم به تقسیم و واگذاری کارخانه ها و بخش های مختلف به مدیران آن گرفت تا از حالت یک شرکت بسیار بزرگ خارج شود. به همین دلیل، «هوخست» دیگر به شکل سابق وجود خارجی ندارد و بخش های مختلف آن واگذار شده اند. مدیران این شرکت که از همان زمان در ایران فعالیت خود را آغاز کرده بودند در بخش هایی مانند مواد شیمیایی به عنوان مواد اولیه صنایع مختلف و همچنین پتروشیمی فعالیت کردند.

چگونه فعالیت خود را در این شرکت آغاز کردید؟

فعالیت بنده در شرکت «پرنگ مس» با شروع به کار بخش نساجی این شرکت آغاز شد و به عنوان کسی که نقش گسترش نساجی در این شرکت را بر عهده داشتم، فعالیت خود را شروع کردم. ابتدا با لایف کار را آغاز کردیم؛ ما نماینده یکی از بزرگ ترین و بهترین شرکت های تولید کننده لایف در اسپانیا

مدیران و بخش‌های کنترل کیفیت و بازرسی آنها را به ایران بیاوریم تا از کارخانه‌ها و محصولات ما بازرسی کنند. آنها تا بیدیه‌های لازم و استانداردهایی که در اختیار دارند را به شرکت‌های تولیدی ما اعطا کردند. با این روش، هم شرکت‌های داخلی از نظر کیفی استانداردهای خود را بالا بردند و هم اینکه در یقه‌ای باز شد تا محصولات ایرانی بتوانند بایک گواهینامه معتبر خارجی، رشد و صادرات بیشتری در بازارهای بین‌المللی داشته باشند.

با توجه به شرایط تحریمی کشور، این شرکت با چه مشکلات جدی در زمینه تامین مواد و فعالیت‌های خود روبرو است؟

ما از سال ۱۳۸۸ با تحریم‌های جدی مواجه بودیم و همیشه سعی کرده‌ایم راه‌های دور زدن آنها را پیدا کنیم. تحریم‌ها و همچنین قوانین و دستورالعمل‌های داخلی، تولید و کسب و کار آزاد را مختل می‌کنند و باعث صدمات زیادی به ما و سایر صنایع شده‌اند. با این حال، ما همچنان با استفاده از راه‌های موجود و همکاری با شرکتهایی که امکان کار با ایران را دارند، به فعالیت خود ادامه می‌دهیم، هر چند بسیاری از تجارت‌ها و فعالیت‌های اقتصادی متوقف شده‌است.

در این سال‌ها، به دلیل مشکلاتی که فضای کسب و کار داشته، به خصوص بحث تحریم‌ها و روابط بین‌المللی و بانکی، تغییرات و فراز و نشیب زیادی را تجربه کردیم. در بسیاری از حوزه‌ها، بحث صادرات ما بسیار پر رنگ بود، به ویژه صادرات محصولات شیمیایی و پتروشیمی، اما تقریباً از دوسال پیش، به دلیل تشدید تحریم‌ها و عدم وجود سازوکار مناسب برای کار، صادرات متوقف شده‌است. با این حال، همچنان در زمینه‌های ماشین‌آلات، تجهیزات و مواد اولیه به فعالیت خود ادامه می‌دهیم تا ببینیم وضعیت در آینده چگونه خواهد شد.

شما سابقه فعالیت قابل توجهی در تشکلهای صنعتی دارید؛ دیدگاه شما در مورد ضرورت وجود تشکلهای صنعتی برای یک صنعت چیست و صنعت نساجی و پوشاک تا چه حد به این تشکلهای نیاز دارد؟

همانطور که اشاره کردید، فعالیت من در تشکلهای نساجی و پوشاک به حدود ۱۶ سال پیش برمی‌گردد و این فعالیت با جامعه متخصصان نساجی ایران آغاز شد که عضو هیأت مدیره و مدتی نیز دبیر عامل آن بودم. سپس در اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران فعالیت داشتم تا همین امسال که به عنوان مشاور عالی مشغول به کار هستم. به نظر من، قاعدتاً صنعت به تشکلهای صنعتی نیاز دارد. مهم‌ترین دلیل حضور من در تشکلهای این بود که بتوانیم به صورت حرفه‌ای و تخصصی، مسایل و مشکلات صنعت را در بخش‌های مختلف حاکمیتی مطرح کرده و برای حل آنها تلاش کنیم. در واقع هدف، هم افزایی و کمک به پیشبرد اهداف صنعت است.

صنعت نساجی و پوشاک تقریباً خصوصی است، اما توجه کافی به بخش خصوصی در دولت‌ها و جود نداشته است. در چنین شرایطی، اهمیت همبستگی، هم افزایی و دفاع از منافع صنعت توسط فعالان آن، بیش از پیش مشخص می‌شود. برخلاف برخی صنایع دیگر که لابی‌های قدرتمندتری دارند، صنعت نساجی و پوشاک چنین لابی‌هایی نداشته و تنها تکیه‌گاه آن، فعالان این صنعت هستند. بنابراین، کنار گذاشتن تضاد منافع و فعالیت در کنار هم برای احقاق حق و ایجاد یک اکوسیستم مناسب‌تر برای فعالیت صنعتی و صنعتی، امری ضروری است.

در مورد تعدد تشکلهای در صنعت نساجی و پوشاک، دیدگاه شما چیست؟ آیا تعداد فعلی کافی است یا نیاز به تجمیع یا افزایش تشکلهای وجود دارد؟

در گذشته، ۲ اتحادیه فعال در صنعت نساجی و پوشاک داشتیم؛ انجمن صنایع نساجی و اتحادیه تولید و صادر کنندگان نساجی و پوشاک. اتحادیه تولید و صادر کنندگان نساجی و پوشاک ابتدا با محوریت پوشاک شکل گرفت، اما

در ادامه نساجی نیز به آن اضافه شد. کشفافان و تولید کنندگان ماشین‌آلات نساجی و پوشاک از قدیم با هم ارتباط داشته‌اند، چون ماشین‌آلات تخت بافی و حلقوی مستقیماً به پوشاک مرتبط هستند. با این حال، گاهی اوقات دیدگاه‌های متفاوتی بین فعالان پوشاک و نساجی وجود دارد؛ به طوری که برخی فعالان پوشاک تمایل دارند خود را جدا از نساجی بدانند، در حالی که نساجی، پوشاک را یکی از بخش‌های اصلی این صنعت تلقی می‌کند. همین دیدگاه‌ها باعث شده که برخی به سمت تشکیل انجمن‌های مستقل‌تر حرکت کنند تا بتوانند خود را بهتر سازماندهی کنند.

با توجه به شکل گیری انجمن پوشاک، موضع صحیح در قبال استقلال این انجمن چیست؟ آیا باید مستقل باشد یا به صورت تجمیعی با سایر تشکلهای فعالیت کند؟

به طور خلاصه، من معتقدم که وجود تشکل تخصصی برای صنعت پوشاک، امری لازم و ضروری است. دلیل اصلی این دیدگاه، گستردگی و تضاد منافع شدید بین بخش‌های مختلف صنعت نساجی است. به عنوان مثال، بین بخش تولید الیاف و ریسندگی یا ریسندگی و بافندگی، تضاد منافع قابل توجهی وجود دارد، اما صنعت پوشاک، به دلیل اتصال مستقیم به بخش خرده‌فروشی و کالای نهایی، دغدغه‌ها و چالش‌های خاص خود را دارد که با بخش‌های اولیه زنجیره متفاوت است. به عنوان مثال، کارخانه‌های ریسندگی یا تولید کنندگان الیاف، در گیر مسایلی مانند قاچاق کالا، تعزیرات یا تعطیلی فروشگاه‌ها به دلیل مسایل صنعتی و موضوعاتی مانند وضعیت حجاب و عفاف نیستند و این مسایل، مختص بخش پوشاک و خرده‌فروشی آن است. بنابراین، با وجود اینکه این بخش‌ها به هم پیوسته هستند و در یک زنجیره ارزش قرار دارند، فعالیت مستقل انجمن پوشاک برای پیگیری دغدغه‌های تخصصی خود، ضروری به نظر می‌رسد.

به عنوان فردی که سال‌ها در این حوزه فعالیت کرده و در اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران نیز حضور داشته‌اید، مهم‌ترین چالش‌ها و فرصت‌های فعلی صنعت نساجی و پوشاک ایران چیست؟

چالش‌ها زیاد هستند و مشکلات بسیاری از گذشته به صورت حل نشده باقی مانده‌اند و هر روز هم مشکلات جدیدی اضافه می‌شود. با این حال، فرصت بزرگی به نام بازار داخلی وجود دارد که ارزشی نزدیک به ۱۲ میلیارد دلار دارد و ما حدود ۶۰ درصد آن را پوشش می‌دهیم. همچنین، کشورهای همسایه علاقه زیادی به محصولات ما دارند و پتانسیل صادراتی بالایی وجود دارد که می‌تواند بازار ما را ۲ تا ۳ برابر کند. با وجود تمام مشکلات، آنهایی که بابرنامه‌ریزی درست، زیرساخت‌های مناسب و ساختار صحیح کار کرده‌اند، موفق بوده‌اند. به اعتقاد من، کار کردن با استانداردهای روز دنیا در همین وضعیت بحرانی هم امکان‌پذیر است.

به نظر شما، جایگاه صنعت نساجی و پوشاک در آینده نزدیک چگونه خواهد بود؟

صنعت نساجی و پوشاک که صنعتی عمدتاً خصوصی است، همیشه راه پیشرفت خود را پیدا کرده و روند رشد مالی‌می داشته است. به جز سال‌های اولیه پس از انقلاب که با مشکلاتی مانند مصادره کارخانه‌ها و مدیریت دولتی مواجه بود، پس از آن با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، این روند روبه‌رشد بوده است. هر چند تحریم‌ها و مسایل اقتصادی - امنیتی، روند رشد را کند کرده، اما متوقف نشده است. من فکر می‌کنم، این صنعت آینده درخشانی خواهد داشت، به شرطی که بتوانیم از مشکلات حاد فعلی عبور کنیم. ■

گاهی اوقات دیدگاه‌های متفاوتی بین فعالان پوشاک و نساجی وجود دارد؛ به طوری که برخی فعالان پوشاک تمایل دارند خود را جدا از نساجی بدانند، در حالی که نساجی، پوشاک را یکی از بخش‌های اصلی این صنعت تلقی می‌کند. همین دیدگاه‌ها باعث شده که برخی به سمت تشکیل انجمن‌های مستقل‌تر حرکت کنند تا بتوانند خود را بهتر سازماندهی کنند

مدیرعامل شرکت «پاک نام بی بافت پارس» مطرح کرد

اعمال نوآوری و استاندارد در منسوجات نبافته

شمانه نادری

منسوجات نبافته، صنعتی است که شاید نامش برای بسیاری ناآشنا باشد، اما ردپای آن را می توان در گوشه و کنار زندگی روزمره یافت. از ماسک های بهداشتی که در دوران همه گیری کرونا به نجات جان ها کمک کردند تا دستمال های مرطوب پاک کننده ای که همراه همیشگی ما هستند، منسوجات نبافته به لطف نوآوری های پی در پی، کاربردهای متنوعی در صنایع مختلف از بهداشت و درمان گرفته تا کشاورزی و خودروسازی پیدا کرده اند. در دنیای امروز که بهداشت، سلامت و حفظ محیط زیست به دغدغه های اصلی بشر تبدیل شده اند، صنعت منسوجات نبافته با پتانسیل بالایی برای رشد و توسعه روپرو است. این صنعت، با ارایه راهکارهای نوآورانه و محصولات سازگار با محیط زیست، می تواند نقش مهمی در بهبود کیفیت زندگی انسان ها و حفظ منابع طبیعی ایفا کند. با توجه به اهمیت بررسی این موضوع به سراغ مهندس محمدرضا محمدی، مدیرعامل شرکت «پاک نام بی بافت پارس» رفته و با وی گفت و گویی داشتیم که مشروح آن در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می گذرد.

انجام داده ایم و در حال ثبت اختراع آن با فرمولاسیون کربنی هستیم. در حال حاضر، نمی توانم جزئیات بیشتری را در این مورد توضیح دهم. به نظر من، امکانات بسیار بیشتری در این زمینه وجود دارد و اگر افراد دیگری به ویژه مهندسی شیمی با آنالیز این محصول، به دنبال تولید محصولات جدید باشند، می توانند به نتایج دیگری دست یابند که فعلا به ذهن من نرسیده است.

در صنایع بهداشتی و پزشکی، استانداردهای سختگیرانه ای برای منسوجات نبافته وجود دارد. این شرکت برای رعایت این استانداردها چه اقداماتی انجام می دهد؟

متأسفانه، برخی از قوانین سازمان غذا و دارو سازمان استاندارد، آزار دهنده هستند. این قوانین، موارد اضافی و غیر موثری را شامل می شوند که فرآیند تولید تا تجاری سازی را تا ۲ سال به تأخیر می اندازند. به عنوان مثال، ثبت یک برند، ۴ ماه زمان می برد. این موضوع، به ویژه در مورد محصولات نوآورانه، باعث می شود سخت گیری های سازمان غذا و دارو چند برابر شده و شرایط، آزار دهنده شوند. با این حال، سخت گیری های سازمان های غذا و دارو و استاندارد، بخش مهمی از فرآیند تولید ما هستند.

علاوه بر منسوجات نبافته، ما در زمینه تولید دستمال جاذب روغن نیز فعالیت داریم که اختراع آن را به ثبت رسانده ایم. با این محصول جدید، انقلابی در زمینه سلامت غذا ایجاد کرده ایم؛ این دستمال، بدون آسیب رساندن به غذا، روغن اضافی آن را جذب می کند. به عنوان مثال، هنگام پخت قرمه سبزی، می توان این دستمال را داخل ظرف انداخت و پس از برداشتن آن، روغن غذا جذب شده و فقط آب باقی می ماند. فرآوری و بیژهای روی تیشو انجام شده تا این ویژگی حاصل شود، البته این کار، روی اسپان لیس امکان پذیر نبود. در واقع، ما به بحث سلامت غذائیز ورود کرده ایم.

در حال حاضر یکی از فست فودهای زنجیره ای معروف، مقدار زیادی از این محصول را از ما خریداری کرده و در تهیه سبزی مینی سرخ کرده از آن استفاده می کند و هنگام فروش، این موضوع را اطلاع رسانی می کند. متأسفانه، همین محصول به صورت غیر قانونی نیز تولید می شود به دلیل قیمت پایین تر، رقابت با آن دشوار است. تولید سفدهای یکبار مصرف با



با توجه به کاربردهای گسترده منسوجات نبافته در صنایع مختلف، شرکت «پاک نام بی بافت پارس» بیشتر بر چه صناعی تمرکز دارد و با محصولات خود کدام نیازهای این صنایع را برطرف می کند؟

در حال حاضر، محصولات ما از منسوجات نبافته مانند اسپان باند و اسپان لیس تهیه می شوند. از اسپان باند در مصارف عمومی و بیمارستانی مانند شورت های یک بار مصرف، کاور توالت فرنگی غیر قابل نفوذ، ملحفه و روبالشی استفاده می کنیم. اسپان لیس نیز به دلیل ویژگی جذب بالای آب (به خاطر وجود ویسکوز) در تولید انواع دستمال های نظیف کاربرد دارد. محصول دیگری به نام لایه سوزنی نیز جزو منسوجات نبافته است که در تولید محصولات حاوی کفی مورد استفاده قرار می گیرد. به نظر من، مصارف منسوجات نبافته بسیار گسترده تر از میزان فعلی است و می توان فراتر از حوزه های نظیف و بیمارستانی، در محصولاتی که در منازل استفاده می شوند نیز از آن ها بهره برد. ما یک مدل دستمال تولید می کنیم که در آن از اسپان لیس استفاده شده و ویژگی خاصی دارد؛ با قرار دادن آن به مدت یک ساعت بر روی پوست، جوش های سرسیاه و دانه های ریز از بین رفته و پوست شفاف می شود. اسپان لیس در این مورد، عملکرد بسیار خوبی داشته است. ما روی این محصول کار ویژه ای

گرانول نامرغوب و سولفات، که سرطان زاست، نیز نمونه دیگری از این مشکل است. اگر بخواهیم سفره یکبار مصرف استاندارد تولید کنیم، قیمت آن بالا رفته و مردم به دلیل تمایل به قیمت پایین، از خرید آن خودداری می کنند. محصولات شرکت در چه نهادها و سازمان هایی عرضه می شود؟

کاور توالت فرنگی «آتابگردان» در هواپیماها و قطارها قابل مشاهده است. ما در تلاش برای ایجاد این فرهنگ هستیم. در سال ۱۳۹۳ که کاور توالت فرنگی را برای اولین بار عرضه کردیم، بسیاری از افراد نمی دانستند که این محصول چیست و چگونه باید از آن استفاده کرد. بسیاری از هتل ها نیز به دلیل افزایش هزینه، آن را مورد استفاده قرار نمی دهند و ادعا می کنند که توالت ها را ضد عفونی می کنند. این در حالی است که استفاده از کاور توالت فرنگی در بیمارستان ها الزامی است. در حال حاضر با شرکت های هواپیمایی، سازمان ها، بانک ها، دارو خانه ها و پلاسکوها همکاری داریم. همچنین، محصولات آشپزخانه و تنظیف مانیز مورد استفاده قرار می گیرند.

در صنایع بهداشتی ویزشکی، استانداردهای سختگیرانه ای برای منسوجات نیاخته وجود دارد. این شرکت برای رعایت این استانداردها چه اقداماتی انجام می دهد؟

واقعیت این است که پس از رسیدن محصول به دست مصرف کننده، هنوز فرهنگ جداسازی زباله در کشور ما وجود ندارد. به همین دلیل، هر چقدر هم که کیسه زباله ای تولید کنیم که در عرض ۳ سال تجزیه شود، باز هم این کیسه ها در میان زباله های تر قرار می گیرند. یکی از دوستان من پیشنهاد داد که می تواند کاری کند تا محصول اسپان باند به جای چند دهه، در عرض یک سال تجزیه شود. در حال حاضر، زمان تجزیه این محصول حدود ۵۰ برابر بیشتر از این مقدار است. من جلساتی را با یکی از تولید کنندگان مطرح اسپان باند در این زمینه برگزار کردم و او از این طرح استقبال کرد و حتی تمایل به خرید آن داشت. اما از آنجایی که نمی خواستیم طرح را بفروشیم، بلکه قصد داشتیم با مشارکت او، آن را تجاری سازی کنیم، این همکاری به نتیجه نرسید. احتمالاً او می خواست طرح را به دلیل افزایش قیمت تمام شده محصول، خریداری کند. با این حال، ما این توانایی را داریم که با کمک دانشجویان و ایجاد تغییراتی، این فناوری را تولید کنیم، اما شاید نتوانیم فرهنگ استفاده از آن را در جامعه ایجاد کنیم.

آیا شرکت شما در زمینه استفاده از تکنولوژی های سبز در تولید منسوجات نیاخته (به عنوان مثال، استفاده از انرژی های تجدیدپذیر و کاهش مصرف آب) فعالیت می کند؟

برای کاهش مصرف آب، مهم ترین اقدام ما تولید دستمال حاوی کف است. به عنوان مثال، برای شستن یک ماشین، چه میزان آب مصرف می شود؟ اگر چه شست و شو با آب، تمیزی بیشتری را به همراه دارد، اما اگر بتوانیم با استفاده از ۲ قاشق غذاخوری آب و دستمال حاوی کف، به ۷۰ یا ۸۰ درصد تمیزی برسیم، این نوع نظافت برای موانع کننده خواهد بود. ایده این محصول از صابون های کاغذی قدیمی گرفته شده است. ما میزان کف این صابون ها را کاهش داده ایم تا با چند قطره آب، کف تولید شود. به این ترتیب، می توانیم در پیک نیک ها برای شستن ظروف کثیف، کفش ها یا اجاق گاز از این محصول استفاده کنیم و نیازی به خرید گاز پاک کن نداشته باشیم. زیرا تنها با چند قطره آب، می توانیم گاز را تمیز کنیم. این محصول در ابتدا با استقبال کمی روبرو شد، اما در حال حاضر، میزان فروش ما از ۱۰ کارتن در ماه، به ۵۰ کارتن رسیده است، اما هنوز جایگاه خود را در بازار پیدا نکرده است.

منسوجات نیاخته هوشمند یکی از زمینه های نوظهور در این صنعت هستند. شرکت شما چه برنامه ای برای ورود به این حوزه دارد و چه چالش هایی را در این زمینه پیش بینی می کنید؟

به طور کلی مادر تولیدات خود، از منسوجات نیاخته به میزان کمی استفاده می کنیم و در حال تغییر تمرکز خود به سمت تولید محصولات هستیم که لکه های صورت را از بین برده و یا به عنوان درمان محسوب شوند. به جای خرید کرم های گران قیمت ضد لک، مصرف کننده می تواند با پرداخت مبلغ کمتری، این دستمال را خریداری کند. مادر حوزه کرم های پوستی با برند «مادلین» (Madlin) فعالیت خود را آغاز کرده ایم و کرم ضد آفتاب، کرم ویتامین C و کرم شتر مرغ را تولید می کنیم. قیمت این محصولات بالا است و خرید آنها برای همه آسان نیست. اما دستمال ضد لک ما، با استفاده چندباره (بسته به میزان لکه ها)، می تواند لکه های صورت و جوش های سرسپاه را از بین ببرد و امتحان خود را در این زمینه پس داده است. ما در دوران کرونا، ماسک تولید کردیم، اما مردم از ماسک زدن امتناع می کنند و حتی در زمستان نیز تمایلی به استفاده از آن ندارند. در زمینه هوشمندسازی منسوجات نیاخته نیز هنوز فعالیتی انجام نداده ایم.

در بخش صادرات چه برنامه هایی انجام داده اید؟

ما کاور توالت فرنگی را از خارج از کشور خریداری کرده و با ایجاد تغییراتی، محصول بهتری را تولید کرده ایم. در زمینه محصولات بیمارستانی نیز در تلاش برای ترویج فرهنگ استفاده از کاور توالت فرنگی هستیم. در گذشته، در سرویس های بهداشتی، دستمال رولی و توالت فرنگی وجود نداشت، اما امروزه این امکانات در همه جا وجود دارند و مردم به اهمیت آن هایی برده اند. ما نیز در تلاش برای جا انداختن فرهنگ استفاده از کاور توالت فرنگی هستیم. ۶ مدل کاور توالت فرنگی تولید می کنیم و در تلاش برای وارد کردن این محصول به سبد خانوار هستیم. در حال حاضر، کاور های حاوی کف و برخی از مدل های دیگر را به عراق صادر می کنیم. یک واسطه در عراق نیز در خواست دارد تا این محصولات را با برند خود به فروش برساند.

چشم انداز این صنعت را چگونه متصور هستید؟

متأسفانه تولید کنندگان این محصولات، به دلیل اشباع شدن بازار داخلی، تمایلی به ایجاد نوآوری و تولید محصولات جدید ندارند و تر جیح می دهند با همان محصولات فعلی به فعالیت خود ادامه دهند. با این روند، هیچ چشم انداز جدیدی برای این صنعت متصور نیستیم. به اعتقاد بنده، اگر رشته منسوجات نیاخته در دانشگاه های معتبری مانند دانشگاه صنعتی شریف و دانشگاه صنعتی امیر کبیر تدریس شود، متخصصان حرفه ای تری تربیت خواهند شد و می توان محصولات جدید و بهتری را از این صنعت تولید کرد. در سال های ۱۳۸۱ و ۱۳۸۲، دستمال های مربوط به اسپان باند وارد بازار شدند و امروزه نیز امکان نوآوری در این زمینه وجود دارد. به نظر من، تولید کنندگان به دلیل سختی های تولید و مشکلات دریافت مجوز، تمایل چندانی به نوآوری ندارند. ما در حال حاضر محصولی را تولید می کنیم که خاصیت ضد حشره دارد. از آنجایی که نیش حشرات برای کودکان آزار دهنده است و محصولات دفع حشرات موجود در بازار، بوی نامطبوعی دارند، ما در تلاش برای تولید محصولی هستیم که علاوه بر دفع حشرات، بوی مطبوعی نیز داشته باشد. علاوه بر این، در حال ثبت اختراع محصول دیگری نیز هستیم که در دنیا وجود دارد، اما در ایران تولید نمی شود. به نظر می رسد که در آینده، این محصول نیز جایگاه خود را در بازار پیدا خواهد کرد. ■

اگر رشته منسوجات نیاخته در دانشگاه های معتبری مانند دانشگاه صنعتی شریف و دانشگاه صنعتی امیر کبیر تدریس شود، متخصصان حرفه ای تری تربیت خواهند شد و می توان محصولات جدید و بهتری را از این صنعت تولید کرد

الاختـيار

شرح الرئيس التنفيذي لشركة سرمايه ایرانیان لإدارة المحافظ الاستثمارية
كيف يُسهّم مدير المحافظ في تنفيذ المشاريع القائمة على المعرفة



مؤسس شركة البرز لإدارة الأصول
المؤسسات الخاصة أكثر مرونة وابتكارًا



الرئيس التنفيذي لشركة سامان ایرانیان للاستثمار
أكبر عقبة أمام الاقتصاد الإيراني هي المخاطر السياسية



أكد الرئيس التنفيذي لشركة ساويس مرجان
النمو الاقتصادي وتعزيز العملة الوطنية مع انخفاض أسعار الذهب



تم استعراض السياسات الكلية والإجراءات الرائدة لقطاع التأمين في مجال الاستثمار؛
«شركة التأمين الإيرانية»؛ من دورها في سوق رأس المال إلى إحياء مشروع جستان الضخم



مدير فرع بنك نوین للاستثمار للوساطة
ضرورة إنقاذ شركات الوساطة من كونها منتجًا واحدًا



نائب الرئيس التنفيذي لصندوق ادخار موظفي السكك الحديدية الإيرانية يجمع
نحن بحاجة إلى خطة جديدة لتطوير صناعة السكك الحديدية



أكد الرئيس التنفيذي لمنظمة منطقة أروند الحرة
أروند تسير على درب التجارة الحرة، وازدهار السياحة، والشفافية



عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

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

تفخر «عالم الاستثمار» بأن أول مجلة إيرانية تصدر بثلاث لغات شهريًا باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر 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 : ٣٧-٠٣٥٨٣٥٨٨٦٤٨٢١+٩٨٢١
رقم الفاكس : ٧٢٠٨٨٦٤٧٢٠+٩٨٢١
الرمز البريدي : ١٥٨٨٦٦٣٤٤
رقم الهاتف المحمول : ٧٧٤٥٠٩١٣٧٧+٩٨
البريد الإلكتروني : d.sarmayeh@gmail.com
للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى الرجوع إلى موقع الأخبار التالي : www.dsarmaye.ir

صاحب الامتياز و الرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

أهمية الصناعات الصغيرة في الاقتصاد الوطني؛ التحديات والعقبات المستقبلية



دكتور مرتضى فغاني
عضو غرفة التجارة طهران

في الاقتصادات الناشئة، تُعدّ الصناعات الصغيرة ركيزة أساسية للتنمية، وإيران ليست استثناءً من هذه القاعدة. فالصناعات الصغيرة، التي يُشار إليها عادةً بالوحدات التي يقل عدد موظفيها عن ٥٠ موظفًا، لا تُعدّ القوة الدافعة للعمالة بحسب، بل تلعب أيضًا دورًا رئيسيًا في تراكم رأس المال المحلي وزيادة القيمة المضافة. ووفقًا لإحصاءات منظمة الصناعات الصغيرة والمدن الصناعية، تُشكّل الصناعات الصغيرة والمتوسطة حوالي ٩٤٪ من المؤسسات الاقتصادية في البلاد. يتميز هذا القطاع، الذي غالبًا ما يتوزع على المدن الصناعية والورش المحلية، بمرونته العالية وابتنائه المحلي وانخفاض اعتماده على الموارد الأجنبية. وتكمن أهميته في الاقتصاد الوطني الإيراني، إلى ما هو أبعد من مجرد الإحصاءات، في تطبيق سياسات الاقتصاد المقاوم؛ حيث تُشدد المرشد الأعلى للثورة على دعم الإنتاج المحلي وخلق فرص العمل. ومن أبرز أدوار الصناعات الصغيرة خلق فرص العمل. وفقًا لمنظمة إدارة الصناعة، تُوفر هذه الصناعات حوالي ٤١٪ من إجمالي العمالة الصناعية في البلاد.

بينما تُمثل الصناعات الكبيرة ٤٧٪ فقط، تُوفر الصناعات الصغيرة ذات الاستثمارات المحدودة فرص عمل للعمالة غير الماهرة والشباب. على سبيل المثال، في المحافظات المحرومة مثل كرمان وقم، يُخصص أكثر من ٤٠٪ من العمالة الصناعية لهذا القطاع. لا يُسهم هذا خلق فرص العمل في الحد من البطالة بحسب، بل يُساعد أيضًا في توزيع الدخل بين المناطق الريفية والحضرية، ويُشجع على الهجرة العكسية. في عام ١٤٠٣، ومع معدل بطالة بين الشباب يتجاوز ٢٥٪، يُمكن للصناعات الصغيرة، بدعم حكومي، أن تُوفر مئات الآلاف من فرص العمل المُستدامة سنويًا. من منظور استثماري، تُسهّل الصناعات الصغيرة ذات رأس المال الأولي المنخفض (غالبًا أقل من ١٠ مليارات تومان) تراكم رأس المال المحلي. ووفقًا لبيانات غرفة التجارة الإيرانية، تبلغ حصة هذه الصناعات من إجمالي الاستثمار الصناعي حوالي ١٨,٤٪. تُؤمّل هذه الاستثمارات بشكل رئيسي من مصادر خاصة وتسهيّلات مصرفية، ولكن في السنوات الأخيرة، وبسبب النمو السلبي لتكوين رأس المال (حوالي ٥٪ في العقد الماضي)، تُمكن هذا القطاع من المساهمة بأكثر من ١٧٪ من قيمة الإنتاج الصناعي بالاعتماد على رأس المال الصغير. فعلى سبيل المثال، في مجال الحرف اليدوية والأغذية، أدت الاستثمارات الصغيرة إلى صادرات بقيمة ٦ مليارات دولار في عام ١٤٠٣.

هذا لا يؤدي فقط إلى تنشيط الدورة الاقتصادية، بل يساهم أيضًا بشكل كبير في تقليل الاعتماد على النفط. كما أن حصة الصناعات الصغيرة في الناتج المحلي الإجمالي كبيرة أيضًا. ووفقًا للتقديرات الأخيرة، ينتج هذا القطاع حوالي ١٥٪ من القيمة المضافة الصناعية، وهو ما يعادل ١٠-١٥ مليار دولار من إجمالي الناتج المحلي للبلاد البالغ حوالي ٤٠٠ مليار دولار في عام ١٤٠٢. يؤدي التضخم الذي يزيد عن ٤٠٪ وتقلّبات أسعار العملات إلى زيادة تكاليف الإنتاج وجعل الوصول إلى المواد الخام أمرًا صعبًا. ثانيًا، أدت العقوبات الدولية وجعل الوصول إلى الحد من الصادرات؛ لا تتجاوز حصة الصناعات الصغيرة في الصادرات ١٠٪ من إجمالي الصادرات (٥٧ مليار دولار عام ٢٠١٤). إضافةً إلى ذلك، يُسهم تقادم التكنولوجيا (حيث يتجاوز متوسط عمر المعدات ٢٠ عامًا) ونقص العمالة الماهرة في انخفاض الإنتاجية. ومن التحديات الأخرى البيروقراطية الإدارية؛ إذ تستغرق عملية إصدار التراخيص ما يصل إلى ٦ أشهر، ويُعرق تهرب البضائع (بقيمة ٢٠ مليار دولار سنويًا) السوق المحلية. كما يُضاعف الاستثمار في التقنيات الجديدة، مثل الذكاء الاصطناعي في الصناعات اليدوية، من إمكانات خلق فرص العمل. وأخيرًا، لا تقتصر أهمية الصناعات الصغيرة على الجانب الاقتصادي بحسب، بل تشمل أيضًا الجانب الاجتماعي، ويُسهم تعزيزها في تحقيق العدالة والاستدامة على الصعيد الإقليمي. ومن خلال إزالة العقبات، يُمكن لهذا القطاع زيادة الناتج المحلي الإجمالي بنسبة ٢٠٪، وتحويل إيران إلى مركز صناعي إقليمي. ■

تأثير نقص الطاقة على اقتصاد البلاد



دكتور فرهاد اميرخاني
رئيس التحرير

وصلنا إلى منتصف صيف عام ٢٠٢٥، ولا تزال اختلالات الطاقة، بما في ذلك الكهرباء والماء والغاز، تُشكّل إحدى العقبات الرئيسية أمام الإنتاج المستدام والنمو الاقتصادي. وقد استمرت هذه الأزمة، التي بدأت قبل بضعة سنوات، بكتافة أكبر هذا العام، وأحدثت اضطرابًا خطيرًا في سلسلة التوريد والإنتاج والصادرات. أصبحت اختلالات الطاقة الآن محركًا

تضخميًا قويًا ومدمرًا. وقد ساهم انخفاض المعروض من المنتجات بسبب اضطرابات الإنتاج بشكل مباشر في ارتفاع الأسعار في السوق المحلية. من ناحية أخرى، أدت هذه الأزمة، من خلال خلقها عوائق خطيرة أمام الصادرات، إلى انخفاض عائدات البلاد من النقد الأجنبي، وضاعفت الضغط على سوق الصرف الأجنبي، وقيمة الريال. وفقًا للتقديرات الأولية لغرفة التجارة والصناعة والمناجم والزراعة الإيرانية، تراوحت الأضرار المباشرة الناجمة عن انقطاع الكهرباء والغاز على القطاع الصناعي في الأشهر الأربعة الأولى من هذا العام وحده بين ١٥ و ٢٠ تريليون تومان. ويشمل هذا الرقم الخسائر المباشرة الناجمة عن توقف الإنتاج فقط، ولا يشمل التكاليف غير المباشرة كتلف المعدات وفقدان أسواق التصدير وزيادة تكاليف الصيانة.

أفادت التقارير أن وضع الصناعات كثيفة الاستهلاك للطاقة هذا العام أكثر خطورة بكثير من العام الماضي. ووفقًا لتقرير صادر عن جمعية صناعات الألمنيوم الإيرانية، واجهت الصناعة انخفاضًا بنسبة ٢٥٪ في طاقتها الإنتاجية في النصف الأول من العام. ولم يقتصر هذا على انخفاض عائدات النقد الأجنبي بحسب، بل أثار أيضًا تساؤلات جدية حول مكانة إيران كمصدر مستدام في الأسواق العالمية. ومن المرجح جدًا أنه مع بداية موسم البرد، ستواجه الصناعات مرة أخرى أولوية لخفض إمدادات الغاز بسبب الطلب المحلي. وهذا يعني تكرار الحلقة المفرغة من انخفاض الإنتاج والصادرات في النصف الثاني من العام. كما تشير تقارير هيئة الأرصاد الجوية إلى أن موجات جفاف متتالية قادمة، مما سيؤدي إلى تفاقم أزمة المياه المتفاقمة التي تؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على إنتاج الكهرباء والزراعة.

وما يبدو أكثر إثارة للقلق هو أن اختلال توازن الطاقة في بلدنا لم يعد يُغلّ تحديًا، بل أصبح أزمة هيكلية دائمة. إن استمرار هذا الاتجاه لا يعني فقط عدم تحقيق أهداف الإنتاج والنمو الاقتصادي، بل يشير أيضًا إلى انتشار البطالة وارتفاع التضخم وفقدان أسواق التصدير بشكل دائم.

يتطلب حل هذه المشكلة زعمًا مشتركًا بين القطاعات، وإدارة جهادية، وجذب الاستثمار في قطاع إنتاج ونقل الطاقة، وتطبيق تقنيات جديدة لزيادة الإنتاجية وتقليل الخسائر. يجب أن نتذكر أنه بدون خطة عمل فورية وحاسمة، ستزداد تكاليف هذه الأزمة على الاقتصاد الوطني بشكل كبير بحلول نهاية العام وفي السنوات القادمة، مما يعرض البلاد لأضرار جسيمة. ■

تحديات وفرص صناعة الصلب في إيران اليوم



محمد جواد رنجش

يُعد مستوى إنتاج واستهلاك الصلب أحد أهم معايير تطور الدول. بدأ تطور ونمو صناعة الصلب في إيران في ثمانينيات القرن الماضي، وبعد عقدين من الزمن، تحولت إيران من مستورد رئيسي للصلب إلى عاشر أكبر منتج وأحد أكبر مصدري الصلب في منطقة الشرق الأوسط، واستحوذت صناعة الصلب، بعد صناعة البتروكيماويات، على الحصة الأكبر من صادرات البلاد.

إيران ليست دولة عريقة من حيث قدمها وحضارتها وثقافتها وتاريخها فحسب، بل إن تاريخ العديد من الآثار البشرية يكمن أيضًا في تربتها العريقة. وعلى الرغم من أن قافلة التقدم العالمي قد دخلت عصر وعصر الاقتصاد ما بعد الصناعي والذكي والرقمي، إلا أن دور بعض الصناعات، مثل صناعة الصلب، لا يمكن إنكاره في جميع أبعاد وجوانب حياة المجتمعات. الصلب ليس صناعةً منفردةً فحسب، بل يشمل التعدين، والخدمات اللوجستية، والتصنيع، والكيمياء، والمياه والطاقة، والمعادن، وغيرها، في جميع فروع الاقتصاد، كالزراعة، والطرق والبناء، والكهرباء والطاقة، والصناعات الدفاعية، والإسكان والبناء، وغيرها. لذلك، يمكن الاعتراف بأنه يتميز بطابعه "الاستراتيجي"، ومن هذا المنظور، يتطلب اهتمامًا خاصًا من صناع القرار والسياسيين المعنيين بهذه الصناعة لتحقيق وضع أكثر أمانًا وموثوقية. ووفقًا للخطة الشاملة للصلب في البلاد، يجب أن نصل إلى طاقة إنتاجية تبلغ ٥٥ مليون طن بحلول عام ٢٠٢٥. ومن أهم التحديات التي تواجه هذه الصناعة البنية التحتية، وخاصة إمدادات المياه. وبناءً على الدراسات التي أجريت، ينبغي أن يُنفذ أي بناء لخطوط إنتاج الصلب في مناطق مثل الخليج العربي وبحر عُمان، حيث تقل مشاكل توفير المياه اللازمة. وفي الوحدات القائمة، نظرًا لتوقعات أزمة المياه، من الضروري اتخاذ إجراءات لتوفيرها أو اتخاذ تدابير لتقليل الاستهلاك وإعادة تدوير المياه بالكامل. من التحديات الأخرى التي تواجه صناعة الصلب مشكلة الاستكشاف وتنشيط المناجم وتوفير المواد الخام. ورغم التدابير المتخذة في مجال استكشاف المناجم، إلا أننا ما زلنا بعيدين عن الهدف المنشود. فقد تم استخراج احتياطي المناجم الحالية وهي في طور النضوب، ولم يُتخذ أي إجراء فعال بشأن احتياطي المناجم العميقة. ونظرًا للحاجة إلى تكنولوجيا متقدمة وتكاليف باهظة، فإن اقتصاديات استخراج المناجم العميقة بحاجة إلى دراسة ومراجعة.

يؤدي تسارع الطاقة الإنتاجية مقارنةً باستخراج خام الحديد، وفي بعض الحالات مبيعات المواد الخام، إلى فراغ وانخفاض في الطاقة الإنتاجية وكفاءة الصناعات. ولعل هذا الفراغ، نحتاج إلى استيراد خام الحديد لتقليل تحدي نقص المواد الخام مؤقتًا، ولكن لحل هذه المشكلة جذريًا، يجب اتخاذ تدابير عاجلة في مجال تطوير المناجم وتوفير المواد الخام. ■

أكد رئيس مجلس إدارة مجموعة «أرمان آتي

لخدمات أسواق رأس المال»

الشرط الأول لتطور سوق رأس المال هو وجود اقتصاد مزدهر



لطالما كان سوق رأس المال الإيراني محط اهتمام الناشطين الاقتصاديين والمستثمرين، وقد أثارت تقلباته الأخيرة العديد من التساؤلات. ولدراسة هذا السوق بشكل أعمق، التقينا بالكتور سعيد إسلامي بيدغلي، رئيس مجلس إدارة مجموعة «أرمان آتي لخدمات أسواق رأس المال»، وأجرينا

معه حوارًا. اطلعنا على أجزاء من هذه المقابلة.

انتهت مجموعة «أرمان آتي لخدمات أسواق رأس المال» من «شركة أرمان آتي للاستشارات الاستثمارية»، التي كانت أول شركة استشارات استثمارية تأسست في إيران، ثم مع تأسيس بعض المؤسسات المالية الأخرى، أصبحت «مجموعة أرمان آتي لخدمات أسواق رأس المال». وتشمل الشركات التابعة لهذه المجموعة حاليًا «شركة أرمان آتي للاستشارات الاستثمارية» و«شركة أرمان آتي لإدارة المحافظ»، اللتين تديران العديد من الصناديق.

إن تعزيز المؤسسات المالية الفردية، وخاصة تلك التي تقدم خدمات سوق رأس المال كشرركات قابضة أو التي تضم عدة مؤسسات مالية، يمكن أن يسهم بشكل كبير في نمو السوق ككل. يجب أن نحذر من أن انهيار مؤسسة واحدة في الأسواق المالية، سواءً سوق النقد أو سوق رأس المال، قد يُخلف آثارًا جانبية خطيرة على المؤسسات الأخرى. تذكر أن زيادة حصة المعاملات القانونية من متطلبات تطوير أسواق رأس المال. فهذا يُتيح للمستثمرين منظورًا طويل الأجل، ويمكن المؤسسة الإشرافية من وضع السياسات.

وتستفيد مجموعة «أرمان آتي» كمؤسسة تُدير أصولًا، من زيادة حصة المعاملات القانونية. في الواقع، تستفيد جميع المؤسسات المالية، باستثناء المؤسسات التي تُقدم خدمات التداول، بشكل مباشر من زيادة حصة المعاملات القانونية. لذلك، من الطبيعي أن تُساهم هذه المؤسسات أيضًا في تنمية الاستثمار غير المباشر في مجال عملها.

تعتبر قضايا مثل حجم التداول الأساسي ونطاق التقلبات هيكل دقيقة لسوق رأس المال، وترتبط بسوق رأس المال بأكمله. لقد فقدت هيئة البورصة، وبشكل أساسي سوق الأوراق المالية، أدواتها في صنع السياسات، ولم يتبق لها سوى عدد قليل من الأدوات. لذلك، يُجبرون على المناورة في صنع سياساتهم بناءً على هذه الأدوات.

أعتقد شخصيًا أن السوق يجب أن ينتج نحو الكفاءة، وبالتالي يجب فتح نطاق التقلبات تدريجيًا. لكن للأسف، نظرًا للظروف التي تمر بها البلاد، وفي كل مرة تمر فيها بأزمة أو وضع حساس، تُفقد جرأة صانعي السياسات على اتخاذ القرارات في هذا المجال.

الشرط الأول لتطوير سوق رأس المال هو أن يكون اقتصاد البلاد ديناميكيًا، وأن يكون سوق رأس المال أداة تنمية تُساعد على هذا النمو الاقتصادي. على الرغم من كثرة الحديث عن هذا، يجب أن نلاحظ أنه بدون نمو اقتصادي في البلاد، ستكون جميع الكلمات التي قلناها تقريبًا ردًا على أسئلتكم السابقة مجرد نظريات ووجهات نظر لا قيمة لها. ■

كيف يُسهم مديرو المحافظ في تنفيذ المشاريع القائمة على المعرفة



يواجه قطاع إدارة المحافظ في إيران سلسلة من التحديات والفرص في ظلّ الاضطرابات الاقتصادية والمالية الراهنة، وفي ضوء ذلك، التقينا بالدكتور سيد مصطفی صفاري، الرئيس التنفيذي لشركة سرمايه ايرانيان لإدارة المحافظ الاستثمارية ، وأجرينا معه حواراً. نقرأ الآن أجزاءً من

هذه المقابلة.

منذ أن بدأنا العمل في شركة سرمايه ايرانيان لإدارة المحافظ الاستثمارية حتى هذا العام، كانت تقارير التدقيق السنوية مقبولة ودون تحفظات. وقد حرصنا على تطبيق نظرية فريدمان وتوبين في إدارة المخاطر بأفضل طريقة ممكنة. أي أننا نُقيّم أولاً مدى تحمّل كل شخص يلجأ إلينا للاستثمار، لأن فرص الاستثمار المختلفة تنطوي أيضاً على مخاطر مختلفة. وهذا يعني أننا نُطبّق نظريات استثمار وإدارة أصول جديدة بأفضل طريقة ممكنة في شركتنا.

في البداية، كان من المفترض أن يُنشئ مديرو المحافظ محافظاً خاصة بهم بناءً على مدى تحمّل العملاء للمخاطر، ولكن نظراً لصغر حجم الصناديق، تحوّل العديد منهم نحو استراتيجية صناديق الاستثمار. حتى الآن، لدينا مديرو محافظ لا يملكون محافظ خاصة على الإطلاق، وينصب تركيزهم بالكامل على عملاء التجزئة من خلال صناديق الاستثمار.

لكن الفرق الرئيسي بيننا وبين الآخرين هو أننا كنا نعتمد فقط على إدارة المحافظ الخاصة حتى الآن. "إيرانيان كابيتال" كانت شركة إدارة محافظ تركز على المحافظ الخاصة بدلاً من الصناديق، وكانت هذه استراتيجية جيدة. بالطبع، كما ذكرنا، نظراً لارتفاع تكلفة البرنامج، اضطررنا إلى إطلاق نظام "صندوق داخل صندوق" للمستثمرين ذوي الصناديق الصغيرة، وذلك حتى... نعم، لحسن الحظ، لدينا بعض الأخبار الجيدة! يمكن لشركات إدارة المحافظ أيضاً العمل كمؤسسات تمويل جماعي. إذا حقق مدير المحفظة أرباحاً لمدة ٣ سنوات وكان لديه رأس مال اسمي يزيد عن ٥٠ مليار تومان، فيمكنه الحصول على هذا الترخيص. هذا يعني أن مديري المحافظ يمكنهم ضخ السيولة في المشاريع والشركات التي لا ترغب البنوك في تمويلها، والمساعدة في تنفيذ مشاريع جديدة قائمة على المعرفة. برأيي، هذه وظيفة جديدة وجيدة جداً للتمويل الجماعي من خلال شركات إدارة المحافظ. حصلت شركة "سرمايه ايرانيان لإدارة المحافظ الاستثمارية" على هذا الترخيص من هيئة سوق الأوراق المالية العام الماضي، ونُطلق منصتنا "إيرانيان كراود" مؤخرًا، وسنبذل في جذب الاستثمارات نهاية سبتمبر. لا شك أن قطاع إدارة المحافظ الاستثمارية يشهد تطوراً مستمراً. لدينا صناديق تأمين قيد الإنشاء حول العالم، في الدول المتقدمة، يُعد التأمين قطاعاً خاصاً، وله وظائف متنوعة يمكن توزيعها بين المدخرين والمستثمرين. تُعد إدارة الأصول من أبرز مؤسسات الاستثمار في العالم. أمل أن يحدث هذا في إيران أيضاً، وأن تتمكن من مواكبة هذه التطورات ■

المؤسسات الخاصة أكثر مرونة وابتكاراً



على الرغم من حداثة قطاع إدارة الأصول في إيران، إلا أنه يتمتع بإمكانات كبيرة للنمو والتطور. ويمكن لهذا القطاع، المتوافق مع الأدوات المالية العالمية الحديثة، أن يلعب دوراً محورياً في توجيه رأس المال وتعزيز النمو الاقتصادي للبلاد. ولستكتشف آفاق هذا القطاع، أجرينا مقابلة ثرية مع أبو القاسم آقادوست، مؤسس شركة البرز لإدارة الأصول. وفيما يلي مقتطفات من هذه المقابلة: سوق رأس المال الإيراني وتأثير العوامل الكلية:

يتأثر سوق رأس المال الإيراني بشكل كبير بالظروف الاقتصادية الكلية والسياسية. وتؤثر قضايا مثل الوضع النووي والضغوط الدولية والعقوبات بشكل كبير على اتجاهات السوق، مما يؤدي إلى دورات من الازدهار والركود. وخلال فترات الركود الطويلة، تكون الشركات الصغيرة ذات الأسس المالية الأضعف أكثر عرضة للمخاطر، وقد تختار سحب استثماراتها أو تغيير استراتيجياتها. نحو القطاع المالي:

يشهد القطاع المالي في إيران توسعاً وتطوراً يومًا بعد يوم. تدخل أدوات مالية جديدة، وحتى أسواق ناشئة مثل العملات الرقمية، إلى الساحة. أعتقد أن هذا القطاع مُقدّر له النمو، على الرغم من أن الظروف السياسية والاقتصادية الحالية قد أدت إلى فترات ركود طويلة. إدارة المحافظ الاستثمارية في سوق متقلبة، نظراً لطبيعة سوق رأس المال الإيراني الناشئة وحساسيته للتقلبات، ينبغي إدارة المحافظ الاستثمارية بنهج أكثر تحفظاً خلال فترات التصحيح والانكماش. أما في فترات انتعاش السوق، فيمكن اعتماد استراتيجية أكثر جرأة. يجب تذكير المستثمرين بأنه على الرغم من أن سوق رأس المال قد يتخلف عن الأسواق الموازية على المدى القصير، إلا أنه يمتلك القدرة على اللحاق بالركب والتفوق على المدى الطويل. ينبغي سحب رأس المال بحذر، وخلال الأزمات، ينبغي إعطاء الأولوية للحفظ على رأس المال في أوراق مالية منخفضة المخاطر أو الاحتفاظ به لمواكبة الزخم الصعودي للسوق. القاعدة غير المكتوبة هي أن الفائزين الحقيقيين هم من يكونون حاضرين في بداية انتعاش السوق. التحديات والفرص في إدارة الأصول:

لا يزال قطاع إدارة الأصول والمؤسسات المالية في إيران في بداياته. لتحقيق نمو مستدام، لا بد من تبسيط الإجراءات واللوائح الإدارية المفرطة. على سبيل المثال، يجب الحد من القواعد التقييدية المفرطة وتجنب المخاطرة المفرطة. علاوة على ذلك، يُعدّ خلق فرص لنخبة من المهنيين لدخول هذا القطاع أمراً ضرورياً لتسهيل مشاركة الأفراد ذوي المهارات والمواهب. ومن الخطوات المهمة الأخرى تعزيز الثقافة المالية والتثقيف العام لبناء الثقة وتوفير الطمأنينة للمستثمرين الداخليين إلى السوق. إصلاح الإطار التنظيمي:

من الضروري إحداث تغيير في نهج الهيئة التنظيمية. ينبغي على الهيئة التنظيمية الانتقال من هيكل حكومي يحد إلى نموذج تنظيمي ذاتي ومشارك، مع وضع اللوائح بالتشاور مع المشاركين في السوق والخبراء. وينبغي أن تبقى القرارات التنظيمية مستقلة عن الفضائل السياسية. ويجب أن يصل سوق رأس المال إلى وضع يسمح له بأداء دور فعال في القرارات الاقتصادية الكلية التي تؤثر على الصناعات المدرجة، مما يحمي مصالح المساهمين. ومن خلال تطبيق هذه الإجراءات، يمكن لسوق رأس المال الإيراني أن يكتسب عمقاً أكبر، ويعزز النمو الاقتصادي للبلاد، ويرسخ مكانته المستحقة في الاقتصاد الوطني. ■

الرئيس التنفيذي لشركة سامان إيرانيان للاستثمار أكبر عقبة أمام الاقتصاد الإيراني هي المخاطر السياسية

في عالم اليوم، تزداد أهمية الفهم العميق للجهات الفاعلة الرئيسية والتحديات الرئيسية التي تواجه الأسواق المالية. تفتح مقابلة مع الدكتور مصطفى ابوبى أردكان، الأستاذ المشارك في الهندسة الصناعية بجامعة خوارزمي والرئيس التنفيذي لشركة سامان إيرانيان للاستثمار، نافذة جديدة على الجوانب الخفية للاقتصاد الإيراني. نقرأ أجزاءً من هذه المقابلة.

شركة "سامان إيرانيان للاستثمار" تابعة لبنك تجارة، وتمتلك محفظة أسهم تبلغ قيمتها حوالي ٢٠ تريليون تومان من أصول الأسهم، تُستثمر جميعها في بورصة طهران وسوق رأس المال الإيراني بأكمله. في الواقع، نشترى ونبيع فقط في سوق الأسهم الإيراني.

ينصب تركيزنا فقط على أسهم الشركات المدرجة في بورصة الأوراق المالية والتي تعمل حصرياً في السوق الثانوية (شراء وبيع الأسهم الحالية). وتمثل استراتيجيتنا الحالية بشكل رئيسي في شراء وبيع هذه الأسهم نفسها في سوق رأس المال الإيراني. بناءً على ظروف السوق، قد نميل أكثر نحو الأسهم، أو قد ننقل بعض الأسهم إلى صناديق الدخل الثابت أو صناديق الذهب لإدارة مخاطر المحفظة. ولكن على أي حال، تُتداول مواردنا بالكامل وتُباع وتُشتري في سوق رأس المال الإيراني.

يتجلى التحدي الرئيسي حالياً في عدم جاذبية عوائد الاستثمار ومعدلات عائد رأس المال. وقد دفع هذا المستثمرين إلى التردد في الاستثمار في الإنتاج. وللأسف، أدت عدة عوامل إلى انخفاض هذا العائد ودفع المستثمرين نحو الأسواق الوهمية كالسمررة أو المضاربة، بدلاً من الإنتاج والاستثمار الحقيقي. بشكل عام، تشمل أهم تحديات الاستثمار في إيران ما يلي:

في الوقت الحالي، تُعد المخاطر المنهجية والجيوسياسية أكبر التحديات التي تُخيف المستثمرين.

تُمثل فروق أسعار الصرف تحدياً آخر؛ فالفرق بين سعر الصرف في السوق الحرة وسعر الصرف الاسمي يُقلل من جاذبية الإنتاج بالنسبة للمنتج.

وفي الوقت نفسه، تُمثل اختلالات الطاقة تحدياً آخر أثر بشدة على الصناعة. وقد جعلت كل هذه التحديات الإنتاج غير اقتصادي في الوقت الحالي، ويبدو الاستثمار غير منطقي للغاية من منظور اقتصادي. بشكل عام، ظروف الاستثمار في البلاد غير مناسبة. بصفتنا شركة استثمار، نمتلك محفظة متنوعة من الأسهم يديرها فريق من الخبراء. نسعى جاهدين لإدارة هذا التنوع في المحفظة بما يتناسب مع ظروف السوق، وبما يسمح لنا بتغطية مخاطرتنا الخاصة.

جميع القضايا التي نناقشها في مجال الاستثمار تعتمد بشكل كبير على المخاطر المنهجية والسياسية للبلد. هذه المخاطر، سواء أكانت مقبولة أم لا، تؤثر على قرار المستثمر بالاستثمار، وربما تكون العنصر الأهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية. ■



أكد الرئيس التنفيذي لشركة ساويس مرجان

على النمو الاقتصادي وتعزيز العملة الوطنية مع انخفاض أسعار الذهب



لطالما كانت المعادن الثمينة، كالذهب والفضة، مصدرًا للقيمة وملاذًا آمنًا من تقلبات السوق، ولكن إلى جانب هذا الدور التقليدي، تكشف مناهج تحليلية جديدة عن أبعاد جديدة لهذا السوق. في مقابلة مع الدكتور ميثم كرماني، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة ساويس مرجان، تناول

تحديات الأصول والمصادقية في معاملات الذهب والفضة، وأكد على أهمية تقنيات الأمان المتقدمة في تغليف وترميز المنتجات، مثل الرموز غير القابلة للتزوير ومؤشرات الأمان التي تتغير ألوانها في حالة التلاعب، كأداة حيوية لضمان الشفافية والثقة في هذه الصناعة. نحن أول مُنتج لسبائك الذهب والفضة المضادة للتزييف في إيران. تُقدم منتجاتنا، من مرحلة التعدين إلى الإنتاج، على شكل سبائك بأوزان مختلفة تحت علامة توكينيكو التجارية في البلاد. نتعاون مع مختلف المناجم التي تزودنا بالمواد الخام ونجري الدراسات اللازمة لها. فيما يتعلق بالسعر المحلي للذهب والفضة في إيران، تجدر الإشارة إلى أن هذا السعر يرتفع تحت تأثير عوامل مثل الأسعار العالمية، وأسعار الصرف، وحمى التسوق، مما في ذلك حماس الناس ورغبتهم في الشراء في المناسبات الخاصة مثل ليلة رأس السنة. إذا حصل شخص ما على دخل جديد وينوي التخطيط له، فإنني أوصي بشدة بتخصيص ٢٥٪ من فائض دخله لشراء الذهب والفضة. ويعني فائض الدخل المبلغ المتبقى بعد خصم النفقات الأساسية. النقطة الثانية هي المشتريات الرسمية؛ اشترِ دائماً رسمياً ولا تشتري أي شيء بشكل غير رسمي.

في السنوات الأخيرة، ازدادت أسعار الفضة بشكل كبير. ويعود هذا النمو إلى عوامل عالمية واستهلاكية. أما السبب الاستهلاكي فهو استخدام الفضة على نطاق واسع في بطاريات السيارات الكهربائية. على سبيل المثال، يُستخدم حوالي ١٠٠ غرام من الفضة في كل بطارية سيارة كهربائية ثقيلة.

في حالة مبيعات المعادن الثمينة عبر الإنترنت، قد تحتاج أساليب البيع الحالية إلى تعديل. أوصي شخصياً باستخدام رموز الذهب بدلاً من تداول الذهب المادي عبر الإنترنت مباشرة. يجب أن تُصدر هذه الرموز من جهة موثوقة، مثل البنك المركزي أو جهة حكومية، وعلى شركات البيع والشراء شراء هذه الرموز وبيعها.

هذا الاسم مشتق من الكلمة الفارسية ساويس، والتي تعني في قاموس دهخدا "ممتاز" و"رائع". وقد اخترنا هذا الاسم الجميل لعلامتنا التجارية. تجدر الإشارة إلى أن سبائك "توكينيكو" وخاصة السبائك التي يزيد وزنها عن ١٠٠ غرام وحتى كيلوغرام واحد، على عكس الذهب المصهور الذي لا يحمل أي هوية، لها رمز أمان ويمكن تتبعها بالكامل.

نعم، مبيعات منتجاتنا متاحة عبر الإنترنت من خلال موقعنا الإلكتروني www.tokeniko.com، ويمكنكم الاطلاع على الأسعار فوراً. ■

«شركة التأمين الإيرانية»؛ من دورها في سوق رأس المال إلى إحياء مشروع جلستان الضخم



أحدثت «شركة التأمين الإيرانية»، الشركة الرائدة في قطاع التأمين في البلاد، تحولات جوهرية في مجال الاستثمار خلال الأشهر التسعة الماضية. ومن خلال تغيير استراتيجياتها، لم تقتصر الشركة على زيادة حصتها السوقية من ١٧٪ إلى ٢٥٪ فحسب، بل خطت أيضًا مسارات جديدة في مجال الاستثمار، لتصبح من أهم الجهات الفاعلة في سوق رأس المال في البلاد.

«شركة التأمين الإيرانية»، بصفتها رائدة في قطاع التأمين وأول وأكبر شركة تأمين في البلاد، وفي فترة إدارتها الجديدة وخلال الأشهر التسعة الماضية، غيّرت الشركة نهجها وسياساتها في عمليات التأمين، مما أدى إلى زيادة حصتها السوقية من ١٧٪ إلى ٢٥٪، كما خطت مسارات جديدة في مجال الاستثمار، ورسخت مكانتها كواحدة من أهم الجهات الداعمة والفاعلة في سوق رأس المال في البلاد.

من أهم الأهداف والسياسات الاستثمارية لشركة «إيران للتأمين» في فترة إدارتها الجديدة، ما يلي:

الشفافية والتعاون الاستراتيجي

لتعزيز الشفافية، أولت «إيران للتأمين» أولوية لتطوير التعاون مع المؤسسات المالية العامة والمصرفية والحكومية. وقد عزز هذا النهج ثقة الجمهور ومهد الطريق لتعاون أوسع.

التركيز على المساهمين ذوي الحجم الكبير

ابتعدت الشركة عن نموذج المساهمين ذوي الحجم الصغير والمتفرق، وركزت على المساهمين ذوي الحجم الكبير. يتيح هذا التغيير في النهج تأثيرًا أكبر في القرارات الاستراتيجية للشركات المستثمر فيها.

زيادة العائدات وخلق قيمة مستدامة

بهدف زيادة عائد محفظة الاستثمار، تركز «إيران للتأمين» على خلق قيمة مستدامة لجميع أصحاب المصلحة.

أفق الاستثمار طويل الأجل

يُعدّ تجنب المعاملات اليومية والمستمرة والصغيرة، والتركيز على أفق استثماري طويل الأجل، من التغييرات المهمة الأخرى في استراتيجية الشركة.

إحياء مشروع غلستان الضخم

يُعدّ حل مشكلة التعاقد في مشروع بناء غلستان أحد أهم إنجازات هذه الفترة. وقد تم التخطيط لتمويل المشروع من أدوات سوق المال والنقد ما لا يقل عن ٧ تريليونات تومان، واستؤنفت عمليات تنفيذ المشروع.

النظرة المستقبلية: التوجه العلمي لخلق القيمة

تضطلع شركات التأمين بمهمتين رئيسيتين، هما عمليات التأمين والاستثمار. هاتان المهمتان متكاملتان، وإذا نُفذتا بمنهج علمي وتخطيط دقيق وموثق جيدًا، فسيخلقان بالتأكيد قيمة وربحية مستدامة لجميع أصحاب المصلحة.

من خلال دراسة دقيقة لمعاملات هذا العام ومقارنتها بالعام السابق، وضعت شركة «إيران للتأمين» خطة استثمارية شاملة لعام ٢٠٢٥، وبهذا النهج المنظم، رسمت مستقبلًا مشرقًا لمساهمي الشركة وأصحاب المصلحة فيها؛ مستقبل يُمثل ذروة العلامة التجارية القيّمة «إيران للتأمين».

مدير فرع بنك نوين للاستثمار للوساطة ضرورة إنقاذ شركات الوساطة من كونها منتجًا واحدًا



يُلقي صادق درستي، خبير الإدارة المالية ذو الخبرة الواسعة في المؤسسات المالية والحكومية، ومدير فرع بنك نوين للاستثمار للوساطة، الضوء على التحديات والفرص الكامنة في قطاع الوساطة في إيران. في هذه المقابلة، يُطلعنا درستي، من منظور واقعي على مستقبل سوق رأس المال، على ضرورة الدعم الحكومي ودوره في ازدهار البلاد اقتصاديًا، ويبيّن لنا كيفية الحفاظ على رضا العملاء وتحويل التهديدات إلى فرص في خضم الأزمات. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تسعى جمعية الوسطاء، كمؤسسة ومنظمة ذاتية التنظيم، إلى دعم نمو سوق رأس المال وتطوره من خلال دعم شركات الوساطة.

يُعدّ قطاع الوساطة في إيران قطاعًا تنافسيًا للغاية، لا سيما بالنظر إلى عدد الوسطاء النشطين مقارنةً بحجم معاملات سوق رأس المال. خلال هذه السنوات الست، تعلقّت أهم التغييرات بأنظمة تداول الوساطة.

تعتمد معظم شركات الوساطة بشكل كبير على رسوم المعاملات، وهذا التوجه الأحادي سيواجهها بتحديات جسيمة. على سبيل المثال، في عام ٢٠٢٠، عندما كانت قيمة المعاملات مرتفعة للغاية، كانت شركات الوساطة في وضع جيد، ولكن بعد انخفاضها، أصبحت العديد منها خاسرة. يُظهر هذا الاعتماد أنه مع كل انخفاض في قيمة المعاملات، تُواجه شركات الوساطة خسائر. للخروج من هذا الوضع، هناك حلول، بما في ذلك تنويع مصادر الدخل.

ومن الحلول الأخرى التعليم والثقافة؛ فكما ذكرنا سابقًا، يُمكن للتعليم والثقافة توفير مصدر دخل جديد لشركات الوساطة، إلى جانب تعزيز المعرفة. كما تُساعد خدمات الاستشارات في هذا الاتجاه.

في مجملنا، نُدرس التحديات بعناية؛ سواءً التحديات الخارجية أو الداخلية. ولحسن الحظ، تمكنا من التكيف مع ظروف السوق واللوائح الداخلية. وللحفاظ على رضا العملاء، وخاصةً في الحالات الحرجة، تمكّن فريقنا في مجملنا من تلبية احتياجاتهم من خلال تقديم خدمات متكاملة، بما في ذلك الاستشارات وخدمات الائتمان وأنظمة التداول. وقد ساهم وجود فريق قوي يتمتع بإدارة فعّالة لعلاقات العملاء (CRM) في زيادة ولاء عملائنا لمجملنا. هدفنا هو جذب العملاء من خلال تقديم خدمات شاملة ومتابعتهم المستمرة، ورضاهم، والاحتفاظ بهم في المجمع، ونفكر دائمًا في التطوير. في الحالات الحرجة، وبفريقنا المتمرس والمتخصص في مجملنا، نسعى جاهدين للسيطرة على مخاطر العملاء من خلال الاستشارات الدقيقة والتعاون الوثيق وعقد اجتماعات العصف الذهني. هدفنا هو أن تكون استثمارات عملائنا استثمارات دقيقة تحقق عوائد متناسبة مع مخاطرهم.



نائب الرئيس التنفيذي لصندوق ادخار موظفي السكك الحديدية الإيرانية يجمع نحن بحاجة إلى خطة جديدة لتطوير صناعة السكك الحديدية

أقيم المعرض الدولي السادس للنقل والخدمات اللوجستية والصناعات ذات الصلة في الفترة من ٢٦ إلى ٢٩ سبتمبر/أيلول هذا العام في مركز طهران الدولي للمعارض. وقد تميز حضور صندوق ادخار موظفي السكك الحديدية الإيرانية في هذا المعرض بتميزه، حيث حظي جناح المؤسسة بترحيب لا مثيل له من الزوار. نقرأ مقتطفات من مقابلة مع الدكتور مصطفى بروجردي، نائب رئيس مجلس الإدارة ونائب الرئيس التنفيذي لصندوق ادخار موظفي السكك الحديدية الإيرانية. لطالما كانت قضية النقل قضية الساعة، ويتأثر تطور صناعة النقل بشكل كبير بالظروف الاقتصادية المحلية والدولية. ومع تغير أسعار الوقود الذي يبدو حتميًا، يجب أن نستعد لزيادة نقل البضائع، وحتى الركاب، بشكل كبير من الطرق إلى السكك الحديدية. وُضعت خطط جادة في مجال صناعة السكك الحديدية، ونأمل أن تُنفذ في فعاليات مهمة. نسعى لتحقيق هذه الغاية من خلال أن نكون أول شركة في البلاد تدخل مجال "القطارات المتكاملة". إن تحقيق "القطارات المتكاملة" من شأنه أن يحدث تغييرًا جذريًا في سياسات التشغيل.

من ناحية أخرى، ركز الصندوق بشكل خاص على تطبيق التقنيات والذكاء الاصطناعي والتقنيات الجديدة والابتكارات في قطاع السكك الحديدية. وهذا سيساعدنا في مجالين: الاستثمار في هذا المجال يُتيح لنا الحصول على إعفاءات ضريبية مناسبة، وبالتالي زيادة الربحية، وثانيًا، من خلال الاستفادة من هذه التقنيات، سيصبح النظام أكثر ربحية وإنتاجية.

ومن المجالات الأخرى توفير حلول شاملة للقطاعات التي تحتاج إلى النقل بالسكك الحديدية أو لديها الفرصة لاستخدامه. ينبغي تحديد الحلول الشاملة في قطاع السكك الحديدية بطريقة تُكسبنا من توفير مجموعة من الخدمات التي تُشكل منظومة متكاملة من البضائع الملائمة للسكك الحديدية، والتي تُقدّم بهذه الطريقة، بدءًا من التصاريح مرورًا بالبنية التحتية اللازمة وإدارة الأسطول والعمليات، بشكل متكامل. "قطربار" هي أيضًا العلامة التجارية الحصرية للصندوق، وهي مجمع السكك الحديدية الوحيد في البلاد الذي ينقل الأحمال الصغيرة، بما في ذلك الأحمال الصغيرة للأفراد والكيانات القانونية إلى الأحمال الصغيرة للمصانع. في هذا المجال، نسعى إلى توسيع أنشطتنا لتقديم خدمات فعّالة للجمهور، وبالتالي تحقيق ربحية مناسبة للأعضاء.

فيما يتعلق بـ"قطركامل"، تجدر الإشارة إلى أن قوة الجر والقاطرة في حوزة السكك الحديدية، وهذه الشركة هي التي تقرر نوع البضائع وتوقيت نقلها، وذلك لإدارة كفاءة النظام من منظور كلي. لذلك، في نظام النقل بالسكك الحديدية، تمتلك الشركة المالكة للعربة فقط، ولا تتحكم في مسار القطار. وقد وُضعت هذه الطريقة لهذا الغرض لزيادة كفاءة حركة القطارات على الشبكة بشكل عام، وهو أمر غامض. ومع ذلك، عمليًا، أدت هذه الطريقة إلى زيادة وقت نقل البضائع للشركة المالكة للعربة، وأضعفت بشكل كبير الحد الأدنى من إنتاجية مالك العربة ومالك الشحنة. ■

نظرة على مشاركة دكا القابضة في أكبر حدث في قطاع التوزيع الإيراني

التقاء قطاع التوزيع والخدمات اللوجستية في منصة المعرض

استضاف معرض صناعة التوزيع السابع، الذي أقيم في الفترة من ١٤ إلى ١٧ أغسطس ٢٠٢٥، أكثر من ١٢٠ شركة في مركز معارض إيران مول، ليكون أكبر حدث في قطاع التوزيع في البلاد، ويجمع تحت سقف واحد نخبة من رواد هذا القطاع.

حضرت دكا القابضة هذا الحدث المتخصص وقدمت عرضًا لإنجازاتها وقدراتها.

مفاوضات تجارية ساخنة خلال أيام المعرض الحارة

صرح هومن بشنغيان، الرئيس التنفيذي لشركة دكا القابضة: "شاركت كل من شركة "دكا دبو"، العلامة التجارية المتخصصة لشركة دكا القابضة في مجال تخزين وتجهيز البضائع، والتي تغطي شبكة مستودعاتها جميع أنحاء إيران، وشركة "دكادزل"، المتخصصة في إدارة الأساطيل، وخدمات إصلاح وصيانة الآلات الثقيلة، واستيراد قطع الغيار المتخصصة، وشركة "دكا بار"، منصة نقل بضائع شاملة وسوق لوجستي ذكي، وشركة "دكا بوست"، مشغل بريد محلي ودولي بـ ٥٥٠ فرعًا في جميع أنحاء البلاد، في هذا المعرض للتعريف بقطاع التوزيع في البلاد بشكل شامل، ولحسن الحظ، تم تهيئة الأرضية المناسبة للتعاون والتواصل الفعال.

شمولية خدمات دكا القابضة من الإنتاج إلى التسليم

أكد غلام رضا صالح أمين أن قوة دكا القابضة تكمن في امتلاكها سلسلة لوجستية متكاملة، وأضاف: "إن الجمع بين المعدات وخدمات النقل والمعرفة والموارد البشرية الماهرة سمح بإدارة سلسلة التوريد بأكملها بشكل كامل من خلال هذه الشركة لخدمة العملاء". تتميز دكا بشبابها وتنوع أعمالها، وهي ميزة خاصة بها.

كما صرّح مهيار عسكريان، الرئيس التنفيذي لشركة مايان أوتوموتيف القابضة، خلال زيارته لجناح دكا: "دكا مجموعة جديدة ورشيقة وشابة، تتميز بتنوع أعمالها، وكل ذلك يُمثل ميزة خاصة لهذه المجموعة". خدمات "دكا القابضة" شاملة ومتكاملة.

صرح حميد رزمجو، خلال زيارته جناح "دكا القابضة" في المعرض الصناعي السابع للتوزيع: "يسرنا وجود مجموعة في القطاع الخاص تمتلك خطة تشغيلية وتنفيذية متكاملة ودقيقة لتلبية احتياجات الصناعة والمستهلكين بهيكلية جيدة ومنظمة.

التعاون مع "دكا" في توريد الإطارات بتقنيات حديثة

كما صرّح حميد ذوالفقاري، المدير العام للمبيعات في مجموعة "باريز" الصناعية، خلال زيارته جناح "دكا" القابضة في هذا المعرض: "يسرنا التعاون مع "دكا" القابضة، وهي مجموعة رائدة في مجال الخدمات اللوجستية، ولحسن الحظ حصلنا على حصة من توريد الإطارات لهذه الشركة اللوجستية. وفي هذا الصدد، اشترينا تقنية كوتنبننتال الألمانية.

"دكا" وتلبية احتياجات سلسلة التوريد بشكل متكامل

في الوقت نفسه، صرّح الرئيس التنفيذي لشركة "بارس بازركان"، التابعة لشركة "بارس أويل"، خلال زيارته لجناح "دكا": "أثبتت مجموعة دكا القابضة أداة متميزًا ومتكاملًا في تلبية احتياجات سلسلة التوريد. ومن بين مزايا "دكا" القابضة، امتلاكها لآلات المبدئية، ومرونة تنظيمها، وامتلاكها للتكنولوجيا والآليات البرمجية، ما يشجعنا على التعاون معها. ■



أكد الرئيس التنفيذي لمنظمة منطقة أروند الحرة

أروند تسير على درب التجارة الحرة، وازدهار السياحة، والشفافية



وقال الرئيس التنفيذي لمنظمة منطقة أروند الحرة: «بعد ١٢ عامًا من الجهود، صدرت رخصة الاستيراد من معبر شلامجة الحدودي، ومن المقرر أيضًا البدء في تطبيقها، والحصول على رخصة من العراق».

وصرح مصطفى خانزادي، الرئيس التنفيذي لمنظمة منطقة أروند الحرة، في مؤتمر

صحفي عُقد في قاعة المعارض الدائمة في الأهواز: «تم تحديد حزم الاستثمار في مجالات الصناعة والتجارة والسياحة والتعليم العالي وغيرها من القطاعات، ووضعتها على بوابة المنظمة الإلكترونية على شكل رموز شريطية وبرامج حاسوبية».

وفي إشارة إلى انعقاد مؤتمر السياحة الكبير في منطقة أروند الحرة في نوفمبر، أضاف: «خلال السنوات الماضية، لم تُتخذ سوى إجراءات قليلة في هذا المجال، ويمكن القول إنه لم يُنجز أي عمل يُذكر في قطاع السياحة». صرح خانزادي قائلاً: إن مقارنة وضع المناطق الحرة في العالم تُظهر أن تأثيرها الاقتصادي بالغ الأهمية، في حين أن الوضع الحالي في منطقة أروند الحرة بعيد كل البعد عن هذا الوضع.

تسهيل استيراد سيارات أروند

أعلن خانزادي عن خطوات جديدة للتحول الاقتصادي في آبادان وخرمشهر، مضيفاً: «أنفق جزء كبير من الموارد المالية على مشاريع لم تُحدث تغييرات ملموسة في حياة الناس. اليوم، ينصب تركيزنا على اتخاذ القرارات المستنيرة ومنع هدر الموارد لتوفير رفاهية حقيقية للشعب».

وأشار إلى أن أحد أهم برامج تحرير التجارة، وأوضح: «إن سبيل إنقاذ اقتصاد المنطقة هو العودة إلى جذوره التاريخية. في الماضي، وصلت آبادان وخرمشهر إلى مستوى عالٍ من الازدهار من خلال التجارة، ويجب اتباع نفس النهج اليوم». رغم التكاليف الباهظة، لم يطرأ أي تغيير على حياة الناس.

صرح خانزادي، مشيراً إلى عمله لعدة أشهر في منطقة أروند الحرة، قائلاً: «على الرغم من أنه من غير الشائع تقديم تقرير أداء في فترة زمنية قصيرة، إلا أنني منذ الأسابيع الأولى لوجودي في منظمة منطقة أروند الحرة، كنتُ أحلل الوضع الراهن بمنهج بحثي ومنهج مُدرّس (بخبرة تدريسية تزيد عن ٣٠ عامًا).

إصرار أروند الجاد على تحسين حياة أهالي آبادان وخرمشهر

وأكد خانزادي التزامه بمنع هدر الموارد والسعي فقط إلى خطط فعّالة، واعتبر أن المحاور الرئيسية لبرامجه ترتكز على الركائز الثلاث: التجارة الحرة، وازدهار السياحة، والشفافية.

يجب أن تصل أروند إلى مكانتها الحقيقية في اقتصاد البلاد

صرح الرئيس التنفيذي لمنظمة منطقة أروند الحرة: على الرغم من أنني لم أخدم أهالي آبادان وخرمشهر الكرام لفترة طويلة، إلا أنني بدرت بالعديد من الدراسات والأفكار والمتابعات خلال هذه الفترة. وأكد الرئيس التنفيذي لمنظمة منطقة أروند الحرة في النهاية: إذا نظرنا إلى المناطق الحرة في العالم، فسنعلم كيف تؤثر هذه المناطق على الاقتصاد العالمي؛ في حين أن منطقة أروند الحرة لا تزال بعيدة كل البعد عن مكانتها الحقيقية، ويجب تعويض هذا التخلف بتخطيط دقيق. ■

ليلة الوفاء لشهداء منطقة ماکو الحرة الأربعمئة والعشرين

أقيم مساء أمس، بالتزامن مع أسبوع الدفاع المقدس، تجمّع حاشدٌ ضمّ ٤٢٠ شهيداً من شهداء منطقة ماکو الحرة وشهداء العزة، في معبر ماکو الدولي.

خلال زيارةٍ لمجموعةٍ من مديري وسائل الإعلام لمنطقة ماکو الحرة، تفقّد حسين غروسي المشاريع الجارية في منطقة ماکو الحرة، وشرح آفاق تطوير أكبر منطقة حرة في إيران، وذلك في حديثٍ مع مديري وسائل الإعلام.

وفي إشارة إلى أهمية ربط المناطق الريفية بشبكة النقل الإقليمية، قال غروسي: «يجري تنفيذ مشروع توسيع وتحسين محور ماکو-غوليش-لاغش، بطول يزيد عن ٤ كيلومترات، بتكلفة ٩١٤ مليار ريال، ونسبة تقدم في التنفيذ تبلغ ٨٠٪. ولا يُسهّل هذا الطريق الوصول إلى القرى الشمالية في المنطقة ومدينة الصناعات الخفيفة ومراكز المدن فحسب، بل يلعب أيضاً دوراً مهماً كمحور للدفاع السليبي لمدينة ماکو ضد الحوادث وتحسين السلامة.

طريق ماکو الدائري: حلقة أمانة لحركة المرور العابر والصناعي

وأضاف: تم الانتهاء من طريق ماکو الدائري، بطول ٤,١٠ كيلومتر، بميزانية قدرها ٢ مليار ١٠٦ ملايين ريال، وهو الآن أحد الطرق الرئيسية لحركة المرور العابر والصناعي، مما يُخفف حركة المرور من مركز المدينة. ويلعب هذا المشروع، من خلال إنشاء طريق سريع قائم وتلبية معايير السلامة، دوراً مهماً في تسهيل النقل العابر الدولي. وفي إشارة إلى دور أسواق الحدود، قال غروسي: على الرغم من قدرتها الاستيعابية العالية، إلا أن ماکو... تحتاج أسواق الحدود إلى تنظيم وتطوير البنية التحتية. يمكن لهذه المراكز أن تلعب دوراً فعّالاً في معيشة سكان الحدود والصادرات الصغيرة.

وفي إشارة إلى أهمية الطاقة المتجددة، قال غروسي: إن محطة الطاقة الشمسية بقدرة ٩ ميغاواط في مطار ماکو هي جزء من خطة الطاقة الشمسية الكبيرة في المنطقة بقدرة ١٠٠٠ ميغاواط. وستحول مشاريع محطات الطاقة الشمسية، باستثمار ٤٠٠ مليون دولار وتخصيص ١٢٠٠ هكتار من الأراضي، ماکو إلى مركز للطاقة النظيفة في البلاد.

وفي ختام هذه الرحلة، أكد غروسي في اجتماع مع مديري وسائل الإعلام: أن ماکو ليست معروفة كما ينبغي وتحتاج إلى سرد إعلامي أكثر فعالية. لقد جعل الحجم الكبير للمنطقة من الصعب تقديم الخدمات مثل المناطق الحرة الأخرى، لكننا لم ننسَ مسؤولياتنا الاجتماعية بالإضافة إلى تنفيذ المشاريع الكبرى.

وأكد حسين مرادي، مدير العلاقات العامة والشؤون الدولية في أمانة المجلس الأعلى للمناطق الاقتصادية الحرة والخاصة، على أهمية التفاعل البناء مع وسائل الإعلام للتعريف بالقدرة والإنجازات. وأكد أن الإعلام جسر التواصل بين المواطنين والمستثمرين والمسؤولين التنفيذيين، مضيفاً: إن تنظيم مثل هذه الزيارات الإعلامية بحضور رؤساء تحرير أبرز وسائل الإعلام في الدولة، فرصة ثمينة لتسليط الضوء على الإنجازات والمشاريع التنموية والاقتصادية والاستثمارية في المناطق الحرة. ■



«صبانور» تتقدم بخطى متسارعة نحو مستقبل مشرق

أصبح المعرض الشامل الخامس عشر للتعدين وصناعة المعادن الإيرانية، الذي عُقد في الفترة من ١٧ إلى ٢٠ أغسطس/آب في مركز ميلاد تاور للمؤتمرات والمعارض، أحد أهم تجمعات الناشطين في هذه الصناعة الاستراتيجية هذا العام. وفي الوقت نفسه، استطاعت «شركة صبانور» للتعدين والتطوير الصناعي" بحضورها المميز والبارز جذب انتباه مئات من كبار المديرين والخبراء والناشطين الاقتصاديين، لتصبح من أبرز أجنحة المعرض وأكثرها زيارة.

"صبانور"؛ وجهة تعاون صناعي جديد

خلال هذا الحدث، لم يقتصر جناح "صبانور" على عرض إنجازات الشركة وقدراتها وخططها التنموية فحسب، بل أصبح أيضًا منصة لجذب عملاء جدد وتسجيل عشرات طلبات التعاون من الناشطين المحليين والأجانب في صناعة التعدين والصلب، مما يدل على ثقة السوق المتزايدة بعلمة "صبانور".

زيارات شخصيات بارزة في الصناعة والاقتصاد

خلال هذا الحدث، استضاف جناح صبانور مسؤولين وشخصيات بارزة، منهم محمد آقاجانلو، رئيس مجلس إدارة IMIDRO، وممثلون عن منظمة حماية البيئة، ورؤساء تنفيذيين لشركات الصلب والتعدين الكبرى، وأعضاء مجالس إدارة شركات فاعلة في سلسلة القيمة للتعدين. أتاحت هذه الزيارات فرصة قيمة لمناقشة مسار التنمية، وإدارة الآثار البيئية، وتعزيز الشراكات الاستراتيجية بين صبانور والجهات الفاعلة الأخرى في الصناعة. على هامش هذا الحدث، صرح مجيد ضيائي، الرئيس التنفيذي لشركة "صبانور"، في مؤتمر صحفي، مشيرًا إلى الأداء المتميز للشركة خلال الأشهر الخمسة الأولى من عام ٢٠٢٥: "نجحت شركة "صبانور" في تسجيل أرقام قياسية جديدة في الإنتاج والمبيعات خلال هذه الفترة، وبدأت مشاريع تطويرية كبرى، بما في ذلك إطلاق وحدات حديثة للتركيز والحيبيات، إلى جانب اكتشاف احتياطات معدنية جديدة.

وأضاف: "الشركة في طريقها لتصبح واحدة من أكبر ثلاث شركات تعدين في البلاد، ومن خلال استخدام التقنيات الحديثة والذكاء الاصطناعي في مجال الاستكشاف والاستغلال، سيُفتح آفاق جديدة لصناعة التعدين الإيرانية".

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة "صبانور": "على الرغم من الظروف الصعبة التي سببتها حرب الـ ١٢ يومًا في البلاد، تمكن زملاؤنا من تسجيل أرقام قياسية جديدة في مجال الإنتاج والمبيعات خلال الأشهر الخمسة الأولى من هذا العام".

نظرة مستقبلية مشرقة

مع هذا الحضور الناجح، رسّخت "صبانور" مكانتها مرة أخرى كإحدى الشركات الرائدة والمبتكرة في صناعة التعدين الإيرانية؛ شركة، بالاعتماد على الموارد والتكنولوجيا وثقة السوق، مهدت الطريق لنمو سريع للمساهمين وشركاء الأعمال والمجتمع الصناعي الإيراني. في الأشهر الخمسة الأولى من عام ٢٠٢٥، رسّخت الشركة مكانتها كواحدة من الشركات الرائدة والاستراتيجية في صناعة التعدين في البلاد، محققة أرقامًا قياسية جديدة في الإنتاج والمبيعات والاستكشاف. ■



بفضل جهود كبار المسؤولين في منطقة أنزلي للتجارة

الحرّة والصناعة، تحقق ما يلي أنزلي؛ بوابة السياحة والصناعة والتجارة في شمال إيران

تعدّ مدينة أنزلي الساحلية، الواقعة على شواطئ بحر قزوين، أهم بوابة لإيران إلى جيرانها الشماليين، وخاصة روسيا. وقد مكّن الموقع الجغرافي لهذه المنطقة ميناء أنزلي، باعتباره المرسى الشمالي للممر الشمالي الجنوبي، من لعب دور هام في نقل وعبور البضائع بين دول شرق آسيا وأوروبا.

ولاستغلال هذه الإمكانيات، أطلقت منطقة أنزلي للتجارة الحرّة والصناعة عام ٢٠٠٥ بمساحة أولية تُقارب ٣٢٠٠ هكتار. وفي عام ٢٠١٤، عُدلت مساحة هذه المنطقة لتصل إلى حوالي ٨٦٠٩ هكتارات. وينصبّ التركيز الرئيسي لهذه المنطقة على تطوير قطاع النقل والتجارة والخدمات التجارية، وتوسيع قطاع السياحة، بالإضافة إلى الصناعات التحويلية والزراعية والصناعات النظيفّة.

تتكون منطقة أنزلي للتجارة الحرّة والصناعة من منطقتين جغرافيتين منفصلتين: الجزء الشرقي، الواقع بجوار مستنقع أنزلي، يشمل بشكل رئيسي مرافق الميناء والجمارك، ومنطقة صناعية وأراضي للموارد الطبيعية، بينما يشمل الجزء الغربي الأراضي الزراعية (معظمها محاصيل صيفية وحدائق) والمرافق السياحية والترفيهية. تضم منطقة أنزلي للتجارة الحرّة والصناعة ٢,٦٨ هكتارًا من منطقة الميناء المجهزة بـ ١٠ أرصفة ميكانيكية بسعة إجمالية تبلغ ٥٠,٠٠٠ طن. بالإضافة إلى ذلك، ومع الإنشاء القريب لميناء قزوين كميناء من الجيل الثالث، مع ٢٢ رصيفًا وسعة تزيد عن ١١ مليون طن، سيكون لهذه المنطقة القدرة على أن تصبح مركزًا لوجستيًا في المنطقة، بما في ذلك قطاعات التخزين والتوزيع، بالإضافة إلى تطوير وتوسيع الصناعات البحرية.

التقى سفير جمهورية كازاخستان لدى إيران وتحدث مع مصطفى طاعتي مقدم، الرئيس التنفيذي لمنظمة منطقة أنزلي الحرّة، خلال زيارة رسمية إلى جيلان. في هذا الاجتماع، أشار الرئيس التنفيذي لمنظمة منطقة أنزلي الحرّة إلى الموقع الفريد للمنطقة على الممر الدولي بين الشمال والجنوب، وقال: إن وجود ميناءين نشطين في أنزلي وبحر قزوين، والوصول إلى شبكة السكك الحديدية والطرق البرية ومرافق النقل البحري والجوي، قد حوّل منطقة أنزلي الحرّة إلى مركز استراتيجي للنقل والخدمات اللوجستية في المنطقة.

في هذا الاجتماع، أشار طاعتي مقدم إلى أهمية الرابط بين الجامعة والصناعة، واعتبر منطقة أنزلي الحرّة منصة مناسبة لاستيعاب ونقل التقنيات الجديدة، وتوسيع الإنتاج والصادرات، وتطوير البنية التحتية القائمة على المعرفة، وأضاف: من خلال استخدام قدرات جامعة جيلان والمراكز العلمية والبحثية، يمكن اتخاذ خطوات فعالة نحو تحقيق أهداف الوثائق الأولية ووثيقة التحول الحكومية.

كما أعرب علي باستي رئيس جامعة جيلان عن ارتياحه لتكوين تعاون استراتيجي مع منظمة منطقة أنزلي الحرّة في هذا الاجتماع، مشيرًا إلى أن جامعة جيلان مستعدة للتعاون في شكل مركز تكنولوجي وتطوير الأنشطة العلمية والاقتصادية المشتركة وتقديم حلول متخصصة لتعزيز قدرات المنطقة. ■



الدعم الحكومي هو مفتاح ازدهار إنتاج المنسوجات وصادراتها

تواجه صناعة المنسوجات الإيرانية، وهي ركيزة أساسية لاقتصاد البلاد، تحديات عديدة في تطورها. في غضون ذلك، لا تسعى هينزا شيمي، بصفتها إحدى الشركات الرائدة في إنتاج المواد الكيميائية المتخصصة في هذا المجال، إلى تلبية الاحتياجات المحلية فحسب، بل ترسم أيضًا، من خلال بحثها عن أسواق التصدير، مستقبلًا مشرقًا لنفسها ولصناعة المنسوجات. وانطلاقًا من هذا، التقينا بالمهندس حسين زماني أباينه والمهندس كاميار صفى نجاد، مديري شركة هينزا شيمي، وأجريناه معهما حوارًا. قرأنا مقتطفات من هذا الحوار.

تُنتج شركة هينزا شيمي حاليًا مجموعة واسعة من المواد المساعدة (التعاونية) المستخدمة في صناعة المنسوجات.

زماني أباينة: أسسنا شركة هينزا شيمي عام ٢٠٠١، لكن أعمالها بدأت عام ٢٠٠٧. مضى ١٨ عامًا منذ أن بدأنا نشاطنا، وسنكمل ٢٠ عامًا بعد عامين. لقد أحرزنا تقدمًا ملحوظًا في مجال إنتاج مُلَبِّنَات السيليكون. نعمل على هذه المواد منذ عام تقريبًا، ولحسن الحظ وصلنا إلى مرحلة الإنتاج الضخم، ونال رضا العملاء عن جودتها. نعمل حاليًا على إنتاج أنواع مختلفة من مزيلات الرغوة المصنوعة من السيليكون وغير السيليكون، ونحن في مرحلة الإنتاج المخبري. لهذه المزيلات تطبيقات واسعة، حيث تُستخدم ليس فقط في صناعة النسيج، بل أيضًا في صناعات مثل النفط. إذا استطعنا إكمال إنتاج هذه المنتجات، فسيكون ذلك مفيدًا للغاية.

صفى نجاد: عادةً ما ندرس احتياجات صناعة النسيج، وبناءً على ذلك، نجمع عينات أجنبية ونحللها بدقة. ثم، باستخدام خبرتنا في الشركة وفهمنا الكامل لكيفية استخدام المواد، نقوم بإجراء هندسة عكسية لتصنيع هذه المواد بأنفسنا. في هذه العملية،

نستخدم جميع المراكز العلمية المحلية ونعيد تحليل العينات التي ننتجها بأنفسنا لضمان جودتها. هدفنا الرئيسي هو إنتاج منتج نهائي عالي الجودة وتنافسي.

صفى نجاد: يعمل العديد من أصدقائنا وزملائنا في معهد أبحاث الألوان، ومعهد أبحاث الكيمياء، ومراكز علمية أخرى. هؤلاء الأشخاص، وهم في الغالب زملاء دراسة وحاصلون على درجة الدكتوراه، يساعدوننا في بناء علاقات علمية قوية مع هذه المراكز. نستخدم هذه العلاقات لإجراء التحليلات اللازمة.

صفى نجاد: إذا تمكنت شركة هينزا شيمي من الاستمرار في الإنتاج والبقاء بجودة عالية وتزويد المستهلكين بالمواد الكيميائية بأفضل طريقة ممكنة، فسيساهم ذلك في استدامة صناعة النسيج في إيران بكل الطرق. في الوقت الحالي، هذا كل ما يمكننا فعله. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة برنك مس ضرورة إنشاء جمعية مستقلة للملابس في إيران

تتميز صناعة الملابس، باعتبارها أحد الركائز الأساسية لاقتصاد البلاد، بهيكليّة معقدة وسلسلة قيمة شاملة تشمل توفير المواد الخام للتصميم والإنتاج والتسويق والتوريد للمستهلك النهائي. في الوقت نفسه، يُعد دور الشركات العاملة في هذه الصناعة، من المصنّعين الكبار إلى الشركات الناشئة، حيويًا. في هذا الصدد، ناقش المهندس مجيد نامي، الرئيس التنفيذي لشركة برنك مس، ضرورة استقلالية جمعية الملابس وكيفية تنظيمها على المستويين الوطني والمحلي. جمعية قادرة على تمثيل مصالح الصناعة بأكملها بشكل متخصص، إلى جانب اهتمامات الشركات والناشطين في المحافظات. نقرأ أجزاءً من هذه المقابلة.

في الواقع، كانت برنك مس أول شركة تدخل مجال أتمتة صناعة الملابس وقطاعاتها التكنولوجية وتبدأ أنشطتها. لأن أنشطة الشركة كانت تجارية وتخصصية وتكنولوجية، فعندما دخلنا مجال التجارة، برزت قضايا مختلفة من خلال التواصل، مما أدى إلى إضافة الكيماويات والبتروكيماويات وغيرها من المنتجات إلى محفظة منتجات الشركة. في إيران والعالم، تُعرف المنتجات بأنها سلع أساسية وعمامة، ولكن بعض المنتجات أكثر تخصصًا؛ على سبيل المثال، تلك المتعلقة بإنتاج الإطارات أو الأحزمة الخاصة. هذه المنتجات تُنتج بطريقة متخصصة في إيران وتُعتبر من الشركات المصنعة عالية الجودة. ما فعلناه منذ البداية هو أن شركائنا وشركائنا التجاريين خارج إيران كانوا روادًا في صناعاتهم وقطاعاتهم، وكانوا يبحثون أيضًا عن سلع متخصصة. عندما يصبح المنتج متخصصًا، سيكون مستهلكه بالتأكيد مستهلكًا عالي الجودة ومتخصصًا. على سبيل المثال، في صناعة الإطارات، تُعتبر شركات مثل ميشلان وكوتيننتال من أشهر الشركات العالمية والدولية. عندما دخلنا هذا المجال باحتراف، تمكنا من جلب مديريهم وأقسام مراقبة الجودة والتفتيش إلى إيران لفحص مصانعنا ومنتجاتنا. وقد منحوا الموافقات والمعايير اللازمة لشركات التصنيع لدينا. بهذه الطريقة، رفعت كلتا الشركتين المحليتين معايير الجودة، وفتح المجال أمام المنتجات الإيرانية للنمو وزيادة التصدير في الأسواق العالمية بشهادة أجنبية سارية.

صناعة النسيج والملابس صناعة شبه خاصة، إلا أن القطاع الخاص لم يُؤَلَّ اهتمامًا كافيًا من الحكومات. في ظل هذه الظروف، تتجلى أهمية التضامن والتآزر والدفاع عن مصالح الصناعة من قبل العاملين فيها أكثر من أي وقت مضى. لطالما شقت صناعة النسيج والملابس، وهي صناعة خاصة في معظمها، طريقها نحو التقدم، وشهدت نموًا تدريجيًا. ■



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: ۰۲۹۰-۰۴-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

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



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



WORLD OF INVESTMENT



CEO of Parangmes emphasized The need to establish an independent clothing association in Iran

The clothing industry, as one of the key pillars of the country's economy, has a complex structure and an extensive value chain that includes the supply of raw materials to design, production, marketing and supply to the final consumer. In the meantime, the role of companies active in this industry, from large manufacturers to start-ups, is vital. In this regard, in an interview with Engineer Majid Nami, CEO of Parangmes, the necessity of the independence of the clothing association and how to organize it at the national and provincial levels has been examined. An association that can represent the interests of the entire industry in a specialized manner, along with the concerns of provincial companies and activists. We read parts of this interview. In fact, Parangmes was the first company to enter the field of automation of the clothing industry and its technological sectors and begin its activities. Since the company's activities were both commercial and specialized and technological, when we entered the discussion of commerce, various issues arose through communication that added chemicals and petrochemicals and other items to the company's product portfolio. In Iran and the world, there are products that are known as basic and general goods, but some goods are more specialized; for example, those related to the production of tires or special belts. These are items that are produced in a specialized manner in Iran and are considered good quality manufacturers. What we did from the beginning was that, first of all, our partners and business associates outside Iran were leaders in their industries and sectors, and they were also looking for specialized goods. When a product becomes specialized, its consumer will certainly also be a high-quality and specialized consumer. For example, in the tire industry, companies such as Michelin or Continental are among the world's most famous and international companies. When we entered this field professionally, we managed to bring their managers and quality control and inspection departments to Iran to inspect our factories and products. They granted the necessary approvals and standards they have to our manufacturing companies. In this way, both domestic companies raised their standards in terms of quality and a door was opened for Iranian products to grow and export more in international markets with a valid foreign certificate.

The textile and clothing industry is almost private, but there has been insufficient attention to the private sector in governments. In such circumstances, the importance of solidarity, synergy and defense of the interests of the industry by its activists becomes more apparent than ever. The textile and clothing industry, which is mainly a private industry, has always found its way to progress and has had a gentle growth trend.■

The CEO of Paknam Bibaft Pars Company raised Implementing Innovation and Standards in Nonwovens



Nonwovens are an industry whose name may be unfamiliar to many, but its footprints can be found in every corner of everyday life. Thanks to continuous innovations, nonwovens have found diverse applications in various industries from healthcare to agriculture and automotive. In today's world, where health, safety and environmental protection have become the main concerns of mankind, given the importance of examining this issue, we went to Engineer Mohammad Reza Mohammadi, CEO of Paknam Bibaft Pars Company, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

Currently, our products are made from nonwovens such as spunbond and spunlace. We use spunbond for general and hospital use. Spunlace is also used in the production of various cleaning wipes due to its high water absorption properties (due to the presence of viscose).

In addition to nonwovens, we are also active in the production of oil-absorbing wipes, for which we have patented the invention. With this new product, we have created a revolution in the field of food safety; this wipe absorbs excess oil without damaging the food.

In general, we use nonwovens in small quantities in our products and are shifting our focus towards producing products that eliminate facial stains or are considered as treatments. Instead of buying expensive anti-stain creams, the consumer can buy these wipes for a lower price. We have started our activity in the field of skin creams under the brand name "Madlin" and we produce sunscreen cream, vitamin C cream and ostrich cream.

We bought toilet covers from abroad and made some changes to produce a better product. Currently, we export covers containing foam and some other models to Iraq. An intermediary in Iraq is also requesting to sell these products under its own brand.

In my opinion, manufacturers are not very inclined to innovate due to the difficulties of production and problems with obtaining permits. We are currently producing a product that has insect repellent properties. Since insect bites are annoying for children and insect repellent products on the market have an unpleasant smell, we are trying to produce a product that, in addition to repelling insects, also has a pleasant smell.■

“Sabanour”’s rapid movement towards a bright future

The 15th comprehensive Iranian mining and mineral industry event, which was held from August 17 to 20 at the Milad Tower Conference and Exhibition Center, became one of the most important gatherings of activists in this strategic industry this year. Meanwhile, “Sabanour Mining and Industrial Development Company” with its distinctive and prominent presence was able to attract the attention of hundreds of senior managers, experts and economic activists and become one of the most prominent and visited booths of the exhibition.

“Sabanour”; the destination of new industrial cooperation

During this event, the “Sabanour” booth was not only a showcase for introducing the company’s achievements, capacities and development plans, but also became a place to attract new customers and register dozens of cooperation requests from domestic and foreign activists in the mining and steel industry; a matter that indicates the market’s increasing trust in the “Sabanour” brand.

Visits by prominent figures from industry and economics During this event, the Sabanor pavilion hosted prominent officials and personalities, including Mohammad Aghajanjou, Chairman of the Board of Directors of IMIDRO, representatives of the Environmental Protection Organization, CEOs of major steel and mining companies, and board members of companies active in the mining value chain. These visits provided a valuable opportunity to discuss the development path, manage environmental impacts, and strengthen strategic partnerships between Sabanor and other industry players.

Moving towards the position of the country’s top three companies

On the sidelines of this event, Majid Ziaei, CEO of Sabanour, said in a press conference, referring to the company’s brilliant performance during the first 5 months of 2025: “Sabanour has succeeded in setting new records in production and sales during this period, and has begun major development projects, including the launch of modern concentrate and pellet units, along with the discovery of new mineral reserves.

He stated: “The company is on the path to becoming one of the top 3 mining companies in the country, and by utilizing new technologies and artificial intelligence in the field of exploration and exploitation, a new horizon will be opened for the Iranian mining industry.”

CEO of “Sabanour” continued: “Despite the difficult conditions caused by the 12-day war in the country, our colleagues were able to set new records in the field of production and sales in the first 5 months of this year.”

Bright Outlook

With such a successful presence, “Sabanour” once again established its position as one of the key and innovative players in the Iranian mining industry; a company that, relying on resources, technology and market trust, has set a prospect of rapid growth for shareholders, business partners and the Iranian industrial community. In the first 5 months of 2025, the company has established its position as one of the main and strategic players in the country’s mining industry by setting new records in production, sales and exploration.■



Managers of Hinza Chemical

Government support is the key to the prosperity of textile production and exports

Iran’s textile industry, a vital arm of the country’s economy, is facing many challenges in its development. In the meantime, Hinza Chemical, as one of the leaders in the production of special chemicals in this field, is not only trying to meet domestic needs, but also, by looking at export markets, is drawing a bright future for itself and the textile industry. With this in mind, we went to Engineer



Hossein Zamani Abyaneh and Engineer Kamyar Safinejad, managers of Hinza Chemical Company, and had a conversation with them. We read parts of this conversation.

Currently, Hinza Chemical Company produces a wide range of cooperative (auxiliary) materials used in the textile industry; including antistatic materials, softeners, and various types of resins used for the backing of carpets and machine-made carpets.

Zamani Abyaneh: We established Hinza Chemicals in 2001, but its operation began in 2007. It has been 18 years since we started our activity and in 2 years we will be 20 years old.

We have made significant progress in the field of producing silicone softeners. We have been working on these materials for about a year and fortunately we have reached mass production and customers have also been satisfied with their quality. If we can complete the production of these products, it can be very useful.



Safinejad: We usually examine the needs of the textile industry and based on that, we collect foreign samples and analyze them thoroughly. Then, with the knowledge we have within the company and with a complete understanding of

how the materials are used, we reverse engineer to make these materials ourselves. In this process, we use all the domestic scientific centers and re-analyze the samples we produce ourselves to ensure their quality. Our main goal is to produce a quality and competitive final product. Safinejad: Many of our friends and colleagues are working at the Color Research Institute, the Chemistry Research Institute, and other scientific centers. These people, who are often our classmates and have PhDs, help us establish strong scientific connections with these centers. We use these connections to conduct the necessary analyses.

Safinejad: If Hinza Chemical can continue to produce and survive with high quality and provide consumers with chemicals in the best possible way, it will help the sustainability of the textile industry in Iran in every way. At the moment, this is all we can do.■

The CEO of Arvand Free Zone Organization emphasized Arvand's movement on the path of free trade, tourism boom and transparency



The CEO of Arvand Free Zone Organization said: The import license from Shalamcheh border has been issued after 12 years of effort, and to begin its implementation, obtaining a license from Iraq is also on the agenda. Mostafa Khanzadi, CEO of Arvand Free Zone Organization, stated in a press conference held at the Ahvaz Permanent Exhibition Hall: Investment packages in the fields of industry, trade, tourism, higher education and other sectors have been defined and placed on the organization's portal in the form of barcodes and software. Referring to the holding of the Arvand Free Zone's large tourism conference in November, he added: Over the past years, few measures have been taken in this area and it can be said that no significant work has been done in the tourism sector.

Khanzadi stated: Comparing the status of free zones in the world shows that their economic impact is very significant, while the current conditions in the Arvand Free Zone are far from this position.

Facilitating the import of Arvand cars

Khanzadi announced new steps for the economic transformation of Abadan and Khorramshahr, adding: A large part of the financial resources were spent on projects that did not create tangible changes in people's lives. Today, our focus is on expert decision-making and preventing waste of resources to provide real welfare for the people. He called one of the most important programs trade liberalization and clarified: The way to save the region's economy is to return to its historical roots. In the past, Abadan and Khorramshahr had reached a high level of prosperity through trade, and the same path must be followed today.

Despite the high costs, there has been no change in people's lives

Khanzadi, referring to his several-month responsibility in the Arvand Free Zone, stated: Although it is not common to present a performance report in a short period of time, from the very first weeks of my presence in the Arvand Free Zone Organization, I have been analyzing the current situation with a research and teacher-like approach (with more than 30 years of teaching experience).

Arvand's Serious Determination to Improve the Lives of the People of Abadan and Khorramshahr

Expressing that he has committed to preventing waste of resources and pursuing only effective plans, Khanzadi considered the key axes of his programs to be based on the three pillars of free trade, tourism prosperity, and transparency.

Arvand must reach its true position in the country's economy

The CEO of the Arvand Free Zone Organization stated: Although I have not been serving the honorable people of Abadan and Khorramshahr for a long time, I have initiated numerous studies, ideas, and follow-ups during this time.

The CEO of the Arvand Free Zone Organization emphasized in the end: If we examine the free zones of the world, we will understand how these zones affect the global economy; while the Arvand Free Zone is still a long way from its true position and this backwardness must be compensated for with careful planning. ■

The brightest night of loyalty to the 420 martyrs of the Maku Free Zone

The grand assembly of the 420 martyrs of the Maku Free Zone and the martyrs of authority was held last evening, coinciding with the Sacred Defense Week, at the Maku International Exhibition.

During a group of media managers' trip to the Maku Free Zone, Hossein Grossi, while visiting the projects being implemented in the Maku Free Zone, explained the development prospects of Iran's largest free zone in a conversation with media managers. Referring to the importance of connecting rural areas to the regional transportation network, Grossi said: "The project to widen and improve the Maku-Gholish-Lanmesh axis, with a length of more than 4 kilometers, is being implemented at a cost of 914 billion rials and 80 percent physical progress. This route not only facilitates access to the northern villages of the region and the light industry town to the city centers, but also plays an important role as the axis of passive defense of the city of Maku against accidents and improving safety.

The Maku Beltway; A safe loop for transit and industrial traffic. He continued: The Mako Ring Road, 4.10 km long, was completed with a budget of 2 billion and 106 million rials and is now one of the main routes for transit and industrial traffic, removing traffic from the city center. This project, by constructing an existing highway and meeting safety standards, plays an important role in smoothing international transit transportation.

Referring to the role of border markets, Grossi said: Despite their high capacity, Mako border markets need to be organized and developed infrastructure. These centers can play an effective role in the livelihood of border residents and small exports. Referring to the importance of renewable energy, Grossi said: The 9-megawatt solar power plant at the Mako airport is part of the region's large 1,000-megawatt solar energy plan. The solar power plant projects, with an investment of 400 million dollars and the allocation of 1,200 hectares of land, will turn Mako into a clean energy hub for the country.

At the end of this trip, Grossi emphasized in a meeting with media managers: Mako is not as well-known as it should be and needs more effective media storytelling. The large size of the zone has made it difficult to provide services like other free zones, but we have not forgotten our social responsibilities in addition to implementing major projects.

Hossein Moradi, Director of Public Relations and International Affairs of the Secretariat of the Supreme Council of Free and Special Economic Zones, emphasized the importance of constructive interaction with the media to introduce the capacities and achievements of the country's free zones.

Stating that the media are a bridge between the people, investors and executive managers, he added: Holding such media trips with the presence of managers and editors of the country's leading media is a valuable opportunity to truly reflect the capabilities, development and economic projects, as well as investment capacities in the free zones. ■



A look at Deka Holding's presence at the largest event in the Iranian distribution industry

The intersection of the distribution industry and the logistics industry at the exhibition point

The 7th Distribution Industry Exhibition, from August 14 to 17, 2025, hosted more than 120 companies at the Iran Mall Exhibition Center, as the largest event in the country's distribution industry, a comprehensive gathering of activists in this sector under one roof.

Deka Holding attended this specialized event and introduced its achievements and capabilities.

Hot business negotiations in the hot days of the exhibition Hooman Pashangian, CEO of Deka Holding, said: "Dekadpo" Company, a specialized brand of Deka Holding in the field of warehousing, storage and processing of goods with nationwide coverage of the warehouse network in Iran, "Dekadzel" Company, a specialist in fleet management, heavy machinery repair and maintenance services and import of specialized parts, "Dekabar" Company, a comprehensive cargo transportation platform and smart logistics marketplace, and "Dekapost" Company, a domestic and international postal operator with 550 branches across the country, attended this exhibition to comprehensively introduce themselves to the country's distribution industry, and fortunately, the ground for co-operation and appropriate communication was created. Comprehensiveness of Deka Holding's services from production to delivery

Gholamreza Salehi Namin, stating that Deka Holding's strength is that it has the entire logistics chain together, added: Putting hardware, transportation services, knowledge and skilled human resources together has allowed the entire supply chain to be managed completely through this company for customers.

Being young and diverse in business; a special advantage of "Deka"

Mehyar Asgarian, CEO of "Mayan" Automotive Holding, also said during a visit to the "Deka" booth: "Deka" is a new, agile and young group with a diverse business diversity, all of which are a special advantage for this group.

Deka Holding's services are comprehensive and comprehensive

Hamid Razmjoo, visiting the Deka Holding booth at the 7th Distribution Industry Exhibition, stated: "We are happy that there is such a group in the private sector that has a good and organized structure, an operational and executive plan for the concerns of the industry and consumers in a complete and expert manner.

Cooperation with "Deka" in providing tires with modern technology

Hamid Zolfaghari, General Manager of Sales of "Barez" Industrial Group, also said during a visit to the Deka Holding booth at this exhibition: We are happy to be with Deka Holding, which is a powerful group in the field of logistics, and fortunately, we have taken on a share of the tire supply of this logistics company. In this regard, we purchased German Continental technology.

"Deka" and meeting the needs of the supply chain in an integrated manner

Meanwhile, the CEO of "Pars Bazargan" Company, a subsidiary of "Pars Oil" Company, said during a visit to the "Deka" booth: Deka Holding has performed very well and integratedly in meeting the needs of the supply chain. Having civil machinery, being agile in the organization, and having technology and software mechanisms are among the features and advantages of Deka Holding that encourage us to cooperate.■



World of INVESTMENT

With the efforts of senior managers of the Anzali Free Trade and Industrial Zone, it happened

Anzali; Gateway to Tourism, Industry and Trade in Northern Iran

The port city of Anzali, located on the shores of the Caspian Sea, is Iran's most important gateway to its northern neighbors, especially Russia. The geographical location of this region has made Anzali Port, as the northern anchorage of the North-South Corridor, play a significant role in the transfer and transit of goods between East Asian and European countries.

In order to utilize these capacities, the Anzali Free Trade and Industrial Zone was launched in 2005 with an initial area of approximately 3,200 hectares. The area of this zone was amended in 2014 and its area increased to approximately 8,609 hectares. The main focus of this zone is on the development of the transportation industry, trade and commercial services, the expansion of the tourism industry, as well as processing and agricultural industries and clean industries.

The Anzali Free Trade and Industrial Zone consists of 2 separate geographical areas; the eastern part, located adjacent to the Anzali Wetland, mainly includes port and customs facilities, an industrial park and natural resource lands, and the western part includes agricultural lands (mostly summer crops and gardens) and tourist and recreational facilities. The Anzali Free Trade and Industrial Zone includes 2.68 hectares of port area equipped with 10 mechanized berths with a total capacity of 50,000 tons. Also, with the soon establishment of the Caspian Port as a third-generation port, with 22 berths and a capacity of over 11 million tons, this area will have the potential to become a logistics hub in the region, including warehousing and distribution sectors, as well as the development and expansion of maritime industries.

The Ambassador of the Republic of Kazakhstan to Iran met and talked with Mustafa Taati Moghadam, CEO of the Anzali Free Zone Organization, during an official visit to Gilan.

In this meeting, the CEO of the Anzali Free Zone Organization, referring to the region's unique position on the North-South International Corridor, said: The existence of two active ports of Anzali and Caspian, access to the rail network, road routes, and sea and air transportation facilities have turned the Anzali Free Zone into a strategic transit and logistics hub in the region.

In this meeting, Taati Moghadam, referring to the importance of the link between the university and industry, considered the Anzali Free Zone a suitable platform for absorbing and transferring new technologies, expanding production and exports, and developing knowledge-based infrastructure, and added: By using the capacity of the University of Guilan and scientific and research centers, effective steps can be taken towards achieving the goals of upstream documents and the government's transformation document.

Ali Basti, President of the University of Gilan, also expressed his satisfaction with the formation of strategic cooperation with the Anzali Free Zone Organization in this meeting, stating that the University of Gilan is ready to cooperate in the form of a technology hub, develop joint scientific and economic activities, and provide specialized solutions to enhance the capabilities of the region.■





**Branch Manager of Novin Investment
Bank Brokerage**

The Necessity of Saving Brokerages from Being Single-Product

Sadeqh Dorosti, a financial management expert with multifaceted experience in financial and government institutions, and Branch Manager at Novin Investment Bank Brokerage, opens a new window to the hidden challenges and opportunities of Iran's brokerage industry. In this interview, Dostri, with a realistic look at the future of the capital market, tells us about the necessity of government support and its role in the country's economic prosperity, and shows us how to maintain customer satisfaction and turn threats into opportunities in the midst of crises. We read parts of this interview.

The Brokers Association, as an institution and self-regulating organization, tries to help the growth and development of the capital market by accompanying brokerage companies.

The brokerage industry in Iran is a very competitive industry, especially considering the number of active brokers compared to the capacity and volume of capital market transactions. During these 6 years, the most important changes have been related to brokerage trading systems. Most brokerages are heavily dependent on transaction fees, and this single-product nature will face them with serious challenges. For example, in 2020, when the value of transactions was very high, brokerages were in a good position, but after the value of transactions decreased, many of them became loss-making. This dependence shows that with each decrease in the value of transactions, brokerages face losses. To get out of this situation, there are solutions, including diversifying income sources.

Another solution is education and culture; As mentioned in the previous question, education and culture can provide a new source of income for brokerages along with promoting knowledge. Consulting services are also helpful in this direction

In our complex, challenges are carefully examined; both external and internal challenges. Fortunately, we have been able to adapt to market conditions and internal regulations. In order to maintain customer satisfaction, especially in critical situations, the team based in our complex has been able to meet customer demands by providing complete services, including consulting, credit services and trading systems. The existence of a strong team with effective customer relationship management (CRM) has made customers more loyal to our complex. Our goal is to attract customers by providing comprehensive services and continuous follow-up, and by satisfying them, to retain and maintain customers in the complex and we are always thinking about development. In critical situations, with the experienced and knowledge-based team based in our complex, we try to control customer risk through careful consultations, close cooperation and holding brainstorming meetings. Our goal is for customers' investments to be accurate investments that bring returns commensurate with their risk. ■

**Deputy CEO of the Iranian Railway
Employees' Savings Fund raised**

We need a new plan to develop the railway industry



The 6th International Exhibition of Transport, Logistics and Related Industries was held from 26 to 29 September this year at the Tehran International Exhibition Center. The presence of the Iranian Railway Employees' Savings Fund at this exhibition was very prominent; so that the institution's booth was met with an unparalleled welcome from visitors.

We read parts of an interview with Dr. Mostafa Boroujerdi, Vice Chairman of the Board of Directors and Deputy CEO of the Iranian Railway Employees' Savings Fund.

The issue of transportation has always been a topical issue and the development of the transportation industry is strongly affected by domestic and international economic conditions. With the change in fuel prices that seems inevitable, we must prepare ourselves to significantly increase the transfer of freight and even passengers from road to rail.

Serious plans have been made in the field of the railway industry and we hope that it will lead to important events. We are seeking to realize this issue by becoming the first company in the country to enter the field of "complete train". The realization of "complete train" can change policies in the field of operation. On the other hand, the fund has created a special focus on the application of technologies, artificial intelligence, new technologies and innovations in the railway industry. This will help us in two areas; by investing in this issue, we can get appropriate tax exemptions and therefore increase the level of profitability, and secondly, by utilizing these technologies, the system will become more profitable and productive.

Another area is providing comprehensive solutions to industries that need rail transportation or have the opportunity to use it. Comprehensive solutions in the railway sector should be defined in such a way that we can provide a set of services that come together to a set that has rail-friendly cargo, which in this way, from permits to necessary infrastructure and fleet and process management, is offered in an integrated manner.

"Qatarbar" is also the exclusive brand of the Fund and is the only railway complex in the country that transports small loads, including small loads of individuals and legal entities to small loads of factories. In this area, we are seeking to expand our activities to provide effective services to the general public and, consequently, create appropriate profitability for members.

Regarding "Qatarkamel", it is necessary to explain that the traction power and locomotive are in the possession of the railway and this company decides what cargo and when to transport in order to manage the efficiency of the system from a macro perspective. Therefore, in the rail transport system, the company that owns the wagon only has ownership and does not have control over the train's route. The aforementioned method was created for this purpose to make the issue of train movement on the network more efficient in its entirety, which is a matter of ambiguity. However, in practice, this method has increased the issue of freight movement time for the wagon-owning company and has severely weakened the minimum productivity of the wagon owner and the freight owner. ■

CEO of Savis Marjan emphasized Economic growth and strengthening of the national currency with the decline in gold prices



Precious metals such as gold and silver have always been a place to store value and a refuge against economic instability, but beyond this traditional role, new and analytical approaches reveal new dimensions of this market. In an interview with Dr. Meysam Kermani, CEO and Chairman of

the Board of Directors of Savis Marjan, he examined the challenges of authenticity and credibility in gold and silver transactions and emphasized the importance of advanced security technologies in packaging and coding of products, such as unforgeable codes and security indicators that change color in case of manipulation, as a vital tool to ensure transparency and trust in this industry.

We are the first producer of anti-counterfeit gold and silver bars in Iran. Our products, from the mining stage to production, are offered in the form of bars in various weights under the Tokeniko brand in the country. We work with various mines that provide us with raw materials and conduct the necessary studies for them.

Regarding the domestic price of gold and silver in Iran, it should be said that this price increases under the influence of factors such as global prices, exchange rates, and shopping fever, which includes people's excitement and desire to buy on special occasions such as New Year's Eve. If someone earns new income and intends to plan for it, I definitely suggest that they allocate 25 percent of their surplus income to buying gold and silver. Surplus income means the amount that remains after deducting essential expenses.

The second point is official purchases; always buy officially and never buy anything unofficially.

In recent years, silver has grown more. The reason for this growth is both global and consumer. The consumer reason is that silver is widely used in electric vehicle batteries. For example, about 100 grams of silver is used in each heavy electric vehicle battery.

In the case of online sales of precious metals, the current methods of online sales may need to be modified. I personally recommend using gold tokens instead of directly trading physical gold online. These tokens should be issued by a reputable authority such as a central bank or a government agency, and the buying and selling companies should buy and sell these tokens.

This name is derived from the Persian word "Savis", which in the Dehkhoda dictionary means "excellent" and "exquisite". We have chosen this beautiful name for our brand. It should be noted that "Tokeniko" bars, especially bars above 100 grams and up to one kilogram, unlike molten gold that has no identity, have a security code and are fully traceable.

Yes, online sales of our products are active through our website at www.tokeniko.com and prices can be viewed instantly. ■

World of INVESTMENT

The macro policies and flagship measures of the insurance industry in the field of investment were reviewed «Iran Insurance»; From playing a role in the capital market to the revival of the huge Golestan project

«Iran Insurance Company», the flagship of the country's insurance industry, has made significant changes in the field of investment in the past 9 months. By changing its strategies, this company has not only increased its market share from 17 to 25 percent, but also, by laying new tracks in the field of investment, has become one of the key players in the country's capital market.

«Iran Insurance Company» as the leader of the insurance industry and the first and largest insurance company in the country, in the new management period and over the past 9 months, while changing its approach and policies in insurance operations, which has led to an increase in market share from 17% to 25%, has also made new tracks in the field of investment and has now established itself as one of the main supporters and players in the country's capital market.

Among the most important goals and policies in the field of investment of «Iran Insurance Company» in the new management period, the following can be mentioned; Transparency and strategic cooperation

In order to promote transparency, «Iran Insurance» has prioritized the development of cooperation with public, banking and government-affiliated financial institutions. This approach has increased public trust and paved the way for broader cooperation.

Focus on large-scale shareholdership

The company has moved away from small and scattered shareholdership and focused on large and large-scale shareholdership. This change in approach allows for greater influence in the strategic decisions of investee companies.

Increasing returns and creating sustainable value

With the aim of increasing the return on the investment portfolio, «Iran Insurance» is focused on creating sustainable value for all stakeholders.

Long-term investment horizon

Avoiding continuous, daily, and small transactions and focusing on a long-term investment horizon are other important changes in the company's strategy.

Revival of the huge Golestan project

Resolving the contracting problem of the Golestan construction project is one of the important achievements of this period. Planning has been made to finance the project from money and capital market instruments in the amount of at least 7 trillion tomans, and the project's implementation operations have resumed.

Future Outlook: Moving Based on Science to Create Value Insurance companies have two main missions, which include insurance operations and investment. These two missions are complementary to each other, and if carried out with a scientific approach and a precise and well-documented planning, they will certainly create value and sustainable profitability for all stakeholders.

By carefully examining this year's transactions and comparing them with the previous year, «Iran Insurance» has formulated a comprehensive investment plan for 2025, and with this systematic approach, it has drawn the promise of a bright future for the shareholders and stakeholders of this company; a future that marks the peak of the valuable brand of «Iran Insurance». ■





Founder of Alborz Asset Management

Company

Private Institutions Are More Flexible and Innovative

The asset management industry in Iran, despite being in its early stages, holds significant potential for growth and development. This industry, aligned with modern global financial instruments, can play a crucial role in channeling capital and fostering the country's economic growth. To explore the prospects of this sector, we sat down with Abolghasem Aghadoust, the founder of Alborz Asset Management Company, for an insightful conversation. Below are excerpts from this interview: Iran's Capital Market and the Impact of Macro Factors:

Iran's capital market is heavily influenced by macroeconomic and political conditions. Issues such as the nuclear situation, international pressures, and sanctions significantly affect market trends, leading to cycles of boom and bust. During prolonged downturns, smaller companies with weaker financial foundations are more vulnerable and may opt to divest or change their strategies. Growth of the Financial Industry:

The financial industry in Iran is expanding and evolving day by day. New financial instruments and even emerging markets like cryptocurrencies are entering the scene. I believe this industry is destined for growth, although current political and economic conditions have extended periods of recession. Managing Portfolios in a Volatile Market:

Given the nascent nature of Iran's capital market and its sensitivity to fluctuations, portfolios should be managed with a more conservative approach during corrections and downturns. In times of market upswings, a bolder strategy can be adopted. Investors should be reminded that, while the capital market may lag behind parallel markets in the short term, it has the potential to catch up and outperform in the long term. Capital withdrawal should be done cautiously, and during crises, preserving capital in low-risk securities or holding it to ride the market's upward momentum should be prioritized. The unwritten rule is that the true winners are those present at the start of a market rally. Challenges and Opportunities in Asset Management:

The asset management industry and financial institutions in Iran are still in their infancy. For sustainable growth, excessive administrative formalities and regulations must be streamlined. For instance, overly restrictive rules and excessive risk aversion need to be reduced. Furthermore, creating opportunities for elite professionals to enter the industry is essential to facilitate the involvement of skilled and talented individuals. Another critical step is promoting financial literacy and public education to build trust and provide reassurance to investors entering the market. Reforming the Regulatory Framework:

A shift in the approach of the regulatory body is necessary. The regulator should move from a purely governmental structure toward a self-regulatory and syndicated model, developing regulations in consultation with market participants and experts. Regulatory decisions should remain independent of political factions. The capital market must reach a position where it can play an effective role in macroeconomic decisions impacting listed industries, safeguarding shareholders' interests. By implementing these measures, Iran's capital market can gain greater depth, strengthen the country's economic growth, and secure its rightful place in the national economy. ■

CEO of Saman Iranian Investment

Company

The biggest obstacle to the Iranian economy is political risk



In today's world, a deep understanding of the main players and key challenges of financial markets is increasingly important. An interview with Dr. Mostafa Abuei Ardakan, Associate Professor of Industrial Engineering at Kharazmi University and CEO of Saman Iranian Investment Company, opens a new window

into the hidden layers of the Iranian economy. We read parts of this interview.

"Saman Iranian Investment Company" is affiliated with Tejarat Bank and has a stock portfolio worth approximately 20 trillion tomans of stock assets, all of which is invested in the Tehran Stock Exchange and the entire Iranian capital market. In fact, we only buy and sell in the Iranian stock market.

Our focus is only on the shares of companies that are listed on the stock exchange and operate solely in the secondary market (buying and selling existing shares). Our current strategy is mainly on buying and selling these same shares in the Iranian capital market. Depending on market conditions, we may be more inclined towards stocks or, to manage portfolio risk, transfer some of the stocks to fixed income funds or gold funds. But in any case, our resources are fully traded and bought and sold in the Iranian capital market.

Currently, the main challenge is the unattractiveness of investment returns and capital return rates. This has made investors reluctant to invest in production. Unfortunately, several factors have reduced this return and driven investors towards false markets such as brokerage or speculation, rather than towards production and real investment. Broadly speaking, the most important challenges for investing in Iran include 5. Currently, systematic and geopolitical risk are the biggest challenges that scare investors.

Exchange rate differences are another challenge; the difference between the free market exchange rate and the nominal exchange rate reduces the attractiveness of production for the producer.

Meanwhile, energy imbalances are another challenge that has severely affected the industry. All of these challenges have made production uneconomical at the moment and investment seems very illogical from an economic perspective. Overall, the investment conditions in the country are not suitable.

As an investment company, we have a diversified portfolio of stocks that is managed by a team of expert experts. We try to manage this portfolio diversity in a way that is appropriate to market conditions and that we can cover our own risks.

All the issues that we talk about in terms of investment are largely dependent on the systematic risk and political risk of the country. These risks, whether they are like it or not, affect the investor's decision to invest and are perhaps the most important component for making decisions in any investment action. ■

The CEO of Iranian Capital Management Company explained

Portfolio managers help implement knowledge-based projects



The portfolio management industry in Iran, amidst the current economic and financial turmoil, is grappling with a series of challenges and opportunities. With this in mind, we went to Dr. Seyed Mostafa Safari, CEO of Iranian Capital Management Company, and had a conversation with him. We are reading parts of this interview. Since we activated Iranian Capital Management Company until this year, annual audit reports have always been acceptable and without clauses. We have tried to use the Friedman and Tobin theory in risk management in the best possible way. That is, we first evaluate the risk tolerance of each person who comes to us for investment, because different investment opportunities have different risks. This means that we implement new investment and asset management theories in the best possible way in our company. The fact is that the most important component in services such as portfolio management is specialized and educated human resources. Fortunately, two PhDs from the University of Tehran who were ranked first in the field of management and one PhD from the University of Tehran are currently working in our company. The rest of the educated personnel all have master's degrees from reputable universities. We believe that graduating from reputable universities is very important and we have paid great attention to this point in attracting our human resources, but in addition to academic education, we have tried to ensure that employees complete professional courses such as technical analysis, fundamental analysis and asset management.

Most of the employees of this complex have completed the principles of capital markets, asset management and

analysis, which has significantly increased the company's capabilities. Fortunately, thanks to these educated and specialized personnel, every request we have made to the stock exchange organization has been accepted. Given my teaching experience at the university, I have tried to take advantage of this opportunity and attract the university's elite and top-ranked personnel to the company. Yes, initially, portfolio managers were supposed to create proprietary portfolios based on the risk tolerance of clients, but because the funds were small, many portfolio managers moved towards the investment fund strategy. Even now, we have portfolio managers who do not have proprietary portfolios at all and whose entire focus is on retail clients through investment funds. But our main difference from others was that we had only proprietary portfolio management until now. "Iranian Capital" was a portfolio manager that focused on proprietary portfolios rather than funds, and this has been a good strategy. Of course, as I said, due to the high costs of the software, we had to launch a fund-in-a-fund for investors with smaller funds so that Yes, fortunately, we have some good news! Portfolio management companies can also operate as crowdfunding institutions. If a portfolio manager has been profitable for 3 years and has a nominal capital of more than 50 billion Tomans, it can obtain this license. This means that portfolio managers can inject liquidity into projects and companies that banks are not willing to finance and help implement new and knowledge-based projects. In my opinion, this is a new and very good function for crowdfunding through portfolio management companies. "Iranian Capital Portfolio Management Company" also received this license from the Stock Exchange Organization last year, and our platform called "Iranian Crowd" is just being launched, and we will start attracting resources for investment from the end of September.

The portfolio management industry must definitely be updated every day. We have insurance funds that are being formed in the world. In developed countries, insurance is private and has various functions that can be placed between savers and investors. Asset Management is one of the main investment institutions in the world. I hope this happens in Iran too and we can join these developments. ■

Challenges and Opportunities of the Steel Industry in Iran Today



Mohammad Javad Ranjkesh

One of the important criteria for the development of countries is the level of steel production and consumption. The development and growth of the steel industry in Iran began in the 1980s, and after 2 decades, Iran transformed from a major steel importer to the tenth largest producer and one of the largest steel exporters in the Middle East region, and the steel industry, after the petrochemical industry, took over the largest share of the country's exports.

Iran is not only an ancient country in terms of its antiquity, civilization, culture, and history, but the history of many human artifacts also lies in the soil of this ancient land. Although the caravan of global progress has entered the era and era of the post-industrial, smart, and digital economy, the role of some industries, such as the steel industry, is undeniable in all dimensions and aspects of the lives of societies. Steel is not just a single industry, but it involves mining, logistics, manufacturing, chemistry, water and energy, metallurgy, etc. in all branches of the economy, such as agriculture, roads and construction, electricity and energy, defense industries, housing and construction, etc. Therefore, it can be admitted that it has the characteristic of being "strategic" and from this perspective, it requires a special look from policymakers and decision-makers affecting this industry to achieve a safer and more reliable position. According to the country's comprehensive steel plan, we must reach a capacity of 55 million tons by 2025. One of the most important challenges facing this industry is infrastructure, especially water supply. Based on studies conducted, any construction of a steel production line should be carried out in areas such as the Persian Gulf and the Sea of Oman that have fewer problems in providing the required water. In existing units, due to the forecast of a water crisis, it is necessary to take action to provide it or to take measures to reduce consumption and completely recycle water. Another challenge in the steel industry is the problem of exploration, activation of mines, and supply of raw materials. Despite the measures taken in the field of mine exploration, we are far from the set goal. Current mine reserves have been extracted and are being depleted, and no effective action has been taken in the reserves of deep mines, and given the need for high technology and high costs, the economics of deep mine extraction need to be studied and reviewed.

The acceleration of production capacity relative to iron ore extraction and in some cases, raw material sales lead to a vacuum and a decrease in the production capacity and efficiency of industries. To fill such a vacuum, we need to import iron ore so that we can temporarily reduce the challenge of raw material shortages, but to solve this problem fundamentally, urgent measures need to be taken in the field of mine development and supply of raw materials. ■

The Chairman of the Board of Directors of "Arman Ati Capital Market Services Group" emphasized

The first condition for capital market development is a flourishing economy

The Iranian capital market has always been the focus of attention of economic activists and investors, and its recent fluctuations have raised numerous questions. In order to further examine this market, we went to Dr. Saeed Eslami Bidgoli, Chairman of the Board of Directors of "Arman Ati Capital Market Services Group" and had a conversation with him. We read parts of this interview.



"Arman Ati Capital Market Services Group" emerged from "Arman Ati Investment Consulting Company", which was the first investment consulting company established in Iran, and then, with the formation of some other financial institutions, it became "Arman Ati Capital Market Services Group". Currently, the subsidiaries of this group include "Arman Ati Investment Consulting Company" and "Arman Ati Portfolio Management Company", which manage several funds.

Strengthening individual financial institutions, especially those that provide capital market services as holding companies or that incorporate several financial institutions, can contribute significantly to the market as a whole. We must be careful that in financial markets, whether the money market or the capital market, the collapse of one institution can have very serious spillover effects on other institutions.

Remember that increasing the share of legal transactions is one of the requirements for the development of capital markets. This gives investors a longer-term perspective and allows the supervisory institution to make policies.

The "Arman Ati" group, as an institution with assets under management, also benefits from increasing the share of legal transactions. In fact, all financial institutions, except for institutions that provide trading services, benefit directly from increasing the share of legal transactions. Therefore, it is natural that they also contribute to the development of indirect investment in their line of business. Issues such as the base volume and the range of fluctuations are microstructures of the capital market and are related to the entire capital market. The stock exchange organization and basically the securities have lost their policy-making tools and are left with only a few tools. Therefore, they are forced to maneuver their policy-making on these tools.

My personal belief is that the market must move towards efficiency and therefore the range of fluctuations must be gradually opened. But unfortunately, due to the conditions that the country has and every time it is in a crisis or a sensitive situation, the courage to make decisions in this area has been taken from policymakers.

The first condition for the development of the capital market is that the country's economy is dynamic and the capital market is a development tool that helps this economic growth. Although this has been said a lot, we must note that without economic growth in the country, practically all the words that I said in response to your previous questions will be theoretical and opinionated without value. ■

The Importance of Small Industries in the National Economy; Challenges and Obstacles Ahead



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

In emerging economies, small industries act as the backbone of development, and Iran is no exception to this rule. Small industries, which are usually referred to as units with less than 50 employees, are not only the driving force of employment, but also play a key role in domestic capital accumulation and increasing added value. According to statistics from the Small Industries and Industrial Estates Organization, about 94 percent of the country's economic enterprises are small and medium-sized industries. This sector, which is often scattered in industrial estates and local workshops, is more resilient to economic shocks due to its high flexibility, local innovation, and low dependence on foreign resources. Their importance in the national economy of Iran lies beyond statistics in the realization of resistance economy policies; where the Supreme Leader of the Revolution emphasizes supporting domestic production and job creation. One of the most prominent roles of small industries is job creation. According to the Industrial Management Organization, these industries provide about 41 percent of the country's total industrial employment.

While large industries account for only 47 percent, small industries with little investment create job opportunities for unskilled labor and youth. For example, in deprived provinces such as Kerman and Qom, more than 40 percent of industrial employment is allocated to this sector.

This job creation not only reduces unemployment, but also helps distribute income in rural and urban areas and encourages reverse migration. In 1403, with a youth unemployment rate of over 25 percent, small industries, subject to government support, can create hundreds of thousands of sustainable jobs annually. From an investment perspective, small industries with low initial capital (often less than 10 billion Tomans) facilitate domestic capital accumulation. According to data from the Iranian Chamber of Commerce, the share of these industries in total industrial investment is about 18.4 percent.

This not only leads to the activation of the economic cycle, but also contributes significantly to reducing dependence on oil. The share of small industries in gross domestic product (GDP) is also significant. According to recent estimates, this sector produces about 15 percent of industrial value added, which is equivalent to \$10-15 billion in the country's total GDP of about \$400 billion in 2023.

Inflation above 40 percent and currency fluctuations increase production costs and make access to raw materials difficult. Second, international sanctions have limited exports; The share of small industries in exports is only 10% of total exports (\$57 billion in 2014). In addition, technological obsolescence (with an average age of equipment over 20 years) and a shortage of skilled labor reduce productivity. Another challenge is administrative bureaucracy; licensing takes up to 6 months, and smuggling of goods (worth \$20 billion annually) saturates the domestic market. Investment in new technologies, such as artificial intelligence in handicrafts, also doubles the potential for job creation. Finally, small industries are not only economic, but also social, and strengthening them contributes to regional justice and sustainability. By removing obstacles, this sector could increase GDP by 20% and turn Iran into an industrial hub in the region. ■

The impact of energy shortages on the country's economy



Dr. Farhad Amirkhani
Editor-in-Chief

We have reached the middle of the summer of 2025, while the heavy shadow of energy imbalances, including electricity, water, and gas, continue to act as one of the main obstacles to sustainable production and economic growth. This crisis, which began a few years ago, has continued with greater intensity this year and has seriously disrupted the supply chain, production, and exports.

Now, energy imbalances have become a strong and damaging inflationary driver. The reduction in the supply of products due to disruptions in production has directly contributed to the increase in prices in the domestic market. On the other hand, this crisis, by creating serious obstacles to exports, has reduced the country's foreign exchange earnings and doubled the pressure on the foreign exchange market and the value of the rial.

According to initial estimates by the Iranian Chamber of Commerce, Industries, Mines, and Agriculture, the direct damage caused by electricity and gas outages to the industrial sector in the first 4 months of this year alone was about 15 to 20 trillion tomans. This figure only includes direct losses from production shutdowns and does not include indirect costs such as damage to equipment, loss of export markets, and increased maintenance costs.

This year, the situation of energy-intensive industries has been reported to be much more critical than last year. According to a report by the Iranian Aluminum Industries Association, the industry faced a 25 percent reduction in its production capacity in the first half of the year. This has not only reduced foreign exchange earnings, but has also seriously questioned Iran's position as a sustainable exporter in global markets.

It is very likely that with the onset of the cold season, industries will again face priority for gas cuts due to domestic demand. This means a repetition of the vicious cycle of reduced production and exports in the second half of the year. Also, according to reports from the Meteorological Organization, successive droughts are on the way, and this will exacerbate the increasing water crisis that directly and indirectly affects electricity production and agriculture.

What seems to be more worrying than anything else is that the energy imbalance in our country is no longer a challenge, but has become a permanent structural crisis. Continuing this trend not only means that production and economic growth goals will not be achieved, but also indicates widespread unemployment, rising inflation, and the permanent loss of export markets.

Solving this problem requires cross-sectoral determination, jihadi management, attracting investment in the energy production and transmission sector, and applying new technologies to increase productivity and reduce losses. It should be remembered that without an immediate and decisive action plan, the costs of this crisis to the national economy will increase exponentially by the end of the year and in the years to come, exposing the country to fatal damage. ■



"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 Iranian Capital Management Company explained
Portfolio managers help implement knowledge-based projects



CEO of Saman Iranian Investment Company
The biggest obstacle to the Iranian economy is political risk



CEO of Savis Marjan emphasized
Economic growth and strengthening of the national currency with the decline in gold prices



Branch Manager of Novin Investment Bank Brokerage:
The Necessity of Saving Brokerages from Being Single-Product



Deputy CEO of the Iranian Railway Employees' Savings Fund raised
We need a new plan to develop the railway industry



The CEO of Arvand Free Zone Organization emphasized:
Arvand's movement on the path of free trade, tourism boom and transparency



CEO of Parangmes emphasized
The need to establish an independent clothing association in Iran



The CEO of Paknam Bibaft Pars Company raised
Implementing Innovation and Standards in Nonwovens

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