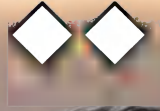


سرمایه‌گذاری



مدیر عامل شرکت ایده پردازان تجارت خاورمیانه مطرح کرد

«میدسل» تلفیق استانداردهای جهانی با توان تولید داخلی

CEO of Idea Pardazan Tejarat Khavarmiyaneh Company stated
**Middcell Combining global standards with domestic
production capacity**

صرح الرئيس التنفيذي لشركة «ایده پردازان تجارت خاورمیانه»
میدسل الجمع بين المعايير العالمية والقدرة الإنتاجية المحلية

با آثار و گفتاری از:

محمد ظاهری

مهدی کریمی تفرشی

غلامحسین موسوی

محسن حسنیلو

علی پورحسین

چواد خوش منظر

احسان علوی نسب

محمد رضا حلوائی

حسین احمدی

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

رهبر دنیای کدوری

مدیر عامل «گروه توسعه همراه تل» تاکید کرد

تغییر تعریف برند

به سبک زندگی دیجیتال

CEO of "Hamrahtel Development Group" Emphasizes

Redefining the Brand as a Digital Lifestyle

أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة «همراه تل للتطوير»

على أهمية تغيير مفهوم العلامة التجارية ليصبح نمط حياة رقمي

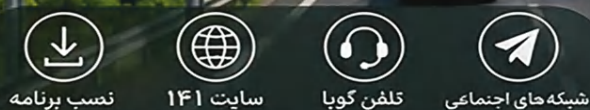


شیش دونگ ✓ برانیم

قبل از سفر با ۱۴۱ رفیق شو!



- ۱ آخرین اطلاعات راه
(ترافیک محورها، محدودیت ترافیکی و انسداد)
را از ۱۴۱ بگیر
- ۲ با ۱۴۱
مسیریابی کن
- ۳ با ۱۴۱ از
آب و هوای جاده
مطلع شو
- ۴ مجتمع‌های خدماتی
رفاهی بین راهی را
با ۱۴۱ پیدا کن
- ۵ از امکانات جاده
با ۱۴۱ باخبر شو
- ۶ آگه مانع و ایرادی
در جاده دیدی به ۱۴۱
اطلاع بده



اعتباری

۷۰۰ میلیون تومان

تسهیلات ۷۰۰ میلیونی



جهت کسب اطلاعات بیشتر
کد رو به رو را اسکن نمایید



بانک ملی ایران

bankmelli ۱۳۰۷ ۰۲۱-۶۴۱۴۰ www.bmi.ir

AVATIS

GROUP

BEAUTY
TECHNOLOGY
REIMAGINED

AVATIS
BEAUTY & COSMETICS INDUSTRIES



گروه آواتیس یک مجموعه صنعتی فعال در صنعت آرایشی و بهداشتی است که با تکیه بر بیش از دو دهه تجربه عملیاتی، زنجیرهای یکپارچه از تأمین، تولید، توسعه برند و فروش را در بازار ایران ایجاد کرده است. تمرکز گروه بر دارایی‌های واقعی، مدیریت متمرکز، توسعه ساختارمند و رشد پایدار است.

PARFUMS
| MARCOSERUSSI |
PARIS

LA RIVE
parfums cosmetics

REMENT

H.Casper

PARFUMS
PASCAL MORABITO
PARIS

CHEVIGNON
PARFUMS

LOUIS VAREL
paris

Reminiscence

GLAP

Jordan*
*Love your teeth

VITALITY'S

📍 Avatis Factory, Corner of 5th Street, Shahid Babaei Blvd
Payam Airport Special Zone, Karaj, Iran



www.avatisgroup.com
www.halvaeiholding.com

info@avatisgroup.com
halvaei@halvaei.com



021 91095226 - 021 52896

Head Office : NO. 19, CORNER OF BAGHBAN ALLEY, SATTARKHAN ST., BEFORE TEHRAN VILLA, TEHRAN, IRAN



تعهدی برای امروز، تسهیلاتی برای ساخت فردا...

(پرداخت تسهیلات و صدور تعهدات به خریداران در بورس کالا)

(صدور تعهدات برای عرضه کنندگان در بورس کالا)

بانک دی
DAY BANK
بانک دی، بانک ارزش آفرین
www.day24.ir



بانک صنعت و معدن
بانک پیشرفت و توسعه

نوبان صنعتی

پشتوانه مالی تولید

پرداخت تسهیلات ویژه
تا سقف ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

نرخ تسهیلات ۹، ۱۴، ۱۸ و ۲۳ درصد

• امکان دریافت تسهیلات به صورت فوری و غیرحضوری
• تامین مالی ویژه بنگاه های کوچک و متوسط، شرکت های دانش بنیان و صنوف تولیدی

سامانه یکپارچه پاسخگویی: ۰۲۱-۸۴۹۸

bim-prd

www.bim.ir

اداره کل روابط عمومی و مشتریان



MIDHCO



IRANIAN BABAK COPPER CO.

Level Wound Coil (LWC)



شرکت بابک مس ایرانیان

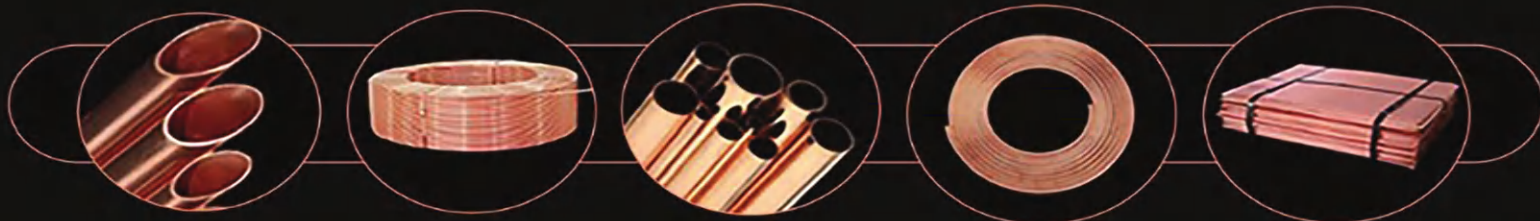
IRANIAN BABAK COPPER CO



IBCCO



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



تهران، شهرک غرب، بلوار دادمان، خیابن فخار مقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی پلاک ۱۲ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱

تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ _ ۰۲۱)۹۱۰۷۰۸۰۰

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com

گامی دیگر در مسیر توسعه پایدار و افزایش بهره‌وری بسته تکمیلی کارخانه گندله سازی مجتمع فولاد خراسان

واحد انباشت و برداشت کنسانتره

مبلغ قرارداد

۲۰ میلیون یورو



اشتغال‌زایی جدید

۵۹ نفر



وزن تجهیزات مکانیکی و برقی

۳,۰۰۰ تن



در راستای برنامه‌های توسعه‌ای شرکت مجتمع فولاد خراسان و با هدف ارتقای راندمان تولید و کیفیت محصول، پروژه «بسته تکمیلی کارخانه گندله‌سازی» به اجرا درآمد. در قالب این طرح، واحد مدرن و مکانیزه انباشت و برداشت در مجاورت واحد گندله‌سازی احداث گردید تا جایگزین روش‌های سنتی تخلیه، بارگیری و همگن‌سازی کنسانتره شود.



ظرفیت ماشین‌های استک‌ور و ریگ‌لایپر

هر کدام ۱۴۰۰ تن در ساعت

ظرفیت تولید (۲۵٪ افزایش)

۲/۵ میلیون تن

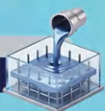


حجم عملیات خاکبرداری

۳۵۰,۰۰۰ متر مکعب

حجم عملیات بتن‌ریزی

۲۱,۰۰۰ متر مکعب



مسافت خط انتقال مواد

حدود ۳.۵ کیلومتر

ظرفیت ذخیره‌سازی / انبارش

۵۰۰ هزار تن



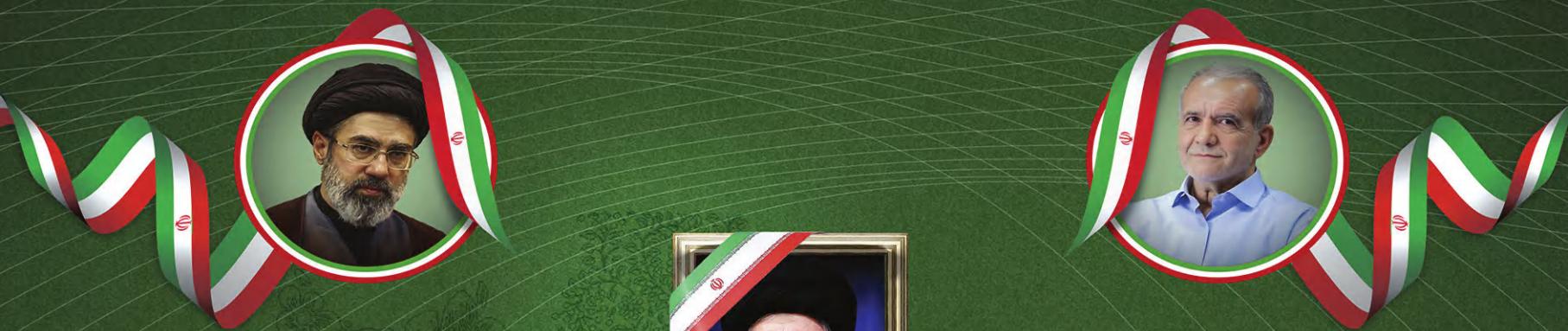
پیمانکار EPC

شرکت پامیدکو

مشاور

شرکت MMTE





بزرگداشت هفتمه دولت
هفتمه تجدید و پیوند مسئولان با مردم
ویاد و خاطره **رهبر شهید والامقام**
و شهیدان رجایی و باهنر گرامی باد



شرکت معدنی و صنعتی گلگهر

GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN



پرحال کینیم



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



گره زمین؛ از ژرفای زمین تا بلندای افتخار

Goharzamin: From the Depths of the Earth to the Heights of Glory



کلوخه

سنگ آهن
دانه بندی شده

کنسانتره

گندله

آهن اسفنجی

بیلر



01
18

میلیون تن

تولید در سال



02
12.9

میلیون تن

تولید در سال



03
8.3

میلیون تن

تولید در سال



04
6

میلیون تن

تولید در سال



05
3.4

میلیون تن

تولید در سال



06
300

هزار تن

تولید در سال



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

goharzamin.co

www.goharzamin.com



شرکت طب اکسیر بارمان در سال ۱۳۹۹ با هدف ایجاد بستر مناسب جهت انجام تحقیقات نوین در حوزه تولید محصولات دارویی و مکملهای غذایی، گیاهی و رژیمی و محصولات آرایشی و بهداشتی و تجهیزات پزشکی در راستای خدمت رسانی به هموطنان عزیز توسط گروهی از متخصصین صنعت تاسیس گردید. هرچند در اوایل دوره تاسیس، مسیر توسعه و تعالی شرکت، همزمان با شیوع بیماری کرونا گردید اما تیم اجرایی شرکت با سعی و تلاش مستمر در مسیر رسیدن به اهداف گام برداشتند و طی چهار سال گذشته، شرکت طب اکسیر بارمان در حوزه های زیر فعالیت داشته است :

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

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

طب اکسیر بارمان در نظر دارد، در مسیر پیش رو و در جهت خدمت رسانی بهتر به هموطنان با شرکت های :

- توزیع کننده تجهیزات پزشکی مصرفی (جهت اعطا نمایندگی فروش)
- شرکت های تولید کننده انواع تجهیزات مصرفی (جهت تولی د قراردادی)
- شرکت های تولید کننده انواع محصولات آرایشی و بهداشتی (جهت تولید قراردادی) شروع به همکاری نماید.

ما یک سال است که به صورت تخصصی وارد حوزه آرایشی و بهداشتی، با تمرکز ویژه بر محصولات مراقبت از پوست شده ایم. در این مدت، با تکیه بر تحقیق، شناخت دقیق نیاز بازار و بهره گیری از دانش روز، زیرساخت های لازم برای ارائه محصولات باکیفیت و قابل اعتماد را فراهم کرده ایم. این مسیر برای ما صرفاً یک ورود ساده نبوده، بلکه نتیجه یک سال تلاش مستمر، آزمون و بهبود مداوم است تا بتوانیم محصولاتی مؤثر، ایمن و همسو با استانداردهای حرفه ای به مصرف کنندگان ارائه دهیم. اکنون با پشتوانه این تجربه، حضور خود را در این حوزه با قدرت ادامه می دهیم.



شرکت تولیدی پارس خواب
سهامی خاص



۰ ۹ ۰ ۲ ۶ ۳ ۰ ۸ ۲ ۲ ۲

۰ ۲ ۱ ۸ ۶ ۱ ۹ ۴ ۴ ۶ ۰

www.parskhabco.ir



BUILD
YOUR
LIFE



BUILD
YOUR
LIFE

☎ ۰۲۱-۶۶۴۰۶۱۳۸ ۰۲۱-۶۶۹۷۴۱۸۴ ۰۹۱۲۲۳۰۲۰۸۲ @HSET_STYLE

📍 تهران، خیابان ولیعصر نرسیده به جمهوری کوچه فلاح زادگان پلاک ۳۷ طبقه ۲

گزارشی از بازدیدهای دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی از ۵ منطقه آزاد کشور

مناطق آزاد؛ از مزیت جغرافیایی تا موتور تولید

۲۰

۲۹

معاون اقتصادی منطقه ویژه و اقتصادی پیام

**منطقه پیام؛ حلقه تکمیل
زنجیره لجستیک
هوشمند ایران**



۲۲

رئیس هیات مدیره و مدیر عامل منطقه ویژه
اقتصادی و فرودگاه پیام مطرح کرد

**پیام؛ هاب تولید
محصولات
فناور محور**



۳۰

مدیر عامل سازمان منطقه آزاد انزلی

**میز خدمت، مسیری کوتاه
برای سرمایه‌گذاری
در منطقه آزاد انزلی**



۲۶

مدیر کل امور گمرکی و ترانزیت کالا در منطقه
ویژه اقتصادی و فرودگاه بین‌المللی پیام

**«پیام»
یک شبکه ارزش
است**



سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

دکتر مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

المیرا اکرمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

میشم 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 کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران

■ مهندس حسن کریمی سنجر: مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر عزیز الله عساری: مدیر ارشد حوزه معدن

■ مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد

■ مهندس آرشد محبی نژاد: دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو

■ دکتر جمشید حمزه زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور

■ دکتر عزت‌الله اکبری تالارپشتی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر علی اصغر عنایتستانی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر غلامعلی جعفرزاده ایمن آبادی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر محمد دامادی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر اسفندیار سیفی: رئیس اسبق 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 رضا رفیعی: عضو هیات رییسه اتاق بازرگانی ایران و روسیه

■ دکتر حسین عرفانی مقدم: کارشناس ارشد امور حقوقی

■ 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 تخصصی:

دبیر بخش صنعت نساجی و پوشاک: مهندس سید محمد مقدسی

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، عرفان فغانی، سعید عدالت‌جو

احمد رضا صباغی، مینا افتخاری، سهیلا زمانی، المیرا اکرمی

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

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهیدفتح

کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

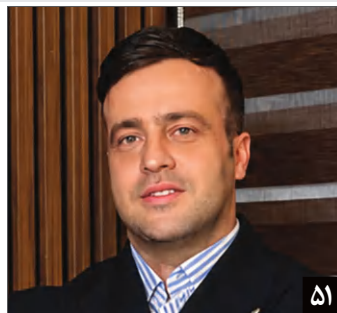
واحد بازرگانی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیر عامل «پوشاک سی تو» مطرح کرد

ایجاد مزیت رقابتی چالشی استراتژیک در تولید کالا



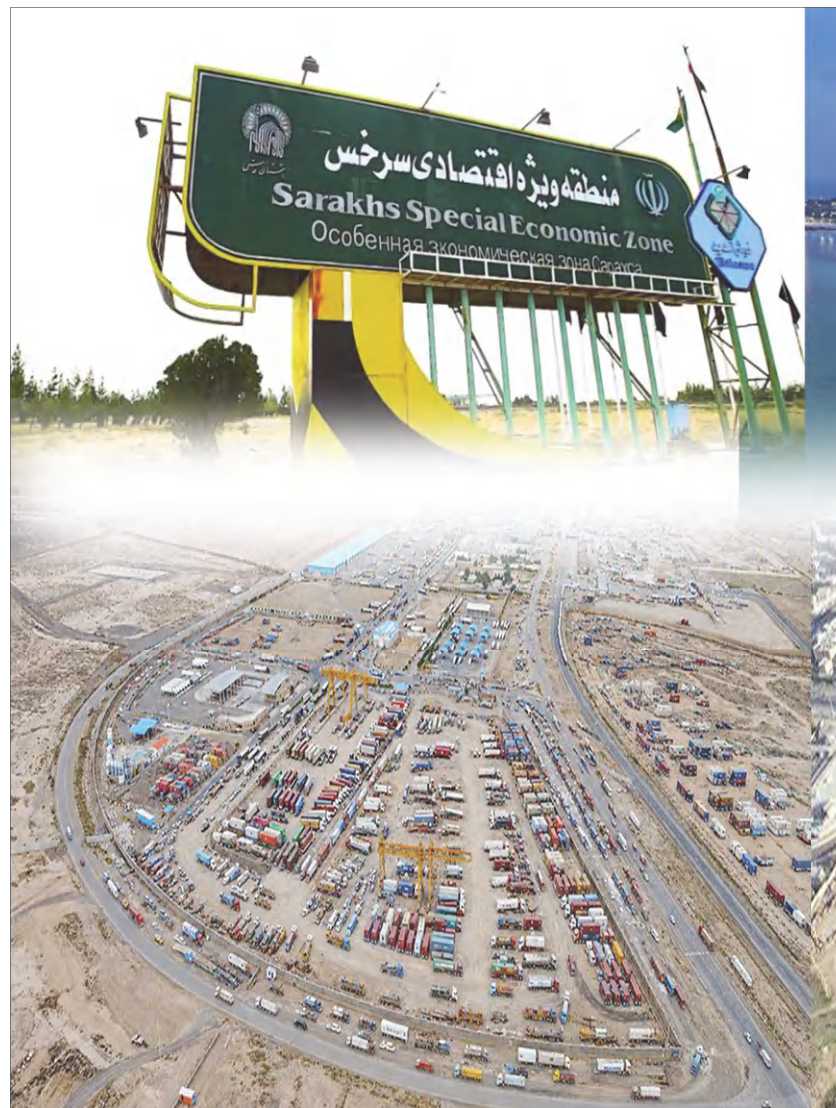
پژوهشگر دیپلماسی سیاسی

قانونگذاری در عصر فناوری‌های نوین



رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

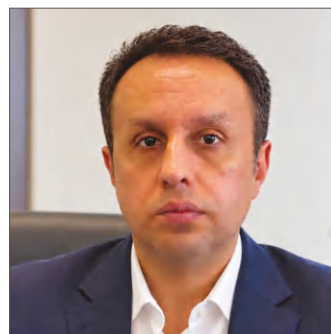
مزیت اسپانیا تنها دروازه ورود به اروپا نیست



۴۶

مدیر عامل «گروه توسعه همراه تل» تاکید کرد

تغییر تعریف برند به سبک زندگی دیجیتال



۴۸

رئیس هیات مدیره و مدیر عامل «هلدینگ آواتیس»

بیان کرد

کیفیت؛ شرط اول ورود به بازارهای صادراتی





اقتصاد ایران در دو راهی تورم و رکود

دکتر مرتضی فغانی - عضو اتاق بازرگانی تهران

پاسخ به این پرسش که کدام یک از این دو می‌تواند خطرناک‌تر باشد، در تحلیل وضعیت اقتصاد ایران نهفته است. این حقیقت رانمی‌توان انکار کرد که اقتصاد ما با «رکود تورمی» مواجه است؛ وضعیتی که در آن قیمت‌ها بالا می‌روند، اما تولید کاهش یافته و بیکاری افزایش می‌یابد. در این وضعیت، هر دو خطر به صورت هم‌زمان فعال هستند؛ خطر تورم، هزینه‌های تولید مانند مواد اولیه و دستمزدها را بالا می‌برد و یا سه‌رقمی بالا می‌برد. خطر رکود هم قیمت فروش محصول را محدود می‌کند، چرا که قدرت خرید مردم با تورم کاهش یافته است. به همین دلیل، حاشیه سود تولیدکننده کم می‌شود و او را در وضعیت «بهای منفی» قرار می‌دهد؛ یعنی تولید کالا برای تولیدکننده «ضررده» می‌شود.

لذا در پاسخ به این پرسش که تورم خطرناک‌تر است یا رکود؛ باید تأمل بیشتری کرد. چنانچه از منظر استراتژیک نگاه کنیم، اگرچه تورم در دناک است، اما در برخی موارد باعث «تولید اجباری» می‌شود؛ البته اگر همچنان تقاضا وجود داشته باشد و تولیدکننده بتواند قیمت‌ها را تعدیل کند. این در حالی است که رکود عمیق و ساختاری، منجر به «مرگ بیولوژیک» بنگاه‌های می‌شود.

بنابراین، در حالی که تورم لایه‌های اجتماعی را متلاطم می‌کند، رکود خطرناک‌تر است؛ زیرا بازگرداندن یک صنعت تخریب‌شده، بازسازی ماشین‌آلات فرسوده و جذب مجدد نیروی کار متخصص، که در زمان رکود مهاجرت کرده‌اند، بسیار دشوارتر و هزینه‌برتر از مهار تورم از طریق ابزارهای پولی و مالی است.

با توجه به آنچه بیان شد، اقتصاد ایران نباید میان انتخاب «تورم کمتر یا رکود بیشتر» یا «رشد با تورم بالا» باشد. راه نجات در «رشد اقتصادی بدون تورم» است. این امر تنها از طریق «افزایش عرضه کالا» و «بهبود بهره‌وری» امکان‌پذیر است.

تا زمانی که سیاست‌های پولی (کنترل نقدینگی) با سیاست‌های تولیدی (تامین مالی زنجیره ارزش) هماهنگ نشود، ما در این دو راهی گرفتار خواهیم بود. بنابراین، باید اولویت اول «تامین امنیت تولید» باشد تا از رکود مرگبار پیشگیری شود و هم‌زمان با ابزارهای هوشمند، تورم را مهار کرد. در واقع، نجات اقتصاد ایران در گرو این است که «تولید» را از یک متغیر وابسته به تورم، به یک متغیر مستقل و پیشران اصلی تبدیل کنیم. ■

در ادبیات اقتصاد سیاسی، تورم و رکود مانند دو قطب مخالف، اما هر دو ویرانگر عمل می‌کنند. تورم، ثروت را در لایه‌های مختلف جامعه باز توزیع می‌کند و قدرت خرید را می‌بلعد؛ این در حالی است که رکود موتور تولید را متوقف کرده و اشتغالزایی را به مخاطره می‌اندازد.

البته در اقتصاد ایران، ما با یک دوراهی ساده روبرو نیستیم، بلکه با یک «تله ساختاری» مواجهیم. حال پرسش بنیادین این است که در شرایط فعلی، کدام یک تهدیدی جدی‌تر برای بقای اقتصاد کشور است؟

تورم در ایران دیگر تنها یک اثر جانبی ناشی از نوسانات ارزی نیست، بلکه به یک «بیماری مزمن» تبدیل شده است. زمانی که نرخ تورم به صورت پایدار در محدوده ۴۰ تا ۵۰ درصد و در برخی اقلام اساسی بسیار بالاتر قرار بگیرد، عدالت اجتماعی روبه نابودی می‌رود. در چنین محیطی، سرمایه‌ها از بخش‌های تولیدی، که بازگشت سرمایه در آنها ممکن است ۵ تا ۱۰ سال به طول بینجامد، به سمت دارایی‌های غیرتولیدی مانند زمین و سکه می‌روند که بازدهی سریع‌تری دارند.

خطر اصلی تورم در ایران، ایجاد «انتظارات تورمی» است. وقتی فعالان اقتصادی پیش‌بینی کنند که قیمت‌ها در آینده افزایش می‌یابد، همین امر منجر به افزایش قیمت‌ها در زمان حال می‌شود. لذا این چرخه باعث خواهد شد تا برنامه‌ریزی صنعتی غیرممکن شود؛ چرا که هزینه‌های جاری تولید با سرعتی پیش می‌رود که هیچ مدل قیمت‌گذاری سالانه‌ای نمی‌تواند آن را پوشش دهد.

از سوی دیگر، رکود فلج‌کننده، بازوهایی در نقطه مقابل تورم است. رکود به معنای کاهش تقاضای کل و توقف چرخ تولید است. رکود زمانی خطرناک می‌شود که منجر به «سرمایه‌دایی» شود. در ایران، رکود اغلب در قالب «رکود در تولید» ظاهر می‌شود؛ جایی که تولیدکننده کالا دارد، اما قدرت خرید مصرف‌کننده به شدت افت کرده است.

تجربه نشان می‌دهد که وقتی نرخ رشد تولید ملی به زیر ۲ یا ۳ درصد می‌رسد، بسیاری از واحدهای صنعتی به دلیل عدم توانایی در پوشش هزینه‌های جاری، وارد فاز «تولید زیر ظرفیت» می‌شوند. به عنوان مثال، وقتی یک واحد صنعتی با ۳۰ تا ۵۰ درصد ظرفیت اسمی خود کار کند، هزینه‌های ثابت مانند بیمه، استهلاک و بهره‌های بانکی به شدت بر سودآوری اثر گذاشته و منجر به توقف تدریجی خطوط تولید و تخریب ناوگان آن در کشور می‌شود. زخمی که بهای بهبودی آن پر هزینه است و سال‌ها طول می‌کشد.

تعاون؛ گمشده‌ای در هزارتوی سیاستگذاری‌های اقتصادی



یادداشت

دکتر فرهاد امیرخانی - سردبیر

می‌شویم که عمق اثرگذاری این تعاونی‌ها به دلیل فقدان زنجیره‌های تامین یکپارچه، بسیار ناچیز است.

یکی از گلوگاه‌های اصلی در توسعه تعاون، نظام تامین مالی است. بخش تعاون ایران همچنان از عدم دسترسی به بازارهای سرمایه رنج می‌برد. بانک توسعه تعاون که فلسفه وجودی‌اش حمایت از این بخش است، به دلیل محدودیت منابع و درگیری‌های ساختاری، توانایی لازم برای تامین مالی پروژه‌های بزرگ مقیاس تعاونی را ندارد. در یک اقتصاد تورم‌زده که نرخ تامین مالی برای بخش خصوصی بسیار گران است، تعاونی‌ها به دلیل ساختار مالکیت مشارکتی، در جذب سرمایه‌گذار خارجی یا ورود به بورس با چالش‌های حقوقی پیچیده‌ای مواجه هستند. مادامی که ساختار حکمرانی تعاون به اصلاحات ساختاری در جهت شفافیت مالی و تخصصی‌سازی مدیریت تن ندهد، این بخش همچنان حیاط خلوت نگاه‌های سنتی باقی خواهد ماند. برای گذار از این وضعیت، نیازمند یک انقلاب مدیریتی هستیم؛ انقلابی که در آن مدیریت برآمده از رانت و روابط، جای خود را به مدیریت متخصص و پاسخگو بدهد.

از منظر کلان، تعاون می‌تواند بهترین ضربه‌گیر در برابر فشارهای تورمی باشد. اگر تعاونی‌های تامین نیاز مصرف کنندگان، به صورت شبکه‌مویری و هوشمند در سراسر کشور گسترش یابند، قادر خواهند بود واسطه‌های غیر ضروری را حذف کرده و کالای نهایی را با قیمتی به مراتب پایین‌تر به دست مصرف کننده برسانند. این امر نه تنها موجب حفظ قدرت خرید دهک‌های پایین درآمدی می‌شود، بلکه تقاضای موثر را نیز در بازار تحریک می‌کند.

در نهایت باید پذیرفت که بازگشت تعاون به مدار اصلی اقتصاد ایران، نیازمند تغییر پارادایم است و دولت باید نقش خود را از مداخله‌گر به تسهیل‌گر تغییر دهد. خصوصی‌سازی‌های ناقص دهه‌های اخیر که منجر به ظهور خصولتی‌های پر قدرت و ناکارآمد شد، ثابت کرد که سپردن امور به شبه‌دولتی‌ها، نسخه‌ای برای شکست است.

راهکار واقعی، تقویت بخش تعاون به عنوان یک بخش سوم قدرتمند در کنار بخش خصوصی است؛ بخشی که نه رانت خوار است و نه ناکارآمد، بلکه با تکیه بر خرد جمعی و شفافیت، می‌تواند ستون فقرات اقتصاد مردمی باشد. روز تعاون نباید صرفاً روزی برای گزارش دهی‌های کلیشه‌ای باشد؛ بلکه باید آغاز فصلی نو در بازنگری به این ظرفیت عظیم و فراموش شده باشد. اگر به دنبال تاب‌آوری اقتصادی در شرایط تحریم و نوسانات جهانی هستیم، چاره‌ای جز بازگشت به اصول تعاون نداریم؛ مشروط بر آنکه بپذیریم اداره اقتصاد به سبک و سیاق دهه‌های گذشته، دیگر پاسخگوی نیازهای پیچیده امروز نیست. اکنون زمان آن فرا رسیده است که تعاون را از بند کلیشه‌ها رها کرده و به عنوان یک ابزار استراتژیک برای توسعه پایدار به کار بندیم. ■

در ادبیات کلاسیک علم اقتصاد، مدل‌های توسعه همواره بر محوریت یکی از دو قطب دولت یا بازار چرخیده‌اند. این دوگانگی سنتی، در دهه‌های گذشته چنان سایه سنگینی بر ساختار تصمیم‌گیری‌های کلان کشور انداخته که گویی بخش سومی به نام تعاون نه به عنوان یک رکن اساسی، بلکه به عنوان زائیده‌ای تزئینی در قانون اساسی و اسناد بالادستی دیده شده است.

اما با وجود همه این بی‌مهری‌ها روز ۱۳ شهریور به عنوان روز تعاون نامگذاری شده و همچنان این سوال مطرح است که چرا با وجود تصریح اصل ۴۴ قانون اساسی بر سهم ۲۵ درصدی بخش تعاون از اقتصاد ملی، این بخش در حاشیه است و در خوش‌بینانه‌ترین تحلیل‌ها، سهمی کمتر از ۷ تا ۱۰ درصد را به خود اختصاص داده است؟

نگاهی به تجربه کشورهای توسعه یافته نشان می‌دهد که تعاونی‌ها نهادهایی خیر به نیستند، بلکه واحدهای اقتصادی قدرتمندی هستند که می‌توانند نابرابری‌های ساختاری را تعدیل کنند. به عنوان مثال، در کشوری مانند اسپانیا، گروه تعاونی «موندرآگون» به عنوان یکی از بزرگ‌ترین خوشه‌های صنعتی، ثابت کرده است که مدل تعاونی می‌تواند در رقابت با شرکت‌های سهامی عام پیروز باشد. مادر ایران، تعاون در گیر یک پارادوکس مزمن است؛ از یک سو با بوروکراسی سنگین دولتی دست و پنجه نرم می‌کند و از سوی دیگر، از فقدان فرهنگ کار جمعی و مدیریت حرفه‌ای رنج می‌برد. واقعیت این است که اقتصاد ایران به شدت نیازمند توزیع عادلانه فرصت‌هاست و تعاون، کارآمدترین ابزار برای تحقق این هدف محسوب می‌شود. زمانی که سرمایه‌های خرد در قالب تعاونی‌ها تجمع می‌شوند، قدرت چانه‌زنی در برابر نوسانات بازار افزایش می‌یابد و ریسک‌های سیستماتیک به شکل قابل توجهی توزیع می‌شوند. با این حال، چرا این نسخه فراموش شده در درمان دردهای اقتصادی کشورمان ایران موثر واقع نمی‌شود؟

پاسخ را باید در کالبدشکافی ساختار مدیریت تعاون جست‌وجو کرد. متأسفانه طی دهه‌های گذشته، تعریف ما از تعاون به تعاونی‌های توزیعی یا تعاونی‌های مسکن تقلیل یافته است؛ نهادهایی که اغلب با هدف دریافت امتیازات دولتی یا زمین‌های ارزان قیمت شکل گرفته‌اند و پس از بهره‌برداری از رانت اولیه، عملاً به پایان عمر خود رسیده‌اند. این در حالی است که دنیای امروز به سمت تعاونی‌های تولیدی، دانش‌بنیان و خدماتی حرکت کرده است. تعاونی‌هایی که در زنجیره ارزش نقش دارند، می‌توانند به جای تکیه بر بودجه‌های دولتی، با اتکا به نوآوری و بهره‌وری، سهم خود را از تولید ناخالص داخلی (GDP) افزایش دهند.

آمار نشان می‌دهد که بیش از ۹۵ هزار تعاونی فعال در کشور وجود دارد که نزدیک به یک و نیم میلیون فرصت‌شغلی مستقیم ایجاد کرده‌اند. اگرچه این عدد در نگاه نخست چشمگیر به نظر می‌رسد، اما وقتی آن را با جمعیت فعال کشور و ظرفیت‌های نهفته در بخش غیردولتی مقایسه می‌کنیم، متوجه

مناطق آزاد؛ فضایی مطلوب برای جذب سرمایه‌گذاری



یادداشت مهمان

غلامحسین موسوی

مدیر توسعه سرمایه‌گذاری دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد

اما در خصوص این موضوع که سرمایه‌گذار چگونه باید به مناطق آزاد اعتماد کند؛ باید گفت که باز آفرینی به عمل آمده در سازمان‌های مناطق با رویکرد مزیت محوری، استفاده از ظرفیت سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی و همچنین ایرانیان مقیم خارج از کشور و هدایت و تغییر شیفت سرمایه‌گذاری کشور از حوزه‌های غیر مولد به مولد و تولیدی، توجه ویژه به قانون تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی، تصویب قانون تامین مالی و زیرساخت که علاوه بر تنوع در راه‌های ورود سرمایه باعث تسهیل صدور مجوز کسب و کار شده است، می‌تواند انگیزه‌های خوبی را برای سرمایه‌گذاران ایجاد کند.

در کنار این، پروژه‌های دارای طرح توجیهی و جذاب مناطق آزاد که به واسطه دارا بودن مزیت منطقه‌ای، مواهب طبیعی، مشوق‌های قانونی و رقابتی و دسترسی آسان به بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی که حمایت اجرایی مناطق را نیز به دور از بوروکراسی‌های معمول از ابتدا تا انتهای سرمایه‌گذاری شان خواهند داشت، نوید اعتماد بیشتر سرمایه‌گذاران، تجار و فعالان اقتصادی داخلی و خارجی را طی سال‌های پیش رو در سازمان‌های مناطق آزاد می‌دهد.

در رابطه با نقش مناطق آزاد در توسعه تجارت منطقه‌ای نیز باید اذعان کرد که شاخص‌های سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی از جمله ثبات ارز، تورم، نقدینگی، بهبود فضای کسب و کار، ریسک اعتباری، مالیات، خصوصی‌سازی و سایر المان‌های تاثیرگذار بر سرمایه‌گذاری چه منشا داخلی و چه خارجی، به واسطه تحریم‌های بین‌المللی و منازعات منطقه‌ای، مطلوب ما نیست و دبیرخانه شورای عالی در راستای برون رفت از موضوع و استراتژی کلی دولت و حاکمیت به درستی، همکاری با کشورهای همسایه و همسو و نیز سازمان‌های بین‌المللی همسواز جمله شانگهای، بریکس، اکو، اوراسیا و ... را در دستور کار خود قرار داده است. با توجه به اینکه دولت چهاردهم نیز توسعه سرمایه‌گذاری در کشور را لوکیشن مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در نظر گرفته است، سازمان‌های مناطق آزاد به عنوان نقطه اتصال اقتصاد ملی و بین‌المللی و در راستای استراتژی کلی دولت چهاردهم، سعی کردند تا با رویکرد موصوف و نقشه راه اقتصادی کشور، زمینه افزایش سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد را فراهم آورند. در همین حال، با توجه به آمار ارایه شده از جانب مناطق و علی‌رغم شرایط سخت تر امسال نسبت به سال‌های گذشته، همچنان سرمایه‌گذاری و تجارت سازمان‌های مناطق آزاد را شاهد هستیم.

در این راستا انعقاد تفاهم‌نامه با کشورهای همسوسو و همسایه و سازمان‌های بین‌المللی به منظور استفاده از ظرفیت ایجاد مناطق آزاد مشترک، بازار مشترک و توسعه صادرات و مبادلات تهاتری کالا و خدمات از طریق سرمایه‌گذاران و تجار کشورهای همسایه و همچنین اقتصاد دریا پایه با کشورهای همسایه در دستور کار قرار گرفت. ■

مطابق ماده ۶۵ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه‌ای کشور و در راستای ساماندهی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور و اعمال یکپارچه و ایجاد رشد اقتصادی مناسب مناطق و تعامل اثرگذار اقتصاد ملی با اقتصاد جهانی و ارایه الگوی توسعه ملی، به سازمان‌های مناطق آزاد و ویژه اجازه داده شد تا با تصمیم‌گیری واحد و استقلال عمل بتوانند در سریع‌ترین زمان و به دور از بوروکراسی‌های معمول سرزمین اصلی، فضای بهتری را برای سرمایه‌گذاری و تجارت فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران فراهم کنند.

همین استقلال و قدرت عمل در کنار مزایای رقابتی و مواهب طبیعی، فضای مطلوب تری را برای سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی فراهم می‌کند، ولی با توجه به تسری برخی از قوانین و مقررات سرزمین اصلی و حذف برخی از مشوق‌هایی که در گذشته خاص مناطق بوده است، اقبال سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در این مناطق دچار نوسان شد. از این رو دبیرخانه شورای عالی به عنوان متولی و سیاستگذار اصلی سازمان‌های مناطق سعی کرده با توجه به رویکرد واقع‌گرایی موجود و تغییر پارادایم به وجود آمده در سازمان‌های مناطق بعد از تحولات اخیر، نسبت به باز آفرینی و مزیت محوری مناطق ۱۸ گانه در قالب طرح جامع برندینگ مناطق اقدام کند. سازمان‌های مناطق هم مکلف شده اند با نقشه راه ترسیم شده موصوف، سرمایه‌گذاری و تجارت خود را در حوزه‌هایی که دارای مزیت بیشتری هستند، توسعه دهند.



گفت و گوی اختصاصی با دکتر محسن حسنلو

رئیس هیات مدیره و مدیر عامل منطقه ویژه اقتصادی و فرودگاه پیام

گزارشی از بازدیدهای دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی از ۵ منطقه آزاد کشور

مناطق آزاد از مزیت جغرافیایی تا موتور تولید

دبیر خانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی

پروژه‌ها و سیاست‌هایی هستند که می‌توانند جایگاه منطقه را در تجارت و ترانزیت ارتقا دهند. در چنین مدلی، ارزش اقتصادی منطقه صرفاً از محل عبور کالا ایجاد نمی‌شود، بلکه خدمات لجستیکی، انبارداری، پردازش، بسته‌بندی، توزیع و صنایع مرتبط نیز به زنجیره ارزش افزوده می‌شوند. همین رویکرد در سرخس نیز دنبال می‌شود؛ منطقه‌ای که با تکیه بر شبکه ریلی، زیرساخت‌های گمرکی و موقعیت مرزی خود، ظرفیت تبدیل شدن به یکی از کانون‌های تجارت و ترانزیت ایران با آسیای مرکزی را دارد. تکمیل این زنجیره و توسعه حمل و نقل چندوجهی (از جمله راه‌اندازی فرودگاه سرخس)، می‌تواند امکان شکل‌گیری یک هاب لجستیکی و صنعتی در شرق کشور را تقویت کند.

از منظر سرمایه‌گذاری، چنین تغییری اهمیت اساسی دارد، زیرا هرچه یک منطقه از «گذرگاه» به «هاب» نزدیک‌تر شود، فرصت‌های سرمایه‌گذاری نیز از فعالیت‌های محدود مرزی به مجموعه گسترده‌تری از صنایع و خدمات قابل توسعه گسترش پیدا می‌کند.

کاهش هزینه تجارت؛ حلقه مفقوده رقابت‌پذیری

یکی از مطالبات اصلی فعالان اقتصادی در مناطق آزاد، «کاهش موانع اداری و تجاری» است. سرمایه‌گذاری زمانی شکل می‌گیرد که بازده مورد انتظار آن در کنار ریسک و هزینه فعالیت، برای سرمایه‌گذار توجیه‌پذیر باشد؛ بنابراین حتی بر خورداری از زیرساخت مناسب نیز بدون تحقق فرآیندهای تجاری سریع و شفاف نمی‌تواند به مزیت رقابتی پایدار منجر شود.

مطالبات مطرح‌شده در منطقه آزاد ارس درباره فعالیت ۲۴ ساعته گمرک، تعیین تکلیف رفع تعهدات ارزی، تعامل با بانک مرکزی، افزایش ظرفیت واردات کالاهای اساسی و اجرای موثر ماده ۶۵ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه، نشان می‌دهد که بخشی از مساله سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد به «هزینه مبادله» بازمی‌گردد.

هرگونه تاخیر در صدور مجوز، ترخیص کالا، انتقال وجوه، تعیین تکلیف تعهدات یا تصمیم‌گیری‌های اجرایی، در نهایت هزینه سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد؛ بنابراین تسهیل فرآیندها را باید نه یک «اقدام اداری

به نظر می‌رسد مناطق آزاد کشور در مقطع کنونی بیش از آنکه با کمبود ظرفیت مواجه باشند، با مساله «فعال‌سازی ظرفیت‌ها» روبرو هستند. موقعیت جغرافیایی ممتاز، دسترسی به بازارهای منطقه‌ای، ظرفیت‌های گمرکی و ترانزیتی، زمین و زیرساخت‌های صنعتی و همچنین امکان ایجاد سازوکارهای تسهیل‌گر برای فعالیت اقتصادی، مجموعه‌ای از مزیت‌هایی است که می‌تواند مناطق آزاد را به یکی از پیشران‌های سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی کشور تبدیل کند؛ مشروط بر آنکه این مزیت‌ها در قالب یک «زنجیره همسجم اقتصادی» به کار گرفته شوند.

بررسی برنامه‌ها و اولویت‌های مطرح‌شده در جریان بازدیدهای دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی از مناطق آزاد ماکو، ارس، اروند، دوغارون و سرخس نشان می‌دهد رویکرد جدید در این مناطق بر بازگشت به مأموریت اصلی مناطق آزاد، یعنی «تولید ثروت، توسعه اقتصادی، تقویت تولید، تسهیل تجارت و حمایت از سرمایه‌گذاری» استوار است. در این نگاه، مرز صرفاً یک «خط جغرافیایی» نیست؛ بلکه می‌تواند به «دروازه‌ای برای ورود سرمایه، توسعه صادرات، شکل‌گیری زنجیره‌های تولید و اتصال اقتصاد ایران به بازارهای منطقه‌ای» تبدیل شود.

زیرساخت، پیش شرط است نه حاشیه سرمایه‌گذاری

یکی از مهم‌ترین نکات قابل توجه در سیاست‌گذاری مناطق آزاد، «تقدم زیرساخت بر جذب سرمایه» است. سرمایه‌گذار، پیش از بررسی مشوق‌ها و امتیازات یک منطقه، به مجموعه‌ای از عوامل عملیاتی از جمله دسترسی پایدار به انرژی، آب، حمل و نقل، گمرک، شبکه ارتباطی و زمین مناسب نیاز دارد. از این منظر، هر میزان سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های پایه می‌تواند ظرفیت منطقه را برای جذب سرمایه‌های بزرگتر افزایش دهد. عملیات اجرایی پروژه‌های جدید در مناطق آزاد ارس، ماکو و اروند، نمونه‌ای از همین رویکرد است؛ پروژه‌هایی که صرفاً یک «طرح عمرانی» نیستند؛ بلکه رویکرد اصلی در احداث آنها، ایجاد ظرفیت پایدار برای یک پهنه صنعتی و در عمل بخشی از زیرساخت لازم برای استقرار واحدهای تولیدی جدید و افزایش اطمینان سرمایه‌گذاران نسبت به آینده فعالیت در منطقه است.

لجستیک؛ مزیت رقابتی مهم مناطق مرزی

وجه مشترک مناطق آزاد مورد بررسی، برخورداری از موقعیت مرزی و امکان ایفای نقش در کریدورهای تجاری است، اما برخورداری از مرز به تنهایی مزیت اقتصادی ایجاد نمی‌کند. زمانی می‌توان از مزیت مرزی سخن گفت که عبور کالا با سرعت، هزینه پایین، شفافیت و قابلیت پیش‌بینی همراه باشد.

در منطقه آزاد ماکو، توسعه مرکز لجستیک، تسهیل فعالیت گمرک بازرگان و اتصال ریلی منطقه به شبکه ریلی کشور و مسیر ترکیه، مجموعه‌ای از

یکی از مطالبات اصلی فعالان اقتصادی در مناطق آزاد، «کاهش موانع اداری و تجاری» است. سرمایه‌گذاری زمانی شکل می‌گیرد که بازده مورد انتظار آن در کنار ریسک و هزینه فعالیت، برای سرمایه‌گذار توجیه‌پذیر باشد؛ بنابراین حتی بر خورداری از زیرساخت مناسب نیز بدون تحقق فرآیندهای تجاری سریع و شفاف نمی‌تواند به مزیت رقابتی پایدار منجر شود



صرف، بلکه یک سیاست مستقیم برای «افزایش نرخ بازده و کاهش ریسک سرمایه گذاری» دانست.

زمین؛ سرمایه ای برای تولید است نه منبع درآمد کوتاه مدت

یکی دیگر از محورهای مهم در رویکرد دیر جدید مناطق آزاد، اصلاح نگاه به مدیریت اراضی است. زمین در یک منطقه آزاد، زمانی ارزش اقتصادی واقعی پیدایم کند که به استقرار فعالیت مولد، ایجاد اشتغال، افزایش تولید و توسعه زنجیره ارزش منجر شود.

بر این اساس، واگذاری زمین از طریق فراخوان عمومی و بر مبنای ظرفیت و ارزش اقتصادی طرح‌هایی می‌تواند از تخصیص منابع کمیاب به فعالیت‌های کم‌اثر جلوگیری کند. مدل واگذاری مدت‌دار و مشروط به استقرار صنایع زودبازده و تحقق سرمایه گذاری نیز می‌تواند ارتباط میان «دریافت زمین» و «تحقق پروژه» را تقویت کند.

این رویکرد، مناطق آزاد را از مدل «زمین محور» به سمت مدل «سرمایه گذاری محور» هدایت می‌کند؛ مدلی که در آن شاخص موفقیت، «میزان زمین واگذار شده» نیست، بلکه «حجم سرمایه گذاری محقق شده، ظرفیت تولید ایجاد شده، اشتغال پایدار و ارزش افزوده حاصل از آن» است.

بخش خصوصی؛ محور باز طراحی سیاست‌های منطقه ای

تجربه مناطق آزاد نشان می‌دهد توسعه پایدار بدون حضور فعال بخش خصوصی امکان پذیر نیست. از همین رو، نشست مستقیم با تولید کنندگان، تجار و سرمایه‌گذاران در ماکو، ارس و اروند را می‌توان بخشی از فرآیند شناسایی موانع واقعی کسب و کار دانست.

آشکار است که مناطق آزاد زمانی می‌توانند مأموریت اقتصادی خود را محقق کنند که سیاست گذاری آنها بر مبنای «نیازهای واقعی فعالان اقتصادی» انجام شود. در این چارچوب، اجرای موثر ماده ۶۵ نیز صرفاً به معنای انتقال یا افزایش اختیارات مدیریتی نیست، بلکه اهمیت اصلی آن در ایجاد امکان ارائه خدمات سریع‌تر، هماهنگ‌تر و کم‌هزینه‌تر به سرمایه‌گذار و فعال اقتصادی است.

از سوی دیگر، استفاده از ظرفیت نیروهای متخصص بومی در مدیریت مناطق می‌تواند به افزایش شناخت محلی، تصمیم‌گیری دقیق‌تر و ارتباط موثرتر میان مدیریت منطقه و جامعه اقتصادی منجر شود. ترکیب مدیریت تخصصی با شناخت بومی، به‌ویژه در مناطقی با ویژگی‌های جغرافیایی و اقتصادی خاص، می‌تواند کیفیت سیاست‌گذاری را ارتقا دهد.

از ماکو تا اروند و از دوغارون تا سرخس؛ یک مأموریت مشترک

اگرچه مناطق آزاد ماکو، ارس، اروند، دوغارون و سرخس از نظر جغرافیا و ظرفیت اقتصادی تفاوت‌های جدی دارند، اما یک نقطه مشترک میان آنها وجود دارد؛ لزوم تبدیل مزیت جغرافیایی به ارزش اقتصادی پایدار.

● ماکو می‌تواند با توسعه لجستیک و اتصال ریلی، نقش خود را در تجارت با ترکیه و مسیرهای بین‌المللی تقویت کند.



● ارس ظرفیت توسعه همزمان صنعت، تجارت، لجستیک و گردشگری را داراست.

● اروند با برخورداری از ظرفیت صنعتی و مرزی به‌ویژه بهره‌مندی از مجاورت با کشور عراق، نیازمند بازسازی و تکمیل زیرساخت‌های تولیدی و فعال سازی ظرفیت‌های اقتصادی آبادان و خرمشهر است.

● دوغارون می‌تواند به یکی از کانون‌های تسهیل تجارت شرق کشور تبدیل شود.

● سرخس نیز با اتکا به راه آهن و پیوند با آسیای مرکزی، ظرفیت شکل‌گیری یک هاب لجستیکی و صنعتی را در اختیار دارد. این تفاوت‌ها نشان می‌دهد که سیاست توسعه مناطق آزاد نمی‌تواند یک نسخه واحد برای همه مناطق داشته باشد. راهبرد کلان باید مشترک باشد، اما مدل توسعه هر منطقه باید بر اساس مزیت رقابتی، بازار هدف، زیرساخت موجود و ظرفیت زنجیره ارزش آن طراحی شود.

سرمایه گذاری؛ معیار اصلی موفقیت مناطق آزاد

در نهایت، بازگشت مناطق آزاد به مأموریت اصلی خود را باید در یک شاخص کلیدی سنجید؛ «میزان توانایی آنها در تبدیل منابع و مزیت‌ها به سرمایه‌گذاری واقعی و تولید ثروت».

اگر زیرساخت به تولید منجر شود، لجستیک به کاهش هزینه تجارت، زمین به استقرار صنعت، اختیارات مدیریتی به تسهیل کسب و کار و مزیت مرزی به صادرات و ترانزیت تبدیل شود، آن‌گاه مناطق آزادی‌توانند از یک محدوده جغرافیایی با امتیازات قانونی، به یک «پلتفرم اقتصادی» برای رشد سرمایه‌گذاری تبدیل شوند.

مسیر پیش‌رو، بیش از هر چیز نیازمند هماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی، مدیریت یکپارچه، ثبات مقررات، کاهش هزینه‌های تجارت، تکمیل زیرساخت‌ها و مشارکت واقعی بخش خصوصی است. در چنین چارچوبی، مناطق آزاد نه صرفاً حاشیه اقتصاد ملی، بلکه می‌توانند بخشی از راه‌حل توسعه اقتصادی کشور باشند؛ مناطقی که مرز را از یک نقطه عبور کالا به یک دروازه تولید، سرمایه‌گذاری، صادرات و اتصال ایران به اقتصاد منطقه‌ای تبدیل می‌کنند.

مناطق آزاد در مسیر باز تعریف نقش اقتصادی

مناطق آزاد کشور امروز در نقطه‌ای قرار گرفته‌اند که می‌توانند از یک الگوی مبتنی بر مزیت‌های قانونی و جغرافیایی به الگویی مبتنی بر مزیت رقابتی و خلق ارزش اقتصادی حرکت کنند. تفاوت این دورویکرد در آن است که:

در مدل نخست، وجود مرز، معافیت و زمین به عنوان مزیت تلقی می‌شود. اما در مدل دوم، معیار موفقیت، میزان سرمایه‌گذاری محقق شده، تولید، صادرات، اشتغال و ارزش افزوده‌ای است که از این ظرفیت‌ها ایجاد می‌شود. بر این اساس، آینده مناطق آزاد بیش از هر چیز به کیفیت زیرساخت، کاهش هزینه مبادلات و جهت‌دهی سرمایه به سمت فعالیت‌های مولد وابسته است. اگر این سه محور به صورت هم‌زمان دنبال شوند، مناطق آزادی‌توانند نقش خود را از یک محدوده تجاری و مرزی، به یک پلتفرم اقتصادی برای تولید، صادرات، لجستیک و جذب سرمایه داخلی و خارجی ارتقا دهند.

در چنین چارچوبی، مرز دیگر «پایان فعالیت اقتصادی» نیست، بلکه «نقطه آغاز یک زنجیره ارزش» است که از زیرساخت و لجستیک آغاز می‌شود، به سرمایه‌گذاری و تولید می‌رسد و در نهایت با صادرات و اتصال اقتصاد ایران به بازارهای منطقه‌ای تکمیل می‌شود. این همان مسیری است که می‌تواند مناطق آزاد را به یکی از ابزارهای موثر برای رشد سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی کشور تبدیل کند. ■

اگر زیرساخت به تولید منجر شود، لجستیک به کاهش هزینه تجارت، زمین به استقرار صنعت، اختیارات مدیریتی به تسهیل کسب و کار و مزیت مرزی به صادرات و ترانزیت تبدیل شود، آن‌گاه مناطق آزاد می‌توانند از یک محدوده جغرافیایی با امتیازات قانونی، به یک «پلتفرم اقتصادی» برای رشد سرمایه‌گذاری تبدیل شوند

رئیس هیات مدیره و مدیر عامل منطقه ویژه اقتصادی و فرودگاه پیام مطرح کرد

پیام؛ هاب تولید محصولات فناوری

سارا نظری

منطقه ویژه اقتصادی پیام، بر مبنای مأموریت‌های مشخصی همچون لجستیک هوشمند و هاب بار و پست هوایی شکل گرفت و به مرور به عنوان حلقه نهایی زنجیره ارزش در حوزه فاوا توسعه یافت؛ زنجیره‌ای که در آن، از تولید دانش تا خلق محصول و صادرات، همگی در یک زیست‌بوم یکپارچه دیده شده است. به گفته مدیر عامل این منطقه، پیام به مثابه یک موجود زنده در گذر زمان تکامل یافته و بازیگران متعددی را به خود جذب کرده است. البته زمانی که تیم مدیریتی جدید این مجموعه را تحویل گرفت، با چالش‌های عمیقی به‌ویژه در حوزه برندینگ مواجه بود. ضمن اینکه نگاه عمومی به منطقه پیام با ذهنیتی منفی همراه بود که نیاز به اصلاح جدی داشت. از همین رو فرآیند تدوین «سندری برندینگ» به عنوان یک پروژه مصوب و عملیاتی در دستور کار قرار گرفت و در عین حال، طی تعامل فعالانه با رسانه‌ها، برگزاری نشست‌های تخصصی و آرايه عملکرد شفاف، تلاش‌هایی جهت اصلاح ذهنیت‌های نادرست انجام شد. برای بررسی موشکافانه تر و دقیق تر موضوعات و مسایل مرتبط با این منطقه مهم که پتانسیلی عظیم برای تبدیل شدن به هاب تولید فناوری محور دارد، گفت و گویی با دکتر محسن حسنلو، رئیس هیات مدیره و مدیر عامل منطقه ویژه اقتصادی و فرودگاه پیام انجام شده که مشروح آن را در ادامه می‌خوانید.

لایه‌های مختلف علمی دعوت کردیم تا با پروپوزال‌های مدون، مسیر برون‌رفت از بحران و حرکت به سمت توسعه را ترسیم کنند. علاوه بر این، باید از فرصت‌های پیش‌رو به درستی استفاده کنیم. جنگ و تنش‌های منطقه‌ای، اگرچه در ذات خود خسارت بار است، اما با تغییر معادلات و تضعیف جایگاه برخی کنشگران اقتصادی در سطح منطقه، فرصتی طلایی برای مایجاد کرده است. اکنون میدان برای پیام باز شده تا با تکیه بر زیرساخت‌های جدید و ریل‌گذاری‌های اصولی، نقش کلیدی خود را در اقتصاد منطقه ایفا کند.

با توجه به تغییر معادلات اقتصادی در سطح منطقه و تضعیف جایگاه رقابایی مانند «جبل علی»، منطقه ویژه اقتصادی پیام برای پر کردن این خلأ و ایفای نقش محوری در اقتصاد کشور، چه برنامه راهبردی دارد؟

به نظر بنده پرسش اصلی این است که در پی تغییر موقعیت کنشگران اقتصادی بزرگ منطقه، ما چه واکنشی باید داشته باشیم؟ تماشای نیمه خالی لیوان که هنر نیست؛ بلکه سوال اینجاست که جامعه نخبگانی ما در عرصه اقتصاد چه تصمیمی برای این شرایط دارد؟ آیا وقت آن نرسیده که طوق بدنام ناکارآمدی را که بر گردن اقتصاد کشور افتاده، کنار بزنیم؟ من در اینجا فارغ از مرزبندی‌های معمول بین دولت و بخش خصوصی، به صورت کلان از اقتصاد کشور سخن می‌گویم. تردیدی نیست که تحریم‌های ظالمانه غرب، عامل اصلی فشارهای اقتصادی بوده و هست؛ اما سوال «بعد چه؟» همچنان باقی است. ما برای پس از این شرایط، چه تدبیری اندیشیده‌ایم؟

ما برای عبور از این وضعیت، در منطقه ویژه اقتصادی پیام، ۵ پروژه پیش‌ران تعریف کرده‌ایم. هدف این پروژه‌ها، ایجاد درآمذایی پایدار و زیرساخت‌هایی است که در یک بازه ده‌ساله، پیام را به جایگاه واقعی‌اش برساند. ما به دنبال ایجاد یک بندر خشک واقعی، به منظور اتصال به شبکه ریلی و پیاده‌سازی سیستم حمل‌ونقل ترکیبی هستیم. منطقه پیام از دو ویژگی منحصر به فرد برخوردار است: اکوسیستم پیشرفته فناوری



در ابتدا ضمن اشاره به فعالیت‌های منطقه ویژه اقتصادی و فرودگاه پیام، توضیح دهید که چه اقدامات راهبردی و ساختاری برای احیای هویت و توسعه زیرساختی آن انجام شده است؟

من وضعیت منطقه پیام در لحظه تحویل گرفتن را به انسانی تشبیه می‌کنم که در لبه پرتگاه بود و مادر آخرین لحظه او را نجات دادیم. برای درک عمق فاجعه کافی است بدانید در حالی که حدود ۱۵۰ واحد صنعتی پیشرفت فیزیکی بالای ۸۵ درصد داشتند، حتی از حداقل ترین زیرساخت یعنی برق محروم بودند. در طول ۳۰ سال تنها ۲۸ مگاوات برق به این منطقه اختصاص یافته بود، اما در ۱۸ ماه اخیر علاوه بر تزریق ۳۰ مگاوات از شبکه سراسری، با جذب سرمایه گذار ۴۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی نیز وارد مدار کرده‌ایم.

مادر این مسیر، به حاکمیت علمی پناه بردیم. بنده به عنوان دانش‌آموخته حقوق، بر این باورم که واژه‌ها و برنامه‌ها باید مدلل و علمی باشند. امروز کلید حل مسایل پیچیده ما تنها از مسیر دانشگاه، شرکت‌های دانش‌بنیان و بهره‌گیری از خرد جمعی می‌گذرد. به همین منظور، از متخصصان



اطلاعات (فاوا) و همجواری با استان البرز؛ استانی که با داشتن ۴ هزار واحد صنعتی، قطب صنعتی کشور محسوب می‌شود. ما باید با بهره‌گیری از این موقعیت ژئوپلیتیک و ژئو اکونومیک، نقش آفرینی کنیم. در همین راستا، در حال هدایت هوشمندانه سرمایه‌های دولتی و خصوصی به سمت این پروژه‌های پیش‌ران هستیم تا بتوانیم با یک حرکت جهادی، عقب‌ماندگی‌ها را جبران کرده و خلأهای موجود در اقتصاد منطقه را بتوان داخلی‌پر کنیم.

منطقه پیام به عنوان قطب ICT کشور شناخته می‌شود؛ با توجه به نوسانات شدید نرخ ارز، استراتژی جدید شما برای جذب سرمایه‌گذار در بخش تولید سخت‌افزار و گوشی‌های هوشمند چیست تا این واحدها صرفاً به مونتاژ کار تبدیل نشوند؟

واقعیت این است که در اقتصاد پر نوسان ارزی، صرف ایجاد خطوط Assembly دیگر مزیت رقابتی پایدار محسوب نمی‌شود. نگاه جدید ما در پیام، حرکت از مونتاژ به سمت عمق بخشی زنجیره ارزش است. بر همین اساس، ۳ سیاست موازی را دنبال می‌کنیم که نخستین آن، ایجاد مشوق برای داخلی‌سازی تدریجی قطعات با ارزش افزوده بالاست؛ یعنی اگر سرمایه‌گذار وارد تولید برد، باتری، ماژول‌های ارتباطی یا طراحی صنعتی شود، امتیازهای ویژه‌تری نسبت به مونتاژ صرف دریافت می‌کند. دومین سیاست، اتصال صنعت به اکوسیستم تحقیق و توسعه و شرکت‌های دانش‌بنیان است؛ زیرآبدون R&D، صنعت سخت‌افزار در رقابت منطقه‌ای دوام نمی‌آورد. سیاست سوم هم طراحی مدل‌های سرمایه‌گذاری ارزی - ریالی ترکیبی است تا ریسک ناشی از نوسانات نرخ ارز برای سرمایه‌گذار کاهش پیدا کند. در واقع مزیت منطقه پیام این است که هم‌زمان به زیرساخت ICT، فرودگاه، گمرک تخصصی و بازار مصرف مرکزی کشور دسترسی دارد؛ بنابراین می‌تواند به هاب تولید فناوری محور تبدیل شود، نه صرفاً یک منطقه مونتاژی.

با توجه به اشباع نسبی مراکز داده در پایتخت، منطقه پیام چه بسته‌های مشوق مالیاتی یا زیرساختی ویژه‌ای را طراحی کرده تا هلدینگ‌های بزرگ فناوری، دیتاسترهای سطح ۴ خود را به این منطقه منتقل کنند؟

در اقتصاد دیجیتال امروز، مزیت رقابتی یک دیتاستر تنها دسترسی به زمین ارزان قیمت نیست، بلکه پایداری انرژی، امنیت شبکه و مدیریت هزینه‌های عملیاتی در بلندمدت است که جایگاه آن را تعیین می‌کند. بر همین اساس، طرح پیشنهادی ما فراتر از تعیین محل استقرار یک ساختمان ساده، با هدف تبدیل پیام به منطقه پایداری دیجیتال کشور تدوین شده است؛ رویکردی که به‌ویژه برای هلدینگ‌های بزرگ با نیاز مبرم به در دسترس بودن بالا و استانداردهای سطح Tier4 طراحی شده است.

این بسته حمایتی با تکیه بر محورهای راهبردی مختلف، مجموعه‌ای کامل از زیرساخت‌های لازم را فراهم می‌آورد؛ از جمله تخصیص زمین با کاربری تخصصی ICT، رایانه تعرفه‌های ترجیحی برای بهره‌مندی از برق و فیبر نوری و امکان احداث نیروگاه‌های اختصاصی یا استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر توسط اپراتورها. علاوه بر این، با هدف تضمین استمرار عملیاتی، فرآیندهای گمرکی برای تجهیزات High-Tech تسهیل شده و مسیرهای ارتباطی پشتیبان برای تامین پایداری شبکه ایجاد شده است تا بستری بی‌نقص برای میزبانی از خدمات دیجیتال کشور فراهم شود.

در سال‌های اخیر، چالش‌های مربوط به مالیات بر ارزش افزوده و تداخل

قوانین مناطق ویژه با سرزمین اصلی، سرمایه‌گذاران را دچار تردید کرده است.

شما در تیم مدیریتی پیام، برای تثبیت امنیت روانی سرمایه‌گذار در مقابل بخش‌نامه‌های ناگهانی گمرکی و مالیاتی چه تمهیداتی اندیشیده‌اید؟

از آنجا که سرمایه‌گذاران بیش از هر عامل دیگری به قابلیت پیش‌بینی فضای کسب و کار اهمیت می‌دهند و اغلب نااطمینانی‌های سیاسی و اجرایی را آسیب‌زاتر از فشارهای مالیاتی یا هزینه‌های جاری می‌دانند، تیم مدیریتی پیام رویکردی متفاوت را در پیش گرفته است. هدف اصلی ما در این منطقه، افزایش ضریب اطمینان اقتصادی برای تولیدکنندگان است تا نه تنها منطقه خود منبع ابهام نباشد، بلکه به لنگر گاهی برای ثبات سرمایه‌گذاری تبدیل شود.

در همین راستا، ۳ اقدام کلیدی برای کاهش تعارضات و ابهامات اجرایی صورت گرفته است؛ ایجاد پنجره واحد حقوقی و سرمایه‌گذاری با هدف کاهش تداخلات دستگاهی، انعقاد تفاهم‌نامه‌های اجرایی با نهادهای گمرکی و مالیاتی برای دستیابی به تفسیر واحد و شفاف از قوانین و در نهایت، تدوین بسته‌های قراردادی بلندمدت برای سرمایه‌گذاران عمده که ریسک تغییرات ناگهانی مقررات را به حداقل می‌رساند. این تلاش‌ها در کنار زیرساخت‌های فنی، بستری امن و قابل پیش‌بینی برای فعالیت هلدینگ‌های بزرگ و توسعه‌دهندگان زیرساخت‌های دیجیتال فراهم می‌آورد.

فرآیند تخصیص ارز برای واردات ماشین‌آلات خط تولید، پاشنه آشیل بسیاری از واحدهای صنعتی پیام است. تعامل شما با بانک مرکزی برای ایجاد یک مسیر سبز ارزی، ویژه تولیدکنندگان این منطقه در چه مرحله‌ای قرار دارد؟

یکی از گلوگاه‌های جدی تولید در کشور، فرآیند طولانی و فرسایشی تامین ارز برای واردات ماشین‌آلات و تجهیزات است. این مساله فقط یک موضوع اداری نیست؛ بلکه به صورت مستقیم بر هزینه خواب سرمایه، زمان راه‌اندازی پروژه و حتی رقابت‌پذیری محصول اثر می‌گذارد. در منطقه ویژه اقتصادی پیام، ما پیگیر ایجاد یک مسیر سبز ارزی هستیم. منظور از این مسیر آن است که واحدهایی که در پیام مستقر می‌شوند و از نظر تولیدی، صادراتی و فنی اهلیت لازم را دارند، در فرآیند تخصیص ارز در اولویت قرار بگیرند. به‌ویژه شرکت‌هایی که دارای سابقه تولید، قراردادهای معتبر، برنامه مشخص توسعه و ظرفیت ارزی‌آوری هستند، نباید در صف‌های طولانی و فرساینده گنجانده شوند. این واحدها باید بتوانند ماشین‌آلات خود را در زمان مناسب وارد کنند تا پروژه آنها متوقف نشود. این موضوع از آن جهت مهم است که در صنایع پیشرفته، تاخیر در ورود یک دستگاه می‌تواند کل خط تولید را ماه‌ها عقب بیندازد. بنابراین تسهیل در تامین ارز، یک امتیاز تشریفاتی نیست؛ بلکه جزو الزامات زیرساختی تولید به شمار می‌آید. ما به دنبال این هستیم که پیام برای تولیدکننده، منطقه‌ای باشد که خواب سرمایه را کاهش و سرعت به بهره‌برداری رسیدن پروژه را افزایش می‌دهد.

با فعال شدن کریدورهای جدید منطقه‌ای، نقش فرودگاه پیام در بخش بار هوایی چگونه باز تعریف شده است و آیا برنامه‌ای برای تبدیل پیام به یک بندر خشک متصل به شبکه ریلی سراسری دارید؟

امروزه مزیت لجستیک، صرفاً داشتن فرودگاه نیست؛ بلکه اتصال

در منطقه ویژه اقتصادی پیام، ما پیگیر ایجاد یک مسیر سبز ارزی هستیم. منظور از این مسیر آن است که واحدهایی که در پیام مستقر می‌شوند و از نظر تولیدی، صادراتی و فنی اهلیت لازم را دارند، در فرآیند تخصیص ارز در اولویت قرار بگیرند

تا واحدهای صنعتی بتوانند بخش قابل توجهی از انرژی مورد نیاز خود را به صورت پایدار و نزدیک به محل مصرف تامین کنند.

هدف ما روشن است؛ باید برای صنایع حساس به خصوص دیتاسترها و واحدهای های تک، ریسک توقف تولید به حداقل برسد. در منطقه پیام، انرژی نباید مانع رشد، بلکه باید پشتوانه رشد باشد. هدف این است که به تدریج پیام از یک مصرف کننده صرف انرژی به یک منطقه دارای تاب آوری انرژی تبدیل شود. همچنین مدل‌هایی برای قرارداد خرید تضمینی برق و مشارکت سرمایه‌گذاران خصوصی در زیرساخت انرژی در حال بررسی است تا فشار سرمایه‌گذاری صرفاً بر منابع دولتی نباشد.

در نقشه راه ۱۴۰۵ پیام، جایگاه هوش مصنوعی و صنایع سبز کجاست و آیا برای جذب شرکت‌های خارجی به منظور ایجاد خطوط تولید مشترک در حوزه تکنولوژی‌های نوین، مذاکرات عملیاتی داشته‌اید؟

ما هوش مصنوعی را یک فناوری جانبی نمی‌دانیم، بلکه در نقشه راه ۱۴۰۵ پیام، هوش مصنوعی محور اصلی تحول است، زیرا نه تنها در تولید، بلکه در لجستیک، مدیریت انرژی، تحلیل داده، نگهداری پیش‌بینانه، امنیت و حتی تصمیم‌سازی مدیریتی اثرگذار است. بر این اساس، برنامه ما شامل دو بخش است؛ نخست، فراهم کردن زیرساخت‌های پردازشی لازم برای پروژه‌های AI و پردازش‌های فوق‌سریع و دوم، جذب پروژه‌های مشترک و مشارکت‌های بین‌المللی برای توسعه محصول و فناوری در داخل منطقه. ما می‌خواهیم منطقه پیام فقط مصرف کننده فناوری نباشد، بلکه به بستری برای توسعه و پیاده‌سازی فناوری‌های هوش مصنوعی در صنعت تبدیل شود. این رویکرد می‌تواند پیام را در مسیر تبدیل شدن به یک پایگاه راهبردی برای آینده صنعت کشور قرار دهد.

همچنین مذاکراتی با سرمایه‌گذاران خارجی، به ویژه از کشورهای همسایه و چین برای ایجاد Joint Venture در حوزه تجهیزات هوشمند، انرژی پاک و فناوری‌های دیجیتال انجام شده است. سرمایه‌گذار خارجی زمانی وارد می‌شود که احساس کند منطقه، ثبات عملیاتی و زیرساخت قابل اتکا دارد؛ بنابراین ما تلاش می‌کنیم پیام را به یک پلتفرم منطقه‌ای همکاری فناوریانه تبدیل کنیم.

اگر بخواهید صادقانه به یک سرمایه‌گذار که بین مناطق آزاد جنوب و منطقه ویژه پیام مردداست، تنها یک مزیت رقابتی مطلق برای پیام به غیر از نزدیکی به تهران ذکر کنید، آن مزیت چیست؟

اگر بخواهیم فقط یک مزیت را نام ببریم، آن مزیت تمرکز همزمان زیرساخت فناوری، لجستیک و بازار مصرف و پایداری و پیش‌بینی پذیری در حکمرانی است. بسیاری از مناطق آزاد مزیت تجاری دارند، اما پیام از مزیت اقتصاد دانش بنیان متصل به بازار برخوردار است. در منطقه پیام سرمایه‌گذار هم به نیروی انسانی متخصص دسترسی دارد، هم به زیرساخت ICT، هم به فرودگاه و هم به بزرگ‌ترین بازار مصرف و تصمیم‌گیری اقتصادی کشور؛ این ترکیب، مزیتی است که به سادگی قابل تکرار نیست.

پیام در قلب صنعتی کشور قرار گرفته، به بازار مصرف تهران نزدیک است، به شبکه تولیدی استان البرز و سایر صنایع متصل است و از نظر زیرساختی می‌تواند نیازهای صنایع های تک را پوشش دهد. اما مهم‌تر از همه این مزیت‌ها، ماسعی کرده‌ایم محیطی بسازیم که در آن سرمایه‌گذار بتواند برای ۵ تا ۱۰ سال آینده برنامه‌ریزی کند، بدون آنکه هر روز نگران تغییر مقررات، اختلال در انرژی یا سردرگمی اداری باشد. به همین دلیل،

چندوجهی حمل و نقل است. بر همین مبنا، در حال بازتعریف نقش فرودگاه پیام از یک فرودگاه محلی به یک هاب تخصصی بار هوایی برای صنایع فناوری، کالاهای High Value و تجارت الکترونیک هستیم. در افق توسعه، اتصال پیام به شبکه ریلی و شکل‌گیری مدل Dry Port می‌تواند یک تحول راهبردی ایجاد کند؛ زیرا هزینه لجستیک را کاهش داده و زمان دسترسی به بازار را کوتاه می‌کند. این موضوع برای صنایع فناوری، تجهیزات پزشکی، قطعات الکترونیکی و صادرات سریع‌الوصول اهمیت حیاتی دارد.

در منطقه پیام حضور شرکت‌های دانش بنیان در حوزه هوانوردی عمومی و پهپادهای غیرنظامی رو به رشد است. آیا زیرساخت‌های فعلی فرودگاه برای تبدیل شدن به مرکز تست و صادرات خدمات فنی-مهندسی در این حوزه آماده هستند؟

بازار پهپاد و هوانوردی سبک، یکی از سریع‌ترین بازارهای در حال رشد منطقه است. پیام به دلیل برخورداری همزمان از فرودگاه، زیرساخت ICT و حضور شرکت‌های دانش بنیان، ظرفیت تبدیل شدن به مرکز تست، آموزش و صادرات خدمات فنی-مهندسی این حوزه را دارد. در حال حاضر، توسعه زیرساخت‌های تست پروازی، فضاهای تعمیر و نگهداری و بسترهای صدور مجوز تخصصی در دستور کار قرار دارد. نگاه ماصر فافروش محصول نیست؛ بلکه صادرات دانش فنی، خدمات تعمیراتی، آموزش و نرم‌افزارهای مرتبط با صنعت پهپاد است که ارزش افزوده بالاتری ایجاد می‌کند. یکی از ظرفیت‌های مغفول مانده در کشور، بهره‌برداری از زیرساخت‌های هوانوردی برای توسعه فناوری‌های نوینی مانند پهپاد است. فرودگاه پیام به واسطه موقعیت جغرافیایی، فضای عملیاتی و قابلیت‌های فنی، می‌تواند به یک مرکز ملی تست و استاندارد پهپادهای غیرنظامی تبدیل شود و این موضوع صرفاً یک ایده تبلیغاتی نیست.

در دنیای امروز، صنعت پهپاد در حوزه‌هایی مانند پایش، کشاورزی، نقشه‌برداری، لجستیک، امداد و خدمات فنی رشد بسیار سریعی داشته و کشورها برای توسعه این حوزه، به مراکز استاندارد سازی و تست معتبر نیاز دارند. ما می‌خواهیم پیام بستری باشد که شرکت‌های دانش بنیان و فعالان این حوزه بتوانند محصولات خود را آزمایش، استاندارد و آماده عرضه داخلی یا حتی صادراتی کنند. از این منظر، پیام فقط محل استقرار یک صنعت نیست، بلکه سکوی توسعه خدمات فنی-مهندسی هوانوردی و پهپادی خواهد بود؛ ظرفیتی که می‌تواند به صادرات دانش و خدمات کشور کمک کند.

در منطقه اقتصادی پیام، در مواجهه با بحران ناترازی انرژی چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

برای منطقه‌ای که میزبان صنایع پیشرفته، دیتاسترها و واحدهای صادرات محور است، انرژی نه یک هزینه جانبی بلکه یک عامل حیاتی تولید است. توقف برق به معنای توقف تولید، اختلال در سرویس، آسیب به تجهیزات و در نهایت از دست رفتن اعتماد سرمایه‌گذار است. مادر پیام تلاش کرده‌ایم تا از مدیریت واکنشی به سمت مدیریت زیرساختی و پیش‌دستانه حرکت کنیم. در همین مسیر، در ماه‌های اخیر ۳۰ مگاوات برق به ظرفیت منطقه اضافه شده و همزمان پروژه احداث ۴۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی نیز در دستور کار قرار گرفته است. علاوه بر این، با مشارکت بخش خصوصی، به دنبال توسعه نیروگاه‌های CHP هستیم

در منطقه پیام سرمایه‌گذار هم به نیروی انسانی متخصص دسترسی دارد، هم به زیرساخت ICT، هم به فرودگاه و هم به بزرگ‌ترین بازار مصرف و تصمیم‌گیری اقتصادی کشور؛ این ترکیب، مزیتی است که به سادگی قابل تکرار نیست

می‌توان منطقه پیام را امن‌ترین پهنه استقرار صنایع‌های تک در کشور دانست؛ جایی که استمرار تولید، اصل اول است.

برنامه‌شمار برای بررسی کردن پروژه‌های زیرساختی منطقه پیام و استفاده از ابزارهای نوین بازار سرمایه به منظور تامین مالی طرح‌های توسعه‌ای منطقه چیست؟

در حال حاضر دیگر توسعه زیرساخت با اتکای صرف به بودجه دولتی امکان‌پذیر نیست؛ بنابراین استفاده از ابزارهای بازار سرمایه یک ضرورت است، نه انتخاب. در همین راستا، استفاده از صندوق‌های زمین و ساختمان، صندوق پروژه، انتشار اوراق تامین مالی و مدل‌های مشارکت عمومی-خصوصی در دستور کار قرار دارد. هدف ما این است که پروژه‌های زیرساختی پیام از حالت دارایی‌های غیرمولد خارج شده و به ابزارهای سرمایه‌گذاری شفاف و قابل مشارکت برای بخش خصوصی تبدیل شوند. این رویکرد دو مزیت دارد؛ هم سرعت توسعه زیرساخت افزایش پیدا می‌کند و هم سرمایه‌های خرد و کلان مردمی وارد پروژه‌های واقعی و مولد می‌شود. این دقیقاً همان مدلی است که بسیاری از مناطق پیشرفته اقتصادی دنیا برای توسعه پایدار استفاده می‌کنند و در همین راستا، استفاده از صندوق‌های زمین و ساختمان، صندوق پروژه، انتشار اوراق تامین مالی و مدل‌های مشارکت عمومی-خصوصی در دستور کار قرار دارد. هدف ما این است که پروژه‌های زیرساختی پیام از حالت دارایی‌های غیرمولد خارج شده و به ابزارهای سرمایه‌گذاری شفاف و قابل مشارکت برای بخش خصوصی تبدیل شوند.

بسیاری از سرمایه‌گذاران از نااطمینانی قانونی گلایه دارند. در منطقه پیام چه اقداماتی برای ایجاد امنیت روانی و پیش‌بینی‌پذیری انجام شده است؟

در مبحث امنیت روانی سرمایه‌گذاری، ما به یک مقوله بسیار مهم نیاز داریم و آن قابلیت پیش‌بینی‌پذیری است. امنیت و حس امنیت، یک امر فرآیندی است و به صورت دفعی ایجاد نمی‌شود؛ به این معنا که نمی‌توان انتظار داشت سرمایه‌گذار یک شبه به یک منطقه اعتماد کند. بسیاری اوقات، این عدم اطمینان ناشی از همین پیش‌بینی‌ناپذیر بودن است. بنده معتقدم حتی پرداخت مالیات‌های بانرخ بالا یا تعرفه‌های گمرکی سنگین، به اندازه عدم پیش‌بینی‌پذیری، به یک مجموعه اقتصادی آسیب وارد نمی‌کند؛ لذا ما با درک دقیق این مساله، به دنبال حل ریشه‌ای آن رفته‌ایم.

بخشی از اقدامات ما در حوزه تقنینی و اخذ مجوزهای قانونی است؛ نظیر تخصصی کردن فرودگاه پیام برای بار هوایی یا سند اقتصاد دیجیتال. طبق برنامه هفتم توسعه، وزارت ارتباطات باید ۱۰ درصد از اقتصاد دیجیتال کشور را تامین کند که سهم منطقه پیام در آن لحاظ شده است. اینها نیاز به تدوین سند، تعیین شاخص‌ها و ابلاغ سرفصل‌های برنامه‌ای دارد تا هر واحدی در سازمان، دقیقاً بداند سیاستگذاری چیست و به کدام سمت حرکت می‌کند. ما در این مسیر معطل شرایط نماندیم؛ حتی در روزهایی که منطقه موشک‌باران می‌شد و ۹۶ اصابت به مجموعه صورت گرفت، بنده و همکارانم به مدت ۵۰ شبانه روز در محل کار ماندیم و در همین مدت، برنامه‌های عملیاتی را مرور و سرمایه‌گذار جذب کردیم. اتفاقاً در بحبوحه بحران برای یک عنصر اقتصادی هوشمند، فرصت نهفته است. ما این راه را به درستی فهم کرده‌ایم و باریل‌گذاری صحیح، به دنبال آن هستیم که این مسیر به یک خط‌مشی ماندگار تبدیل شود تا هر فردی که بعد از بنده مدیریت مجموعه را بر عهده می‌گیرد، خود را موظف به اجرای این اسناد بداند.

امیدواریم در یک بازه ۱۰ ساله، پیام به نقطه‌ای برسد که مایه حسرت

کنشگرانی باشد که سابقاً در منطقه طنازی می‌کردند. مشاهده آنچه در مناطق ویژه کشورهای همسایه مانند امارات می‌گذرد، برای من تلخ است، چرا که امروز ما می‌توانستیم به جای آنها، لجستیک هوشمند منطقه و معتمد تجار و تولیدکنندگان باشیم؛ اما برای رسیدن به آن جایگاه، صرف حسرت خوردن کافی نیست، بلکه کمر همت بستن می‌خواهد. باید به یک واقعیت نگاه کنیم؛ ما چقدر با الگوهای موفق جهانی فاصله داریم؟ تصاویری که از تلاش شبانه‌روزی دانشجویان در کره جنوبی یا نظم کاری در ژاپن منتشر می‌شود، نشان دهنده تفاوت رویکردهاست. در مقابل، آمار متوسط ساعت کار مفید در دستگاه‌های دولتی ما مشخص است. چنانچه بخواهیم با این مدل حکمرانی اقتصادی کنیم، به هیچ‌جا نخواهیم رسید. در واقع اگر قرار است کاری انجام دهیم، باید شب و روزمان را به هم متصل کنیم تا بتوانیم این عقب‌ماندگی تاریخی را جبران کنیم.

به نظر شما، فرودگاه پیام چه جایگاهی در آینده لجستیکی کشور خواهد داشت؟

فرودگاه پیام را نباید صرفاً به عنوان یک فرودگاه دید. نگاه ما به پیام، نگاه به یک هاب لجستیکی هوشمند است؛ یعنی نقطه‌ای که بتواند حمل و نقل هوایی، ریلی و جاده‌ای را به صورت یکپارچه به هم متصل کند و جریان کالا را با سرعت و دقت بالا مدیریت کند و ایده‌بندر خشک دقیقاً در همین راستاست. اگر فرودگاه پیام به شبکه ریلی سراسری متصل شود، می‌تواند نقش یک گره راهبردی را در توزیع کالا به ویژه برای بازار بزرگ تهران و استان البرز ایفا کند. این یعنی کالاهای صنعتی، تجهیزات، قطعات و حتی محصولات صادراتی با تریکی از مسیرهای مختلف، به شکل سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر جابه‌جا می‌شوند. در اقتصاد امروز، زمان خود یک مزیت رقابتی است و هر چقدر که کالا را سریع‌تر از نقطه ورود به نقطه مصرف یا صادرات منتقل کنیم، هزینه کل زنجیره را کاهش داده‌ایم. بر همین اساس، ما پیام را از یک محدوده صرفاً فرودگاهی به سمت یک زیرساخت لجستیکی چندوجهی هدایت می‌کنیم؛ زیرساختی که هم برای صنعت و هم برای تجارت، ارزش افزوده خلق کند.

برای تامین مالی پروژه‌های بزرگ منطقه چه راهکاری دارید؟

پروژه‌های بزرگ زیرساختی با اتکا به منابع سنتی، به سختی پیش می‌روند و پیشرفت می‌کنند؛ از همین رو به سمت ابزارهای نوین تامین مالی رفته‌ایم. یکی از مهم‌ترین ابزارها، صندوق‌های زمین و ساختمان است که می‌تواند امکان مشارکت سرمایه‌گذاران خرد و کلان را در توسعه زیرساخت‌ها فراهم کند.

همچنین، عرضه پروژه‌های پیش‌ران در بازار سرمایه یکی دیگر از مسیرهای جدی ماست. این روش کمک می‌کند تا پروژه‌هایی که از نظر اقتصادی و ملی اهمیت بالایی دارند، از طریق جذب سرمایه عمومی سرعت بگیرند. مزیت این مدل آن است که هم توسعه منطقه شتاب می‌گیرد و هم سرمایه‌گذار می‌تواند در یک پروژه واقعی، مولد و دارای پشتوانه مشخص مشارکت کند.

ما معتقدیم توسعه پایدار، نیازمند تلفیق سرمایه دولتی، خصوصی و بازار سرمایه است. پیام برای همین طراحی شده که این سه جریان را به هم متصل کند و آنها را در مسیر تولید، فناوری و زیرساخت هم‌افزا سازد. ■

فرودگاه پیام را نباید صرفاً به عنوان یک فرودگاه دید. نگاه ما به پیام، نگاه به یک هاب لجستیکی هوشمند است؛ یعنی نقطه‌ای که بتواند حمل و نقل هوایی، ریلی و جاده‌ای را به صورت یکپارچه به هم متصل کند و جریان کالا را با سرعت و دقت بالا مدیریت کند و ایده‌بندر خشک دقیقاً در همین راستاست

مدیر کل امور گمرکی و ترانزیت کالا در منطقه ویژه اقتصادی و فرودگاه بین‌المللی پیام

«پیام» یک شبکه ارزش است

عرفان فغانی

منطقه ویژه اقتصادی پیام، در حال گذار از یک پایگاه لجستیکی سنتی به یک «اکوسیستم ارزش بین‌المللی» است. این منطقه با تمرکز بر مولفه‌هایی همچون لجستیک هوشمند، زیرساخت‌های دیجیتال و مدل‌های نوین تعرفه‌گذاری، می‌کوشد تا نه تنها در برابر چالش‌های بیرونی تاب‌آوری کند، بلکه با ایجاد فرصت‌های بکر، بازیگری تأثیرگذار در شبکه توزیع بین‌المللی باشد. در گفت‌وگویی که با علی‌پور حسین، مدیر کل امور گمرکی و ترانزیت کالا در منطقه ویژه اقتصادی و فرودگاه بین‌المللی پیام و دانش‌آموخته دانشگاه صنعتی شریف داشتیم، وی از برنامه‌های کلان برای استقرار زیرساخت‌های فرودگاه نسل چهارم، همانندسازی به مناطق آزاد نسل هفتم، جذب سرمایه‌های تخصصی و بازتعریف قواعد تجارت هوشمند در منطقه پیام می‌گوید. مشروح این مصاحبه در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

منطقه ویژه اقتصادی پیام با در اختیار داشتن راه‌های مواصلاتی و ارتباطی و با بهره‌گیری از موقعیت ژئواستراتژیک در قلب کشور و نزدیکی به پایتخت و مراکز صنعتی و گردشگری مهم، می‌تواند تسهیل‌گر مبادلات تجاری در دامنه وسیعی از فعالیت‌های اقتصادی باشد و فراتر از مأموریت درون‌دستگاهی خود، در عرصه ملی نیز ایفای نقش کند. از همین رو در تنظیم‌گری اقتصادی و طرح‌ریزی پهنه‌های منطقه با کاربری‌های لجستیکی، بر این موضوع و ضرورت پاسخگویی به نیازمندی‌های فرا استانی توجه شده است.

بهره‌برداری بهینه از جایگاه و موقعیت ژئواکونومیک منطقه ویژه اقتصادی پیام، هم‌راستا با موقعیت ژئوپلیتیک ایران در خاورمیانه و در کنار تعامل اقتصادی با استان‌های هم‌جوار که موقعیت سرزمینی هر یک از آنها مدنظر قرار گرفته، الزامات مهم توسعه و سنگ‌بنای اقتصاد این منطقه در برقراری ارتباطات سازنده در نظام بین‌الملل به‌شمار می‌آید؛ بر این اساس، نظام‌مندسازی خدمات لجستیکی و حمل‌ونقل چندوجهی در این منطقه به‌عنوان بستر ساز حرکت به سوی بازارهای بین‌المللی و ایجاد منافع مشترک در عرصه بین‌المللی، در اولویت برنامه‌های توسعه محور بوده است.

در اختیار داشتن فرودگاه بین‌المللی به‌عنوان وجه تمایز مهم این منطقه با سایر مناطق ویژه اقتصادی، دسترسی به تمامی وجه حمل‌ونقل ترکیبی (هوایی-جاده‌ای و جاده‌ای-ریلی)، پیش‌بینی ایجاد بندر خشک در طرح جامع و کالبدی همسو با توسعه اقتصاد دریاپایه و بر خورداری از مزیت حمل‌ونقل دریایی در ارتباط با مبادی ورودی بنادر و ترانزیت کالا به این نقطه مرکزی کشور (با کمترین تشریفات گمرکی، بانکی و اداری)، آینده بسیار نزدیک این منطقه را برای تبدیل شدن به «مرکز لجستیک بین‌المللی» تصویر سازی می‌کند.

نقش راهبردی «پیام» در بهره‌برداری از گذرگاه‌های بین‌المللی و توانمندی در جایگزینی کریدورهای فعال در شرایط بحرانی یا رقابتی، بیش از پیش آشکار شده است؛ در همین راستا، مراحل ثبت آن در سند آمایش مراکز لجستیک کشور با همراهی وزارت متبوع و راهنمایی مسئولان ذی‌ربط



در ابتدا مختصری از سوابق کاری و شغلی خود بفرمایید.

من مسئولیت‌های بسیاری را عهده‌دار بوده‌ام که عمده آنها شامل تجربیات مدیریتی و اقتصادی در زمینه راه‌اندازی و توسعه مناطق آزاد و ویژه اقتصادی و همچنین گسترش شبکه بانکی است. سوابق اجرایی من در این مسیر شامل مدیریت در منطقه آزاد چابهار، مدیریت منطقه ویژه اقتصادی ایرانیا (زرنديه)، معاونت منطقه آزاد شهر فرودگاهی امام خمینی (ره) و عضویت در کارگروه تخصصی ستاد مراکز لجستیک کشور بوده است. همچنین در کنار این موارد، جهت توسعه اقتصاد ورزش با فدراسیون‌ها برای تأسیس هیات‌های ورزشی در مناطق آزاد همکاری کرده و با دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در ستادها و کارگروه‌های تحول اقتصادی و توسعه تجاری مشارکت داشته‌ام.

«پیام» با هدف تبدیل شدن به یک مرکز لجستیکی پیشرو در منطقه طراحی شده است. در وضعیت فعلی، چه مزیت‌های رقابتی منحصر به فردی در حوزه گمرک و ترانزیت کالا در این منطقه وجود دارد که یک سرمایه‌گذار یا بازرگان را ترغیب کند تا به جای سایر گمرکات یا مناطق آزاد، فعالیت خود را در منطقه پیام متمرکز کند؟



در وزارت راه و شهرسازی در دست اقدام است. همچنین در نظام تعرفه سال ۱۴۰۵، برخی تعرفه‌های مرتبط با حمل و نقل چندوجهی مانند خدمات پایانه‌ای و کانتینری، به شکل پیشرفته و همسو با فرودگاه‌ها و بنادر کشور پایه‌گذاری شده است تا پاسخگوی نیازمندی‌های لجستیکی در تعامل با سایر کشورها باشد.

منطقه ویژه اقتصادی پیام، وفق قوانین و مقررات خاص حاکم بر مناطق ویژه اقتصادی اداره شده و خارج از قلمروی گمرکی کشور محسوب می‌شود؛ از این رو صاحبان کالا می‌توانند با استفاده از رویه ترانزیت خارجی (از کشور مبدأ به منطقه پیام و از این منطقه به سایر کشورها، مناطق آزاد یا سایر مناطق ویژه اقتصادی) بدون نیاز به ترخیص، پرداخت حقوق ورودی و عوارض معمول و فارغ از تشریفات گمرکی مرسوم مانند توقف اولیه در بنادر یا فاک پلمپ در مرزهای ورودی، محموله‌های خود را مستقیماً به انبارهای عمومی و خصوصی در «پیام» وارد یا از این منطقه صادر کنند.

با توجه به تغییرات geopolitics منطقه و تلاش ایران برای اتصال شرق به غرب (کریدورهای ترانزیتی)، منطقه پیام در زنجیره تامین کالا و ترانزیت هوایی چه جایگاهی دارد و چگونه می‌تواند نقش پل ارتباطی تجاری را ایفا کند؟

در دو سال گذشته راهبرد هم‌افزایی اقتصادی میان مناطق ویژه اقتصادی و برقراری روابط تجاری و لجستیکی با مناطق آزاد کشور، همسو با منافع و مصالح ملی، همواره در دستور کار مدیران این مجموعه بوده است. ایجاد ترمینولوژی (زبان) مشترک برای بهره‌برداری درست و به‌هنگام از مسیرهای ترانزیتی و نیز جایگزینی رویکرد «درآمدافزایی و مزیت‌آفرینی مشترک» به جای رقابت‌های پنهان سنتی، در تبیین و پایه‌گذاری ارکان لجستیکی، نزدیک‌سازی «پیام» به دیگر مراکز لجستیکی داخلی و خارجی و همچنین تعامل پیوسته با مبادی ورودی، بسیار اثرگذار بوده است.

ماموریت این شرکت به عنوان سازمان مسئول منطقه ویژه اقتصادی و اداره‌کننده فرودگاه بین‌المللی پیام ایجاب می‌کند که مدیریت این مجموعه، افزون بر حرکت در ریل سیاستگذاری وزارت متبوع، به هماهنگی و همسویی بیشتر با سیاست‌های سایر دستگاه‌های اجرایی نیز توجهی به‌سزاداشته باشد. از این رو، سیاستگذاری برای جهش اقتصادی این منطقه اقتضای کند که با گذار زودهنگام از «زنجیره یا شبکه ارزش» به‌سوی پدیده نوین «اکوسیستم ارزش لجستیک»، حوزه‌های تجاری گوناگونی در بازار هدف منطقه ویژه اقتصادی پیام قرار گیرند و برای نخستین بار در کشور، طبقه‌بندی انواع کالا شامل ماشین‌آلات، تجهیزات، لوازم، قطعات و مواد مورد استفاده در اکوسیستم فاوا، اکوسیستم لجستیک هوایی (فرودگاهی) و سایر اکوسیستم‌های تخصصی مانند خودرو، حوزه سلامت (محصولات پزشکی و دارو)، فرآورده‌ها و مشتقات نفتی مجاز، صنایع حمل و نقل غیرهوایی، صنایع دستی و محصولات هنری، صنعت ورزش، پوشاک، مواد غذایی، لوازم‌بازی و مبلمان شهری، با تعریف خدمات مرتبط و تعرفه‌گذاری اختصاصی و بازارپایه، مورد توجه و اهتمام ویژه قرار گیرند. بنابراین منطقه ویژه پیام، فراتر از یک پل ارتباطی تجاری یا هاب توزیعی کالا، به یکی از عناصر و بازیگران بین‌المللی مهم در «اکوسیستم ارزش لجستیک» در مرکز ایران تبدیل می‌شود.

یکی از دغدغه‌های اصلی سرمایه‌گذاران و تجار، پیچیدگی‌های اداری و زمان‌بر بودن فرآیندهای گمرکی

است. در مدیریت کل امور گمرکی منطقه پیام، چه گام‌های عملی برای ساده‌سازی رویه‌های گمرکی و کاهش زمان ترخیص کالا برداشته شده تا سرعت گردش سرمایه برای بازرگانان افزایش یابد؟

چابکی سازمانی و کاهش تشریفات گمرکی در راستای حمایت حداکثری از صنعتگران مستقر در منطقه و زنجیره‌های تولید استانی و فرااستانی، همواره از اولویت‌های مدیریتی در این اداره کل بوده است. با این رویکرد، بهینه‌سازی فرآیندها و استقرار آن در سامانه یکپارچه و فراگیر در چارچوب خدمت‌رسانی الکترونیکی، یکی از دستاوردهای مهم این منطقه در یک سال گذشته بوده و توسعه آن نیز یکی از برنامه‌های راهبردی «پیام» برای پیشرو بودن در عرصه اقتصاد دیجیتال است.

در راستای تکریم و جلب رضایت مراجعان، علاوه بر کاهش فاصله‌های فیزیکی و زمانی و حذف مراحل زاید خدمت‌دهی، به مدیریت هزینه‌های نیز توجه ویژه‌ای شده است تا منافع مالی مشتریان حفظ شود. به‌طور کلی، چارچوب تعاملی «پیام» به صورت چهارسربُرد (4Win) تنظیم شده است؛ به این معنی که برای انجام هر اقدام، باید سازمان (نهاد دولتی)، مردم (شهروندان، ساکنان استان البرز و تمام ایرانیان)، ذی‌نفعان اصلی (صنعتگران، بازرگانان و صاحبان کسب و کار) و ذی‌نفعان فرعی (کارگزاران تجاری، ترخیص‌کاران، اپراتورهای لجستیکی و امثال آنان) منتفع باشند. در این مسیر، برگزاری نشست‌های مشترک با نمایندگان دستگاه‌های اجرایی مرتبط در حضور فعالان تجاری و اقتصادی (مستقر و غیرمستقر در منطقه) و دریافت و تحلیل نظرات آنان، راهگشا بوده است.

در حوزه ترانزیت کالا، به ویژه کالاهای حساس و سریع (Express)، چه تسهیلات ویژه‌ای در منطقه پیام پیش‌بینی شده است تا هزینه‌های لجستیکی کاهش یافته و بهره‌وری تجاری افزایش یابد؟

عملکرد «پیام» به عنوان هاب توزیع کالا برای استان البرز، ۴ استان همجوار و ۸ استان دیگر در فواصل نزدیک، نقش حیاتی و اثرگذار در تامین به موقع مواد اولیه و قطعات برای تولیدکنندگان و همچنین کاهش هزینه‌های لجستیکی آنان ایفا می‌کند. در صنایع حساس نظیر تولید و بسته‌بندی مواد غذایی، این نقش در جلوگیری از فسادپذیری محصولات زنجیره‌ای و تامین به موقع موجودی بازار مصرف، بسیار حائز اهمیت است.

خدمات سریع گمرکی منطقه ویژه پیام، به‌طور اختصاصی از سه مسیر متفاوت، از شبکه کالاهای تندگردش یا تندمصرف (FMCG) حمایت می‌کند. نخست، هماهنگ‌سازی فرآیند خروج تدریجی کالا از انبار عمومی با برنامه تولید صنایع مستقر در منطقه، به گونه‌ای که هیچ‌گونه وقفه‌ای در زنجیره تولید ایجاد نشود. دوم، اولویت‌گذاری برای خروج محصولات تولیدشده در منطقه و تسریع در فرآیند ترخیص و انتقال آنها به سرزمین اصلی یا ترانزیت به نقاط دیگر و سوم، تسهیل تجارت برای جریان روان ورود مواد اولیه و خروج آسان موجودی انبارها، جهت رساندن به موقع آنها به زنجیره تامین صنایع خارج از منطقه.

از دیدگاه شما، جذاب‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه لجستیک و ترانزیت کالا در منطقه پیام که در حال حاضر بکر مانده‌اند و پتانسیل رشد بالایی دارند، کدام موارد هستند؟

بهینه‌سازی فرآیندها و استقرار آن در سامانه یکپارچه و فراگیر در چارچوب خدمت‌رسانی الکترونیکی، یکی از دستاوردهای مهم این منطقه در یک سال گذشته بوده و توسعه آن نیز یکی از برنامه‌های راهبردی «پیام» برای پیشرو بودن در عرصه اقتصاد دیجیتال است

برای استقرار الگوی لجستیک هوشمند، ما نقشه راهی چندمرحله‌ای را دنبال می‌کنیم. گام نخست، بازتنظیم دامنه خدمات رسانی بر مبنای قوانین خاص مناطق ویژه اقتصادی است. در گام دوم، گذار از «خبرگی انسانی» به «سامانه‌های عملیاتی هوشمند» را در دستور کار قرار داده‌ایم تا فرآیندها دقیق‌تر و سریع‌تر شوند

ما چندین پروژه کلیدی را در حوزه لجستیک جانمایی کرده‌ایم که هم‌اکنون در مرحله تدوین جزئیات اجرایی قرار دارند. از جمله فرصت‌های طلایی برای سرمایه‌گذاران می‌توان به واگذاری خدمات اپراتوری انبارهای عمومی تحت نظارت مستقیم منطقه، احداث کارگو ترمنال (برای تکمیل زیرساخت لجستیک هوایی)، ایجاد شهرک لجستیک هوشمند (با تمرکز بر حمل‌ونقل ترکیبی)، احداث بندر خشک با هدف نقش‌آفرینی در اقتصاد دریایا پی‌و همچنین احداث تیرپارک چندکارکردی (ارایه‌دهنده خدمات رفاهی-لجستیکی) اشاره کرد. در حال حاضر، متقاضیان متعددی برای سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در حال مذاکره و پیگیری برای انعقاد قرارداد در این پروژه‌ها هستند.

ایجاد «انبارهای تخصصی» و «مراکز توزیع هوشمند» در مناطق آزاد هوایی، یک ترند جهانی است. آیا در منطقه پیام، زیرساختی برای ایجاد چنین مراکز توزیعی پیش‌بینی شده که سرمایه‌گذاران بتوانند در این حوزه وارد شوند؟

هدف‌گذاری راهبردی ما، فعال‌سازی زنجیره‌های ارزش و ارتقای آن به شبکه‌های بین‌المللی ارزش از طریق جذب شرکت‌های حمل‌ونقل تراز اول، مشارکت با سرمایه‌گذاران خارجی و سوگیری اقتصادی به سمت بازارهای فرمانطقه‌ای است. ما در این سازمان، دستیابی به جایگاهی موثر در کنوانسیون‌ها و توافق‌های بین‌المللی را با بهره‌گیری از ظرفیت بازیگران خارجی در اکوسیستم‌های تخصصی پیگیری می‌کنیم.

در این مسیر، دورویکرد تحول‌گرا در دستور کار است؛ تحول در تعرفه‌گذاری و توسعه هوشمند زیرساخت‌ها. در خصوص تحول در تعرفه‌گذاری، باید گفت که برای نخستین بار در مناطق ویژه اقتصادی، تعرفه‌گذاری مبتنی بر «ارزش‌آفرینی» و «فرآیندگرایی» را در برنامه سال ۱۴۰۵ تدوین کرده‌ایم. در این مدل، هزینه‌های سرمایه‌گذاری به صورت مرحله‌بندی شده دریافت می‌شود تا علاوه بر اطمینان بخشی به سرمایه‌گذار، بار مالی اولیه نیز کاهش یابد. همچنین، اقدامات عملیاتی موثری نظیر تفاهم با اتاق‌های بازرگانی قاره‌های آفریقا و اروپا جهت تسهیل این فرآیندها صورت گرفته است.

در مورد توسعه هوشمند زیرساخت‌ها هم باید بگوییم که هم‌اکنون بیش از ۲۵ هزار مترمربع انبار سرپوشیده و ۲۴ هزار مترمربع انبار روباز در منطقه فعال است. برنامه ما در دو مرحله اجرایی‌شود؛ ابتدا مکانیزاسیون برای افزایش ظرفیت و تسریع خدمات و سپس هوشمندسازی کامل انبارها با مشارکت بخش خصوصی فعال در حوزه‌های لجستیکی.

علاوه بر این، متناسب با توسعه زیرساخت‌های فیزیکی، ارتقای نظام نرم‌افزاری و مدیریتی در سه لایه اعم از لایه کلان (شبکه لجستیکی کشور)، لایه میانی (شبکه توزیع منطقه‌ای) و لایه خرد (فرآیندهای

داخلی) در حال انجام است تا «پیام» به جایگاهی شایسته در زنجیره تامین ملی و بین‌المللی دست یابد.

تحول دیجیتال در گمرک مانند سیستم‌های تک‌پنجره و هوشمندسازی، تا چه اندازه در منطقه پیام اجرایی شده است و این تحولات چگونه بر کاهش ریسک و افزایش شفافیت برای سرمایه‌گذاران اثر می‌گذارد؟

برای استقرار الگوی لجستیک هوشمند، ما نقشه راهی چندمرحله‌ای را دنبال می‌کنیم. گام نخست، بازتنظیم دامنه خدمات رسانی بر مبنای قوانین خاص مناطق ویژه اقتصادی است. در گام دوم، گذار از «خبرگی انسانی» به «سامانه‌های عملیاتی هوشمند» را در دستور کار قرار داده‌ایم تا فرآیندها دقیق‌تر و سریع‌تر شوند. هدف نهایی ما، تجهیز سازمان به یک «بانک دانش» و «نظام تصمیم‌ساز هوشمند» است که با جمع‌آوری و واکاوی داده‌های لجستیکی ملی و بین‌المللی، بستر ارایه خدمات ۲۴ ساعته را به عنوان نمونه‌ای موفق از دولت الکترونیک فراهم کند.

در کنار این اقدامات، آینده‌پژوهی برای هم‌گامی با شتاب تحولات دیجیتال جهانی نیز برای ما حیاتی است. از این رو، بخشی از ظرفیت‌های منطقه را به پیاده‌سازی استانداردهای «مناطق آزاد نسل هفتم» و «فرودگاه‌های نسل چهارم» اختصاص داده‌ایم تا «پیام» به بازیگری پیشرو در عرصه اقتصاد دیجیتال تبدیل شود.

محدودیت‌ها و چالش‌های خارجی همواره بر ترانزیت کالا اثر گذار است. شما برای برطرف‌سازی این چالش‌ها یا کاهش اثرات آنها در منطقه پیام، چه راهکارهای جایگزین یا مسیرهای جدید تجاری را پیشنهاد می‌دهید؟

ما برای مواجهه با چالش‌های برون‌زا، استراتژی «تاب‌آوری هوشمند» را جایگزین «انفعال» کرده‌ایم. در همین رابطه برای نخستین بار در کشور، موفق به پیاده‌سازی نظام‌مندسازی و طبقه‌بندی هوشمند کالا‌های استراتژیک در صنایع مرتبط شده‌ایم که به ما قدرت پیش‌بینی و مدیریت ریسک در معاملات و توزیع بار را می‌دهد. دیدگاه مدیریتی ما بر این اصل استوار است که سازمان نباید در انتظار رخدادهای بیرونی بماند، بلکه باید خود «بازار ساز» باشد. اگرچه واقعیت‌های دیپلماسی اقتصادی بر اکوسیستم لجستیک سایه می‌اندازد، ولی ما تهدیدها را به فرصت‌های اقتصادی تبدیل کرده‌ایم. ما با تمرکز بر تقویت کنشگری اقتصادی در راهگراهای ترانزیتی بین‌المللی و ایجاد بسترهای مالی اختصاصی برای حمایت از بازیگران اصلی اکوسیستم، سعی داریم تا جریان حمل‌ونقل بین‌المللی در منطقه پیام را حتی در شرایط دشوار، پویا و مستمر نگاه داریم. هدف ماساخت سازمانی است که با تکیه بر تحلیل داده‌های دقیق، چالش‌ها را قبل از تبدیل شدن به بحران، شناسایی و خنثی کند. ■



منطقه پیام؛ حلقه تکمیل زنجره لجستیک هوشمند ایران

جواد خوش منظر
معاون اقتصادی منطقه ویژه و اقتصادی پیام



در واقع، مساله اصلی منطقه پیام کمبود ظرفیت نیست، بلکه نبود اتصال موثر میان زیر ساخت های هوایی، زمینی، انبارداری، گمرکی و خدمات هوشمند لجستیکی است. ایجاد این پیوند می تواند پیام را از یک منطقه ویژه اقتصادی صرف، به یک هاب لجستیکی و توزیعی تبدیل کند

مدیریت موجودی، فرآیند دریافت، ذخیره سازی، پردازش و ارسال کالا با سرعت و دقت بیشتری انجام می شود. این تحول علاوه بر کاهش خطای انسانی و هزینه های عملیاتی، امکان رهگیری لحظه ای کالا و مدیریت بهینه ظرفیت انبارها را فراهم می کند و در نهایت، پیام را به زیر ساختی رقابت پذیر برای تجارت و توزیع منطقه ای تبدیل خواهد کرد.

اما تکمیل این حلقه مفقوده و تبدیل منطقه پیام به یک موتور محرک اقتصادی، نیازمند اجرای سه استراتژی کلیدی است. نخست، یکپارچه سازی دیجیتال و حذف بوروکراسی؛ به معنای ایجاد یک بستر دیجیتال واحد برای تبادل لحظه ای داده ها میان گمرک، سازمان های نظارتی، شرکت های هوایی و مقاصد لجستیکی. تازمانی که جریان اطلاعات با سرعت جریان کالا حرکت نکند، هوشمندسازی ناموفق خواهد بود.

دوم، توسعه زیر ساخت های چندوجهی؛ به این معنا که منطقه پیام نباید تنها به هوایما متکی باشد. برای تبدیل شدن به یک هاب واقعی، باید اتصال ریلی و جاده ای آن به گونه ای باشد که «تغییر مود حمل و نقل» در کمترین زمان ممکن صورت گیرد. یعنی کالایی که از هوایی می رسد، در کمترین زمان ممکن به شبکه ریلی یا جاده ای متصل شده به مقصد نهایی در سراسر آسیا ارسال شود.

سوم، جذب سرمایه گذاری در تکنولوژی های لبه؛ به معنای ترغیب شرکت های بزرگ لجستیک جهانی برای استقرار در منطقه پیام از طریق ارائه تسهیلات مالی، مالیاتی و قانونی. ما نیازمند جذب دانش مدیریت زنجیره تامین مدرن هستیم تا منطقه پیام از یک «منطقه صنعتی ساده» به یک «پلتفرم تجاری پیشرفته» تبدیل شود.

در نهایت، باید پذیرفت که در اقتصاد دیجیتال، «زمان» ارزشمندترین کالا است. اگر منطقه پیام بتواند از وضعیت فعلی خود خارج شده و به یک مرکز لجستیک هوشمند تبدیل شود، نه تنها هزینه های ترانزیت کالا در ایران به شدت کاهش می یابد، بلکه صادرات غیر نفتی کشور با سرعت و بهر موری بیشتری به بازارهای جهانی می رسد.

در چنین شرایطی، سرعت در فرآیندهای لجستیکی به طور مستقیم بر قیمت تمام شده و قدرت رقابت کالا های ایرانی اثر می گذارد. کاهش زمان توقف کالا در انبار، تسریع تشریفات گمرکی و بهینه سازی مسیرهای حمل و نقل می تواند هزینه های زنجیره تامین را کاهش داده و به صادر کنندگان امکان دهد محصولات خود را سریع تر و با قابلیت رقابت بیشتر به بازارهای منطقه ای و جهانی برسانند.

سرمایه گذاری در هوشمندسازی این منطقه، در واقع سرمایه گذاری در رگ های حیاتی تجارت ایران است. وقت آن است که این حلقه مفقوده را بازشناسی کرده و با رویکردی جامع و آینده نگرانه، آن را به قلب تپنده لجستیک هوشمند منطقه تبدیل کنیم تا ایران را در دیگر جایگاه تاریخی خود را به عنوان پل ارتباطی شرق و غرب در عصر نوین باز یابد. ■

در دنیای اقتصاد مدرن، رقابت میان کشورها دیگر تنها بر سر توان تولید یا کیفیت کالا نیست، بلکه بر سر «سرعت، دقت و بهینگی در جابجایی» است. در این پارادایم جدید، لجستیک از یک فعالیت پشتیبانی ساده، به یک «مزیت رقابتی استراتژیک» تبدیل شده است. در این میان، مفهوم «لجستیک هوشمند» به عنوان ستون فقرات تجارت قرن بیست و یکم، نقش کلیدی در کاهش هزینه های عملیاتی و افزایش نرخ بازگشت سرمایه ایفا می کند. «منطقه پیام» واقع در مجاورت فرودگاه بین المللی پیام، نه تنها یک منطقه ویژه اقتصادی محسوب می شود، بلکه حیاتی ترین نقطه برای تکمیل زنجیره لجستیک هوشمند کشور است، اما واقعیت تلخ آن است که این منطقه هنوز به عنوان «حلقه ای مفقوده» در اقتصاد ملی عمل می کند. منطقه پیام به دلیل دسترسی مستقیم به یکی از مهم ترین دروازه های هوایی منطقه، موقعیت جغرافیایی و استراتژیکی دارد که می تواند ایران را از یک مسیر ترانزیتی ساده، به یک «مرکز توزیع و باز توزیع کالا» برای کل منطقه خلیج فارس و آسیای مرکزی تبدیل کند. با این حال، فاصله میان «پتانسیل های موجود» و «عملکرد عملیاتی فعلی»، ناشی از نبود یک اکوسیستم جامع و یکپارچه لجستیکی است.

در واقع، مساله اصلی منطقه پیام کمبود ظرفیت نیست، بلکه نبود اتصال موثر میان زیر ساخت های هوایی، زمینی، انبارداری، گمرکی و خدمات هوشمند لجستیکی است. ایجاد این پیوند می تواند پیام را از یک منطقه ویژه اقتصادی صرف، به یک هاب لجستیکی و توزیعی تبدیل کند؛ هابی که با کاهش زمان و هزینه جابجایی کالا، زمینه توسعه تجارت منطقه ای، افزایش جذابیت سرمایه گذاری و تقویت جایگاه ایران در مسیرهای تجاری خلیج فارس، قفقاز و آسیای مرکزی را فراهم سازد.

لجستیک هوشمند به معنای ادغام ارگانیک فناوری های پیشرفته ای همچون اینترنت اشیا، هوش مصنوعی، تحلیل های کلان داده و بلاکچین در مدیریت انبارها و فرآیندهای حمل و نقل است تا زمان تحویل کالا به حداقل رسیده و شفافیت ردیابی به حداکثر برسد. اگر نگاهی به مدل های موفق جهانی مانند «هاب های لجستیکی دریایی سنگاپور» داشته باشیم، متوجه می شویم که موفقیت آنها نه در داشتن زمین های وسیع، بلکه در ایجاد «مناطق ویژه اقتصادی با اتوماسیون کامل» است. در این مراکز، فرآیندهای گمرکی، ترخیص کالا و توزیع، در کمترین زمان ممکن و با کمترین دخالت انسانی به پایان می رسند.

در حالی که منطقه پیام از نظر زیر ساختی در حال توسعه است، اما برای تبدیل شدن به یک هاب هوشمند، نیازمند عبور جسورانه از مدل های سنتی مدیریت انبارداری به سمت «انبارهای هوشمند» است؛ جایی که ربات های لجستیکی و سیستم های مدیریت انبار جایگزین روش های دستی شوند. استقرار انبارهای هوشمند می تواند نقطه عطفی در تحول لجستیکی منطقه پیام باشد؛ زیرا با استفاده از هوش مصنوعی، ربات های جابجایی و سامانه های

میز خدمت، مسیری کوتاه برای سرمایه‌گذاری در منطقه آزاد انزلی

مهدیه شهسواری



حجم تخلیه و بارگیری شناورها در این بندر به ۵۵۰ هزار تن رسیده است. مقایسه این میزان با آغاز فعالیت مدیریت جدید در دی ماه ۱۴۰۳، بیانگر رشد دوبرابری عملکرد بندر کاسپین در دولت چهاردهم است و نشان می‌دهد که با برنامه‌ریزی درست می‌توان از ظرفیت‌های موجود به نحو احسن بهره‌برداری کرد

۳۰

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
شهر نور ۱۴۰۵، شماره ۱۱۳

دو برابر شده است؛ موضوعی که به گفته وی، ظرفیت بالای بنادر شمالی کشور در توسعه مبادلات تجاری را نشان می‌دهد. وی با اشاره به آمار عملکردی بندر کاسپین تا ۳۱ مردادماه سال جاری اظهار کرد: حجم تخلیه و بارگیری شناورها در این بندر به ۵۵۰ هزار تن رسیده است. مقایسه این میزان با آغاز فعالیت مدیریت جدید در دی ماه ۱۴۰۳، بیانگر رشد دوبرابری عملکرد بندر کاسپین در دولت چهاردهم است و نشان می‌دهد که با برنامه‌ریزی درست می‌توان از ظرفیت‌های موجود به نحو احسن بهره‌برداری کرد.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی همچنین با اشاره به تلاش و زحمات مجموعه سازمان و فعالان بخش خصوصی در اجرای پروژه‌ها، احداث انبارهای سرپوشیده توسط بخش خصوصی در شرایط سخت را اقدامی فوق‌العاده و جهادی توصیف کرد و گفت: با ایجاد این انبارهای اختصاصی، هیچ بهانه‌ای برای سرعت‌بخشیدن به انتقال کالاهای اساسی و محصولات کشاورزی باقی نمانده است.

وی در ادامه از آمادگی سازمان برای توسعه همکاری‌ها در زمینه احداث فازهای بعدی انبارها و حتی ایجاد اسکله اختصاصی خبر داد.

توسعه زیرساخت‌های روستایی در منطقه آزاد انزلی

طاعتی مقدم در بخش دیگری از سخنان خود به حوزه عمران روستایی اشاره کرد و افزود: در محدوده منطقه آزاد انزلی هیچ‌گونه محدودیت بودجه‌ای برای توسعه زیرساخت‌های روستایی وجود ندارد.

به گفته وی، با همکاری بسیار خوب معاونت عمرانی سازمان با نهادهای خدماتی از جمله بنیاد مسکن، راهداری، بسیج سازندگی و محرومیت‌زدایی ارتش، اجرای پروژه‌های مربوط به آب‌شرب، زیرساخت‌های آموزشی، مساجد و عمران روستایی با سرعت در حال انجام است تا شاخص‌های رفاهی در روستاهای منطقه از میانگین کشوری فراتر رود.



هم‌زمان با گرامیداشت هفته دولت، سازمان منطقه آزاد انزلی مجموعه‌ای از اقدامات و برنامه‌های خود را با محوریت رفع موانع تولید و سرمایه‌گذاری، توسعه زیرساخت‌های بندری و لجستیکی و حرکت به سمت بهره‌گیری از فناوری‌های پیش‌ران دنبال کرده است؛ رویکردی که از برگزاری میز خدمت تخصصی سرمایه‌گذاری برای رسیدگی مستقیم به مسایل فعالان اقتصادی تا افزایش دوبرابری عملکرد بندر کاسپین و انعقاد تفاهم‌نامه راهبردی با معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری را دربر می‌گیرد.

در همین راستا، میز خدمت تخصصی سرمایه‌گذاری ویژه فعالان اقتصادی، صنعتگران و بازاریان منطقه آزاد انزلی با حضور مصطفی طاعتی مقدم، رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی، مجید فاتحی، عضو هیأت‌مدیره و معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری و جمعی از مدیران تخصصی این حوزه برگزار شد.

این نشست با هدف بررسی چهره‌به‌چهره مسایل فعالان اقتصادی و رفع بی‌واسطه موانع تولید و تجارت برگزار شد و فعالان اقتصادی، تولیدکنندگان و کسبه در دیدار مستقیم با مدیرعامل و مدیران اقتصادی سازمان، چالش‌ها، موانع و مطالبات خود را در حوزه‌های مختلف سرمایه‌گذاری، ترخیص کالا، امور گمرکی و خدمات بازرگانی مطرح کردند.

در این نشست، طاعتی مقدم با تأکید بر سیاست اصولی سازمان در حمایت قاطع از بخش خصوصی و کارآفرینان اظهار داشت: رفع گره‌های پیش‌روی تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی از اولویت‌های اصلی تیم مدیریتی منطقه آزاد انزلی است و این سلسله‌نشست‌ها بستر تصمیم‌گیری‌های آتی، راهگشا و حذف بروکراسی غیرضروری اداری را فراهم می‌سازد.

در این میز خدمت، دستورات و پیگیری‌های لازم برای تسریع در روند اداری پرونده‌ها، پیگیری میدانی مشکلات و ارایه راهکارهای قانونی، به صورت مستقیم و آنی صادر شد.

جهش دوبرابری عملکرد بندر کاسپین

در ادامه این رویکرد توسعه‌ای، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی در آیین افتتاح و آغاز عملیات اجرایی پروژه‌های هفته دولت در مجتمع بندری کاسپین، به تشریح آخرین دستاوردهای سازمان پرداخت و از رشد چشمگیر عملکردهای تجاری و بندری این منطقه خبر داد.

طاعتی مقدم با اشاره به عملکرد بندر کاسپین گفت: با برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، عملکرد بندر کاسپین از ابتدای دولت چهاردهم تا کنون دقیقاً



فناوری‌های پیش‌ران و دریامحور عنوان شده است؛ موضوعی که می‌تواند ظرفیت‌های بندری، لجستیکی و اقتصادی منطقه را با توانمندی‌های شرکت‌های فناوری و دانش بنیان پیوند دهد.

ایجاد سکوی صادراتی برای محصولات دانش بنیان

یکی دیگر از محورهای مهم این تفاهم‌نامه، ایجاد سکوی تخصصی برای صادرات محصولات دانش بنیان و بهره‌گیری از بازارهای منطقه‌ای است.

بر این اساس، طرفین با تشکیل کمیته اجرایی مشترک، فرآیند عملیاتی‌سازی برنامه‌های پیش‌بینی شده را دنبال و بر دستیابی به خروجی‌های ملموس و بهره‌برداری حداکثری از ظرفیت‌های فناورانه منطقه نظارت خواهند کرد.

این همکاری می‌تواند زمینه تبدیل منطقه آزاد انزلی به بستری برای توسعه تولیدات دانش بنیان و صادرات محصولات فناورانه به بازارهای منطقه‌ای را فراهم کند.

از تسهیل کسب و کار تا توسعه تجارت منطقه‌ای

مجموعه اقدامات انجام شده در منطقه آزاد انزلی نشان می‌دهد که رویکرد این سازمان در دوره جدید، صرفاً بر توسعه یک بخش خاص متمرکز نیست، بلکه مجموعه‌ای از حلقه‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری، تولید، تجارت، لجستیک، زیرساخت و فناوری را دنبال می‌کند.

برگزاری میز خدمت تخصصی سرمایه‌گذاری با هدف رفع مستقیم موانع فعالان اقتصادی، افزایش دوبرابری عملکرد بندر کاسپین، توسعه انبارها و زیرساخت‌های بندری، برنامه‌ریزی برای اتصال ریلی و ایجاد مراکز لجستیک و همچنین حرکت به سمت ایجاد منطقه نوآوری، اجزای این رویکرد را تشکیل می‌دهند.

در صورت تحقق این برنامه‌ها، منطقه آزاد انزلی می‌تواند ضمن تقویت نقش خود در مبادلات تجاری با کشورهای حاشیه دریای کاسپین، ظرفیت‌های خود را برای ایفای نقش موثرتر در کریدور بین‌المللی شمال-جنوب نیز افزایش دهد و هم‌زمان از ظرفیت اقتصاد دانش بنیان و فناوری‌های پیش‌ران برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی بهره‌گیرد.

طاعتی مقدم در پایان آیین بهره‌برداری از پروژه‌های هفته دولت، ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهدای دولت، شهدای خدمت و رهبر شهید، ابراز امیدواری کرد که با همت همکاران و حمایت دولت، منطقه آزاد انزلی بتواند نقش واقعی و راهبردی خود را در اسناد بالادستی کشور و توسعه مبادلات تجاری با کشورهای حاشیه دریای کاسپین به بهترین شکل ایفا کند. ■

تکمیل زنجیره لجستیک؛ راهبرد منطقه آزاد انزلی در کریدور شمال-جنوب

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی، تکمیل زنجیره لجستیک را راهبرد اصلی این سازمان برای ایفای نقش موثر در کریدور بین‌المللی شمال-جنوب دانست.

وی اتصال ریلی، توسعه ایستگاه‌های ریلی و راه‌اندازی مراکز لجستیک در مجاورت شهرک صنعتی سفیدرود را از برنامه‌های کلیدی سازمان عنوان کرد و گفت: در این مسیر، منطقه آزاد انزلی از سرمایه‌گذاری مشترک با هلدینگ‌ها و بخش خصوصی استقبال می‌کند.

طاعتی مقدم همچنین با تأکید بر لزوم حرکت به سمت بندر هوشمند و تسهیل فرآیندها یادآور شد: با وجود برخی مشکلات حقوقی گذشته که با تلاش مجموعه حل و فصل شد، توسعه فضاها و انبارهای بندری با قوت در دستور کار قرار دارد.

وی تأکید کرد که بنادر شمالی نباید صرفاً به عنوان گزینه‌هایی برای شرایط خاص در نظر گرفته شوند، بلکه نیازمند رویکردی پایدار در جریان بار و تجارت منطقه‌ای هستند.

حرکت منطقه آزاد انزلی به سمت اقتصاد دانش بنیان

در کنار توسعه زیرساخت‌های بندری، لجستیکی و سرمایه‌گذاری، سازمان منطقه آزاد انزلی در مسیر بهره‌گیری از ظرفیت‌های فناوری و اقتصاد دانش بنیان نیز گام برداشته است.

در همین راستا، تفاهم‌نامه‌ای راهبردی میان سازمان منطقه آزاد انزلی و معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری با هدف تحقق سیاست‌های کلان کشور در حوزه اقتصاد دانش بنیان منعقد شد. این توافق با امضای مصطفی طاعتی مقدم، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی و سید محمد جواد صدری مهر، معاون توسعه اقتصاد دانش بنیان معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری، رسمی شد و بر ایجاد یک منطقه نوآوری جامع تمرکز دارد؛ منطقه‌ای که قرار است زمینه دستیابی به مدل پایداری از زیست‌بوم فناوری را فراهم کند.

توسعه زیرساخت‌های زیست‌بوم نوآوری

بر اساس این توافق‌نامه، دو مجموعه از تأمین زیرساخت‌های لازم برای شکل‌گیری مراکز نوآوری، شتاب‌دهنده‌ها و پردیس‌های علمی حمایت خواهند کرد.

همچنین برنامه‌ریزی برای ایجاد فضاهای مناسب جهت سکونت نخبگان و استقرار شرکت‌های فناور، تسهیل شرایط سرمایه‌گذاری و ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی، از محورهای اصلی این سند همکاری است. هدف نهایی این همکاری، تبدیل منطقه آزاد انزلی به کانونی برای

مجموعه اقدامات انجام شده در منطقه آزاد انزلی نشان می‌دهد که رویکرد این سازمان در دوره جدید، صرفاً بر توسعه یک بخش خاص متمرکز نیست، بلکه مجموعه‌ای از حلقه‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری، تولید، تجارت، لجستیک، زیرساخت و فناوری را دنبال می‌کند



عزم ماکو برای تسخیر شاهراه شمال غرب

مینا افتخاری



گام‌های عملی
برداشت شده در حوزه
صنعت منطقه آزاد ماکو،
نشان دهنده یک برنامه
جامع برای تکمیل
زنجیره‌های ارزشی و
تولید تجهیزات کلیدی
است. در پیشانی این
تحولات صنعتی، توسعه
یک واحد بزرگ تولید
ترانسفورماتور قرار دارد
که باز خوانی سیر رشد
سرمایه‌گذاری در آن،
ابعاد عمیق تری از ظرفیت
پنهان این منطقه را
آشکار می‌سازد



۳۲

مجله دنیای سرمایه‌گذاری
شهر یور ۱۴۰۵ • شماره ۱۱۳

تکمیل این زنجیره صنعتی هم‌نیازهای اساسی زیرساخت‌های شبکه برق را پوشش می‌دهد و هم‌الگویی موفق از ترغیب سرمایه‌های بخش خصوصی به سمت طرح‌های مولد را به نمایش می‌گذارد. پایداری ساختاری در این پروژه‌ها ناشی از رویکرد آینده‌نگرانه‌ای است که بر پایه ارتقای کارایی و توجیه اقتصادی بنا شده است. این روند نویدبخش شکوفایی ظرفیت‌های صنعتی پراکنده و تبدیل آنها به یک قطب منسجم تولید تجهیزات فنی در کشور خواهد بود.

زیرساخت‌های مواصلاتی و خدمات پشتیبان ترانزیت

گذار از توسعه صرفاً صنعتی به سمت تثبیت جایگاه ترانزیتی، نیازمند تقویت هم‌زمان شبکه‌های جاده‌ای و مجتمع‌های خدماتی در پس کرانه‌ها است. در همین راستا، عملیات احداث یک مجتمع خدماتی و رفاهی بین‌راهی در مساحتی افزون بر ۲۷ هزار و ۳۰۰ متر مربع کلید خورده است. جذب ۲۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری برای این طرح و ایجاد اشتغال مستقیم برای ۲۰ نفر، لایه نوینی از خدمات پشتیبانی را برای رانندگان و فعالان ترانزیت جاده‌ای فراهم می‌سازد. دوره زمانی ۲۴ ماهه تعیین شده برای این پروژه، نشان دهنده انضباط عملیاتی در زمان‌بندی طرح‌های زیربنایی است. هم‌زمان با تقویت خدمات جاده‌ای، توسعه راه‌های دسترسی روستایی و مرزی به عنوان رکن مکمل ترانزیت در اولویت قرار گرفته است. اجرای پروژه جاده شوطلو به شوربلاغ به طول ۲۰ کیلومتر با تخصیص اعتبار ۳۱۹ میلیارد تومان و بازه زمانی ۳۰ ماهه، نمونه‌ای بارز از الگوی توسعه متوازن است. پوشش ارتباطی ۲۰ روستای مرزی از طریق این محور مواصلاتی، ضمن تسهیل رفت‌وآمد ساکنان، کیفیت امنیت جاده‌ای را به نحو چشمگیری بهبود می‌بخشد.

توسعه زیرساخت‌های لجستیکی برای مدیریت پس کرانه

استقرار خدمات جاده‌ای و نوسازی راه‌ها، به شکل طبیعی مسیر را برای ساماندهی هوشمند مرزها و مدیریت ناوگان ترانزیتی هموار می‌کند. مدیریت پس کرانه مرزی بازرگان با اتخاذ راهبردهای دقیق در جهت رفع ایستایی کامیون‌ها و ارتقای ایمنی مجموعه‌های لجستیکی گام

اقدامات راهبردی شهر یور ماه در منطقه آزاد ماکو با جهش سرمایه‌گذاری صنعتی، توسعه زیرساخت‌های ترانزیتی و هم‌افزایی شبکه‌ای، بستر نوینی را برای پایداری تولید و جهش اقتصادی شمال غرب کشور فراهم کرد. تغییر ابعاد توسعه در جبهه شمال غرب کشور نمایانگر گذار از نگاه‌های محدود مرزی به سمت ساختار بندی یک جبهه اقتصادی هوشمند و پایدار است. بررسی دقیق اقدامات و برنامه‌های کلان در منطقه آزاد ماکو طی شهر یور ماه ۱۴۰۵ مقارن با هفته دولت (۲۸ شهریور) نشان می‌دهد که هم‌افزایی زیرساخت‌های صنعتی، انرژی‌های تجدیدپذیر و زنجیره‌های ترانزیتی، بستر مناسبی را برای جهش سرمایه‌گذاری فراهم کرده است. تحلیل عملکرد و داده‌های سرمایه‌گذاری ماکو در این بازه زمانی، حاکی از اتخاذ راهبردهایی هدفمند در راستای پایداری تولید محرومیت‌زدایی متوازن و اتصال هوشمندانه محورهای مرزی به شبکه‌های تجارت فرامرزی است.

جهش در مقیاس سرمایه‌گذاری‌های زیربنایی

گام‌های عملی برداشت شده در حوزه صنعت منطقه آزاد ماکو، نشان دهنده یک برنامه جامع برای تکمیل زنجیره‌های ارزشی و تولید تجهیزات کلیدی است. در پیشانی این تحولات صنعتی، توسعه یک واحد بزرگ تولید ترانسفورماتور قرار دارد که بازخوانی سیر رشد سرمایه‌گذاری در آن، ابعاد عمیق تری از ظرفیت پنهان این منطقه را آشکار می‌سازد. فاز نخست این مجموعه با تخصیص سرمایه‌گذاری به میزان ۴ هزار میلیارد تومان راه‌اندازی شد و بستر اشتغال مستقیم را برای ۱۰۰ نفر مهیا ساخت.

فاز دوم بارشد ۱۲ هزار میلیارد تومانی، حجم کل سرمایه‌گذاری را با افزایش ۲۰۰ درصدی به ۱۲ هزار میلیارد تومان می‌رساند که این امر ظرفیت اشتغال را بارشده صد درصدی به ۲۰۰ نفر افزایش خواهد داد. در گام‌های نیز با ورود ۶ هزار میلیارد تومان سرمایه جدید، کل حجم منابع جلب شده به این واحد صنعتی به ۱۸ هزار میلیارد تومان می‌رسد. این افزایش چشمگیر ۵۰ درصدی نسبت به فاز دوم و ۳۵۰ درصدی نسبت به فاز نخست، ظرفیت اشتغال پایدار مجموعه را بارشده صد درصدی نسبت به فاز دوم و ۳۰۰ درصدی نسبت به فاز پایه، به ۴۰۰ نفر ارتقا می‌دهد.

برداشته است. راه اندازی درب های اضطراری، پایش مستمر ایمنی و بهداشت و استاندارد سازی خدمات، چهره نوینی به تسهیل مبادلات مرزی بخشیده است.

انتقال سیستم نوبت دهی ناوگان حمل و نقل به بستر اینترنتی و غیر حضوری، گامی حیاتی در جهت شفاف سازی فرآیندها و کاهش اتلاف زمان رانندگان به شمار می رود. در همین حال، ناهمگونی در آمار ورود و خروج کامیون ها نیازمند مذاکرات سازنده میان مرزی برای روانی روانه تردد است. تشکیل کمیته های تخصصی تصمیم گیری، به عنوان ابزاری برای تصمیم گیری شفاف، کارآیی عملیاتی مرز را بهبود داده است.

ارزیابی این اقدامات نشان می دهد که کاهش زمان توقف در پس کرانه ها، به طور مستقیم بر هزینه تمام شده ترانزیت کالا تاثیر مثبت می گذارد. مدیریت علمی لایه های پشتیبانی مرزی، روان سازی جریان تجارتی را رقم زده و انگیزه فعالان اقتصادی را برای استفاده از این مسیر دوچندان می سازد. این ساماندهی هوشمندانه، شتاب حرکتی منطقه را در مسیر دستیابی به جایگاه یک مرکز لجستیک استاندارد تقویت کرده است.

هم افزایی راهبردی دروازه های شرق و غرب

تثبیت پایه های اجتماعی و تولیدی بومی در ماکو، ظرفیت لازم را برای ایفاگری نقش های بزرگتر در شبکه تجارت بین المللی ایجاد می کند. تبیین جایگاه راهبردی در کنار مناطق آزاد کلبیدی کشور مانند چابهار، مبنای شکل گیری یک شبکه ملی و فرامرزی را فراهم آورده است. علاوه بر این، پیوند دادن مزیت های بندری و اقیانوسی جنوب شرق به ظرفیت های مرزی و زمینی شمال غرب، زنجیره ای قدرتمند برای اتصال بازارهای آسیا به اروپا ایجاد می کند.

بررسی این رویکرد شبکه ای نشان می دهد که کالا می تواند پس از ورود از مرزهای شرقی و طی مراحل پردازش، انبارداری و ایجاد ارزش افزوده، از طریق مرز بازرگان به بازارهای غربی و حوزه قفقاز راه بیابد. پیشنهاد اجرای یک پروژه حمل آزمایشی در مسیر ریمدان، چابهار، ماکو و بازرگان، روشی کاملاً سنجیده برای ارزیابی عملیاتی زمان، هزینه و فرآیندهای گمرکی مسیر است. فعال سازی کریدورهای منطقه ای و بهره گیری از ظرفیت سازمان های همکاری اقتصادی، این پیوند ساختاری را تقویت می سازد.

تحلیل کیفی این هم افزایی نشان می دهد که عبور از نگاه های جزیرهای و حرکت به سمت هم افزایی ملی، توان رقابتی کشور را در ترانزیت بین المللی به طور چشمگیری ارتقا می دهد. تبدیل مسیرهای عبوری به زنجیره های خلق ارزش، درآمدزایی پایداری را برای اقتصاد ملی به همراه خواهد داشت. این شبکه هوشمند تجاری، جایگاه فرامرزی کشور را به عنوان یک چهارراه لجستیکی مطمئن تثبیت خواهد کرد.

بسته جامع پروژه های سرمایه گذاری

شکل گیری این شبکه ملی و فرامرزی با رونمایی از نقشه راه جامع توسعه و افتتاح طرح های بزرگ زیربنایی در شهر یورماه سال جاری پشتیبانی می شود.

در این ماه، بسته کلائی شامل ۲۷ طرح آماده بهره برداری با مجموع اعتبار ۴ هزار و ۷۸۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان به ثمر نشست است. مهم ترین این طرح ها شامل رونمایی از طرح جامع توسعه، افتتاح جاده کمر بندی ماکو به بازرگان، راه اندازی مرکز مبادلات تجاری ساری سو، پروژه های صنعتی باتری و ترانسفورماتور، باغ هوشمند ۲۰ هزار میلیارد ریالی دشت زیتون و مجتمع های اقامتی و هتل های چهار و پنج ستاره است که در مجموع برای یک هزار و ۴۰۰ نفر اشتغال مستقیم ایجاد می کند.

در ضلع دیگر این حرکت توسعه ای، عملیات اجرایی ۲۰ طرح جدید با اعتبار کل ۲ هزار و ۷۳۷ میلیارد تومان آغاز شده است. تعریض محور شوط، احداث سایبان گیت های ورودی، ساخت جایگاه سوخت رسانی فرودگاه، احداث نیروگاه خورشیدی ۳۱۵ میلیارد تومانی، مجتمع گردشگری یک هزار و ۴۵۵ میلیارد تومانی، احیای شهر قدیم و مجموعه های متنوع ورزشی، شتاب تازه ای به ساختار اقتصادی بخشیده اند. همچنین مذاکرات سازنده با شرکت های خارجی برای تامین قطعات خودرو، ماشین آلات سنگین و مونتاژ، نشان از جذابیت بالای سرمایه گذاری در منطقه دارد.

از سوی دیگر، تامین مالی پایدار و تسویه مطالبات گذشته، انضباط مالی سازمان را ارتقا داده و اعتماد سرمایه گذاران را جلب کرده است. تخصیص سهمیه واردات گوشی تلفن همراه و پیگیری اجرای کامل قانون ماده ۶۵ احکام دائمی برای مدیریت یکپارچه شهری، ضمانت های قانونی را برای فعالان اقتصادی تثبیت می سازد. این مجموعه جامع از طرح ها و رویکردهای حمایتی، بستری مستحکم را برای تبدیل منطقه به قطب اصلی لجستیک، صنعت و گردشگری شمال غرب کشور فراهم کرده است.

پایدار سازی زیر ساخت های زیست محیطی

تکمیل ابعاد کلان زیر ساخت های صنعتی و ترانزیتی بدون پیش بینی منابع انرژی پایدار و تجدید پذیر، ناترازی های عملیاتی ایجاد خواهد کرد. توجه ویژه به انرژی های نو و احداث نیروگاه های خورشیدی در رأس اولویت های اساسی منطقه قرار گرفته است. کنگرزی طرح نیروگاه خورشیدی با تخصیص سرمایه ۳۱۵ میلیارد تومانی، گامی راهبردی در راستای تامین برق پاک، مدیریت بهینه ناترازی انرژی و کاهش بار شبکه سراسری به شمار می رود.

ارزیابی تحلیلی این رویکرد نشان می دهد که بهره گیری از پتانسیل های تابش خورشیدی و توسعه زیر ساخت های سبز، امنیت فعالیت های صنعتی و تولیدی را در افق بلند مدت تضمین می کند. این اقدام با ایجاد ثبات در شبکه انرژی، مخاطرات قطعی برق را برای واحدهای صنعتی فعال به حداقل می رساند و جذابیت منطقه را برای جذب سرمایه گذاران صنایع سنگین و های تک دوچندان می سازد. پایداری در تامین انرژی پاک، پتانسیل تولیدی را ارتقا داده و زمینه را برای شکل گیری شهرک های صنعتی دوستدار محیط زیست فراهم خواهد کرد. ■

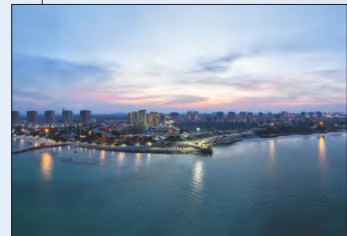


تثبیت پایه های اجتماعی و تولیدی بومی در ماکو، ظرفیت لازم را برای ایفاگری نقش های بزرگتر در شبکه تجارت بین المللی ایجاد می کند. تبیین جایگاه راهبردی در کنار مناطق آزاد کلبیدی کشور مانند چابهار، مبنای شکل گیری یک شبکه ملی و فرامرزی را فراهم آورده است

احیای سرمایه‌های راکد تا صیانت از دارایی‌های راهبردی

گام‌های بلند کیش در مسیر تحول

عارف فغانی



در حوزه

سرمایه‌گذاری، حدود ۹۸ هزار میلیارد تومان قرار داده ثبت رسیده که در مقایسه با ۲۰ ماهه مشابه پیش از آن، نزدیک به ۷ برابر افزایش نشان می‌دهد. این قراردادها در مراحل مختلف امضا و پرداخت اولیه قرار داشته‌اند. همچنین برای احداث یک مجموعه بزرگ هتل، ۱۵۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری خارجی جذب شده است.

ساخت‌وساز ۵ برابر شد

رونق ساخت‌وساز نیز از دیگر شاخص‌های این دوره است؛ به طوری که حجم ساخت‌وساز در جزیره ۵ برابر شده و برای ۷۳۷ هزار مترمربع، پروانه ساختمانی صادر شده است. همچنین بیش از ۷۶۴ هزار مترمربع گواهی پایان کار صادر شده که نشان‌دهنده افزایش فعالیت‌های ساختمانی و سرعت گرفتن تکمیل پروژه‌هاست.

در همین مدت، سودسازمان در سال ۱۴۰۴ نیز حدود ۴ برابر سال ۱۴۰۳ گزارش شده است؛ موضوعی که در کنار رشد قراردادهای سرمایه‌گذاری، بیانگر افزایش فعالیت اقتصادی و مالی این منطقه است.

۱۲۰ هزار میلیارد تومان پروژه در صف افتتاح و اجرا

برنامه‌های توسعه‌ای برای ماه‌های آینده نیز در سطح قابل توجهی تعریف شده‌اند. از هفته دولت تا روز کیش در ۲۰ آبان ۱۴۰۵، بیش از ۷۰ هزار میلیارد تومان پروژه جهت افتتاح و حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان پروژه برای آغاز عملیات اجرایی پیش‌بینی شده است.

این طرح‌ها بخش‌هایی از زیرساخت‌های عمرانی، اقتصادی و خدماتی جزیره را در بر می‌گیرند و قرار است در ادامه مسیر توسعه کیش به مرحله بهره‌برداری یا اجرا برسند.

حرکت به سمت انرژی خورشیدی و آب و برق بدون ناترازی

در حوزه انرژی، ناترازی تولید آب و برق به صفر رسیده و در کنار آن، توسعه انرژی خورشیدی با هدفگذاری ۹۰ مگاواتی در حال پیگیری است. در جهت افزایش توان تولید، تجهیزات مربوط به ۲۴ مگاوات وارد شده، ۳ مگاوات نصب و وارد مدار شده و عملیات نصب ۶ مگاوات دیگر در حال انجام است. برای ۱۵ مگاوات باقیمانده نیز زمین مورد نیاز در حال آماده‌سازی است. علاوه بر این، تجهیزات لازم جهت افزایش ظرفیت تولید تا ۲۵ مگاوات دیگر خریداری شده است.

مسکن؛ پنج گروه در برنامه تامین سرپناه

برای تامین مسکن گروه‌های مختلف، حدود ۲ هزار واحد مسکن خدماتی در نظر گرفته شده که نزدیک به نیمی از آنها در فراخوان نخست عرضه شده و فراخوان دوم نیز آماده اجراست.

مدیریت این طرح بر عهده «شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه کیش» قرار گرفته که ۱۳ سرمایه‌گذار برای مشارکت در آن پیشنهاد ارایه کردند. بخشی از ظرفیت این واحدها برای فرهنگیان، کادر درمان، کارکنان خدمات عمومی و فعالان اقتصادی پیش‌بینی شده است.

برای بومیان کیش نیز الگوی اجاره بلندمدت با امکان تملک در نظر گرفته شده است. در بخش مسکن کارگری نیز رویکرد ایجاد مجتمع‌های متمرکز همراه با امکانات مورد نیاز استوار شده و به جای واگذاری گسترده

کیش در ۲۰ ماه گذشته شاهد اجرای مجموعه‌ای از اقدامات همزمان در حوزه‌های سرمایه‌گذاری، تجارت، عمران، انرژی، مسکن، سلامت، گردشگری، حمل‌ونقل و مدیریت بحران بوده است. دوره‌ای که ۱۲ ماه آن به دلیل جنگ و شرایط حساس کشور، سایه شوم جنگ بر سر جنوب افتاد و شاهد لغو پروازها به کیش بودیم که این جزیره را با مشکلات عدیده‌ای مواجه کرد. اما در میان همه چالش‌هایی که منطقه آزاد کیش به واسطه شرایط تحمیلی با آن مواجه بود، با تمام توان تلاش شد برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته تحقق یابد تا ظرفیت‌های معطل مانده فعال شود، زیرساخت‌های جزیره توسعه پیدا کند و در کنار جذب سرمایه و اجرای طرح‌های جدید، از دارایی‌های عمومی و راهبردی نیز صیانت شود. دوره‌ای که جزیره کیش در آن نمونه کاملی از مدیریت بحران و تاب‌آوری بود. این گزارش روایتی است از ۲۰ ماه تلاش شبانه‌روزی برای پایداری اقتصادی این جزیره مرجانی کشور.

جهش سرمایه‌گذاری و بازگشت پروژه‌های راکد

در حوزه سرمایه‌گذاری، حدود ۹۸ هزار میلیارد تومان قرارداد به ثبت رسیده که در مقایسه با ۲۰ ماهه مشابه پیش از آن، نزدیک به ۷ برابر افزایش نشان می‌دهد. این قراردادها در مراحل مختلف امضا و پرداخت اولیه قرار داشته‌اند. همچنین برای احداث یک مجموعه بزرگ هتل، ۱۵۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری خارجی جذب شده است.

یکی از محورهای مهم این دوره، تعیین تکلیف پروژه‌ها و پرونده‌های قدیمی بوده است. بیش از ۳۲ پرونده بزرگ و قدیمی با سابقه بیش از ۴۱۰ ساله در مجموع و ارزش اولیه بیش از ۲۰۰ همت مورد بررسی قرار گرفت که از میان آنها ۱۸ پروژه به مرحله تعیین تکلیف رسید. این پرونده‌ها در مجموع بیش از ۲۹۳ هزار مترمربع زمین و حدود ۸۴ هزار مترمربع بنای ساخته شده را شامل می‌شدند و ارزش آنها حدود ۱۱۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده است.

از صادرات تا تامین مالی جدید؛ تجارت در مسیر رونق

در بخش تجارت با تسهیل فرآیندها، صادرات کالا و خدمات به ۳۹۷ میلیون دلار رسیده و تراز تجاری جزیره مثبت ۹۰ میلیون دلار بوده است. صادرات خدمات فنی و مهندسی نیز ۲۲ درصد رشد داشته است.

همزمان، استفاده از ظرفیت توکن‌سازی دارایی‌ها، روش‌های جدید تامین مالی و فعالیت‌های مالی بین‌المللی در دستور کار قرار گرفته است. فعال‌سازی ظرفیت واردات کالای ملوانی و خدمات مرتبط با دریانوردی نیز از دیگر اقدامات انجام شده بوده و توسعه زیرساخت‌های بندری و لجستیکی با هدف تقویت نقش کیش در مبادلات تجاری دنبال شده است.

زمین، تلاش شده الگوی سکونت منسجم و برخوردار از خدمات شکل بگیرد. این برنامه در مجموع گروه‌های بومی، خدماتی، سازمانی، پرسنلی و کاری را در بر می‌گیرد.

اخذ مجوز بهره‌برداری از بیمارستان پس از ۳ دهه

در حوزه سلامت، پس از حدود ۳۰ سال مجوز بهره‌برداری از بیمارستان صادر شده و همزمان برنامه توسعه خدمات تخصصی و فوق تخصصی نیز در حال پیگیری است. راهاندازی ظرفیت‌های جدید درمانی می‌تواند بخشی از نیازهای ساکنان، کارکنان و گردشگران کیش را پوشش دهد و وابستگی به خدمات درمانی خارج از جزیره را کاهش دهد.

گردشگری؛ رکن کورداقت و جهش ورود گردشگران خارجی

در این دوره، گردشگری نیز با رشد قابل توجه برخی شاخص‌ها همراه بوده است. در ماه‌های شهریور و مهر ۱۴۰۴ و پس از گذر از جنگ ۱۲ روزه که با آسیب‌های بسیار برای گردشگری کیش به همراه بود، تلاش‌های بسیاری برای بازگرداندن رونق به کیش انجام شد که حاصل این اقدامات ثبت ۲۸۰ هزار نفر شب اقامت بود که به یک رکورد تاریخی تبدیل شد. همچنین آمارها نشان می‌دهد که در ۲۰ ماه گذشته شمار گردشگران خارجی ۵ برابر شده و میزان اقامت آنها در هتل‌ها نیز ۴۴۸ درصد افزایش یافته است. توسعه پروازهای خارجی و دسترسی به بازارهای منطقه‌ای نیز از دیگر اقدامات انجام شده است تا سهم گردشگران خارجی در اقتصاد گردشگری جزیره افزایش یابد.

در حوزه خدمات دهی به مسافران هم فرودگاه کیش در شاخص خدمات فرودگاهی رتبه نخست کشور را به دست آورده و بندر کیش نیز عنوان «بندر گردشگری برتر» را کسب کرده است. توسعه باند جنوبی فرودگاه و تجهیز آن به سامانه‌های پیشرفته ناوبری و روشنایی نیز در همین مسیر انجام شده است.

حمایت ۳۶ هزار میلیارد ریالی از اقتصاد محلی

در حمایت از اقتصاد محلی، ۲۳ هزار میلیارد ریال تسهیلات خرید و ۱۳ هزار میلیارد ریال حمایت مستقیم اختصاص یافته که مجموع حمایت‌ها را به ۳۶ هزار میلیارد ریال رسانده است. این حمایت‌ها با هدف کمک به فعالان اقتصادی و تقویت جریان فعالیت کسب و کارها در جزیره در نظر گرفته شده‌اند.

مدیریت بحران؛ از جابجایی مسافران تا ذخایر ۴ ماهه

امادری شرایط ویژه ایجاد شده، در بخش مدیریت بحران بیش از ۶۳ هزار مسافر از مسیرهای جایگزین جابجا شدند، ۸ نقطه اسکان اضطراری تجهیز شد و ذخایر راهبردی برای ۲۰ هزار نفر به مدت ۴ ماه پیش‌بینی و تامین شد. همچنین ساختار مدیریت بحران و پدافند غیرعامل به یکدیگر نزدیک‌تر شده و سناریوهای مختلف برای شرایط اضطراری تدوین شده است تا در صورت وقوع بحران، تصمیم‌گیری و ارائه خدمات با سرعت و هماهنگی بیشتری انجام شود.

طرح «بهار مهربانی» نیز در حمایت از جامعه محلی اجرا شد و در کنار آن، بخش‌دگی اجاره، مهلت‌دهی در پرداخت مالیات و بیمه و دیگر حمایت‌ها در دستور کار قرار گرفت. همچنین با برگزاری میز خدمت سه‌روزه وزارت امور اقتصادی و دارایی، درخواست‌های مربوط به سرمایه در گردش، اشتغال و حمایت‌های منابع انسانی ثبت و پیگیری شد.

بازگشت ۴۱۱ هکتار زمین به مدیریت عمومی

در حوزه زمین و دارایی‌های عمومی، بیش از ۴۱۱ هکتار در قالب ۷۵ پرونده به بیت المال بازگردانده شده است. ارزش روز این اراضی بیش از

۲۰۰ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود. این بازگشت از مسیرهای قانونی مختلف از جمله تعیین تکلیف قراردادهای رفع تصرف، فسخ، تخلیه و پیگیری قضایی انجام شده است. در مراحل پیشین نیز صدها هکتار به چرخه مدیریت عمومی بازگشته و اکنون امکان برنامه‌ریزی دوباره این اراضی بر اساس طرح جامع، نیازهای زیرساختی و اولویت‌های سرمایه‌گذاری فراهم شده است.

کیش ایر؛ توقف انتقال برای حفظ ظرفیت هوایی جزیره

در موضوع کیش ایر روند خصوصی‌سازی و انتقال متوقف شد؛ اقدامی که با پیگیری و حمایت وزارت امور اقتصادی و دارایی و معاونت حقوقی ریاست جمهوری انجام گرفت. البته اختیار تصمیم‌گیری درباره انتقال شرکت تا پایان سال دوم برنامه هفتم توسعه باقی مانده است.

اهمیت این موضوع از آنجاست که بیش از ۸۰ درصد جابجایی مسافران کیش از مسیر هوایی انجام می‌شود و کیش ایر طی ۵ سال، حدود ۴۰ درصد خدمات هوایی مرتبط با جزیره را پوشش داده است.

۶۶ درصد تاکسی‌ها مشمول نوسازی شدند

حدود ۳ هزار و ۸۵۰ خودروی جدید وارد چرخه شده و ۲۰۸ دستگاه تاکسی نوسازی شده است. تا پایان سال گذشته، ۳۱۴ تاکسی مشمول طرح نوسازی بودند که با نوسازی ۲۰۸ دستگاه، حدود ۶۶ درصد این ظرفیت محقق شده است.

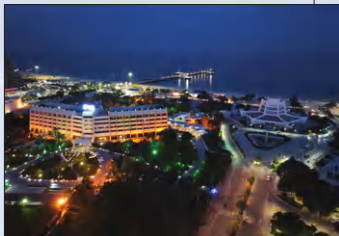
تسهیل مسیر فعالان اقتصادی با صدور سریع مجوزها

در حوزه محیط کسب و کار، زمان صدور تمدید مجوزهای اقتصادی به ۲ روز کاهش یافته و خدمات الکترونیکی توسعه پیدا کرده است. سهم سازمان در برخی تعرفه‌های واردات نیز کاهش یافته، مجوزهای واردات تلفن همراه و واردات کالای مولوانی فعال شده و ظرفیت‌های قانونی مناطق آزاد برای تسهیل فعالیت اقتصادی بیشتر مورد استفاده قرار گرفته است. میز خدمت سه‌روزه وزارت اقتصاد نیز یکی از ابزارهای تسریع در رسیدگی به درخواست‌ها و رفع موانع فعالان اقتصادی بوده است.

آزمون مرحله بعد؛ از افتتاح پروژه‌ها تا بهره‌برداری واقعی

مجموع این اقدامات، تصویری چندلایه از مسیر تحول کیش ارایه می‌کند؛ مسیری که در آن توسعه زیرساخت، فعال‌سازی سرمایه‌گذاری، تعیین تکلیف پروژه‌های راکد، حمایت از اقتصاد محلی، تامین آب و برق، توسعه انرژی‌های پاک، ارتقای خدمات درمانی و گردشگری، مدیریت بحران و صیانت از زمین و دارایی‌های راهبردی در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند.

مرحله بعدی این مسیر با افتتاح بیش از ۷۰ هزار میلیارد تومان پروژه و آغاز حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان طرح جدید دنبال می‌شود. با این حال، سنجش نهایی موفقیت این برنامه‌ها تنها با تعداد قراردادهای حجم پروژه‌های افتتاح شده انجام نمی‌شود، بلکه میزان بهره‌برداری واقعی از طرح‌ها، استمرار پایداری آب و برق، کیفیت خدمات، ماندگاری نیروی انسانی، رونق فعالیت‌های اقتصادی، دسترسی هوایی و دریایی و نحوه استفاده دوباره از اراضی و دارایی‌های بازگشته به مدیریت عمومی، شاخص‌هایی تعیین‌کننده جهت ارزیابی نتیجه این اقدامات خواهند بود. ■



در حوزه سلامت، پس از حدود ۳۰ سال مجوز بهره‌برداری از بیمارستان صادر شده و همزمان برنامه توسعه خدمات تخصصی و فوق تخصصی نیز در حال پیگیری است. راهاندازی ظرفیت‌های جدید درمانی می‌تواند بخشی از نیازهای ساکنان، کارکنان و گردشگران کیش را پوشش دهد و وابستگی به خدمات درمانی خارج از جزیره را کاهش دهد.

از سوی انجمن ملی نخبگان علمی و فناوری ایران

مدیرعامل منطقه آزاد دوغانرون به عنوان نخبه اقتصادی انتخاب شد

پیام عابدی

بخش عمده‌ای از تجارت ایران که بیش از ۷۵ درصد آن از طریق دریا انجام می‌شده، با مشکل جدی مواجه است. همچنین با توجه به تحریم‌هایی که کمر بند آن در حال سفت‌تر شدن است، بسیاری از کشورها نیز برای ارتباط محدود شده‌اند.

مودودی ادامه داد: به عنوان مثال، ماکو که یکی از محل‌های گذر بسیار خوب بود، امروز شاهد کاهش شدید تبادل کامیون با ترکیه است، اما در دوغانرون شاهد افزایش قابل توجه تردد بوده‌ایم.

تعیین مدیرعامل منطقه آزاد دوغانرون به عنوان مقام ارشد مرزی

همچنین خبر دیگری حاکی از آن است که در پی دستور صریح رییس جمهور برای برچیدن تصمیمات جزیره‌ای در معبر شرق، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد دوغانرون به عنوان مقام ارشد مرزی تعیین شد تا با برقراری مدیریت یکپارچه، زمینه تسهیل بیش از پیش مبادلات تجاری در این معبر راهبردی فراهم شود.

این در حالی است که گذرگاه راهبردی دوغانرون به عنوان دروازه اصلی تجارت کشور با افغانستان و منطقه، اخیراً به سبب برخی ناهماهنگی‌های فرابخشی با چالش افزایش زمان توقف ناوگان باری مواجه شد. البته با ورود مساله محور رییس جمهور، ساختار مدیریتی این گذرگاه متحول شد. همچنین با تفویض اختیارات ویژه به استاندار خراسان رضوی و تعیین محمدرضا مودودی، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد دوغانرون به عنوان مقام ارشد مرزی، تمرکز قدرت تصمیم‌گیری در منطقه آزاد رقم خورد تا از موازی کاری‌های دستگاهی جلوگیری شود.

در همین حال، استاندار خراسان رضوی با برگزاری جلسه کارگروه مرز در محل گذرگاه دوغانرون، نشان داد که قصد دارد تصمیمات را از پشت میزها به صحنه عملیات منتقل کند.

در این جلسه، مظفری با تأکید بر اینکه هدف گذاری قطعی در معبر دوغانرون رسیدن به شاخص «توقف صفر» است، اظهار کرد: هرچند با اقدامات صورت گرفته، شرایط بهتر شده؛ اما تا برچیده شدن کامل موانع، کار تمام نشده است. با برگزاری جلسه کارگروه مرز در معبر دوغانرون و اتخاذ مصوبات مناسب، تلاش‌ها تا رفع کامل گلوگاه‌ها و تسهیل بیش از پیش تردد ناوگان تجاری با جدیت ادامه خواهد یافت.

استاندار خراسان رضوی با اشاره به ضرورت روان‌سازی شریان ترانزیت شرق کشور و مهار توقف‌های جاده‌ای افزود: هدف اصلی مدیریت عالی استان، تردد روان و مستمر ناوگان از گذرگاه و حوزه منطقه آزاد دوغانرون است، نه توقف. هماهنگی‌های جدید و پیگیری‌های میدانی با هدف ایجاد

از سوی انجمن ملی نخبگان علمی و فناوری ایران، محمدرضا مودودی، مدیرعامل منطقه آزاد دوغانرون به عنوان نخبه اقتصادی در سال ۱۴۰۵ انتخاب شد.

به گزارش دنیای سرمایه‌گذاری، در همایش انجمن ملی نخبگان علمی و فناوری ایران از تلاش‌ها و دستاوردهای محمدرضا مودودی، مدیرعامل منطقه آزاد دوغانرون، به عنوان یکی از نخبگان برگزیده اقتصادی کشور در سال ۱۴۰۵ تجلیل به عمل آمد و از وی به پاس مدیریت هوشمندانه و پیشبرد اهداف کلان اقتصادی در این منطقه استراتژیک، تقدیر شد. این همایش هشتمین مهرماه در محل سالن نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران و با حضور جمعی از ارکان ارشد مدیریتی و نخبگان علمی و اقتصادی کشور و با هدف شناسایی و تکریم نخبگان اثرگذار در عرصه‌های مختلف توسعه ملی برگزار شد.

این رویداد مهم، میزبان شخصیت‌های برجسته‌ای از جمله سعید محمد، عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام، ابودر شهربری، رییس انجمن ملی نخبگان علمی و فناوری ایران و علی جنتی، وزیر اسبق فرهنگ و ارشاد اسلامی بود. سخنرانان این مراسم، در محورهای مختلف بر لزوم به کارگیری دانش نخبگان در بدنه اجرایی کشور و تبدیل ایده‌های علمی به ثروت‌های ملی تأکید کردند.

در بخش پایانی این همایش، با اشاره به موفقیت‌های چشمگیر در پیشبرد اهداف اقتصادی و توسعه‌ای منطقه آزاد دوغانرون، از محمدرضا مودودی به پاس مدیریت هوشمندانه و پیشبرد اهداف کلان اقتصادی در این منطقه استراتژیک تجلیل شد. این تقدیر ملی، گامی در جهت تأیید و یکرشد توسعه محور مدیریت منطقه آزاد دوغانرون و نشان دهنده اهمیت جایگاه این منطقه در نقشه اقتصادی کشور است.

رشد صددرصدی تردد در مرز دوغانرون

در این همایش، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد دوغانرون با اشاره به افزایش بیش از صددرصدی تردد در این مرز طی یک سال گذشته گفت: ظرفیت جابجایی مرز دوغانرون بیش از ۲ هزار و ۵۰۰ دستگاه در روز است و برای تحقق این ظرفیت، احداث گذرگاه جدید در مرز ضروری است.

محمدرضا مودودی با اشاره به

شرایط ایجاد شده در پی محاصره و محدودیت‌های تجاری اظهار کرد: واقعیت این است که شاید تنها کریدور موثر و فعال در کل کشور، دوغانرون باشد. امروز به دلیل بحث محاصره،



هدف اصلی مدیریت
عالی استان، تردد
روان و مستمر
ناوگان از گذرگاه
و حوزه منطقه آزاد
دوغانرون است، نه
توقف. هماهنگی‌های
جدید و پیگیری‌های
میدانی با هدف ایجاد
تعامل پایدار اجرایی
می‌شود تا بتوانیم
از ظرفیت‌های
استراتژیک اقتصادی
و ترانزیتی منطقه
آزاد دوغانرون به
بهترین نحو ممکن
بهره‌برداری کنیم

تعامل پایدار اجرایی می‌شود تا بتوانیم از ظرفیت‌های استراتژیک اقتصادی و ترانزیتی منطقه آزاد دوغانرون به بهترین نحو ممکن بهره‌برداری کنیم.

تردد بیش از یک هزار و ۵۰۰ خودرو از مرز دوغانرون

در همین حال، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد دوغانرون ضمن تأکید بر ظرفیت‌های بالقوه برای تبدیل شدن به یک قطب فرآوری محصولات و توسعه روابط با چین، مهم‌ترین موانع را شرایط بوروکراتیک ناشی از حاکمیت قوانین دوران صلح بر فضای جنگ تجاری مطرح کرد. مودودی با بیان اینکه دوغانرون در طول یک سال گذشته بیش از صد درصد افزایش میزان تردد داشته است، گفت: در سال ۱۴۰۳ روزانه ۶۰۰ دستگاه تردد داشتیم. در سال ۱۴۰۴ این عدد به یک هزار و ۲۰۰ دستگاه رسید و امروز بیش از یک هزار و ۵۰۰ دستگاه از منطقه و مرز تردد می‌کنند. وی با اشاره به سابقه تاریخی دوغانرون اظهار کرد: دوغانرون یکی از گذرگاه‌های مهم در طول تاریخ بوده و یک هزار و ۷۰۰ سال سابقه دارد و اکنون نیز می‌تواند یکی از مهم‌ترین مراکز تبادل کالا و تجارت خارجی ماباشد.

صادرات یک ونیم میلیارد دلار کالا از مرز دوغانرون

مودودی با بیان اینکه ظرفیت موجود دوغانرون بیش از میزان فعلی تردد است، گفت: اگر واقعاً این شرایط بخواهد صرف شود، بهتر است از این ظرفیت استفاده کنیم. ما ظرفیت این را داریم که بیش از ۲ هزار و ۵۰۰ دستگاه در روز را جابجا کنیم. وی افزود: در حال حاضر حدود یک ونیم میلیارد دلار صادرات کالا از مرز دوغانرون صورت می‌گیرد و بیش از ۵ میلیارد دلار ترانزیت از این مرز عبور می‌کند.

ضرورت احداث گذرگاه جدید

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد دوغانرون ادامه داد: برای اینکه بتوانیم ظرفیت ۲ هزار و ۵۰۰ دستگاه و بیشتر را محقق کنیم، حتماً باید شورای عالی امنیت ملی اجازه دهد گذرگاه جدیدی در مرز دوغانرون احداث کنیم. وی با تأکید بر اینکه برای گسترش ورودی‌ها و خروجی‌ها، باید دروازه جدیدی طراحی شود، گفت: با وجود اینکه گمرک دوغانرون قدیمی‌ترین گمرک رسمی ایران است و بیش از ۱۰۷ سال سابقه دارد، متأسفانه زیرساخت‌ها در آن به‌طور مناسب مهیا نیست. مودودی افزود: اکنون هم اگر بخواهیم توسعه بدهیم، متأسفانه به زمین‌هایی بر خورد می‌کنیم که مالکیت شخصی دارند. بنابراین اگر بتوانیم دروازه را جابجا کنیم، می‌توانیم این توسعه را انجام دهیم. در این زمینه توانسته‌ایم موافقت استاندار و موافقت مالی هرات را نیز جلب کنیم.

وی گفت: اگر شورای عالی امنیت ملی موافقت کند، می‌توانیم گذرگاه جدیدی با استانداردهای جهانی ایجاد کنیم که ظرفیت تردد را به ۳ تا ۳ هزار دستگاه ارتقا دهد.

ظرفیت‌های افغانستان: فراتر از صادرات کالا

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد دوغانرون با اشاره به موقعیت این منطقه در مرز افغانستان و نزدیکی به مسیرهای تجاری چین اظهار کرد: با توجه به اینکه دوغانرون در مرز افغانستان قرار دارد و به مرز چین نیز نزدیک است، تجارت با چین می‌تواند به این موضوع کمک کند.



وی افزود: واقعاً افغانستان ظرفیت بالایی دارد؛ نه فقط برای صادرات کالا، بلکه حتی ظرفیت‌هایی که در خود افغانستان وجود دارد و هنوز مفقود مانده است.

مودودی ادامه داد: می‌توانیم دوغانرون را به گذرگاه و معبری برای فرآوری و بهینه‌سازی مبدل کرده و آن را به زنجیره ارزش محصولات تبدیل کنیم که مبنای آنها از افغانستان است.

وی همچنین گفت: ما اگر ۳ میلیارد دلار صادرات به افغانستان داشته باشیم، ۲۰ میلیون دلار بیشتر واردات نداریم.

دوغانرون منطقه‌ای است که از دیرباز یکی از مهم‌ترین کریدورهای حمل و نقل و تجارت کشور بوده است. سابقه این گمرک در جاده ابریشم به یک هزار و ۷۰۰ سال می‌رسد و دوغانرون قدیمی‌ترین گمرک رسمی کشور است





شهریور سال
گذشته روزانه
حدود ۸۰۰ دستگاه
کامیون از این مرز
تردد می کردند که
این رقم پس از
یک سال به بیش
از یک هزار و ۵۰۰
دستگاه رسیده
است؛ یعنی تقریباً
صد درصد افزایش
داشته ایم

دوغارون؛ قدیمی ترین گمرک رسمی کشور

همچنین مدیرعامل منطقه آزاد دوغارون با تأکید بر اهمیت راهبردی دوغارون اظهار داشت: دوغارون منطقه‌ای است که از دیرباز یکی از مهم‌ترین کریدورهای حمل و نقل و تجارت کشور بوده است. سابقه این گمرک در جاده ابریشم به یک هزار و ۷۰۰ سال می‌رسد و دوغارون قدیمی ترین گمرک رسمی کشور است.

مودودی در ادامه گفت: انتظار می‌رفت پس از گذشت حدود یکصد و هشت سال از عمر رسمی این گمرک، شاهد اتفاقات بزرگی در این منطقه باشیم.

وی در خصوص جایگاه افغانستان در تجارت خارجی ایران تصریح کرد: افغانستان برای ما یکی از بازارهای بسیار مهم تجاری است و بعد از عراق، متنوع‌ترین سبب صادراتی را به افغانستان داریم. میزان صادرات ما به دنیا بالای ۵۰ میلیارد دلار است که سهم افغانستان از این میزان، تقریباً نزدیک به ۳ میلیارد دلار است.

مودودی با اشاره به نکته‌ای ظریف در آمار تجارت دوجانبه خاطر نشان کرد: ارزش هر تن کالای صادراتی ما به دنیا حدود ۳۳۰ تا ۳۳۰ دلار است، اما ارزش متوسط هر تن کالایی که به افغانستان صادر می‌کنیم ۶۷۰ دلار است. بنابراین ما کالایی با ارزش افزوده بالا به افغانستان صادر می‌کنیم که این موضوع از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

عبور حجم ترانزیت از مرز ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تن

مدیرعامل منطقه آزاد دوغارون با اشاره به افزایش چشمگیر تردد کامیون‌ها در این مرز گفت: شهریور سال گذشته روزانه حدود ۸۰۰ دستگاه کامیون از این مرز تردد می‌کردند که این رقم پس از یک سال به بیش از یک هزار و ۵۰۰ دستگاه رسیده است؛ یعنی تقریباً صد درصد افزایش داشته‌ایم.

وی با بیان اینکه حجم ترانزیت از یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن در سال گذشته به ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تن رسیده است، پیش‌بینی کرد که در سال ۱۴۰۵ این رقم از مرز ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تن عبور کند.

مودودی با اشاره به حجم عظیم تردد در این منطقه افزود: زیرساخت‌های موجود متناسب با این حجم ایجاد نشده بود، اما از سال گذشته با پیش‌بینی تحولات افغانستان و پاکستان و شرایط جنگی، تعداد لاین‌های ورود و خروج را افزایش دادیم و تجهیزات گمرک، پلیس گمرک و سایر بخش‌ها مدیریت و جانمایی شد.

وی تصریح کرد: امروز در محدوده منطقه آزاد اصلاً ترافیک نداریم، در حالی که یک سال پیش در نقطه صفر مرزی شاهد گره‌های کور ترافیک بودیم. سال گذشته خودروهای ایرانی در اسلام‌قلعه به دلیل کمبود امکانات تا ماه‌ها در گل‌ولای گیر کرده بودند، اما امسال ۶۵ هکتار از زمین‌های منطقه را برای استقرار حدود ۲ هزار و ۸۰۰ کامیون در فصل بارندگی اختصاص دادیم و هیچ دغدغه‌ای در آن سوی مرز نداریم.

مدیرعامل منطقه آزاد دوغارون درباره منابع درآمدی این منطقه گفت: مناطق آزاد دو محل درآمد دارند: فروش زمین و دریافت عوارض. ما نزدیک به ۲ هزار هکتار از ۸ هزار و ۷۰۰ هکتار زمین را با بخش خصوصی توافق کردیم، اما یک ریل بابت زمین دریافت نکردیم و به صورت مشارکتی از سرمایه‌گذاران خواستیم به جای پرداخت پول، زیرساخت‌ها را آماده کنند.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به ماده ۶۵ قانون احکام دائمی اشاره کرد و گفت: بر اساس این قانون، عالی‌ترین مقام اجرایی در مناطق آزاد، مدیرعامل سازمان است و سایر دستگاه‌ها نباید مستقل از سازمان تصمیم‌گیری کنند. رئیس کل گمرک نیز اخیراً اعلام کرد محدوده مناطق آزاد مشمول قوانین گمرک نیست و گمرک باید در ورودی منطقه مستقر شود.

وی افزود: گمرک این کار را انجام داده و در ورودی مستقر شده است، اما برخی دستگاه‌ها هنوز مقاومت می‌کنند و حاضر به تمکین نیستند. طبق قانون، بعد از گمرک جمهوری اسلامی، هیچ دستگاهی به غیر از نهادهای امنیتی و نظامی حق حضور در منطقه آزاد را ندارد.

مدیرعامل منطقه آزاد دوغارون با اشاره به ضرورت ورود شورای عالی مناطق آزاد برای حل اختلافات بین دستگاهی گفت: شورای عالی مناطق آزاد به عنوان مجمع عمومی، با حضور وزرای اقتصادی کابینه می‌تواند یکی از جلسات خود را برگزار کند و این اختلافات را حل کند. نمایندگان مجلس نیز می‌توانند این مساله را پیگیری کنند.

مودودی تصریح کرد: بهتر است رئیس‌جمهور صراحتاً نظر خود را اعلام کرده و مناطق آزاد را ملزم به انجام وظایف قانونی کند.

برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری در زنجیره فرآوری نفت

همچنین خبر دیگری حاکی از آن است که معاون توسعه کسب و کار بین‌الملل شستا، مدیریت کارآمد و ظرفیت‌ساز در منطقه آزاد دوغارون را عامل کلیدی پیوند شرکت‌های تابعه این هلدینگ با بازار ۳ میلیارد دلاری افغانستان دانست و از برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری در زنجیره فرآوری فرآورده‌های نفتی، سیمان و صنایع معدنی در این منطقه خبر داد.



مسعود کمالی اردکانی با اشاره به

قلمرو پهن‌آور این ابرهلدینگ چندرشته‌ای شامل ۱۵۰ شرکت تولیدی و صادرات بیش از ۳۰۰ قلم کالا به ۶۰ کشور جهان تصریح کرد: تبدیل دوغارون به منطقه آزاد و ایجاد زیرساخت‌های پیش‌رانی همچون شهرک‌های سوختی، لجستیکی و سایت‌های انبارش و دپوی سیمان، بستر لازم را برای شرکت‌های تابعه شستا فراهم آورده و صادرات محصولات پتروشیمی، فرآورده‌های نفتی و مصالح ساختمانی را بیش از پیش تسهیل می‌کند.

وی با اشاره به ظرفیت‌های عظیم معدنی افغانستان، بر لزوم نقش‌آفرینی هلدینگ معدنی «تاسیکو» (شرکت سرمایه‌گذاری صدرت‌تأمین) در این عرصه تأکید کرد و افزود: هدف این است که با بهره‌گیری از دیپلماسی اقتصادی، همکاری با بخش بازرگانی سفارت افغانستان و حضور هوشمندانه، زمینه ایجاد مرکز تخصصی فرآوری کانی‌ها و گوهرسنگ‌های وارداتی از این کشور فراهم شود؛ رویکردی راهبردی که ضمن خلق ارزش افزوده بالا، زنجیره ارزش صادراتی کشور را تقویت خواهد کرد.

کمالی اردکانی با اشاره به عوامل موثر بر پیشرفت این منطقه گفت: نقطه



اداری و خدماتی را با دقت بالاتر و سرعت بیشتر و با کمترین میزان بروکراسی انجام داد.

قائم‌پناه همچنین با نگاهی به ابعاد توسعه پایدار، بر خور داری مردم محلی از منافع اقتصادی مناطق را از عوامل کلیدی موفقیت دانست. وی اظهار داشت: برای ایجاد یک چرخه رشد موفق، رعایت عدالت در توزیع فرصت‌های اقتصادی و جلب اعتماد و مشارکت عمومی از طریق پاسخگویی مدیران بر اساس نتایج عملکرد آنان، الزامی است.

معاون اجرایی رییس جمهور در پایان با قدردانی از تلاش‌های مدیران و فعالان اقتصادی، ابراز امیدواری کرد که با همکاری و همدلی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های نوین، مناطق آزاد بتوانند نقش راهبردی خود را در توسعه اقتصادی، جذب سرمایه‌گذاری، تقویت تولید و گسترش تجارت خارجی ایفا کنند.

قدردانی مدیرعامل منطقه آزاد دوغارون از تلاش‌های دکتر سالاری همچنین خبر دیگری حاکی از آن است که مدیرعامل منطقه آزاد دوغارون از تلاش‌های بی‌وقفه دکتر عثمان سالاری، نماینده مردم شهرستان‌های تربت جام، تایباد، باخرز و صالح‌آباد در مجلس شورای اسلامی قدردانی کرد.

مودودی در این پیام آورده است: حمایت‌های بی‌دریغ و پیگیری‌های مستمر جناب دکتر عثمان سالاری در سطوح عالی کشوری، موتور محرک پیشرفت‌های اخیر منطقه آزاد دوغارون بوده است. تلاش‌های خستگی‌ناپذیر ایشان در جهت رفع موانع توسعه و ایجاد بستر مناسب برای رشد اقتصادی در شهرستان‌های تایباد و تربت جام، صالح‌آباد و باخرز، گواهی بر تعهد عمیق ایشان به رفاه مردم این خطه است.

مدیرعامل منطقه آزاد دوغارون تاکید کرد: تداوم این همکاری‌های سازنده و هم‌سویی میان دفتر نماینده و سازمان منطقه آزاد، نویدبخش تحولی بنیادین در اشتغال‌زایی، جذب سرمایه و تبدیل این منطقه به قطب تجاری در شرق کشور خواهد بود.

وی در پایان این پیام خاطر نشان کرد: همکاری‌های همه‌جانبه و پیگیری‌های مقتدرانه دکتر عثمان سالاری در جهت رشد منطقه آزاد دوغارون و ارتقای جایگاه اقتصادی شهرستان‌های تایباد، تربت جام، باخرز و صالح‌آباد تحسین برانگیز است. ما با تکیه بر این حمایت‌ها، مصمم هستیم تا با شتابی بیشتر در مسیر توسعه زیرساخت‌ها و رفاه مردم منطقه گام برداریم. ■



عطف جهش و بالندگی دوغارون علاوه بر ارتقای منطقه آزاد و موقعیت ممتاز جغرافیایی، حضور مدیریتی خلاق، نوآور و تیم‌ساز در رأس آن است.

معاون توسعه کسب و کار بین‌الملل شستا تاکید کرد: مدیرعامل منطقه آزاد دوغارون از مدیران موفق، کارآمد و کارآفرین کشور محسوب می‌شود که هر جا حضور داشته، ظرفیت‌های اقتصادی بی‌بدیلی خلق کرده و همین رویکرد توسعه‌گرا، جذابیت این منطقه را برای سرمایه‌گذاران بزرگ دوچندان ساخته است.

مناطق آزاد به موتورهای محرک سرمایه‌گذاری تبدیل شوند

همچنین معاون اجرایی رییس جمهور در نشست معاونین دبیرخانه و مدیران عامل سازمان‌های مناطق آزاد و ویژه اقتصادی تصریح کرد: مدیرعامل منطقه آزاد بر اساس قوانین موجود، بالاترین مقام در منطقه محسوب می‌شود و کلیه اختیارات دستگاه‌های اجرایی به استثنای نهادهای امنیتی و دفاعی، در اختیار مدیریت منطقه است.

محمد جعفر قائم‌پناه با تاکید بر ضرورت بازتعریف نقش مناطق آزاد در اقتصاد ملی، تاکید کرد که این مناطق باید از حالت سنتی خارج شده و به موتورهای محرک سرمایه‌گذاری، تولید و توسعه صادرات تبدیل شوند.



وی تصریح کرد: مدیرعامل منطقه آزاد بر اساس قوانین موجود، بالاترین مقام در منطقه محسوب می‌شود و کلیه اختیارات دستگاه‌های اجرایی به استثنای نهادهای امنیتی و دفاعی، در اختیار مدیریت منطقه است تا از بروز تداخلات اداری و موازی کاری‌ها جلوگیری شده و مسیر تسهیل‌گری هموار شود.

قائم‌پناه با تاکید بر اهمیت هماهنگی میان دستگاه‌های دولتی و مدیریت مناطق، خاطر نشان کرد: اعمال کامل اختیارات قانونی، ضامن ایجاد محیطی امن و پیش‌بینی‌پذیر برای سرمایه‌گذاران است و این امر مستلزم درک دقیق نهادهای اجرایی از جایگاه قانونی مدیریت منطقه در راستای تحقق سیاست‌های کلان توسعه‌ای است.

وی در ادامه بر اهمیت گذار به سمت مدیریت مدرن تاکید کرد و افزود: فناوری و هوش مصنوعی باید در بدنه مدیریتی مناطق آزاد ادغام شوند. با تبدیل مناطق آزاد به نمونه‌هایی از مدیریت دیجیتال، می‌توان فرآیندهای

تبدیل دوغارون به منطقه آزاد و ایجاد زیرساخت‌های پیشروانی همچون شهرک‌های سوختی، لجستیکی و سایت‌های انبارش و دپوی سیمان، بستر لازم را برای شرکت‌های تابعه شستا فراهم آورده و صادرات محصولات پتروشیمی، فرآورده‌های نفتی و مصالح ساختمانی را بیش از پیش تسهیل می‌کند

قشم؛ روایت تازه توسعه در پهنه راهبردی خلیج فارس

ثمانه نادری

زمین‌شناختی آن، شبکه‌ای از راه‌ها، بنادر، مراکز تجاری، واحدهای تولیدی، مراکز آموزشی و درمانی و مجموعه‌ای از طرح‌های عمرانی در حال شکل‌گیری است؛ تصویری که نشان می‌دهد ظرفیت‌های طبیعی جزیره، تنها بخشی از هویت امروز قشم را تشکیل می‌دهند. در این میان، سازمان منطقه آزاد قشم نیز به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی توسعه جزیره، اجرای مجموعه‌ای از طرح‌های زیرساختی و خدماتی را در دستور کار قرار داده است؛ طرح‌هایی که بخش قابل توجهی از آنها مستقیماً نیازهای روزمره ساکنان و زیرساخت‌های مورد نیاز برای فعالیت اقتصادی و گردشگری ارتباط دارند.

آب؛ پایه‌ای برای ماندگاری توسعه

تامین آب پایدار، یکی از مهم‌ترین موضوعات توسعه قشم است. رشد جمعیت، گسترش سکونتگاه‌ها، افزایش فعالیت‌های اقتصادی و گردشگری و شرایط اقلیمی جزیره، ضرورت تقویت زیرساخت آب را دوچندان کرده است. برای کاهش تنش آبی و اجرای مرحله نخست طرح جامع تامین و انتقال آب قشم، حدود یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان اعتبار در نظر گرفته شده است. در کنار این موضوع، توافق‌هایی با وزارت نیرو و مجموعه دولت برای مدیریت یکپارچه آب جزیره دنبال شده و مراحل نهایی ابلاغ این طرح در حال پیگیری است اما توسعه آب‌رسانی در قشم

قشم امروز بخشی از تصویر آینده ایران در خلیج فارس است. حرکت همزمان در مسیر تکمیل زیرساخت‌های حیاتی، تامین آب پایدار، توسعه شبکه راه‌ها، تقویت ظرفیت‌های اقتصادی و گردشگری و پیگیری طرح‌های بزرگی همچون پل خلیج فارس، نشان می‌دهد مسیر توسعه جزیره با هدفی فراتر از اجرای پروژه‌ها دنبال می‌شود؛ مسیری که قرار است کیفیت زندگی جامعه محلی را ارتقا دهد، فرصت‌های تازه‌ای برای اقتصاد و گردشگری ایجاد کند و ظرفیت‌های منحصر به فرد منطقه (از ژئوپارک جهانی تا زیست‌بوم و فرهنگ بومی)، را در خدمت آینده‌ای پویا و متکی بر توان داخلی قرار دهد.

قشم رانمی‌توان تنها با یک ویژگی معرفی کرد. بزرگترین جزیره خلیج فارس، همزمان زیستگاهی ارزشمند، مقصدی مهم برای گردشگری، پهنه‌ای برای تجارت و تولید، محل زندگی ده‌ها هزار نفر و یکی از نقاط مهم جغرافیایی در مجاورت تنگه هرمز است؛ مجموعه‌ای از ظرفیت‌ها که آینده این جزیره را به توسعه همزمان زیرساخت، اقتصاد، گردشگری و کیفیت زندگی گره زده است.

قشم در طول سال‌های گذشته از یک مقصد شناخته شده گردشگری به بستری گسترده‌تر برای فعالیت‌های اقتصادی و زیرساختی تبدیل شده است. امروز در کنار جنگل‌های حرا، سواحل، دره‌ها و پدیده‌های

بزرگترین جزیره
خلیج فارس، همزمان
زیستگاهی ارزشمند،
مقصدی مهم برای
گردشگری، پهنه‌ای
برای تجارت و تولید،
محل زندگی ده‌ها هزار
نفر و یکی از نقاط مهم
جغرافیایی در مجاورت
تنگه هرمز است؛
مجموعه‌ای از ظرفیت‌ها
که آینده این جزیره
را به توسعه همزمان
زیرساخت، اقتصاد،
گردشگری و کیفیت
زندگی گره زده است





توسعه قشمت بدون
توسعه شبکه
حمل و نقل امکان پذیر
نیست. فاصله میان
سکونتگاه‌ها، پراکندگی
روستاها و مراکز
اقتصادی و گردشگری
و ضرورت اتصال
بنادر و مراکز تولیدی
به یکدیگر، راه را به
یکی از مهم‌ترین
زیرساخت‌های آینده
جزیره تبدیل کرده
است

در چهار ماه نخست سال ۱۴۰۵، بیش از ۲۲ هزار تن کالا و حدود ۲ هزار و ۱۰۰ کانتینر ۴۰ فوتی در بندر شهید کاوه جابه‌جا شد. در بندر شهید ذاکری نیز حدود ۳۹۰ هزار مسافر در همین بازه زمانی تردد کردند. همزمان با آسیب‌دیدگی بخشی از زیرساخت‌های بندری، ظرفیت اسکله‌های سوزا، سلخ و رمچاه برای استمرار فعالیت‌های دریایی و پشتیبانی از جریان کالا مورد استفاده قرار گرفت. فعال شدن مسیر دریایی قشمت-عمان نیز بخشی از ظرفیت‌های جایگزین و پشتیبان برای جابه‌جایی کالا و خودرو را فراهم کرد. این ظرفیت‌ها نشان می‌دهد نقش قشمت در اقتصاد دریامحور تنها به یک بندر یا یک مسیر محدود نیست و مجموعه‌ای از زیرساخت‌های دریایی می‌تواند در آینده، شبکه گسترده‌تری از فعالیت‌های تجاری و لجستیکی را پشتیبانی کند.

تجارت: از بازارهای قشمت تا مسیرهای فرامرزی

اقتصاد قشمت طیف گسترده‌ای از فعالیت‌ها را در بر می‌گیرد؛ از کسب و کارهای کوچک و بازارهای محلی تا مجتمع‌های تجاری، صنایع، بنادر و فعالیت‌های مرتبط با تجارت دریایی. در این مسیر، تسهیل فعالیت اقتصادی یکی از محورهای مورد توجه قرار گرفته است. مشوق ۵۰ درصدی در هزینه صدور مجوزهای کسب و کار، تثبیت تعرفه صدور مجوزها بر مبنای تعرفه سال ۱۴۰۴ و سیاست کنترل افزایش هزینه زمین‌های صنعتی، بخشی از اقداماتی است که با هدف حفظ ظرفیت فعالیت اقتصادی جزیره دنبال می‌شود.

در نیمه نخست سال ۱۴۰۵، تعرفه زمین‌های صنعتی بدون افزایش یا با حداکثر رشد ۱۰ درصدی تعیین شده است؛ موضوعی که برای واحدهای تولیدی و سرمایه‌گذاران، امکان برنامه‌ریزی دقیق‌تر هزینه‌ها را فراهم می‌کند. در حوزه گمرک نیز حدود ۶ هزار TEU کانتینر جابه‌جا شده و از ابتدای سال بیش از ۴ هزار دستگاه خودرو وارد قشمت شده است. روند عادی ترخیص خودرو نیز در شرایط معمول می‌تواند در مدت کوتاهی انجام شود و در یکی از عملیات‌ها، ۱۸۰ دستگاه خودرو در محل شناور مورد رسیدگی قرار گرفت. در کنار تجارت رسمی، ظرفیت قشمت برای پشتیبانی از فعالیت‌های دریایی

تنها به طرح‌های کلان محدود نمی‌شود. در هُلر، طرح آب‌رسانی با اعتبار یک هزار میلیارد ریال و اجرای ۴۰ روزه، زیرساخت تأمین آب این منطقه را برای بیش از ۱۰ هزار نفر تقویت کرده است.

در تصور گان نیز طرح آب‌رسانی با اعتبار یک هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال و اجرای ۶۰ روزه، با هدف تقویت زیرساخت تأمین آب و کاهش بخشی از نیازهای این منطقه به بهره‌برداری رسیده است. طرح تقویت شبکه انتقال آب در گهان و هُلر نیز با اعتبار یک هزار میلیارد ریالی دنبال می‌شود. این طرح حدود ۳۰ هزار نفر و بیش از ۶ هزار و ۵۰۰ مشترک را تحت تأثیر قرار می‌دهد و برای کاهش بخشی از تنش آبی هُلر، هدف‌گذاری ۱۰۰ روزه برای انتقال آب به این منطقه در نظر گرفته شده است. در کنار این طرح‌ها، توجه به ظرفیت‌های سنتی آب نیز در دستور کار قرار گرفته است. طرح «خیر آب» با هدف بازسازی آب‌انبارهای سنتی و تقویت ذخیره آب، تلاشی برای پیوند تجربه بومی مردم جزیره با روش‌های جدید تصفیه و گندزدایی آب است.

راه‌هایی برای اتصال روستاها، شهرها و ظرفیت‌های اقتصادی

توسعه قشمت بدون توسعه شبکه حمل و نقل امکان‌پذیر نیست. فاصله میان سکونتگاه‌ها، پراکندگی روستاها و مراکز اقتصادی و گردشگری و ضرورت اتصال بنادر و مراکز تولیدی به یکدیگر، راه را به یکی از مهم‌ترین زیرساخت‌های آینده جزیره تبدیل کرده است. برای توسعه شبکه جاده‌ای قشمت، احداث حدود ۲۰۰ کیلومتر راه جدید در یک سال هدف‌گذاری شده و با تحقق این برنامه، مجموع مسیرهای جدید و در حال توسعه جزیره به حدود ۳۰۰ کیلومتر خواهد رسید.

قطعه دوم محور مرکزی قشمت به طول ۲۲ کیلومتر و با اعتبار ۱۰ هزار میلیارد ریال، یکی از مهم‌ترین طرح‌های این بخش است. محور سوزا-زیرانگ-رمچاه نیز با طول حدود ۸.۵ کیلومتر و اعتبار ۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال، بخش دیگری از شبکه ارتباطی در حال توسعه جزیره را تشکیل می‌دهد. در جنوب قشمت نیز مسیر ساحلی قشمت-سوزا در حال توسعه است. بیش از ۱۲ کیلومتر از این مسیر در هفته دولت به بهره‌برداری رسید و ادامه آن نیز در برنامه قرار گرفته است.

محور چهارم خلیج فارس به طول ۱۸ کیلومتر، از بندر شهید کاوه تا تقاطع لنج‌سازی، نیز در مجموعه طرح‌های ارتباطی جزیره قرار دارد. مسیر حدود ۷۰ کیلومتری فرودگاه-گوران-باسعیدو نیز با هدف تقویت ارتباط میان بخش‌های مختلف غربی و مرکزی قشمت دنبال می‌شود. در سطح ملی نیز موضوع پل خلیج فارس همچنان در زمره طرح‌های مورد پیگیری قرار دارد؛ طرحی که در صورت تحقق، می‌تواند ارتباط جزیره با سرزمین اصلی را در حوزه‌های حمل و نقل، تجارت و لجستیک وارد مرحله‌ای متفاوت کند.

بنادر؛ تبدیل موقعیت جغرافیایی به ظرفیت اقتصادی

قشمت در کنار تنگه هرمز قرار گرفته و همین موقعیت، ظرفیت قابل توجهی برای فعالیت‌های بندری و دریایی در اختیار آن قرار داده است. بندر شهید کاوه، بندر شهید ذاکری و مجموعه‌ای از اسکله‌ها و بنادر محلی، بخش‌هایی از شبکه دریایی جزیره را تشکیل می‌دهند؛ شبکه‌ای که علاوه بر جابه‌جایی کالا، نقش مهمی در رفت و آمد مسافران و ارتباط قشمت با سرزمین اصلی دارد.

توسعه را در زندگی روزمره مردم نشان می‌دهند. برای تکمیل دبستان بلال قشم، ۳۰ میلیارد تومان اعتبار اختصاص یافته و آماده‌سازی و بازسازی یکی از مجموعه‌های آموزشی بزرگ جزیره نیز دنبال می‌شود. در حوزه آموزش عالی، دوره‌های جدید در مقطع کارشناسی ارشد به موسسه آموزش عالی قشم اضافه شده و تعداد رشته‌های این مقطع به پنج رشته رسیده است. نشریه «جغرافیا و برنامه‌ریزی منطقه‌ای» این موسسه نیز از سطح «ب» به «الف» ارتقا یافته است.

در بخش درمان، ۴۵ تخت تاشو به ارزش ۷ میلیارد ریال به بیمارستان پیامبر اعظم (ص) اختصاص یافته و اتاق عمل مرکز پزشکی خلیج فارس نیز پس از ۲۱ سال دوباره فعال شده است.

ورزش نیز بخشی از ظرفیت انسانی قشم را به خارج از مرزهای جزیره معرفی کرده است. سه ورزشکار قشمی در ترکیب تیم ملی کاراته ایران حضور داشتند و این تیم در رقابت‌های آسیای مرکزی عنوان قهرمانی را به دست آورد. تیم جوانان قشم نیز در بخش کاتای رقابت‌های آسیای اردن به مدال نقره رسید. در بسکتبال، شش بازیکن قشم در میان ۳۰ بازیکن منتخب طرح استعدادیابی تیم ملی ۲۰۳۰ قرار گرفتند و تیم دختران زیر ۱۹ سال قشم نیز برای نخستین بار سهمیه حضور در دسته اول کشور را به دست آورد.

قشم در یک نگاه: جزیره‌ای با چند چهره و یک مسیر

قشم را نمی‌توان صرفاً با گردشگری، تجارت، طبیعت یا موقعیت راهبردی آن تعریف کرد. ویژگی اصلی این جزیره، کنار هم قرار گرفتن همین ظرفیت‌هاست. در یک سوی جزیره، جنگل‌های حرا و ژئوپارک جهانی قرار دارد و در سوی دیگر، بنادر، بازارها، مسیرهای دریایی و فعالیت‌های تجاری جریان دارند. میان این دو، روستاها و شهرهایی قرار گرفته‌اند که توسعه آب، راه، آموزش، درمان و خدمات عمومی مستقیماً با کیفیت زندگی ساکنان آنها ارتباط دارد. این ترکیب، قشم را به جزیره‌ای تبدیل کرده است که توسعه آن تنها با یک پروژه یا یک بخش اقتصادی تعریف نمی‌شود. آب، راه، بندر، تجارت، گردشگری، آموزش، درمان و سرمایه انسانی، حلقه‌های به هم پیوسته‌ای هستند که مسیر آینده جزیره را شکل می‌دهند.

شرایط دشوار ماه‌های اخیر نیز بخشی از واقعیت امروز قشم بوده است؛ با این حال، زندگی روزمره، فعالیت اقتصادی، رفت و آمد دریایی و پیگیری طرح‌های زیرساختی در جزیره ادامه داشته است. آنچه اهمیت دارد این است که برنامه توسعه قشم به یک مقطع خاص محدود نماند و زیرساخت‌هایی که امروز ساخته یا تقویت می‌شوند، بتوانند نیازهای سال‌های آینده جزیره را پاسخ دهند.

قشم در مجاورت تنگه هرمز، تنها یک نقطه روی نقشه خلیج فارس نیست؛ جزیره‌ای است که طبیعت، فرهنگ، اقتصاد دریا، تجارت، گردشگری و زندگی اجتماعی در آن به یکدیگر رسیده‌اند. آینده قشم نیز در همین پیوند شکل خواهد گرفت؛ آینده‌ای که در آن ظرفیت‌های طبیعی باید بازیر ساخت‌های مناسب، فعالیت اقتصادی با کیفیت زندگی مردم و گردشگری با حفاظت از هویت طبیعی و فرهنگی جزیره همراه شود. توسعه پایدار زمانی شکل می‌گیرد که سهم مردم محلی، حفاظت از طبیعت و تقویت اقتصاد جزیره نیز در کنار هم دیده شود. ■

و تامین کالا نیز در حال بررسی و تقویت است و نقش جزیره به عنوان یکی از نقاط ارتباطی اقتصادی ایران با کشورهای حاشیه خلیج فارس، بیش از گذشته مورد توجه قرار گرفته است.

طبیعت: سرمایه گردشگری قشم

اگر بنادر و راه‌ها، چهره اقتصادی قشم را شکل می‌دهند، طبیعت بخش دیگری از هویت این جزیره است؛ طبیعتی که در بسیاری از نقاط جهان با نام ژئوپارک جهانی قشم شناخته می‌شود. قشم از سال ۲۰۰۶ در شبکه ژئوپارک‌های یونسکو قرار گرفته است. جنگل‌های حرا، دره ستارگان، غارها، سواحل، تنگه‌ها و ساختارهای زمین‌شناختی، مجموعه‌ای از جاذبه‌هایی هستند که در کنار فرهنگ و زندگی جوامع محلی، ظرفیت گسترده‌ای برای گردشگری طبیعی و زمین گردشگری ایجاد کرده‌اند.

حضور قشم در شبکه ژئوپارک‌های آسیا و اقیانوسیه نیز ادامه دارد. در رویداد APGN ۲۰۲۶ در لانگ‌کاوی مالزی، پنج مقاله از قشم پذیرفته شد و تفاهم‌نامه‌هایی با ژئوپارک تینینگ چین و نهاد توسعه لانگ‌کاوی برای همکاری در زمینه‌هایی همچون آموزش، ژئوتوریسم، بازاریابی و توسعه کسب و کارهای محلی به امضا رسید.



در داخل جزیره نیز برنامه رویدادهای روستایی با پوشش ۴۷ شهر و روستا و بیش از ۶۰ رویداد دنبال شده است. چنین برنامه‌هایی می‌توانند گردشگری را از چند نقطه شناخته‌شده فراتر ببرند و ظرفیت روستاها، صنایع دستی، فرهنگ محلی و اقتصاد جوامع میزبان را وارد چرخه گردشگری کنند.

توسعه باید به زندگی مردم برسد

تصویر توسعه قشم تنها با تعداد پروژه‌های عمرانی کامل نمی‌شود. مدرسه، بیمارستان، دانشگاه، ورزش و خدمات عمومی، بخش‌هایی هستند که اثر

قشم را نمی‌توان صرفاً با گردشگری، تجارت، طبیعت یا موقعیت راهبردی آن تعریف کرد. ویژگی اصلی این جزیره، کنار هم قرار گرفتن همین ظرفیت‌هاست. در یک سوی جزیره، جنگل‌های حرا و ژئوپارک جهانی قرار دارد و در سوی دیگر، بنادر، بازارها، مسیرهای دریایی و فعالیت‌های تجاری جریان دارند

مدیر عامل شرکت ایده پردازان تجارت خاورمیانه مطرح کرد

«میدسل» تلفیق استانداردهای جهانی با توان تولید داخلی

سارا نظری

تجارت تلفن همراه در ایران، حوزه‌ای است که تلاقی تجربه عملی با دانش استراتژیک را می‌طلبد. این فعالیت اقتصادی با تکیه بر سوابق گسترده در واردات، تولید و مدیریت شبکه‌های توزیع سراسری، از هسته اصلی بازار موبایل کشور آغاز شده و اکنون با بهره‌گیری از بسترهای فروش آنلاین و نوآوری در زنجیره عرضه، به دنبال توسعه بازار و شناسایی نیازهای نوین مشتریان است. تمرکز بر ایجاد مسیرهای موثر برای عرضه محصول و توسعه کسب‌وکار، زیربنای فعالیت‌های جاری در این حوزه برای خلق فرصت‌های اقتصادی جدید است. به منظور بررسی بیشتر این موضوع گفت‌وگویی با محسن فرجی، مدیر عامل «شرکت میدسل» و فعال حوزه واردات انجام داده ایم که مشروح آن در ادامه می‌آید.



در ابتدا مختصری از فعالیت‌ها و سوابق کاری و شغلی خود بفرمایید.

بنده دارای مدرک کارشناسی بازاریابی و فروش و مدرک MBA هستم و به عنوان یک فعال اقتصادی، تمرکز اصلی خود را بر حوزه فناوری و تجارت تلفن همراه گذاشته‌ام. در این مسیر، ۳۷ سال سابقه فعالیت مستمر در زمینه واردات تلفن همراه و مدیریت فروش در مرکز موبایل کشور را دارم. فعالیت حرفه‌ای بنده در حوزه‌های واردات و تولید تلفن همراه، توسعه و مدیریت شبکه‌های فروش در سراسر کشور و همچنین توسعه فروش آنلاین از طریق بسترهای مجازی و سایت‌های اینترنتی شکل گرفته است. در طول سال‌های فعالیت، تمرکز اصلی ام بر توسعه بازار، ایجاد شبکه‌های فروش گسترده، شناخت دقیق نیاز مشتریان و ایجاد مسیرهای موثر برای عرضه محصولات در بازار بوده است. امروزه نیز با نگاهی مبتنی بر تجربه، توسعه کسب‌وکار، نوآوری و ایجاد فرصت‌های اقتصادی جدید، همچنان در مسیر گسترش فعالیت‌های تجاری و توسعه بازار تلفن همراه در ایران فعالیت می‌کنم.

تفاوت اصلی رویکرد «میدسل» در تولید و عرضه گوشی‌های دکمه‌ای (Feature Phones) در مقایسه با واردکنندگان خرد تجهیزات ارتباطی چیست و چرا در عصر اسمارت‌فون‌ها، تمرکز بر تولید گوشی‌های دکمه‌ای با کیفیت برای بخش‌های خاص بازار مانند سازمان‌ها یا کاربران سنتی، یک تصمیم استراتژیک است؟

در «میدسل»، ما صرفاً واردکننده یا عرضه‌کننده یک محصول نیستیم، بلکه به دنبال توسعه یک زنجیره ارزش پایدار در صنعت ارتباطات هستیم. تفاوت اصلی ما با واردکنندگان خرد در این است که مسئولیت کیفیت خدمات پس از فروش، تامین قطعات، پشتیبانی فنی و تجربه بلندمدت مشتری را بر عهده می‌گیریم. تمرکز بر گوشی‌های دکمه‌ای در عصر اسمارت‌فون‌ها، از نگاه ما یک بازگشت به گذشته نیست، بلکه پاسخی هوشمندانه به نیاز بخش‌هایی از بازار است که سادگی، امنیت، دوام، شارژدهی بالا و قابلیت اطمینان را بر امکانات غیرضروری ترجیح می‌دهند. سازمان‌ها، صنایع، مراکز عملیاتی، سالمندان و بسیاری از کاربران حرفه‌ای

همچنان به این محصولات نیاز دارند و ما این نیاز را یک بازار تخصصی و روبه‌رشد می‌بینیم، نه یک بازار در حال افول.

«میدسل» موفق شده امتیاز تولید و عرضه برخی مدل‌ها را از برند معتبر «نوکیا» دریافت کند. این همکاری چه تاثیری بر استانداردهای تولیدی «میدسل» داشته و این شرکت چگونه توانسته توازن میان «برندینگ جهانی نوکیا» و «تولید ملی میدسل» را در بازار ایران برقرار کند؟

همکاری با برندی مانند «نوکیا» صرفاً استفاده از یک نام تجاری نیست، بلکه انتقال فرهنگ کیفیت، استانداردهای تولید، فرآیندهای کنترل کیفی و نگاه بلندمدت به رضایت مشتری است. این همکاری باعث شد سطح انتظارات ما از تمامی فرآیندها، از انتخاب تامین‌کنندگان تا کنترل کیفیت و خدمات پس از فروش، ارتقا پیدا کند. در عین حال تلاش کرده‌ایم این استانداردهای جهانی را با توان تولید داخلی تلفیق کنیم؛ به گونه‌ای که محصول نهایی هم از اعتبار یک برند جهانی بهره‌مند باشد و هم ارزش افزوده، اشتغال و دانش فنی آن در داخل کشور شکل بگیرد. این توازن، یکی از مهم‌ترین مزیت‌های رقابتی «میدسل» است.



آینده صنعت ارتباطات
تنها در افزایش
امکانات خلاصه
نمی شود، بلکه در آرایه
راهکارهایی است که
استفاده از فناوری را
ساده تر، قابل اعتمادتر
و متناسب با نیاز واقعی
کاربران کند. مأموریت
مانیز دقیقاً حرکت در
همین مسیر است؛
خلق محصولاتی
که با کیفیت، دوام و
پشتیبانی مناسب،
تجربه ای مطمئن از
ارتباطات را برای
کاربران فراهم کنند



در صنعت موبایل، تامین به موقع قطعات مصرفی و یدکی جهت تداوم رضایت مشتری حیاتی است. «میدسل» چگونه سرعت تامین قطعات یدکی را تضمین می کند تا کاربران با مشکل عدم دسترسی به قطعه مواجه نشوند و عمر مفید دستگاه ها افزایش یابد؟

ما خدمات پس از فروش را بخشی از محصول می دانیم، نه خدمتی که پس از فروش آغاز شود. به همین دلیل، همزمان با برنامه تولید هر مدل، زنجیره تامین قطعات مصرفی و یدکی نیز برنامه ریزی می شود. پیش بینی تقاضا، مدیریت موجودی، همکاری نزدیک با شبکه تامین کنندگان و بهره گیری از زیرساخت های لجستیکی شرکت مادر، این امکان را فراهم کرده است که قطعاتی مانند باتری، نمایشگر، کیبورد و سایر اجزا در کوتاه ترین زمان در اختیار شبکه خدمات قرار گیرد. در واقع، هدف ما افزایش عمر مفید دستگاه و کاهش هزینه مالکیت برای مشتری است.

شما بر «راهنمایی برای انتخاب بهینه» تاکید دارید؛ در حالی که بسیاری از کاربران به دنبال امکانات ظاهری هستند، «میدسل» در فرآیند طراحی و مشاوره خرید، چگونه به مشتری کمک می کند تا دستگاهی را انتخاب کند که دقیقاً با نیازهای کاربردی و محیطی او سازگار باشد؟

ما معتقدیم بهترین انتخاب، الزاماً پیشرفته ترین یا گران ترین محصول نیست، بلکه محصولی است که بیشترین تناسب را با نیاز واقعی کاربر داشته باشد. به همین دلیل در طراحی محصولات و همچنین فرآیند مشاوره فروش، شاخص هایی مانند نوع کاربری، شرایط محیطی، دوام، ظرفیت باتری، سهولت استفاده، امنیت و هزینه نگهداری مورد توجه قرار می گیرد. این رویکرد باعث می شود مشتری به جای خرید احساسی، تصمیمی آگاهانه و اقتصادی اتخاذ کند و از انتخاب خود رضایت بلندمدت داشته باشد.

با توجه به حجم بالای تولیدات در این حوزه، چه راهکارهایی برای کنترل کیفیت و تست های دوام در خط تولید «میدسل» پیش بینی شده تا محصول نهایی با استانداردهای جهانی به ویژه استانداردهای نوکیا، همخوانی داشته باشد؟

کیفیت برای مایکمرحله نیست؛ یک فرآیند مستمر است. کنترل کیفیت از مرحله انتخاب قطعات آغاز می شود و در تمامی مراحل مونتاژ، تست عملکرد، آزمون دوام، کنترل ظاهری و ارزیابی نهایی ادامه پیدا می کند. محصولات پیش از ورود به بازار، مجموعه ای از آزمون های عملکردی، دوام، شارژدهی، کیفیت مکالمه، مقاومت کلیدها و پایداری عملکرد در پشت سر می گذارند. همچنین در محصولاتی که تحت استانداردهای «نوکیا» تولید یا عرضه می شوند، الزامات سختگیرانه آن برندنیز در فرآیندهای تولید و ارزیابی لحاظ می شود تا محصول نهایی با معیارهای بین المللی همخوانی داشته باشد.

علاوه بر سخت افزار، استراتژی شما در مورد نرم افزار و سیستم عامل های به کار رفته در گوشی های دکمه ای «میدسل» چیست و تلاقی میان «سادگی در استفاده» و «پایداری سیستم» چگونه مدیریت شده تا گلوگاه های ارتباطی و خطاهای نرم افزاری در دستگاه ها به صفر برسد؟

در گوشی های دکمه ای، ارزش واقعی نرم افزار در سادگی، پایداری

و قابلیت اطمینان آن است، نه در پیچیدگی. استراتژی ما استفاده از پلتفرم هایی است که علاوه بر مصرف پایین انرژی، سرعت مناسب، امنیت و پایداری عملکرد را در بلندمدت تضمین کنند. تلاش می کنیم رابط کاربری تا حد امکان ساده، روان و قابل اعتماد باشد تا کاربران بدون پیچیدگی های رایج، تجربه ای مطمئن از ارتباطات روزمره داشته باشند.

در بازاری که گوشی های تقلبی و بازسازی شده به شدت رواج دارند، «میدسل» چگونه اصالت کالا و کیفیت متریال محصولات خود را در وبسایت و قراردادهای گارانتی تضمین می کند تا اعتماد مشتریان سازمانی و خرد جلب شود؟

اعتماد مشتری، مهم ترین سرمایه هر برند است؛ به همین دلیل تمامی محصولات «میدسل» از مسیر رسمی توزیع، همراه با گارانتی معتبر، شناسه های اصالت و خدمات پس از فروش، عرضه می شوند. همچنین با اطلاع رسانی شفاف در وبسایت، شبکه نمایندگان رسمی و فرآیندهای کنترل زنجیره تامین، تلاش کرده ایم ریسک ورود کالاهای تقلبی یا بازسازی شده به بازار را به حداقل برسانیم. مشتری باید مطمئن باشد محصولی که خریداری می کند، دقیقاً همان کیفیتی را دارد که برند «میدسل» متعهد به ارائه آن است.

«ایده پردازان تجارت خاورمیانه» به عنوان شرکت مادر، چگونه در زمینه لجستیک و دسترسی به منابع جهانی قطعات الکترونیکی به «میدسل» کمک می کند و این ساختار گسترده چه نقشی در عرضه محصولات آن به بازارهای منطقه ای و بین المللی دارد؟

پشتوانه «میدسل»، تجربه و ظرفیت های شرکت «ایده پردازان تجارت خاورمیانه» در حوزه تامین، لجستیک و تجارت بین الملل است. این ساختار به ما امکان داده است تا ارتباط پایداری با زنجیره جهانی تامین برقرار کرده، ریسک های ناشی از نوسانات بازار را مدیریت کنیم و دسترسی مطمئن تری به قطعات و فناوری های روز داشته باشیم. همچنین این زیرساخت، بستر مناسبی برای توسعه صادرات و حضور تدریجی در بازارهای منطقه ای فراهم کرده است.

بسیاری از سازمان ها به دلیل مسایل امنیتی یا نیاز به ابزارهای ارتباطی ساده، به گوشی های دکمه ای نیاز دارند. «میدسل» چه راهکارهایی برای سفارشات سازمانی در نظر گرفته که با استانداردهای مدیریتی و امنیتی این سازمان ها همخوانی داشته باشد؟

نیاز سازمان ها با بازار عمومی متفاوت است. سازمان ها بسیاری از مجموعه ها به دنبال محصولاتی هستند که علاوه بر دوام و امنیت، قابلیت مدیریت، یکپارچگی و سفارشی سازی نیز داشته باشند. «میدسل» آمادگی دارد متناسب با نیاز هر سازمان، راهکارهای اختصاصی شامل انتخاب سخت افزار، تنظیمات نرم افزاری، بسته بندی اختصاصی، خدمات پس از فروش ویژه، تامین بلندمدت قطعات و برنامه های پشتیبانی سفارشی ارائه کند. در واقع، هدف ما ایجاد یک همکاری بلندمدت است، نه صرفاً فروش یک محصول.

در آینده با تغییر رفتار مصرف کننده، نیاز به سخت افزارها تغییر می کند. «میدسل» چگونه قصد دارد یک «تولید کننده سخت افزار» به یک «برند پیشرو در اکوسیستم ارتباطات ساده و کاربردی» تبدیل شود و چه برنامه ای برای ورود به بازارهای جدید یا ارتقای تکنولوژی های فعلی دارد؟

چشم انداز ما فراتر از تولید یک گوشی تلفن است و «میدسل» در مسیر تبدیل شدن به برندی پیشرو در حوزه ارتباطات ساده، پایدار و کاربردی حرکت می کند. در آینده، علاوه بر توسعه نسل جدید گوشی های دکمه ای، به دنبال گسترش سبد محصولات، ارائه راهکارهای ارتباطی ویژه سازمان ها، توسعه خدمات دیجیتال مکمل و حضور موثرتر در بازارهای منطقه ای خواهیم بود. باور داریم آینده صنعت ارتباطات تنها در افزایش امکانات خلاصه نمی شود، بلکه در ارائه راهکارهایی است که استفاده از فناوری را ساده تر، قابل اعتمادتر و متناسب با نیاز واقعی کاربران کند. مأموریت ما نیز دقیقاً حرکت در همین مسیر است؛ خلق محصولاتی که با کیفیت، دوام و پشتیبانی مناسب، تجربه ای مطمئن از ارتباطات را برای کاربران فراهم کنند.

به نظر شما تا ۵ سال دیگر، تلفن های ثابت و گوشی های ساده چه نقشی در زندگی دیجیتالی ما خواهند داشت؟

تصور نمی کنیم گوشی های ساده در ۵ سال آینده از بازار حذف شوند، بلکه معتقدیم بازار آنها تخصصی تر خواهد شد. ما در مجموعه خودمان هم در بخش گوشی های هوشمند و هم گوشی های غیر هوشمند فعالیت داریم و از نزدیک رفتار مصرف کننده را می بینیم. محصولاتی مانند گوشی های دکمه ای همچنان برای بخشی از جامعه از جمله سالمندان، برخی مشاغل، کودکان و افرادی که به دنبال یک گوشی دوم یا شارژدهی بالا و استفاده ساده هستند، کاربرد دارند. در واقع، مشتری این بخش لزوماً به دنبال امکانات زیاد نیست و برای او آتن دهی خوب، کیفیت مکالمه، دوام دستگاه، باتری مناسب و سادگی استفاده اهمیت بیشتری دارد. به همین دلیل برندهایی مانند نوکیا همچنان می توانند در این بخش جایگاه خودشان را داشته باشند و در کنار آن، محصولاتی مثل Middcell می توانند متناسب با نیاز و قدرت خرید بخش های مختلف بازار پاسخگو باشند.

اما در طرف دیگر، گوشی های هوشمند با سرعت زیادی در حال تبدیل شدن به مرکز زندگی دیجیتال مردم هستند؛ از ارتباطات و پرداخت گرفته تا خرید، آموزش، سرگرمی و کسب و کار. بنابراین من آینده را حذف گوشی های ساده نمی بینم، بلکه تفکیک بازار بر اساس نیاز مشتری می بینم.

به عنوان کسی که نبض بازار گوشی را در دست دارد، بزرگترین تغییر در سلیقه خریداران ایرانی و بازار این محصول در یکی دو سال اخیر چه بوده است؟

به نظر من بزرگترین تغییر، تغییر نگاه مشتری از «خرید یک برند» به سمت «خرید ارزش» بوده و امروز مشتری ایرانی بسیار آگاه تر شده است؛ به طوری که قبل از خرید قیمت چند محصول را مقایسه کرده، مشخصات فنی را بررسی می کند، نظر مصرف کنندگان را می بیند و درباره گارانتی و خدمات پس از فروش سوال می کند. شرایط اقتصادی هم باعث شده مفهوم «ارزش خرید» اهمیت بیشتری پیدا کند.

یعنی مشتری فقط نمی پرسد این گوشی چند تومان است؛ می پرسد در مقابل این مبلغ چه کیفیت، امکانات و خدماتی دریافت می کنم؛ این موضوع را هم در گوشی های هوشمند و هم در گوشی های ساده می بینیم. حتی در محصولی مانند گوشی دکمه ای، مشتری امروز ممکن است بین چند مدل نوکیا، Middcell و برندهای دیگر مقایسه انجام دهد و بر اساس باتری، کیفیت ساخت، آتن دهی، قیمت و خدمات تصمیم بگیرد. به همین دلیل ما هم در مجموعه خودمان تلاش می کنیم تصمیم گیری را فقط بر اساس فروش یک دستگاه نبینیم، بلکه نیاز واقعی مشتری و ارزش محصول برای او را در نظر بگیریم.

اگر رقیب شما محصول مشابه را با قیمت کمتر عرضه کند، چطور تمرکز مشتری را از «قیمت» به سمت «ارزش و کیفیت» هدایت می کنید؟

طبیعتاً قیمت همیشه یکی از عوامل مهم در تصمیم مشتری است و نمی توانیم آن را نادیده بگیریم، اما معتقدیم نباید وارد جنگ قیمتی شویم. اگر محصول رقیب ارزان تر است، اولین سوال این است که آیا واقعاً از نظر کیفیت، مشخصات، خدمات، گارانتی و هزینه استفاده، با محصول ما قابل مقایسه است یا خیر. ما باید تفاوت را برای مشتری شفاف کنیم؛ مثلاً وقتی درباره محصولی از مجموعه خود صحبت می کنیم، فقط خود دستگاه مطرح نیست؛ کیفیت محصول، خدمات پس از فروش، تامین قطعات، گارانتی، شبکه توزیع و اعتماد مشتری هم بخشی از ارزش محصول است.

من به مشتری نمی گویم محصول ما گران تر است چون بهتر است، بلکه سعی می کنیم توضیح بدهیم این تفاوت قیمت دقیقاً چه ارزشی برای مشتری ایجاد می کند. در نهایت انتخاب باید آگاهانه باشد. مشتری ممکن است در بعضی شرایط محصول ارزان تر را انتخاب کند و این کاملاً طبیعی است، اما وظیفه ما این است که مزیت واقعی محصول خودمان را شفاف و قابل مقایسه ارائه کنیم.

با توجه به عدم قطعیت های بازار، چطور یک پیش بینی فروش دقیق و در عین حال واقع بینانه ارائه می دهید؟

در بازار موبایل پیش بینی فروش بدون در نظر گرفتن متغیرهای بازار چندان قابل اتکا نیست. ما ابتدا اطلاعات فروش گذشته را بررسی می کنیم؛ بعد عواملی مانند قدرت خرید مردم، قیمت ارز، وضعیت واردات، موجودی بازار، رفتار رقیب، قیمت محصولات مشابه، فصل فروش و شرایط تامین کالا را در نظر می گیریم. بعد به جای اینکه بگوییم مثلاً حتماً فلان تعداد دستگاه فروش خواهیم داشت، چند سناریو تعریف می کنیم؛ سناریوی محافظه کارانه، سناریوی واقع بینانه و سناریوی خوش بینانه. این روش مخصوصاً برای محصولاتی که وارد بازار جدید می شوند، اهمیت بیشتری دارد؛ زیرا در مورد محصولاتی مانند Middcell یا حتی مدل های مختلف نوکیا، باید ببینیم بازار و مصرف کننده ایرانی چه واکنشی به محصول نشان می دهد.

از طرف دیگر، پیش بینی فروش برای ما یک عدد ثابت نیست. فروش واقعی را مرتب با پیش بینی مقایسه می کنیم و اگر شرایط بازار تغییر کند، برنامه تامین، موجودی و فروش را هم اصلاح می کنیم. به نظر من در بازار امروز، مزیت یک مجموعه فقط داشتن محصول خوب نیست، بلکه داشتن قدرت تصمیم گیری سریع بر اساس اطلاعات واقعی بازار است. ■

تمرکز بر گوشی های دکمه ای در عصر اسمارت فون ها، از نگاه ما یک بازگشت به گذشته نیست، بلکه پاسخی هوشمندانه به نیاز بخش هایی از بازار است که سادگی، امنیت، دوام، شارژدهی بالا و قابلیت اطمینان را بر امکانات غیر ضروری ترجیح می دهند



مدیرعامل «گروه توسعه همراه تل» تاکید کرد

تغییر تعریف برند به سبک زندگی دیجیتال

عرفان فغانی

بازار موبایل کشور نیازمند اکوسیستم‌های هوشمند تامین، لجستیک و خدمات مالی برای پاسخگویی به تقاضای روزافزون است. در این میان، «همراه تل» موفق شده سهم ۱۵ درصدی از بازار عمده‌فروشی موبایل کشور را به دست آورد. در گفت و گویی که با احسان علوی نسب، بنیانگذار و مدیرعامل «گروه توسعه همراه تل» داشتیم، وی با اشاره به مدیریت روزانه بیش از ۷ هزار و ۵۰۰ سفارش در مجموعه مذکور، بر این موضوع تاکید کرد که رهبری بازار نقطه پایان نیست، بلکه تعهدی مستمر است. به گفته وی، استراتژی این گروه بر سه ستون استوار است؛ چابکی در تامین، تکیه بر داده‌های هوشمند برای پیش‌بینی دقیق نیاز بازار و تمرکز بر تجربه مشتری. مشروح این گفت و گورا در ادامه می‌خوانید.

یکی از نقاط قوت «همراه تل»، عدم الزام مشتریان به خرید سبکی در کنار ارائه قیمت رقابتی است. مدیریت ریسک مالی و موجودی انبار در صورت عدم فروش سبکی، به چه صورت انجام می‌شود؟

در جهان امروز کسب و کارها هم با اثر پروانه ای مواجه هستند و تغییر کوچکی در یک جای جهان، اثرات بعضا جدی به همراه خواهد داشت. از این رو باید نگاه فعالانه و کنش‌گرا به محیط کسب و کار داشت تا بتوانیم بازیگر جدی باشیم. این یکی از مهم‌ترین روش‌های مدیریت ریسک است که زمین بازی توسط چه کسی تعریف و مهندسی می‌شود. ما سعی می‌کنیم در این مدل ضمن برخورداری از اطلاعات دقیق، تحلیل‌های ۳۶۰ درجه از شاخص‌های کلیدی داشته باشیم و بر این اساس، ریسک‌های عملیاتی و محیطی پیرامون خود را مدیریت کنیم. به عنوان مثال، عدم الزام به خرید سبکی، ریسک ما را به سمت دقت عملیاتی سوق داده است و به جای تحمیل کالا، بر داده‌محوری تکیه می‌کنیم. مدیریت ریسک ما از طریق پایش لحظه‌ای موجودی و پیش‌بینی تقاضا انجام می‌شود. وقتی بدانیم بازار چه چیزی نیاز دارد، نیازی به فروش سبکی برای تخلیه انبار نخواهیم داشت.

چه مساله‌ای موجب شد که «همراه تل» در کنار فعالیت‌های وارداتی و توزیعی، به حوزه تولید تلفن همراه با «شرکت ایده پردازان تجارت خاورمیانه» ورود پیدا کند و این بخش چه جایگاهی در برنامه توسعه مجموعه دارد؟

ورود «همراه تل» به حوزه تولید، بیش از آنکه یک تغییر مسیر باشد، حاصل یک اعتماد شکل گرفته بر پایه تجربه و شناخت عمیق از بازار است. «شرکت ایده پردازان تجارت خاورمیانه» با بیش از ۳۵ سال سابقه در صنف موبایل، سابقه واردات «نوکیا» و همکاری با برندهای مختلف تلفن همراه، شناخت دقیقی از نیاز بازار و استانداردهای این صنعت دارد. از طرف دیگر، ظرفیت قابل توجه «کارخانه ایده پردازان» و نگاه جدی این مجموعه به کیفیت محصول و تجربه مصرف‌کننده، برای ما اهمیت ویژه‌ای داشت. ما معتقدیم تولید زمانی می‌تواند پایدار و موفق باشد که در کنار ظرفیت صنعتی، کیفیت و رضایت مشتری نیز در اولویت قرار گیرد.



«گروه همراه تل» از تامین و واردات (خوشه تامین) تا خدمات (جی‌اس‌ام سرویس)، فین تک (GSM Pay) و رسانه (جی‌اس‌ام) را پوشش می‌دهد. هم‌افزایی میان این زیرمجموعه‌ها چگونه مدیریت می‌شود تا یک اکوسیستم برد-برد واقعی شکل بگیرد؟

به دلیل ماهیت کسب و کار حوزه‌های مرتبط با فناوری، ما از مدل سنتی «خرید و فروش کالا» عبور کرده‌ایم. در هلدینگ ما هم‌افزایی به این معناست که خوشه تامین، جنس را فراهم می‌کند؛ «جی‌اس‌ام سرویس»، اعتماد پس از فروش را تضمین می‌کند؛ GSM Pay مشکل نقدینگی شریک تجاری را حل می‌کند و «رسانه جی‌اس‌ام»، آگاهی از برند را می‌رساند. این چرخه، رشد کل اکوسیستم را رقم می‌زند. اساسا این مدل، یک چرخه هزلولی مدیریتی است که متصل و متصاعد بوده و نقطه قدرت اصلی ما مدیریت مبتنی بر شبکه‌مرکب است که روابط ذی‌نفعان در سطوح و لایه‌های مختلف را تعریف، تبیین و مهندسی می‌کنیم؛ به نحوی که منافع همه به هم مرتبط بوده و رشد متوازن و پایداری را برای همه آنها فراهم کند.



«همراه تل» با تکیه بر شبکه گسترده توزیع خود در کشور، مسئولیت رساندن این محصولات به بازار را در این همکاری بر عهده گرفته است. هدف ما ایجاد یک زنجیره کامل از تولید تا توزیع و مصرف است؛ زنجیره‌ای که بتواند هم به توسعه تولید داخلی کمک کند و هم محصولی با کیفیت و قابل اتکاد را اختیار مصرف کننده ایرانی قرار دهد.

شبکه توزیع و ظرفیت‌های تجاری «همراه تل» چه نقشی در شکل‌گیری همکاری میان این مجموعه و «ایده پردازان تجارت خاورمیانه» و فراهم شدن زمینه اعطای نمایندگی رسمی «نوکیا» به این شرکت داشته است؟

یکی از عوامل مهم در شکل‌گیری این همکاری، برخورداری «همراه تل» از زیرساخت گسترده و توان عملیاتی در حوزه توزیع و فروش تلفن همراه و سایر لوازم جانبی دیجیتال در سراسر کشور است. ما با تکیه بر شبکه پخش مویرگی، ارتباط مستقیم و مستمر با خرده‌فروشان، سامانه معتبر آنلاین فروش عمده و ظرفیت‌های خدمات پس از فروش «همراه تل»، امکان عرضه منظم و گسترده محصولات در بازار ایران را فراهم می‌کنیم. در کنار این ظرفیت‌ها، سابقه فعالیت مجموعه و تلاش مستمر برای حفظ اعتماد و رضایت مشتریان، پشتوانه مهمی برای توسعه همکاری‌های تجاری بوده است. اعتقاد ما این است که نمایندگی رسمی یک برند معتبر، علاوه بر اعتبار نام تجاری به کیفیت محصول تولیدی، زیرساخت توزیع، دسترسی موثر به بازار و توانایی پاسخگویی به نیاز مصرف کننده وابسته است. «شرکت ایده پردازان تجارت خاورمیانه» با تمرکز بر کیفیت و مسیر تولید و «شرکت همراه تل» با برخورداری از ظرفیت توزیع و پخش محصول، می‌توانند نقش موثری در تولید، توزیع سراسری و توسعه بازار محصولات «نوکیا» و «میدسل» در ایران ایفا کنند.

روزی ۲ مرتبه تحویل بار در استان البرز، هر ۲ ساعت یک بار در تهران و در کمتر از یک روز در بیش از ۴۲۰ شهرستان، نیازمند لجستیک پیچیده‌ای است. زیرساخت نرم افزاری و سخت افزاری شما برای پشتیبانی از این حجم از ارسال هوشمند چیست؟

لجستیک «همراه تل» یک لجستیک پلتفرمی است. ما از الگوریتم‌های هوشمند برای مدیریت ناوگان توزیع استفاده می‌کنیم. زیرساخت ما به گونه‌ای طراحی شده که سفارش گذاری مشتری به صورت خودکار به نزدیک‌ترین مرکز توزیع متصل شود؛ یعنی کوتاه‌ترین مسیر و کمترین زمان انتظار.

کارت اعتباری ویژه فروشندگان در GSMPay تا سقف ۷۰۹ همت تسهیلات اعطا کرده است. این ابزار اعتباری چقدر توانسته مشکل نقدینگی ۱۵ هزار خرده‌فروش همکار را برطرف کند و مدیریت اعتبار سنجی آنها بر چه مبنایی است؟

برقراری رابطه تعاملی با نظام مالی - بانکی علاوه بر اینکه قدرت خرید برای مشتریان ایجاد می‌کند، انضباط مالی و سازوکارهای اعتباری رانیز میسر می‌کند. «شرکت جی اس ام» از اعتبار خوبی نزد نظام مالی و اعتباری کشور برخوردار است و موفق شده این اعتبار را در همان مدل شبکه مرکب در اختیار خرده‌فروشان که یک یاز باز یگران این مدل هستند، قرار دهد. تسهیلات ۷۰۹ همتی، یک «دمو کراسی مالی» برای خرده‌فروشان است.

ما با سوابق خرید مشتریان در پلتفرم، مدل‌های اعتبار سنجی اختصاصی طراحی کرده‌ایم. این سیستم به ما اجازه می‌دهد که ریسک اعتباری را مدیریت کنیم و چرخ نقدینگی ۱۵ هزار فروشنده را بدون درگیری‌های سنتی بانکی بچرخانیم.

«پلتفرم جی اس ام» ارسال زیر ۳ ساعت، امکان معاوضه گوشی کار کرده و «بیمه جی اس ام پلاس» را فراهم کرده است. چه برنامه‌ای برای افزایش سهم بازار خود در حوزه خرده‌فروشی آنلاین مستقیم دارید؟

در اقتصاد کالاهایی داریم که بسیار ارزشمند هستند، ولی قیمت ندارند؛ مانند هوا. در کسب و کار هم، زمان همین نقش را دارد؛ بسیار ارزشمند است، اما قیمت گذاری نشده است. بنابراین، همانطور که کیفیت هوا در کشورهایی از شاخص‌های توسعه یافتگی است، مدیریت زمان نیز یکی از شاخص‌های مهم کسب و کار است که در مدل رقابتی امروز نقش جدی ایفا می‌کند. بازار آنلاین (B2C) تشنه خدمات متمایز است. مزیت رقابتی ما «ارزش‌های افزوده» است؛ تحویل زیر ۳ ساعت، بیمه گوشی و طرح‌های معاوضه (Trade-in). ما نمی‌خواهیم فقط یک فروشگاه آنلاین باشیم؛ می‌خواهیم «همراه خرید دیجیتال» مشتری باشیم، چرا که پوشش دادن بیش از ۴ میلیون موبایل و داشتن ۱.۵ میلیون گارانتی فعال مسئولیت سنگینی است.

خدمات ۶۰ دقیقه‌ای در استان‌ها گران‌ترین بخش هزینه عملیاتی «همراه تل» است. اما بالاترین نرخ وفاداری را ایجاد می‌کند. شکننده‌ترین کالادر بازار موبایل، اعتماد است؛ در همین حال، وقتی مشتری بداند در کمتر از یک ساعت مشکلش حل می‌شود، سفیر برند ما خواهد بود.

علاوه بر موبایل، ورود به بازار لپ‌تاپ، اکسسوری و لوازم جانبی صورت گرفته است. آیا قصد ورود به سایر حوزه‌های بازار دیجیتال را دارید؟

مادر حال تغییر تعریف برند خود به «تامین کننده سبک زندگی دیجیتال» هستیم. لپ‌تاپ و اکسسوری، گام نخست بود و هر حوزه‌ای که نیاز به شبکه توزیع هوشمند و خدمات پس از فروش قابل اطمینان داشته باشد، می‌تواند در نقشه راه آینده مقرر بگیرد.

محدودیت سقف تراکنش روزانه بانک مرکزی یکی از چالش‌های خریداران عمده بوده که با کیف پول آنلاین و روش‌های متعدد حل شده است. برنامه‌های شما برای مقابله با چالش‌های احتمالی بعدی در زمینه تخصیص ارز و واردات چیست؟

یکی از مهم‌ترین توانایی‌های ما آشنایی و برخورداری از انواع روش‌های تامین مالی است که به دلیل اعتبار کسب شده در این سال‌ها، به دست آمده است. هر چند تلاطم ارزی بخشی از واقعیت سخت بازار است، ولی راهکار ما، «ایجاد استقلال مالی» در اکوسیستم است. استفاده از کیف پول آنلاین، تهاوت و ابزارهای اعتباری در GSMPay، وابستگی خریدار عمده به سقف تراکنش‌های روزانه بانکی را از بین می‌برند. ما بر «تنوع بخشی به ابزارهای پرداخت» و «افزایش سهم اعتبارات داخلی» تمرکز کرده‌ایم و سعی داریم موضوعات مالی را به نحوی برنامه ریزی و مدیریت کنیم که با چالش جدی مواجه نباشیم. ■



لجستیک «همراه تل»
یک لجستیک
پلتفرمی است. ما از
الگوریتم‌های هوشمند
برای مدیریت ناوگان
توزیع استفاده می‌کنیم.
زیرساخت ما به
گونه‌ای طراحی شده
که سفارش گذاری
مشتری به صورت
خودکار به نزدیک‌ترین
مرکز توزیع متصل
شود؛ یعنی کوتاه‌ترین
مسیر و کمترین زمان
انتظار

رئیس هیات مدیره و مدیرعامل «هلدینگ آواتیس» بیان کرد

کیفیت؛ شرط اول ورود به بازارهای صادراتی

مهدیه شهسواری

صنعت آرایشی و بهداشتی ایران در نقطه عطفی قرار دارد؛ جایی که عبور از تولید سنتی به سوی پلتفرم‌های دانش بنیان و صادرات محور، نه یک انتخاب، بلکه ضرورتی برای بقا و شکوفایی است. در این میان، «آواتیس» با نگاهی فراتر از مرزهای داخلی، ترکیبی از زیرساخت‌های لجستیکی پیشرفته در منطقه ویژه اقتصادی پیام، استانداردهای جهانی تولید و زنجیره تامین یکپارچه را فراهم کرده است تا تولید ایران را به نمادی از کیفیت و اعتبار در بازارهای منطقه تبدیل کند. به منظور بررسی بیشتر این موضوع به سراغ مهندس محمدرضا حلوائی، مدیرعامل و رئیس هیات مدیره «هلدینگ آواتیس» رفته و با وی گفت و گویی داشتیم که مشروح آن در ادامه می آید.

توزیع گسترده راه اندازی کردیم و پس از آن، «آواتیس» شکل گرفت. «آواتیس» برای من صرفاً یک کارخانه نیست، بلکه بخشی از یک چشم انداز بزرگتر برای ایجاد یک مجموعه یکپارچه در صنعت زیبایی است که بتواند از تامین و تولید تا برندینگ، توزیع و صادرات را پوشش دهد. امروز تمرکز اصلی بنده بر توسعه «آواتیس»، افزایش همکاری با برندهای معتبر داخلی و بین المللی و تبدیل این مجموعه به یک پلتفرم تولید و توسعه برند در ایران و منطقه است. امروز، هدفم فراتر از تولید چند محصول یا توسعه چند برند است و تلاش می کنم زنجیره های یکپارچه از تامین مواد اولیه، تولید، برندسازی، توزیع، فروش و صادرات ایجاد کنم. اعتقاد دارم صنعت آرایشی و بهداشتی ایران ظرفیت بسیار بالایی دارد و اگر کیفیت، دانش، برندسازی و نگاه صادراتی را در کنار یکدیگر قرار دهیم، می توانیم برندهای ایرانی قدرتمندی را در بازارهای منطقه و جهان معرفی کنیم.

استراتژی «آواتیس» برای جذب برندهای معتبر بین المللی در شرایط فعلی چیست و چه تضمینی برای حفظ استانداردهای کیفی آن برندها در سایت تولیدی شما وجود دارد؟

به اعتقاد من برای جذب یک برند معتبر بین المللی، صرفاً داشتن خط تولید کافی نیست. برند بین المللی باید اطمینان پیدا کند که کیفیت، فرمولاسیون، مواد اولیه، بسته بندی و فرآیندهای کنترل کیفیت آن در کشور مقصد نیز مطابق استانداردهای مورد انتظارش اجرا می شود. به همین دلیل، تلاش ما در «آواتیس» این بوده که زیرساخت تولید را از ابتدا با نگاهی بلندمدت ایجاد کنیم. هدف این است که وقتی یک برند وارد سایت تولیدی «آواتیس» می شود، احساس نکند صرفاً با یک تولید کننده قراردادی مواجه است، بلکه یک شریک صنعتی در اختیار دارد که نسبت به اعتبار و استانداردهای آن برند مسئولیت پذیر است. در همکاری های بین المللی نیز اصل ما این است که هیچ تغییری در مشخصات محصول، مواد اولیه یا استاندارد مورد توافق بدون تایید طرف صاحب برند صورت نگیرد و کنترل کیفیت در تمام مراحل تولید جدی گرفته شود.



در ابتدا مختصری از سوابق کاری و فعالیت های خود و چگونگی تاسیس «هلدینگ آواتیس» بفرمایید.

بنده فعالیت حرفه ای خود را از سال ۱۳۷۸ در حوزه تجارت آغاز کردم. از سال ۱۳۸۱ به صورت تخصصی وارد صنعت آرایشی، بهداشتی و عطر شدم و طی بیش از ۲ دهه، بخش مهمی از فعالیت حرفه ای ام به همکاری با شرکت ها و برندهای بین المللی و توسعه بازار آنها در ایران اختصاص داشته است. همین تجربه موجب شده تدریجاً به این نتیجه برسم که آینده این صنعت در ایران نمی تواند صرفاً متکی به واردات باشد. نگاه من از ابتدا ایجاد یک زنجیره کامل بود؛ زنجیره ای که با تامین مواد اولیه و ارتباط با منابع معتبر بین المللی آغاز شود، تولید صنعتی و توسعه محصول را در داخل کشور انجام دهد و در ادامه از طریق شبکه توزیع قدرتمند، محصول را به بازار داخلی و نهایتاً بازارهای صادراتی برساند. در همین مسیر، شرکت «رهام پخش پرتو» را با هدف ایجاد شبکه

به نظرم در شرایط فعلی، مزیت «آواتیس» برای برندهای خارجی، ترکیبی از زیرساخت تولید، شناخت عمیق بازار ایران، شبکه توزیع و توان توسعه بازار است. ما می‌خواهیم شریک بلندمدت برندهایم، نه صرفاً کارخانه‌ای که محصول آن را تولید می‌کند. در همین راستا با وضعیت تحریمی که در آن قرار داریم، ۳ شرکت فرانسوی، ۷ برند خود را در «آواتیس» تولید می‌کنند و به زودی صادرات این محصولات به کشورهای همسایه از طریق ماصورت خواهد گرفت.

با نگاهی به چشم‌انداز پنج‌ساله، اولویت اصلی «آواتیس» برای توازن میان تامین بازار داخلی و توسعه بازارهای صادراتی چیست؟ آیا قصد دارید روی برند اختصاصی خود تمرکز کنید یا بخش عمده فعالیت شما معطوف به تولید برای برندهای دیگر خواهد بود؟

ما این دو مسیر را رقیب یکدیگر نمی‌بینیم. مدل آینده «آواتیس» بر چند پایه استوار است؛ توسعه برندهای متعلق به مجموعه، همکاری و تولید برای برندهای داخلی و بین‌المللی و در کنار آن، توسعه جدی صادرات. بازار ایران همچنان برای ما بسیار مهم است، اما اگر بخواهیم مجموعه‌ای در مقیاس منطقه‌ای ایجاد کنیم، نمی‌توانیم برنامه خود را صرفاً بر اساس بازار داخلی طراحی کنیم؛ به همین دلیل، صادرات یکی از ارکان اصلی برنامه توسعه «آواتیس» خواهد بود. هدف ما این است که محصولی که در «آواتیس» تولید می‌شود، از همان ابتدا قابلیت رقابت در بازارهای خارجی را داشته باشد؛ یعنی استاندارد، کیفیت، طراحی، بسته‌بندی و قیمت تمام‌شده آن با نگاهی صادراتی تعریف شود. در مورد برندهای اختصاصی نیز قطعاً برنامه توسعه

داریم، اما اعتقاد ندارم که ظرفیت صنعتی «آواتیس» باید صرفاً در اختیار برندهای خودمان قرار گیرد. یکی از اهداف مهم ما تبدیل «آواتیس» به یک پلتفرم تولید و توسعه برند است؛ به گونه‌ای که شرکت‌های دارای برند و بازار اما فاقد کارخانه نیز بتوانند از ظرفیت تحقیق و توسعه، تولید و زنجیره تامین «آواتیس» استفاده کنند. بنابراین در افق پنج‌ساله، ترکیبی متوازن از برندهای خودمان، تولید قراردادی برای دیگران و صادرات را دنبال خواهیم کرد.

صنعت لوازم آرایشی و بهداشتی به شدت تحت تاثیر ترندهای «محصولات پاک» و «پایداری محیط‌زیستی» است. «آواتیس» در فرآیندهای تولید خود، به‌ویژه در بخش بسته‌بندی، چقدر به سمت استفاده از مواد دوستدار محیط‌زیست و کاهش ردپای کربنی حرکت کرده است؟



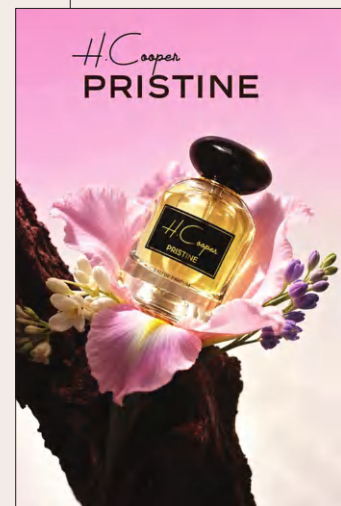
پایداری دیگر یک موضوع تبلیغاتی نیست؛ به‌خصوص اگر شرکتی نگاه صادراتی داشته باشد، باید آن را به‌عنوان بخشی از آینده کسب‌وکار خود ببیند. در «آواتیس» نیز در توسعه محصولات جدید، تلاش می‌کنیم انتخاب مواد اولیه، طراحی محصول و بسته‌بندی را با نگاه مسئولانه‌تری انجام دهیم و در مواردی که از نظر فنی و اقتصادی امکان‌پذیر باشد، مصرف غیر ضروری مواد بسته‌بندی را کاهش دهیم. البته اعتقاد داریم در این زمینه باید واقع‌بین بود، زیرا صنعت آرایشی و بهداشتی ایران هنوز برای رسیدن به برخی استانداردهای کشورهای پیشرو در حوزه اقتصاد چرخشی و بسته‌بندی پایدار، مسیر قابل توجهی پیش رو دارد. بنابراین، ترجیح می‌دهم به جای بیان شعارهای بزرگ، این مسیر را مرحله‌به‌مرحله و قابل اندازه‌گیری طی کنیم. هدف ما این است که همزمان با توسعه بازارهای صادراتی، الزامات زیست‌محیطی بازارهای مقصد نیز از همان مرحله طراحی محصول مورد توجه قرار گیرد و پایداری به تدریج به یکی از معیارهای اصلی توسعه محصولات جدید «آواتیس» تبدیل شود.

با توجه به پیشرفت‌های تکنولوژیک در دانش فرمولاسیون، فکر می‌کنید بزرگ‌ترین شکاف بین محصولات تولید داخل ایران و استانداردهای جهانی چیست و «آواتیس» برای پر کردن این شکاف چه سرمایه‌گذاری‌های فناورانه‌ای انجام داده است؟

به نظر من، بزرگ‌ترین فاصله الزاماً در توان تولید نیست. امروز در ایران دانش فنی و نیروی انسانی توانمندی وجود دارد. چالش اصلی بیشتر در دسترسی مستمر به مواد اولیه با کیفیت، دانش روز فرمولاسیون، تجهیزات مناسب، بسته‌بندی استاندارد و ثبات کیفیت در تولید انبوه است. مصرف‌کننده امروز بسیار آگاه‌تر شده است و محصول ایرانی دیگر فقط با محصول ایرانی مقایسه نمی‌شود، بلکه مصرف‌کننده آن را با بهترین محصولات که در بازارهای جهانی می‌بیند، مقایسه می‌کند. از ابتدا تلاش مادر «آواتیس» این بوده است که سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات، آزمایشگاه، کنترل کیفیت و تحقیق و توسعه راه‌زینة تلقی نکنیم، بلکه آن را سرمایه‌گذاری برای آینده بدانیم.

موضوع مهم دیگر، ارتباط بین تحقیق و توسعه و بازار است. واحد تحقیق و توسعه نباید در فضایی جدا از مصرف‌کننده فعالیت کند. اطلاعاتی که از بازار، شبکه فروش و بازخورد مصرف‌کنندگان دریافت می‌کنیم، باید دوباره به واحد تحقیق و توسعه بازگردد و در اصلاح یا طراحی نسل بعدی محصولات مورد استفاده قرار گیرد. هدف نهایی ما این است که عبارت

تلاش ما در «آواتیس» این بوده که زیرساخت تولید را از ابتدا با نگاهی بلندمدت ایجاد کنیم. هدف این است که وقتی یک برند وارد سایت تولیدی «آواتیس» می‌شود، احساس نکند صرفاً با یک تولیدکننده قراردادی مواجه است، بلکه یک شریک صنعتی در اختیار دارد که نسبت به اعتبار و مسئولیت‌پذیر است



در بازار صادراتی، کیفیت شرط ورود است، اما قیمت تمام شده تعیین می‌کند تا چه اندازه می‌توانید رقابت را ادامه دهید. استقرار در منطقه ویژه اقتصادی برای یک واحد تولیدی صادرات محوری می‌تواند در مدیریت زنجیره تامین، ورود مواد اولیه و بسته‌بندی، مدیریت موجودی و فرآیندهای مرتبط با صادرات، مزیت ایجاد کند

«تولید ایران» نه به عنوان محدودیت، بلکه به عنوان نشانه‌ای از محصولی با کیفیت و قابل رقابت در منطقه شناخته شود.

بازارهای هدف شما دارای سالیق مصرف کننده متفاوتی هستند. «آواتیس» چگونه محصولات را برای این بازارهای متنوع شخصی سازی می‌کند تا در رقابت با برندهای جهانی موفق عمل کند؟

یکی از اشتباهات رایج در صادرات این است که تصور کنیم محصولی که در ایران موفق بوده، الزاماً با همان فرمول، رایحه، طراحی و قیمت در کشور دیگری نیز موفق خواهد بود. برای مثال در کشورهای حاشیه خلیج فارس، سلیقه مصرف کننده در عطر الزاماً مشابه ایران یا کشورهای شمال آفریقا نیست. حتی نوع رایحه، ماندگاری مورد انتظار، طراحی بسته‌بندی، سایز محصول و محدوده قیمت می‌تواند متفاوت باشد؛ به همین دلیل نگاه ما این است که قبل از ورود جدی به هر بازار، ابتدا آن بازار را بشناسیم، رفتار مصرف کننده، برندهای رقیب، سطح قیمت، کانال‌های توزیع و ویژگی‌های محصول مورد علاقه آن بازار بررسی شود و سپس R&D و تیم توسعه محصول بر اساس این اطلاعات عمل کنند. من اعتقاد دارم آینده صادرات متعلق به شرکت‌هایی است که به جای فروش آنچه تولید کرده‌اند، بتوانند آنچه بازار مقصد می‌خواهد تولید کنند. این تغییر نگاه برای ما بسیار مهم است و قصد داریم هر چه بیشتر تصمیمات توسعه محصول را بر پایه اطلاعات واقعی بازار و بازخورد شرکای تجاری در کشورهای هدف قرار دهیم.

بسیاری از شرکت‌های این حوزه با چالش تامین نیروی انسانی متخصص و نگهداشت آن مواجه‌اند. نگاه شما درباره نقش سرمایه انسانی در موفقیت «آواتیس» چیست؟

معتقدم ماشین‌آلات را می‌توان خرید، ساختمان را می‌توان ساخت و حتی تکنولوژی را می‌توان منتقل کرد، اما ساختن یک تیم توانمند و متعهد به زمان نیاز دارد. به همین دلیل سرمایه انسانی برای ما یکی از مهم‌ترین دارایی‌های «آواتیس» است. شخصاً علاقمند افرادی که وارد مجموعه می‌شوند، «آواتیس» را صرفاً محل دریافت حقوق نبینند، بلکه احساس کنند بخشی از یک پروژه بزرگ و در حال رشد هستند. فرهنگی که تلاش می‌کنیم در مجموعه ایجاد کنیم بر مسئولیت‌پذیری، یادگیری، کار تیمی، احترام و فرصت رشد استوار است.



طبیعی است مجموعه‌ای در حال توسعه، مشکلات و فشارهای خاص خودش را نیز دارد، اما مهم این است که کارکنان بدانند تلاش و توانمندی آنها دیده می‌شود و امکان پیشرفت برایشان وجود دارد. یکی از اهداف شخصی من این است که در سال‌های آینده مدیران ارشد بیشتری را از داخل خود مجموعه پرورش دهیم. اگر سازمانی بتواند مدیران آینده‌اش را از درون خودش بسازد، یکی از مهم‌ترین نشانه‌های بلوغ سازمانی را به دست آورده است.

منطقه ویژه اقتصادی پیام به دلیل همجاری با فرودگاه اختصاصی، پتانسیل بالایی برای لجستیک سریع دارد. «آواتیس» چگونه از این دسترسی برای مدیریت زنجیره تامین، به ویژه تامین مواد اولیه حساس یا صادرات هوایی محصولات نهایی استفاده می‌کند؟

انتخاب منطقه ویژه اقتصادی پیام برای استقرار «آواتیس» یک تصمیم صرفاً ملکی یا جغرافیایی نبود؛ ما از ابتدا به ظرفیت‌های آینده این منطقه در حوزه لجستیک، واردات مواد اولیه و صادرات توجه داشتیم. در صنعت آرایشی و بهداشتی، برخی مواد اولیه ارزش بالایی دارند، اما حجم و وزن آنها نسبتاً محدود است و زمان تامین آنها نیز می‌تواند برای برنامه تولید بسیار تعیین کننده باشد. در چنین شرایطی، دسترسی به حمل و نقل هوایی یک مزیت بالقوه مهم محسوب می‌شود. از طرف دیگر، اگر بخواهیم صادرات به کشورهای منطقه، به خصوص کشورهای حوزه خلیج فارس را توسعه دهیم، سرعت تحویل می‌تواند بخشی از مزیت رقابتی ما باشد. البته استفاده حداکثری از این ظرفیت، نیازمند توسعه بیشتر زیرساخت‌ها و فرآیندهای مرتبط است، اما از نگاه ما، موقعیت «آواتیس» در پیام یک سرمایه استراتژیک برای آینده مجموعه است و با افزایش حجم صادرات، اهمیت آن بیشتر خواهد شد.

«آواتیس» با استقرار در منطقه ویژه اقتصادی چه مزیتی در زنجیره تامین دارد و این موقعیت چگونه می‌تواند در بازارهای صادراتی به قیمت تمام شده رقابتی تر کمک کند؟

در بازار صادراتی، کیفیت شرط ورود است، اما قیمت تمام شده تعیین می‌کند تا چه اندازه می‌توانید رقابت را ادامه دهید. استقرار در منطقه ویژه اقتصادی برای یک واحد تولیدی صادرات محوری می‌تواند در مدیریت زنجیره تامین، ورود مواد اولیه و بسته‌بندی، مدیریت موجودی و فرآیندهای مرتبط با صادرات، مزیت ایجاد کند. برای ما موضوع فقط کاهش یک هزینه مشخص نیست؛ مهم‌تر از آن، کاهش اصطکاک در کل زنجیره تامین است. هر روز تاخیر در تامین مواد اولیه، هر موجودی مازاد و هر فرآیند لجستیکی غیر ضروری، نهایتاً خودش را در قیمت تمام شده نشان می‌دهد.

از طرف دیگر، بخشی از استراتژی ما این است که تامین مواد اولیه و اقلام بسته‌بندی را نیز حرفه‌ای‌تر و در مقیاس بزرگ‌تر مدیریت کنیم. هر چه بتوانیم خرید، تولید و لجستیک را یکپارچه‌تر کنیم، قدرت بیشتری برای ارایه محصول با کیفیت و قیمت رقابتی در بازارهای صادراتی خواهیم داشت. بنده معتقدم یکی از مزیت‌های بالقوه ایران در این صنعت، امکان تولید محصول با استاندارد مناسب و قیمت رقابتی برای بازارهای منطقه است و «آواتیس» قصد دارد از این ظرفیت به طور جدی استفاده کند. ■

مدیر عامل «پوشاک سی تو» مطرح کرد

ایجاد مزیت رقابتی چالشی استراتژیک در تولید کالا

احمد رضا صباغی

صنعت پوشاک در آستانه یک تحول بزرگ قرار دارد؛ گذاری از عصر تولیدات انبوه و بی هویت به سوی عصر تخصص گرایی عملکردی. امروز، موفقیت در این بازار دیگر تنها در گروی طرح های زیبا نیست، بلکه در گروی تسلط بر زنجیره تامین، استفاده از پارچه های مهندسی شده و توانایی پاسخگویی به نیازهای بیولوژیک و حرکتی مصرف کننده است. برندهایی برنده این میدان خواهند بود که میان هنر طراحی و علم متریال، پلی مستحکم بنا کنند. با توجه به این موضوع به سراغ مهندس حسین احمدی، مدیر عامل «پوشاک سی تو» رفته و با وی گفت و گویی داشتیم که مشروح آن در ادامه می آید.



CITO
راستی لحظه های رادتی

اختصاصی تولید کند. همین خلاء، جرقه اصلی فعالیت مادر در حوزه ورزشی شد. امروز با افتخار می توانم ادعا کنم که در میان تولید کنندگان، «پوشاک سی تو» همواره به کیفیت کار و استانداردهای خود شناخته می شود. البته ما هنوز خود را در نقطه نهایی قرار نمی دهیم؛ به دلیل رویکرد کمال گرایی که داریم، همواره معتقدیم مسیر برای بهبود هنوز ادامه دارد. ما با دو چالش اساسی دست و پنجه نرم می کنیم؛ نخست، پیچیدگی های فنی در حوزه دوخت و دوز و دوم، چالش تامین مواد اولیه به ویژه الیاف مصنوعی و پارچه های دارای «اسپندکس» که برای محصولات ورزشی حیاتی هستند. اگرچه در بخش نساجی با چالش هایی روبرو هستیم، اما در سایر بخش ها به سطح قابل قبولی از استقلال رسیده ایم.

با توجه به وضعیت فعلی، جایگاه برند خود در بازار ایران را چگونه ارزیابی می کنید و آیا در میان برندهای ایرانی، رقیب جدی دارید؟

جایگاه فعلی ما را می توان در مرحله بلوغ و تثبیت هویت دانست. اگر بخواهم از رقبای موجود صحبت کنم، باید بگویم اکثر تولید کنندگان فعلی، صرفاً کپی بردار از برندهایی نظیر «نایک»، «آدیداس» یا «پوما» هستند. شاید آنها زحمات زیادی برای تولید بکشند، اما فاقد هویت تجاری هستند. محصول آنها فاقد اصالت است؛ یعنی مشتری نمی داند این محصول

لطفا معرفی کوتاهی از خودتان و فعالیت هایی که در حال حاضر مشغول به انجام آن هستید، داشته باشید.

فعالیت حرفه ای ما از اردیبهشت سال ۱۳۸۹ آغاز شد. در وهله اول، تمرکز ما بر تولید پوشاک زنانه، از جمله لباس های راحتی و همه پسند بود، اما در سال ۱۳۹۲، من متوجه خلاء بزرگی در بازار محصولات ورزشی شدم؛ احساس کردم که محصولات ورزشی با کیفیت و درجه یک ایرانی در بازار کمبود دارند و فرصت مناسبی برای ورود به این حوزه وجود دارد. البته گذار از تولید لباس راحتی به لباس ورزشی، مسیر دشواری بود و تغییر تمرکز از یک حوزه به حوزه دیگر، باعث شد در ابتدا برخی از مشتریان قبلی را از دست بدهیم. در همین حال، فرآیند تثبیت نام برندمان در بازار لباس ورزشی و بازپس گیری جایگاه قبلی، حدود ۳ تا ۴ سال زمان برد.

علاوه بر بحث بازار، ایجاد زیرساخت های تولید لباس ورزشی نیز چالش بسیار سنگینی بود. پارچه های ورزشی به دلیل خاصیت کشسانی بسیار بالا، فرآیند دوخت و دوز بسیار پیچیده ای دارند. من همیشه معتقدم دوخت یک نیم زیپ یا محصولات با این میزان از کشسانی، گاهی از دوخت یک کت و شلوار بسیار دشوارتر است. ما همواره با دو چالش اصلی روبرو بوده ایم؛ نخست، چالش تامین مواد اولیه که به دلیل محدودیت های اقتصادی و تحریم ها، بسیار دشوار شده است و دوم، چالش مدیریت پیمانکاران دوخت. رسیدن به کیفیتی که بتواند با برندهای خارجی رقابت کند، مستلزم یافتن یا تربیت خیاطانی بود که تسلط ویژه ای بر این پارچه ها داشته باشند. حفظ این سطح از کیفیت در کنار مدیریت زنجیره تامین، همواره بزرگترین چالش ما در مسیر توسعه بوده است.

در آن مقطع زمانی، چه محرک یا نیازی باعث شد وارد حوزه تخصصی پوشاک ورزشی شوید و چگونه توانستید در این مسیر رشد کنید؟

در واقع، این یک پاسخ به نیاز مبرم بازار بود. من متوجه شدم که بخش بزرگی از تولید کنندگان پوشاک ورزشی در ایران به ویژه در مناطقی مانند منیره، عمدتاً بر پایه کپی برداری از برندهای جهانی فعالیت می کنند. آنها بیشتر با رویکرد بازار محور و تولید انبوه با کیفیت متوسط، محصولات خود را به بازار عرضه می کردند. در حالی که در آن مقطع، بازار به شدت تشنه یک برند اصیل ایرانی بود که محصولات ورزشی با کیفیت و دارای هویت

در حال حاضر، تمرکز اصلی ما بر مدل فروش مستقیم (B2B) است، اما طبق استراتژی بلندمدت خود، در حال آماده‌سازی زیرساخت‌های لازم برای ورود به حوزه خرده‌فروشی و راه‌اندازی پلتفرم فروشگاهی اختصاصی هستیم تا دسترسی مستقیم مشتریان به محصولات مان را تسهیل کنیم.

در تولید پوشاک ورزشی، ویژگی‌هایی نظیر قابلیت تنفس‌پذیری و ماندگاری پارچه بسیار حیاتی است. «سی‌تو» چگونه به این سطح از استانداردهای تخصصی دست می‌یابد؟

ما می‌دانیم که در دنیای حرفه‌ای پوشاک ورزشی، پارچه تنها یک پوشش نیست، بلکه بخشی از عملکرد لباس است. ویژگی‌هایی نظیر مدیریت تعریق، تنفس‌پذیری، مقاومت در برابر شست‌وشو و ویژگی‌های ضد حساسیت، تعیین‌کننده جایگاه یک برند هستند. در بحث تامین مواد اولیه، ما با چالش استراتژیکی به نام ایجاد مزیت رقابتی روبرو هستیم. اگرچه در صنعت داخلی تلاش بسیاری برای رسیدن به استانداردهای بالا صورت گرفته است، اما برای رسیدن به سطح ایده‌آل و رقابت با برندهای جهانی، ما گاهی ناچار به عبور از مرزهای تولید داخلی هستیم.

من به عنوان یک مدیر، همواره به اشتغال‌زایی و استفاده از ظرفیت‌های تولید ملی اعتقاد دارم، اما در مدیریت کسب‌وکار، «هدف‌والای برند» بر تعصبات شخصی مقدم است. وقتی تکنولوژی و کیفیت پارچه‌های تولید داخل، پاسخگوی نیازهای فنی طراحی‌های ما نباشد، برای حفظ استانداردهای «سی‌تو»، انتخاب پارچه‌های وارداتی به‌ویژه از کشورهای نظیر چین که در این حوزه پیشرو هستند، یک ضرورت است. به عنوان مثال، استفاده از پارچه‌هایی با ترکیب نایلون و اسپندکس که بافت مترکم، کشسانی بالا و تن‌خوری نظیری دارند، برای ما از اولویت برخوردار است؛ حتی اگر این امر مستلزم واردات مواد اولیه باشد. هدف نهایی ما این است که محصولی عرضه کنیم که فراتر از مرزهای ایران، در سطح جهانی قابل رقابت باشد.

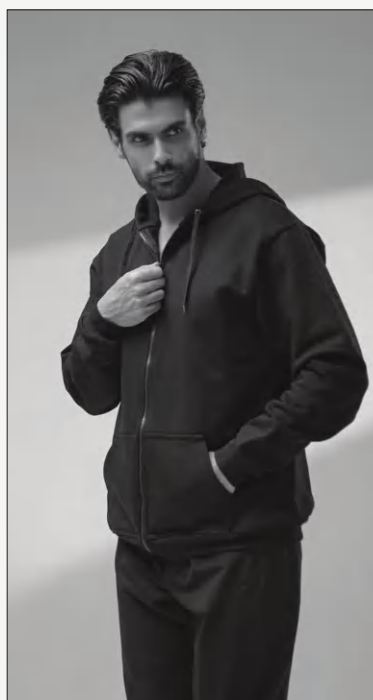
توسط چه کسی و با چه فلسفه‌ای تولید شده است. مادر سال‌های گذشته، تمرکز اصلی خود را بر برندینگ گذاشتیم و هدف ما این بود محصولی عرضه کنیم که صاحب هویت باشد. در همین راستا، ما سبد محصولات خود را هوشمندانه تفکیک کردیم؛ برند «Si-Two» را از سال ۱۳۸۹ با تمرکز بر پوشاک کژوال و راحتی، آغاز و سپس با ایجاد برند «IST» در سال ۱۳۹۲، مسیر تخصصی پوشاک ورزشی را دنبال کردیم. همچنین با طراحی لوگو، شعار اختصاصی و استراتژی تولید منحصربه‌فرد، موفق شدیم خود را از تولیدکنندگان کپی‌بردار متمایز کنیم.

امروز، با وجود اینکه همچنان برای رسیدن به ایده‌آل‌های خود تلاش می‌کنیم، به پختگی بالایی رسیده‌ایم. بیش از ۹۵ درصد محصولات ما با استقبال بسیار خوب مشتریان روبرو شده و نرخ رضایت بالایی دارند. در نهایت، ما با نگاه به آینده و با در نظر گرفتن حقوق مالکیت برند و برنامه‌ریزی‌های استراتژیک، به دنبال توسعه بیشتر هستیم تا بتوانیم جایگاه خود را به عنوان یک پیشرو در صنعت پوشاک ایران تثبیت کنیم.

تولید و عرضه سالانه بیش از ۳۰۰ مدل متنوع، توان عملیاتی بالایی در طراحی، تامین مواد اولیه و مدیریت خط تولید می‌طلبد. چرخه R&D و طراحی «سی‌تو» چگونه مدیریت می‌شود که با سرعت بالا، پاسخگوی ترندهای روز پوشاک ورزشی و نیازهای تنوع‌طلب مشتریان باشد؟

فرآیند تحقیق و توسعه (R&D) در «سی‌تو»، ترکیبی از خلاقیت طراحی و تحلیل‌های داده‌محور است. تیم طراحی ما با همکاری مستقیم بنده، بر مبنای دو محور اصلی فعالیت می‌کند؛ نخست، شناسایی و بازتولید هوشمندانه ترندهای روز جهانی و دوم، ارتقای مدل‌های پر فروش قبلی از طریق ایجاد تغییرات ساختاری و ظاهری جهت حفظ پویایی محصولات. نقطه قوت مادر مدیریت تولید، پیوند میان بخش طراحی و بخش فروش است. ما با بهره‌گیری از تحلیل‌های سیستم مالی و بررسی دقیق نرخ گردش کالای پر فروش، دقیقاً تعیین می‌کنیم که هر مدل با چه تیرازی تولید شود. این رویکرد، ریسک‌های تولید را به حداقل رسانده و بهره‌وری را تضمین می‌کند.

اکثر تولید کنندگان فعلی، صرفاً کپی‌بردار از برندهایی نظیر «نایک»، «آدیداس» یا «پوما» هستند. شاید آنها زحمات زیادی برای تولید بکشند، اما فاقد هویت تجاری هستند. محصول آنها فاقد اصالت است؛ یعنی مشتری نمی‌داند این محصول توسط چه کسی و با چه فلسفه‌ای تولید شده است





با توجه به فعالیت برندهای شما، فلسفه تفکیک برند «سی تو» و «اچ ست» چه بوده و هر یک چه جایگاهی را در بازار پوشاک هدف خود دنبال می کنند؟

در ابتدا باید بگویم که در سال های اولیه، برند «سی تو» همزمان هم در حوزه پوشاک ورزشی و هم در حوزه پوشاک کژوال (روزمره) فعالیت می کرد. اما با گذشت زمان و با رشد ابعاد کسب و کار، متوجه شدیم که برای ایجاد تمرکز بیشتر و ارتقای سطح برندینگ در رسانه های اجتماعی و بازارهای هدف، نیاز داریم که برندها را تخصصی کنیم. بنابراین، ما تصمیم گرفتیم با یک استراتژی تفکیک برند هویت هر کدام را مستقل تعریف کنیم. در حال حاضر، «سی تو» به عنوان برند تخصصی پوشاک ورزشی (اعم از زنانه و مردانه) شناخته می شود، در حالی که «اچ ست» مسئولیت مدیریت سبد محصولات کژوال، راحتی و پوشاک روزمره را بر عهده دارد. این تفکیک باعث می شود که هر مشتری دقیقاً بداند برای هر نیاز خاص، سراغ کدام برند باید بیاید و ما نیز بتوانیم استراتژی های بازاریابی و زنجیره تامین خود را با دقت بسیار بالاتری مدیریت کنیم.

یکی از ویژگی های برجسته محصولات شما، رعایت اصول آناتومیک در برش هاست که به راحتی حرکت در ورزش هایی نظیر بدنسازی کمک می کند. تیم طراحی شما چگونه تعادل میان زیبایی و کارایی را در الگوسازی حفظ می کند؟

ما همواره تلاش می کنیم با الگوبرداری از استانداردهای جهانی و برندهای پیشرو، از تکنولوژی های روز در طراحی استفاده کنیم. در فرآیند الگوسازی، ما تنها به زیبایی ظاهری توجه نمی کنیم؛ بلکه هدف ما رسیدن به راحتی عملکردی است. ما معتقدیم که حتی یک کیپ برداری دقیق از یک مدل جهانی، اگر با اصول آناتومیک بدن در نظر گرفته نشود، شکست خورده است. برای رسیدن به این سطح از دقت، ما فرآیند نمونه سازی مکرر داریم؛ به این معنا که گاهی یک مدل جدید، سه تا چهار بار با تغییرات جزئی نمونه دوزی می شود تا به آن نسخه ایده آل برسیم.

علاوه بر این، ما یک سیستم بازخورد بسیار قدرتمند داریم؛ تیم فروش ما مستقیماً در محیط تولید حضور دارد. آنها نمونه های جدید را می پوشند، میزان راحتی و تن خورد را بررسی می کنند و نظرات خود را در جلسات منظم که هفته ای ۱۰ تا ۲۰ جلسه است، به تیم تولید و طراحی منتقل می کنند. این یعنی تصمیمات ما برای تولید هر مدل، نه بر پایه حدس و گمان، بلکه بر پایه تجربه کاربری واقعی است. در نهایت، شعار ما که همواره بر آن تاکید داریم، «بهترین خودت باش» است؛ چرا که معتقدیم پوشاک با کیفیت، تنها یک ابزار نیست، بلکه بخشی از سبک زندگی و اعتماد به نفس فرد است.

با توجه به پیشینه ۱۵ ساله مجموعه، چشم انداز استراتژیک «سی تو» برای تثبیت جایگاه رهبری در بازار و ورود به بازارهای بین المللی چیست؟

چشم انداز «سی تو» فراتر از یک تولید ساده است؛ ما به دنبال تثبیت جایگاه خود به عنوان «رهبر بازار» هستیم. برای رسیدن به این هدف، استراتژی ما بر دو رکن اصلی استوار است: ارتقای کیفیت فراتر از استانداردهای داخلی و تسلط بر زنجیره تامین تخصصی. ما می دانیم که برای رقابت در سطح جهانی و صادرات، صرفاً داشتن یک محصول خوب کافی نیست؛ ما باید محصولی داشته باشیم که حرفی برای گفتن داشته باشد. صادرات یعنی رقابت با استانداردهای برندهای جهانی؛ اما واقعیت این است که در حوزه پوشاک ورزشی تخصصی، پارچه های تولید شده در داخل کشور هنوز قادر به پاسخگویی به نیازهای فنی و کیفی ما برای رقابت در سطح بین المللی نیستند. بنابراین، استراتژی ما وارد شدن به فرآیند تامین هوشمندانه مواد اولیه از منابع جهانی مانند چین است. ما قصد داریم با استفاده از این پارچه های پیشرفته، «امضای کیفیت» خودمان را در محصول اعمال کنیم؛ کیفیتی که در آن، محصول ما نه تنها با رقبای داخلی، بلکه با محصولات سطح بالای جهانی نیز قابل مقایسه باشد.

چالش قیمت در بازار پوشاک ورزشی همواره وجود داشته است. چگونه توانسته اید میان تکنولوژی پیشرفته پارچه و قیمت رقابتی، تعادل برقرار کنید که مشتری محصولی با استانداردهای جهانی اما با قیمتی منطقی دریافت کند؟

ما از استراتژی «ارزش افزوده در برابر قیمت» استفاده می کنیم. درست است که هزینه واردات پارچه های تخصصی به دلیل هزینه های لجستیک و حمل و نقل، بالاتر از پارچه های معمولی داخلی است، اما این هزینه در واقع یک «سرمایه گذاری روی کیفیت» است. وقتی مشتری محصول ما را لمس می کند، متوجه می شود که با یک کالای متفاوت روبروست؛ کالایی که در بازار ایران رقیبی برای آن نیست. ما در حال تولید محصولی هستیم که مشتری را به چالش قیمت و ندارد، بلکه او را به سمت قدرت خرید هوشمندانه سوق می دهد. ما با حذف واسطه های غیر ضروری و تمرکز بر تولید صنعتی دقیق، توانسته ایم این برتری کیفی را با قیمتی عرضه کنیم که در عین حفظ سودآوری برند، برای مصرف کننده نیز کاملاً منطقی و اقتصادی باشد. ما نمی خواهیم صرفاً تولید کننده باشیم، بلکه می خواهیم معیار جدیدی در بازار پوشاک ورزشی ایران تعریف کنیم.

در مسیر توسعه، نقش شبکه سازی و همکاری با سایر فعالان صنعت را چگونه می بینید؟

من معتقدم توسعه یک بازی دوسر برد است. ما همواره آماده ایم تا در ایجاد یک «زنجیره تامین یکپارچه» فعال باشیم. همان طور که ما به عنوان تولید کننده، نیازمند اتصال به شبکه وارد کنندگان پارچه های تخصصی هستیم، معتقدم ایجاد پیوند میان تولید کنندگان، وارد کنندگان و اتاق های بازرگانی مانند اتاق بازرگانی ایران و چین، می تواند تحولی بزرگ در صنعت ایجاد کند. هدف من این است که نه تنها برند خود را توسعه دهیم، بلکه بخشی از زیرساخت های ارتباطی و شبکه تامین را نیز در سطح کشور و در مسیر صادرات به کشورهای حوزه اوراسیا و غیره، تقویت کنیم تا همگی در کنار هم بتوانیم ظرفیت های تولیدی کشور را به سمت بازارهای جهانی سوق دهیم. ■

چشم انداز «سی تو» فراتر از یک تولید ساده است؛ ما به دنبال تثبیت جایگاه خود به عنوان «رهبر بازار» هستیم. برای رسیدن به این هدف، استراتژی ما بر دو رکن اصلی استوار است: «ارتقای کیفیت فراتر از استانداردهای داخلی» و «تسلط بر زنجیره تامین تخصصی»

قانونگذاری در عصر فناوری‌های نوین

دکتر مهدی کریمی تفرشی
پژوهشگر دیپلماسی سیاسی

تجربه کشورهای مختلف نشان می‌دهد که نگاه سنتی به قانونگذاری در برابر فناوری‌های نوین، کارایی گذشته را ندارد. قوانینی که برای شرایط ثابت طراحی شده‌اند، در مواجهه با پدیده‌هایی مانند پلتفرم‌های دیجیتال، اقتصاد داده‌محور و فناوری‌های خودکار نیازمند بازنگری هستند. قانون آینده باید انعطاف‌پذیرتر باشد و توانایی سازگاری با تحولاتی را داشته باشد که سرعت آنها از چرخه‌های معمول تصویب قوانین بیشتر است.

یکی از مهم‌ترین تغییرات در عصر فناوری، جایجایی مفهوم قدرت است. در گذشته، قدرت سیاسی و اقتصادی عمدتاً در اختیار دولت‌ها و نهادهای رسمی قرار داشت، اما امروز شرکت‌های فناوری، صاحبان داده و توسعه‌دهندگان زیرساخت‌های دیجیتال نیز به بازیگران اثرگذار تبدیل شده‌اند. حجم عظیم اطلاعاتی که در اختیار برخی مجموعه‌های فناورانه قرار دارد، به عاملی تعیین‌کننده در اقتصاد و سیاست جهانی تبدیل شده است.

این تحول، نقش قانونگذار را مهم‌تر کرده است. جامعه نیازمند قواعدی است که میان توسعه فناوری، منافع عمومی و حقوق افراد تعادل ایجاد کند. حفاظت از اطلاعات شخصی، شفافیت در عملکرد سامانه‌های هوشمند و تعیین مسئولیت بازیگران دیجیتال، از جمله موضوعاتی هستند که بسیاری از نظام‌های حقوقی جهان را به بازتعریف قوانین واداشته‌اند.

در ایران نیز گسترش فناوری‌های نوین، ضرورت توجه جدی‌تر به قانونگذاری هوشمند را افزایش داده است. اقتصاد دیجیتال، خدمات آنلاین، هوش مصنوعی و تحول در شیوه‌های ارتباطی، بخش‌هایی از زندگی مردم و فعالیت‌های اقتصادی را دگرگون کرده‌اند. آینده حکمرانی به میزان آمادگی نهادهای تصمیم‌گیر برای شناخت این تغییرات و طراحی چارچوب‌های مناسب، وابسته است.

قانونگذاری در عصر فناوری، نیازمند گفت‌وگوی گسترده میان متخصصان حوزه‌های مختلف است. حقوق‌دانان، کارشناسان فناوری، اقتصاددانان، جامعه‌شناسان و فعالان بخش خصوصی باید در کنار یکدیگر قرار گیرند تا تصمیم‌هایی اتخاذ شود که با واقعیت‌های جدید هماهنگ باشد. تجربه نشان داده است که فاصله میان دانش فناوری و فرآیندهای سیاستگذاری، می‌تواند فرصت‌های مهم توسعه را محدود کند.



در طول تاریخ هر موج بزرگ فناوری، ساختارهای سیاسی و اجتماعی را با پرسش‌های تازه‌ای روبرو کرده است. انقلاب صنعتی، شیوه تولید و روابط اقتصادی را دگرگون کرد؛ عصر ارتباطات، مرزهای سنتی میان جوامع را کمرنگ ساخت و امروز هوش مصنوعی، داده‌های عظیم و فناوری‌های نوین، مفاهیمی مانند قدرت، مالکیت، حریم خصوصی و حتی نقش انسان در تصمیم‌گیری را وارد مرحله‌ای تازه کرده‌اند.

اکنون قانونگذاری با مأموریتی دشوار روبرو شده است؛ ساختن چارچوب‌هایی که هم از حقوق شهروندان محافظت کند و هم مسیر نوآوری را مسدود نکند. فناوری با سرعتی حرکت می‌کند که بسیاری از چارچوب‌های حقوقی موجود پیش از آنکه به بلوغ برسند، با واقعیت‌های جدید مواجه می‌شوند. امروز قانونگذار باید در باره پدیده‌هایی تصمیم بگیرد که ماهیت آنها هنوز در حال شکل‌گیری است.

هوش مصنوعی نمونه‌ای روشن از این تغییر بزرگ است. سامانه‌هایی که توانایی تحلیل اطلاعات، تولید محتوا، پیش‌بینی رفتارها و کمک به تصمیم‌گیری دارند، فرصت‌های گسترده‌ای برای توسعه علمی، اقتصادی و مدیریتی ایجاد کرده‌اند. هم‌زمان، پرسش‌های تازه‌ای درباره مسئولیت تصمیم‌های الگوریتمی، امنیت داده‌ها و جایگاه نیروی انسانی در اقتصاد آینده شکل گرفته است. قانونگذاری در این حوزه نیازمند شناخت عمیق فناوری و درک پیامدهای اجتماعی آن است.



قانونگذاری در عصر فناوری های نوین، بیش از هر زمان دیگری به آینده نگری نیاز دارد. قانونگذار دیگر با پدیده هایی مواجه نیست که پس از شکل گیری کامل، امکان بررسی و تنظیم آنها وجود داشته باشد. بسیاری از فناوری های جدید پیش از آنکه آثار کامل خود را نشان دهند، وارد زندگی عمومی می شوند و همین مساله، شیوه تصمیم گیری سیاسی را با چالشی تازه روبرو می کند. یکی از موضوعات مهم در این مسیر، تغییر نگاه به مفهوم قانون است. قانون در گذشته بیشتر نقش تنظیم کننده روابط موجود را ایفا می کرد، اما در جهان فناوری باید توانایی پیش بینی مسیرهای آینده را نیز داشته باشد. تصمیم هایی که امروز درباره هوش مصنوعی، داده، امنیت دیجیتال یا فناوری های نوین گرفته می شوند، می توانند بر ساختار اقتصادی و اجتماعی سال های آینده اثر بگذارند.

این تغییر نگاه، اهمیت آموزش و ارتقای دانش فناورانه در میان مدیران و قانونگذاران را افزایش داده است. شناخت فناوری دیگر موضوعی تخصصی محدود به مهندسان و شرکت های دانش بنیان نیست، بلکه به بخشی از دانش عمومی حکمرانی تبدیل شده است. سیاست گذاری در حوزه هایی مانند سلامت دیجیتال، آموزش هوشمند، شهرهای هوشمند و اقتصاد پلتفرمی، بدون درک منطق فناوری امکان طراحی دقیق نخواهد داشت. یکی از چالش های مهم، ایجاد تعادل میان سرعت نوآوری و ضرورت نظارت عمومی است. جامعه ای که از ظرفیت های فناوری استفاده می کند، به فضای امن برای خلاقیت و سرمایه گذاری نیاز دارد. هم زمان، شهروندان انتظار دارند حقوق آنها در برابر خطاهای احتمالی، سوء استفاده از اطلاعات یا تصمیم های غیر شفاف حفظ شود. قانونگذاری موفق، میان این دو نیاز پیوند برقرار می کند. فناوری های نوین همچنین مفهوم مشارکت سیاسی را تغییر داده اند. ارتباط میان دولت و جامعه دیگر تنها از مسیرهای سنتی شکل نمی گیرد. شبکه های اجتماعی، سامانه های دیجیتال و

ابزارهای ارتباطی جدید، شیوه بیان مطالبات عمومی و تعامل مردم با نهادهای تصمیم گیر را دگرگون کرده اند. این تحول، فرصت هایی تازه برای افزایش مشارکت ایجاد می کند و هم زمان نیازمند باز تعریف قواعد مسئولیت و اعتماد در فضای عمومی است.

امروزه کشورهایی موفق تر خواهند بود که فناوری را صرفاً یک ابزار فنی نبینند، بلکه آن را بخشی از معماری آینده حکمرانی بدانند. توانایی طراحی نظام های حقوقی و مدیریتی متناسب با عصر دیجیتال نیز به یکی از عناصر مهم قدرت ملی تبدیل شده است. ایران با برخورداری از ظرفیت علمی، نیروی انسانی متخصص و جامعه ای جوان و پویا، فرصت های قابل توجهی برای حضور در این عرصه دارد. توسعه فناوری های نوین زمانی می تواند به یک مزیت پایدار تبدیل شود که همراه با سیاست گذاری دقیق، قوانین روزآمد و نگاه بلندمدت باشد. مسیر پیشرفت دیجیتال از آزمایشگاه ها و شرکت های فناور آغاز می شود، اما برای تبدیل شدن به یک تحول ملی، به چارچوب های حقوقی و مدیریتی مناسب نیاز دارد.

آینده قانونگذاری به توانایی نهادهای تصمیم گیر در شناخت تغییرات وابسته است. جهانی که با سرعت فناوری حرکت می کند، به قوانینی نیاز دارد که میان تجربه گذشته و نیازهای آینده ارتباط برقرار کنند. قانونگذار قرن بیست و یکم باید علاوه بر شناخت مسایل امروز، تصویر روشنی از تحولات فردا داشته باشد. فناوری های نوین فرصت بازاندیشی در شیوه حکمرانی را فراهم کرده اند. این فرصت زمانی به نتیجه می رسد که قانون به جای آنکه پس از تغییرات به حرکت دربیاید، با شناخت درست از روندها، مسیر تحول را همراهی کند. آینده، متعلق به جوامعی است که میان نوآوری، قانون و منافع عمومی تعادلی پایدار ایجاد می کنند. ■

توسعه فناوری های نوین زمانی می تواند به یک مزیت پایدار تبدیل شود که همراه با سیاست گذاری دقیق، قوانین روزآمد و نگاه بلندمدت باشد. مسیر پیشرفت دیجیتال از آزمایشگاه ها و شرکت های فناور آغاز می شود، اما برای تبدیل شدن به یک تحول ملی، به چارچوب های حقوقی و مدیریتی مناسب نیاز دارد

رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

مزیت اسپانیا تنها دروازه ورود به اروپا نیست

سارا نظری

روابط اقتصادی ایران و اسپانیا، علی‌رغم وجود ظرفیت‌های گسترده صنعتی، فناوری و زیرساختی در دو کشور، همچنان تحت تأثیر موانع مقرراتی و بانکی با حجم کمتری نسبت به پتانسیل واقعی خود دنبال می‌شود. در این میان، شناخت حوزه‌های مکمل مانند انرژی‌های تجدیدپذیر، مدیریت آب، صنایع غذایی و راهکارهای توسعه همکاری‌های پایدار، نقش تعیین‌کننده‌ای در ترسیم افق تجاری دو کشور دارد. در این گفت و گو، به سراغ محمد طاهری، رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا رفته‌ایم تا ابعاد، فرصت‌ها و راهکارهای عملیاتی ارتقای این روابط را بررسی کنیم.

است. هدف ما صرفاً افزایش عدد تجارت نیست، بلکه حرکت به سمت روابط متنوع‌تر، با ارزش افزوده بالاتر و همکاری پایدار بنگاه‌هاست.

با توجه به تخصص اسپانیا در حوزه‌هایی نظیر انرژی‌های تجدیدپذیر، مدیریت آب و صنعت گردشگری، کدام پروژه‌های زیرساختی در ایران در حال حاضر جذاب‌ترین فرصت‌ها را برای سرمایه‌گذاران اسپانیایی آرایه می‌دهند؟

سه حوزه جذاب عبارتند از انرژی‌های تجدیدپذیر به‌ویژه خورشیدی و زیرساخت‌های ذخیره‌سازی و شبکه؛ دوم، مدیریت آب شامل آب‌شیرین‌کنی، بازچرخانی پساب، کاهش هدررفت و هوشمندسازی؛ و سوم، گردشگری به‌ویژه مدیریت مقصد و بهره‌برداری اقتصادی و پایدار از ظرفیت‌های تاریخی و فرهنگی.

شرکت‌های اسپانیایی توانمندی بین‌المللی بالایی در این زمینه‌ها دارند. در صنعت آب، توان آن‌ها از آب‌شیرین‌کنی و تصفیه تا شبکه‌های هوشمند و آبیاری پیشرفته را شامل می‌شود. در انرژی علاوه بر نیروگاه‌ها، در تجهیزات، مهندسی، مدیریت شبکه و ذخیره‌سازی ظرفیت دارند. در گردشگری نیز همکاری به ساخت هتل محدود نمی‌شود؛ مدیریت و احیای بناهای تاریخی، گردشگری فرهنگی و سلامت، آموزش و فناوری مدیریت مقصد از زمینه‌های همکاری است (چنان‌که در گذشته سابقه تفاهم با Paradores اسپانیا وجود داشته است).

در شرایط فعلی، واقع‌بینانه است که همکاری را فقط «سرمایه‌گذاری مستقیم» تعریف نکنیم. مشارکت مهندسی، تامین تجهیزات، انتقال فناوری، مدیریت و بهره‌برداری و اجرای پروژه‌های مشترک مسیرهای عملی آغاز همکاری هستند.

اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا در مواجهه با موانع اداری و بانکی، به‌ویژه مسایل مربوط به حواله‌های ارزی و انتقال پول، چه راهکارهای عملیاتی برای تسهیل تردد کالا و سرمایه اتخاذ کرده است؟

امروز مشکل تجارت فقط پیدا کردن خریدار و فروشنده نیست، بلکه بخش مهمی به نقل و انتقال مالی، الزامات بانکی، Compliance و کنترل‌های صادراتی مربوط می‌شود. اتاق مشترک وارد عملیات بانکی نمی‌شود، اما شرایط را برای معاملات قانونی و شفاف فراهم می‌کند.



با نگاهی به آمارهای سال جاری، چه نقاط قوت و ضعف اصلی در تراز تجاری ایران و اسپانیا می‌بینید و چه حوزه‌هایی پتانسیل رشد سریع‌تری در سال ۱۴۰۶ دارند؟

مساله اصلی روابط تجاری ایران و اسپانیا کسری یا مازاد تجاری نیست، بلکه پایین بودن حجم مبادلات نسبت به ظرفیت واقعی دو اقتصاد است. در سال ۲۰۲۵ حجم تجارت کالایی دو کشور حدود ۲۴۵ میلیون یورو و تقریباً متوازن بوده است. بنابراین با یک رابطه یک‌طرفه مواجه نیستیم، اما فاصله زیادی تا ظرفیت واقعی وجود دارد.

ترکیب مبادلات نشان می‌دهد دو اقتصاد مکمل یکدیگرند. ایران در محصولات کشاورزی و غذایی با ارزش افزوده، مواد اولیه و محصولات صنعتی ظرفیت دارد و اسپانیا در ماشین‌آلات، دارو و تجهیزات پزشکی، صنایع غذایی، فناوری‌های آب، کشاورزی پیشرفته و انرژی‌های تجدیدپذیر توانمند است.

برای سال ۱۴۰۶، باید تمرکز را روی کشاورزی و صنایع غذایی با ارزش افزوده بالاتر، سلامت و دارو، ماشین‌آلات، مدیریت آب، انرژی‌های تجدیدپذیر و فناوری‌های نوین بگذاریم. البته رشد این حوزه‌ها به مدیریت نقل و انتقال مالی، حمل و نقل، استانداردها و الزامات تطبیق تجاری وابسته





باید از مدل «تولید و سپس جست و جوی بازار» به سمت «تولید بازار محور» حرکت کنیم. صادر کننده باید پیش از تولید بداند محصولش با چه الزامات فنی، بهداشتی، بسته بندی و برچسب گذاری در اسپانیا مواجه است

پیشرفته، دارو، مدیریت آب، انرژی های تجدیدپذیر و فناوری است. اسپانیا دارای شبکه ای گسترده از شرکت های تخصصی و متوسط است که شرکای مناسبی برای بنگاه های ایرانی هستند و همکاری را از انحصار شرکت های بزرگ خارج می کنند.

برای شرکت ایرانی نیز حضور در اسپانیا امکان ارتباط با شبکه های توزیع و اکوسیستم کسب و کار اروپا را فراهم می کند؛ نمونه آن برنامه Rising UP in Spain متعلق به ICEX – Invest in Spain برای جذب پروژه های نوآور است که اتاق مشترک آن را اطلاع رسانی می کند. همچنین اتاق با داشتن نماینده در اسپانیا، شناسایی فرصت ها و هماهنگی B2B را پیگیری می کند. نگاه ما حرکت از Trade به Partnership و ایجاد همکاری صنعتی و مشارکت در زنجیره ارزش است.

علاوه بر تبادل کالا، در چه حوزه هایی می توان انتظار انتقال تکنولوژی از اسپانیا به ایران را داشت تا صنعت داخلی ما به سمت استانداردهای اروپایی حرکت کند؟

انتقال فناوری ارزش افزوده و رابط را افزایش می دهد. اسپانیادار انرژی های تجدیدپذیر (طراحی نیروگاه، ذخیره سازی و مدیریت شبکه)، مدیریت آب (آب شیرین کنی، باز چرخانی پساب و شبکه های هوشمند)، صنایع غذایی (ماشین آلات فرآوری، بسته بندی و زنجیره سرد)، دارو و زیست فناوری (فرآیند تولید، کنترل کیفیت و R&D) و تحول دیجیتال (هوش مصنوعی، اتوماسیون و IoT) ظرفیت های بالایی دارد.

اما انتقال فناوری نباید محدود به واردات دستگاه باشد؛ انتقال واقعی زمانی

اقدام مهم اتاق، اعتبارسنجی اولیه طرفین و شفاف تر کردن ساختار معامله و مستندات است. هر چه هویت طرفین، مصرف کننده نهایی، نوع کالا، منشأ وجه و ساختار معامله روشن تر باشد، ارزیابی آن برای بانک ها و شرکت های اروپایی آسان تر است. همچنین مسایل اعضا را پیگیری می کنیم تا مشخص شود مانع دقیقا بانکی، گمرکی، مقرراتی یا مربوط به کنترل صادرات است، چرا که هر کدام راهکار متفاوتی دارد.

هدف اتاق دور زدن مقررات نیست، بلکه انجام تجارت به صورت شفاف، مستند و منطبق بر مقررات است. کاهش ابهام و هزینه های تطبیق می تواند ظرفیت بالقوه تجارت دو کشور را بالفعل کند.

در شرایط فعلی تحولات ژئوپلیتیک، شرکت های اسپانیایی چگونه ریسک های مرتبط با تحریم های بین المللی را مدیریت می کنند و اتاق بازرگانی چه ضمانت هایی برای تشویق آنها به حضور در بازار ایران ارائه می دهد؟

مدیریت ریسک برای شرکت های اسپانیایی جدی است و هر پروژه باید از نظر طرفین معامله، کالا، مصرف کننده نهایی، بانک، بیمه، حمل و نقل و Compliance بررسی شود. گزارش اخیر اتاق بازرگانی اسپانیا نیز بر مدیریت ریسک قرارداد، پرداخت، حمل و نقل و Compliance تاکید کرده است. در عین حال باید میان فعالیت های محدود شده و حوزه های دارای امکان تجارت قانونی تفکیک قابل شد.

اتاق مشترک نمی تواند ضمانت بانکی یا حقوقی صادر کند، اما می تواند ریسک اطلاعاتی و تجاری را کاهش دهد؛ از بررسی اولیه اطلاعات ثبتی و اعتبار طرف تجاری گرفته تا تکمیل مستندات، معرفی مجموعه های معتبر و تسهیل ارتباط با نهادهای تخصصی. شروع با پروژه های مشخص، شفاف و قابل مدیریت و سپس توسعه تدریجی، رویکرد منطقی در شرایط فعلی است.

آیا در حال حاضر مذاکراتی در سطح دولت ها یا اتاق های بازرگانی برای امضای توافق نامه های جامع اقتصادی یا Bilateral Investment Treaties در جریان است که بتواند امنیت سرمایه گذاری را برای طرفین تضمین کند؟

روابط ایران و اسپانیا فاقد زیرساخت حقوقی نیست. دو کشور موافقت نامه تشویق و حمایت متقابل از سرمایه گذاری دارند که رفتار با سرمایه گذار، حمایت در برابر سلب مالکیت، انتقال عواید و حل اختلاف را پوشش می دهد. اسناد دیگری در زمینه اجتناب از مالیات مضاعف، همکاری های گمرکی و حمل و نقل و تفاهم نامه هایی در حوزه تجارت، ضمانت صادرات، راه آهن، فناوری و احیای بناهای تاریخی نیز وجود دارد.

بنابراین مساله صرفا امضای اسناد جدید نیست؛ اولویت، بررسی ظرفیت موافقت نامه های موجود، فعال سازی بخش های اجرایی و در صورت ضرورت، به روز رسانی آن هاست. وجود موافقت نامه حمایت از سرمایه گذاری به امنیت حقوقی کمک می کند، اما محدودیت های بانکی را برطرف نمی سازد. اتاق مشترک سعی دارد این ظرفیت های حقوقی را به همکاری عملی بنگاه ها متصل کند.

اسپانیا در مقایسه با سایر کشورهای اتحادیه اروپا، چه مزیت رقابتی یا استراتژی متفاوتی برای نفوذ در بازارهای صنعتی ایران دارد؟

مزیت اسپانیا صرفا «دروازه ورود به اروپا» نیست، بلکه مکمل بودن ساختار اقتصادی دو کشور در صنایع غذایی، ماشین آلات، کشاورزی



سرمایه‌گذاران
اسپانیایی می‌توانند
ایران را نه فقط به
عنوان یک مقصد
نهایی، بلکه به عنوان
یک هاب منطقه‌ای
برای تولید و صادرات
مجدد محصولات
صنعتی، کشاورزی
مدرن و تجهیزات
پزشکی ارزیابی کنند

۵۸

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
شهر نور ۱۴۰۵ • شماره ۱۱۳

کشور تحت تأثیر متغیرهای بین‌المللی، بانکی، حمل‌ونقل و مقررات است. حجم تجارت فعلی پایین‌تر از ظرفیت دو اقتصاد است؛ بنابراین به جای پیش‌بینی قطعی، می‌توان هدف گذاری کرد.

اگر شرایط برای تجارت قانونی و شفاف فراهم باشد، عبور از سطح ۵۰۰ میلیون یورو تجارت سالانه در افق سه‌ساله یک هدف کاری مناسب است. البته کیفیت رشد از عدد مهم‌تر است؛ افزایش شرکت‌های فعال، تنوع کالا و همکاری‌های صنعتی اولویت دارد. برای تحقق آن باید از معرفی عمومی فرصت‌ها به سمت Sector-Based B2B و اتصال شرکت‌ها حول پروژه‌های واقعی حرکت کنیم.

اگر بخواهید یک پیام کلیدی به سرمایه‌گذاران اسپانیایی که هنوز نسبت به ورود به بازار ایران تردید دارند بدهید، چه توصیه‌ای می‌کنید تا از فرصت‌های موجود در اقتصاد ایران بهره‌مند شوند؟

ارزیابی ایران نباید صرفاً بر اساس تیت‌های خبری یا فقط ظرفیت‌های بالقوه باشد، بلکه هر فرصت باید بر اساس اطلاعات دقیق، شناخت بازار، انتخاب شریک معتبر و امکان‌پذیری حقوقی سنجیده شود. ما واقعیت‌هایی مانند تحریم، مسایل بانکی و Compliance را نادیده نمی‌گیریم؛ بنابراین مسیر درست، طراحی همکاری‌های شفاف و منطبق بر مقررات است.

ایران دارای بازار بزرگ، پایه صنعتی، نیروی متخصص و نیازهای توسعه‌ای در کشاورزی، دارو، ماشین‌آلات، آب، انرژی و فناوری است. توصیه ما نه لزوماً سرمایه‌گذاری بزرگ، بلکه شناخت بازار و شروع با پروژه‌های مشخص و قابل مدیریت است تا پس از موفقیت توسعه یابد.

اتاق مشترک نیز با ارائه اطلاعات، اعتبارسنجی طرفین و استفاده از نمایندگی خود در اسپانیا به کاهش ریسک اطلاعاتی کمک می‌کند. هدف ما ارائه تصویری بدون ریسک نیست، بلکه تصمیم‌گیری مبتنی بر اطلاعات و تبدیل شناخت به ارتباط، اعتماد و همکاری اقتصادی پایدار است.

علاوه بر این، تحلیل دقیق ساختار واردات و صادرات نشان می‌دهد که رویکرد شرکت‌های اسپانیایی برای حضور در بازار ایران می‌تواند از مدل‌های ترکیبی «تولید تحت لیسانس» یا «مشارکت در زنجیره تامین منطقه» بهره‌برد. ایران به دلیل دسترسی به بازارهای همسایه در آسیای مرکزی و عراق، موقعیت ژئواکونومیک ویژه‌ای دارد.

سرمایه‌گذاران اسپانیایی می‌توانند ایران را نه فقط به عنوان یک مقصد نهایی، بلکه به عنوان یک هاب منطقه‌ای برای تولید و صادرات مجدد محصولات صنعتی، کشاورزی مدرن و تجهیزات پزشکی ارزیابی کنند. این مدل عملکردی می‌تواند بازدهی سرمایه‌گذاری را به‌طور چشمگیری افزایش داده و ریسک‌های متمرکز بر یک بازار واحد را متعادل سازد.

همچنین، اتاق بازرگانی مشترک ایران و اسپانیا آمادگی دارد تا به عنوان یک تسهیل‌گر فعال، جلسات تخصصی B2B، تورهای تجاری هدفمند و کلینیک‌های مشاوره‌ای مقرراتی را برای شرکت‌های معتبر اسپانیایی برگزار کند. ما فرآیند ورود به بازار را به گام‌های کوچک، شفاف و کاملاً ارزیابی‌شده تقسیم می‌کنیم تا سرمایه‌گذار بتواند در هر مرحله، بازگشت سرمایه و سطح ریسک تطبیق مقرراتی (Compliance) را پایش کند. ■

رخ می‌دهد که دانش فنی، آموزش، استانداردهای کنترل کیفیت و مهارت بهره‌برداری نیز منتقل شود. الگوی مطلوب ما، پروژه‌های مشترک، همکاری فنی، آموزش و مشارکت صنعتی است.

برای افزایش صادرات غیرنفتی ایران به اسپانیا و اروپا، چه گام‌هایی در جهت تطبیق استانداردهای کالاهای ایرانی با استانداردهای سخت‌گیرانه اتحادیه اروپا در دستور کار شماست؟

باید از مدل «تولید و سپس جست‌وجوی بازار» به سمت «تولید بازار محور» حرکت کنیم. صادرکننده باید پیش از تولید بداند محصولش با چه الزامات فنی، بهداشتی، بسته‌بندی و برچسب‌گذاری در اسپانیا مواجه است. در محصولات کشاورزی مانند زعفران، پسته و خرما، علاوه بر کیفیت، ایمنی غذایی، کنترل باقیمانده‌ها، قابلیت رهگیری و بسته‌بندی مناسب تعیین‌کننده‌اند. اقدام اتاق، توسعه Export Readiness Checklist برای گروه‌های کالایی است تا کد تعرفه، استانداردها، گواهی‌ها و الزامات ورود از ابتدا مشخص باشد (ابزار Access2Markets اتحادیه اروپا نیز مرجع مفیدی است). استاندارد باید در ابتدای فرآیند صادرات قرار گیرد، نه انتهای آن.

با توجه به تحولات اخیر در سطح جهانی، پیش‌بینی شما از حجم مبادلات تجاری دو کشور در سه سال آینده چیست و چه هدفی برای دستیابی به این رقم ترسیم کرده‌اید؟

باید میان «پیش‌بینی» و «هدف‌گذاری» تفاوت قائل شد. تجارت دو

«گهرزمین»؛ نماد بلوغ صنعتی و پیشران تولید در تراز جهانی

ابوالفضل علیزاده



«شرکت معدنی و صنعتی گهرزمین» در بهره‌برداری از ظرفیت‌های تولیدی گندله و کنسانتره، رتبه اول را در بین شرکت‌های زنجیره آهن و فولاد کشور کسب کرده است. در حالی که ضریب بهره‌برداری کل صنعت در تولید کنسانتره ۸۶.۱ درصد و در تولید گندله و ۸۴.۴ درصد است، «گهرزمین» رتبه صدرنشینی در بهره‌برداری از ظرفیت گندله و کنسانتره را به خود اختصاص است

خود را نیز با کسب تندیس بلورین تعالی سازمانی طی می‌کند؛ دستاوردی که گواهی بر بلوغ مدیریت استراتژیک، هم‌راستاسازی اهداف کلان و استقرار نظام‌های مدیریت کیفیت جامع در بدنه سازمان است.

تنوع بخشی به سبد سرمایه و چشم‌انداز آینده

«گهرزمین» نگاه خود را فراتر از حوزه‌های سنتی معطوف کرده و با شناسایی فرصت‌های جدید، در حال آماده‌سازی برای ورود به عرصه فلزات غیر آهنی است. سیاستگذاری‌های جدید شرکت با نگاه ویژه به استخراج و تولید فلزات ارزشمندی نظیر مس و طلا در مناطق مستعدی همچون زاهدان و جبال‌بارز کرمان، نشان از برنامه‌ریزی میان‌مدت برای تنوع بخشی به سبد محصولات و کاهش ریسک‌های تجاری دارد. در نگاهی کلان، «گهرزمین» با تکیه بر فرهنگ تعالی سازمانی و با تمرکز بر رفاه سرمایه‌انسانی به عنوان پشتوانه اصلی تولید، خود را یکی از بازوهای اصلی تاب‌آوری و توسعه پایدار اقتصاد ملی تعریف کرده است. مدیران ارشد شرکت بر این باورند که با مدیریت هوشمندانه زیرساخت‌ها و پروژه‌های توسعه‌ای، ایران می‌تواند جایگاه خود را به عنوان یکی از ۷ یا ۸ تولیدکننده بزرگ فولاد جهان تثبیت کند؛ هدفی که «گهرزمین» با قدرت برای تحقق آن در مسیر توسعه گام برمی‌دارد.

رتبه نخست در بهره‌برداری از ظرفیت‌های تولیدی گندله و کنسانتره

امانگاهی به آمارهانشان می‌دهد که «شرکت معدنی و صنعتی گهرزمین» در بهره‌برداری از ظرفیت‌های تولیدی گندله و کنسانتره، رتبه اول را در بین شرکت‌های زنجیره آهن و فولاد کشور کسب کرده است. در حالی که ضریب بهره‌برداری کل صنعت در تولید کنسانتره ۸۶.۱ درصد و در تولید گندله و ۸۴.۴ درصد است، «گهرزمین» رتبه صدرنشینی در بهره‌برداری از ظرفیت گندله و کنسانتره را به خود اختصاص است. این مجموعه در تولید کنسانتره سنگ آهن با ضریب بهره‌برداری ۱۳۹ درصدی و در تولید گندله با ضریب ۱۲۳ درصدی، رتبه نخست را از آن خود کرده است. همچنین «گهرزمین» در سال گذشته موفق شد ۱۳۹ درصد ظرفیت اسمی تولید کنسانتره خود را محقق کند؛ رقمی که نسبت به ۱۳۵ درصد در سال ۱۴۰۳ نیز افزایش یافته و نشان دهنده تداوم روند بهبود بهره‌برداری از دارایی‌های تولیدی شرکت است. این در حالی است که ضریب بهره‌برداری کل صنعت در تولید کنسانتره حدود ۸۶.۱ درصد برآورده می‌شود.

«گهرزمین» در سال ۱۴۰۴ با تولید گندله معادل ۱۲۳ درصد ظرفیت اسمی، در این شاخص نیز رتبه نخست را کسب کرده است. این اتفاق در حالی رخ داده که ضریب بهره‌برداری گندله در کل صنعت ۸۴.۴ درصد است و بنابراین ثبت نرخ ۱۲۳ درصدی برای «گهرزمین»، نشان دهنده توان عملیاتی قابل توجه شرکت در مدیریت زنجیره تولید است. ■

در ماه‌های اخیر «شرکت معدنی و صنعتی گهرزمین» با اتخاذ استراتژی‌های هوشمندانه و تکیه بر مدیریت دقیق فرآیندها، الگوی جدیدی از پایداری را در صنعت معدنی کشور به نمایش گذاشته است. این مجموعه با عبور از ظرفیت‌های نامی خود، موفق شده زنجیره‌ای از رکوردهای عملیاتی را به نام خود ثبت کند که گویای یک جریان تولیدی پویا و بدون وقفه است.

ثبت بالاترین میزان تولید روزانه کنسانتره با عبور از مرز ۳۰ هزار تن و تحقق رکوردهای متوالی ماهانه در بخش‌های فرآوری و خردایش، نه یک اتفاق مقطعی، بلکه نتیجه مستقیم نگهداشت بهینه تجهیزات و هم‌افزایی نیروی انسانی متخصص در این واحد صنعتی است. این مسیر با بهره‌گیری از توانمندی‌های شرکت‌های دانش‌بنیان و کاهش وابستگی‌های خارجی تداوم یافته تا چرخه تولید کشور در این زنجیره استراتژیک، با کیفیت و بی‌وقفه به حرکت خود ادامه دهد.

تکمیل زنجیره ارزش و تحول در بردسیر

در راستای توسعه راهبردی و تکمیل حلقه‌های مفقوده تولید، «گهرزمین» بانگاهی آینده‌نگرانه، پروژه‌های عظیم در شهرستان بردسیر را در دستور کار قرار داده است. بنابر اعلام سیدمجتبی تقوی‌نژاد، نایب‌رئیس هیأت مدیره و رئیس کمیسیون معاملات شرکت، این طرح که از تقریباً ۲ سال پیش آغاز شده، «گهرزمین» را وارد مرحله‌ای نواز تولید و ارزش آفرینی می‌کند. با تزریق منابع مالی جدید، پیش‌بینی می‌شود این پروژه تا پایان سال جاری به بهره‌برداری برسد.

اهمیت این طرح در ورود شرکت به عرصه تولید آهن اسفنجی نهفته است؛ اتفاقی که منجر به تکمیل زنجیره تولید از سنگ آهن تا شمش فولادی می‌شود و «گهرزمین» را به یکی از معدود شرکت‌های دارای زنجیره یکپارچه تولید در کشور تبدیل خواهد کرد. این تحول صنعتی علاوه بر ارتقای چشمگیر بهره‌وری، نویدبخش ایجاد اشتغال پایدار و رونق اقتصادی قابل توجه در استان کرمان خواهد بود.

اقتدار اقتصادی و جهش در تراز ملی

موفقیت‌های عملیاتی «گهرزمین» در فضای کلان اقتصاد کشور نیز بازتاب گسترده‌ای داشته است؛ به‌طوری‌که این شرکت در بیست و هشتمین دوره رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران IMI100، گام بلندی برای تثبیت جایگاه خود برداشت. کسب رتبه نخست فروش در گروه اکتشاف، استخراج و خدمات جنبی در کنار ارتقای جایگاه کلی شرکت به رتبه ۴۱ در میان ۵۰۰ سازمان بزرگ کشور، نشان از قدرت مالی و انضباط تجاری «گهرزمین» دارد.

ثبت فروش حدود ۵۵.۵ هزار میلیارد تومانی در سال ۱۴۰۳، مهر تاییدی بر توانمندی این مجموعه در بهره‌برداری بهینه از فرصت‌های اقتصادی است. این رشد کمی در حالی محقق شده که شرکت همزمان مسیر کیفی

بازخوانی تاریخی «شرکت مجتمع فولاد خراسان»

«فخاس»؛ ۲۵ سال همراهی با مردم و زمین

عارف فغانی



«شرکت فولاد خراسان» در طول ۲۵ سال عملکرد صنعتی و اجتماعی خود، پدیده‌ای منحصر به فرد از رشد گام به گام و تکامل ساختاری را در جغرافیای شرق کشور به نمایش گذاشته است. این مسیر دگرگونی که از مطالعات اولیه امکان‌سنجی، آغاز و به ساخت یک غول متوازن صنعتی ختم شد، روایت پیوند زدن ساختار تولید با مسئولیت‌های اجتماعی و زیست‌محیطی است.

ارزیابی ۲۵ سال عملکرد «شرکت مجتمع فولاد خراسان»، نشان‌دهنده تکاملی نهادمند از جانمایی اولیه تا تکمیل زنجیره متوازن فولاد و ایفای نقش به‌عنوان کانون ارتقای پایداری زیست‌محیطی و مسئولیت‌های اجتماعی در منطقه است.

«شرکت فولاد خراسان» در طول ۲۵ سال عملکرد صنعتی و اجتماعی خود، پدیده‌ای منحصر به فرد از رشد گام به گام و تکامل ساختاری را در جغرافیای شرق کشور به نمایش گذاشته است. این مسیر دگرگونی که از مطالعات اولیه امکان‌سنجی، آغاز و به ساخت یک غول متوازن صنعتی ختم شد، روایت پیوند زدن ساختار تولید با مسئولیت‌های اجتماعی و زیست‌محیطی است. تحلیل این ربع قرن فعالیت نشان می‌دهد که چگونه یک ایده منطقه‌ای توانسته زیر ساخت‌های صنعتی نیشابور را بازآفرینی کرده و ارزش افزوده پایداری برای اقتصاد ملی و جوامع محلی خلق کند.

دوران پی‌ریزی و تثبیت صنعتی

بررسی‌های اولیه برای شکل‌گیری ایده احداث یک مجتمع بزرگ فولادسازی در استان پهناور خراسان به سال ۱۳۵۰ بازمی‌گردد؛ جایی که ظرفیت‌های معدنی، گاز طبیعی و خطوط مواصلاتی منطقه جلب توجه کرد. این روند با صدور موافقت اصولی در سال ۱۳۵۶ برای احداث یک واحد نورد مقاطع ساختمانی به روش احیا مستقیم در نیشابور وارد مرحله قانونی شد.

ضرورت دستیابی به یک واحد مقیاس‌پذیر موجب شد تا در سال ۱۳۶۲ بررسی همه‌جانبه‌ای برای استقرار یک مجتمع فولادسازی با ظرفیت ۱.۸ میلیون تن در سال انجام پذیرد. مطالعات جامع مهندسی و جانمایی سایت که توسط «شرکت کوبه استیل ژاپن» و «شرکت ایرتک» انجام می‌شد، در سال ۱۳۶۸ به پایان رسید و منطقه‌ای در ۱۵ کیلومتری شمال غرب نیشابور تعیین شد.

بلافاصله عملیات تملک ۱۴۰۰ هکتار زمین و تجهیز سایت اجرایی شد تا زیرساخت فیزیکی برای استقرار تجهیزات سنگین فراهم شود. ثبت رسمی نام «شرکت مجتمع فولاد خراسان» در ۲۷ آبان ۱۳۶۹ با شماره ۶۵۸۱ در اداره ثبت شرکت‌های مشهد، هویت حقوقی این مجموعه را تثبیت کرد. سرمایه اولیه ثبت شده شرکت مبلغ ۱۵۰ میلیون تومان بود که با مشارکت «شرکت ملی فولاد ایران» و «بانک سپه» تامین شد تا بستر مالی اولیه شکل گیرد.

همزمان با این اقدامات، تملک اراضی و تجهیز کارگاه دوران ساخت در سال ۱۳۶۹ سرعت گرفت و اولین آزمون استخدامی مجتمع در شهر یور برای جذب نیروی متخصص برگزار شد. عملیات اجرایی و نصب تجهیزات صنعتی در خرداد ۱۳۷۶ با حضور مسئولان عالی‌رتبه کشوری

کلید خورد و شالوده کارخانجات اصلی گذارده شد. تلاش‌های شبانه‌روزی متخصصان در دهه ۷۰، سرانجام در سال ۱۳۷۹ به ثمر نشست و راه‌اندازی آزمایشی واحد نورد مجتمع انجام شد. افتتاحیه‌های رسمی «شرکت فولاد خراسان» از ۳۱ خرداد ۱۳۸۰ با بهره‌برداری از واحد نورد مقاطع ساختمانی آغاز شد که توانست ظرفیت اولیه ۵۵۰ هزار تن در سال را وارد مدار تولید کشور کند.

این گام نخست، توانمندی فنی مجموعه را به اثبات رساند و ارزش سرمایه‌گذاری‌های اولیه را در عمل نمایان ساخت. مرحله بعدی این تثبیت صنعتی در ۱۳ بهمن ۱۳۸۰ با بهره‌برداری رسمی از واحد ذوب و ریخته‌گری کارخانه رخ داد که شمش فولادی را به سبد محصولات افزود. این اقدام، زنجیره تولید را از مرحله مقاطع نهایی به لایه‌های بالادستی متصل کرد و اتکای مجتمع را به شمش وارداتی به صفر رساند.

توسعه بالادستی و استقلال در ماده اولیه

تامین پایدار خوراک خطوط ذوب نیازمند دسترسی به آهن اسفنجی بود و از این رو احداث واحدهای احیای مستقیم در دستور کار توسعه قرار گرفت. کارخانه احیای مستقیم شماره یک در ۲ بهمن ۱۳۸۷ به بهره‌برداری رسید که گامی کلیدی در جهت خودکفایی ماده اولیه محسوب می‌شد.

همزمان در همین تاریخ، عملیات اجرایی احداث کارخانه شماره ۲ فولادسازی و پروژه اختصاصی راه آهن برای اتصال به شبکه ریلی سراسری آغاز شد. افتتاحیه‌های حوزه احیای مستقیم با بهره‌برداری از واحد دوم احیاء در بهمن ۱۳۸۹ تکمیل شد تا مجموع ظرفیت تولید آهن اسفنجی شرکت به ۱۶ میلیون تن در سال برسد.

دستیابی به این حجم از تولید اسفنجی، رشد ۱۹۰ درصدی را در تامین خوراک داخلی نسبت به نیاز اولیه ذوب ایجاد کرد و حاشیه امن بالایی برای خطوط تولید فراهم ساخت. اتصال مجتمع به شبکه ریلی سراسری، هزینه‌های حمل و نقل مواد اولیه و محصولات را به شدت کاهش داد و کارایی زنجیره تامین را ارتقا بخشید.

در این دوره، خطوط جانبی و پشتیبانی از جمله کارخانه اکسیژن با ظرفیت ۱۱.۲ نرمال متر مکعب در ساعت، ایستگاه اختصاصی گاز و پست برق ۴۰۰ کیلوولت با قدرت ۲۴۰ مگاوات به بهره‌برداری رسیدند. علاوه بر توسعه زیرساخت‌های صنعتی، «شرکت فولاد خراسان» مسئولیت‌های منطقه‌ای خود را با مشارکت در احداث سد مخزنی بار و اجرای تقاطع غیر همسطح محور نیشابور به فیروزه در سال ۱۳۹۵ ایفا کرد. احداث تقاطع غیر همسطح با مشارکت ۵۰ درصدی شرکت و در راستای تسهیل تردد خودروهای باری و رفاه اهالی روستاهای مجاور صورت پذیرفت.

دستاوردهای مدیریتی و سازمانی مجتمع در این بازه زمانی با استقرار

مدل‌های سرآمدی کیفیت همراه بود که پایه گذار ارتقای ساختاری شرکت شد. اخذ گواهی تعهد به تعالی در سال ۱۳۸۶ و دریافت تقدیرنامه‌های دو، سه و چهار ستاره در سال‌های ۱۳۸۷، ۱۳۸۸، ۱۳۸۹، مقدمه دستیابی به تندیس بلورین جایزه ملی تعالی سازمانی شد.

«شرکت مجتمع فولاد خراسان» در سال‌های ۱۳۹۱، ۱۳۹۲، ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ موفق شد تندیس بلورین جایزه ملی تعالی سازمانی را به عنوان نماد سرآمدی شرکت‌های ایرانی از آن خود کند. همچنین در راستای حمایت از اقشار آسیب‌پذیر، احداث یک واحد نانویی و یک واحد خشکسویی در سال ۱۳۹۶ در دستور کار قرار گرفت که عواید آن صرف حمایت از خانواده زندانیان غیرعمد و آزادسازی آنان شد.

تکمیل زنجیره ارزش و الگوسازی زیست‌محیطی از سال ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۰ گام بلند بعدی در راستای یکپارچه‌سازی خطوط تولید، در اردیبهشت ۱۳۹۶ با افتتاح و بهره‌برداری از کارخانه فولادسازی شماره ۲ برداشته شد. با ورود این کارخانه به مدار، ظرفیت کل فولادسازی مجتمع به ۱.۴ میلیون تن در سال رسید که نشان دهنده یک رشد ۱۵۴ درصدی نسبت به ظرفیت اولیه ۵۵۰ هزار تنی نوردد بود.

قطعه نهایی تولید، در ۱۵ اردیبهشت ۱۳۹۷ با افتتاح کارخانه گندله‌سازی به ظرفیت ۲.۵ میلیون تن در سال توسط مسئولان عالی کشور تکمیل شد. این افتتاحیه موجب شد تا زنجیره تولید فولاد در سایت نیشابور از گندله تا محصول نهایی به شکل کاملاً بومی و یکپارچه شود و اثرات نوسانات بازار بر تامین مواد خام به حداقل ممکن برسد.

در این دوره، انضباط سازمانی و ارتقای استانداردهای بین‌المللی با سرعت چشمگیری، پیگیری و گواهی‌های متعدد کیفیت دریافت شد. استقرار استاندارد مدیریت زیست‌محیطی ISO 14001 در سال ۱۳۹۶ و استانداردهای مدیریت کیفیت ISO 9001، مدیریت رضایت مشتری ISO 10004 و مدیریت شکایت مشتری ISO 10002 در سال ۱۳۹۷ به انجام رسید.

در ادامه این مسیر، استاندارد مدیریت انرژی ISO 50001 در سال ۱۳۹۸ و استاندارد ایمنی و بهداشت شغلی ISO 45001 در سال ۱۳۹۹ در مجتمع مستقر شدند. همچنین در حوزه منابع انسانی، شرکت موفق به کسب نشان‌های برنزی C3 در سال ۱۳۹۸، برنزی C2 در سال‌های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ از جایزه ملی استاندارد ۳۴۰۰۰ منابع انسانی شد.

ثبت افزایش سرمایه شرکت به مبلغ یک هزار و ۱۱۰ میلیارد تومان در مجمع عمومی، توان مالی و اعتباری مجتمع را در بازار سرمایه دوچندان ساخت. این استحکام مالی موجب شد تا شرکت بتواند صعود سه پله‌ای را در فهرست ۱۰۰ شرکت برتر ایران تجربه کرده و اولین محموله صادراتی خود را به کشور ترکیه ارسال کند.

در اسفند ۱۴۰۰، مراسم کلنگ‌زنی احداث تصفیه‌خانه و تأسیسات فاضلاب شهری نیشابور با هدف استفاده از پساب شهری در مجتمع برگزار شد. این طرح کلان شامل ۲۸۰ کیلومتر شبکه جمع‌آوری، تصفیه‌خانه‌ای با ظرفیت ۴۰ هزار مترمکعب در روز و ۴۰ کیلومتر خط انتقال فاضلاب تصفیه‌شده بود که بزرگترین پروژه زیست‌محیطی صنایع شرق کشور به‌شمار می‌آمد. ایفای مسئولیت‌های اجتماعی در این بازه زمانی ابعاد گسترده‌تری به خود گرفت و شامل اقدامات متنوع حمایتی و عمرانی در منطقه شد. در سال ۱۳۹۸ کارکنان مجتمع با اعطای یک روز حقوق خود به یاری هموطنان سیل‌زده در جنوب کشور و سیستان و بلوچستان شتافتند.

در سال ۱۳۹۹ و با شیوع ویروس کرونا، شرکت با اجرای پویش‌های حمایتی، اهدای بسته‌های معیشتی و بهداشتی، کمک‌های نقدی و غیرنقدی به حوزه درمان و گندزدایی معابر عمومی نیشابور وارد عمل شد.

افق‌های نوین چشم‌انداز و پایداری بنیادین

استقرار استاندارد مدیریت کیفیت آموزش ISO 10015 و استاندارد مدیریت کیفیت آزمایشگاهی ISO/IEC 17025 در سال ۱۴۰۱، تکمیل کننده زنجیره استانداردهای مدیریتی مجتمع بود. در همین سال، شرکت موفق به اخذ نشان برنزی C1 از جایزه استاندارد ۳۴۰۰۰ منابع انسانی شد و عنوان صادرکننده برتر استان خراسان رضوی را به دست آورد. در حوزه فناوری، ممیزی سیستم مدیریت انرژی بر اساس استاندارد ISO 50001-2018 بدون هیچ‌گونه عدم انطباق توسط ممیزان بین‌المللی شرکت SGS انجام شد.

همچنین نوآوری کارشناسان مجتمع در ساخت تجهیز تست کاربردی قابل حمل برای عیب‌یابی سطح سنج‌های رادیوایزوتوپی و انجام تعمیرات اساسی ترانس ۱۶۵ مگاواتی فولادسازی، توانمندی داخلی را به اثبات رساند. تولید و عرضه میلگرد آج ۵۰۰ (مرکب) به عنوان یک محصول تازه، تنوع سبد فروش شرکت را افزایش داد و کسب تندیس بلورین دو ستاره جایزه ملی تعالی مدیریت دارایی‌های فیزیکی برای بار سوم، نشان از نگهداری بهینه تجهیزات داشت.

اقدامات اجتماعی شرکت نیز با ارایه کمک‌های حمایتی به زلزله‌زدگان در سال ۱۴۰۲، حمایت از ۸۰۰ خانواده زندانیان با اهدای بسته‌های لوازم التحریر و معیشتی و احداث پارک تعلیم و تربیت در روستای کفکی فیروزه تداوم یافت. ساخت مجموعه فرهنگی ایثار و شهادت نیشابور در زمین ۲ هزار و ۳۰۰ مترمربعی با زیربنای ۲ هزار مترمربع، احداث اولین مجموعه آبی شهر فیروزه، اجرای پروژه پارک خطی نیشابور و نصب المان شهدای فیروزه از دیگر طرح‌های عمرانی مجتمع در راستای ارتقای سیما و منظر شهری بودند.

چشم‌انداز آینده «شرکت فولاد خراسان» بر نامه‌ریزی برای اجرای پروژه‌های کلان زیرساختی و ساختاری تعریف شده است که مقیاس عملیاتی شرکت را به طور چشمگیری ارتقا می‌دهد. این طرح‌ها شامل احداث فاز دوم کارخانه کنسانتره به ظرفیت ۲.۵ میلیون تن در سنگان خواف، کارخانه مگامدول آهن اسفنجی با بریکت گرم به ظرفیت ۱.۷ میلیون تن، کارخانه فولادسازی تولید تختال (اسلب) به ظرفیت ۱.۱ میلیون تن و کارخانه نورد گرم پیوسته (ورق) به ظرفیت یک میلیون تن در سال است.

اجرای این پروژه‌ها ظرفیت تولیدی مجتمع را بیش از ۸۰ درصد افزایش خواهد داد و شرکت را به یکی از قطب‌های اصلی تولید محصولات مسطح و طویل در کشور تبدیل خواهد کرد. پایداری انرژی و منابع آب نیز با طرح احداث نیروگاه خورشیدی ۶۰ مگاواتی، احداث سیستم بازچرخانی آب صنعتی و اجرای طرح جامع آبرسانی داخلی تضمین شده است.

هم‌اکنون مجتمع در حوزه محیط زیست، دارای ۲۷۰ هکتار فضای سبز است که ۹۵ درصد آن به سیستم‌های آبیاری قطره‌ای و تحت فشار مجهز شده و تنها از آب‌های سطحی و پساب استفاده می‌کند. این میزان فضای سبز حدود ۱۵ هکتار در سایت اداری و صنعتی را شامل شده و نوار سبزی را برای کنترل بادهای غالب و جلوگیری از انتشار گردوغبار آهک ایجاد کرده است.

همچنین احداث نوار سبز در مسیر نیشابور به فیروزه در سال ۱۴۰۵ با همکاری اداره منابع طبیعی، گام دیگری در راستای توسعه فضای سبز منطقه محسوب می‌شود که ۲۵ سال عملکرد «شرکت فولاد خراسان» را به‌الگویی از توسعه متوازن صنعتی و اجتماعی تبدیل کرده است. ■



ثبت افزایش سرمایه شرکت به مبلغ یک هزار و ۱۱۰ میلیارد تومان در مجمع عمومی، توان مالی و اعتباری مجتمع را در بازار سرمایه دوچندان ساخت. این استحکام مالی موجب شد تا شرکت بتواند صعود سه پله‌ای را در فهرست ۱۰۰ شرکت برتر ایران تجربه کرده و اولین محموله صادراتی خود را به کشور ترکیه ارسال کند

الاختـيار

اقترح مجلس إدارة منطقة بيام الاقتصادية الخاصة ومطارها
بيام؛ مركز إنتاج المنتجات القائمة على التكنولوجيا



المدير العام للجمارك وعبور البضائع في المنطقة الاقتصادية الخاصة ومطار بيام الدولي
«بيام» شبكة قيمة



نائب المسؤول الاقتصادي لمنطقة بيام الاقتصادية الخاصة
منطقة بيام، الحلقة المفقودة سلسلة الإمداد الذي في إيران



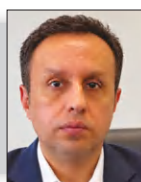
الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة آواتيس القابضة
الجودة شرط أساسي لدخول سوق التصدير



الرئيس التنفيذي لشركة «سيتو للإبسة» يناقش
خلق ميزة تنافسية؛ تحدٍ استراتيجي في توريد المواد الخام



أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة «همراه تل للتطوير»
على أهمية تغيير مفهوم العلامة التجارية ليصبح نمط حياة رقمي



باحث في الدبلوماسية السياسية
التشريع في عصر التقنيات الحديثة



رئيس غرفة التجارة الإيرانية الإسبانية
الانتقال من التجارة التقليدية إلى الشركات الاستراتيجية



عالم الاستثمار

اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنى التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذكي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحاً ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنباً إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتحمسين والخبراء للتحقيق في القضايا من وجهة نظر الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين، يعتبر المهمة الرئيسية لمجلة عالم الاستثمار. تفخر «عالم الاستثمار» بأن أول مجلة إيرانية تصدر بثلاث لغات شهرياً باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. لقائنا الأعزاء يمكنكم التواصل معنا لإدراج محتواكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز و الرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

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

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف : ٣٧- ٨٨٨٦٤٨٣٥ +٩٨٢١

رقم الفاكس : ٨٨٨٦٤٧٣٠ +٩٨٢١

الرمز البريدي : ١٥٨٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول : ٩٨٩١٢٧٧٠٧٧٤٥ +٩٨

البريد الإلكتروني : d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

الاقتصاد الإيراني على مفترق طرق بين التضخم والركود



دكتور مرتضى فغاني
عضو غرفة التجارة طهران

في أدبيات الاقتصاد السياسي، يُنظر إلى التضخم والركود كقطبين متقابلين، لكن كلاهما مدمر. يُعيد التضخم توزيع الثروة بين مختلف شرائح المجتمع، مُستنزفًا القدرة الشرائية؛ بينما يُوقف الركود عجلة الإنتاج، مُهددًا خلق فرص العمل. بالطبع، لا نواجه في الاقتصاد الإيراني مجرد

مفترق طرق، بل "فخًا هيكليًا". والسؤال الجوهرى الآن هو: أيهما يُشكل تهديدًا أخطر لبقاء اقتصاد البلاد في الوضع الراهن؟ لم يعد التضخم في إيران مجرد أثر جانبي لتقلبات العملة، بل أصبح "داءً مزمنًا". عندما يتراوح معدل التضخم باستمرار بين ٤٠ و ٥٠ بالمائة، ويتجاوز ذلك بكثير في بعض السلع الأساسية، فإن العدالة الاجتماعية على وشك الانهيار. في مثل هذه البيئة، تتدفق رؤوس الأموال من القطاعات الإنتاجية، حيث قد يستغرق عائد الاستثمار من ٥ إلى ١٠ سنوات، إلى الأصول غير الإنتاجية كالأراضي والعملات المعدنية، التي تحقق عوائد أسرع.

يكنم الخطر الرئيسي للتضخم في إيران في خلق "توقعات تضخمية". فعندما يتوقع الفاعلون الاقتصاديون ارتفاع الأسعار في المستقبل، يؤدي ذلك إلى ارتفاعها في الوقت الحاضر. وبالتالي، تجعل هذه الدورة التخطيط الصناعي مستحيلًا، إذ ترتفع تكاليف الإنتاج الحالية بمعدل لا يمكن لأي نموذج تسعير سنوي استيعابه.

من جهة أخرى، تُعدّ حالات الركود الاقتصادي الحاد نقيض التضخم. فالركود يعني انخفاض الطلب الكلي وتوقف دورة الإنتاج. ويصبح الركود خطيرًا عندما يؤدي إلى "استنزاف رأس المال". في إيران، غالباً ما يظهر الركود في صورة "ركود الإنتاج"، حيث يمتلك المنتجون سلعا، لكن القدرة الشرائية للمستهلكين تنخفض بشكل حاد.

وتُظهر التجارب أنه عندما ينخفض معدل نمو الإنتاج الوطني إلى أقل من ٢ أو ٣ بالمائة، تدخل العديد من الوحدات الصناعية مرحلة "الإنتاج دون الطاقة الإنتاجية" لعجزها عن تغطية التكاليف الحالية. على سبيل المثال، عندما تعمل وحدة صناعية بنسبة تتراوح بين ٣٠ و ٥٠٪ من طاقتها الاسمية، فإن التكاليف الثابتة كالتأمين والاستهلاك وفوائد البنوك تؤثر بشدة على الربحية، مما يؤدي إلى توقف خطوط الإنتاج تدريجيًا وتدمير أسطولها في البلاد، وهو جرح مكلف ويستغرق سنوات للتعافي منه.

طالما لم تُنسق السياسات النقدية (التحكم في السيولة) مع سياسات الإنتاج (تمويل سلسلة القيمة)، فسنبقى عالقين في هذه المعضلة. لذا، ينبغي أن تكون الأولوية القصوى هي "ضمان أمن الإنتاج" لتجنب ركود اقتصادي حاد، وفي الوقت نفسه، كبح التضخم بأدوات فعّالة. في الواقع، يعتمد إنقاذ الاقتصاد الإيراني على تحويل "الإنتاج" من متغير يعتمد على التضخم إلى متغير مستقل ومحرك رئيسي له. ■

التعاونيات؛ تائهة في متاهة صنع السياسات الاقتصادية



د. فرهاد أميرخاني
رئيس التحرير

لطالما تمحورت نماذج التنمية في الأدبيات الاقتصادية الكلاسيكية حول أحد قطبي الدولة أو السوق. وقد ألفت هذه الثنائية التقليدية بظلالها الثقيلة على هيكل صنع القرار الكلي في البلاد خلال العقود الماضية، حتى بات يُنظر إلى قطاع ثالث يُسمى التعاونيات لا كركيزة أساسية، بل كإضافة شكلية في الدستور والوثائق الرسمية.

ورغم كل هذا التهميش، فقد تم تخصيص يوم ١٣ سبتمبر/أيلول يومًا للتعاونيات، ولا يزال السؤال مطروحًا: لماذا، رغم نص المادة ٤٤ من الدستور على تخصيص ٢٥٪ من حصة القطاع التعاوني في الاقتصاد الوطني، يُهمش هذا القطاع، وفي أكثر التحليلات تفادًا، لا تتجاوز حصته ٧ إلى ١٠٪؟

يُظهر استعراض تجارب الدول المتقدمة أن التعاونيات ليست مؤسسات خيرية، بل وحدات اقتصادية فاعلة قادرة على الحد من التفاوتات الهيكلية. على سبيل المثال، في دولة مثل إسبانيا، أثبتت مجموعة موندراغون التعاونية، باعتبارها واحدة من أكبر التجمعات الصناعية، أن النموذج التعاوني قادر على المنافسة مع الشركات المساهمة العامة. أما في إيران، فتواجه التعاونيات مفارقة مزمنة؛ فمن جهة، تعاني من بيروقراطية حكومية ضخمة، ومن جهة أخرى، تفتقر إلى ثقافة العمل الجماعي والإدارة الاحترافية. والحقيقة أن الاقتصاد الإيراني في أمس الحاجة إلى توزيع عادل للفرص، والتعاونيات هي الوسيلة الأكثر فعالية لتحقيق هذا الهدف. فعندما تتجمع رؤوس الأموال الصغيرة في شكل تعاونيات، تزداد القدرة التفاوضية في مواجهة تقلبات السوق، وتتنوع المخاطر النظامية بشكل ملحوظ. ولكن، لماذا لا تُجدي هذه الوصفة المنسية نفعًا في معالجة المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها إيران؟

لا بد من البحث عن الإجابة في تحليل هيكل إدارة التعاونيات. وللأسف، خلال العقود الماضية، اختُزل تعريفنا للتعاونيات إلى تعاونيات التوزيع أو تعاونيات الإسكان؛ غالبًا ما تُنشأ هذه المؤسسات بهدف الحصول على امتيازات حكومية أو أراضٍ بأسعار زهيدة، وقد وصلت عمليًا إلى نهاية عمرها الافتراضي بعد استغلال عائداتها الأولي. في حين يتجه العالم اليوم نحو التعاونيات الإنتاجية والمعرفية والخدمية. تستطيع التعاونيات التي تؤدي دورًا في سلسلة القيمة زيادة حصتها من الناتج المحلي الإجمالي بالاعتماد على الابتكار والإنتاجية بدلًا من الاعتماد على الميزانيات الحكومية.

تشير الإحصاءات إلى وجود أكثر من ٩٥ ألف تعاونية نشطة في البلاد، وفرت ما يقارب مليون ونصف المليون فرصة عمل مباشرة. ورغم أن هذا الرقم يبدو مثيرًا للإعجاب للوهلة الأولى، إلا أنه عند مقارنته بعدد السكان العاملين في البلاد والقدرات الكامنة في القطاع غير الحكومي، ندرك أن تأثير هذه التعاونيات محدود للغاية بسبب غياب سلاسل التوريد المتكاملة. ■



غلامحسين موسوي
مدير تطوير الاستثمار وبيئة الأعمال، أمانة المجلس الأعلى للمناطق الحرة

المناطق الحرة؛ بيئة جاذبة للاستثمار

وفقاً للمادة ٦٥ من قانون الأحكام الدائمة لبرامج التنمية الوطنية، وتماشياً مع تنظيم المناطق الاقتصادية الحرة والخاصة في البلاد، وتنفيذ تدابير متكاملة، وتحقيق نمو اقتصادي مناسب في هذه المناطق، وربط الاقتصاد الوطني بالاقتصاد العالمي بفعالية، وتقديم نموذج تنموي وطني، سُمح لمنظمات المناطق الحرة والخاصة بتوفير بيئة استثمارية وتجارية أفضل للناشطين الاقتصاديين والمستثمرين، وذلك من خلال اتخاذ قرارات موحدة والعمل باستقلالية وسرعة قدر الإمكان، بعيداً عن البيروقراطيات المعتادة في البر الرئيسي.

تُوفر هذه الاستقلالية وقوة العمل، إلى جانب المزايا التنافسية والموارد الطبيعية، بيئة أكثر ملاءمة للمستثمرين والناشطين الاقتصاديين، إلا أنه نظراً لانتشار بعض القوانين واللوائح من البر الرئيسي، وإلغاء بعض الحوافز التي كانت خاصة بهذه المناطق في السابق، فقد تذبذبت رغبة المستثمرين في الاستثمار في هذه المناطق. لذا، سعت أمانة المجلس الأعلى، بصفتها الجهة الرئيسية المسؤولة عن إدارة شؤون المنظمات الإقليمية ووضع سياساتها، إلى اتخاذ إجراءات لإعادة صياغة مزايا المناطق الثماني عشرة وإعطائها الأولوية، وذلك من خلال خطة شاملة للتسويق الإقليمي، مع مراعاة النهج الواقعي القائم والتحول النموذجي الذي طرأ على المنظمات الإقليمية في أعقاب التطورات الأخيرة. كما التزمت المنظمات الإقليمية بتطوير استثماراتها وتجارتها في المجالات التي تتمتع بمزايا أكبر وفقاً لخارطة الطريق المذكورة آنفاً. ... فيما يتعلق بدور المناطق الحرة في تنمية التجارة الإقليمية، تجدر الإشارة إلى أن مؤشرات الاستثمار المحلي والأجنبي، بما في ذلك استقرار العملة، والتضخم، والسيولة، وتحسين بيئة الأعمال، ومخاطر الائتمان، والضرائب، والخصخصة، وغيرها من العوامل المؤثرة على الاستثمار، سواءً كان محلياً أو أجنبياً، ليست في صالحنا بسبب العقوبات الدولية والنزاعات الإقليمية. ولذا، فقد أدرجت أمانة المجلس الأعلى، لمعالجة هذه المسألة والاستراتيجية العامة للحكومة والحوكمة، التعاون مع الدول المجاورة والمتحالفة، وكذلك المنظمات الدولية المتحالفة، بما في ذلك شنغهاي، ومجموعة البريكس، ومنظمة التعاون الاقتصادي، وأوراسيا، وغيرها، على جدول أعمالها.

وفي هذا الصدد، أدرج على جدول الأعمال إبرام مذكرة تفاهم مع الدول المتحالفة والمجاورة والمنظمات الدولية، بهدف الاستفادة من هذه الإمكانيات لإنشاء مناطق حرة مشتركة، وسوق مشتركة، وتنمية الصادرات وتبادل السلع والخدمات من خلال المستثمرين والتجار من الدول المجاورة، فضلاً عن إنشاء اقتصاد خارجي مع الدول المجاورة.

نائب وزير الاقتصاد والاستثمار

إدارة الاستثمار وتنمية الأعمال ■

إعادة تعريف استراتيجية للمناطق الحرة، من إدارة الحدود إلى منصة لتوليد الثروة

يؤكد تقرير حديث صادر عن أمين المجلس الأعلى للمناطق الحرة والاقتصادية الخاصة، استناداً إلى زيارة ميدانية لمناطق ماکو و آرس، أروند، ودوغارون، وسرخس، على ضرورة الانتقال من «الإدارة الإدارية» إلى «الإدارة الاقتصادية». وينصبّ التركيز الرئيسي لهذا النهج على تفعيل القدرات القائمة وتحويل المزايا الجغرافية إلى قيم اقتصادية مستدامة.

١. البنية التحتية أولاً
في النموذج الجديد، لا تُعرّف البنية التحتية كعامل ثانوي، بل كشرط أساسي لجذب رؤوس الأموال. فقبل الحوافز القانونية، يسعى المستثمر إلى ضمان الوصول المستدام إلى الطاقة والمياه والنقل والاتصالات. لذا، يُعد الاستثمار في البنية التحتية الأساسية أداة لتعزيز ثقة المستثمرين وجذب استثمارات أكبر.

٢. تحويل «ممر عبور» إلى «مركز» لوجستي
الهدف الاستراتيجي هو تحويل المناطق الحرة من مجرد «ممر عبور» إلى «مراكز لوجستية». في هذا النموذج، تُخلق القيمة المضافة من خلال خدمات التخزين والتصنيع والتعبئة والتوزيع. وقد حُدّد لكل منطقة نموذج تنموي مختلف بناءً على الميزة التنافسية؛ بدءاً من ربط خط سكة حديد ماکو بتركيا، ودور مركز سرخس الصناعي في الربط مع آسيا الوسطى، وصولاً إلى إعادة بناء القدرات الإنتاجية لمدينة أرفاند في العراق المجاور.

٣. الانتقال من نموذج «موجه نحو الأرض» إلى نموذج «موجه نحو الاستثمار»

يُعدّ إصلاح منهجية إدارة الأراضي أحد أهم التغيرات. فلم تعد الأرض مصدراً للدخل قصير الأجل أو مجرد امتياز، بل أصبحت استثماراً للإنتاج. وينظر النهج الجديد إلى نقل ملكية الأراضي على أنه «طويل الأجل ومشروط» بإنشاء صناعات عالية الإنتاجية وتحقيق الاستثمار فعلياً، وذلك لمنع تخصيص الموارد الشحيحة لأنشطة غير فعّالة. في هذا النموذج، لا يُقاس النجاح بـ «مساحة الأرض المتنازل عنها»، بل بـ «حجم الإنتاج والعمالة والقيمة المضافة».

٤. خفض تكاليف المعاملات والتركيز على القطاع الخاص
يؤكد التقرير أنه حتى مع وجود البنية التحتية، فإن «تكاليف المعاملات» (البيروقراطية الإدارية، والحوافز النقدية، وبطء الإجراءات الجمركية) قد تشكل عائقاً أمام الاستثمار. ويتمثل الحل المقترح في وضع سياسات تستند إلى الاحتياجات الحقيقية للجهات الفاعلة الاقتصادية، والجمع بين الإدارة المتخصصة والمعرفة المحلية لتوفير خدمات أسرع وأقل تكلفة.

الحدود كنقطة انطلاق لسلسلة القيمة

في نهاية المطاف، يتمثل الهدف في تحويل المناطق الحرة من «منطقة جغرافية ذات امتيازات قانونية» إلى «منصة اقتصادية». وفي هذا الإطار، لم تعد الحدود «نهاية النشاط الاقتصادي»، بل «نقطة انطلاق لسلسلة قيمة» تبدأ بالبنية التحتية والخدمات اللوجستية، وتصل إلى الإنتاج والاستثمار، وتكتمل بالصادرات وربط الاقتصاد الإيراني بالأسواق الإقليمية.

في هذا الإطار، لم تعد الحدود «نهاية النشاط الاقتصادي»، بل «نقطة انطلاق لسلسلة قيمة» تبدأ بالبنية التحتية والخدمات اللوجستية، وتصل إلى الإنتاج والاستثمار، وتكتمل بالصادرات وربط الاقتصاد الإيراني بالأسواق الإقليمية. وعلى هذا المسار، يعد الاستقرار التنظيمي والتنسيق بين الوكالات التنفيذية أمراً أساسياً لتحويل هذه الرؤية إلى واقع، بحيث لا تكون المناطق الحرة هامشية، بل القوة الدافعة وراء التنمية الوطنية والصادرات. ■

بيام؛ مركز إنتاج المنتجات القائمة على التكنولوجيا



تأسست منطقة بيام الاقتصادية الخاصة بناءً على مهام محددة، مثل الخدمات اللوجستية الذكية ومركز الشحن الجوي والبريد، وتم تطويرها لتكون حلقة الوصل النهائية في سلسلة القيمة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، مجمع متكامل يضم جميع مراحل الإنتاج، بدءاً من إنتاج المعرفة وصولاً إلى ابتكار المنتجات وتصنيعها. في حوار وخطاب مع المهندس محسن حسنلو، عضو مجلس

الإدارة ومدير منطقة بيام الاقتصادية الخاصة ومطارها، تناول هذه المسائل. نستعرض فيما يلي مقتطفات من هذا الحوار.

تعمل الإدارة الجديدة لمنطقة بيام الاقتصادية الخاصة، برؤية قائمة على «السيادة العلمية» و«الإدارة القائمة على الوثائق»، على تحويل هذه المنطقة من فضاء صناعي غير فعال إلى منظومة متكاملة للخدمات اللوجستية والتكنولوجيا. الهدف النهائي هو تحويل منطقة بيام إلى مركز سلسلة القيمة النهائية في مجال تكنولوجيا المعلومات والخدمات اللوجستية الذكية بحلول عام ١٤٠٥.

١. إعادة تأهيل البنية التحتية وتعزيز استدامة الطاقة: كانت منطقة بيام تعاني من أزمة بنية تحتية حادة، لا سيما في مجال اتخاذ القرارات. تشمل خطة إعادة التأهيل ضخ الكهرباء من الشبكة الوطنية، وإنشاء محطات طاقة شمسية، وتطوير محطات توليد الطاقة المشتركة لضمان استدامة الطاقة، خاصةً للقطاعات الحساسة مثل مراكز البيانات من المستوى الرابع. وقد حوّلت هذه الخطة الطاقة من تكلفة إضافية إلى ميزة تنافسية لجذب مستثمري التكنولوجيا المتقدمة.

٢. تحويل النموذج الصناعي والتكنولوجي (تجاوز فخ التجميع): لمواجهة تقلبات العملة ومنع تحول الوحدات إلى مجرد «عمال تجميع»، تتمثل الاستراتيجية في «تعميق سلسلة القيمة»، وبناءً على ذلك، تُحدد الحوافز استناداً إلى مستوى توظيف المكونات ذات القيمة المضافة العالية (مثل اللوحات والبطاريات) وارتباط الصناعة بمنظومة البحث والتطوير. كما تحول منطقة بيام إلى مركز وطني لاختبار وتجربة الخدمات الهندسية التقنية في مجال الطائرات المدنية بدون طيار والطيران الخفيف، بهدف تصدير المعرفة والمعايير بدلاً من بيع المنتجات فقط.

٣. الخدمات اللوجستية متعددة الوسائط والميناء الجاف سيؤدي إعادة تعريف دور بيام إلى تحويلها من مطار محلي إلى مركز لوجستي ذكي. وتتمثل الخطة الاستراتيجية في هذا القطاع في ربط المطار بشبكة السكك الحديدية الوطنية وإنشاء ميناء جاف لتقليل تكاليف ووقت النقل اللوجستي للبضائع عالية القيمة من صناعات محافظة البرز إلى السوق العالمية.

٤. الحوكمة الاقتصادية والأمان النفسي للمستثمرين تسعى إدارة بيام إلى توفير بيئة استثمارية آمنة من خلال استبدال القرارات بوثائق قانونية واضحة ومحددة. وتشمل هذه الإجراءات إنشاء نافذة قانونية موحدة، والتفاهم مع الجمارك والجهات الضريبية، واتباع مسار صديق للبيئة للآلات، بهدف تقليل التكاليف الإدارية وطمأنة المستثمرين.

٥. النماذج المالية الجديدة وأفق ١٤٠٥ إدراكاً لقصور الميزانيات الحكومية، اتجهت بيام نحو أدوات سوق رأس المال (مثل صناديق الأراضي والبناء والشراكات). وفي خارطة طريق ١٤٠٥، يُوضع «الذكاء الاصطناعي» كمحور رئيسي لإدارة التحول في مجالات الخدمات اللوجستية والطاقة والإنتاج، لتصبح بيام مركزاً للتعاون التكنولوجي (خاصة مع الصين وجيرانها).

يحوّل نموذج الإدارة الجديد بيام من مستهلك للطاقة والمساحات الصناعية إلى «مسرّع صناعي لوجستي» يعتمد على عمليات مستقرة وإدارة علمية، ويهدف إلى تعويض التخلف التاريخي ومناقسة المراكز الإقليمية. ■

المدير العام للجمارك وعبور البضائع في المنطقة الاقتصادية

الخاصة ومطار بيام الدولي

«بيام» شبكة قيمة

تتحول منطقة بيام الاقتصادية الخاصة من قاعدة لوجستية تقليدية إلى "منظومة قيمة دولية". ومن خلال التركيز على عناصر مثل الخدمات اللوجستية الذكية، والبنية التحتية الرقمية، ونماذج التعريفات الجمركية الجديدة، تسعى المنطقة ليس فقط إلى الصمود في وجه التحديات الخارجية، بل أيضاً إلى أن تصبح لاعباً مؤثراً في شبكة التوزيع الدولية عبر خلق فرص مميزة. نقرأ هنا مقتطفات من حوارنا مع علي بورحسين، المدير العام للجمارك وعبور البضائع في المنطقة الاقتصادية الخاصة ومطار بيام الدولي.

منطقة بيام الاقتصادية الخاصة: من قاعدة لوجستية إلى منظومة قيمة دولية

تتحول منطقة بيام الاقتصادية الخاصة من نموذج لوجستي تقليدي إلى "منظومة قيمة دولية". وبفضل موقعها الجغرافي الاستراتيجي في قلب البلاد وقربها من العاصمة، تهدف هذه المنطقة إلى أن تصبح لاعباً مؤثراً في شبكة التوزيع الدولية بالاعتماد على "اقتصاديات السرعة".

المزايا التنافسية والبنية التحتية

تتميز منطقة بيام بسهولة الوصول إلى وسائل النقل المتعددة (الجوية والبرية والسكك الحديدية)، بالإضافة إلى خطة إنشاء ميناء جاف، مما يجعلها مركزاً مثالياً لعبور البضائع. وبفضل موقعها خارج النطاق الجمركي للبلاد، أتاحت هذه المنطقة عبور البضائع الأجنبية دون الحاجة إلى إجراءات التخليص الجمركي أو دفع رسوم الدخول أو الالتزام بالإجراءات الحدودية المعتادة، مما أدى إلى زيادة ملحوظة في سرعة دوران رؤوس الأموال لرجال الأعمال.

التحول في نماذج الإدارة والتشغيل

من خلال تبني نهج "المرونة الذكية"، حوّلت إدارة المنطقة التهديدات الخارجية إلى فرص، وركزت على المحاور التالية: - الرقمنة والشفافية: الانتقال من "الخبرة البشرية" إلى "أنظمة التشغيل الذكية"، وإنشاء الحكومة الإلكترونية للقضاء على البيروقراطية وتقليل المخاطر التشغيلية.

- نموذج الربح الرباعي: وضع إطار عمل يضمن في آن واحد مصالح الحكومة والشعب والصناعيين ورجال الأعمال.

- تعريفات مُحفزة للقيمة: تطوير نظام تعريفات لعام ١٤٠٥ قائم على "التركيز على العمليات"، بحيث يتم استلام تكاليف الاستثمار على مراحل لتخفيف العبء المالي الأولي على المستثمر.

فرص استثمارية ذهبية

بهدف تحقيق معايير "المناطق الحرة من الجيل السابع" و"المطارات من الجيل الرابع"، وفرت منطقة بيام فرصاً استثمارية مميزة للقطاع الخاص، تشمل:

١. البنية التحتية اللوجستية: نقل عمليات المستودعات العامة، وإنشاء محطة شحن، ومدينة لوجستية ذكية، ومواقف شاحنات متعددة الوظائف.

٢. التجارة الإلكترونية: إنشاء مراكز توزيع ذكية و"مركز بريد سريع" لإدارة البريد الدولي.

٣. الخدمات اللوجستية المتقدمة: استقطاب الشركات العاملة في مستويات الخدمات اللوجستية من EPL إلى VPL، وإنشاء صناعات قائمة على التقنيات الخضراء والنظيفة.

التطلعات المستقبلية

الهدف النهائي لمنطقة بيام هو أن تصبح "بنكاً للمعرفة" و"نظاماً ذكياً لاتخاذ القرارات" يوفر خدمات شفافة على مدار الساعة من خلال تحليل البيانات اللوجستية. لم تعد هذه المنطقة مجرد مساحة جغرافية، بل أصبحت شبكة من القيم فتحت أبوابها للأفكار التي تجلب "السرعة والشفافية والمرونة". ■





جواد خوش منظر
نائب المسؤول الاقتصادي
لمنطقة بيام الاقتصادية
الخاصة

منطقة بيام، الحلقة المفقودة سلسلة الإمداد الذكي في إيران

في عالم الاقتصاد الحديث، لم يعد التنافس بين الدول يقتصر على القدرة الإنتاجية أو جودة السلع، بل أصبح يشمل أيضاً «السرعة والدقة والكفاءة في النقل». وفي هذا النموذج الجديد، تحولت الخدمات اللوجستية من مجرد نشاط داعم إلى «ميزة تنافسية استراتيجية». وفي الوقت نفسه، يلعب مفهوم «الخدمات اللوجستية الذكية»، باعتباره ركيزة أعمال القرن الحادي والعشرين، دوراً محورياً في خفض تكاليف التشغيل وزيادة معدل العائد على الاستثمار.

لا تُعد «منطقة بيام»، الواقعة بالقرب من مطار بيام الدولي، منطقة اقتصادية خاصة فحسب، بل هي أيضاً النقطة الأكثر حيوية لاستكمال سلسلة الإمداد الذكي في البلاد، إلا أن الواقع المرير هو أن هذه المنطقة لا تزال تُشكل «حلقة مفقودة» في الاقتصاد الوطني.

جواد خوشمانزار بفضل موقعها الجغرافي والاستراتيجي المتميز، الذي يتيح لها الوصول المباشر إلى أحد أهم البوابات الجوية في المنطقة، تتمتع منطقة بيام بإمكانات هائلة لتحويل إيران من مجرد ممر عبور إلى مركز لتوزيع وإعادة توزيع البضائع في منطقة الخليج العربي وآسيا الوسطى بأكملها. إلا أن الفجوة بين الإمكانيات الحالية والأداء التشغيلي الراهن تعود إلى غياب منظومة لوجستية متكاملة وشاملة.

في الواقع، لا تكمن المشكلة الرئيسية في منطقة بيام في نقص القدرات، بل في غياب الربط الفعال بين النقل الجوي والبحري والتخزين والجمارك والبنية التحتية اللوجستية الذكية. إن إنشاء هذا الربط كفيل بتحويلها من مجرد منطقة اقتصادية خاصة إلى مركز لوجستي وتوزيع حيوي، مركز من شأنه، عبر تقليل وقت وتكلفة نقل البضائع، أن يرسخ دعائم التجارة الإقليمية، ويعزز جاذبية الاستثمار، ويقوي مكانة إيران على طرق التجارة في الخليج العربي والقوقاز وآسيا الوسطى.

... تعني الخدمات اللوجستية الذكية التكامل السلس للعمليات المتقدمة، مثل إنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات الضخمة وتقنية سلسلة الكتل (البلوك تشين)، في إدارة المستودعات وعمليات النقل لتقليل أوقات التسليم إلى أدنى حد وتعزيز شفافية التتبع.

إذا نظرنا إلى النماذج العالمية الناجحة، مثل «المراكز اللوجستية في دبي وسنغافورة»، ندرک أن سر نجاحها لا يكمن في امتلاك مساحات شاسعة، بل في إنشاء «مناطق اقتصادية خاصة مؤتمتة بالكامل». في هذه المراكز، تنجز الإجراءات الجمركية وتخليص البضائع وتوزيعها في أسرع وقت ممكن وبأقل تدخل بشري.

لكن استكمال هذه الحلقة المفقودة وتحويل منطقة بيام إلى محرك اقتصادي يتطلب تطبيق ثلاث استراتيجيات رئيسية. أولاً، التكامل الرقمي والقضاء على البيروقراطية؛ أي إنشاء منصة رقمية موحدة لتبادل البيانات بشكل فوري بين الجمارك والهيئات التنظيمية وشركات الطيران ومقدمي الخدمات اللوجستية. فما لم يواكب تدفق المعلومات سرعة تدفق البضائع، لن تتجسّد عملية التحول الذكي.

ثانياً، تطوير بنية تحتية متعددة الوسائط؛ أي ألا تعتمد منطقة بيام على النقل الجوي فقط. لكي تصبح منطقة بيام مركزاً لوجستياً حقيقياً، يجب أن تكون شبكة السكك الحديدية والطرق فيها متطورة بما يكفي لإحداث تحول سريع في أعماط النقل. أي أن البضائع القادمة جواً يمكن ربطها بشبكة السكك الحديدية أو الطرق في أسرع وقت ممكن، وإرسالها إلى وجهتها النهائية في جميع أنحاء آسيا.

ثالثاً، جذب الاستثمارات في التقنيات المتطورة؛ أي تشجيع شركات الخدمات اللوجستية العالمية الكبرى على تأسيس فروع لها في منطقة بيام من خلال توفير التسهيلات المالية والضريبية والقانونية. نحتاج إلى استيعاب أحدث المعارف في إدارة سلاسل التوريد، لكي تتحول منطقة بيام من مجرد منطقة صناعية بسيطة إلى منصة تجارية متطورة.

أخيراً، لا بد من التسليم بأن الوقت هو أثنى مورد في الاقتصاد الرقمي. إذا استطاعت منطقة بيام تجاوز وضعها الحالي والتحول إلى مركز لوجستي ذكي، فلن تنخفض تكاليف نقل البضائع في إيران بشكل كبير فحسب، بل ستصل صادرات البلاد غير النفطية إلى الأسواق العالمية بسرعة وكفاءة أكبر. في ظل هذه الظروف، تؤثر سرعة العمليات اللوجستية بشكل مباشر على السعر النهائي والقدرة التنافسية للسلع الإيرانية. إن تقليل مدة بقاء البضائع في المستودعات وتسريع الإجراءات الجمركية، وتحسين مسارات النقل، من شأنه أن يخفف تكاليف سلسلة التوريد، ويتيح للمصدرين توصيل منتجاتهم إلى الأسواق الإقليمية والعالمية بسرعة أكبر ومنافسة أعلى. ■

مكتب خدمات الاستثمار في منطقة أنزلي الحرة، نموذج لتسريع مسار الاستثمار



بالتزامن مع الاحتفال بأسبوع الحكومة، اتخذت مؤسسة منطقة أنزلي الحرة سلسلة من الإجراءات والبرامج التي تركز على إزالة العوائق أمام الإنتاج والاستثمار، وتطوير البنية التحتية للموانئ والخدمات اللوجستية، والتحول نحو استخدام التقنيات المتقدمة؛ ويشمل هذا النهج إنشاء مكتب خدمات استثمارية متخصص لمعالجة قضايا

الناشطين الاقتصاديين بشكل مباشر، ومضاعفة أداء ميناء بحر قزوين، وإبرام مذكرة تفاهم استراتيجية مع نائب رئيس الجمهورية للعلوم والتكنولوجيا والاقتصاد المعرفي.

في ظل الإدارة الجديدة، تبنت مؤسسة منطقة أنزلي الحرة نهجاً متعدد الأبعاد لتصبح البوابة الرئيسية للتبادل التجاري الإيراني مع دول بحر قزوين، ولعب دور محوري في الممر الدولي بين الشمال والجنوب. وتستند هذه الاستراتيجية إلى ثلاثة محاور رئيسية هي: «التيسير»، و«تطوير البنية التحتية»، و«الاقتصاد المعرفي».

تيسير واستعادة ثقة المستثمرين

من أبرز التدابير المتخذة خلال هذه الفترة إطلاق «مكتب خدمات الاستثمار المخصص». وقد ساهم هذا النهج، الذي يهدف إلى القضاء على البيروقراطية الإدارية وتلبية احتياجات الفاعلين الاقتصاديين بشكل مباشر، في خلق بيئة ديناميكية لاتخاذ القرارات الفورية وإزالة العقبات أمام الإنتاج والتجارة. ويشير هذا الإجراء، إلى جانب الدعم الواسع للقطاع الخاص في بناء المستودعات المغطاة، إلى تحول في نموذج الإدارة من النمط الإداري إلى النمط «التيسيري».

قفزة تشغيلية في ميناء بحر قزوين وسلسلة الإمداد

في قطاع البنية التحتية، تمثلت نقطة التحول في هذه الفترة في مضاعفة أداء ميناء بحر قزوين منذ بداية الإدارة الرابعة عشرة. ويشير تسجيل حجم تحميل وتفريغ بلغ 500 ألف طن بحلول أغسطس من هذا العام إلى الاستخدام الأمثل للطاقت المتاحة. ومن منظور استراتيجي، ركزت المنظمة على «استكمال سلسلة الإمداد» كركيزة أساسية للتطوير. ستساهم برامج مثل تطوير الربط السككي، وإنشاء مراكز لوجستية بالقرب من مجمع سفيدرود الصناعي، والتحول نحو «ميناء ذكي»، في تحويل أنزلي من مجرد نقطة لتفريغ البضائع إلى مركز لإدارة تدفق الشحن في الممر الشمالي الجنوبي.

استراتيجية الاقتصاد القائم على المعرفة؛ خلق قيمة مضافة

دخلت منطقة أنزلي الحرة عصر «اللوجستيات الذكية» بتوقيع مذكرة تفاهم استراتيجية مع نائب الرئيس للعلوم. يهدف هذا التعاون إلى إنشاء «منطقة ابتكار شاملة» ومنظومة تكنولوجية بحرية متكاملة. لا تقتصر هذه الاستراتيجية على إنشاء مراكز الابتكار ومسرعات الأعمال، بل تسعى أيضاً إلى استقطاب الكفاءات البشرية من خلال توفير بنية تحتية سكنية راقية وتقديم حوافز ضريبية. كما سيساهم إنشاء «منصة متخصصة لتصدير المنتجات القائمة على المعرفة» في تحويل أنزلي إلى ذراع تنفيذي لشركات التكنولوجيا لدخول الأسواق الإقليمية والعالمية.

الخلاصة والتوقعات

يعتمد النهج الحالي لمنظمة منطقة أنزلي الحرة على مزيج من التنمية المادية وغير المادية. مع مضاعفة أداء الميناء، وتطوير البنية التحتية الريفية، وإرساء اقتصاد قائم على المعرفة، تتحول أنزلي إلى «ميناء من الجيل الرابع»؛ منطقة لا تقتصر مهمتها على نقل البضائع فحسب، بل تصدر أيضاً تكنولوجيا الإنتاج والمعرفة. وسيؤدي تحقيق هذه الخطط بالكامل إلى ترسيخ مكانة أنزلي الاستراتيجية في قطاع التوريد في البلاد، وتحويلها إلى المركز الاقتصادي لشمال إيران. ■

عزم ماكو على السيطرة على الطريق السريع الشمالي الغربي

تشير الإجراءات المتخذة في منطقة ماكو الحرة خلال شهر سبتمبر ٢٠٢٦ إلى تحول جذري من منظور حدودي محدود نحو إنشاء «جبهة اقتصادية ذكية ومستدامة» في شمال غرب البلاد. وقد وفرت هذه التطورات، التي تركز على التآزر بين الصناعة والخدمات اللوجستية ورأس المال الاجتماعي، منصةً لتحقيق قفزة اقتصادية وقضاء متوازن على الحرمان.

١. قفزة صناعية ودبلوماسية اقتصادية

يُعدّ تطوير وحدة إنتاج المحولات على ثلاث مراحل المحور الرئيسي للنمو الصناعي، مما سيرفع حجم الاستثمار من ٤ تريليونات إلى ١٨ تريليون تومان، ويخلق ٤٠٠ فرصة عمل. إضافةً إلى ذلك، ضاعف توقيع عقود استراتيجية مع شركات أجنبية لتجميع الآلات الثقيلة وقطع غيار السيارات، إلى جانب تسوية المطالبات السابقة وتعزيز الضمانات القانونية (مثل المادة ٦٥)، من جاذبية المنطقة للمستثمرين المحليين والدوليين.

٢. البنية التحتية للنقل والخدمات اللوجستية الذكية

لتعزيز مكانة المنطقة كمركز نقل، تم تنفيذ مشاريع ضخمة، مثل إنشاء مجمع خدمات على جانب الطريق (٢٠٠ مليار تومان) وطريق شوتلو-شوربلاغ (٣١٩ مليار تومان)، لربط ٢٠ قرية حدودية. كما ساهمت الإدارة الذكية للمنطقة الحدودية الداخلية في بازارغان ونقل نظام تبادل البيانات إلى منصة إلكترونية في الحد من ركود الأسطول وتعزيز شفافية التبادلات. وعلى المستوى الكلي، أوضحت دراسة موقع ماكو بالنسبة لميناء تشابهار إمكانية إنشاء ممر تجاري يربط الشرق بالغرب (من آسيا إلى أوروبا).

٣. التنمية المستدامة والطاقة النظيفة والهوية الحضرية

بنهج استشرافي، ضمنت المنطقة استدامة الإنتاج من خلال إنشاء محطة طاقة شمسية (٣١٥ مليار تومان) للحد من اختلال توازن الطاقة. على الصعيد الاجتماعي، ساهم التركيز على سلسلة القيمة الزراعية (الزيتون والفسستق والجوز) وإنشاء كلية زراعية متخصصة في الحد من مبيعات المواد الخام والهجرة الريفية. كما أن إعادة إحياء قلعة قابان وبناء مجمعات سكنية ورياضية بقيمة ١,٤٥٥ مليار تومان قد حوّل ماكو من مجرد ممر إلى وجهة سياحية مربحة.

٤. الإنجازات العامة والتوقعات

تكللت هذه الجهود مجتمعة بالنجاح في حزمة شاملة تضم ٢٧ مشروعًا قيد التنفيذ (بقيمة ٤,٧٨٣ مليار تومان) و٢٠ مشروعًا قيد الإنشاء (بقيمة ٢,٧٣٧ مليار تومان)، مما أدى إلى توفير ١٤٠٠ فرصة عمل مباشرة.

تضافرت هذه الجهود في حزمة متكاملة تضم ٢٧ مشروعًا قيد التشغيل (بقيمة ٤,٧٨٣ مليار تومان) و٢٠ مشروعًا قيد التنفيذ (بقيمة ٢,٧٣٧ مليار تومان)، مما أسفر عن توفير ١٤٠٠ فرصة عمل مباشرة. ... مع كل هذا، يمكن القول إن النهج المتكامل لمنطقة ماكو الحرة في الجمع بين «صناعة التكنولوجيا العالية» و«الخدمات اللوجستية الذكية» و«الطاقة النظيفة» و«إحياء الهوية المحلية» قد وضع هذه المنطقة على طريق أن تصبح المركز اللوجستي والصناعي الرئيسي في الشمال الغربي ومفترق طرق موثوق للتجارة الدولية. ■



من إنعاش رأس المال الراكد إلى حماية الأصول الاستراتيجية

خطوات كيش الطويلة على درب التحول

خلال العشرين شهرًا الماضية، سلكت إدارة منطقة كيش الحرة مسارًا صعبًا ولكنه ناجح في الانتقال من الأزمة إلى التنمية. هذه الفترة، التي رافقتها تحديات جسيمة كالتوترات الإقليمية وإلغاء الرحلات الجوية وظلال الحرب، تحولت إلى فرصة لإدارة الأزمات وتنشيط الطاقات الخاملة بدلًا من الركود.

١. قفزة استثمارية واستعادة الأصول الاستراتيجية

شهد القطاع المالي في كيش تحولًا هيكليًا. ويظهر تسجيل عقود بقيمة ٩٨ تريليون تومان (زيادة سبعة أضعاف مقارنة بالفترة السابقة) وجذب ١٥٠ مليون دولار من رأس المال الأجنبي لإدارة الفنادق عودة ثقة المستثمرين. وفي الوقت نفسه، وبفضل نهج حاسم لحماية الأصول، أعيدت إلى الخزنة العامة أكثر من ٤١١ هكتارًا من الأراضي بقيمة ٢٠٠ تريليون تومان، وتم حل ١٨ قضية قديمة وراكدة بعد سنوات من عدم اليقين.

٢. ازدهار التجارة والبناء والابتكار المالي

في قطاع التجارة، حقق الميزان التجاري للجزيرة فائضًا قدره ٩٠ مليون دولار، وشهدت صادرات الخدمات الفنية والهندسية نموًا بنسبة ٢٢٪. وفي قطاع البناء، تضاعف حجم المشاريع الإنشائية خمس مرات، وزادت أرباح المؤسسات أربع مرات. كما شكّل إدخال أدوات مالية جديدة، مثل «ترميز الأصول»، خطوةً هامة نحو تحديث التمويل في الجزيرة.

٣. البنية التحتية البشرية والصحة والإسكان

من أبرز الإنجازات إصدار ترخيص تشغيل مستشفى كيش بعد انتظار دام ٣٠ عامًا، مما يضمن الأمن الطبي للمقيمين والسياح. وفي قطاع الإسكان، وبنهج قائم على العدالة، أطلقت خطة لتوفير السكن لخمسة فئات (السكان الأصليون، والعاملون في المجال الطبي، والمعلمون، والموظفون، والناشطون الاقتصاديون) لتوفير سكن وخدمات متكاملة بدلًا من عمليات نقل الأراضي على نطاق واسع.

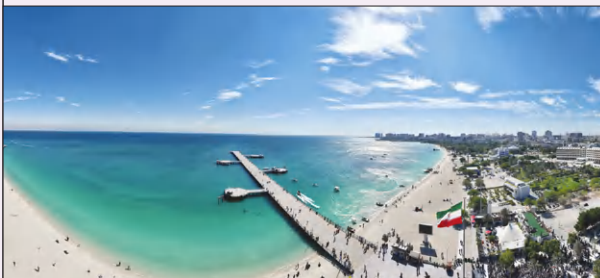
٤. السياحة الدولية والاستدامة البيئية

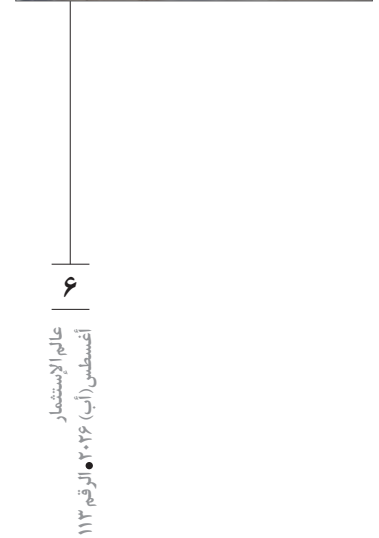
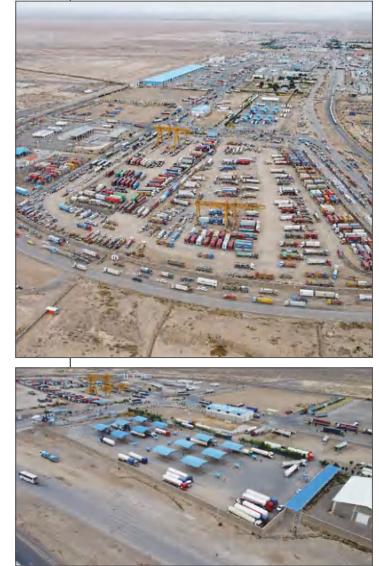
على الرغم من الأضرار التي خلفتها الحرب، سجلت جزيرة كيش رقمًا قياسيًا بلغ ٢٨٠ ألف ليلة إقامة، وتضاعف عدد السياح الأجانب خمس مرات. وفي الوقت نفسه، في قطاع الطاقة، تم القضاء على اختلال التوازن بين المياه والكهرباء، ومع استهداف إنتاج ٩٠ ميغاواط من الطاقة الشمسية، اتجهت الجزيرة نحو التنمية المستدامة.

٥. إدارة الأزمات وتيسير الأعمال

خلال الأزمة، أثبت نقل ٦٣ ألف مسافر وتوفير احتياطات استراتيجية مرونة الجزيرة. كما ساهم تقليص مدة إصدار التصاريح إلى يومين ودعم الاقتصاد المحلي بمبلغ ٣٦ تريليون ريال في تهئية بيئة أعمال مناسبة للناشطين الاقتصاديين.

مع مشاريع قيد التنفيذ بقيمة ١٢٠ تريليون تومان، تحولت كيش من «منطقة ترفيهية» إلى «منصة اقتصادية مرنة». لكن المقياس النهائي للنجاح، بغض النظر عن الأرقام، سيكون «الاستخدام الفعلي» لهذه المشاريع واستدامة جودة الخدمة في السنوات القادمة. ■





من قبل الرابطة الوطنية للنخب العلمية والتكنولوجية الإيرانية

تم اختيار المدير التنفيذي لمنطقة دوغارون الحرة كأحد النخبة الاقتصادية

كرّم مؤتمر رابطة النخب الإيرانية جهود وإنجازات محمد رضا مودودي، الرئيس التنفيذي لمنطقة دوغارون الحرة، باعتباره أحد النخب الاقتصادية المختارة في البلاد. استضاف المؤتمر، الذي عُقد بهدف تقدير وتكريم النخب المؤثرة في مختلف مجالات التنمية الوطنية، شخصيات بارزة من بينهم سعيد محمد، عضو مجلس تشخيص مصلحة النظام، وأبوذر شهباري، رئيس الرابطة الوطنية للنخب العلمية والتكنولوجية الإيرانية، وعلى جنتي، وزير الإرشاد الإسلامي الأسبق.

المتحدثون في الفعالية

هذا العام، أصبحت منطقة دوغارون الحرة الشريان الاقتصادي الأهم لإيران على الممر الشرقي، حيث شهدت نموًا مذهلاً في حركة التجارة وتغييرات جوهرية في هيكل الإدارة. ويمكن دراسة هذه التطورات من خلال ثلاثة محاور: «القفزة التشغيلية»، و«تحسين الحوكمة»، و«التوقعات الصناعية».

١. قفزة تشغيلية وإحصاءات رئيسية

على الرغم من أن القيود التجارية قد خفضت حركة المرور عند العديد من المعابر الحدودية للبلاد، فقد شهد معبر دوغارون نموًا تجاوز ١٠٠٪، حيث ارتفع عدد المركبات اليومية من ٨٠٠ مركبة العام الماضي إلى أكثر من ١٥٠٠ مركبة. كما ارتفع حجم البضائع العابرة من ١,٢ مليون طن إلى ٢,٢ مليون طن، ومن المتوقع أن يتجاوز ٢,٥ مليون طن في عام ٢٠٢٥. أما فيما يتعلق بالعمولات الأجنبية، فتتلقى المنطقة سنويًا ١,٥ مليار دولار أمريكي من الصادرات و٥ مليارات دولار أمريكي من البضائع العابرة. ومن الجدير بالذكر القيمة المضافة العالية للبضائع المصدرة إلى أفغانستان، والتي تبلغ في المتوسط ٦٧٠ دولارًا أمريكيًا للطن، أي ضعف متوسط قيمة الصادرات الإيرانية العالمية (٣٣٠ دولارًا أمريكيًا).

٢. التحول الهيكلي والإدارة المتكاملة

استجابةً لهذا النمو السريع والقضاء على البيروقراطية الإدارية، تم تغيير الهيكل الإداري للمنطقة. بأمر من الرئيس، عُيّن الرئيس التنفيذي للمنطقة الحرة «مسؤول الحدود الأول» لتكيز سلطة اتخاذ القرار، وإلغاء إدارة الجزيرة، وتحقيق هدف «عدم توقف» أسطول الشحن. كما يجري التخطيط لإنشاء معبر جديد وفقًا للمعايير العالمية، بهدف القضاء على الاختناقات المرورية ومشاكل البنية التحتية للمعبر الجمركي القديم (الذي يعود تاريخه إلى ١٠٧ أعوام)، ويتطلب ذلك موافقة المجلس الأعلى للأمن القومي لزيادة الطاقة الاستيعابية اليومية إلى ٣٠٠٠ مركبة.

٣. نموذج التنمية المستدامة والتوقعات الصناعية

غيّرت إدارة دوغارون نموذج جذب رؤوس الأموال من «بيع الأراضي» إلى «المشاركة في بناء البنية التحتية» بنهج مبتكر. ويُشير دخول شركات استثمارية عملاقة مثل «شاستا» القابضة للاستثمار في سلسلة معالجة النفط والأسمت والتعدين إلى تحول دوغارون من «معبر بضائع» إلى «مركز صناعي وتصنيعي». الهدف النهائي هو تحويل هذه المنطقة إلى مركز لتحسين المنتجات الأفغانية وبوابة إلى الأسواق الصينية والأوراسية. ويعود نجاح دوغارون إلى مزيج من الإدارة الميدانية، والتكامل الهيكلي، واستغلال الموقع الاستراتيجي. ومن خلال دمج التقنيات الحديثة (الذكاء الاصطناعي) في هيكل الإدارة، وتوزيع المنافع بشكل عادل بين السكان المحليين، تمتلك هذه المنطقة القدرة على أن تصبح محركًا للصادرات غير النفطية ودافعًا للتنمية الاقتصادية في شرق البلاد. ■

قشم، سرديّة جديدة للتنمية في المنطقة الاستراتيجية خلیج الفارسی

تُشكّل قشم اليوم جزءًا من مستقبل إيران في الخليج الفارسي. ويُظهر التحرك المتزامن نحو استكمال البنية التحتية الحيوية، وتوفير المياه المستدامة، وتطوير شبكة الطرق، وتعزيز القدرات الاقتصادية والسياحية، والسعي وراء مشاريع كبرى كجسر الخليج العربي، أن مسار تنمية الجزيرة يتجاوز مجرد تنفيذ المشاريع؛ مسارًا يهدف إلى تحسين جودة حياة المجتمع المحلي، وخلق فرص جديدة للاقتصاد والسياحة، وتسخير الإمكانيات الفريدة للمنطقة (من الحديقة الجيولوجية العالمية إلى النظام البيئي والثقافة المحلية) لخدمة مستقبل ديناميكي يعتمد على القدرات المحلية.

وقد حُدّد توفير المياه المستدامة وتطوير شبكة النقل كأولويات قصوى لمنع التوترات الاجتماعية والاقتصادية. ساهم تنفيذ خطط شاملة لإمدادات المياه، مدعومة بقروض ضخمة (١٢٠٠ مليار تومان)، ودمج أساليب المعالجة الحديثة مع الخبرات المحلية (مشروع خيرب)، وهدف بناء ٣٠٠ كيلومتر من الطرق الجديدة، في توفير البنية التحتية اللازمة لتوسيع نطاق التنمية من المراكز الحضرية إلى القرى والمناطق النائية. وفي الوقت نفسه، يجري العمل على مشروع «جسر الخليج العربي» كاستراتيجية تنمية لربط الجزيرة بالبر الرئيسي، ماديا ولوجستيا.

وتتحول جزيرة قشم، مستفيدة من موقعها الجيوسياسي، إلى مركز لوجستي في الخليج العربي. ويشير تنوع الموانئ (شاهد كاوه وزكري) وتفعيل طرق بديلة مثل «قشم-عمان» إلى استراتيجية للحد من الاعتماد على طريق واحد. كما تم اعتماد سياسات تسهيلية لجذب المستثمرين، مثل تقديم حافز بنسبة ٥٠٪ في إصدار التراخيص والتحكم في معدل نمو الأراضي الصناعية، لخلق بيئة مستقرة للإنتاج والتجارة.

وفي مجال السياحة، تغير نهج قشم من مجرد استقبال السياح إلى «دبلوماسية علمية وعالمية». يهدف ترسيخ مكانة جزيرة قشم في شبكة اليونسكو للحدائق الجيولوجية وإبرام اتفاقيات دولية مع الصين وماليزيا إلى رفع مستوى السياحة الجيولوجية. ويُعدّ تحقيق العدالة في السياحة من خلال تنظيم فعاليات في ٤٧ قرية أبرز ما يُتميّز هذا القطاع، حيث تصل عائدات السياحة مباشرةً إلى اقتصاد المجتمعات المحلية، مما يمنع تركيز الثروة في مناطق مُحددة.

ويُقاس التطور في قشم بجودة الحياة. ويُظهر تحسين البنية التحتية الصحية (إعادة إحياء غرف العمليات المهجورة)، وتطوير التعليم العالي (زيادة برامج الماجستير)، ودعم المواهب الرياضية على المستويين الوطني والآسيوي، أن الهدف الأسمى هو إعداد كوادر محلية قادرة على إدارة مستقبل الجزيرة.

ويُمثّل نموذج التنمية في قشم محاولةً لخلق توافق بين حماية الطبيعة والنمو الاقتصادي. ويتشكل مستقبل هذه الجزيرة من خلال الربط بين الاقتصاد البحري والتجارة عبر الحدود وتعزيز الرفاه الاجتماعي، بحيث لا تكون قشم مجرد نقطة على الخريطة، بل مركزًا حيويًا ومستدامًا في الخليج العربي، حيث يتعايش التطور الصناعي بسلام وتوازن مع الهوية الثقافية والبيئة. ■



صرح الرئيس التنفيذي لشركة «ايدو بردازان تجارت خاورميانه»

ميدسيل الجمع بين المعايير العالمية والقدرة الإنتاجية المحلية

باختبارات دقيقة للمتانة والشحن وجودة المكالمات.

نهج يركز على العميل وإدارة القيمة

في عالم اليوم، حيث تحول العملاء من «شراء العلامات التجارية» إلى «شراء القيم»، تخلت ميدسيل عن نموذج المبيعات العاطفية وتركز على «الاختيار الأمثل». في ظل المنافسة السعرية، تتبنى الشركة استراتيجية «شفافية القيمة»، أي أنها تبرر فرق السعر بشرح جودة التصنيع، والضمان الموثوق، والدعم طويل الأمد، ليتمكن العميل من اتخاذ قراره بناءً على «قيمة الشراء».

الجودة بالنسبة لنا ليست مرحلة واحدة، بل هي عملية مستمرة. تبدأ مراقبة الجودة باختيار المكونات وتستمر خلال مراحل التجميع، واختبار الأداء، واختبار المتانة، ومراقبة المظهر، والتقييم النهائي. قبل طرح المنتجات في السوق، تخضع لسلسلة من اختبارات الأداء، بما في ذلك المتانة، والشحن، وجودة المحادثة، ومقاومة المفاتيح، وثبات الأداء. كما تُراعى المتطلبات الصارمة للعلامة التجارية في عمليات الإنتاج والتقييم للمنتجات المصنعة أو الموردة وفقاً لمعايير نوكيا، لضمان توافق المنتج النهائي مع المعايير الدولية.

تختلف احتياجات المؤسسات عن احتياجات السوق العامة. تبحث مؤسسات من مختلف القطاعات عن منتجات تتميز، بالإضافة إلى المتانة والأمان، بسهولة الإدارة والتكامل والتخصيص. شركة ميدسل على أتم الاستعداد لتقديم حلول مخصصة مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات كل مؤسسة، تشمل اختيار الأجهزة، وتكوينات البرامج، والتغليف المخصص، وخدمة ما بعد البيع المتميزة، وتوفير قطع الغيار على المدى الطويل، وبرامج الدعم المخصصة. في الواقع، هدفنا بناء شراكة طويلة الأمد، وليس مجرد بيع منتج.

الرؤية المستقبلية: التحول إلى منظومة اتصالات متكاملة

تؤمن ميدسل بأن الهواتف البسيطة لن تختفي، لكن سوقها سيتجه نحو التخصص. تتجاوز رؤية الشركة مجرد كونها مُصنَّعة للأجهزة؛ إذ تسعى ميدسل لتصبح «علامة تجارية رائدة في منظومة الاتصالات البسيطة والمتكاملة». تشمل هذه الاستراتيجية توفير حلول مخصصة للمؤسسات (BYB)، وتطوير خدمات رقمية مُكمَّلة، والتواجد الفعال في الأسواق الإقليمية لجعل التكنولوجيا أبسط وأكثر موثوقية وملاءمة للاحتياجات الحقيقية للأفراد. ■



يُعد قطاع تجارة الهواتف المحمولة في إيران مجالاً يتطلب الجمع بين الخبرة العملية والمعرفة الاستراتيجية. انطلق هذا النشاط الاقتصادي، الذي يعتمد على سجل حافل في الاستيراد والتصنيع وإدارة شبكات التوزيع على مستوى البلاد، من صميم سوق الهواتف المحمولة في البلاد، ويسعى الآن إلى تطوير السوق وتحديد احتياجات العملاء الجديدة من خلال الاستفادة من منصات البيع عبر الإنترنت والابتكار في سلسلة التوريد. ويُشكل التركيز على إيجاد مسارات فعّالة لتوريد المنتجات وتطوير الأعمال أساس الأنشطة الحالية في هذا المجال لخلق فرص اقتصادية جديدة. ولمزيد من البحث في هذا الموضوع، أجرينا حواراً مع محسن فرجي، الرئيس التنفيذي لشركة «ميدسل» والفاعل النشط في قطاع الاستيراد. نقرأ فيما يلي مقتطفات من هذا الحوار. بالاعتماد على خبرة ٣٧ عامًا في صناعة الهواتف المحمولة ودعم شركتها الأم (ايدو بردازان تجارت خاورميانه)، اختارت مجموعة ميدسل مساراً مختلفاً في سوق الاتصالات الإيرانية. تتمثل الاستراتيجية الأساسية لهذه المجموعة في تحديد واحتلال «سوق متخصصة»؛ أي التركيز على إنتاج هواتف مميزة عالية الجودة للمستخدمين الذين يفضلون البساطة والأمان والمتانة على تعقيدات الهواتف الذكية.

الجمع بين المعايير العالمية والإنتاج المحلي

تتمثل إحدى أبرز المزايا التنافسية لشركة ميدسيل في حصولها على امتياز إنتاج وتوريد طرازات من العلامة التجارية العالمية «نوكيا». لا ينبغي اعتبار هذا التعاون مجرد استخدام لاسم العلامة التجارية، بل استغلت ميدسيل هذه الفرصة لنقل «ثقافة الجودة» والمعايير العالمية الصارمة إلى خط الإنتاج المحلي. في ميدسيل، لا تُمثل الجودة مرحلة واحدة، بل هي عملية مستمرة تبدأ باختيار المكونات وتنتهي

أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة «همراه تل للتطوير» على أهمية تغيير مفهوم العلامة التجارية ليصبح نمط حياة رقمي



٢. الابتكار في الخدمات اللوجستية وعلم نفس الولاء

إحدى المزايا التنافسية الرئيسية لهذه المجموعة هي تحويل «السرعة» إلى «ثقة». من خلال تطبيق نموذج «الخدمات اللوجستية للمنصة» وتوفير خدمة الاتصالات كل ٦٠ دقيقة في المحافظات وكل ساعتين في طهران، استثمرت شركة مهرا تل في أكثر قطاعات السوق حساسية (ثقة العملاء). هذا النهج، رغم كونه الأكثر تكلفة من الناحية التشغيلية، يُساهم في تحويل العملاء إلى «سفراء للعلامة التجارية»، لأن ضمان سرعة حل المشكلات يُحقق أعلى معدلات الولاء.

٣. الهندسة المالية والاستقلال عن العوائق النظامية

لمواجهة تقلبات العملة وقيود المعاملات التي يفرضها البنك المركزي، تبنت مهرا تل استراتيجية «الاستقلال المالي في النظام البيئي». من خلال إنشاء محافظ إلكترونية وأنظمة مقاصة وتوفير تسهيلات تصل إلى ٧,٩ همت في GSM Pay، قللت المجموعة اعتماد كبار المشترين على الأنظمة المصرفية، ونجحت في إدارة المخاطر البيئية.

تُغيّر تعريف علامتنا التجارية إلى «مُزوّد نمط الحياة الرقمي». كانت أجهزة الكمبيوتر المحمولة وملحقاتها الخطوة الأولى، وبمكنا إدراج أي مجال يتطلب شبكة توزيع ذكية وخدمة ما بعد البيع موثوقة ضمن خططنا المستقبلية.

يُعدّ تقلب أسعار العملات جزءاً من واقع السوق. ويتمثل حلنا في تحقيق الاستقلال المالي في هذا النظام. يُتيح استخدام المحافظ الإلكترونية وأدوات المقاصة والائتمان في GSM Pay للمشتريين بكميات كبيرة التخلص من اعتمادهم على الحدّ اليومي للمعاملات المصرفية. في الواقع، تُرْكَز «هامرا تل» على تنويع وسائل الدفع وزيادة حصة الائتمان المحلي.

الخلاصة والتوقعات

تُغيّر «مجموعة همراه تل للتطوير» تعريف علامتها التجارية إلى «مُزوّد نمط الحياة الرقمي». يُعدّ دخول أسواق أجهزة الكمبيوتر المحمولة وملحقاتها الخطوة الأولى في خارطة طريق تهدف إلى الريادة في أي مجال يتطلب «شبكة توزيع ذكية» و«خدمة ما بعد البيع موثوقة». ويعود نجاح هذه المجموعة إلى استبدال التخمين بالبيانات الذكية، وتحويل «التسهيلات التمويلية» و«سرعة التسليم» إلى مزايا تنافسية، مما يُفضي في نهاية المطاف إلى إنشاء بنية تحتية رقمية شاملة للمستخدمين وشركاء الأعمال.

■ الأعمال

يتطلب سوق الهواتف المحمولة في البلاد أنظمة ذكية متكاملة للإمداد والخدمات اللوجستية والمالية لتلبية الطلب المتزايد. في الوقت نفسه، نجحت «همراه تل» في الاستحواذ على ١٥٪ من سوق بيع الهواتف المحمولة بالجملة في البلاد. في حوار أجريناه مع إحسان علوي نسب، مؤسس ورئيس مجلس إدارة «همراه تل للتطوير»، تناولنا هذه المسائل، ونستعرض فيما يلي مقتطفات من هذا الحوار.

في سوق الهواتف المحمولة التنافسي، لم يعد النجاح يعتمد فقط على توريد المنتجات، بل أيضاً على إنشاء أنظمة ذكية متكاملة. وقد طبقت «هامرا تل للتطوير»، من خلال تحقيقها حصة ١٥٪ من سوق بيع الهواتف المحمولة بالجملة في البلاد وإدارتها لأكثر من ٧٥٠٠ طلب يومياً، نموذجاً جديداً يركز على ثلاثة محاور أساسية: «مرونة الإمداد»، و«التركيز على البيانات»، و«تجربة العملاء».

١. بنية النظام البيئي المربح للجميع

تجاوزت حمرا تل نموذج «الشراء والبيع» التقليدي، وأنشأت دورة قيمة متكاملة تشمل:

- مجموعة التوريد: توفير أحدث المنتجات بناءً على تحليل البيانات (استبدالاً لنموذج مبيعات السلة المفروض).

- خدمة GSM: ضمان الثقة من خلال خدمة ما بعد البيع السريعة.

- GSM Pay: حل أزمة السيولة لدى تجار التجزئة من خلال أدوات التكنولوجيا المالية والائتمانات الداخلية.

- GSM Media: بناء الوعي بالعلامة التجارية وتوجيه الطلب بذكاء. مكّن هذا التآزر حمرا تل من توفير جميع احتياجات الأعمال (السلع، والأموال، والإعلانات، والخدمات) في مكان واحد لأكثر من ١٥,٠٠٠ تاجر تجزئة في ٤٢٠ مدينة.

الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة آواتيس القابضة الجودة شرط أساسي لدخول سوق التصدير



يشهد قطاع مستحضرات التجميل الإيراني منعطفاً حاسماً؛ حيث لم يعد الانتقال من الإنتاج التقليدي إلى منصات قائمة على المعرفة وموجهة للتصدير خياراً، بل ضرورة حتمية للبقاء والازدهار. وفي الوقت نفسه، حرصت آواتيس، بنظرها المستقبلية، على توفير بنية تحتية لوجستية متطورة في منطقة

بيام الاقتصادية الخاصة، ومعايير إنتاج عالمية، وسلسلة توريد متكاملة، لتحويل الإنتاج الإيراني إلى رمز للجودة والمصداقية في الأسواق الإقليمية. وللتعمق في هذا الموضوع، توجهنا إلى المهندس محمد رضا حلواني، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة آواتيس القابضة، وأجرينا معه حواراً.

نستعرض فيما يلي مقتطفات من هذا الحوار. تعمل شركة آواتيس القابضة، بقيادة المهندس محمد رضا حلواني، على تغيير مكانة قطاع مستحضرات التجميل الإيراني من «الإنتاج التقليدي» إلى «منصات قائمة على المعرفة وموجهة للتصدير» من خلال نهج جديد. تعتمد استراتيجية هذه المجموعة على إنشاء سلسلة قيمة متكاملة تبدأ من توريد المواد الخام والإنتاج الصناعي، مروراً بالتسويق والتوزيع على مستوى الدولة (عبر شركة روهام بخش بارتو)، وصولاً إلى التصدير.

نموذج العمل: من المصنع إلى منصة تطوير العلامة التجارية

يتميز أفاتيس بتجاوزه نموذج «التصنيع التعاقد» ليصبح «شريكاً صناعياً». وقد أدى هذا النهج إلى ثقة علامات تجارية فرنسية مرموقة في أفاتيس، حيث أنشأت خطوط إنتاجها فيها. وبدلاً من التركيز فقط على العلامات التجارية الخاصة، تتبع أفاتيس نموذج «المنصة»، ما يعني أنها توفر بنيتها التحتية للبحث والتطوير والإنتاج والخدمات اللوجستية للعلامات التجارية المحلية والعالمية، بحيث يمكن لأي مالك علامة تجارية، بغض النظر عن امتلاكه مصنعاً، إنتاج منتج بمعايير عالمية.

استراتيجية التصدير: التسويق العكسي والتوطين

لا تُعرّف أفاتيس التصدير بأنه بيع منتجات موجودة، بل بأنه «إنتاج قائم على احتياجات السوق المستهدف». تتضمن هذه الاستراتيجية (التسويق العكسي) تحليلاً دقيقاً لسلوك المستهلكين، وأذواقهم في العطور، ومتطلبات التغليف في الأسواق المستهدفة (مثل دول الخليج وشمال أفريقيا)، بحيث يُصمم المنتج النهائي بدقة وفقاً لاحتياجات السوق المستهدفة. وفي هذا السياق، يُعدّ التواجد في منطقة بيام الاقتصادية الخاصة ميزة استراتيجية تُسهّم في «تبسيط سلسلة التوريد» و«المنافسة السعرية» من خلال توفير خدمات لوجستية جوية سريعة.

وبفضل الجمع بين «المعرفة العميقة بالسوق» و«الإنتاج المعياري» و«الخدمات اللوجستية الذكية»، تُصبح شركة أفاتيس القابضة مركزاً إقليمياً في صناعة التجميل. والهدف الأسمى لهذا المجمع هو ترسيخ عبارة «صُنع في إيران» كرمز للجودة والمصداقية في الأسواق العالمية؛ وهو هدف قابل للتحقيق من خلال تحقيق التوازن بين تلبية احتياجات السوق المحلية، واستضافة العلامات التجارية العالمية، وتطوير الصادرات القائمة على المعرفة. ■

الرئيس التنفيذي لشركة «سيتو للابسة» يناقش خلق ميزة تنافسية؛ تحدّ استراتيجي في توريد المواد الخام



تقف صناعة الملابس على أعتاب تحول كبير؛ إذ تنتقل من عصر الإنتاج الضخم والنمطي إلى عصر التخصص الوظيفي. لم يعد النجاح في هذا السوق يعتمد فقط على التصميم الجذابة، بل أصبح مرهوناً بإتقان إدارة سلسلة التوريد، واستخدام الأقمشة المصممة هندسياً، وتلبية الاحتياجات البيولوجية والفسيولوجية للمستهلكين. وفي هذا السياق، أجرينا حواراً مع السيد حسين أحمدي، الرئيس التنفيذي لشركة «سيتو للابسة».

وفيما يلي مقتطفات من ذلك الحوار: تشهد صناعة الملابس حالياً تحولاً من عصر الإنتاج الضخم والنمطي نحو «التخصص الوظيفي». وفي ظل هذه البيئة التنافسية، يعتمد النجاح على إتقان سلسلة التوريد، واستخدام الأقمشة المصممة هندسياً، وتلبية الاحتياجات البيولوجية للفسيولوجية للمستهلك.

بدأت الشركة عملياتها عام ٢٠١٠ بالتركيز على ملابس الاسترخاء والراحة المنزلية؛ إلا أنها في عام ٢٠١٣ - وإدراكاً منها لغياب علامات تجارية حقيقية ومتخصصة في الملابس الرياضية في إيران - اتخذت قراراً استراتيجياً بالتحول نحو الملابس الرياضية المتخصصة. ولتعزيز العلامة التجارية وزيادة التركيز على الأسواق المستهدفة، تم تطبيق استراتيجية «التمييز بين العلامات التجارية»: حيث تم وضع علامة «سيتو للابسة» كعلامة متخصصة في الملابس الرياضية (للرجال والنساء)، بينما ركزت علامة «H-Set» على الملابس غير الرسمية (الكاجوال) وملابس الاسترخاء. وقد أتاح هذا الفصل لكل علامة تجارية بناء هوية مستقلة ومكّن من إدارة استراتيجيات التسويق بدقة أكبر.

٢. الإدارة التشغيلية ودورة الإنتاج (البحث والتطوير)

من خلال طرح أكثر من ٣٠٠ موديل سنوياً، استبدلت «سيتو للابسة» أسلوب التخمين بنموذج إداري يعتمد على البيانات. وتجمع عمليات البحث والتطوير لديها بين المواءمة الذكية للاتجاهات العالمية وبين تحسين وتطوير الموديلات السابقة الأكثر مبيعاً. وتكمن إحدى نقاط القوة التشغيلية الرئيسية في التكامل بين أنظمة التصميم والمبيعات والأنظمة المالية؛ حيث يتم تحديد أحجام الإنتاج لكل موديل بناءً على معدلات دوران المخزون لتقليل مخاطر الإنتاج. علاوة على ذلك، تضمن عمليات إعداد النماذج الأولية المتكررة وحلقة التواصل المباشر بين فريق المبيعات وخطوط الإنتاج الوصول إلى النسخة المثالية لكل منتج.

٣. سلسلة التوريد ومعايير الجودة

في مجال تصنيع الملابس الرياضية، يُعدّ القماش عنصراً جوهرياً في تحديد أداء القطعة. انطلاقاً من نهج عملي، يؤكد الرئيس التنفيذي لشركة «سيتو» أنه لتلبية معايير الجودة—مثل القدرة على التهوية، والتحكم في الرطوبة، والمرونة العالية—وفي الحالات التي لا يفي فيها الإنتاج المحلي بالمتطلبات، تعتمد الشركة استراتيجية «التوريد الذكي» للمواد الخام (ولا سيما من الصين). وقد اتخذ هذا القرار للحفاظ على الرسالة الجوهريّة للعلامة التجارية وضمان قدرتها التنافسية على الصعيد العالمي. وفيما يتعلق بالتصميم، تُعطى الأولوية للمبادئ التشريحية (التي تراعي بنية الجسم) على الجوانب الجمالية البحتة عند قص الملابس، وذلك لضمان الراحة الوظيفية أثناء ممارسة أنشطة مثل كمال الأجسام.

٤. نموذج العمل والرؤية المستقبلية

تمر شركة «سيتو للابسة» حالياً بمرحلة نضج في مسار تطورها، حيث تعتمد في عملياتها بشكل أساسي على نموذج البيع المباشر للشركات (BYB)؛ ومع ذلك، تتضمن استراتيجيتها طويلة الأمد تهيئة البنية التحتية لدخول قطاع التجزئة وإنشاء منصات مخصصة للبيع المباشر للمستهلك (DTC). وتتمثل الرؤية النهائية للشركة في ترسيخ مكانة رائدة في السوق الإيرانية والتوسع نحو الأسواق الدولية—ولا سيما منطقة أوراسيا—وذلك من خلال الارتقاء بمستوى الجودة ليتجاوز المعايير المحلية، وبناء شبكة توريد متكاملة بالتعاون مع الغرف التجارية.

يعود نجاح «سيتو للابسة» إلى مزيج يجمع بين بناء علامة تجارية أصيلة، والدقة في التصميم التشريحي، والإدارة الذكية لسلسلة التوريد، مما أثمر عن تحقيق معدل رضا للعملاء يتجاوز ٩٥ بالمائة. ■



الدكتور مهدي كريمي تفرشي
باحث في الدبلوماسية السياسية

التشريع في عصر التقنيات الحديثة

على مر التاريخ، واجهت كل موجة تكنولوجية كبرى البنى السياسية والاجتماعية بتساؤلات جديدة. فقد أحدثت الثورة الصناعية تحولاً جذرياً في أنماط الإنتاج والعلاقات الاقتصادية؛ وطمست عصر الاتصالات الحدود التقليدية بين المجتمعات؛ واليوم، نقل الذكاء الاصطناعي والبيانات الضخمة والتقنيات الحديثة مفاهيم مثل السلطة والملكية والخصوصية، بل وحتى دور الإنسان في صنع القرار، إلى مستوى جديد. يواجه التشريع الآن مهمة صعبة؛ وهي وضع أطر تحمي حقوق المواطنين ولا تعيق مسيرة الابتكار. تتطور التكنولوجيا بسرعة فائقة تجعل العديد من الأطر القانونية القائمة تواجه حقائق جديدة قبل أن تنضج. اليوم، يتعين على المشرع البت في ظواهر لا تزال طبيعتها قيد التشكّل.

يُعدّ الذكاء الاصطناعي مثلاً واضحاً على هذا التغيير الجذري. ومن أهم التغييرات في العصر التكنولوجي التحول في مفهوم السلطة. في الماضي، كانت السلطة السياسية والاقتصادية حكراً على الحكومات والمؤسسات الرسمية، أما اليوم فقد أصبحت شركات التكنولوجيا، ومالكو البيانات، ومطورو البنية التحتية الرقمية جهات فاعلة مؤثرة. وأصبح حجم المعلومات الهائل الذي تمتلكه بعض المجموعات التكنولوجية عاملاً حاسماً في الاقتصاد والسياسة العالميين.

وقد زاد هذا التطور من أهمية دور المشرع. فالمجتمع بحاجة إلى قوانين توازن بين التطور التكنولوجي، والمصالح العامة، والحقوق الفردية. وتُعد حماية المعلومات الشخصية، وشفافية عمل الأنظمة الذكية، وتحديد مسؤولية الجهات الفاعلة الرقمية، من بين القضايا التي دفعت العديد من الأنظمة القانونية حول العالم إلى إعادة صياغة القوانين. وفي إيران، زاد انتشار التقنيات الحديثة من الحاجة إلى إيلاء اهتمام أكبر للتشريعات الذكية. فقد أحدث الاقتصاد الرقمي، والخدمات الإلكترونية، والذكاء الاصطناعي، وتطور وسائل الاتصال، تحولاً في جوانب من حياة الناس وأنشطتهم الاقتصادية. ويعتمد مستقبل الحوكمة على مدى استعداد مؤسسات صنع القرار لإدراك هذه التغييرات ووضع أطر مناسبة.

ويتطلب التشريع في عصر التكنولوجيا حواراً واسعاً بين خبراء من مختلف المجالات. يجب على المحامين وخبراء التكنولوجيا والاقتصاديين وعلماء الاجتماع ونشطاء القطاع الخاص العمل جنباً إلى جنب لاتخاذ قرارات تتناغم مع الواقع الجديد. وقد أظهرت التجارب أن الفجوة بين المعرفة التكنولوجية وعمليات صنع السياسات قد تحدّ من فرص التنمية المهمة.

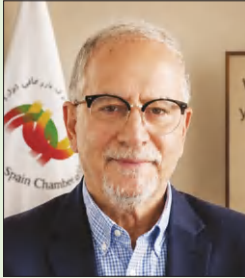
يتطلب التشريع في عصر التقنيات الحديثة استشرافاً للمستقبل أكثر من أي وقت مضى. لم يعد المشرعون يواجهون ظواهر يمكن دراستها وتنظيمها بعد اكتمال تطورها. فالعديد من التقنيات الجديدة تدخل الحياة العامة قبل أن تُظهر آثارها بشكل كامل، وهذا يُشكل تحدياً جديداً لعملية صنع القرار السياسي.

ومن القضايا المهمة في هذا السياق تغيير مفهوم القانون. ففي الماضي، كان للقانون دور تنظيمي في العلاقات القائمة، أما في العالم التكنولوجي، فيجب أن يتمتع أيضاً بالقدرة على التنبؤ بالمسارات المستقبلية.

ومن التحديات المهمة إيجاد توازن بين سرعة الابتكار وضرورة الرقابة العامة. فالمجتمع الذي يستفيد من إمكانيات التكنولوجيا يحتاج إلى بيئة آمنة للإبداع والاستثمار. وفي الوقت نفسه، يتوقع المواطنون حماية حقوقهم من الأخطاء المحتملة، وإساءة استخدام المعلومات، أو القرارات غير الشفافة. يُرسخ التشريع الناجح صلةً بين هذين الجانبين.

كما غيّرت التقنيات الحديثة مفهوم المشاركة السياسية. فلم تعد العلاقة بين الحكومة والمجتمع تقتصر على القنوات التقليدية. فقد أحدثت الشبكات الاجتماعية والأنظمة الرقمية وأدوات الاتصال الحديثة تحولاً جذرياً في طريقة التعبير عن المطالب العامة وتفاعل الأفراد مع مؤسسات صنع القرار. ويُتيح هذا التحول فرصاً جديدة لزيادة المشاركة، ولكنه في الوقت نفسه يستلزم إعادة تعريف قواعد المسؤولية والثقة في المجال العام. ■

رئيس غرفة التجارة الإيرانية الإسبانية الانتقال من التجارة التقليدية إلى الشراكات الاستراتيجية



على الرغم من الإمكانيات الصناعية والتكنولوجية والبنية التحتية الهائلة في البلدين، لا تزال العلاقات الاقتصادية بين إيران وإسبانيا متأثرة بالعوائق التنظيمية والمصرفية، وبحجم أقل من إمكاناتها الحقيقية. في الوقت نفسه، يُعدّ إدراك المجالات التكاملية، مثل الطاقة المتجددة وإدارة المياه والصناعات الغذائية، واستراتيجيات تطوير التعاون المستدام، عاملاً حاسماً في رسم

آفاق التجارة بين البلدين. في هذه المقابلة، تواصلنا مع محمد طاهري، رئيس غرفة التجارة الإيرانية الإسبانية المشتركة، لبحث أبعاد وفرص واستراتيجيات العمل لتعزيز هذه العلاقات.

تغيير نموذج الصادرات والاستثمار

من أهم استراتيجيات تعزيز التجارة تغيير نهج المصدرين الإيرانيين. فبدلاً من نموذج "الإنتاج ثم البحث عن السوق"، يجب أن تنتقل إلى "الإنتاج الموجه نحو السوق". وهذا يعني أن على المصنّع تحديد المتطلبات الفنية والصحية ومتطلبات التعبئة والتغليف والملصقات في الأسواق الإسبانية والأوروبية قبل بدء عملية الإنتاج، ثم إنتاج المنتج وفقاً لذلك.

في مجال الاستثمار، لا يُعدّ التركيز على "الاستثمار المباشر" وحده واقعياً في ظلّ التحديات القائمة. بدلاً من ذلك، تُشكّل النماذج البديلة، مثل الشراكات الهندسية، وتوريد المعدات، ونقل التكنولوجيا، وتنفيذ المشاريع المشتركة، مسارات عملية أكثر لبدء التعاون.

مجالات التكامل والفرص الذهبية

يُعدّ الهيكل الاقتصادي للبلدين متكاملًا للغاية. فبينما تمتلك إيران قدرات في مجال المنتجات الزراعية ذات القيمة المضافة والمواد الخام، تتبوأ إسبانيا مكانة رائدة في المجالات التالية:

- إدارة المياه: تحلية المياه، وإعادة تدوير مياه الصرف الصحي، والشبكات الذكية.
- الطاقات المتجددة: لا سيما الطاقة الشمسية وبنية التخزين التحتية.
- الرعاية الصحية: الأدوية المتطورة والمعدات الطبية.
- السياحة: إدارة الوجهات السياحية وترميم المعالم التاريخية.

إدارة المخاطر وتيسير التجارة

في ظلّ العقوبات والتعقيدات المصرفية، تُولي غرفة التجارة أولوية قصوى لـ "الشفافية" و "الحد من مخاطر المعلومات". ومن خلال التحقق من أطراف الصفقة ومراجعة الوثائق بدقة (الامتثال)، تسعى الغرفة جاهدة لتوفير مسارات قانونية وشفافة لحركة البضائع ورؤوس الأموال. كما تم التأكيد على توقيع البنية التحتية القانونية اللازمة، بما في ذلك "اتفاقية تشجيع ودعم الاستثمار المتبادل"، وتتمثل الأولوية الحالية في تفعيل هذه الوثائق وتحديثها.

التوقعات المستقبلية: إسبانيا كمركز إقليمي

لا تقتصر ميزة إسبانيا على كونها "بوابة أوروبا"، بل يمكنها أيضاً أن تكون مركزاً إقليمياً لإنتاج وإعادة تصدير المنتجات الصناعية والزراعية الإيرانية إلى الأسواق العالمية. كما توفر برامج مثل "النهوض في إسبانيا" فرصة استثنائية للشركات الإيرانية المبتكرة لدخول بيئة الأعمال الأوروبية. والهدف النهائي هو تحويل العلاقة "التجارية" إلى "شراكة صناعية" في سلسلة القيمة لتحقيق نقل حقيقي للتكنولوجيا (المعرفة التقنية ومعايير الجودة).

نماذج استثمار إسبانية جديدة

اقترح رئيس غرفة التجارة ثلاثة نماذج بديلة "للاستثمار المباشر" لتبديد مخاوف المستثمرين الإسبان:

- الإنتاج المرخص: الطريقة الأقل مخاطرة لدخول التكنولوجيا الإسبانية إلى إيران.
- المشاركة في سلسلة التوريد الإقليمية: استغلال موقع إيران كجسر يربطها بالعراق وآسيا الوسطى.
- نموذج المحور: تحويل إيران إلى مركز إنتاج وإعادة تصدير للأسواق المجاورة، مما يقلل من مخاطر التركيز على سوق واحدة. ■

”جهرزمين“، رمز للنضج الصناعي ومحرك عالمي للإنتاج

في الأشهر الأخيرة، قدّمت ”شركة جهرزمين للتعدين والصناعة“ نموذجًا جديدًا للاستدامة في قطاع التعدين الإيراني، وذلك من خلال تبني استراتيجيات ذكية والاعتماد على إدارة دقيقة للعمليات. وتتجاوزها لطاقاتها الإنتاجية الاسمية، حققت هذه الشركة سلسلة من الأرقام القياسية التشغيلية، ما يدلّ على تدفق إنتاجي ديناميكي ومتواصل. استطاعت ”شركة جهرزمين للتعدين والصناعة“ أن تُرسخ مكانتها كرمز للنضج الصناعي في قطاع التعدين الإيراني، من خلال تبني نهج قائم على التميز التنظيمي والإدارة الدقيقة للعمليات. ولا يقتصر نجاح هذه الشركة على استخراج المواد الخام فحسب، بل يتطلب أيضًا أن تصبح مؤسسة ”منتجة“ و”متكاملة“.

أرقام قياسية في الإنتاج: تجاوز الحدود الاسمية إن أبرز ما يميّز أداء ”جهرزمين“ هو تسجيلها لمعدّلات استخدام استثنائية تختلف اختلافاً كبيراً عن متوسط القطاع. بينما يبلغ معدل استغلال الطاقة الإنتاجية الإجمالي في القطاع ٨٦,١٪ في إنتاج المركّزات و٨٤,٤٪ في إنتاج الكريات، حققت شركة جهرزمين المرتبة الأولى على مستوى البلاد بتسجيلها نسبة مذهلة بلغت ١٣٩٪ في إنتاج المركّزات و١٢٣٪ في إنتاج الكريات.

ويُعزى هذا الإنجاز، الذي تزامن مع تجاوز عتبة الإنتاج اليومي البالغة ٣٠ ألف طن من المركّزات، إلى الإدارة الذكية لسلسلة الإنتاج، والصيانة المثلى للمعدات، وتقليل الاعتماد على التقنيات الأجنبية من خلال التعاون مع الشركات القائمة على المعرفة. وقد استمر هذا الاتجاه التصاعدي في عام ٢٠٢٥، مما يشير إلى تحويل ”الطاقات الإنتاجية الاسمية“ إلى ”نتائج حقيقية وفائضة“.

استكمال سلسلة القيمة والتطوير الاستراتيجي تتطلع جهرزمين، في المستقبل، إلى التحول من وحدة إنتاجية إلى شركة قابضة متكاملة. ويُعدّ مشروع مقاطعة باردسير الضخم حجر الزاوية في هذا التحول. ومن خلال الاستفادة من هذه الخطة (المتوقع اكتمالها بنهاية هذا العام)، ستدخل الشركة مجال إنتاج الحديد الإسفنجي. يُسهم هذا الإجراء في استكمال سلسلة القيمة من خام الحديد إلى سبائك الصلب، مما سيُحسّن الإنتاجية والقيمة المضافة، ويوفّر فرص عمل مستدامة في محافظة كرمان.

قوة مالية وأفاق جديدة على الصعيد الوطني، أثبتت شركة جهرزمين قوتها المالية بتسجيلها مبيعات بلغت حوالي ٥٥,٥ تريليون تومان في عام ٢٠٢٤، واحتلالها المرتبة ٤١ ضمن قائمة أفضل ٥٠٠ شركة إيرانية (IM10٠٠). لكن آفاق الشركة المستقبلية تتجاوز صناعة الحديد. فمن خلال استراتيجية ”تنويع محفظة رأس المال“، تدخل جهرزمين مجال استخراج المعادن الثمينة كالنحاس والذهب في منطقتي زاهدان وكرمان الواعدتين، بهدف تقليل المخاطر التجارية وخلق مصادر دخل جديدة.

بفضل الجمع بين ”الإنتاج القياسي“ و”تكمال سلسلة القيمة“ و”تنويع المنتجات“، تُصبح جهرزمين إحدى الركائز الأساسية لمرونة الاقتصاد الوطني. والهدف النهائي لهذا المشروع هو ترسيخ مكانة إيران بين أكبر منتجي الصلب في العالم. هدف يبدو قابلاً للتحقيق بالاعتماد على ثقافة التميز وإدارة المعرفة. ■

السرد التطوري لمجمع خراسان للصلب، ٢٥ عامًا من الريادة في صناعة الصلب الشرقية

على مدى ربع القرن الماضي، اتخذ مجمع خراسان للصلب (فخاس) مسارًا تحويليًا من فكرة إقليمية إلى ”نظام بيئي صناعي متوازن“. يمكن تحليل هذا المسار في ثلاث مراحل استراتيجية:

١. مرحلة التأسيس الصناعي والاستقرار (١٩٧١-٢٠٠١) بدأت فكرة إنشاء هذا المجمع عام ١٩٧١، ودخلت مرحلة التنفيذ بعد الحصول على الموافقات القانونية عام ١٩٧٧. وبعد دراسات هندسية شاملة أجرتها شركتا كوبي ستيل وإيريتيك اليابانيتان، تم تسجيل الكيان القانوني للشركة عام ١٩٨٩. وعلى الرغم من التحديات الأولية والمشاكل الإدارية الحادة عام ١٩٩٠، أدى تصميم الشركة إلى بدء عمليات تركيب المعدات عام ١٩٩٧. وأخيرًا، عام ٢٠٠١، مع تشغيل وحدة الدرفلة، ثم وحدة الصهر والصب، اكتملت سلسلة الإنتاج، وانخفض اعتماد الشركة على السبائك المستوردة إلى الصفر.

٢. مرحلة الاستقلال في المواد الخام وتطوير الإنتاج الأولي (٢٠٠٢-٢٠١٦) في هذه الفترة، ركزت استراتيجية الشركة على ”الاكتفاء الذاتي“. مع تشغيل وحدات التجديد المباشر في عامي ٢٠٠٨ و٢٠١٠، بلغت الطاقة الإنتاجية للحديد الإسفنجي ١,٦ مليون طن. وقد ساهم ربط المجمع بشبكة السكك الحديدية الوطنية وإنشاء بنية تحتية للطاقة (محطة فرعية بقدرة ٤٠٠ كيلوولت) في خفض تكاليف النقل وتحسين الكفاءة التشغيلية. وخلال هذه الفترة، أثبتت الشركة تميزها الإداري بحصولها على جوائز وطنية للتميز المؤسسي في أعوام ٢٠١٢ و٢٠١٣ و٢٠١٥ و٢٠١٦.

٣. مرحلة تكامل سلسلة القيمة والاستدامة الأساسية (٢٠١٧-٢٠٢٦) منذ عام ٢٠١٧، دخلت الشركة مرحلة ”استكمال سلسلة القيمة“. ومع افتتاح مصنع الصلب رقم ٢ في عام ٢٠١٧ ومصنع الكريات في عام ٢٠١٨، أصبحت سلسلة الإنتاج، من الكريات إلى المنتج النهائي، محلية بالكامل. في السنوات الأخيرة، طبّقت الشركة معايير عالمية بحصولها على شهادات الأيزو في مجالات الجودة والبيئة والطاقة (٢٠١٧-٢٠٢٠). كما يُظهر تنفيذ أكبر مشروع لمعالجة مياه الصرف الصحي في مدينة نيشابور عام ٢٠٢١، وخطط تطوير المساحات الخضراء حتى عام ٢٠٢٦، التزام الشركة بـ”الصناعة الخضراء“.

التوقعات المستقبلية: قفزة نوعية نحو المنتجات المسطحة تقف شركة خراسان للصلب على أعتاب تحوّل جذري. فمع خطتها لبناء وحدة إنتاج ضخمة من الحديد الإسفنجي، ودخولها مجال إنتاج الألواح والفئات، تنتقل الشركة من إنتاج المنتجات الطويلة إلى المنتجات المسطحة ذات القيمة المضافة العالية. ستؤدي هذه القفزة إلى زيادة الطاقة الإنتاجية بأكثر من ٨٠٪، وتحويل المجمع إلى أحد أهم مراكز صناعة الصلب في المنطقة. ■



فرم اشتراک سالیانه

● حقوقی

نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

● حقیقی

نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

.....

کدپستی 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: ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۰۴

و یا شماره کارت: ۹۳۱۴-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷

و یا شماره شبا: ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۲۴۹

بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲. ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به

شماره: ۸۸۸۶۴۷۲۰ - ۰۲۱

۳. هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه

و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی می باشد.

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

یک نسخه است.

دنیای

سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



donyaye_sarmaye



@dsarmaye_ir



“Goharzamin”; A symbol of industrial maturity and a world-class production driver

In recent months, “Goharzamin Mining and Industrial Company” has demonstrated a new model of sustainability in the country’s mining industry by adopting intelligent strategies and relying on precise process management. By exceeding its nominal capacities, this complex has succeeded in recording a chain of operational records to its name, which is indicative of a dynamic and uninterrupted production flow.

“Goharzamin Mining and Industrial Company” has been able to introduce itself as a symbol of industrial maturity in the Iranian mining industry by adopting an approach based on organizational excellence and precise process management. The success of this complex, beyond raw material extraction, depends on becoming a “productive” and “integrated” organization.

Production records: crossing nominal boundaries

The most striking feature of Goharzamin’s performance is recording exceptional utilization rates that are significantly different from the industry average. While the overall industry utilization rate is 86.1% in concentrate production and 84.4% in pellets, Goharzamin has achieved the first rank in the country by recording a stunning 139% in concentrate production and 123% in pellets production. This achievement, which was accompanied by crossing the daily production threshold of 30,000 tons of concentrate, is a direct result of intelligent management of the production chain, optimal maintenance of equipment, and reducing dependence on foreign technologies through cooperation with knowledge-based companies. This upward trend has continued in 2025 and indicates the transformation of “nominal capacities” into “real and surplus results”.

Completion of the value chain and strategic development

Looking ahead, Goharzamin is transitioning from a production unit to an integrated holding. The centerpiece of this transformation is the massive Bardsir County project. By utilizing this plan (which is expected to be completed by the end of this year), the company will enter the field of “sponge iron” production. This action means completing the value chain from iron ore to steel ingot, which will not only improve productivity and added value, but also create sustainable employment in Kerman Province. Financial strength and new horizons

On a national level, Goharzamin has proven its financial strength by recording sales of approximately 55.5 trillion Tomans in 2024 and ranking 41st among the top 500 Iranian organizations (IMI500). But the company’s future prospects go beyond the iron industry. With a strategy of “diversifying the capital portfolio,” Goharzamin is entering the field of extracting valuable metals such as copper and gold in the potential areas of Zahedan and Kerman to reduce business risks and create new revenue streams.

Conclusion

By combining “record-breaking production,” “value chain integration,” and “product diversification,” Goharzamin is becoming one of the main arms of the national economy’s resilience. The ultimate goal of this complex is to consolidate Iran’s position among the world’s largest steel producers; a goal that seems achievable by relying on a culture of excellence and knowledge management.■



The Evolutionary Narrative of Khorasan Steel Complex 25 Years of Leadership in the Eastern Steel Industry

Over the past quarter of a century, Khorasan Steel Complex (Fakhas) has taken a transformative path from a regional idea to becoming a “balanced industrial ecosystem.” This path can be analyzed in three strategic phases: 1. Industrial Foundation and Stabilization Phase (1971-2001)

The idea of constructing this complex began in 1971 and entered the implementation phase upon receiving legal approvals in 1977. After comprehensive engineering studies by Japanese companies (Kobe Steel) and Iritech, the company’s legal identity was registered in 1989. Despite initial challenges and bitter management incidents in 1990, the company’s determination led to the start of equipment installation operations in 1997. Finally, in 2001, with the operation of the rolling unit and subsequently the melting and casting unit, the production chain was formed and the company’s dependence on imported ingots was reduced to zero.

2. Phase of independence in raw materials and upstream development (2002-2016)

In this period, the company’s strategy focused on “self-sufficiency”. With the operation of direct regeneration units in 2008 and 2010, the sponge iron production capacity reached 1.6 million tons. Connecting the complex to the national rail network and constructing energy infrastructure (400 kV power substation) reduced logistics costs and improved operational efficiency. During this period, the company proved its managerial excellence by receiving national statues of organizational excellence in 2012, 2013, 2015 and 2016.

3. Value Chain Integration and Fundamental Sustainability Phase (2017-2026)

Since 2017, the company has entered the “Value Chain Completion” phase. With the opening of Steel Plant No. 2 in 2017 and the Pellet Plant in 2018, the production chain from pellets to the final product has become completely local. In recent years, the company has implemented global standards by obtaining ISO certificates in the areas of quality, environment and energy (2017-2020). Also, the implementation of the largest urban wastewater treatment project in Neyshabur in 2021 and green space development plans until 2026 demonstrate the company’s commitment to the “green industry”.

Future Outlook: A Leap Towards Flat Products

Khorasan Steel is now on the verge of a major transformation. With plans to build a sponge iron megamodule and enter the production of slabs and sheets, the company is transitioning from long products to high-value-added flat products. This leap will increase production capacity by more than 80% and turn the complex into one of the main steel hubs in the region.■



Legislation in the Era of Emerging Technologies



Dr. Mehdi Karimi Tafreshi, Researcher in Political Diplomacy

Throughout history, every major wave of technological advancement has confronted political and social structures with new questions. The Industrial Revolution transformed modes of production and economic relations; the communications era blurred traditional boundaries between societies; and today, artificial intelligence, big data, and emerging technologies have ushered concepts such as power, ownership, privacy, and even the human role in decision-making into a new phase.

Legislators now face a challenging mission: establishing frameworks that protect citizens' rights without stifling innovation. Technology advances at such a pace that many existing legal frameworks encounter new realities before they can even fully mature. Today, lawmakers must make decisions regarding phenomena whose very nature is still evolving.

Artificial intelligence is a prime example of this profound shift. One of the most significant changes in the technology era is the shifting nature of power. In the past, political and economic power rested primarily with governments and official institutions; today, however, technology companies, data owners, and developers of digital infrastructure have emerged as influential players. The vast volume of information held by certain technology entities has become a decisive factor in the global economy and politics. This transformation has elevated the importance of the legislator's role. Society requires rules that strike a balance between technological advancement, the public interest, and individual rights. Issues such as personal data protection, transparency in the operation of intelligent systems, and the determination of liability for digital actors have compelled many legal systems worldwide to redefine their laws.

In Iran, too, the expansion of emerging technologies has heightened the need for a more serious approach to "smart" legislation. The digital economy, online services, artificial intelligence, and shifts in communication methods have transformed aspects of both daily life and economic activity. The future of governance depends on the extent to which decision-making bodies are prepared to understand these changes and design appropriate frameworks.

Legislation in the technology era demands broad dialogue among experts across various fields. Legal professionals, technology specialists, economists, sociologists, and private-sector stakeholders must collaborate to ensure that decisions align with new realities. Experience has shown that a gap between technological knowledge and policymaking processes can limit significant opportunities for development.

Legislating in the age of emerging technologies requires foresight more than ever before. Legislators no longer deal with phenomena that can be examined and regulated only after they have fully taken shape. Many new technologies enter public life before their full impact becomes apparent, presenting a fresh challenge for political decision-making.

A key issue in this context is the shifting perspective on the concept of law. Historically, the law primarily served to regulate existing relationships; however, in a technology-driven world, it must also possess the capacity to anticipate future trajectories. A significant challenge lies in striking a balance between the pace of innovation and the necessity of public oversight. A society that harnesses technological potential requires an environment conducive to creativity and investment. Simultaneously, citizens expect their rights to be safeguarded against potential errors, data misuse, or opaque decision-making. Effective legislation bridges these two needs. ■

The Head of Iran-Spain Chamber of Commerce Moving from Traditional Trade to Strategic Partnerships

Despite the immense industrial, technological, and infrastructural potential of both countries, economic relations between Iran and Spain remain hampered by regulatory and banking obstacles, and are operating below their true potential. Simultaneously, recognizing complementary sectors, such as renewable energy, water management, and the food industry, along with strategies for developing sustainable cooperation, is crucial for shaping the future of trade between the two nations. In this interview, we spoke with Mohammad Taheri, Head of the Iran-Spain Joint Chamber of Commerce, to explore the dimensions, opportunities, and strategies for strengthening these relations.

Changing the Export and Investment Model

One of the most important strategies for boosting trade is changing the approach of Iranian exporters. Instead of the "produce then search for the market" model, we must shift to "market-oriented production." This means that manufacturers must identify the technical, health, packaging, and labeling requirements of the Spanish and European markets before commencing production, and then manufacture the product accordingly.

In the area of investment, focusing solely on "direct investment" is not realistic given the current challenges. Instead, alternative models, such as engineering partnerships, equipment supply, technology transfer, and joint ventures, offer more practical pathways for initiating co-operation.

Areas of Integration and Golden Opportunities

The two countries' economic structures are highly complementary. While Iran possesses capabilities in value-added agricultural products and raw materials, Spain is a leader in the following areas:

- Water Management: desalination, wastewater recycling, and smart grids.
- Renewable Energy: particularly solar power and energy storage infrastructure.
- Healthcare: advanced pharmaceuticals and medical equipment.
- Tourism: destination management and restoration of historical monuments.

Risk Management and Trade Facilitation

In light of sanctions and banking complexities, the Chamber of Commerce prioritizes transparency and information risk mitigation. By verifying the parties involved in transactions and rigorously reviewing documentation (compliance), the Chamber strives to provide legal and transparent pathways for the movement of goods and capital. The signing of the necessary legal infrastructure, including the "Agreement on the Promotion and Support of Mutual Investment," was also confirmed, and the current priority is to activate and update these documents.

Future Outlook: Spain as a Regional Hub

Spain's advantage lies not only in its role as a "gateway to Europe," but also in its potential to become a regional hub for the production and re-export of Iranian industrial and agricultural products to global markets. Programs such as "Promoting in Spain" offer an exceptional opportunity for innovative Iranian companies to enter the European business environment. The ultimate goal is to transform the "trade" relationship into an "industrial partnership" within the value chain to achieve a genuine transfer of technology (technical know-how and quality standards). ■



CEO and Chairman of the Board of Directors of Avatis Holding

Quality is a condition for entering the export market

Iran's cosmetics industry is at a turning point; where the transition from traditional production to knowledge-based and export-oriented platforms is not a choice, but a necessity for survival and prosperity. In the meantime, Avatis, looking beyond domestic borders, has provided a combination

of advanced logistics infrastructure in the Payam Special Economic Zone, global production standards and an integrated supply chain to turn Iranian production into a symbol of quality and credibility in the regional markets. In order to further explore this issue, we went to Engineer Mohammad Reza Halvaei, CEO and Chairman of the Board of Directors of Avatis Holding, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

Avatis Holding, managed by Engineer Mohammad Reza Halvaei, is changing the position of the Iranian cosmetics industry from "traditional production" to "knowledge-based and export-oriented platforms" with a new approach. The strategy of this group is based on creating an integrated value chain that starts from the supply of raw materials and industrial production and continues to branding, nationwide distribution (through Roham Paksh Parto Company) and exports.

Business Model: From Factory to Brand Development Platform

Avatis's main distinction is in moving beyond the "contract manufacturer" model and becoming an "industrial partner". This approach has led to prestigious French brands trusting and establishing their production lines in Avatis under sanctions. Instead of focusing solely on proprietary brands, Avatis follows a "platform" model; This means that it provides its R&D, production and logistics infrastructure to domestic and international brands so that any brand owner, regardless of having a factory, can produce a product with global standards.

Export Strategy: Reverse Marketing and Localization
Avatis defines export not as selling existing products, but as "production based on the needs of the target market." This strategy (reverse marketing) includes a detailed analysis of consumer behavior, fragrance tastes and packaging requirements in target markets (such as the Gulf and North African countries) so that the final product is designed exactly in accordance with the needs of the target market. In this direction, the establishment in the Payam Special Economic Zone is a strategic asset that enables "reducing friction in the supply chain" and "price competition" by providing fast air logistics.■



CEO of "Cito Clothes" Discusses

Creating a Competitive Advantage A Strategic Challenge in Raw Material Sourcing

The apparel industry stands on the brink of a major transformation—a shift from an era of mass, generic production to one of functional specialization. Today, success in this market depends not merely on attractive designs, but on mastering the supply chain, utilizing engineered fabrics, and meeting consumers' biological and physiological needs. With this in mind, we spoke with Mr. Hossein Ahmadi, CEO of "Cito Clothes." Below are excerpts from that conversation.



The apparel industry is currently transitioning from the era of mass, generic production toward "functional specialization." In this competitive landscape, success hinges on supply chain mastery, the use of engineered fabrics, and addressing the biological needs of the consumer.

The company began operations in 2010 focusing on loungewear; however, in 2013—recognizing a lack of authentic sportswear brands in Iran—it made a strategic pivot toward specialized athletic apparel. To enhance branding and sharpen the focus on target markets, a "brand differentiation" strategy was implemented: the "Cito Clothes" brand was positioned as a specialist in sportswear (for men and women), while the "H-Set" brand focused on casual wear and loungewear. This separation allowed each brand to establish an independent identity and enabled more precise management of marketing strategies.

2. Operational Management and Production Cycle (R&D)
By launching over 300 models annually, Cito Clothes has replaced guesswork with a "data-driven" management model. Its R&D process combines the intelligent adaptation of global trends with the optimization of previous best-selling models. A key operational strength lies in the integration of design, sales, and financial systems; production volumes for each model are determined by inventory turnover rates to minimize production risk. Furthermore, iterative prototyping and a direct feedback loop between the sales team and the production floor ensure that the ideal version of each product is achieved.

3. Supply Chain and Quality Standards
In sportswear manufacturing, the fabric is integral to the garment's performance. Adopting a pragmatic approach, Cito's CEO emphasizes that to meet standards such as breathability, moisture management, and high elasticity—and when domestic production falls short—the company employs "smart sourcing" for raw materials (particularly from China). This decision was made to uphold the brand's core mission and ensure global competitiveness. Regarding design, anatomical principles take precedence over mere aesthetics in garment cuts, ensuring functional comfort for activities such as bodybuilding.■

**CEO of Idea Pardazan Tejarat
Khavarmiyaneh Company stated**
**Middcell: Combining global
standards with domestic
production capacity**



Mobile phone business in Iran is a field that requires the intersection of practical experience with strategic knowledge. This economic activity, relying on extensive records in importing, manufacturing, and managing nationwide distribution networks, started from the core of the country's mobile market and is now seeking to develop the

market and identify new customer needs by utilizing on-line sales platforms and innovation in the supply chain. Focusing on creating effective paths for product supply and business development is the foundation of current activities in this field to create new economic opportunities. In order to further examine this issue, we have conducted a conversation with Mohsen Faraji, CEO of "Middcell Company" and an active player in the import sector. We are reading parts of this interview.

Relying on 37 years of experience in the mobile phone industry and the support of its parent company (Idea Pardazan Tejarat Khavarmiyaneh), Middcell Group has chosen a different path in the Iranian communications market. The core strategy of this group is to identify and occupy a "niche market" (specialized); that is, to focus on producing high-quality feature phones for users who prefer simplicity, security, and durability over the complexities of smartphones.

Combining global standards and national production One of Middcell's most prominent competitive advantages is receiving the privilege to produce and supply models from the global brand "Nokia". This cooperation should not be considered simply the use of a brand name, but Middcell has taken advantage of this opportunity to transfer the "culture of quality" and strict global standards to the domestic production line. At Middcell, quality is not a single stage, but a continuous process that begins with the selection of components and ends with rigorous tests of durability, charging, and call quality.

Customer-centric approach and value management In today's world, where customers have moved from "buying brands" to "buying values", Middcell has moved away from the emotional sales model and emphasizes "optimal choice". In the face of price competition, the company's strategy is to "transparentize value"; meaning that it justifies the price difference by explaining the quality of construction, reliable warranty and long-term support so that the customer can make a decision based on "purchase value".

Future vision: Becoming a functional communication ecosystem

Middcell believes that simple phones will never be eliminated, but their market will become more specialized. The company's vision goes beyond a hardware manufacturer; Middcell is moving towards becoming a "leading brand in the simple and functional communication ecosystem". This strategy includes providing dedicated solutions for organizations (B2B), developing complementary digital services and an effective presence in regional markets to make technology simpler, more reliable and tailored to the real needs of people. ■

Qeshm A New Narrative of Development in the Strategic Persian Gulf

Today, Qeshm represents a key part of Iran's future vision for the Persian Gulf. Simultaneous efforts—ranging from completing vital infrastructure, ensuring a sustainable water supply, and expanding road networks to bolstering economic and tourism capacities and advancing major projects like the Persian Gulf Bridge—demonstrate that the island's development trajectory aims for more than mere project execution. It is a path designed to elevate the local community's quality of life, generate fresh economic and tourism opportunities, and harness the region's unique assets—from its Global Geopark to its ecosystems and indigenous culture—to build a dynamic future rooted in domestic capabilities.

Securing a sustainable water supply and expanding transportation networks have been identified as top priorities to avert social and economic strain. Comprehensive water supply projects backed by substantial funding (1,200 billion Tomans), the integration of modern purification methods with local expertise (such as the "Kheir-Ab" initiative), and plans to construct 300 kilometers of new roads have laid the groundwork for extending development from urban centers to villages and remote areas. Amidst these efforts, the "Persian Gulf Bridge" project is being pursued as a strategic transformation to establish a physical and logistical link between the island and the mainland.

Leveraging its geopolitical position, Qeshm is evolving into a key logistical hub within the Persian Gulf. Diversifying port operations (at Shahid Kaveh and Zakeri ports) and activating alternative routes—such as the Qeshm-Oman link—reflect a strategy aimed at reducing reliance on any single route. Furthermore, to attract investors, facilitative policies—such as a 50% incentive on permit issuance and the regulation of industrial land costs—have been adopted to create a predictable environment for production and trade.

In the tourism sector, Qeshm's approach has shifted from merely hosting travelers to embracing "scientific and global diplomacy." By solidifying its position within the UNESCO Global Geoparks Network and establishing international agreements with China and Malaysia, the island aims to elevate its geotourism standards. A key highlight of this sector is the equitable distribution of tourism benefits through events hosted across 47 villages; this ensures that revenue flows directly into local economies, preventing the concentration of wealth in specific areas. Development in Qeshm is measured by "quality of life." Improvements in healthcare infrastructure (such as reactivating previously idle operating rooms), the expansion of higher education (including more master's degree programs), and support for athletic talent at national and Asian levels demonstrate that the ultimate goal is to cultivate a skilled local workforce to manage the island's future.

Qeshm's development model represents an effort to align "nature conservation" with "economic growth." The island's future is being shaped by the interplay of the maritime economy, cross-border trade, and enhanced social welfare. The aim is for Qeshm to be more than just a dot on the map; it is envisioned as a dynamic, sustainable hub in the Persian Gulf where industrial development exists in harmony and balance with cultural identity and the environment. ■



Selected by Iran's National Association
of Scientific and Technological Elites

CEO of Dogharoun Free Zone Named Economic Elite

At the conference held by the Iranian Elites Association, the efforts and achievements of Mohammad Reza Movdoudi—CEO of the Dogharoun Free Zone and one of the country's distinguished economic elites—were honored. The event, aimed at identifying and recognizing influential elites across various sectors of national development, hosted prominent figures such as Saeed Mohammad (member of the Expediency Discernment Council), Abouzar Shahbazi (head of the National Association of Scientific and Technological Elites of Iran), and Ali Jannati (former Minister of Culture and Islamic Guidance).

This year, the Dogharoun Free Zone has transformed into Iran's most vital economic artery on the eastern corridor, driven by remarkable growth in commercial traffic and fundamental changes to its management structure. These developments can be analyzed across three axes: "operational leap," "governance optimization," and "industrial outlook."

Operational Leap and Key Statistics

While trade restrictions have led to reduced traffic at many of the country's border crossings, Dogharoun has experienced a traffic increase of over 100%; daily traffic volume has risen from 800 vehicles last year to more than 1,500. Transit volume has also grown from 1.2 million tons to 2.2 million tons, with projections indicating it will surpass the 2.5-million-ton mark by the year 1405 (2026/2027). In terms of value, the zone facilitates \$1.5 billion in annual exports and \$5 billion in goods transit. A significant point is the high value-added nature of goods exported to Afghanistan; at an average of \$670 per ton, this figure is double Iran's global export average (\$330).

Structural Transformation and Integrated Management

To address this rapid growth and eliminate bureaucratic red tape, the region's management structure underwent a transformation. By presidential decree, the Free Zone's CEO was appointed as the "Senior Border Official"; this consolidation of decision-making authority aimed to dismantle fragmented management and achieve the goal of "zero-stop" transit for cargo fleets. Furthermore, to resolve severe traffic bottlenecks and infrastructure issues at the aging customs facility (which has a 107-year history), plans are underway to construct a new crossing that meets global standards—a project requiring approval from the Supreme National Security Council—with the aim of increasing daily throughput capacity to 3,000 vehicles.

Sustainable Development Model and Industrial Outlook

Adopting an innovative approach, the management of Dogharoun has shifted its investment attraction model from mere "land sales" to "partnerships in infrastructure development." The entry of investment giants—such as the "Shasta" holding company—to invest in oil, cement, and mineral processing value chains signals Dogharoun's transition from a simple "goods transit point" into an "industrial and processing hub." ■



CEO of "Hamrahtel Development Group" Emphasizes

Redefining the Brand as a Digital Lifestyle



The country's mobile market requires smart ecosystems for procurement, logistics, and financial services to meet ever-growing demand. Amidst this landscape, "Hamrahtel" has successfully captured a 15% share of the national mobile wholesale market. We explored these developments in an interview with Ehsan

Alavi-Nasab, the founder and CEO of "Hamrahtel Development Group"; excerpts from the conversation follow below. In the competitive mobile market, success no longer hinges solely on product procurement but on the creation of smart ecosystems. By securing a 15% share of the national wholesale market and managing over 7,500 daily orders, "Hamrahtel Development Group" has implemented a new model built upon three pillars: "agility in procurement," "data-driven operations," and "customer experience."

A Win-Win Ecosystem Architecture

Hamrahtel has moved beyond the traditional "buy-and-sell" model to establish an integrated value cycle:

- Procurement Cluster: Sourcing the latest products based on data analysis (replacing the forced "bundled sales" model).
- GSM Service: Ensuring trust through rapid after-sales services.
- GSMPay: Resolving retailer liquidity crises through fintech tools and internal credit facilities.
- GSM Media: Building brand awareness and intelligently driving demand. This synergy has enabled Hamrahtel to provide a one-stop solution for all business needs—including inventory, financial services, advertising, and support—to over 15,000 retailers across 420 cities.

Innovation in Logistics and the Psychology of Loyalty

A key competitive advantage for the group is its ability to transform "speed" into "trust." By implementing a "platform logistics" model—featuring 60-minute delivery in provincial regions and two-hour delivery in Tehran—Hamrahtel has invested in the most sensitive aspect of the market: customer trust. Although this represents the most costly operational component, it effectively turns customers into "brand ambassadors," as the assurance of rapid problem resolution fosters the highest levels of loyalty.

Financial Engineering and Independence from Systemic Barriers

To counter currency volatility and Central Bank transaction restrictions, Hamrahtel has adopted a strategy of "financial independence within the ecosystem." Through the creation of online wallets, barter systems, and the provision of credit facilities totaling up to 7.9 trillion Tomans via GSMPay, the company has reduced wholesale buyers' reliance on traditional banking systems and effectively managed environmental risks.

Conclusion and Outlook

Hamrahtel Development Group is currently redefining its brand identity as a "digital lifestyle provider." Its entry into the laptop and accessory markets marks the first step in a roadmap aimed at dominating any sector that requires a "smart distribution network" and "reliable after-sales service." ■

Maku's Drive to Capture the Northwest's Strategic Corridor

Initiatives undertaken in the Maku Free Zone during September 2026 mark a fundamental shift from a narrow border-centric perspective toward the creation of a "smart and sustainable economic front" in the country's northwest. Centered on the synergy between industry, logistics, and social capital, these developments have paved the way for an economic leap and balanced regional development.

Industrial Leap and Economic Diplomacy

The core of this industrial growth is the three-phase expansion of a transformer manufacturing unit, which has raised investment volume from 4 trillion to 18 trillion Tomans and created 400 jobs. Concurrently, the signing of strategic contracts with foreign firms for the assembly of heavy machinery and automotive parts—alongside the settlement of outstanding claims and the consolidation of legal guarantees (such as Article 65)—has significantly boosted the zone's appeal to both domestic and international investors.

Transit Infrastructure and Smart Logistics

To solidify its status as a transit hub, major projects have been implemented, including the construction of a roadside service complex (200 billion Tomans) and the Shoutlu-Shourbolagh road (319 billion Tomans) to connect 20 border villages. Furthermore, the digitalization of hinterland management at the Bazargan border crossing and the migration of the queuing system to an online platform have reduced fleet idle times and enhanced the transparency of trade operations. At a macro level, defining Maku's role in conjunction with Chabahar Port has outlined the prospect of establishing a trade corridor connecting East to West (Asia to Europe).

Sustainable Development, Green Energy, and Urban Identity

Adopting a forward-looking approach, the region has ensured production sustainability by constructing a solar power plant (valued at 315 billion Tomans) to minimize energy imbalances. Socially, the focus on agricultural value chains (olives, pistachios, and walnuts) and the establishment of a specialized agricultural college have curbed the sale of raw commodities and rural out-migration. Furthermore, the revitalization of Qaban Castle and the construction of accommodation and sports complexes—with an investment of 1,455 billion Tomans—have transformed Maku from a mere transit point into a revenue-generating tourism destination.

Overall Achievements and Outlook

These initiatives have culminated in a comprehensive package comprising 27 completed projects (valued at 4,783 billion Tomans) and 20 projects currently underway (valued at 2,737 billion Tomans), collectively creating 1,400 direct jobs.

Ultimately, the Maku Free Zone's integrated approach—combining high-tech industry, smart logistics, clean energy, and the revival of local identity—has positioned the region to become a major logistics and industrial hub for the northwest and a reliable crossroads for international trade. ■

From Reviving Stagnant Capital to Protecting Strategic Assets

Kish's Long Steps on the Path of Transformation

In the past 20 months, the management of the Kish Free Zone has taken a difficult but successful path in the transition from crisis to development. This period, which was accompanied by severe challenges such as regional tensions, flight cancellations, and the shadow of war, turned into an opportunity for "crisis management" and "activation of idle capacities" instead of stagnation.

Investment Leap and Recovery of Strategic Assets

In the financial sector, Kish witnessed a structural transformation. The registration of contracts worth 98 trillion tomans (a 7-fold increase compared to the previous period) and the attraction of \$150 million in foreign capital for hotel management illustrate the return of investor confidence. At the same time, with a decisive approach to asset protection, more than 411 hectares of land worth 200 trillion tomans were returned to the Treasury, and 18 old and stagnant cases were resolved after years of uncertainty.

Booming trade, construction, and financial innovation

In the trade sector, the island's trade balance became positive with a surplus of 90 million dollars, and exports of technical and engineering services experienced a 22% growth. In the field of construction, the volume of construction increased 5 times and the organization's profit increased 4 times. Also, the introduction of new financial instruments such as "asset tokenization" was a major step towards modernizing financing on the island.

Human infrastructure, health, and housing

One of the key achievements was the issuance of a license to operate Kish Hospital after 30 years of waiting, which guaranteed the medical security of residents and tourists. In the housing sector, with a justice-oriented approach, a housing provision plan was launched for 5 groups (natives, medical staff, educators, employees, and economic activists) to provide integrated housing and services instead of extensive land transfers.

International Tourism and Environmental Sustainability

Despite the damage caused by the war, Kish recorded a record 280,000 overnight stays and the number of foreign tourists increased 5-fold. At the same time, in the energy sector, the water and electricity imbalance reached zero and, with a target of 90 megawatts of solar energy, the island moved towards green development.

Crisis Management and Facilitation of Business

During the crisis, the relocation of 63,000 passengers and the provision of strategic reserves proved the island's resilience. Also, reducing the time for issuing permits to 2 days and supporting the local economy by 36 trillion rials facilitated the business environment for economic activists.

With 120 trillion tomans worth of projects in the pipeline, Kish has now transformed from a "recreational zone" into a "resilient economic platform." But the ultimate measure of success, beyond numbers, will be the "actual utilization" of these projects and the sustainability of service quality in the years to come. ■

Payam Zone The Missing Link in Iran's Smart Logistics Chain



*Javad Khosh-Manzar
Deputy for Economic
Affairs, Payam Special
Economic Zone*

In the modern global economy, competition between nations is no longer solely about production capacity or product quality; rather, it hinges on speed, precision, and efficiency in movement. In this new paradigm, logistics has evolved from a mere support activity into a strategic competitive advantage. Within this context, the concept of "smart logistics"—serving as the backbone of 21st-century trade—plays a pivotal role in reducing operational costs and boosting the return on investment.

Located adjacent to Payam International Airport, the Payam Zone is not merely a special economic zone; it is the most vital node for completing the country's smart logistics chain. Yet, the stark reality is that this zone currently functions as a "missing link" in the national economy. Thanks to its direct access to one of the region's key air gateways, the Payam Zone possesses a strategic geographic position capable of transforming Iran from a simple transit route into a hub for the distribution and redistribution of goods across the Persian Gulf and Central Asia. However, the gap between existing potential and current operational performance stems from the absence of a comprehensive, integrated logistics ecosystem. In reality, the primary issue facing the Payam zone is not a lack of capacity, but rather the absence of effective connectivity between air, ground, warehousing, and customs infrastructures and smart logistics services. Establishing this integration could transform Payam from a mere Special Economic Zone into a logistics and distribution hub—one that fosters regional trade, boosts investment appeal, and strengthens Iran's position along trade routes connecting the Persian Gulf, the Caucasus, and Central Asia by reducing the time and cost of goods transport.

Smart logistics entails the organic integration of advanced technologies—such as the Internet of Things (IoT), artificial intelligence, big data analytics, and blockchain—into warehouse management and transportation processes, thereby minimizing delivery times and maximizing tracking transparency.

A look at successful global models, such as the logistics hubs in Dubai or Singapore, reveals that their success stems not from vast landholdings, but from the creation of "fully automated special economic zones." In these centers, customs, clearance, and distribution processes are completed in the shortest possible time with minimal human intervention.

However, bridging this gap and transforming the Payam zone into an economic engine requires the implementation of three key strategies. First, digital integration and the elimination of bureaucracy; This entails creating a unified digital platform for the real-time exchange of data among customs authorities, regulatory bodies, airlines, and logistics operators. Smart transformation will fail unless the flow of information keeps pace with the flow of goods.

Second, the development of multimodal infrastructure; the Payam Zone must not rely solely on air transport. To become a true hub, it requires rail and road connectivity that enables a seamless "modal shift" in the shortest possible time. In other words, goods arriving by air must be rapidly transferred to rail or road networks for onward shipment to final destinations across Asia.■

Service Desk in Anzali Free Zone; A Version to Shorten the Investment Path



At the same time as celebrating Government Week, Anzali Free Zone Organization has pursued a series of measures and programs focusing on removing barriers to production and investment, developing port and logistics infrastructure, and moving towards utilizing advanced technologies; an approach that includes holding a

specialized investment service desk to directly address the issues of economic activists, doubling the performance of Caspian Port, and concluding a strategic memorandum of understanding with the Presidential Vice-President for Science, Technology, and Knowledge-Based Economy.

In the new management period, Anzali Free Zone Organization has adopted a multi-dimensional approach to become the main gateway for Iran's trade exchanges with the Caspian Sea countries and playing a key role in the North-South international corridor. This strategy is based on the three axes of "facilitation," "infrastructure development," and "knowledge-based economy."

Facilitation and Return of Investor Confidence

One of the most prominent measures of this period is the launch of the "Specialized Investment Service Desk". This approach, with the aim of eliminating administrative bureaucracy and addressing the demands of economic actors face-to-face, has created a dynamic environment for immediate decision-making and removing obstacles to production and trade. This measure, along with extensive support for the private sector in the construction of covered warehouses, indicates a change in the management paradigm from an administrative mode to a "facilitative" mode.

Operational Leap in Caspian Port and the Logistics Chain

In the infrastructure sector, the turning point of this period is the doubling of the performance of Caspian Port since the beginning of the 14th administration. Recording a loading and unloading volume of 550,000 tons by August of this year indicates optimal utilization of existing capacities. With a strategic perspective, the organization has focused on "completing the logistics chain" as the focus of development; Programs such as the development of rail connectivity, the establishment of logistics centers in the vicinity of the Sefidrud Industrial Park, and the move towards a "smart port" will transform Anzali from a point of unloading goods to a center for managing the flow of cargo in the north-south corridor.

Knowledge-based economy strategy; creating added value

The Anzali Free Zone has entered the era of "smart logistics" by signing a strategic memorandum of understanding with the Vice President for Science. The goal of this cooperation is to create a "comprehensive innovation zone" and a sea-based technology ecosystem. This strategy is not limited to the establishment of innovation centers and accelerators, but also seeks to attract human capital by providing elite residential infrastructure and offering tax incentives. Also, the establishment of a "specialized platform for the export of knowledge-based products" will transform Anzali into an executive arm of technology companies to enter regional and global markets.■

As outlined by the Board of Directors
and management of Payam Special
Economic Zone and Airport:

Payam; A Hub for Tech-Driven Product Manufacturing



Payam Special Economic Zone was established with specific mandates—such as smart logistics and serving as an air cargo and postal hub—and has evolved into a critical link in the ICT value chain. It is a complex where the entire spectrum, from knowledge generation to product creation and manufacturing, is integrated

within a unified ecosystem. We explore these developments in an interview with Engineer Mohsen Hasanlou, a board member and the manager of Payam Special Economic Zone and Airport.

Guided by principles of “scientific governance” and “document-based management,” the new leadership is transforming Payam from an inefficient industrial area into an integrated logistics-technology ecosystem. The ultimate goal is to establish Payam as a key link in the ICT and smart logistics value chain by the year 1405 (2026/2027).

Infrastructure Revitalization and Energy Resilience

Upon the change of management, the Payam zone faced a severe infrastructure crisis, particularly regarding decision-making. The revitalization plan includes sourcing electricity from the national grid, constructing solar power plants, and developing CHP (Combined Heat and Power) plants to ensure “energy resilience”—crucial for sensitive industries such as Tier 4 data centers. This strategy has transformed energy from a mere overhead cost into a competitive advantage for attracting high-tech investors.

Transformation of the Industrial and Technological Model (Moving Beyond the “Assembly Trap”)

To counter currency fluctuations and prevent industrial units from becoming mere “assemblers,” the adopted strategy focuses on “deepening value creation.” Accordingly, incentives are structured based on the level of localization for high-value-added components (such as circuit boards and batteries) and integration with R&D ecosystems. Furthermore, the Payam Zone is evolving into a national center for testing and validating technical-engineering services in the civil drone and light aviation sectors, aiming to export “knowledge and standards” rather than just physical products.

Multimodal Logistics and Dry Port

Redefining Payam’s role transforms it from a local airport into a “smart logistics hub.” The strategic plan for this sector involves connecting the airport to the national railway network and establishing a “dry port” to link Alborz Province industries to global markets, thereby reducing logistics costs and transit times for high-value goods.

Economic Governance and Investor Confidence

Payam’s management seeks to foster investor confidence by replacing ad-hoc decisions with “predictable legal frameworks.” Initiatives such as establishing a “legal single-window,” reaching agreements with customs and tax authorities, and implementing a “green channel” for machinery imports are designed to minimize administrative costs and reduce the time capital remains idle. ■

World of INVESTMENT

Director General of Customs and Transit
of Goods in the Special Economic Zone
and Payam International Airport

“Payam” is a Value Network

The Payam Special Economic Zone is transitioning from a traditional logistics base to an “international value ecosystem”. By focusing on components such as smart logistics, digital infrastructure and new tariff models, this zone strives not only to be resilient to external challenges, but also to be an influential player in the international distribution network by creating pristine opportunities. We read parts of the conversation with Ali Pourhossein, Director General of Customs and Transit of Goods in the Special Economic Zone and Payam International Airport. Payam Special Economic Zone; From a Logistics Base to an International Value Ecosystem

The Payam Special Economic Zone is transitioning from a traditional logistics model to an “international value ecosystem”. Taking advantage of its geostrategic location in the heart of the country and its proximity to the capital, this region aims to become an influential player in the international distribution network by relying on “Velocity Economics”.

Competitive and Infrastructure Advantages

Payam’s main distinguishing feature is its access to multimodal transportation (air-road-rail) and the plan to build a “dry port”, which makes it an ideal center for the transit of goods. Due to its location outside the country’s customs territory, this region has enabled foreign transit without the need for clearance, payment of entry fees and usual border formalities, which has led to a significant increase in the speed of capital circulation for businessmen.

Transformation in Management and Operational Models

By adopting a “smart resilience” approach, the region’s management has turned external threats into opportunities and focused on the following axes:

- Digitalization and Transparency: Transition from “human expertise” to “smart operational systems” and the establishment of e-government to eliminate bureaucracy and reduce operational risk.
- 4Win Model: Setting a framework that simultaneously secures the interests of the government, people, industrialists, and business agents.
- Value-creating Tariffs: Developing a tariff system for 1405 based on “process orientation”, so that investment costs are received in stages to reduce the initial financial burden of the investor.

Golden Investment Opportunities

With the aim of achieving the standards of “seventh generation free zones” and “fourth generation airports”, Payam Zone has provided numerous pristine opportunities for the private sector:

1. Logistics infrastructure: Transferring the operation of public warehouses, building a cargo terminal, a smart logistics town, and multi-functional truck parks.
2. E-commerce: Creating smart distribution centers and “Express Post Center” to manage international mail.
3. Advanced logistics: Attracting companies active at 4PL to 7PL levels and establishing industries based on green and clean technologies.

Future outlook

The ultimate goal of the Payam region is to become a “knowledge bank” and “smart decision-making system” that provides 24-hour and transparent services by analyzing logistics data. This region is no longer just a geographical space, but a network of value that has opened its doors to ideas that bring “speed, transparency, and resilience.” ■



Free Zones; A Favorable Space for Attracting Investment



Gholamhossein Mousavi
Director of Investment
Development and Business
Environment, Secretariat of
the Supreme Council of Free
Zones

In accordance with Article 65 of the Law on Permanent Provisions of the Country's Development Programs, and in line with organizing the country's free and special economic zones, implementing integrated measures, creating appropriate economic growth in the regions, and effectively interacting the national economy with the global economy, and presenting a national development model, free and special zone organizations were allowed to provide a better space for investment and trade for economic activists and investors by making unified decisions and acting independently as quickly as possible and away from the usual bureaucracies of the mainland.

This independence and power of action, along with competitive advantages and natural resources, provide a more favorable space for investors and economic activists, but due to the spread of some laws and regulations of the mainland and the elimination of some incentives that were specific to the regions in the past, investors' willingness to invest in these zones has fluctuated. Therefore, the Supreme Council Secretariat, as the main custodian and policymaker of regional organizations, has tried to take action to recreate and prioritize the advantages of the 18 regions in the form of a comprehensive regional branding plan, taking into account the existing realist approach and the paradigm shift that has occurred in regional organizations after recent developments. Regional organizations have also been obliged to develop their investment and trade in areas that have greater advantages with the aforementioned roadmap.

Regarding the role of free zones in the development of regional trade, it should also be acknowledged that domestic and foreign investment indicators, including currency stability, inflation, liquidity, improvement of the business environment, credit risk, taxation, privatization, and other elements affecting investment, whether domestic or foreign, are not in our favor due to international sanctions and regional conflicts, and the Secretariat of the Supreme Council, in order to properly address the issue and the overall strategy of the government and governance, has put cooperation with neighboring and aligned countries, as well as aligned international organizations, including Shanghai, BRICS, ECO, Eurasia, etc., on its agenda.

In this regard, concluding a memorandum of understanding with aligned and neighboring countries and international organizations in order to use the capacity to create joint free zones, a common market, and develop exports and barter exchanges of goods and services through investors and traders of neighboring countries, as well as an offshore economy with neighboring countries, was put on the agenda. ■

Strategic Redefinition of Free Zones; From Border Management to Wealth Generation Platform

A recent report by the Secretary of the Supreme Council of Free and Special Economic Zones, based on a visit to the Maku, Aras, Arvand, Dogharoon, and Sarakhs zones, emphasizes the need to transition from "administrative management" to "economic management." The main focus of this approach is to activate existing capacities and transform geographical advantages into sustainable economic values.

Infrastructure First

In the new model, infrastructure is defined not as a margin, but as a "prerequisite" for attracting capital. Before legal incentives, the investor seeks sustainable access to energy, water, transportation, and communications. Therefore, investing in basic infrastructure is a tool to increase investor confidence and attract larger investments.

Transforming a "transit" into a logistics "hub"

The strategic goal is to transform free zones from a "simple transit" mode into "logistics hubs." In this model, added value is created through warehousing, processing, packaging, and distribution services. For each region, a different development model has been defined based on competitive advantage; from the Mako rail connection to Turkey and the role of the Sarakhs industrial hub in linking with Central Asia to the reconstruction of Arvand's production capacities in neighboring Iraq.

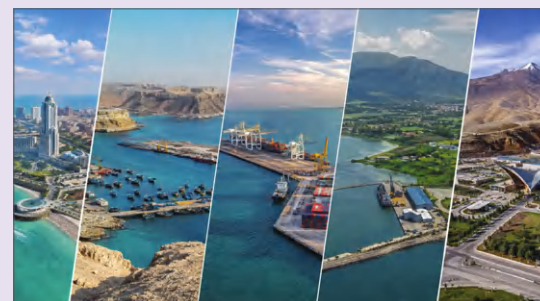
Transition from a "land-oriented" to an "investment-oriented" model

One of the most key changes is the reform of the approach to land management. Land is no longer a source of short-term income or a simple concession, but rather an investment for production. The new approach considers land transfer to be "long-term and conditional" on the establishment of high-yield industries and the actual realization of investment, in order to prevent the allocation of scarce resources to ineffective activities. In this model, the criterion for success is not the "amount of land ceded", but the "volume of production, employment and value added".

Reducing transaction costs and focusing on the private sector

The report emphasizes that even with infrastructure, "transaction costs" (administrative bureaucracy, currency barriers and slow customs) can be an obstacle to investment. The proposed solution is to make policies based on the real needs of economic actors and combine specialized management with local knowledge to provide faster and less expensive services.

In this framework, the border is no longer the "end of economic activity," but rather the "starting point of a value chain" that begins with infrastructure and logistics, reaches production and investment, and is completed by exports and connecting the Iranian economy to regional markets. Along this path, regulatory stability and coordination among executive agencies are key to turning this vision into reality so that free zones are not peripheral, but rather the driving force behind national development and exports. ■



Iran's Economy at a Crossroads Between Inflation and Recession



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

In the literature of political economy, inflation and recession are like two opposite poles, but both act destructively. Inflation redistributes wealth in different layers of society and devours purchasing power; while recession stops the engine of production and jeopardizes job creation.

Of course, in the Iranian economy, we are not faced with a simple crossroads, but rather with a "structural trap." Now the fundamental question is, which one is a more serious threat to the survival of the country's economy in the current situation?

Inflation in Iran is no longer just a side effect of currency fluctuations, but has become a "chronic disease." When the inflation rate is consistently in the range of 40 to 50 percent and much higher in some basic items, social justice is on the verge of destruction. In such an environment, capital flows from productive sectors, where the return on investment may take 5 to 10 years, to non-productive assets such as land and coins, which have faster returns.

The main risk of inflation in Iran is the creation of "inflationary expectations." When economic actors predict that prices will increase in the future, this leads to an increase in prices in the present. This cycle therefore makes industrial planning impossible, as current production costs increase at a rate that no annual pricing model can cover.

On the other hand, crippling recessions are the opposite of inflation. Recession means a decrease in aggregate demand and a halt in the production cycle. Recession becomes dangerous when it leads to "decapitalization." In Iran, recessions often appear in the form of "stagnation in production," where producers have goods, but consumer purchasing power has fallen sharply.

Experience shows that when the national production growth rate falls below 2 or 3 percent, many industrial units enter the "under-capacity production" phase due to their inability to cover current costs. For example, when an industrial unit operates at 30 to 50 percent of its nominal capacity, fixed costs such as insurance, depreciation, and bank interest severely affect profitability, leading to the gradual shutdown of production lines and the destruction of its fleet in the country, a wound that is costly and takes years to heal.

As long as monetary policies (liquidity control) are not coordinated with production policies (financing the value chain), we will be stuck in this dilemma. Therefore, the first priority should be to "ensure production security" in order to prevent a deadly recession and, at the same time, curb inflation with smart tools. In fact, saving Iran's economy depends on transforming "production" from a variable dependent on inflation into an independent variable and the main driver. ■

Cooperatives; Lost in the Maze of Economic Policymaking



**Dr. Farhad
Amirkhani**

In the classical literature of economics, development models have always revolved around one of the two poles of the state or the market. This traditional duality has cast such a heavy shadow on the structure of the country's macro-decision-making in the past decades that it is as if a third sector called cooperatives has been

seen not as a fundamental pillar, but as a decorative addition in the constitution and upstream documents.

But despite all this unkindness, September 13th has been named as Cooperative Day, and the question still arises: why, despite the stipulation of Article 44 of the Constitution on the 25 percent share of the cooperative sector in the national economy, is this sector on the margins and, in the most optimistic analyses, has allocated a share of less than 7 to 10 percent?

A look at the experience of developed countries shows that cooperatives are not charitable institutions, but powerful economic units that can moderate structural inequalities. For example, in a country like Spain, the Mondragon cooperative group, as one of the largest industrial clusters, has proven that the cooperative model can win in competition with public joint-stock companies. But in Iran, cooperatives are involved in a chronic paradox; on the one hand, they struggle with a heavy government bureaucracy, and on the other, they suffer from a lack of a culture of collective work and professional management. The reality is that the Iranian economy is in dire need of a fair distribution of opportunities, and cooperatives are the most efficient means to achieve this goal. When small capital is aggregated in the form of cooperatives, bargaining power against market fluctuations increases and systematic risks are significantly distributed. However, why is this forgotten prescription not effective in treating the economic pains of our country, Iran?

The answer must be sought in dissecting the cooperative management structure. Unfortunately, over the past decades, our definition of cooperatives has been reduced to distribution cooperatives or housing cooperatives; institutions that are often formed with the aim of receiving government concessions or cheap land and have practically reached the end of their lives after exploiting the initial rent. This is while today's world has moved towards production, knowledge-based and service cooperatives. Cooperatives that play a role in the value chain can increase their share of gross domestic product (GDP) by relying on innovation and productivity instead of relying on government budgets.

Statistics show that there are more than 95,000 active cooperatives in the country, which have created nearly one and a half million direct job opportunities. Although this number seems impressive at first glance, when we compare it with the country's active population and the latent capacities in the non-governmental sector, we realize that the depth of impact of these cooperatives is very small due to the lack of integrated supply chains. ■



“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



As outlined by the Board of Directors and management of Payam Special Economic Zone and Airport

Payam; A Hub for Tech-Driven Product Manufacturing



Director General of Customs and Transit of Goods in the Special Economic Zone and Payam International Airport

“Payam” is a Value Network



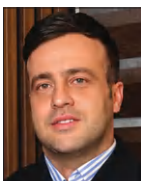
Deputy for Economic Affairs, Payam Special Economic Zone

Payam Zone The Missing Link in Iran's Smart Logistics Chain



CEO and Chairman of the Board of Directors of Avatis Holding

Quality is a condition for entering the export market



CEO of “Cito Clothes” Discusses

Creating a Competitive Advantage A Strategic Challenge in Raw Material Sourcing



CEO of “Hamrahtel Development Group” Emphasizes

Redefining the Brand as a Digital Lifestyle



Dr. Mehdi Karimi Tafreshi, Researcher in Political Diplomacy

Legislation in the Era of Emerging Technologies



The Head of Iran-Spain Chamber of Commerce

Moving from Traditional Trade to Strategic Partnerships

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



مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی

یک قرن از مزرعه تا سفره با گلها

چله تابستون

خنکی خوش طعم گلها در اوج گرمای تابستان



Golhaco
021 66262701-5
CRM Call Center

بنیانگذاری گلها ۱۲۹۷
تاسیس گلها ۱۳۱۸
ثبت گلها ۱۳۴۵
گلهای نوین ۱۳۸۰



GolhaCo.ir
فروش اینترنتی



NOKIA

میدسل
middcell



Nokia 125



Nokia 150 Music



Middcell M215



Middcell M5310



Middcell M230

حلوای نسیه هم شیرین شد!



تولید؛ معطل نقدینگی نمی ماند



اطلاعات تکمیلی

بانک اقتصاد نوین
EN BANK



۰۲۱-۶۲۷۴۰ | enbank.ir