

بانک سپه با همکاری بانک پاسارگاد

از جامع ترین سامانه یکپارچه بانکی (کربنکینگ) رونمایی کرد

بانکداری متمرکز یک گام به جلو





تاسیس ۱۳۴۲

گروه صنعتی سدید



SADID TADBIR

لوله سازی ماهشهر

www.Sadid.ir

E-MAIL: INFO@SADID.IR



تلفن: ۰۲۱-۲۲۲۶۹۹۹۳
فاکس: ۰۲۱-۲۶۴۰۱۴۰۲
تهران- ضلع شمالی بلوار میرداماد
بعد از پمپ بنزین- پلاک ۱۸۵
کد پستی: ۱۹۱۹۹۱۳۸۸۸





پرداخت زود برگشت سود

سود تسهیلات در طرح "**ربیع رفاه**" برمی گردد
با پرداخت اقساط قبل از هر سررسید

 www.refah-bank.ir

 [bankrefahkargaran](https://www.instagram.com/bankrefahkargaran)

 مرکز فراد: ۰۲۱-۸۵۲۵



بانک رفاه کارگران



مطالب ماهنامه بورس و بانک را
در بانک اطلاعات نشریات کشور بخوانید
www.magiran.com

ماهنامه تخصصی بورس و بانک

صاحب امتیاز - مدیر مسئول:

نعمت ا... شهبازی

زیر نظر شورای سیاستگذاری

دبیر تحریریه:

معصومه صالحی

تحریریه:

نگار رشیدی - آنسیه شهبازی

وحید نمازی - وحید محمدخانی

امور هنری:

مرتضی طهوری

ویراستار:

سپه‌لایک‌شان

امور مالی:

حمیدرضا درخشان

امور اداری:

امیر رضایی نسب - محمد عسگری

سعید موسوی

سید محسن میرشفیعیان

نشانی:

تهران، میدان هفت تیر

خیابان قائم مقام - کوچه سم - پلاک ۸۶۰۷۳۶۶۲ - ۸۸۸۱۰۳۶۵

تلفن: ۸۸۸۴۱۴۸۵ - ۸۸۸۱۰۳۶۵

نمابر: ۸۸۸۴۱۴۸۵

مجری چاپ: حسین دشتی

چاپ: رواق روشن مهر

فهرست

وزیر امور اقتصادی و دارایی:



هوشمندی نظام مالیاتی

باید هدف اصلی سازمان امور مالیاتی باشد

دکتر تقوی‌نژاد:



طرح جامع مالیاتی

مهمترین دستاورد نظام مالیاتی است

دکتر پارسا:



نوین‌سازی نظام مالیاتی

مهمترین رویکرد سازمان است

مدیرعامل بانک سپه تاکید کرد:



اجرای بانکداری متمرکز

در صدر برنامه‌های بانک سپه

مدیرعامل بانک پاسارگاد:



باتمام امکانات

در کنار بانک سپه هستیم

مدیرعامل بانک صادرات:



اصلاح نظام بانکی، سهل و ممتنع است

شهامت اقدام می‌خواهد



اخبار بورس، بانک وبیمه را در سایت «بورس و بانک» بخوانید

به اطلاع مخاطبان محترم ماهنامه علمی، تحلیلی و خبری «بورس و بانک» و فعالان بازارهای مالی می‌رساند که سایت خبری بورس و بانک با هدف انتشار جدیدترین و به روزترین اخبار و رویدادهای بورس، بانک و بیمه‌های کشور راه‌اندازی شده و اخبار و گزارش‌های مربوط به این حوزه را به صورت روزانه منتشر و در اختیار عموم علاقه‌مندان قرار خواهد داد.

مدیران عامل محترم سازمان‌ها و شرکت‌ها و همچنین مدیران روابط عمومی بانک‌ها، بیمه‌ها و بورس می‌توانند اخبار مهم مرتبط با واحد متبوع خود را برای درج در سایت خبری «بورس و بانک» ارسال کنند تا پس از بررسی‌های معمول نسبت به انتشار آن اقدام شود.

علاقه‌مندان می‌توانند اخبار و گزارش‌های خود را به آدرس تلگرامی [@boursebankmonthly](https://t.me/boursebankmonthly) ارسال و در صورت لزوم برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۸۶۰۷۳۶۶۲ تماس حاصل فرمایند.
آدرس سایت خبری بورس و بانک www.bourse-bank.com است.



رئیس‌کل بانک مرکزی اعلام کرد:

عملیات بازار باز
در گام نهایی



رئیس کمیته فقهی سازمان بورس:

ایران جایگاه والایی
در میان بازارهای سرمایه اسلامی دارد



رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار عنوان کرد:

نقش ویژه بازار سرمایه
در تقویت تولید ملی



معاون امور معدنی وزارت صمت:

بورس کالا تعیین‌کننده
قیمت نیست



معاون طرح و برنامه وزارت صمت:

تمرکز در حوزه بازار سرمایه
در دستور کار وزارت صمت قرار دارد



دبیر کل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری
تشریح کرد:

طرح فروش مسکن
در بورس کالای ایران

مراسم تودیع و معارفه روسای قبلی و جدید سازمان امور مالیاتی



بانکداری متمرکز (کرنکینگ) در مسیر تحقق

نعمت‌اله شهبازی
صاحب امتیاز و مدیر مسئول



طی سال‌های اخیر شبکه‌های بانکی در دنیا با پدیده‌ای به نام «بانکداری نوین» دست‌وپنجه نرم کرده و آن را تجربه می‌کنند؛ موضوعی که تجربه آن با استفاده از فناوری‌های پیشرفته از جمله فناوری اطلاعات برای انجام کارهای گوناگون بانکی امکانپذیر شده است. هنگامی که بحث پیوند فناوری اطلاعات و ارتباطات با امور مختلف مطرح می‌شود؛ پیوند میان این فناوری و بانکداری یکی از ملموس‌ترین خدماتی است که به ذهن افراد خطور می‌کند. بدون شک استفاده از دستاوردهای فناوری اطلاعات و ارتباطات در صنعت بانکداری، راه‌حل‌های بی‌همتایی را برای پیشبرد فرآیندهای مالی و تجاری در جهان امروز که سرعت و رقابت فزاینده در آن حرف اول را می‌زند؛ در اختیار ما قرار می‌دهد. از جمله این راه‌حل‌ها می‌توان به سیستم‌های بانکداری متمرکز (Core Banking) اشاره کرد که طی سال‌های اخیر گسترش فراوانی یافته و به عنوان بستر و زیرساخت ارائه سایر خدمات نوین مطرح شده است.

سامانه بانکداری متمرکز (Core Banking) به مجموعه‌ای از خدمات بانکی گفته می‌شود که در یک مجموعه نرم‌افزاری اجرا شده و اطلاعات آن عمدتاً در یک بانک اطلاعاتی متمرکز ادغام می‌شود و قابلیت ارائه خدمات به تمامی شعب و سایر زیرمجموعه‌های بانک را از محل این کرنکینگ در هر لحظه داراست.

در واقع صنعت بانکداری با شعار ارائه خدمات با کیفیت عالی، سرعت در عرضه خدمات، هزینه عملیاتی پایین و رضایت مشتریان؛ به سرعت در حال پیشرفت و توسعه است. میدان رقابت در این حوزه روز به روز بیشتر و فشرده‌تر می‌شود و به جرات می‌توان ادعا کرد که امروزه رقابت در عرصه بانکداری تنها مبتنی بر ارائه نرخ‌های بهره جذاب و فریبنده نیست؛ بلکه عوامل اصلی موثر در کسب پیروزی و موفقیت «کیفیت خدمات بانکی»، «سهولت و سرعت انجام تعاملات مشتری با بانک» و در نهایت «رضایت مشتریان» مدنظر است.

در کشورمان ایران نیز بانک مرکزی برای اولین بار در سال ۸۷ در بسته سیاستی و نظارتی خود در بند ۴۵ زمانی که به سیاستگذاری در حوزه بانکداری الکترونیک پرداخته بود؛ بانک‌ها را ملزم کرد تا در زیرمجموعه‌های خود اقدام به پیاده‌سازی «کرنکینگ» کنند. در حال حاضر بانک‌های ایرانی در مقیاس‌های بزرگ و کوچک از بانک‌های دولتی گرفته تا بانک‌های خصوصی، تجربه‌های متعدد و متفاوتی را در زمینه خرید، توسعه و استقرار سامانه‌های کرنکینگ داشته‌اند. در همین راستا به وضوح می‌توان گفت که در حال حاضر اغلب بانک‌های ایران از سامانه متمرکز بانکی استفاده می‌کنند. برخی از این سامانه‌ها تولید و توسعه یافته داخلی و برخی دیگر محصولات خارجی بومی‌سازی شده توسط شرکت‌های نرم‌افزاری هستند؛ اما اینکه این سامانه‌ها تا چه حد نیاز بانک‌ها را برآورده کرده است؛ هنوز به صورت دقیق مشخص نشده است.

همانطور که نظام کسب‌وکار طی سال‌های اخیر به سمت الگوهای نوین پیش می‌رود؛ سیستم بانکداری نیز به عنوان جزئی از کسب‌وکارهای موجود در جامعه مدرن شده و با سال‌های گذشته قابل مقایسه نیست. حتی امروزه چیدمان شعب بانک‌ها هم با سال‌های پیش بسیار متفاوت شده است. در همین راستا نگاه تعاملی بین بانک و جامعه در توسعه خلاقیت‌ها امری کلیدی محسوب می‌شوند. روندهای کلان کسب‌وکار در حوزه بانکداری هم‌اکنون همه منبعت از بانکداری دیجیتال است و بانک‌ها برای اینکه بتوانند خود را همسو با مشتری دیجیتال پیش ببرند؛ باید خود، دیجیتال شده و مدل کسب‌وکار خود را به این سمت هدایت کنند. اینکه چقدر در این مسیر موفق خواهند شد؛ بستگی به راهبردهایی دارد که مدیریت ارشد بانک اتخاذ می‌کند.

بدون شک الگوی کسب‌وکار بانک‌ها طی سال‌های آینده به سمت بانکداری دیجیتال پیش می‌رود و روش‌های سنتی توزیع جای خود را به توزیع در کانال‌های غیرحضوری، اینترنتی و منطبق بر شبکه‌های مجازی خواهد داد. به طور کلی امروزه تقریباً همه فرآیندهای خرید، فروش و توزیع کالا و خدمات دیجیتالی شده‌اند و حالا نوبت بانکداری دیجیتال است تا با نقش آفرینی در عرصه بانکداری، شاهد تحول در این صنعت نیز باشیم که البته این موضوع جز با شناخت دقیق الگوهای نوین اتفاق نمی‌افتد.

در همین راستا بانک سپه با آغاز طرح توسعه بانکداری متمرکز، گام مهمی در به روزرسانی و گسترش زیرساخت‌های حوزه فناوری اطلاعات خود برداشته است. این بانک علاوه بر استفاده از توانمندی‌ها و چندین دهه تجارب طولانی خود در حوزه فناوری اطلاعات؛ از توانمندی‌های فنی زیرمجموعه‌های بانک پاسارگاد هم استفاده خواهد کرد و پس از رونمایی از سامانه جامع بانکی امید؛ فاز اول عملیاتی طرح توسعه بانکداری را آغاز کرد.

بر اساس اظهارات مدیران ارشد بانک سپه، با فعالیت سامانه جامع بانکی امید؛ زیرساخت‌ها، سامانه‌ها و داده‌ها متمرکز می‌شود و امکانات لازم برای تهیه گزارش‌های سازمانی و مدیریتی و همچنین زیرساخت کانال یکپارچه خدمات بانکی و بانکداری باز در این بانک ایجاد خواهد شد. ارائه محصولات و خدمات نوین بانکی و یکپارچه‌سازی ابزارهای پشتیبانی با ابزارهای عملیاتی و فنی از دیگر دستاوردهای است که انتظار می‌رود پس از اجرای سامانه جامع بانکی امید، نصیب مشتریان بانک سپه شود. در واقع سامانه جامع بانکی امید، یک محصول پیچیده و فنی مبتنی بر دانش بومی و ملی است که راه‌اندازی آن بانک سپه را به یکی از برترین بانک‌ها در حوزه فناوری اطلاعات تبدیل خواهد کرد.

حال با توجه به بحث ادغام بانک‌های نظامی در بانک سپه و نیاز بیش از پیش به بانکداری متمرکز در کشور، انتظار می‌رود طرح توسعه بانکداری متمرکز در قالب سامانه جامع بانکی امید در زمان‌بندی تعیین شده و متناسب با نیازهای شبکه شعب این بانک عملیاتی شود و نظام بانکی کشور در مسیر دستیابی به سامانه بانکداری متمرکز (کرنکینگ) و تحقق این مهم، یک گام به جلو بردارد.

بانک سپه با همکاری بانک پاسارگاد
از جامع ترین سامانه یکپارچه بانکی (کرنکینگ) رونمایی کرد

بانکداری متمرکز یک گام به جلو

CORE BANKING
CORE BANKING



خوشبینی مدیرعامل بانک سپه نسبت به سامانه جدید بانکداری متمرکز؛

اجرای بانکداری متمرکز در صدر برنامه‌های بانک سپه قرار دارد



وی در مورد علل عدم موفقیت بانک در راهاندازی سیستم بانکداری متمرکز در بانک سپه اظهار داشت: اجرای چنین طرح مهم، بزرگ و دارای ریسکی به اراده قوی مدیران سطح اول بانک نیاز دارد که این اراده قوی مدیران ارشد در تمامی ارکان و بدنه اجرایی بانک باید به یک باور و اراده همگانی تبدیل شود.



دلیل اول؛ پایین بودن عمر مدیریتی

رئیس هیات مدیره بانک سپه در ادامه افزود: راهاندازی طرحی نظیر سیستم بانکداری متمرکز به برنامه‌ریزی‌های میان مدت و بلندمدت نیاز دارد. پایین بودن مدت زمان مدیریتی مدیران عامل بانک سپه از دلایل اصلی عدم استقرار این سیستم در نخستین بانک ایرانی بوده است. وی یادآور شد: موفقیت‌های برخی از بانک‌ها در حوزه‌های مختلف مانند فناوری اطلاعات ناشی از ثبات مدیریت در آنها بوده است و نمونه‌هایی در این خصوص وجود دارد.

مدیرعامل بانک سپه ضمن قدردانی از زحمات تمامی مدیران عامل این بانک تصریح کرد: در این ۴۰ سال به جز در یک مقطع سه ماهه و سه سال اخیر مدیرعاملی از بدنه این بانک به عنوان مدیرعامل انتخاب نشده است. وی گفت: مدیران عامل بانک سپه به سبب پایین بودن زمان مدیریتی خود عمدتاً کارنامه محور بوده‌اند و همین عامل باعث شده تا طرح‌های زمان‌بر و دارای ریسک مثل سیستم بانکداری متمرکز در بانک سپه عملیاتی نشود.



تحریم بانک سپه

رئیس هیات مدیره بانک سپه از تحریم این بانک در سال ۸۶ توسط شورای امنیت به عنوان یکی دیگر از علل عدم راهاندازی نظام جامع بانکداری الکترونیک در بانک سپه نام برد.

وی ادامه داد: پایه و اساس نرم‌افزارهای به کار رفته در سیستم‌های بانکداری الکترونیک غالباً از خارج کشور خریداری می‌شد؛ در حالی که تحریم بانک سپه مانع از به کارگیری نرم‌افزارهای خارجی شده بود.

رئیس هیات مدیره بانک سپه به حساسیت‌های بالا در انتخاب سیستم‌های

مدیرعامل بانک سپه در گردهمایی افتتاحیه طرح بانکداری متمرکز گفت: طرح توسعه بانکداری متمرکز در قالب سامانه جامع بانکی امید باید در زمانبندی تعیین شده و متناسب با تمامی شعب بانک سپه بعد از ادغام عملیاتی شود.

محمد کاظم چقازردی رئیس هیات مدیره بانک سپه به دو مأموریت اصلی تعیین شده برای بانک سپه در سال جاری اشاره کرد و افزود: حمایت از رونق تولید برای کمک به تحقق اهداف شعار سال مطرح شده از سوی مقام معظم رهبری و انجام صحیح و به موقع فرآیند ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه؛ دو مأموریت اصلی بانک در ابتدای امسال تعیین شد. چقازردی ضمن اشاره به اهمیت بالای اجرای طرح جامع بانکداری متمرکز در بانک سپه تصریح کرد: استقرار نرم‌افزار این سامانه به صورت اصولی و طبق برنامه زمانبندی شده به عنوان سومین مأموریت اصلی بانک سپه در سال جاری تعیین می‌شود.



سامانه جامع بانکی امید در زمان تعیین شده عملیاتی می‌شود

چقازردی در ادامه تأکید کرد: نباید اجازه دهیم به تعویق افتادن اجرای سامانه جدید جامع بانکی امید به بانک سپه ضرر وارد کند. مدیرعامل بانک سپه به سابقه درخشان این بانک در حوزه عرضه محصولات جدید و ارائه خدمات نوین بانکی طی سالیان متمادی اشاره کرد و گفت: این بانک با تکیه بر تجارب نیروی انسانی متعهد و متخصص و قدمت طولانی؛ سال‌ها با عرضه محصولات نوآورانه به عنوان بانکی پیشرو در کشور مطرح بود و بسیاری از خدمات رسانی‌های بانک سپه در حوزه بانکداری مبنی بر فناوری اطلاعات به چندین دهه قبل برمی‌گردد.



دلایلی که بانک سپه در اجرای بانکداری متمرکز موفق نبود

چقازردی در عین حال اذعان داشت: بانک سپه در عملیاتی کردن سیستم جامع بانکداری الکترونیک و سامانه بانکداری متمرکز موفقیت چندانی نداشت.



مدیر عامل بانک پاسارگاد:

باتمام امکانات در کنار بانک سپه هستیم



مدیر عامل بانک پاسارگاد گفت: با بانکداری متمرکز انتخاب شده برای بانک سپه؛ این بانک به برترین بانک در حوزه فناوری اطلاعات کشور تبدیل خواهد شد.

دکتر مجید قاسمی در گردهمایی افتتاحیه پروژه Core Banking بانک سپه گفت: امروز نقطه عطفی در تاریخ بانکداری ایران است و یک محصول پیچیده و فنی مبتنی بر دانش بومی و ملی در نخستین بانک ایرانی رونمایی شده است. وی با اشاره به اهمیت اعتماد به دانش و توانمندی جوانان ایرانی اظهار داشت: نقطه آغاز ایجاد سامانه بانکداری متمرکز شرکت داتین به سال‌های آغازین تأسیس بانک پاسارگاد و پس از آشنایی اتفاقی با چند جوان متخصص و توانا در حین کوهنوردی برمی گردد.



پاسارگاد در کنار بانک سپه

مدیر عامل بانک پاسارگاد افزود: نرم‌افزارهای غیربومی به دلیل عدم تطابق با فرهنگ و سیستم بانکداری اسلامی و بدون ربا در داخل کشور قابل استفاده نیستند. در حال حاضر با همت مهندسان داخلی و اعتماد به دانش بومی می‌توانیم در صنعت بانکداری کشور حرفی برای گفتن داشته باشیم؛ در همین راستا بانک پاسارگاد با تمام امکانات و توانایی‌های خود در کنار بانک سپه است. دکتر قاسمی هدف از تأسیس بانک پاسارگاد را ایجاد بانکی نمونه و الگو در سطح بین‌المللی بر شمرده و خاطر نشان کرد: سامانه بانکداری متمرکز بانک پاسارگاد اولین Core Banking بومی کشور است که ویژگی‌ها و قابلیت‌های بالایی دارد و حاصل فکر و عمل برترین نیروی انسانی متخصص در حوزه کشور است.

وی افزود: راه‌اندازی سامانه بانکداری متمرکز بانک پاسارگاد در سال ۸۴ آغاز و در سال ۸۹ عملیاتی و مهاجرت از نرم‌افزار قبلی به نرم‌افزار فعلی بدون کوچک‌ترین مشکلی انجام شد.

دکتر قاسمی تأکید کرد: بانک پاسارگاد از سال ۸۹ تا سال ۹۸ تجربه و اندوخته بسیاری را در این زمینه کسب کرده و از این سامانه به بانک سپه منتقل خواهد شد و بانک پاسارگاد با تمام توانمندی‌های خود در کنار بانک سپه خواهد بود.



سامانه جدید بانک سپه جوابگوی خدمات بزرگ‌ترین بانک ایرانی است

مدیر عامل بانک پاسارگاد در ادامه با اشاره به طرح ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه گفت: سرعت، کیفیت و قابلیت هماهنگی با تحولات دیجیتال؛ بخشی از قابلیت‌های سامانه بانکداری متمرکز شرکت داتین است و قابلیت توسعه و پوشش خدمات بزرگ‌ترین بانک ایرانی پس از ادغام را داراست. دکتر قاسمی اظهار داشت: بانک پاسارگاد با اتکا به چابکی و معماری خاص سیستم Core Banking خود که مطابق با فناوری روز دنیا است؛ با ۳۲۷ شعبه، توانایی ۶ هزار شعبه را دارد و ۹۰ درصد فعالیت‌های این بانک در حوزه بانکداری الکترونیک و مجازی است. وی در پایان افزود: نیروهایی که از بانک سپه در بانک پاسارگاد خدمت می‌کنند؛ از بهترین نیروهای ما هستند و در این زمینه قدر دان بانک سپه هستیم. ضمن آنکه مادر بانک پاسارگاد بر تکنولوژی تفوق پیدا کردیم و اسیر تکنولوژی نشدیم.



مورد نیاز برای این بانک اشاره و خاطر نشان کرد: به دلیل مراودات بانک سپه با نیروهای مسلح باید در به کارگیری هرگونه نرم‌افزاری دقت لازم را به عمل آورد.

وی ادامه داد: به سبب همین حساسیت‌ها از ابتدای سال ۹۰ توسعه بانکداری متمرکز با تکیه بر بومی‌سازی نرم‌افزارها و سیستم‌های مختلف آغاز شد. اگرچه با این استراتژی قدری پیش رفتیم و تجارب ارزنده‌ای هم به دست آوردیم، اما برای استفاده از تمام ظرفیت‌های بانک سپه به ویژه بعد از ادغام دنبال توسعه بانکداری متمرکز به شکل مطلوب و در زمان‌بندی لازم هستیم.

مدیر عامل بانک سپه بر ضرورت استفاده از توانمندی و تجارب مدیران و کارکنان این بانک به ویژه در حوزه فناوری اطلاعات تأکید و ابراز امیدواری کرد که با همدلی و انسجام تمامی متصدیان؛ اجرای این طرح در زمان تعیین شده با موفقیت عملیاتی شود.

وی به تبدیل شدن این بانک به نخستین و بزرگ‌ترین بانک کشور بعد از ادغام اشاره کرد و گفت: بعد از ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه؛ تعداد شعب این بانک و پرسنل آن از رقم فعلی بسیار فراتر خواهد رفت.



سامانه جامع بانکی امید باید جوابگوی ۴ هزار

شعبه باشد

وی همچنین از متصدیان طرح توسعه بانکداری بانک سپه به ویژه پیمانکار طرح خواست نرم‌افزار جدید طرح توسعه بانکداری متمرکز بانک (سامانه جامع بانکی امید) باید متناسب و جوابگوی تمامی شعب بعد از ادغام باشد.



از تجارب بانک‌های ادغام‌شونده غافل نشوید

رئیس هیأت مدیره بانک سپه تأکید کرد: در فرآیند توسعه بانکداری متمرکز بانک سپه باید در کنار تجارب این بانک؛ از توانمندی‌ها و تجربه‌های موفق بانک‌های ادغام‌شونده در بانک سپه نیز استفاده شود. وی اظهار داشت: تلفیق مدیران و کارکنان مجرب بانک سپه با نیروهای جوان، متخصص و متعهد بانک‌های ادغامی وابسته به نیروهای مسلح؛ از نخستین بانک ایرانی بهترین و تأثیرگذارترین بانک کشور را خواهد ساخت. چقاوردی خاطر نشان کرد: تبدیل شدن بانک سپه به بزرگ‌ترین، مؤثرترین و کارآمدترین بانک کشور امکان فعالیت مطلوب در عرصه بین‌المللی را برای این بانک مهیا خواهد کرد.



شرکت داتین از بین ده‌ها شرکت مطرح انتخاب شد

مدیر عامل بانک سپه در مورد نحوه انتخاب شرکت داتین برای کمک به اجرای سامانه بانکداری متمرکز در این بانک (سامانه جامع بانکی امید) اظهار داشت: توانمندی‌های ده‌ها شرکت متقاضی اجرای این سامانه در بانک سپه با استفاده از ۲۰۰ سنجه مورد ارزیابی قرار گرفت که از بین آنها شرکت داتین متعلق به بانک پاسارگاد انتخاب شد. مدیر عامل بانک سپه اظهار داشت: بانک پاسارگاد در زمینه جذب نیروهای جوان و توانمند و کمک به عملیاتی کردن ایده‌های جدید توأم با تفکر و دوراندیشی آنها می‌تواند الگوی مناسبی باشد. وی در پایان افزود: علم و دانشی که بانک پاسارگاد در حوزه‌های مختلف با عملیاتی کردن ایده‌های خلاقانه جوانان عملیاتی کرده؛ برای کشور مفید است.



دکتر سیدمهدی حسینی عضو هیات مدیره بانک سپه:

رویکرد بانک سپه از اجرای پروژه کرینکینگ تحول در مدل کسب و کار بانکی است



عضو هیات مدیره بانک سپه با بیان اینکه در نظام بانکی با سه جریان تغییرساز مواجه هستیم؛ به جریان نسلی، جریان کسب و کار و جریان فناوری اشاره کرد و گفت: هر کدام از این جریان‌ها ویژگی‌هایی دارند و اهدافی را دنبال می‌کنند.

دکتر حسینی یادآور شد: در شرایطی که جریان نسلی به دنبال ارزش آفرینی جذاب برای نسل‌های جدید است؛ جریان کسب و کار بانکی به دنبال سودآوری بانکی و جریان فناوری به دنبال نوآوری مالی است.

وی با اشاره به اینکه در جریان نسلی ما با نسل جدیدی با عنوان Z مواجه می‌شویم که این نسل ویژگی‌های منحصر به فردی دارد، افزود: این نسل هم اکنون به نیروی کار و مشتریان بانک‌ها تبدیل شده‌اند؛ به گونه‌ای که تا سال ۱۴۰۰ بیش از ۳۶ درصد نیروی کار از میان نسل Z است.

عضو هیات مدیره بانک سپه اضافه کرد: این نسل ویژگی‌های دیجیتالی فراوانی دارد که تحت عنوان «شهروندان دیجیتالی» از آنها نام برده می‌شود. فناوری آمیخته با زندگی آنهاست و تحولات فناوری بر تصمیمات آنها تأثیر دارد. همچنین وسایل ارتباط جمعی نقش مهمی در ایجاد ارزش و رضایتمندی آنها دارد.

دکتر حسینی با بیان اینکه در حال حاضر بانک‌ها با ایجاد تفاوت در مدل کسب و کاری خود و تنوع خدمات و کاهش هزینه ارائه خدمات و جلب رضایت مشتریان با هم رقابت می‌کنند، گفت: در شرایطی که تغییر در مدل کسب و کار بانکی را الزام آور می‌کند؛ با حرکت از سیستم بانکداری بسته به سمت اکوسیستم بانکداری باز مواجه هستیم.

وی خاطرنشان کرد: در حالی که در سیستم بانکداری بسته رابطه‌ای بین مشتری و بانک برقرار می‌شود؛ در سیستم بانکداری باز نقش آفرینان جدیدی ورود پیدا می‌کنند. در اکوسیستم بانکداری باز محوریت به جای بانک با مشتری است و بانک‌ها همه در اطراف مشتری قرار می‌گیرند.

عضو هیات مدیره بانک سپه با اشاره به اجرای پروژه جدید بومی و تمام ایرانی بانکداری متمرکز در بانک سپه اظهار داشت: بانک سپه با اجرا و پیاده‌سازی این پروژه مهم به منظور توسعه بانکداری متمرکز؛ تحولی در عرصه کسب و کار بانکی ایجاد خواهد کرد.

دکتر سیدمهدی حسینی با تأکید بر اینکه بانکداری دیجیتال تحول در مدل‌های مرسوم و متداول کسب و کار بانکی است، با بیان اینکه چرا بانک سپه به عنوان یک بانک دولتی باید رویکرد متفاوتی اتخاذ کند و چرا این رویکرد تحول در کسب و کار بانکی است؟ افزود: پاسخ این مساله را باید در جریان‌سازهای روند بانکداری آینده جست‌وجو کرد. دکتر حسینی تصریح کرد: چاره‌ای نداریم جز اینکه به سمت بانکداری دیجیتال حرکت کنیم و این موضوع توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی در سندی به نام «بانکداری آینده و تحول دیجیتالی» به بانک‌ها ابلاغ شده است.

وی ادامه داد: اگر چشم‌انداز نظام بانکی را یک نظام اثربخش، سالم، شفاف، پویا و با ثبات بدانیم؛ چاره‌ای جز استقرار بانکداری دیجیتال نداریم.

عضو هیات مدیره بانک سپه با اشاره به اینکه روند بانکداری در گذر زمان دچار تحول شده است، گفت: در دهه ۱۹۵۰ بانک‌ها در مرحله فروش انواع سپرده و وام بودند، در دهه ۶۰ بانک‌ها به تولید انبوه محصولات مالی پرداختند، در دهه ۷۰ بانک‌ها به دنبال راهبرد فروش محصولات مالی بودند، در دهه ۸۰ رویکرد بانک‌ها به مشتری‌مداری متمرکز شدند و در دهه ۹۰ به طور رسمی با مجوزهایی که برای فعالیت بانک‌ها صادر شد؛ بانک‌ها بر مبنای شناخت نیاز مشتریان توسعه یافتند.

دکتر حسینی افزود: در سال ۲۰۰۰ و اوایل قرن جدید بانک‌ها از «محصول محوری» به «مشتری محوری» روی آوردند و از سال ۲۰۱۰ بانک‌ها با تحول آفرینان دیجیتال و بازیگران غیربانکی مواجه شدند.



وی ضمن بیان این نکته که این رویکرد در چشم‌انداز و در نقشه استراتژیک بانک سپه کاملاً ثبت شده و به تمامی بدنه بانک منتقل شده است، تصریح کرد: در چشم‌انداز ۱۴۰۰ بانک سپه که مقرر است انتخاب اول مشتریان باشد؛ دو پروژه راهبردی با عنوان «پروژه بانکداری متمرکز مشتری‌گرا» و «پروژه انبار اطلاعات مالی» و ۸ اقدام راهبردی نظر گرفته شده است.

دکتر حسینی در خصوص ۸ اقدام راهبردی مرتبط با ابعاد تحول فناوری اطلاعات بانک سپه به برنامه کلان فناوری اطلاعات، تحول فرآیندهای حوزه توسعه فناوری، تدوین برنامه توسعه فردی کارکنان فناوری اطلاعات و سیستم ارزیابی عملکرد حوزه IT و ... اشاره کرد.

عضو هیات‌مدیره بانک سپه با تأکید بر اینکه یکی از مهمترین وجه تمایز بانک‌ها این است که چگونه فرآیندهای بانکی خود را استانداردسازی کنند، تصریح کرد: نقطه تمایز و ایجادکننده تفاوت بین بانک‌ها این است که آیا توانسته‌اند استراتژی مناسبی برای آنچه حرکت از حاکمیت به کسب‌وکار بانکی است، فراهم کنند؟

دکتر حسینی افزود: آنچه برای بانک سپه اهمیت دارد؛ ارائه خدمات بانکی در هر گروه کسب‌وکاری و فرآیندهای خدمات بانکی و اقلام داده‌ای هر فرآیندی در اجرای راهکار جامع بانکی است.

عضو هیات‌مدیره بانک سپه گفت: رویکرد ما در بانک سپه پیاده کردن یک نرم‌افزار و صرفاً بهبود فرآیندهای کسب‌وکار بانکی نیست و ما دنبال ایجاد تحول کسب‌وکار بانکی هستیم.

دکتر حسینی همچنین در خصوص سایر اقدامات بانک سپه به تأثیر مثبت در تعاملات مشتری، انعطاف‌پذیری برای خدمات و محصولات جدید و مدیریت کامل در سودآوری محصولات برای مشتریان اشاره کرد.



اصلاح مدل کسب‌وکاری

عضو هیات‌مدیره بانک سپه با بیان اینکه هر چقدر بانک‌ها بر اصلاح مدل کسب‌وکاری متمرکز شده و سازمان‌ها پیشرو باشند؛ خواهند توانست صرفه‌جویی ۱۰ تا ۳۰ درصدی و افزایش درآمد ۱۵ تا ۳۰ درصدی داشته باشند، گفت: ما در بانک سپه به دنبال آن هستیم که با اجرای سامانه جامع بانکی به عنوان یک بانک پیشرو در تحول کسب‌وکار بانکی قدم برداریم.

وی با اشاره به اینکه در اکوسیستم جدید نظام بانکی ورود بازیگران جدید در حوزه نظام‌های پرداخت و فین‌تک‌ها ممکن است ملاحظات را برای ما ایجاد کند، افزود: نیازمند چابکی بیشتر سازمانی، استفاده از ظرفیت درون‌سازمانی با اتکاء به نیروهای حوزه فناوری اطلاعات بانک و شرکت رایانه خدمات امید و همچنین استفاده از قابلیت‌های برون‌سازمانی هستیم.

دکتر حسینی اظهارداشت: طرح توسعه بانکداری متمرکز صرفاً مربوط به حوزه فناوری اطلاعات نیست؛ بلکه پروژه‌ای با فراگیری تمام ابعاد کسب‌وکار بانک است و منافع کلیه ذینفعان را مدنظر دارد. اجرای این طرح و پروژه بزرگ گام بلندی در تحقق چشم‌انداز بانک سپه در افق ۱۴۰۰ است.

بانک سپه مجموعه پکیج هفت‌گانه را به طور موازی برنامه‌ریزی کرده و در صدد است تا راهکار جامع بانکی را مبتنی بر توسعه کربن‌کینگ در ابعاد هفت‌گانه تحول فناوری اطلاعات محقق کند

دکتر حسینی تصریح کرد: متناسب با این تغییر و حرکت از سیستم بانکی به اکوسیستم بانکی باید مدل کسب‌وکار بانک را به سمتی حرکت دهیم که اگر در گذشته «محصول‌محور» بودیم؛ اینبار با تمرکز بر نیازهای مشتریان «مشتری‌محور» شویم.

عضو هیات‌مدیره بانک سپه ادامه داد: این تغییر به سمت مشتری مفهومی جز طراحی خدمات و محصولات متناسب با نیاز مشتریان ندارد.

وی با تأکید بر اینکه در گذشته محصولات مشابه برای همه مشتریان تولید می‌شد؛ اما در حال حاضر محصولات کاملاً شخصی‌سازی شده است، گفت: هیچ سامانه و سیستمی نمی‌تواند به عنوان سامانه نوین و آینده‌ساز مطرح باشد؛ مگر اینکه ویژگی‌های کارکردی و غیرکارکردی مبتنی بر مشتری را در درون خود داشته باشد.



تغییر روند بانکداری

دکتر حسینی در خصوص جریان فناوری که روند بانکداری را تغییر داده است، افزود: در گذشته فناوری صرفاً ابزاری در خدمت توسعه سیستم‌ها بود، اما در حال حاضر فناوری خود خالق سیستم‌های جدید شده است. وی با بیان اینکه سرعت پیشرفت و عرضه محصولات جدید سیر صعودی پیدا کرده است، اظهارداشت: آنچه برای یک بانک اهمیت دارد؛ بهره‌برداری از تکنولوژی داده و حرکت به سمت کلان داده است. اگر بانک‌ها به این ترتیب عمل نکنند؛ از جریان رقابت در نظام بانکی جا خواهند ماند.

دکتر حسینی با اشاره به اینکه سامانه‌های اطلاعاتی سه گروه هستند، گفت: این سامانه‌های اطلاعاتی برخی به تصمیمات غیرساختار یافته انسانی و مدیران ارشد، برخی به تصمیمات نیمه‌ساختار یافته و برخی نیز به تصمیمات کاملاً ساختاریافته متکی هستند.

عضو هیات‌مدیره بانک سپه با تأکید بر اینکه در اکوسیستم جدید سامانه‌های بانک باید متناسب با مدل کسب‌وکاری بانک طراحی و استقرار پیدا کنند، افزود: اگر در گذشته بانک‌ها خدمات ارائه می‌دادند؛ اکنون فین‌تک‌ها نقش جدی در این حوزه دارند. بانک‌ها از سامانه‌های کربن‌کینگ و سوئیچ به سمت سامانه‌های هوش تجاری و گزارش‌گیری بانکی و در نهایت به سمت سامانه‌های هوش مصنوعی در حال حرکت هستند.



تحولات فناوری اطلاعات متمرکز

دکتر حسینی با بیان اینکه رویکرد سیاستی بانک سپه مبتنی بر تحولات فناوری اطلاعات متمرکز بوده و این بانک در زمینه فناوری‌های نوین پیشرو است، اظهارداشت: بانک سپه در حال حاضر بر آن است که تحولات فناوری اطلاعات را در ۷ بعد حاکمیت فناوری اطلاعات، مدیریت خدمات فناوری اطلاعات، توسعه نظام‌های پرداخت و بانکداری دیجیتال، حاکمیت داده و اطلاعات، ارتقاء زیرساخت‌های فناوری اطلاعات و ورود به عرصه بانکداری باز و استقرار راهکار جامع بانکی محقق کند.

عضو هیات‌مدیره بانک سپه گفت: بانک سپه مجموعه این پکیج هفت‌گانه را به طور موازی برنامه‌ریزی کرده و در صدد است تا راهکار جامع بانکی را مبتنی بر توسعه کربن‌کینگ در ابعاد هفت‌گانه تحول فناوری اطلاعات محقق کند.



مدیر پروژه تجهیز محیط بهره‌برداری سامانه بانکداری متمرکز بانک سپه:

مشتریان در سامانه جدید بیشترین سرویس را می‌گیرند

تمام پیش‌نیازها برای اجرای دقیق پروژه دیده شده است



بعد از مهیا شدن تمامی زمینه‌های مقالاتی و تحقیقاتی؛ راه‌اندازی سیستم بانکداری متمرکز در تمامی شعب و ادارات درگیر این سامانه بسیار مهم است؛ به گونه‌ای که قبل از شروع کار باید زیرساخت‌ها و منابع و امثال آنها شناسایی و امکانات مورد نیاز هم برای راه‌اندازی در واحدهای مختلف بانک تهیه شود. علی‌متخصص مدیر تجهیز محیط بهره‌برداری سامانه بانکداری متمرکز بانک سپه ضمن بیان مطلب فوق؛ به جنبه‌های عملیاتی پروژه پرداخته و گام‌های عملیاتی کردن سامانه جدید بانکداری متمرکز در بانک سپه را تشریح کرده است که ماحصل این گفتگو در ادامه می‌آید:

در ۱۸ ماه اول پروژه انجام شود. در شعب هیچ ورژن و نسخه‌ای نصب نمی‌شود. اتصال نیز بر بستر شبکه صورت می‌گیرد.

♦ آیا در انجام این پروژه بحث ادغام هم دیده شده است؟

در حوزه ادغام نیز عملاً کار خود را شروع کرده‌ایم و همزمان هر دو را جلو می‌بریم. چگونگی ورود بانک‌های ادغامی به بحث بانکداری متمرکز بانک سپه بستگی به آمادگی این بانک‌ها دارد. هنوز با آنها وارد جلسه نشده‌ایم.

♦ چه انتظاری در روند اجرایی این پروژه از همکاران و مشتریان دارید؟

اداره ما یک اداره عملیاتی - پشتیبانی است؛ بنابراین مشتریان باید کمترین تغییر را در روند اجرای پروژه حس کنند و بیشترین سرویس را بگیرند. احساس نکردن اینکه چیزی عوض شده و حتی حس کند که سرویس بهتر و بیشتری می‌تواند بگیرد؛ از جمله ضروریات در این مسیر است. اگر این پروژه حمایت مستمری از سوی مدیران داشته باشد؛ کارمان با سهولت بیشتر صورت خواهد گرفت.

از همه همکاران هم می‌خواهیم ضمن انجام همراهی‌های لازم در مراحل اجرای این پروژه، در مراحل آموزش نیز هر نقطه‌نظری دارند؛ مطرح کنند.

♦ اجرای طرح سامانه بانکداری متمرکز جدید از چه زمانی آغاز می‌شود و کی به اتمام می‌رسد؟

اولین گام‌های پیاده‌سازی سامانه بانکداری متمرکز در بانک سپه عملاً از ۲۸ فروردین ۹۸ برداشته شد و عملیاتی شدن آن طی دو مرحله ۱۸ ماهه صورت می‌گیرد. در ۱۸ ماه اول تلاش می‌شود تا سامانه در بانک سپه به بهره‌برداری برسد. در ۱۸ ماه دوم نیز تمرکز بر تکمیل و بررسی شکاف نیازمندی‌ها و توسعه سیستم است. برای انجام این پروژه ۱۶ تیم و کارگروه ذیل سه بخش کلی فعالیت و مشارکت خواهند داشت. از جمله این کارگروه‌ها مدیریت پروژه، کسب‌وکار بانکی، یکپارچه‌سازی، فنی و امنیتی و ... هستند. این کارگروه‌ها از واحدهای مختلف

و در مجموعه‌های تخصصی دور هم جمع خواهند شد و فعالیت موازی با دیگر کارگروه‌ها خواهند داشت.

♦ وظیفه شما در این میان چه خواهد بود؟

محیط بهره‌برداری شامل شعب و تمام اداراتی که به نحوی در این سامانه درگیر هستند؛ شناسایی زیرساخت‌ها و منابع و ... و تجهیز صف و ستاد در سراسر کشور به طور همزمان در حیطه وظایف ما می‌گنجد.

♦ نحوه عملیاتی شدن به چه شکل خواهد بود؟

این سامانه متمرکز است. مساله مهم در این مسیر؛ آموزش است که این آموزش به صورت فلت باید در صف و ستاد صورت گیرد. آموزش نیز باید

خدمت بهتر گرفتن

مشتری و احساس

نکردن اینکه چیزی

عوض شده و حتی

حس کند که سرویس

بهتر و بیشتری

می‌تواند بگیرد؛ از

جمله ضروریات در این

مسیر است



سامانه جدید، بانک سپه را بی رقیب می کند



سامانه جدید کمک خواهد کرد تا اطلاعات مشتریان، منابع، سپرده‌ها، تسهیلات ارزی و ... درگاه‌های الکترونیکی به صورت جامع و یکپارچه دیده شود و قدرت عمل بیشتری در بازار به بانک سپه دهد.

همزمان با توسعه فناوری‌های نوین در حوزه‌های مختلف؛ کسب و کارهای جدید در بستر این فناوری‌ها به وجود آمده و سازمان‌های ارائه‌دهنده خدمات مالی به فعالان اقتصادی از جمله بانک‌ها را ناگزیر به عرضه محصولات متناسب با کسب و کارهای جدید کرده است. طبیعتاً برای حضور در بازار رقابتی پول، به کارگیری فناوری اطلاعات از طریق شرکای قوی و خلاق یک ضرورت انکارناپذیر است. بدیهی است پیش‌نیاز دستیابی به ظرفیت‌های متفاوت راه‌اندازی شده و بانک سپه نیز در سیستم جدید Core Banking انتخابی خود به امکان توسعه کسب و کار نوین بانکی توجه ویژه‌ای داشته است. برای آگاهی از ظرفیت‌های سامانه جدید بانکداری متمرکز بانک سپه که تحت عنوان «سامانه جامع بانکی امید» نامگذاری شده است؛ با ابوطالب نعیمی مدیر کسب و کار بانکی این پروژه گفت‌وگوی کوتاهی انجام داده‌ایم که مشروح آن را در ذیل می‌خوانید:

دهد و به یکپارچه‌سازی اطلاعات مشتریان با منابع، سپرده‌ها، تسهیلات، تعهدات و درگاه‌های الکترونیک بانک کمک کند و ضمن روان‌سازی فرآیندهای فعلی؛ طراحی و معرفی محصولات جدید را تسهیل و تسریع کند.

♦ **بانک سپه در حال حاضر یکسری سرویس‌ها و خدمات در حوزه کسب و کاری دارد. این سامانه تا چه حد آنها را پوشش خواهد داد؟**

بانک سپه به عنوان کارفرمای این پروژه طبیعتاً انتظار دارد این سامانه بتواند تمام محصولات و خدمات و سرویس‌ها و سامانه‌های فعال بانک را پوشش داده و علاوه بر آن قابلیت‌های جدید و ظرفیت‌های بالقوه مؤثری در اختیار بانک قرار دهد.

در حال حاضر همه محصولات این سامانه آماده بهره‌برداری است و تماماً مطابق استانداردهای کلان بانکی تدوین و پیاده‌سازی شده است. امیدواریم در بومی‌سازی این سامانه که دوره تحلیل و تدوین مستندات شکاف آن در کارگروه‌های تخصصی در نظر گرفته شده، آغاز شده است؛ موارد اصلاحی و نواقص احتمالی فرآیندها به سرعت استخراج و طبق زمان‌بندی انجام شده توسط شرکت پیمانکار در سامانه اعمال شوند.

بدیهی است اولویت نخست استقرار این سامانه با تمامی محصولات و خدمات موجود ضمن پوشش محصولات و خدمات فعلی بانک و مهاجرت و انتقال داده‌ها حداکثر ۱۸ ماه آینده خواهد بود.

در این فاز سامانه بانکداری متمرکز در بخش‌های مشتریان، منابع (ارزی و ریالی)، تسهیلات و تعهدات (ارزی و ریالی) و مدیریت کارت و کارت اعتباری، اینترنت بانک، همراه بانک، تلفن‌بانک، درگاه پرداخت و API، پروفایل مشتری و استعلام عملیاتی خواهد شد. ■■■

♦ **سامانه جامع بانکی امید در حوزه کسب و کاری چه توانمندی‌های جدیدی به بانک سپه خواهد داد؟ اولویت‌های بانک در انتخاب این سامانه چه مواردی بوده است؟**

در فضای رقابتی فعلی شبکه بانکی ارائه خدمات و محصولات جدید و نوین و باز تعریف خدمات و سرویس‌های بانکی در بستر بانکداری الکترونیک؛ مستلزم داشتن زیرساخت‌های فنی قوی و قابل اتکا است. در بانک سپه محدودیت‌های مربوط به زیرساخت‌های فنی به ویژه طی سال‌های اخیر؛ آزادی عمل در تولید و طراحی محصولات جدید را سلب کرده و حضور مؤثر در بازار و معرفی خدمات نوین را با دشواری‌هایی همراه ساخته است. با تصمیم و اراده و حمایت اولیای بانک و عزم جدی برای رفع محدودیت‌ها در مسیر کسب و کار جایگاه شایسته بانک؛ سامانه‌های بانکداری متمرکز حائز شرایط بانک در اسفندماه ۹۶ بررسی شد. چندین سامانه بر اساس فرآیند

تعیین شده برای ارزیابی انتخاب شد که در این فرآیند ارزیابی سامانه‌های مزبور از جنبه کسب و کاری از سوی کارشناسان منتخب واحدهای مرتبط بانک، معیارهای حائز اهمیت کاربرپسند بودن، فرآیندمحور بودن، راحتی آموزش و یادگیری سامانه، سهولت انتقال داده‌ها، سهولت در طراحی محصول و خدمت جدید، حداقل کردن زمان انجام کار، جامعیت سامانه در دسترسی به انواع گزارش و آمارهای مورد نیاز در نظر گرفته شد که از جمیع جهات کسب و کاری، فنی و امنیتی و مدیریت؛ سامانه شرکت داتین حائز بالاترین امتیاز از معیارهای موصوف شد.

امیدوارم با مشارکت و همدلی همه واحدهای ذیربط بانک این سامانه در دوره زمان‌بندی تعیین شده در بانک مستقر شود و قدرت عمل و چابکی بانک را در برخورد با نیازمندی‌های مشتریان، تغییرات محیطی و تکلیفی افزایش

اولویت نخست استقرار سامانه جدید بانک سپه با تمامی محصولات و خدمات موجود ضمن پوشش محصولات و خدمات فعلی بانک و مهاجرت و انتقال داده‌ها حداکثر ۱۸ ماه آینده خواهد بود



رئیس اداره کل توسعه فناوری اطلاعات بانک سپه تشریح کرد:

دلایل انتخاب شرکت داتین و استقرار نرم افزار جدید در بانک سپه



متمركز خواهیم داشت و از لحاظ پشتیبانی، نگهداری و پایداری خدمات در وضعیت مطلوب تری قرار خواهیم گرفت. ایجاد بستر تهیه گزارش ها و وجود بستری برای ارائه خدمات بانکداری باز از دیگر دستاوردهای پروژه یاد شده است.

وی در پاسخ به این سوال که در مدت زمان اجرای کامل سیستم بانکداری متمركز جدید از ذینفعان چه انتظاری دارید؟ تاکید کرد: همکاری و همدلی همه ارکان بانک از مقام ارشد تا تک تک همکاران صف و ستاد برای اجرای این طرح ضروری است. از تمامی همکاران و مشتریان نیز انتظار می رود در زمان مهاجرت سامانه ها و انتقال داده ها سعه صدر لازم را داشته باشند. هر چند که در تلاشیم تا با تمهیداتی که دیده خواهد شد؛ سامانه ها در بهترین وضعیت انتقال داده شود و تا حد امکان اختلالی ایجاد نشود.

شیخی در ادامه در خصوص نقش اداره کل توسعه فناوری اطلاعات در این پروژه گفت: طبق ساختار سازمانی این پروژه؛ کارشناسان خبره اداره کل توسعه فناوری اطلاعات به عنوان مدیران محصول در فرآیند تحلیل شکاف، استقرار و انتقال داده ها نقش اساسی را بر عهده دارند.

وی در خصوص اعضای کمیته راهبری این پروژه خاطر نشان کرد: دکتر حسینی عضو هیات مدیره بانک سپه رئیس کمیته راهبری هستند. مدیر طرح نیز آقای سلمانی آرانی و دیگر اعضا آقایان عباسوندیان، یونسی، جلالی نظری، مولایی، رضی، کریم زادگان، امیری طاری و امیرشکاری هستند. مدیر عامل و مدیر پروژه داتین نیز در این کمیته حضور خواهند داشت. البته من هم عضو کمیته راهبری هستم.

شیخی در پایان در خصوص بحث ادغام و برنامه های این مجموعه در ارتباط با ادغام گفت: طی ۱۸ ماه اول طرح؛ بومی سازی و استقرار و مهاجرت در نظر گرفته شده و فاز دوم شامل پشتیبانی و عملیات است. در بحث پشتیبانی و عملیات؛ دانش فنی طی این ۳ سال به شرکت رایانه خدمات امید به عنوان مجری اختصاصی منتقل خواهد شد. در خصوص ادغام نیز طی دو سال آینده بحث انتقال کرنیکینگ های ۵ بانک ادغام شونده به بستر جدید را نداریم، اما به یاری نرم افزارهای واسطه این ۵ بانک را به کرنیکینگ بانک سپه متصل خواهیم کرد. البته در تمام این سال ها پروژه های موازی برای یکی شدن کرنیکینگ ها تعریف و اجرا خواهد شد. ■■■

با تلاش کارشناسان و نخبه های فناوری اطلاعات، نرم افزار جدید مراحل آزمون و خطا را پشت سر گذاشته و همزمان با عملیاتی شدن آن در سیستم بانک سپه؛ خدمات رسانی به مشتریان کند و با قطع نخواهد شد.

حمید شیخی رئیس اداره کل توسعه فناوری اطلاعات بانک سپه ضمن بیان مطلب فوق در مورد طرح جدید توسعه بانکداری متمركز گفت: ضرورت اجرای بانکداری متمركز از سالیان پیش در بانک سپه احساس می شد، اما به دلایل مختلفی مانند عدم امکان استفاده از نرم افزارهای خارجی به دلیل تحریم ها، عمر کوتاه مدیریتی و ... باعث شد که نتوانیم این پروژه بزرگ که حدود ۹۰ درصد از سامانه های موجود بانک را پوشش می دهد؛ عملیاتی کنیم.

وی خاطر نشان کرد: بانک سپه از ابتدای سال ۹۲ اقداماتی را در خصوص استقرار طرح جامع بانکداری متمركز طی قراردادی با شرکت خدمات انفورماتیک آغاز کرد. این قرارداد فرازونشیب هایی خاص داشت، اما بعد از گذشت حدود ۴ سال پروژه به دلیل وجود ضعف های ساختاری در نرم افزار و عواملی دیگر متوقف شد. مقرر بود چنانچه سامانه ABIS با شکست روبه رو شود، جایگزینی برای آن داشته باشیم؛ از این رو با مجوز هیات مدیره وارد plan B شدیم.

شیخی در ادامه افزود: در plan B تعداد زیادی از شاخص ها و سنججه ها برای ارزیابی و انتخاب core دیده شده بود. با توجه به مجوزی که سال ۹۱ دریافت کرده بودیم؛ برگزاری تشریفات قانونی و تهیه سامانه را به شرکت رایانه خدمات امید سپردیم. این شرکت نیز با تأکید بر کیفیت؛ فراخوانی داد که در مرحله اول ارزیابی، سه شرکت در لیست قرار گرفتند و با ارزیابی اسناد فنی، متدولوژی و ... توسط تیم های نخبه بانک و شرکت رایانه خدمات امید؛ محصول شرکت داتین به عنوان انتخاب اول برگزیده شد.

وی تاکید کرد: با جلساتی که طی یک سال گذشته با هیات مدیره و مسئولان شرکت داتین داشتیم؛ در نهایت در اسفند ماه سال ۹۷ عقد قرارداد با شرکت داتین انجام شد.

شیخی در خصوص اینکه این پروژه چه دستاوردهایی خواهد داشت؛ گفت: دستاوردهای مهم پروژه این است که تمام کسب و کارها و داده ها را به صورت



مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید:

سخت‌ترین امتحانات را برای انتخاب راهکار جامع بانکی انجام داده‌ایم



در سایر بازارها به عنوان تکلیف برگزیده و امروز به اتکاء همدلی و اعتمادی که مدیران ارشد بانک با این شرکت دارند؛ علاوه بر رشد قابل توجه این شرکت نسبت به سال‌های گذشته، مدیریت بزرگ‌ترین پروژه فناوری اطلاعات نظام بانکی کشور را بر عهده گرفته است.

مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید در خصوص دلایل ضرورت استفاده از مجری اختصاصی گفت: تضمین انطباق نرم‌افزار با فرآیندهای بانک، جذب دانش فنی، نگهداری سامانه، تسهیل در تعاملات و شکل‌دهی نماد اعتباری برند امید به عنوان برند تحت تملک بانک سپه از جمله دلایل ضرورت استفاده از مجری اختصاصی است. دکتر کریم‌زادگان با اشاره به فرآیند و نحوه انتخاب سامانه جدید بانکداری متمرکز اظهارداشت: بر اساس خبرگی که در گروه مدیریت عالی شرکت وجود داشت و تجربه‌ای که از قبل اندوخته شده بود؛ به اضافه تجربه نه چندان موفق قبلی در حوزه بانکداری متمرکز، شرکت را بر آن داشت تا بین محصولات بومی و داخلی کشور با نظام‌مندی دقیق و تعریف انجام کار به ارزیابی شرکت‌هایی که قادر به پاسخگویی به نیاز بانک هستند؛ بپردازد.

وی در ادامه به دستاوردهای ارزنده حاصل شده در جریان این فرآیند اشاره کرد و افزود: در جریان این فرآیند برای اولین بار شاهد تدوین سند نیازمندی برای پیشنهاد (RFP) بودیم. در این مسیر توانستیم وضعیت موجود خود را مستند و محدوده پروژه مورد نظر خود را بیان کنیم. همچنین مستندسازی شرایط، دینفعان و بازیگران متفاوتی که برای پیاده‌سازی این پروژه مورد نیاز بود؛ از دیگر دستاوردهای این حرکت بود که برای بانک ارزش بالایی خواهد داشت.

مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید در خصوص برنامه اطمینان بخش مجری اختصاصی برای تحکیم قراردادهای منعقد شده گفت: در طول زمان ۱۲ ماهه با برگزاری ۱۵۰۰ نفر ساعت جلسات مدیریتی و اعمال ترتیبات لازم قراردادی را با لحاظ تمامی ملاحظات امنیتی، فنی و اجرایی حقوقی و ادغام به اضافه ۱۱ پیوست دقیق و مستقل تدوین کردیم. دکتر کریم‌زادگان ادامه داد: نیازهای بهره‌بردار، تضمین کیفیت، تدوین مستندات و انتقال دانش و خدمات و پشتیبانی از مؤلفه‌های اصلی قرارداد مذکور است و تأمین‌کننده متعهد به آموزش ما برای ارائه خدمت به بانک است. وی قرارداد نهایی را پاسخگوی تمام دغدغه‌ها دانست و تصریح کرد: فاز اول راه‌اندازی سامانه جامع بانکی امید شامل تأمین، تحلیل شکاف، بومی‌سازی، استقرار، مهاجرت و نهایتاً بهره‌برداری است. در فاز دوم عملیاتی که شروع می‌شود؛ شامل پشتیبانی، توسعه انتقال دانش فنی و تحویل نهایی است. ■■■

مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید گفت: برای انتخاب برترین شرکت پس از انجام سخت‌گیرانه‌ترین ارزیابی‌ها بر اساس امتیازات ۲۰۰ گانه کسب شده؛ شرکت داتیس آرین قشم (داتین) وابسته به گروه مالی بانک پاسارگاد برای انجام این مهم انتخاب شد.

دکتر داود کریم‌زادگان مجری اختصاصی پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه در گردهمایی افتتاحیه پروژه Core Banking اظهارداشت: برای انتخاب شرکت برگزیده در ۵ بخش شاخص تعریف کردیم و برای هر شاخص بیش از ۴۰ زیرشاخص قرار دادیم. در مجموع با توجه به نتایج ارزیابی‌های کارگروه‌های تخصصی مستقل و بر اساس امتیازات کسب شده ۲۰۰ گانه بدون رعایت هیچگونه ملاحظه‌ای؛ شرکت داتین از این آزمون سخت سربلند بیرون آمد.

وی با اشاره به مشکلات ذاتی انجام پروژه‌های نرم‌افزاری مهم در سازمان‌های بزرگ با ارجاع به گزارش گارتنر در خصوص جایگاه مجری اختصاصی گفت: بانک، تأمین‌کننده و مجری اختصاصی سه مؤلفه تکمیل‌کننده در اجرای پروژه‌هایی از این جنس هستند. در سمت بانک شاهد مسئولیت‌های سفارش راهکار، تأمین مالی، تطبیق با قوانین، مالکیت داده‌ها و بهره‌برداری هستیم.

مدیرعامل شرکت رایانه خدمات امید افزود: تأمین هسته اصلی راهکار، معماری توسعه‌پذیر راهکار و پشتیبانی و انتقال دانش فنی هسته اصلی؛ از وظایف اصلی تأمین‌کننده بوده و حلقه واسطی که اینها را به هم متصل می‌کند؛ مجری اختصاصی است که مناسب‌سازی برای بانک، نگهداری و پشتیبانی، توسعه محصول و نهایتاً راهبری فنی را بر عهده دارد.

دکتر کریم‌زادگان در خصوص دلایل انتخاب شرکت رایانه خدمات امید به عنوان مجری اختصاصی پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه خاطرنشان کرد: بنده به نمایندگی از مدیران و همکاران باید شهادت دهم که شرکت رایانه خدمات امید از پشتوانه خرد جمعی اعضای هیأت‌مدیره باتجربه که در رأس آن دکتر سیدمهدی حسینی قرار داشت؛ بهره‌مند بوده است. دیگر اعضای هیأت‌مدیره شرکت شهاب محوی، علیرضا میرطاری و نیما امیرشکاری هستند. تجربه انباشته این جمع در کنار مشاوران زبده که از همراهی و همگامی بسیار ارزنده کارشناسان خبره بانک سپه نیز برخوردار بوده‌اند؛ پشتوانه‌ای را در سال گذشته برای شرکت رایانه خدمات امید ایجاد کرد تا برنامه راهبردی افق ۱۴۰۰ خود را تدوین و مصوب کند.

مجری اختصاصی پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه افزود: شرکت رایانه خدمات امید تأمین نیازمندی‌های فناوری اطلاعات بانک سپه را با قابلیت حضور هدفمند



مدیرعامل شرکت فناپ:

به تعهدمان در اجرای موفق پروژه کربنکینگ پایبندیم



به عنوان تأمین کننده راهکار جامع بانکی سپه انتخاب شد و توانست قراردادهای جدیدی را با بانک‌ها و بیمه‌ها منعقد کند.

وی گفت: ما با کارفرمای بادنش، باتجربه و قابل‌اتکا در بدنه بانک سپه یعنی شرکت رایانه خدمات امید مواجه شدیم که دانش انباشته آن در بین حوزه‌های IT بانک‌های کشور بی‌نظیر و مثال‌زدنی است.

دکتر جوانمردی ادامه داد: مؤلفه‌هایی که کمک می‌کند این موفقیت حاصل شود؛ حاصل تسلط و دانش کارکنان بانک سپه است.

پیمانکار پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه اظهار داشت: برنامه‌ریزی‌ها و فرآیندهای کاری تعریف شده بین کارفرما و پیمانکار هم‌راستای حداکثری ایجاد و طی فرآیند ۱۵ ماهه ابعاد مالی را واضح و شفاف خواهد کرد تا در ادامه با کمترین چالش‌ها مواجه باشیم.

وی با بیان اینکه ساختار مدیریت پروژه به دقت و صرف زمان طولانی شکل گرفته است، تأکید کرد: در اجرای طرح توسعه بانکداری متمرکز بانک سپه تمام توان و منابع این بانک و گروه مالی پاسارگاد را به خدمت خواهیم گرفت تا این پروژه با موفقیت به پایان برسد.

دکتر جوانمردی اظهار داشت: برای اجرای دقیق طرح توسعه بانکداری متمرکز در بانک سپه به تمامی جزئیات این پروژه توجه ویژه‌ای شده است. ما در نظام ارائه خدمات فناوری در حوزه بانکداری کشور به نقطه‌ای خواهیم رسید که بانک‌های بزرگ و برتر متقاضی خدمات ما می‌شوند.

وی همچنین گفت: توان تخصصی در سرمایه‌های انسانی توانمند؛ نقطه کلیدی ما خواهد بود تا بتوانیم توقعات و انتظارات بانک سپه را پاسخگو باشیم.

پیمانکار پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه افزود: تجارب ما در بانک‌های دولتی و خصوصی به ما کمک می‌کند تا گام‌های محکمی در پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه برداریم. در همین راستا با کمک بانک سپه ساختار متناسب و متناظری را برای پاسخگویی به این پروژه در مجموعه داتین پیاده‌سازی کردیم.

وی اظهار داشت: شاخص اصلی موفقیت؛ صبر در برابر مشکلات، سرمایه‌های انسانی متخصص و توانمند طرفین، قابلیت کار در شرایط ابهام، تکیه بر خرد جمعی، تعهد به تعالی، باور به توانستن و قابلیت تعامل بالاست که همه این موارد در بانک سپه وجود دارد.

دکتر جوانمردی در پایان گفت: با کمک بانک سپه یک موفقیت چشمگیر مثال‌زدنی و به‌یادماندنی را از خودمان به جا خواهیم گذاشت. ■■■

برای اجرای موفقیت‌آمیز سامانه بانکداری متمرکز؛ روی تجربه بانک سپه در حوزه فناوری اطلاعات حساب کرده‌ایم.

دکتر جوانمردی مدیرعامل شرکت فناپ و پیمانکار پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه با بیان مطلب فوق در گردهمایی افتتاحیه پروژه بانکداری متمرکز ضمن معرفی اجمالی شرکت‌های فناپ و داتین گفت: باور داریم که پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه با موفقیت به پایان خواهد رسید؛ زیرا مشخصه‌هایی که کمک می‌کند این موفقیت حاصل شود، حاصل تسلط دانش و تجربه این بانک است.

سرپرست شرکت داتین با اشاره به قابلیت‌ها و ویژگی‌های سامانه بانکداری متمرکز گفت: مجموعه داتین یکی از مهمترین و کلیدی‌ترین شرکت‌های هلدینگ فناپ متعلق به بانک پاسارگاد است.

وی افزود: فروش معادل یک درصد تولید ناخالص داخلی کشور در سال ۱۴۰۵ و قرار گرفتن در بین ۱۰ شرکت برتر ICT برای شرکت به عنوان هدف تعیین شده است.

دکتر جوانمردی با بیان اینکه باید تغییر در نگاه کسب‌وکاری داشته باشیم، خاطرنشان کرد: باید به عنوان شرکت ICT با تحول دیجیتال که در کشور رخ می‌دهد؛ در بسیاری از فرآیندهای زندگی مردم، سازمان‌ها و دولت قرار بگیریم.

پیمانکار پروژه بانکداری متمرکز بانک سپه اظهار داشت: حوزه‌های راهبردی که ما در شرکت فناپ به آن می‌پردازیم؛ حوزه فناوری زیرساخت ارتباطات، فناوری مالی و پرداخت راهکارهای جامع سازمانی، صنعتی و الکترونیکی، نشر محتوا و ارزش‌افزوده و همچنین حوزه نوآوری و سرمایه‌گذاری خطرپذیر است.

وی ادامه داد: با افتخار بانک سپه را در حوزه مشتریان گروه فناپ در ارائه خدمات پرداخت الکترونیکی داریم و از این پس نیز نام این بانک بر تارک مشتریان شرکت فناپ خواهد درخشید. دکتر جوانمردی گفت: نرم‌افزارهای بومی شرکت داتین توسط متخصصان داخلی و متناسب با صنعت بانکداری کشور طراحی و پیاده‌سازی شده است. امروز بیش از ۱۸ میلیون نفر از خدمات شرکت داتین استفاده می‌کنند.

پیمانکار پروژه بانکداری متمرکز یادآور شد: شرکت داتین رتبه یک شورای عالی انفورماتیک است. این شرکت علاوه بر بانک پاسارگاد به عنوان سهامدار اصلی؛ به بانک‌های مؤسسات مالی و بیمه‌ها نیز خدمات‌رسانی می‌کند. سرپرست شرکت داتین تصریح کرد: شرکت داتین سال گذشته



شیوه‌های برون‌رفت از توقف بانک‌ها

تفاوت دارند.

حقوق عام راجع به ورشکستگی یعنی حقوقی که به موجب ورشکستگی یک فرد یا یک کسب‌وکار می‌پردازد مبتنی بر برخورد منصفانه و حمایت از طلبکاران فرد یا بانک ورشکسته است. هنگامی که یک بانک ورشکسته می‌شود؛ اهداف حقوق عام راجع به ورشکستگی و نیز حقوق راجع به نظارت بر بانک‌ها در آن واحد مرتبط و مهم هستند و گاه حتی با یکدیگر تعارض پیدا می‌کنند.

بسیاری از کشورها در مورد ورشکستگی بانک‌ها قواعدی دارند که با قواعد راجع به ورشکستگی سایر شرکت‌ها و افراد متفاوت است. اکنون تعداد اندکی از کشورها هستند که برای خاتمه فعالیت بانک‌ها بر قواعد عام راجع به ورشکستگی تکیه می‌کنند و رژیم ویژه‌ای برای ورشکستگی بانک‌ها ندارند. برخی از کشورها برای

خاتمه فعالیت بانک‌ها از فرآیندهای اداری استفاده می‌کنند که در آن ناظر بانکی بیمه‌گر بانک یا سایر دستگاه‌ها این قدرت را دارند که حافظ اموال، مدیر تصفیه را منصوب کند.

سایر کشورها از فرآیند قضایی استفاده می‌کنند که در آن ناظر بانکی یا مدیران یا طلبکاران موسسه اعتباری باید از دادگاه تقاضا کنند که حافظ اموال، مدیر تصفیه یا دریافت‌کننده مطالبات را منصوب کند. در نظام حقوقی ایران اعمال مقررات ورشکستگی صرفاً در رابطه با

تجار و اشخاص حقوقی تجاری صادق است. بر اساس مواد ۱ و ۲ قانون تجارت ایران بانک‌ها نیز در ردیف اشخاص تجاری قرار دارند؛ زیرا حسب ماده ۲ این قانون تاجر، شخصی است که شغل معمول خود را معاملات تجاری قرار داده است و طبق بند ۳ ماده یک قانون تجارت هر قسم عملیات صرافی و بانکی در زمره معاملات تجاری قرار می‌گیرد.

با توجه به تفاوت ماهوی موسسات اعتباری خصوصاً بانک‌ها با سایر تاجر؛ پس باید مقررات قرارداد ارفاقی و ورشکستگی آن نیز ضرورتاً مختلف باشد که متأسفانه چنین نیست و بر همین مبنا مقررات عمومی ارفاق که قابل تسری به بانک‌هاست. ■■■



دکتر امیرجعفری صامت
استاد دانشگاه و پژوهشگر علوم بانکی

ورشکستگی در علوم مختلف از نظر تخصصی معنای مدنظر در آن علوم را دارد. برای تبیین مفهوم ورشکستگی از نظر حقوقی؛ مناسب‌تر این بود که ورشکستگی در سایر علوم مرتبط با ادغام نیز بررسی و تبیین شود. علوم مرتبط با ادغام بانک‌ها شامل علوم مالی، حسابداری و اقتصادی است.

ورشکستگی پدیده‌ای مهم در حوزه مدیریت مالی محسوب می‌شود و در بررسی عوامل پدیدآورنده آن و ارزیابی از منظر مبانی اقتصاد و حسابداری امری موثر تلقی می‌شود. با این وصف باید دانست آنچه که در امور مالی مهم است؛ تغییر دلیل ورشکستگی برای پیش‌بینی و پیشگیری آن است.

گاهی دلایل برون سازمانی نظیر ویژگی‌های سیستم اقتصادی، رقابت، تغییرات در حوزه تجارت، عرضه و تقاضا،

نوسانات تجاری، تامین مالی و حتی حوادث موجب ورشکستگی می‌شود و گاهی نیز دلایل درون سازمانی نظیر ایجاد توسعه بیش از اندازه اعتبار، مدیریت ناکار، سرمایه ناکافی، خیانت و تقلب موجبات ورشکستگی را فراهم می‌کند.

صاحب‌نظران علوم اقتصادی و بانکی برای پیشگیری از ورشکستگی؛ راهکارهای حقوقی تدوین کردند که این راهکارها در دوره توقف بانکی به کار می‌آید. در یک جهان ایده‌آل با یک بانک ورشکسته مانند هر کسب‌وکار ورشکسته دیگری برخورد خواهد شد؛ یعنی آن بانک در مسیر تصفیه قرار خواهد گرفت و دارایی‌های آن فروخته خواهد شد تا به طلبکاران پرداخت شود. با این حال متأسفانه ماهیت خاص بانک‌ها بدین معناست که نمی‌توان بانک‌ها را مانند کسب‌وکارهای دیگر تلقی کرد. این امر به دو علت است:

نخست به این دلیل که بخش عمده تعهدات بانک‌ها، سپرده‌ها هستند؛ بنابراین وجه نقد هستند. اکثر کشورها رژیم خاصی را دارند تا اطمینان حاصل کنند که سپرده‌گذاران در مقابل زیان‌ها حمایت شده‌اند و سریع‌تر از سایر طبقات طلبکاران، پرداخت به آنها انجام می‌شود.

دوم اینکه برخی از بانک‌ها نقش بسیار مهمی را در نظام مالی ایفا می‌کنند؛ خواه به دلیل بزرگی آنها و خواه به دلیل میزان معاملاتشان با سایر بانک‌ها؛ لذا مشمول تصفیه قراردادان آنها می‌تواند زیان‌های اقتصادی جدی به همراه داشته باشد. این بانک‌ها بزرگتر از آن هستند که اجازه دهیم ورشکسته شوند؛ لذا به طور کلی بدون تهدید ورشکستگی بر هر کسب‌وکار تجاری که حاکم است؛ فعالیت می‌کنند. این شاخص‌ها بدان معنا هستند که بسیاری از کشورها تصمیم گرفته‌اند بانک‌های ورشکسته را متفاوت از سایر انواع کسب‌وکارها مدنظر قرار دهند و یک رژیم ورشکستگی را بر آنها اعمال کنند.

بریتانیا یکی از آخرین مراکز عمده بانکداری بود که همچنان رژیم ورشکستگی عمومی را بر بانک‌ها اعمال می‌کرد، اما کاستی‌های این ترتیبات در پرونده بانک نوردرن راک آشکار شد. نظام‌های عام راجع به ورشکستگی در سراسر جهان تفاوت‌های گسترده‌ای با یکدیگر دارند. تفاوت‌ها میان این نظام‌های بنیادین است و ناشی از هدف و کارکرد مبنایی حقوق عام ورشکستگی در مقابل نظام نظارت بانکی است. این اهداف و کارکردها با اهداف و کارکردهای نظارت بانکی



وزیر اقتصاد در مراسم تودیع و معارفه روسای قبلی و جدید سازمان امور مالیاتی:

هوشمندی نظام مالیاتی باید هدف اصلی سازمان امور مالیاتی باشد



مؤدیان خوش حساب و خوش رفتار را تحت فشار نگذاریم.

وزیر اقتصاد با بیان اینکه برخی نگرانند تکیه بر درآمدهای مالیاتی به جای نفت در بودجه ممکن است کشور را دچار مشکل کند، تصریح کرد: اگر ما به جای فروش گاز و نفت خام زنجیره آن را بر مبنای دانش توسعه داده و به کالای نهایی تبدیل کنیم؛ متناسب با آن کسب و کارهای جدید شکل گرفته و پایه مالیاتی و در نتیجه درآمدهای مالیاتی افزایش می یابد. دکتر دژپسند با اشاره به حساسیت و توجه مقام معظم رهبری و رئیس جمهور به بحث مالیات و ارتقاء جایگاه آن در تامین درآمدهای دولت؛ حمایت مجلس شورای اسلامی و به ویژه کمیسیون اقتصادی از دولت را از جمله سرمایه های ارزشمند خواند و افزود: بنابراین اگر مشکلات زیاد است؛ سرمایه، فرصت و نقاط قوت ما هم زیاد است.

وزیر اقتصاد در بخش دیگری از سخنان خود بحث مالیات بر درآمدهای اختلالزا در اقتصاد کشور را یکی از مباحث دارای اولویت توصیف کرد و گفت: باید کسانی که نقدینگی را به بازارهای مختلف کوچ می دهند و اقتصاد کشور را به هم می ریزند؛ مالیات فعالیت های خود را بپردازند.

وی ادامه داد: با اشاره به تاکیدات رهبر معظم انقلاب اسلامی در خصوص اولویت های سال رونق تولید؛ ما برنامه جامعی در این ارتباط طراحی کرده و برای رئیس جمهور فرستاده ایم؛ ایشان هم آن را به ستاد اقتصادی دولت برای

تعداد املاک ثبتی خود را چهار مورد اعلام کرد؛ سیستم قادر به اصلاح همزمان آن بر اساس اطلاعات دریافتی از سازمان ثبت اسناد و املاک کشور باشد و اعلام کند که خیر، این مؤدی تعداد بیشتری املاک ثبتی دارد و بر همین اساس باید مالیات پرداخت کند.

دکتر دژپسند با تاکید بر اینکه ما این همه هزینه را صرفا برای مکانیزاسیون مالیاتی انجام نداده ایم و هدف ما برون رفت از وضعیت فعلی و حرکت به سمت هوشمندی نظام مالیاتی است، تصریح کرد: در حال حاضر کمترین انتظار من از سازمان امور مالیاتی در بحث مذکور این است که تا پایان دولت دوازدهم پروژه اخذ مالیات الکترونیک به طور کامل پیاده سازی و اجرا شود. وزیر اقتصاد، سالم سازی دریافت ها و پرداخت ها در اقتصاد کشور و در نتیجه گرفتار شدن فراریان در تور مالیاتی را یکی از مهمترین نتایج هوشمندشدن فرایند اخذ مالیات در کشور خواند که به گفته وی نیازمند همکاری جدی تر سایر دستگاه های دولتی و نیز بهره مندی از مشاوره مؤدیان خوش حساب بخش خصوصی است.

وزیر اقتصاد با بیان اینکه سازمان امور مالیاتی باید اهم انتقال بودجه مبتنی بر نفت به بودجه مبتنی بر درآمد در اقتصاد کشور باشد، اظهارداشت: این وظیفه بسیار بزرگی است که انجام آن فقط با حداکثر کردن درآمدهای مالیاتی به هر قیمتی به دست نمی آید؛ بلکه ملاک ما اخذ مالیات حقه بنا بر نص صریح قانون است و باید دقت شود که در این راستا

جلسه تودیع و معارفه روسای قبلی و جدید سازمان امور مالیاتی با حضور دکتر فرهاد دژپسند وزیر امور اقتصاد و دارایی، محمدرضا پورابراهیمی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، امیدعلی پارسا رئیس جدید سازمان امور مالیاتی، سیدکامل تقوی نژاد رئیس سابق و محمدقاسم پناهی سرپرست سابق این سازمان برگزار شد. اولین نفری که در جلسه تودیع و معارفه روسای سازمان امور مالیاتی سخنرانی کرد؛ دکتر سیدکامل تقوی نژاد رئیس پیشین این سازمان بود. دکتر تقوی نژاد از زمان وزارت طبیب نیا برای ریاست این سازمان معرفی شد و حدود سه سال در این سمت باقی ماند، اما از اسفند ماه بنا به دلایلی از این سمت استعفا کرد. در مدت کناره گیری وی؛ معاونش محمدقاسم پناهی سرپرستی سازمان امور مالیاتی را به عهده گرفت.

دکتر فرهاد دژپسند وزیر امور اقتصادی و دارایی طی سخنانی در این مراسم گفت: هوشمندی نظام مالیاتی؛ باید هدف اصلی سازمان امور مالیاتی باشد.

وی با بیان اینکه حرکت به سمت سیستم های مدرن و روش های کارآمد در سازمان امور مالیاتی یکی از انتظارات وی از رئیس جدید این سازمان است، گفت: بحث نظام جامع مالیاتی، بحث تبدیل نظام دستی به مکانیزه نیست؛ بلکه هوشمند کردن فرایند اخذ مالیات است. به این معنا که اگر فردی به صورت الکترونیک

مالیاتی بوده است. در همین راستا مسئولان سازمان امور مالیاتی کشور همکاری و تعاملات بسیار موثر و خوبی داشته‌اند. وی ضمن تبریک به دکتر پارسا برای تصدی این مسئولیت بر لزوم تسریع در جمع‌بندی و تصویب این طرح‌ها و لوایح اشاره کرد و عنوان داشت: لایحه اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده که یکی از طرح‌های مهم اقتصادی کشور تلقی می‌شود؛ پس از نزدیک به دو سال کار کارشناسی و رفع ایرادات محتوایی و اجرایی اینک کلیات آن تصویب شده و طی یکی دو هفته آینده در صحن علنی مجلس بررسی خواهد شد.

پورابراهیمی در ادامه به لایحه تصویب و راه‌اندازی پایانه‌های فروشگاهی اشاره کرد و گفت: این لایحه نیز پس از رفع ایرادات شورای نگهبان از سوی کمیسیون اقتصادی به زودی در صحن علنی مجلس بررسی خواهد شد. رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در ادامه بر لزوم ساماندهی مالیات بر عملکرد تاکید کرد و گفت: مطالبه جدی کمیسیون اقتصادی مجلس در این زمینه اجرای نظام جامع اطلاعات مالیاتی با رویکرد اتصال سامانه‌های اطلاعاتی کشور و سیستمی کردن فرآیند مالیات‌ستانی به جای ممیز محوری است.

پورابراهیمی افزایش پایه‌های مالیاتی را یکی از ضروریات امروز اقتصاد کشور خواند و گفت: مالیات بر مجموع درآمد به‌رغم چالش‌هایی که داشته در بیش از ۱۰۰ کشور دنیا اجرا شده و ما نیز می‌توانیم بر اساس مطالعاتی که صورت گرفته در راستای پرهیز از فعالیت‌های سوداگرانه و مقابله با فرار مالیاتی با روش‌های کم‌ریسک آن را دنبال کنیم.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در ادامه خاطر نشان کرد: امروزه یکی از پایه‌های مهم مالیاتی که جنبه‌های تنظیم‌گری، بازتوزیع و درآمدی دارد؛ مالیات بر عایدی سرمایه است که هم‌اینک با همکاری کمیسیون اقتصادی دولت و سازمان امور مالیاتی در حال انجام است و به محض ارائه به کمیسیون اقتصادی مجلس بررسی و اقدام خواهد شد.

پورابراهیمی ضمن اعلام آمادگی کامل کمیسیون اقتصادی مجلس بر همکاری و تعامل بیشتر در خصوص طرح‌ها و لوایح اقتصادی دولت ابراز امیدواری کرد که با بازنگری در تحولات ساختاری اقتصاد؛ ضمن مقابله با جنگ اقتصادی به اقتدار درونی اقتصاد کشور و ثبات و پایداری آن کمک شایانی شود.



تقوی‌نژاد: طرح جامع مالیاتی؛ مهمترین دستاورد نظام مالیاتی است

دکتر سیدکامل تقوی‌نژاد رئیس کل سابق

مالی و اخلاقی خواند که سلسله مراتب اداری را از سطوح پایین آغاز کرده و پیموده است. دکتر دژپسند همچنین با تشکر از زحمات شبانه‌روزی سیدکامل تقوی‌نژاد رئیس سابق سازمان امور مالیاتی در طول مدت تصدی این پست؛ همت بالای وی و کارکنان این سازمان برای تحقق ۹۷ درصدی رقم پیش‌بینی شده مالیاتی در سال گذشته را گواه روشنی بر عملکرد مطلوب تقوی‌نژاد خواند. وزیر اقتصاد همچنین با تقدیر از زحمات محمدقاسم پناهی سرپرست سازمان امور مالیاتی بعد از استعفای ریاست سابق این سازمان؛ وی را مدیری متواضع، فروتن، دلسوز و با احاطه به امور مالیاتی خواند که در طول تنها یک ماه توانست یک پنجم درآمد مالیاتی سال ۹۷ را محقق کند.



پورابراهیمی: لوایح مالیاتی مراحل نهایی تصویب را طی می‌کنند

محمد رضا پورابراهیمی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نیز در این مراسم با اشاره به تعاملات سازنده مجلس و سازمان امور مالیاتی؛ از آخرین مراحل تصویب لوایح مالیاتی در مجلس خبر داد.

وی در ادامه افزود: پس از ابلاغ سیاست‌های کلان اقتصاد مقاومتی؛ کمیسیون اقتصادی مجلس طرح‌ها و لوایح متعددی را در دست اقدام داشته که عمده‌ترین آنها مربوط به حوزه



پورابراهیمی:

لایحه اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده که یکی از طرح‌های مهم اقتصادی کشور تلقی می‌شود؛ پس از نزدیک به دو سال کار کارشناسی و رفع ایرادات محتوایی و اجرایی اینک کلیات آن تصویب شد

بررسی ارجاع داده‌اند. دکتر دژپسند با بیان اینکه بر اساس برنامه تدوین شده از سوی وزارت اقتصاد ماناگزیر نیستیم برای جایگزینی درآمد مالیاتی به جای نفت به روش‌های غیراصولی روی بیاوریم، تصریح کرد: یکی از مهمترین مولفه‌های این برنامه در راستای تأییدات مقام معظم رهبری؛ بهبود فضای کسب و کار است. وی اعلام کرد: برای بهبود فضای کسب و کار نیز یک برنامه جامع و جداگانه طراحی کرده‌ایم که در دولت ارائه شده و الان پیش‌نویس آن در مسیر بررسی کمیسیون اقتصادی دولت قرار گرفته است.

دکتر دژپسند در ادامه افزود: در نامه‌ای به رئیس مجلس و کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی درخواست کرده‌ایم برای بررسی این طرح جلسه مشترکی با حضور نمایندگان عضو کمیسیون‌های اقتصادی، اصل ۴۴ قانون اساسی و رونق تولید برگزار شود. وزیر اقتصاد در ادامه همچنین از تهیه و ارائه طرح‌هایی در خصوص کاهش تورم و نیز بحث بهبود معیشت مردم از سوی وزارت اقتصاد به رئیس‌جمهور خبر داد.

دکتر دژپسند با اعلام خبر ارائه طرحی در مورد ارز به رئیس‌جمهور نیز گفت: من قبلاً گفته بودم که اگر ۵۰ درصد ارز باقیمانده صادرکننده‌ها به کشور بازگردد؛ نتایج مثبتی حاصل خواهد شد و شاهد بودید که اخیراً با بازگشت این ارزها ثبات نسبی در بازار ارز حاکم شده است. وی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: ممکن است در ظاهر به نظر بیاید برخی طرح‌ها از جمله بخشودگی مالیاتی کسانی که بیش از ۵۰ درصد از دارایی‌های خود را در اثر سیل از دست داده‌اند، موجب کاهش درآمدهای مالیاتی شود؛ در حالی که اینگونه نیست. دکتر دژپسند افزود: اتفاقاً این تصمیم باعث ایجاد انگیزه در مؤدی و توسعه فعالیت‌های اقتصادی خود با این چشم‌انداز می‌شود که در مواقع حساس و خطیر از حمایت دولت برخوردار است.

وزیر امور اقتصادی و دارایی در ادامه با تقدیر از عملکرد سازمان امور مالیاتی در سال ۹۷ اظهار داشت: در سال گذشته حتی خوش‌بینانه‌ترین پیش‌بینی‌ها تحقق حداکثر ۱۰۵ هزار میلیارد تومان درآمد مالیاتی را داشتند؛ در حالی که ما با احتساب ۲ هزار میلیارد تومان مالیات تهاثر در مجموع ۱۰۹ هزار میلیارد تومان وصولی درآمد مالیاتی داشتیم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود رئیس جدید سازمان امور مالیاتی را مدیری موفق، برخوردار از دانش پایه اقتصاد و دارای سلامت

سازمان امور مالیاتی کشور نیز در این مراسم گفت: طرح جامع مالیاتی مهمترین دستاورد نظام مالیاتی است که علیرغم مخالفت‌ها و موانع بسیار به بار نشست و نظام مالیاتی را متحول ساخت.

وی گزارشی از اقدامات و دستاوردهای نظام مالیاتی طی چهار سال اخیر به حاضران ارائه کرد و با تقدیر و تشکر از وزرای امور اقتصادی و دارایی در طول دوران تصدی ریاست این سازمان و همچنین تشکر از سرپرست سازمان طی چند ماه اخیر خاطر نشان کرد: مهمترین رویکرد نظام مالیاتی طی این سال‌ها، اعتمادسازی و تعامل با مردم بوده است؛ به گونه‌ای که حاصل آن تحقق بیش از ۹۵ درصدی درآمدهای مالیاتی در این سال‌ها بوده است.

وی همچنین یادآور شد: طی چهار سال اخیر اقدامات مهم و اساسی در راستای حمایت از تولید، اشتغال و صادرات کشور صورت گرفت و سازمان امور مالیاتی کشور تنها سازمانی است که تنقیح قوانین مالیاتی در آن صورت گرفته است.

رئیس کل سابق سازمان امور مالیاتی کشور عنوان داشت: در سال ۹۷ حدود شش میلیون اظهارنامه مالیاتی به صورت الکترونیکی دریافت شد که یک رکورد محسوب می‌شود. در حال حاضر مردم از حدود ۳۰ خدمت مالیاتی الکترونیکی بهره‌مند هستند.

دکتر تقوی‌نژاد همچنین اضافه کرد: در حال حاضر بیش از یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون رکورد اطلاعاتی در سامانه‌های طرح جامع مالیاتی به ثبت رسیده که در نتیجه آن مبادلات اقتصادی اشخاص به صورت شفاف و دقیق درآمده و این امر به برقراری هرچه مطلوبتر عدالت مالیاتی کمک کرده است.

وی از ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم به عنوان مهمترین ظرفیت در اختیار سازمان یاد کرد و گفت: با اجرای این ماده قانونی پایگاه اطلاعات مؤدیان در سازمان امور مالیاتی کشور ایجاد شده و تمامی دستگاه‌های ذیربط اطلاعات لازم را در اختیار این بانک اطلاعاتی قرار می‌دهند.

رئیس کل سابق سازمان امور مالیاتی کشور پیشی گرفتن درآمدهای مالیاتی از درآمدهای نفتی را یکی از دستاوردهای مهم نظام مالیاتی در دوران تصدی پست ریاست کلی این سازمان عنوان کرد و گفت: در شرایطی که قانون مالیات‌های مستقیم تازه اصلاح شده بود؛ در کمتر از یکسال تمامی سازوکارهای مورد نیاز اعم از قوانین و مقررات جدید، آئین‌نامه‌ها و بخشنامه‌ها و بسترهای مورد نیاز را فراهم کردیم و فعالان اقتصادی از ظرفیت‌های جدید این قانون بهره‌مند شدند.



تقوی‌نژاد: طی سال‌های اخیر بالغ بر ۲۲ هزار میلیارد تومان مالیات از محل شناسایی فرارهای مالیاتی مطالبه شده که اطلاعات مربوط به تراکنش‌های بانکی در تحقق این امر بسیار حائز اهمیت بوده است

وی در ادامه به اقدامات صورت گرفته به منظور اصلاح و تکمیل نظام مالیات بر ارزش افزوده اشاره کرد و گفت: تدوین لایحه اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده در دولت و توافق با اصناف در خصوص اجرای موثر این قانون از مواردی بود که طی سال‌های اخیر صورت گرفت.

دکتر تقوی‌نژاد همچنین با اشاره به تدوین لایحه نصب و راهاندازی صندوق مکانیزه فروش عنوان داشت: این لایحه در کمیسیون اقتصادی مجلس به تصویب رسیده و هم‌اکنون مراحل نهایی تصویب را طی می‌کند که با تصویب و اجرای آن؛ برخی از موانع و مشکلات تولید رفع خواهد شد.

رئیس کل سابق سازمان امور مالیاتی کشور اظهار داشت: طی سال‌های اخیر بالغ بر ۲۲ هزار میلیارد تومان مالیات از محل شناسایی فرارهای مالیاتی مطالبه شده که اطلاعات مربوط به تراکنش‌های بانکی در تحقق این امر بسیار حائز اهمیت بوده است.

وی با اشاره به منویات مقام معظم رهبری در خصوص اهمیت پرداخت مالیات و ضرورت مبارزه با فرار مالیاتی در کشور؛ بر حمایت همه‌جانبه همه ارکان نظام از طرح‌ها و برنامه‌های نظام مالیاتی تاکید کرد.

پناهی: حمایت نظام مالیاتی از اشتغال، تولید و صادرات

در ادامه این مراسم محمد قاسم پناهی

سرپرست سابق سازمان امور مالیاتی کشور نیز بر تقویت رویکرد نظام مالیاتی در راستای حمایت از اشتغال، تولید و صادرات تاکید کرد. وی با تقدیر و تشکر از سیدکامل تقوی‌نژاد رئیس کل سابق سازمان امور مالیاتی به خاطر مدیریت اثربخش وی در زمان تصدی و همچنین تلاش بی‌وقفه ایشان برای تحول نظام مالیاتی و ارتقاء جایگاه این سازمان و کارکنان خدمت این دستگاه در نزد مردم؛ برای وی آرزوی موفقیت در مناصب پیش‌رو کرد.

پناهی همچنین ضمن خوشامدگویی به دکتر امیدعلی پارسا رئیس کل جدید سازمان امور مالیاتی کشور برای ایشان آرزوی توفیق کرد و گفت: نظام مالیاتی کشور از سال ۸۰ تاکنون شاهد تحولات اساسی و مستمر بوده که از مهمترین آنها می‌توان به ایجاد اداره کل امور مالیاتی مؤدیان بزرگ، اصلاح قانون مالیات‌های مستقیم در دو نوبت، برنامه‌ریزی و تدوین نقشه راه تحول نظام مالیاتی، پیاده‌سازی و اجرای طرح جامع مالیاتی، اجرای نظام مالیات بر ارزش افزوده، تدوین لوایح مالیاتی در راستای افزایش کارایی نظام مالیاتی، تنقیح قوانین و مقررات مالیاتی و همچنین تصویب دهها آئین‌نامه اشاره کرد.

وی محصل این تحولات و دستاوردها را افزایش کارایی و توان نظام مالیاتی، کاهش هزینه‌های وصول مالیات، گسترش عدالت مالیاتی و ارتقاء رضایتمندی مؤدیان عنوان کرد و گفت: در حال حاضر نظام مالیاتی به سمت حذف کامل شیوه‌های الی‌الراس و مالیات‌ستانی بر اساس اطلاعات دقیق و رسیدگی بر اساس اسناد و مدارک در حرکت است.

سرپرست سابق سازمان امور مالیاتی کشور اظهار داشت: امسال حدود ۸۰ درصد اظهارنامه‌های مالیاتی بدون افزایش مورد رسیدگی قرار خواهد گرفت که شامل حدود ۲ میلیون پرونده مالیاتی می‌شود که بدون رسیدگی قطعی خواهند شد.

وی تحقق ۹۷ درصدی درآمدهای مالیاتی در سال ۹۷ را دستاوردی مهم برای نظام مالیاتی عنوان کرد و گفت: در حال حاضر مالیات بر ارزش افزوده به یک منبع پایدار و قابل اتکاء برای نظام مالیاتی تبدیل شده است که در شرایط فعلی حدود ۷۰ هزار میلیارد تومان درآمد برای دولت و حدود ۲۲ هزار میلیارد تومان درآمد برای شهرداری‌ها به دنبال دارد.

پناهی در خصوص طرح جامع مالیاتی نیز گفت: این طرح طی یک دهه اخیر شاهد فراز و فرودهای بسیاری بود که البته با وجود موانع و مشکلات متعدد؛ بالاخره به بار نشست و نظام مالیاتی را متحول ساخت و در حال حاضر تمامی فرآیندهای مالیاتی به صورت

تا ۱۸ درصد و در کشورهای توسعه یافته نیز بین ۲۰ تا ۲۵ درصد است؛ این در حالی است که این نسبت در ایران در حدود ۹ درصد است که با اهداف و نیازهای کشور و همچنین ظرفیت‌ها و منابع موجود همخوانی ندارد.

دکتر پارسا اظهار داشت: بدیهی است برای اینکه افزایش معناداری در نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی اتفاق بیفتد؛ باید قواعد بازی تغییر کند و به ویژه در حوزه فرهنگ‌سازی مالیاتی باید گام‌های موثری برداریم.

وی اضافه کرد: قضاوت مردم و فعالان اقتصادی نسبت به نظام مالیاتی وابسته به نوع قواعد بازی است؛ بنابراین باید قواعد بازی به صورت روشن، شفاف، ساده و دائمی مشخص شود و به گونه‌ای باشد که بتوان این قواعد را در سیستم‌ها و نرم‌افزارهای سازمان پیاده‌سازی کرد.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور در بخشی از سخنان خود به ضرورت مبارزه جدی و قاطعانه با فرار مالیاتی، برقراری عدالت مالیاتی، افزایش پایه‌های مالیاتی، عدم فشار به مؤدیان موجود، ارتقاء سلامت نظام اداری و ایجاد قواعد صحیح بازی برای تغییر رفتار و نوسازی این دستگاه به عنوان رویکردهای جدید نظام مالیاتی اشاره کرد.

وی ادامه داد: در شرایط کنونی کشور توسعه اقتصادی و مقاوم‌سازی اقتصاد یک سیاست اساسی است. بدیهی است هر سه قوه و همه ارکان نظام باید در این مسیر پشتیبان نظام مالیاتی باشند تا بتوان تهدیدهای اقتصادی را به فرصت‌های اقتصادی بدل کرد.

وی خاطرنشان کرد: باید عالمانه و مجاهدانه همه طرح‌ها و برنامه‌های سازمان را دنبال کنیم و نظام ارزشی کارکنان باید بازنگری شود؛ چراکه در حقیقت فرهنگ سازمانی ما و نحوه اجرای بخشنامه‌ها و مقررات ما است که قضاوت و رفتار مؤدیان را شکل می‌دهد و در آینده باید فصلی نو از روابط با مخاطبان سازمان را ایجاد کنیم.

دکتر پارسا از کار مجاهدانه به عنوان کاری که جهادگونه و با نهایت تلاش و کوشش است یاد کرد و گفت: کار عالمانه نیز به این معناست که کل سیستم باید پویا و دینامیک باشد؛ به گونه‌ای که تمامی اجزای سیستم و زیرسیستم‌ها در تعامل با هم باشند.

وی از نیروی انسانی به عنوان مهمترین سرمایه نظام مالیاتی یاد کرد و گفت: کارکنان دستگاه مالیاتی، سنگ‌سازان بی‌سنگر توسعه کشور هستند و توسعه کشور تنها با ایجاد اطمینان و اعتماد در مردم میسر است و نگاه صرفاً درآمدزا به این دستگاه ما را به مقصود و هدف



نمی‌رساند.

آنگاه بازدهی و عایدی راستگویی بیشتر از ناراستگویی خواهد بود.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم را اساس همه برنامه‌ها و اقدامات در دستگاه مالیاتی و به عبارتی موتور محرک نظام مدرن مالیاتی عنوان کرد و گفت: در یک نظام مالیاتی مدرن تمامی فعالیت‌های اقتصادی، روشن و شفاف است و اطلاعات هویتی، اطلاعات معاملاتی و دارایی‌ها و اموال و املاک اشخاص نیز برای نظام مالیاتی کاملاً مشخص است.

دکتر پارسا بر اهمیت توسعه نظام مالیاتی با تکیه بر فناوری‌های نوین اطلاعاتی تأکید کرد و گفت: توسعه نظام مالیاتی صرفاً به معنای افزایش درآمدهای مالیاتی نیست و از نگاه بنده توسعه نظام مالیاتی باید منجر به توسعه پایدار اقتصاد کشور شود.

وی در ادامه بر ضرورت حمایت همه جانبه تمامی ارکان نظام از برنامه‌ها و تحولات نظام مالیاتی تأکید کرد و گفت: پایگاه اطلاعات مؤدیان طرح جامع مالیاتی باید به مهمترین و قابل اطمینان‌ترین پایگاه اطلاعاتی کشور تبدیل شود.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور با بیان اینکه یکی از مهمترین معیارهای سنجش نظام‌های مالیاتی در دنیا شاخص نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی است، عنوان کرد: این نسبت در کشورهای در حال توسعه حدود ۱۲



پارسا:

در شرایط کنونی کشور توسعه اقتصادی و مقاوم‌سازی اقتصاد یک سیاست اساسی است. بدیهی است هر سه قوه و همه ارکان نظام باید در این مسیر پشتیبان نظام مالیاتی باشند تا بتوان تهدیدهای اقتصادی را به فرصت بدل کرد

الکترونیکی در حال انجام است. وی همچنین اضافه کرد: هم‌اکنون سامانه‌های اطلاعاتی نظام مالیاتی به سامانه‌های اطلاعاتی سایر دستگاه‌ها متصل شده و اطلاعات ذی‌قیمتی در بانک اطلاعاتی طرح جامع مالیاتی ثبت شده است.

سرپرست سابق سازمان امور مالیاتی کشور تصریح کرد: هم‌اکنون بیش از ۹۵ درصد اظهارنامه‌های مالیاتی در سامانه سنیم بارگذاری شده و دانش فنی سامانه سنیم و دیگر سامانه‌های طرح جامع مالیاتی به متخصصان و کارشناسان داخلی انتقال یافته است.



دکتر پارسا: نوین‌سازی نظام مالیاتی مهمترین رویکرد سازمان است

دکتر امیدعلی پارسا رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور نیز در این مراسم با بیان اینکه عرصه نظام مالیاتی عرصه توسعه کشور است، گفت: مهمترین اقدام در زمینه توسعه نظام مالیاتی، نوین‌سازی رویکردهای نظام مالیاتی است؛ به گونه‌ای که اهداف کلان اقتصادی کشور محقق شود.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور در ابتدای سخنان خود ضمن تقدیر و تشکر از سیدکامل تقوی‌نژاد رئیس کل سابق و همچنین محمدقاسم پناهی سرپرست این دستگاه خاطرنشان کرد: اقدامات مهم و موثری طی سال‌های اخیر در حوزه نظام مالیاتی کشور صورت گرفته و در ادامه نیز رویکرد نوین‌سازی نظام مالیاتی و استفاده از تمامی ظرفیت‌های موجود در دستور کار خواهد بود.

وی با تأکید بر اینکه تحقق اهداف کلان ترسیم شده در حوزه توسعه اقتصادی کشور وابسته به وجود یک نظام مالیاتی مدرن، عدالت‌محور و قابل اعتماد است، عنوان داشت: مهمترین رویکرد اینجانب در دستگاه مالیاتی تغییر قواعد بازی به گونه‌ای است که اقدامات و برنامه‌ها و قوانین و مقررات این دستگاه برای بنگاه‌های اقتصادی قابل فهم، قابل اطمینان، پایدار و تضمین شده باشد.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی با تأکید بر اینکه مهمترین قاعده توسعه در دنیا فعالیت آزاد تحت قواعد مناسب است، عنوان داشت: اگر قواعد سازمان دائماً تغییر کند، پیچیده باشد و منجر به برداشت‌ها و تفسیرهای متعدد شود؛ نباید انتظار داشت اهداف از پیش تعیین شده نظام مالیاتی محقق شوند.

وی تصریح کرد: قواعد و مقرراتی که ما به عنوان قواعد بازی مشخص و تعریف می‌کنیم؛ در نهایت اعمال و رفتار سازمان را شکل می‌دهند و اگر این قواعد به درستی مشخص شده باشند؛

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد:

عملیات بازار باز در گام نهایی

آرایش مثلثی مقابل کسری بودجه



خصوص نحوه سیاستگذاری، راه‌های جلوگیری از پولی شدن کسری بودجه و همچنین تخصیص ارز به کالاهای اساسی ارائه کرد. دکتر همتی در بخش نخست اجزای حکمرانی خوب بانک‌های مرکزی را «ارتباط با مردم و فعالان اقتصادی»، «شفافیت در سیاستگذاری» و «اجرا و پاسخگویی در قبال مردم» معرفی و عنوان کرد: این رویکرد در سیاستگذاری باعث ثبات در بازار ارز شده است. وی در بخش دوم مثلث ضدپولی کسری بودجه را «استفاده از مسیرهای مختلف صدور بیشتر نفت»، «انتشار اوراق دولتی» و «برداشت از منابع صندوق توسعه ملی» معرفی کرد.

وی همچنین به این موضوع اشاره کرد که طی سه ماهه اخیر ۵ میلیارد دلار برای کالاهای اساسی و ۶ میلیارد دلار از طریق سامانه نیما تامین شده است. رقم اشاره شده وی برای ارز کالاهای اساسی به میزان ۳۵ درصد کل رقمی (۱۴ میلیارد دلار) است که پیشتر اعلام شده بود برای کل سال ۹۸ تخصیص یابد.

حکمرانی خوب برای بانک مرکزی

به نظر می‌رسد این نخستین بار است که در ادبیات رئیس کل بانک مرکزی بحث حکمرانی خوب برای بانک‌های مرکزی مدرن ارائه می‌شود. البته وی این حکمرانی را بیشتر به شفافیت و پاسخگویی گره زده است. بخش دیگری از حکمرانی خوب سیاستگذار پولی مربوط به استقلال بانک مرکزی است. از نگاه کارشناسان حکمرانی خوب در بخش استقلال؛ یکی از مولفه‌های اصلاح ساختار بانک مرکزی است و شامل چهار بخش تعیین اهداف، الزامات صلاحیتی، تضاد منافع و مصونیت قضایی است. تعیین اهداف باید به صورت صریح انجام شود. این تعیین اهداف شامل ثبات پولی و ثبات بانکی است. دومین بعد؛ الزامات صلاحیتی است. به این شکل که افرادی که می‌خواهند در مورد بانک مرکزی تصمیم بگیرند؛ باید افراد مرتبط باشند و صلاحیت تجربی و تحصیلی داشته باشند. سومین مساله تضاد منافع است که باید با یک نگاه کلی حل و فصل شود. چهارمین بعد حکمرانی خوب، مصونیت قضایی است؛ زیرا این تصمیمات بانک مرکزی باید نگاه بلندمدت داشته باشد. دکتر همتی در ادامه به بررسی بازار ارز می‌پردازد و معتقد است: «تجربه

رئیس کل بانک مرکزی در دیدار خود با مدیران نظام بانکی، از مراحل نهایی آماده‌سازی عملیاتی بازار باز بانکی خبر داد. از نگاه وی عملیات بازار باز بانکی در کنار تعمیق این بازار نقش مهمی در اعمال سیاست‌های پولی و کنترل تورم خواهد داشت.

دکتر عبدالناصر همتی در دیدار دوره‌ای خود با مدیران نظام بانکی به تشریح آخرین گام‌های عملیات بازار باز پرداخت. وی در این دیدار به دستورالعمل عملیات بازار باز بانکی مصوب شورای پول و اعتبار و اقدامات بانک مرکزی برای تامین زیرساخت‌های لازم به منظور راه‌اندازی سنجیده این ابزار اشاره کرد.

به گفته وی با توجه به مطالبات بانک‌ها از دولت و ضرورت اتمام حسابرسی‌ها و نهایی کردن طلب هر بانک از دولت باید در این زمینه اقدامات سریع‌تر و جدی‌تری انجام شود.

دکتر همتی با اشاره به اینکه در همین راستا دولت طی سال جاری باید بخشی از بدهی‌های خود به نظام بانکی را از طریق اوراق بدهی پرداخت کند؛ این اقدام دولت را گامی برای تقویت بنیه مالی بانک‌ها برای حضور پر قدرت در بازار دانست.

رئیس شورای پول و اعتبار همچنین بر لزوم افزایش کفایت سرمایه بانک‌ها در راستای برنامه‌های بانک مرکزی برای اصلاح و تقویت نظام بانکی کشور تاکید کرد و با اشاره به مصوبات شورای پول و اعتبار و همچنین ضرورت برنامه‌ریزی برای افزایش سرمایه و تامین مقررات نظارتی کفایت سرمایه با هدف بهبود و تقویت بانک‌ها؛ بر ضرورت حمایت بانک‌ها از سیستم اقتصادی کشور تاکید کرد.

رئیس کل بانک مرکزی در بخش دیگری از صحبت‌های خود به کنترل بانک‌های ناتراز و تقویت سایر بانک‌ها پرداخت و بیان کرد: بانک مرکزی در بخش نظارتی اولویت‌هایی را پیش‌بینی می‌کند و مدنظر قرار می‌دهد؛ از جمله خروج بانک‌ها از بنگاهداری که به صورت دقیق رصد و پیگیری می‌شود و بانک‌ها باید برنامه‌ریزی و اقدامات عملی برای فروش اموال مازاد خود انجام دهند. همچنین بانک مرکزی اجرای قانون حاکمیت شرکتی را با هدف سالم‌سازی بانک‌ها به طور جدی دنبال می‌کند. رئیس کل بانک مرکزی همچنین در ادامه در سه بخش نکاتی را در



صادرات تامین شده است. به نظر می‌رسد که منظور دکتر همتی از ۵ میلیارد دلار؛ دلار ۴۲۰۰ تومانی است که در اختیار واردکنندگان گرفته است. این در حالی است که طی هفته‌های اخیر گزارش‌های پژوهشی متعددی از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس و سایر کارشناسان درباره ضرورت تغییر نگرش در سیاست دلار ۴۲۰۰ تومانی منتشر شده است. البته این رقم اعلامی در این یادداشت با برخی دیگر از آمارهای ارائه شده تفاوت دارد. به عنوان مثال مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی تامین، توزیع و تنظیم بازار وزارت صنعت، معدن و تجارت از تخصیص بیش از ۲ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار تا تاریخ ۱۰ خرداد برای کالاهای اساسی عنوان کرده بود. همچنین مقرر شده بود که در کل سال ۹۸ به میزان ۱۴ میلیارد دلار ارز ۴۲۰۰ تومانی تخصیص یابد.

بر اساس آمار رئیس‌کل بانک مرکزی ۳۵ درصد از رقم کل در ظرف زمانی یک چهارم ابتدایی سال جاری هزینه شده است؛ بنابراین حتی با فرض اجرایی شدن سیاست دلار ۴۲۰۰ تومانی باید در سه فصل پایانی سال جاری تنها ۹ میلیارد دلار به کالاهای اساسی تخصیص یابد.

رئیس‌کل بانک مرکزی پیشتر نیز عنوان کرده بود که سیاست ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات کالاهای اساسی برقرار است و تصمیمی در خصوص حذف آن اتخاذ نشده است.

دکتر همتی همچنین ارتباط با مردم و فعالان اقتصادی، شفافیت در سیاستگذاری و اجرا و پاسخگویی در قبال مردم را اجزای اصلی یک حکمرانی خوب برای بانک‌های مرکزی مدرن دانست.

عالی‌ترین مقام این بانک ضمن اشاره به شرایط پیچیده اقتصاد کشور اظهار کرد: با توجه به این شرایط تلاش کرده‌ام برای برون‌رفت از وضعیت سخت و پیچیده اما گذرای این روزها موارد یاد شده را سرلوحه فعالیت‌های بانک مرکزی قرار دهم.

وی در ادامه افزود: تجربه ساماندهی بازار ارز و برقراری ثبات نسبی در اقتصاد کشور که ناامیدی طراحان حداکثر فشار اقتصادی را در پی داشت، خود محصول همین دیدگاه بوده است؛ لذا طبیعی است که همین رویه برای نحوه تأمین کسری بودجه ۹۸ اعمال شود.

رئیس‌کل بانک مرکزی تلاش برای جلوگیری از پولی شدن تأمین کسری بودجه و در کنار آن پرهیز از اقداماتی که موجب شوک جدید به قیمت‌ها در دوره زمانی که اثر شوک ارزی به تدریج تخلیه می‌شود را بخشی از این سیاست خواند.

رئیس شورای پول و اعتبار ضمن بر شمردن راه‌های کسری بودجه تصریح کرد: تصمیم دولت و مجموعه نظام بر تأمین کسری بودجه از سه طریق عمده «تلاش برای استفاده از مسیرهای مختلف صدور بیشتر نفت»، «انتشار اوراق دولتی» و «برداشت از منابع صندوق توسعه ملی متمرکز» است.

وی در پایان در خصوص برنامه‌های در دست اقدام بانک مرکزی عنوان کرد: علیرغم اینکه بانک مرکزی دوره سختی را طی می‌کند؛ لیکن در خصوص غلبه بر مشکلات با برنامه‌های در دست اقدام بسیار امیدوارم. همانگونه که طی سه ماه گذشته نزدیک ۵ میلیارد دلار برای تأمین کالاهای اساسی و دارو و بیش از ۶ میلیارد دلار از طریق سامانه نیما و واردات در مقابل صادرات تامین شده است. ■■■

ساماندهی بازار ارز و برقراری ثبات نسبی در اقتصاد کشور که ناامیدی طراحان حداکثر فشار اقتصادی را در پی داشت؛ خود محصول همین دیدگاه (حکمرانی خوب) بوده است. بنابراین طبیعی است که همین رویه برای نحوه تأمین کسری بودجه ۹۸ اعمال شود. در نتیجه از نگاه وی در شرایط کنونی تجربه موفق کسب شده و لازم است که این موضوع به سایر موضوعات اقتصادی نظیر کسری بودجه تسری یابد.

راه‌های تامین کسری بودجه

موضوع مهم دیگری که رئیس‌کل بانک مرکزی به آن اشاره کرده؛ معرفی راه‌های معتبر برای تأمین کسری بودجه است. وی معتقد است که باید در مرحله نخست از اقداماتی که موجب ایجاد شوک جدید به قیمت‌ها می‌شود، در هنگامی که هنوز اثر شوک ارزی به تدریج تخلیه نشده است؛ جلوگیری کرد. از سوی دیگر راهکارهایی برای جلوگیری از پولی شدن تأمین کسری بودجه ارائه کرد.

دکتر همتی در ادامه اعلام کرد که دولت و مجموعه نظام برای تأمین کسری بودجه از سه طریق «استفاده از مسیرهای مختلف صدور بیشتر نفت»، «انتشار اوراق دولتی» و «برداشت از منابع صندوق توسعه ملی» متمرکز است. وی پیشتر نیز به مساله پولی شدن تأمین کسری بودجه اشاره و عنوان کرده بود: دولت برای افزایش صادرات نفت، کنترل هزینه‌ها و راه‌های مختلف تأمین مالی جایگزین در بودجه باید از پولی کردن کسری بودجه اجتناب کرده و راه‌های دیگری را برای افزایش درآمدها دنبال کند.

به نظر می‌رسد که طی ماه‌های اخیر خبرها و گزارش‌های متفاوتی درباره اصلاح بودجه با هدف رونق تولید و تغییر نگرش درباره کسری بودجه ارائه شده است. این نگاه‌ها هم در بخش وزارت امور اقتصادی و دارایی و سازمان برنامه‌بودجه و هم بانک مرکزی وجود دارد، اما در مجموع بررسی‌ها نشان می‌دهد که تاکنون رخداد جدیدی در وضعیت بودجه‌ای کشور رخ نیافته و روال بودجه‌ای گذشته در سالجاری نیز تکرار شده است.

اگرچه موضوع بودجه غیرنفتی و جلوگیری از پولی شدن کسری بودجه اهداف مورد قبولی در شرایط اقتصاد کشور بوده، اما باید به این نکته اشاره کرد که این موضوع بدون توجه به حذف هزینه‌های غیرضرور بودجه‌ای و تعویق اقدامات در برخی موضوعات نظیر اصلاح حامل‌های انرژی، یارانه‌های نقدی،

صندوق‌های بازنشستگی و طرح تحول نظام سلامت ره به جایی نخواهد برد. باید توجه کرد اگر قرار است که شفافیت به عنوان یک جزء اصلی حکمرانی خوب مورد توجه قرار گیرد؛ باید اقدامات عملی صورت گرفته در اصلاح بودجه نیز برای عموم مردم اطلاع‌رسانی شود. همچنین باید اعلام شود که میزان انتشار اوراق دولتی و استفاده از منابع صندوق توسعه ملی به چه میزان خواهد بود.

میزان تخصیص ارزهای اساسی

بخش سوم یادداشت رئیس‌کل بانک مرکزی درباره تخصیص ارز به کالاهای اساسی بوده است.

دکتر همتی با بیان این موضوع که بانک مرکزی دوره سختی را طی می‌کند؛ ابراز امیدواری کرد که با به کارگیری برنامه‌های در دست اقدام بر مشکلات فائق آید. بر اساس گفته‌های این مقام مسئول طی سه ماه گذشته حدود ۵ میلیارد دلار برای تأمین کالاهای اساسی و دارو تأمین شده و بیش از ۶ میلیارد دلار از طریق سامانه نیما و واردات در مقابل

بانک مرکزی در بخش

نظارتی اولویت‌هایی

را پیش‌بینی می‌کند و

مدنظر قرار می‌دهد؛

از جمله خروج بانک‌ها

از بنگاهداری که به

صورت دقیق رصد

و پیگیری می‌شود و

بانک‌ها باید برنامه‌ریزی

و اقدامات عملی برای

فروش اموال مازاد خود

انجام دهند



رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در یازدهمین نشست بازارهای سرمایه اسلامی:

ابزارهای مالی بدون تأیید کمیته فقهی اجرایی نمی‌شود

دکتر مصباحی‌مقدم: ایران جایگاه والایی در میان بازارهای سرمایه اسلامی دارد



وی ادامه داد: اخیراً کمیته فقهی فروش تعهدی سهام را مورد بررسی قرار داده است. این ابزار در واقع جایگزین فروش استقراری است.

دکتر محمدی افزود: تمامی ابزارهای مالی کلاسیک در کمیته فقهی بازار سرمایه ایران بررسی و نسخه منطبق با شریعت آن طراحی شده و مورد استفاده قرار گرفته است. همچنین ابزارهای مالی و اسلامی نیز به صورت کامل در دسترس فعالان بازار سرمایه ایران قرار دارد. با این شرایط می‌توان گفت جعبه ابزارهای مالی حاضر در بازار سرمایه ایران چه با رویکرد کلاسیک و چه اسلامی تکمیل شده و لازم است اشاره کنم که ما مایل به اشتراک‌گذاری این ابزارها با سایر کشورها هم هستیم.

دکتر محمدی افزود: باید یادآور شد استفاده از این ابزارها در بازار سرمایه ایران عملیاتی شده و با اقبال سرمایه‌گذاران نیز روبه‌رو شده است.

رئیس سازمان بورس با بیان اینکه علاوه بر ابزارهای اسلامی، نهادهای مالی نیز مورد توجه قرار گرفته است، افزود: تعداد صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری ما نیز به عدد ۲۱۱ رسیده است. شرکت‌های سرمایه‌گذاری در ایران توسعه خوبی را تجربه کرده‌اند و تامین سرمایه‌ها و مشاوران حرفه‌ای سرمایه‌گذاری، سبدگردان‌ها و... نیز امروز در بازار سرمایه ما حضور فعالی دارند و سهام بیش از ۶۰۰ شرکت در بورس و فرابورس دادوستد می‌شود.

دکتر محمدی خاطرنشان کرد: کمیته فقهی به حوزه‌های نوین از جمله ارزهای دیجیتال و بلاک‌چین نیز وارد شده و بررسی‌های گسترده‌ای را در این زمینه انجام داده است.

سخنگوی شورای عالی بورس افزود: همه اقدامات ما در قالب پکیجی به زبان عربی نیز ترجمه شده و در اختیار کشورهای اسلامی قرار گرفته است. ما تمایل داریم در بحث انتقال تجربه با سایر کشورها نیز مشارکت داشته باشیم. ■■■

یازدهمین نشست بازارهای سرمایه اسلامی با حضور دکتر شاپور محمدی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، حجت‌الاسلام والمسلمین غلامرضا مصباحی‌مقدم رئیس کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار، مدیران ارشد بازار سرمایه کشور و نمایندگان کشورهای اسلامی برگزار شد.

دکتر شاپور محمدی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در این مراسم گفت: ما به همه اطمینان می‌دهیم تمام قوانین بازار سرمایه ایران منطبق با شریعت اسلام است.

رئیس سازمان بورس با اشاره به شکل‌گیری کمیته فقهی بازار سرمایه ادامه داد: کمیته فقهی بازار سرمایه ایران کار خود را از سال ۲۰۰۷ میلادی آغاز کرده و از آن زمان تاکنون به صورت هفتگی تمام فعالیت‌های بورس ایران را رصد می‌کند و ابزارهای مالی بدون تأیید این کمیته قابل استفاده نیست. بازار سرمایه در عرصه اجرا همه تلاش خود را به کار می‌گیرد که مسائل فقهی کاملاً مورد توجه باشد.

دکتر محمدی ادامه داد: نحوه انجام معاملات شامل فرآیند پیش از معاملات، زمان معاملات و پس از معاملات در این کمیته رصد شده و در صورت هرگونه ابهامی به آرای آن رجوع می‌شود. بدین ترتیب ما چه در حوزه ابزارها و چه در بحث معاملات بازار سرمایه کاملاً منطبق با شریعت عمل می‌کنیم.

رئیس سازمان بورس با تأکید بر اینکه امروز در بازار سرمایه ایران ابزارهای مالی اسلامی متنوعی مانند صکوک استصناع، اوراق منفعت، اوراق وکالت، اوراق مرابحه، اوراق جعالة، اوراق اجاره و... در دسترس است، افزود: در کنار این ابزارها که دارای حدود مشخص و برخاسته از دین مبین اسلام است؛ امکان استفاده از سایر ابزارهای مرسوم دنیا همچون اختیار خرید و فروش، قراردادهای آتی و غیره در کمیته فقهی بررسی و از نسخه منطبق با شریعت آنها در بازار سرمایه ایران بهره‌برداری می‌شود.



توسعه بازار سرمایه مبتنی بر موازین شرعی

حجت الاسلام والمسلمین غلامرضا مصباحی مقدم رئیس کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار نیز در این نشست ضمن اشاره به پیشرفت‌های زیاد در حوزه مالی اسلامی و بازار سرمایه اسلامی گفت: برگزاری چنین رویدادی نشان‌دهنده جدیت سازمان بورس و اوراق بهادار در توسعه بازار سرمایه مبتنی بر موازین شریعت اسلامی است.

وی ابراز داشت: همگام با آخرین تحولات بازار سرمایه اسلامی و ابزارهای مالی اسلامی جدید در جهان؛ بازار سرمایه ایران نیز در طراحی ابزارهای مالی اسلامی و تطابق آنها با قواعد شریعت اقدامات قابل توجهی انجام داده است.

مصباحی مقدم با تاکید بر اینکه در بازار سرمایه ایران راه‌اندازی یک ابزار مالی جدید مشروط به تأیید مبانی فقهی و شرعی آن در کمیته تخصصی فقهی است، تصریح کرد: این موضوع این اطمینان

را برای سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند که بازار سرمایه ایران در توسعه ابزارها و سازوکارهای مالی خود موازین شرعی را به عنوان موضوع اول در دستور کار خود قرار داده است. بدیهی است چنانچه کمیته تخصصی فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار در خصوص موضوع جدیدی اشکالی را از نظر موازین شریعت اسلام وارد کند؛ تا زمان رفع آن اشکال امکان اجرایی شدن آن در بازار سرمایه میسر نخواهد بود.

رئیس کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار تصریح کرد: همین موضوع بازار سرمایه ایران را به جایگاه بالایی از نظر رعایت مسائل شرعی در مقایسه با بسیاری از بازارهای سرمایه در جهان رسانده است.

این استاد دانشگاه با اشاره به ساختار کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار گفت: این کمیته در سال ۲۰۰۷ میلادی فعالیت خود را آغاز کرد و تاکنون بیش از ۱۹۵ جلسه برگزار کرده است.



نگاهی به فعالیت‌های کمیته فقهی در سال گذشته

وی در ادامه به بخشی از فعالیت‌های سال گذشته کمیته فقهی اشاره کرد و گفت: توسعه

مفاهیم فقهی مرتبط با طرح تامین مالی مبتنی بر ترکیب دو قرارداد اختیار معامله، انتشار اوراق اجاره مبتنی بر سهام، انتشار اوراق وکالت، صندوق پروژه، اوراق بیمه اتکائی و قراردادهای وارانست فعالیت‌هایی بود که کمیته فقهی با هدف نوآوری در محصولات بازار سرمایه و توسعه آنها طی یک سال گذشته مورد بررسی قرار داد.

حجت الاسلام والمسلمین مصباحی مقدم در خصوص تامین مالی مبتنی بر ترکیب دو قرارداد اختیار معامله توضیح داد: راه‌اندازی این قرارداد با رعایت ضوابط فقهی مشخصی است که در متن مصوب کمیته قید شده است. بازار سرمایه ایران سعی کرد از ترکیب دو قرارداد اختیار معامله با یک قرارداد فروش سهام؛ سازوکاری را فراهم کند که بنگاه‌ها بتوانند از آن طریق تامین مالی انجام دهند.

رئیس کمیته فقهی تصریح کرد: در این روش بنگاه اقتصادی می‌تواند ضمن فروش بخشی از سهام در اختیار خود؛ از دو قرارداد اختیار خرید و اختیار فروش استفاده کند و به این ترتیب

سازوکاری را فراهم کند تا فروشنده سهام و خریدار آن سقف و کف سود ناشی از عملیات تامین مالی را برای خود محدود کنند. در مصوبه کمیته قید شده در صورتی که بین قیمت اعمال دو قرارداد اختیار معامله یا زمان آنها تفاوت معناداری وجود داشته باشد؛ این معاملات از حالت بیع‌العینه خارج شده و مشکل ربوی ندارد.

وی با بیان اینکه اوراق اجاره مبتنی بر سهام طی دو سال گذشته در کمیته فقهی مورد بررسی قرار گرفت، ادامه داد: جمع‌بندی کمیته فقهی این بود که در خصوص انواع سهام نمی‌توان حکم یکسانی داد و طبیعتاً حکم اجاره آنها هم متفاوت است. کمیته فقهی انتشار اوراق اجاره مبتنی بر سهام را با پیشنهاد شرکت‌ها مورد به مورد بررسی و تأیید می‌کند.

رئیس کمیته فقهی به انتشار اوراق وکالت اشاره کرد و گفت: این ابزار از جمله ابزارهای مالی اسلامی است که در برخی از بازارهای سرمایه اسلامی اجرایی شده، اما در ایران به دلیل امکان استفاده از اوراق مشارکت، کمتر مورد استفاده قرار گرفت. کمیته فقهی راه‌اندازی آن را در صورتی که منجر به ترکیب قراردادهای به گونه‌ای نشود که معاملات حرام در شریعت اسلام تحقق یابد؛ از نظر فقهی جایز می‌داند. یکی از مواردی که می‌تواند منجر به معاملات حرام از محل انتشار اوراق وکالت شود؛ ترکیب دو قرارداد بیع به گونه‌ای است که بیع‌العینه حرام محقق شود و این موضوع در مصوبه این کمیته تاکید شد.

وی ادامه داد: صندوق پروژه، موضوع دیگری بود که مورد بررسی کمیته فقهی قرار گرفت. هدف از تشکیل آن تجمع منابع مالی برای ساخت یا تکمیل یک پروژه معین است. کمیته تخصصی چنین جمع‌بندی کرد که برای جلوگیری از شبهه غرر ضروری است ابتدا مشخصات مربوط به پروژه، حقوق و تکالیف شرکت پروژه و جزئیات تحویل آن بین سرمایه‌گذاران، مدیر صندوق و شرکت پروژه مشخص شود.

رئیس کمیته فقهی با اشاره به اوراق بیمه اتکائی ابراز داشت: این اوراق فرصتی برای برقراری ارتباط میان بازار سرمایه و بازار بیمه است که به موجب ساختار انتشار اوراق بیمه اتکائی برخی از مخاطرات بیمه‌ای از بازار بیمه به بازار سرمایه منتقل می‌شود. در حال حاضر دستورالعمل انتشار این اوراق در سازمان بورس و اوراق بهادار جمع‌بندی شده است، اما هنوز به مرحله انتشار اوراق نرسیده‌ایم.

حجت الاسلام والمسلمین مصباحی مقدم به قراردادهای وارانست اشاره کرد و افزود: به موجب این نوع از قراردادهای یک طرف قرارداد حق انجام معامله مشخصی را در آینده دریافت می‌کند و طرف دیگر در صورتی که طرف اول تمایل داشت؛ ملزم به انجام معامله مشخص شده با وی است. وارانست در حال حاضر در بازار سرمایه ایران اجرایی نشده است، اما با راه‌اندازی قراردادهای اختیار معامله به نظر می‌رسد با توجه به شباهت‌هایی که با قرارداد اختیار معامله دارد؛ مسیر راه‌اندازی آن با موانع کمتری مواجه باشد.

وی ابراز امیدواری کرد که این رویکرد بین‌المللی فرصتی برای تعامل و همفکری میان شرکت‌کنندگان برای تبادل نظر در راستای توسعه محصولات بازار سرمایه اسلامی باشد. ■■■

جمع‌بندی کمیته

فقهی این بود که

در خصوص انواع

سهام نمی‌توان حکم

یکسانی داد و طبیعتاً

حکم اجاره آنها هم

متفاوت است. کمیته

فقهی انتشار اوراق

اجاره مبتنی بر سهام

را با پیشنهاد شرکت‌ها

مورد به مورد بررسی و

تأیید می‌کند

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار عنوان کرد:

نقش ویژه بازار سرمایه در تقویت تولید ملی



وکالت و اوراق جعاله و امثال آنها استفاده کنند. این در حالی است که ما در سالجاری به دنبال این هستیم که سهم بخش خصوصی از این نوع تأمین مالی را افزایش دهیم.

دکتر محمدی گفت: هر زمانی که تولیدکننده‌ها بخواهند، می‌توانند به بازار سرمایه مراجعه کنند و بعد از تکمیل مستندات در کوتاهترین زمان ممکن تأمین مالی انجام شود. دولت نیز از طریق بازار سرمایه تأمین مالی خواهد داشت، اما بازار سرمایه تمایل دارد که جایگاه بخش خصوصی را در این زمینه تقویت کند.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با اشاره به اینکه شرکت‌های بورسی شفاف‌ترین شرکت‌ها هستند، افزود: این شرکت‌ها در سال گذشته با مصوبه شورای عالی هماهنگی اقتصادی توانستند افزایش سرمایه‌ای از ۲۰ هزار میلیارد تومان به ۶۲ هزار میلیارد تومان را داشته باشند و این مصوبه کمک کرد که نقدینگی از شرکت‌های بورسی خارج نشود و به تقویت شرکت‌ها کمک شود.



افزایش سرمایه شرکت‌ها

دکتر محمدی ادامه داد: در سالجاری نیز برای افزایش سرمایه شرکت‌ها مصوبه‌ای داریم تا شرکت‌ها بتوانند از محل تجدید ارزیابی‌ها افزایش سرمایه دهند و این امر نیز به شرکت‌های بورسی کمک می‌کند. همچنین درخواست کرده‌ایم تا شرکت‌ها بتوانند از محل سود تقسیم نشده نیز افزایش سرمایه دهند که در صورتی که به تصویب شورای هماهنگی اقتصادی برسد؛ اجرا خواهد شد. وی گفت: انتشار اوراق و افزایش سرمایه شرکت‌های بورسی می‌تواند به تأمین مالی بنگاه‌ها کمک بسزایی کند. البته این نکته قابل توجه است که انتشار اوراق فقط مختص شرکت‌های بورسی نیست و همه شرکت‌هایی که درخواست و شرایط آن را دارند؛ می‌توانند این کار را انجام دهند.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار افزود: در سالجاری اوراق وکالت در بازار سرمایه عملیاتی می‌شود؛ همچنان که سایر اوراق طی

تنوع ابزارها و نهادهای مالی که طی سال‌های اخیر اتفاق افتاده است؛ سبب شده تا بنگاه‌های بیشتری برای تأمین مالی به بازار سرمایه رجوع کنند.

دکتر شاپور محمدی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار ضمن بیان مطلب فوق در خصوص محیط کسب‌وکار گفت: محیط کسب‌وکار مهمترین بحث تولیدکننده‌ها به شمار می‌آید. در راستای بهبود فضای کسب‌وکار در وزارت اقتصاد؛ تشکلی به ریاست وزیر اقتصاد تشکیل شده که برنامه‌های مربوط به این فضا دنبال می‌شود. وی ادامه داد: طولانی شدن زمان صدور مجوزها و همچنین هزینه‌ای که از صدور مجوزها به مردم تحمیل می‌شود؛ باید تعدیل شود.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار گفت: با حذف مجوزهای غیرضروری و همچنین صدور الکترونیکی مجوزها؛ می‌توانیم به تسهیل و تسریع صدور مجوزها کمک کنیم و به این صورت کسب‌وکارها سهل‌تر و سریع‌تر راه‌اندازی می‌شود.

دکتر محمدی افزود: تسریع و تسهیل صدور مجوزها وظیفه همه دستگاه‌های اجرایی است و مهمترین اصل در کسب‌وکار به شمار می‌رود. در همین راستا حتی اگر قرار نیست مجوزی داده شود؛ باید زودتر به فرد درخواست‌کننده اعلام شود تا آن شخص بتواند فعالیت دیگری را شروع کند.

وی در خصوص تأمین مالی واحدهای تولیدی گفت: در این مقوله بازار سرمایه از دو طریق می‌تواند کمک کند؛ اول اینکه امکان دسترسی به منابع مالی را برای تولیدکننده بیشتر کند و دوم اینکه نرخ تأمین مالی را کاهش دهد.



توسعه ابزارهای مالی اسلامی

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در ادامه افزود: خوشبختانه ابزارهای مالی اسلامی که در بازار سرمایه وجود دارد؛ فضای خوبی ایجاد کرده است که تولیدکننده‌ها می‌توانند از انواع اوراق مثل اوراق مرابحه، اوراق صکوک و اجاره سهام، اوراق منفعت، اوراق

سال‌های گذشته در بازار سرمایه مورد استفاده قرار می‌گرفت. به عنوان مثال اوراق اجاره هواپیما اوراقی است که نخستین بار توسط شرکت هواپیمایی ماهان استفاده شد و در سال گذشته هم راه‌آهن برای تأمین مالی واگن‌ها و لکوموتیوهاش از این اوراق استفاده کرد.

تأمین مالی هدفمند

دکتر محمدی ادامه داد: بازار سرمایه همچنین آمادگی دارد برای خرید کالاهای شرکت‌ها و یا پروژه‌هایی که منافع بلندمدت قابل فروش دارند؛ از اوراقی مانند اوراق منفعت نیز استفاده کنند تا از این طریق تأمین مالی صورت گیرد.

وی در خصوص تأمین مالی از طریق بازار سرمایه گفت: سهم تأمین مالی بنگاه‌ها از طریق بازار سرمایه به ۱۵ تا ۲۰ درصد رسیده که در گذشته این نرخ بسیار پایین‌تر و حدود ۵ درصد بود.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار همچنین افزود: پایین بودن رقم تأمین مالی بازار سرمایه به این دلیل است که بازار پول ایران قدمت و وزن بیشتری در اقتصاد دارد، اما جدیداً بازار سرمایه توانسته سهم خود را در تأمین مالی افزایش دهد و این به دلیل آن است که تقسیم کاری بین بازار پول و سرمایه انجام شده و بازار پول در تأمین مالی کوتاه‌مدت و بازار سرمایه در تأمین مالی بلندمدت شرکت می‌کند.

فعالیت‌های مخرب

وی با اشاره به اینکه باید جلوی فعالیت‌هایی که مخل تولید است گرفته شود، افزود: اقداماتی مانند خریدوفروش سکه و ارز که همراه با احتکار این کالاها است؛ باید از طریق روش‌های مختلف اقتصادی مثل مالیات کنترل شود. در همه کشورها بازده بخش تولید یک میزان معینی است که از بهره‌وری و نوآوری نشأت می‌گیرد، اما اگر بخش‌های دیگر از عدم تعادل‌های اقتصادی استفاده کنند و بازده بالاتری داشته باشند؛ منابع کشور به سمت آن بخش‌ها هدایت می‌شود و ما از تولید محروم می‌شویم. به همین دلیل لازم است سیاست‌های مالیات به گونه‌ای باشد که از تولید حمایت کنیم.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار گفت: باید بازارهایی که مخل تولید است، کنترل شود تا منابع بیشتری به سمت تولید هدایت شود.

حمایت از کالاهای ایرانی

دکتر محمدی با اشاره به حمایت از کالاهای ایرانی افزود: تولیدکننده‌ها نیز باید با نوآوری و ارائه کار با کیفیت و ارتقاء بهره‌وری بتوانند این کالاها را به دست مصرف‌کنندگان برسانند تا در بازار یک حاشیه سود مطمئن برای خود داشته باشند.

وی در خصوص موانع دولتی برای رونق تولید گفت: دولت و حاکمیت همه تلاش خود را برای کمک به تولید به کار می‌گیرند، اما موانعی چون فضای کسب‌وکار و محدودیت‌های بین‌المللی سبب می‌شود که موانعی برای تولید ایجاد شود.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار ادامه داد: ممکن است در برخی موارد افرادی فکر کنند که دولت نمی‌خواهد به تولید کمک کند، اما وجود یکسری محدودیت‌ها و برخی از ساختارهای معیوب سبب این موانع می‌شود و باید تلاش کرد تا با رفع موانع به

خصوص در فضای کسب‌وکار با ارائه مجوزهای سریع و آسان به رونق تولید کمک کرد.

دکتر محمدی در خصوص تأثیرگذاری تحریم‌ها گفت: اگر به این نکته توجه شود که منافع خریداران بین‌المللی ایجاد می‌کند که با وجود تحریم‌ها طرف تجاری ایران قرار بگیرند؛ مساله قابل حل‌تر خواهد بود. در این شرایط تولیدکننده‌ها باید از صادرات مواد خام جلوگیری کرده و کالاهای خود را به صورت کالاهای ساخته شده صادر کنند؛ چراکه این کالاها در بسیاری از موارد می‌تواند مشمول تحریم نباشد.

استفاده از تولید داخلی

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه در شرایط فعلی باید ورود کالاهای وارداتی محدود شود، افزود: در شرایطی که دنیا با ما یک روش رقابتی در پیش نگرفته است، ما مجبوریم به دلیل تحریم از تولید داخلی خود بیشتر دفاع کنیم؛ چراکه تولیدکنندگان ما در حال حاضر با محدودیت‌های ارزی و دسترسی به بازارهای خارج برای تأمین مواد اولیه خود مواجه هستند و ما باید حتماً جلوی واردات را بگیریم تا تولیدکنندگان در فضای قابل تحمل‌تری به دنبال تولید باشند.

دکتر محمدی گفت: جلوگیری از قاچاق، فرهنگ استفاده از کالای داخلی و بحث تعرفه‌ها می‌تواند به رونق تولید کمک کند. وی در خصوص فرهنگ استفاده از کالاهای داخلی افزود: این فرهنگ برای رونق تولید بسیار مهم است و اساساً بسیاری از کشورها حاضرند کالاهای داخلی خود را استفاده کنند؛ حتی اگر آن کالا از خارج ارزان‌تر وارد شود. البته تولیدکنندگان داخلی هم باید به افزایش کیفیت توجه ویژه‌ای داشته باشند.

راه‌های کمک به رونق تولید

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار همچنین گفت: اگر کیفیت کالاها در همین حد باقی بماند؛ محدودیت واردات کمکی به رونق تولید داخل نخواهد کرد. در واقع تولیدکنندگان با محدودیت‌های مختلفی که دارند؛ سعی می‌کنند نیروی انسانی خود را حفظ و تلاش می‌کنند که در این شرایط صادرات و ارزآوری به کشور داشته باشند. به همین دلیل لازم است محدودیت در واردات کالاهای مصرفی و کالاهای لوکس انجام شود تا چرخ تولید بچرخد و اشتغال حفظ شود.

وی در خصوص مهمترین محورهای رونق تولید گفت: بهبود محیط کسب‌وکار، تأمین مالی بنگاه‌ها، مالیات و تأمین اجتماعی، واردات مواد اولیه و نقل‌وانتقال منابع پولی از جمله مهمترین محورهای قابل ذکر در رونق تولید است.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در پایان تأکید کرد: بازار سرمایه افزایش شفافیت را دنبال می‌کند و به تولیدکنندگانی که به دنبال افزایش شفافیت هستند؛ کمک می‌کند. ما باید شرکت‌های شفاف را با سیاست‌های اقتصادی تشویق کنیم تا کارایی و سلامت اداری بیشتر شده و به دنبال آن به رونق تولید کمک بیشتری کنیم. ■■■

زرنندی معاون طرح و برنامه وزارت صمت:

تمرکز در حوزه بازار سرمایه در دستور کار وزارت صمت قرار دارد

هدف گذاری ۳ میلیارد دلاری جذب سرمایه گذاری برای جایگزینی واردات

تولید تدوین و برنامه ریزی شده است، تاکید کرد: هر هفته این ۷ محور رصد و پایش و گزارش های مربوطه به صورت منظم و مداوم به وزیر صمت ارسال می شود. تغییراتی که در حوزه بین المللی به وجود آمده؛ کار را برای حوزه صنعت، معدن و تجارت سخت کرده بود که باید برنامه ریزی به سمتی می رفت که از این شرایط سخت و پیچیده عبور کنیم.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه به سمتی می رویم که یک طرح ملی برای تعمیق ساخت داخل داشته باشیم، افزود: اولین گام شناسایی نیازها با تحلیل وضعیت نوع کالاهایی است که وارد می شوند. زرنندی موضوع تأمین نیاز دستگاه ها را از دیگر برنامه های امسال دانست و بیان کرد: از ۴۲ میلیارد دلار واردات سال ۹۷؛ حدود ۳۵ میلیارد دلار آن مربوط به بخش صنعت است و ۵۵ کد تعرفه ای به ارزش ۱۲ میلیارد دلار بیشترین سهم را در واردات این بخش داشته است.

وی با بیان اینکه فعال سازی ظرفیت خالی واحدهای تولیدی کشور را در برنامه کاری خود قرار دادیم، گفت: این موضوع شامل احیای واحدهای راکد و احیای ظرفیت واحدهایی است که زیر ظرفیت کار می کنند.



هدف گذاری ۳ میلیارد دلاری جذب سرمایه گذاری برای جایگزینی واردات

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت همچنین افزود: جذب سرمایه گذاری برای جایگزینی واردات را در برنامه کاری خود داریم و هدف گذاری ۳ میلیارد دلاری را انجام دادیم.

زرنندی ادامه داد: رویکرد وزارتخانه این است که تا حد امکان واحد ایجاد جدید نداشته باشیم و به سمت فعال سازی واحیا و تکمیل ظرفیت واحدهای موجود برویم. وی با بیان اینکه هدف گذاری افزایش ۲۵ درصدی توسعه صنایع نساجی و پوشاک را در راستای طرح توسعه نساجی و پوشاک در برنامه داریم، تصریح کرد: توسعه صنایع دریایی، ریلی و لوازم خانگی و ایجاد ۱۳ هزار و یکصد واگن را در دستور کار خود داریم. معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت با اعلام اینکه در موضوع صادرات غیر نفتی صادرات به ۱۵ کشور را در دستور کار داریم، گفت: حدود ۲۳۴ میلیارد دلار از مجموع ۴۶ میلیارد دلار کل صادرات کشور در سال ۹۷ مربوط به این ۱۵ کشور هم مرز یا نزدیک به ما است.

زرنندی در موضوع بهبود فضای کسب و کار اصلی ترین کار وزارتخانه را ساماندهی و توسعه سامانه های الکترونیکی دانست و افزود: ایجاد هلدینگ های سرمایه گذاری توسط خود مردم در موضوع سرمایه گذاری و صادرات را در دستور کار خود داریم.



کسب رتبه ۱۲۱ در بهبود تجارت فرامرزی در سال ۲۰۱۹

وی با اعلام اینکه از لحاظ نمره ای بهبود فضای کسب و کار در کشور رشد کرده است، ادامه داد: بیشترین بهبود را در تجارت فرامرزی داریم که از رتبه ۱۶۶ در سال ۲۰۱۸ به رتبه ۱۲۱ در ۲۰۱۹ رسیدیم.

زرنندی در خصوص ساماندهی قیمت کالاها در بازار ادامه داد: سازمان حمایت از مصرف کنندگان روی طراحی سامانه ای برای ارائه نرخ مرجع محصولات و کالاها کار می کند. نبودن قیمت واحد باعث سوء استفاده برخی از افراد سودجو از طریق ارائه قیمت های مجازی شد.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت در خصوص ارزیابی پروژه ها نیز گفت: مسئول ارزیابی اقتصادی بودن پروژه ها و طرح ها؛ بانک ها هستند. با تغییر نرخ ارز ساماندهی جدیدی برای این ارزیابی با توجه به شرایط جدید ارائه شد. □□□



معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه تمرکز در حوزه بازار سرمایه را در دستور کار داریم، گفت: سر جمع تسهیلات ارائه شده بانک ها از ۳۱ درصد در سال ۹۲ به ۲۸ درصد رسید که بهبود این نرخ را در دستور خود کار داریم.

به گزارش خبرنگار ما؛ سعید زرنندی با بیان اینکه شعار رونق تولید که توسط مقام معظم رهبری ارائه شد؛ نقطه ای محوری برای فرآیندهای تصمیم گیری است، افزود: موضوع ساماندهی مالیات بر ارزش افزوده که یک دغدغه مهم برای تولیدگان است را پیگیری می کنیم.

وی همچنین با بیان اینکه به این شرایط سخت به عنوان نوعی فرصت نگاه کردیم، تصریح کرد: برنامه سال ۹۸ را بر محور مهار تحریم و تبدیل شرایط تحمیلی به یک فرصت رشد مبتنی کردیم.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت در خصوص نوسانات نرخ ارز و تاثیر آن بر واحدهای تولیدی اضافه کرد: مسئول تأمین ارز و مباحث مربوط به نرخ ارز؛ بانک مرکزی است و ما به عنوان همکار سعی کردیم شرایطی که برای واحدهای تولیدی مثرمتر باشد را مدنظر قرار دهیم و در تصمیم گیری ها عبور واحدهای تولیدی از این شرایط سخت را لحاظ کنیم.

زرنندی با بیان اینکه این شرایط سخت باعث شد تا هزینه های تولید بالا رود، گفت: تغییرات نرخ ارز باعث گلایه تولید کنندگان شد. ما سعی کردیم در این مدت کمترین تغییرات را داشته باشیم تا به سمت ثبات برویم.

وی در ادامه تصریح کرد: محیط سیاسی کلان و محیط اقتصادی کلان باید همسو با رشته فعالیت های صنعتی باشد تا بتوانیم از این شرایط عبور کنیم.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت توسعه تولید و تعمیق ساخت داخل را شعار و محور برنامه های وزارت صمت در سال جاری دانست و افزود: افزایش صادرات غیر نفتی؛ محور دوم وزارت صمت در سال ۹۸ است. زرنندی به بیان دیگر محورهای برنامه پرداخت و اضافه کرد: توسعه معدنی، توجه به شرکت های دانش بنیان، مدیریت بازار و ساماندهی لجستیک، بهبود فضای کسب و کار داخل وزارتخانه و تأمین مالی و توسعه سرمایه گذاری محورهای دیگر هستند.



تدوین ۳۵ برنامه برای ۷ محور کاری وزارت صمت در سال رونق تولید
وی همچنین با بیان اینکه ۳۵ برنامه برای ۷ محور کاری وزارتخانه در سال رونق

معاون امور معدنی وزارت صمت:

بورس کالا تعیین کننده قیمت نیست



وی ادامه داد: از سوی دیگر باید مراقب بود تا خریداران به شکل واقعی تقاضای خود را اعلام کنند تا کاهش قیمت غیر واقعی نیز در بازار نداشته باشیم که این روندها هم اکنون به درستی انجام می شود.

معاون وزیر صنعت گفت: بورس کالا محلی برای کشف قیمت کالاهای اساس عرضه و تقاضا است؛ از این رو اینکه رشد یا کاهش قیمت یک محصول به بورس نسبت داده شود، موضوعی کارشناسی نیست.

دکتر جعفر سرقینی افزود: یکی از کارکردهای اصلی بورس کالا کشف قیمت کالاهای اساس عرضه و تقاضا است. در همین راستا اینکه برخی ها افزایش یا کاهش قیمت یک کالا را به بورس نسبت می دهند؛ کارشناسی نیست.

به گفته معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت بورس تعیین کننده قیمت نیست؛ بلکه بستری را فراهم می کند تا عرضه و تقاضای فروشندگان و خریداران یک محصول در آن ثبت می شود و قیمت در اثر رقابت شکل می گیرد.

معاون معادن و امور معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت همچنین اظهار داشت: نقش بورس کالا در ایجاد شفافیت و تعادل بازار فولاد و فلزات به خصوص در شرایط بحرانی اخیر موثر بوده و هم اکنون نیز معاملات به شیوه مطلوب در جریان است.

دکتر سرقینی گفت: در بورس کالا مقرراتی وجود دارد که فعالان بازار باید بر اساس آن مقررات به انجام معامله بپردازند. برای مثال اگر اعلام می شود ۶۰ هزار تن از کالایی قرار است در بورس عرضه شود، باید مراقب باشیم که این عرضه کاهش حجم نداشته باشد تا منجر به افزایش قیمت شود.

کارشناس اقتصادی مطرح کرد:

اهمیت کشف قیمت در تقابل عرضه و تقاضای محصولات در بورس کالا

آتی و آپشن از قراردادهای پرطرفدار دنیا هستند که خاصیت پوشش ریسک آینده را دارند. این ابزار تاکنون روی طلا و زعفران عملیاتی شده است، اما قابلیت استفاده روی محصولات متعددی را دارد که باید بهره گیری از ابزارهای مالی در سطوح مختلف مورد توجه قرار گیرد.

صفاری گفت: به عنوان مثال در حوزه نوسانات قیمت طلا و سکه؛ بانک مرکزی می توانست با استفاده از اوراق مشتقه بورس کالا به جای تحویل فیزیکی طلا به مردم، گام های ارزشمندی را در آشنایی عموم با ابزارهای مالی بردارد. با توجه به استقبالی که برای خرید طلا و سکه با هدف سرمایه گذاری وجود دارد؛ همکاری بانک مرکزی و بازار سرمایه می تواند در جمع آوری نقدینگی مردم به شکل شفاف، پرداخت سود بر اساس روند بازار به سرمایه گذاران و جلوگیری از ورود نقدینگی به بازارهای غیررسمی اثرگذار باشد. وی با اشاره به اینکه از دیگر مزیت های بورس کالا استفاده از ابزارهای سلف و سلف موازی است که شرکت های توانمند با فروش محصولات به این دوشیوه تامین مالی کوتاه و بلندمدت داشته باشند، گفت: دولت می تواند از طریق بورس کالا به ساماندهی طرح خرید تضمینی محصولات کشاورزی که در قالب طرح قیمت تضمینی مطرح می شود؛ بپردازد. با تحقق این امر شاهد کشف قیمت واقعی محصولات کشاورزی، حمایت از کشاورزان و کاهش بار مالی دولت خواهیم بود که رفته رفته باید به این سمت حرکت کنیم.

این کارشناس اقتصادی گفت: مشاهده می کنیم که امروزه کشورها به خوبی از ظرفیت های بورس ها در عرضه کالاهای دارای مزیت بهره می برند؛ به طوری که در بورس لندن و شیکاگو به عنوان بزرگترین بورس های دنیا، فلزات و محصولات کشاورزی و در بورس برزیل گوشت گاو عرضه می شود. از این رو در ایران نیز می توانیم در عرضه محصولات کشاورزی از جمله گندم، جو، ذرت، انواع محصولات پتروشیمی و فلزات از فرصت ها و مزیت های بورس کالا بهره مند شویم.

صفاری افزود: بررسی سوابق فعالیت بورس های کالایی در دنیا نشان می دهد که بورس ابزاری برای شفاف سازی قیمت هاست و در ایران نیز لازم است تا از این ابزار به بهترین شکل استفاده شود تا در دوره هایی که عرضه و تقاضای کالایی برهم می خورد؛ از قیمت های واقعی دور نشویم. فاصله گرفتن از قیمت های واقعی در بازار عاملی برای بی انگیزه شدن تولید کنندگان است.



یک کارشناس اقتصادی با اشاره به شرایط تحریم ها گفت: اتفاقی که می تواند به شفافیت و فعالان بازار کمک کند؛ کشف قیمت انواع محصولات کشاورزی، صنعتی و پتروشیمی در بورس کالا است.

مصطفی صفاری گفت: بورس محلی برای شفافیت قیمت هاست؛ به طوری که عرضه کنندگان و متقاضیان کالا در فرآیندی شفاف اقدام به کشف قیمت محصول بر پایه عرضه و تقاضا می کنند و یکی از راه های دنیا برای رسیدن به شفافیت نیز استفاده از بورس های کالایی است. وی افزود: در ایران نیز بورس کالا شفافیت را به بازار کالاها آورده است، اما باید قبول کنیم که با وجود کاستی های زیادی در اقتصاد هنوز به طور کامل از تمامی ظرفیت های این بورس استفاده نکرده ایم. جدا از آنکه با تقویت عرضه کالاها در بورس کالا دیگر با مشکلات بازارهای غیررسمی و ابهام در معاملات مواجه نمی شویم؛ بورس کالا از چند جنبه دیگر نیز دارای مزیت هایی برای اقتصاد کشور است که ابزار مشتقه، معاملات سلف و سلف موازی استاندارد و گواهی سپرده کالایی از جمله این مزیت هاست. این کارشناس اقتصادی ادامه داد: ابزار مشتقه از جمله قراردادهای



مدیرعامل بورس کالای ایران مطرح کرد:

ضرورت هدایت سیل نقدینگی به سمت بازارهای مالی

مدیریتی حرفه‌ای دارند و نیازی نیست که مردم به طور مستقیم وارد شوند؛ به همین دلیل هیجانات مردم هم در این صندوق‌ها کمتر دخیل خواهد بود. وی گفت: امسال روی یکسری از محصولات مانند زیره، کشمش، شمش طلا و طلای آب شده گواهی سپرده را راه‌اندازی خواهیم کرد.

امکان ورود خودرو به بورس کالا به دلیل تلاطمات موجود وجود ندارد، وی در خصوص ورود خودرو به بورس کالا گفت: تلاطمات این بازار باعث شده نتوانیم به سمت بازار خودرو برویم.

دکتر سلطانی‌نژاد ادامه داد: بازار خودرو در حال حاضر کمیابی عرضه دارد؛ چراکه منابع مالی به سمت این بازار رفته است. این در حالی است که خودرو در صورتی می‌تواند دوباره در بورس کالا عرضه شود که عرضه آن در یک نظام رقابتی در بازار صورت گیرد.

وی گفت: در اوایل سال تعداد کمی خودرو در بورس کالا عرضه شد که به دلیل تلاطمات موجود ادامه روند آن امکان‌پذیر نیست.

مدیرعامل بورس کالا در خصوص ورود مسکن به بورس کالا نیز افزود: فروش متری مسکن در بورس کالا را به فعالان بازار مطرح کردیم، اما باز هم تلاطمات این بازار اجازه نداد که ورود بیشتری به این بازار داشته باشیم.



خودروسازان نیازهای خود را خارج از بورس تهیه می‌کنند

مدیرعامل بورس کالا درباره تهیه ورق فولاد از جانب خودروسازان گفت: خودروسازان مدتی است که نیاز خود را خارج از بورس تهیه می‌کنند و ما هم اطلاعی از تهیه این ورق و قیمت آن نداریم.

دکتر سلطانی‌نژاد ادامه داد: سیاستگذاری درباره اینکه خودروسازان ورق‌های فولاد خود را در داخل یا خارج بورس تهیه کنند؛ بر عهده ما نیست، اما من پیشنهادم این است که آنها هم به جرگه خریداران بورس بپیوندند.

وی گفت: به طور سنتی شرکت‌های خودروسازی ورق فولاد مورد نیاز خود را در سیستم بورس در قالب قراردادهای بلندمدت دریافت می‌کردند، اما الان مدتی است که این اتفاق نمی‌افتد.

مدیرعامل بورس کالا ادامه داد: از یک تاریخ به بعد بنا به دلیلی آنها به خارج بورس رفتند و تهیه محصولاتشان به خارج از بورس منتقل شد. این در حالی است که وقتی کل عرضه در مقابل کل تقاضا قرار بگیرد؛ قیمت‌ها بهتر و منطقی‌تر خواهد شد که البته این امکان فقط در بورس کالا موجود است.

مدیرعامل بورس کالای ایران معتقد است: ورود حجم بالای نقدینگی به بخش‌های مختلف اقتصاد مانند سیل روانی است که همه چیز را در مسیر خود نابود می‌کند. در این میان ما در بورس کالا این رسالت را داریم که با فعال کردن بازارهای مالی؛ جلوی هجوم نقدینگی به بازارهای واقعی را بگیریم.

دکتر حامد سلطانی‌نژاد در ادامه گفت: راه‌اندازی بازارهای کالایی به صورت گواهی سپرده می‌تواند نقدینگی را به سمت بازارهای مالی هدایت کند. فعالان صنعت طلا هم می‌توانند پس از راه‌اندازی بازار گواهی سپرده طلای آب شده؛ برآوردی از قیمت‌های آینده طلا داشته باشند.

وی ادامه داد: با راه‌اندازی این بازار، استانداردسازی طلای آب شده و شمش هم انجام می‌شود و با عیارسنجی درست؛ ریسک خریداران هم کاهش پیدا می‌کند.

مدیرعامل بورس کالای ایران همچنین افزود: نهاد سیاستگذار هم می‌تواند به این بازار وارد شود و با اهرم‌های عرضه و تقاضا قیمت‌گذاری را انجام دهد.

دکتر سلطانی‌نژاد درباره بازار آتی سکه گفت: عده‌ای بر این عقیده بودند که این بازار سبب افزایش قیمت‌ها در بازار واقعی می‌شود؛ به همین دلیل فعالیت این بازار متوقف شد و ما قصد داریم این بازار را با شکل دیگری راه‌اندازی کنیم.

وی افزود: قصد داریم این بازار را بر روی صندوق‌های سرمایه‌گذاری راه‌اندازی کنیم تا بتوانیم جذب نقدینگی داشته باشیم؛ چراکه علت بسیاری از مشکلات حال حاضر، رشد نقدینگی است که رقم آن بعضاً به ۲ هزار هزار میلیارد تومان هم رسیده است و این عدد بزرگی است که به هر جایی برود؛ آنجا را ویران می‌کند. ما در بورس کالا رسالت داریم این نقدینگی را به سمت بازارهای مالی جذب کنیم؛ چراکه ورود نقدینگی به بخش‌های مختلف اقتصاد مانند سیل روانی است که همه چیز را در مسیر خود نابود می‌کند و ما با فعال کردن بازارهای مالی، جلوی هجوم نقدینگی را به بازارهای واقعی می‌گیریم.

مدیرعامل بورس کالا گفت: هضم بازارهای مالی برای مردم آسان نیست؛ به همین دلیل اگر بازار مالی مبتنی بر یک کالا تعریف شود مانند بازارهای مبتنی بر طلا؛ هضم آن برای مردم راحت‌تر شده و جذب نقدینگی به سمت آن بیشتر خواهد بود.

دکتر سلطانی‌نژاد درباره صندوق‌های سرمایه‌گذاری کالایی نیز افزود: این صندوق‌ها صندوق‌هایی هستند که اوراق بهادار مبتنی بر کالا می‌خرند و

دکتر اسلامی دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری تشریح کرد:

طرح فروش مسکن در بورس کالای ایران



اوج‌گیری قیمت مسکن در بهار ۹۷ و ادامه این وضعیت تا بهار ۹۸ که باعث رشد ۱۱۴ درصدی قیمت مسکن در اردیبهشت امسال نسبت به اردیبهشت سال گذشته شد؛ موجب گردید سیاستگذاران بخش مسکن بار دیگر در روش‌های مورد نظر خود برای ساماندهی بازار مسکن، فروش در بورس کالا را پیشنهاد دهند. این پیشنهاد در سالجاری با عنوان فروش متری مسکن در بورس کالا عنوان شده که به نظر می‌رسد برای حذف ایراد «ناهمگن بودن کالای مسکن» این پیشنهاد در قالب فروش متری مسکن مطرح شده است.

دکتر سعید اسلامی‌بیدگلی دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران در خصوص فروش مسکن در بورس کالا اظهار داشت: این طرح که از سوی تعدادی از نمایندگان مجلس طی سال‌های اخیر مطرح شد و برخی کارشناسان هم حامی آن بودند؛ اساساً ایراد بزرگی داشت که همان ناهمگن بودن کالای مسکن بود. وی افزود: در ادامه این طرح موضوع فروش متری مسکن مطرح شد و حتی در قانون هم رد پای آن دیده می‌شود. اما مشکل بزرگ آن «نحوه تسویه» است. به این معنا که پس از اتمام پروژه باید امکان تسویه خریداران متراژهای مختلف فراهم شود، اما ناهمگنی کالایی مسکن می‌تواند مشکل‌ساز باشد. دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری در ادامه افزود: در فروش متری مسکن این مشکل وجود دارد که خریدار ممکن است ۶۰ متر مربع واحد مسکونی خریداری کرده باشد، اما این ۶۰ متر معادل یک واحد مسکونی مستقل ۶۰ متری نباشد؛ یعنی ۶۰ متر قطعه قطعه است.

این کارشناس اقتصاد مسکن یادآور شد: برای اصلاح این ایراد می‌توان برای فروش در بورس کالا شاخصی با عنوان یونیت به خریداران عرضه کرد که بتوان در هنگام تبدیل یونیت‌هایی که در طول زمان خریداری کرده‌اند به یک واحد مسکونی مستقل؛ معادل‌سازی کرد تا مشکل ناهمگنی کالایی مسکن برطرف شود.

وی گفت: مثلاً ممکن است دارنده ۶۰ یونیت مسکن از محل بازار سرمایه، یک واحد مسکونی ۵۵ متری را خریداری کند نه یک واحد ۶۰ متری را؛ چراکه این ۶۰ یونیت ارزشی معادل یک واحد مسکونی در یکی از مناطق پایتخت را با ویژگی‌هایی داشته باشد که با این ۶۰ یونیت برابر است؛ این موضوع با خرید متری مسکن تفاوت دارد. عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی اظهار کرد: اجرای این طرح در مراحل اولیه ممکن است به صورت آزمون و خطا اجرا شود و نمی‌توان ادعا کرد می‌توان یک میلیون واحد مسکونی را از طریق بورس کالا طی سال‌های نخست اجرای آن به فروش رساند.

وی تأکید کرد: مهمترین نقطه قوت ورود مسکن به بورس؛ ایجاد شفافیت در قیمت مسکن است. در حال حاضر هیچ شاخصی برای تعیین قیمت مسکن وجود ندارد؛ به همین علت بازار سرمایه می‌تواند این مهم را بر عهده بگیرد. نقطه قوت دیگر این طرح؛ امکان نقدشوندگی پروژه‌های خاص مسکن از طریق بورس و بازار سرمایه است. دکتر اسلامی‌بیدگلی تصریح کرد: بهترین حالت آن است که برای شروع، پروژه‌های پایلوت آغاز شود که در آن هم نهاد بازار سرمایه و هم نهاد ناظر و سیاستگذار بخش مسکن این آمادگی را داشته باشند تا ایرادات و ناکارآمدی‌ها را شناسایی و رفع کنند و مشکلات به بازار منتقل نشود. بحث فروش مسکن به شیوه‌های مختلف در بورس کالا چند سالی است بر سر زبان‌ها افتاده، اما هیچگاه به صورت واقعی، اجرایی و عملیاتی نشده است. پتانسیل تامین مالی و فروش متری در واحدهای همگن و استاندارد با فرض تفاوت‌های کیفی هنوز هم مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد.

دکتر سلطانی نژاد افزود: اگر بخواهیم قیمت‌ها را کنترل و تثبیت کنیم؛ این کار را نمی‌توانیم در بورس کالا انجام دهیم. همچنین در صورت تثبیت قیمت‌ها ممکن است برخی تولیدکنندگان صنایع پایین‌دستی به جای اینکه مواد اولیه را صرف تولید کنند؛ در قالب رسمی و غیررسمی اقدام به صادرات می‌کنند که این اتفاق خوبی برای تولید نیست.

وی ادامه داد: وقتی روی کالایی سوبسید داده می‌شود؛ نفع آن به جامعه نمی‌رسد و ممکن است بیشترین نفع آن به دلایلی به بازار برسد. در مورد خودرو هم به همین صورت است.

مدیرعامل بورس کالای ایران در ادامه افزود: وقتی در مورد قیمت فولاد سوبسید به خودروسازها داده می‌شود، ممکن است خودرویی که با قیمت پایین‌تر تهیه می‌شود؛ به دست مصرف‌کننده اصلی نرسد.



شکر در حوزه کشاورزی قیمت‌گذاری می‌شود

مدیرعامل بورس کالا گفت: شکر و محصولات کشاورزی از جانب سیاستگذاران این حوزه قیمت‌گذاری و عرضه می‌شود و بورس کالا در این خصوص دخالتی نداشته است. در صورتی که اگر این محصول در بورس کالا عرضه شود؛ ممکن است خود تولیدکننده اصلی یا واردکننده محصول با قیمت بالاتری محصول خود را بفروشد و سود آن به جیب خود تولیدکننده می‌رود، نه اینکه سود آن به دست عده‌ای دلال برسد.

دکتر سلطانی نژاد افزود: در صورت تثبیت قیمت‌ها ممکن است بخشی از محصول به دست مردم هم برسد، اما بخش عمده آن به دست مردم نمی‌رسد؛ بنابراین بهتر است سوبسید در سیستم توزیع مثلاً به صورت کوپن به مردم داده شود تا سود مستقیماً به دست مردم برسد.



معامله هزار و ۳۰۰ تن زعفران در بازار آتی

مدیرعامل بورس کالای ایران در ادامه گفت: بازار زعفران؛ بازار پر رونقی با حضور همه فعالان این بازار اعم از صادرکننده، تولیدکننده و افرادی است که انبارداری می‌کنند و ارزش این بازار به رقم‌های قابل توجهی رسیده است.

دکتر سلطانی نژاد ادامه داد: در بازار آتی زعفران هزار و ۳۰۰ تن زعفران معامله شده و همچنین در بازار فیزیکی هم بالغ بر صد تن محصول مورد معامله قرار گرفته است.

وی گفت: این بازار نشان می‌دهد که ظرفیت خیلی خوبی وجود دارد و قیمت‌ها نیز به سمت منطقی شدن پیش می‌رود؛ چراکه زعفران یک محصول صادراتی است.

مدیرعامل بورس کالای ایران افزود: زعفران یک محصول صادراتی و تحت تأثیر قیمت دلار است و در بورس کالا عرضه می‌شود. این در حالی است که در گذشته به این صورت نبود و کشاورز با افزایش نرخ دلار منتفع نمی‌شد.

دکتر سلطانی نژاد خاطر نشان کرد: بخش قابل توجهی از کشاورزان و فروشندگان زعفران در بازار بورس حضور دارند، اما همه کشاورزان هم حضور ندارند؛ در حالی که شرایط برای حضور همه آنها مهیاست.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار:

امسال، سال افزایش کیفیت اطلاعات است

ثبت نام ۳۶ تیم دانشگاهی در سومین لیگ ستارگان بورس



به گفته امیری هر تیم شرکت کننده را یک سرپرست همراهی می کند که این سرپرست باید عضو هیات علمی دانشگاه مرتبط باشد. همچنین تیم‌ها در هفته اول مسابقات باید حضور داشته باشند و در هفته‌های بعد فقط یک روز در هفته را برای انجام معاملات می توانند حضور داشته باشند. ضمن اینکه دانشگاه‌های برتر دوره‌های قبل نیز می توانند دو تیم را در این مسابقات شرکت دهند.



بازبینی دستورالعمل‌های سه گانه

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار در ادامه از پیگیری سه دستورالعمل کلیدی خبر داد و گفت: امسال سه برنامه اصلاحی مهم شامل دستورالعمل پذیرش شرکت‌ها، کدهای رفتاری و هنجارهایی که باید توسط ناشران مورد توجه باشد و بازنگری در دستورالعمل‌های انضباطی را دنبال می کنیم.

امیری با بیان اینکه بخشی از پرونده‌های تخلفاتی ناشران ناشی از عدم آگاهی و ضعف دانش مالی است، یادآور شد: اعضای هیات مدیره و کسانی که اطلاعات را تهیه می کنند؛ باید مسئولیت‌های خود را به طور کامل بدانند و بپذیرند.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار همچنین با بیان اینکه دستورالعمل پذیرش و دستورالعمل انضباطی مراحل نهایی تصویب خود را طی می کند؛ از کانون‌ها خواست دیدگاه‌های پیشنهادی خود را به سازمان بورس ارسال کنند.

وی افزود: در روزهای آتی دستورالعمل کدهای رفتاری یا هنجارهایی را که باید توسط مدیران ناشران مورد توجه قرار بگیرد؛ منتشر خواهیم کرد.



زمان ارائه اطلاعات از ۲ ماه به ۲ روز رسیده است

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار در ادامه در خصوص وضعیت شفافیت و گزارش دهی شرکت‌ها گفت: کشور ما در بین کشورهای منطقه جزو کشورهایی است که اطلاعات شرکت‌ها به صورت شفاف و ۱۲ بار در سال ارائه می شود؛ علاوه بر این شرکت‌ها

رئیس شورای سیاستگذاری سومین لیگ ستارگان بورس از ثبت نام ۳۶ تیم دانشگاهی در این رقابت بین المللی خبر داد.

به گزارش خبرنگار ما؛ حسن امیری معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار گفت: لیگ ستارگان بورس در سال ۹۶ (اولین سال برگزاری) با حضور ۱۰ تیم و در سال ۹۷ با حضور ۳۴ تیم برگزار شد و پیش بینی می کنیم تا پایان زمان ثبت نام، شمار تیم‌های شرکت کننده به حدود ۵۰ تیم برسد.

وی استقبال از این دوره از لیگ ستارگان بورس را بسیار خوب توصیف کرد و با بیان اینکه تیم‌های مختلفی از دانشگاه‌های خارجی نیز برای حضور در این لیگ ثبت نام کرده اند، افزود: تا به حال نام نویسی تیم‌هایی از عراق، سوریه و عمان نهایی شده و دو تیم خارجی دیگر هم با سازمان بورس و اوراق بهادار در این زمینه در حال مذاکره هستند. معاون نظارت بر بورس ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار هدف از برگزاری این مسابقات را تمرکز بر مباحث دانشجویی، گسترش عمق بازار سرمایه و آشنایی مدیران آینده کشور با بازار سرمایه برشمرد و اظهار داشت: دانشجویان فعلی، آینده سازان و مدیران آتی کشور هستند و با توجه به ظرفیت‌های خوب بازار سرمایه می توانند به توسعه این بازار کمک کنند.

امیری همچنین تقویت فرهنگ سرمایه گذاری، ارتقاء سواد مالی و هم افزایی بین جامعه دانشگاهی و بازار سرمایه را از دیگر اهداف برگزاری این رقابت‌ها دانست.

وی طیف اصلی شرکت کنندگان در سومین لیگ ستارگان بورس را دانشجویان رشته‌های حسابداری، مدیریت و اقتصاد ذکر کرد و افزود: البته ما محدودیتی قائل نیستیم و دانشجویان دیگر رشته‌ها هم اگر با بازار سرمایه و اصول معامله گری آشنا باشند؛ می توانند خود را در این مسابقات بیازمایند.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار اظهار داشت: البته برای آشنایی بیشتر دانشجویان خارجی و دانشجویان غیر مرتبط با بازار سرمایه یک دوره آموزشی یک هفته‌ای برگزار خواهیم کرد که حضور در آن اختیاری است.

از هرگونه اظهارنظر و اعلام رسانه‌ای در بازار و دامن زدن به شایعات از کمیته فقهی که مرجع نهایی و فصل‌الخطاب در این حوزه است؛ استعلام شود تا پیش‌داوری صورت نگیرد.

فلاح: لیگ ستارگان ماهیت دانشجویی دارد

یاسر فلاح رئیس کمیته برگزاری سومین لیگ ستارگان بورس نیز در این نشست با اشاره به استقبال خوب جامعه دانشگاهی از دور جدید این رقابت‌ها، پیش‌بینی کرد امسال تعداد تیم‌های شرکت‌کننده در این رویداد بین‌المللی از ۵۰ تیم فراتر خواهد رفت.

وی اظهارداشت: این رویداد با همکاری ارکان بازار سرمایه از جمله بورس تهران، فرابورس ایران، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی و مدیریت فناوری برگزار می‌شود و پیش‌بینی ما از تعداد نهایی تیم‌های شرکت‌کننده بیش از ۵۰ تیم است.

فلاح در ادامه افزود: مسابقات امسال از ۱۵ تیر تا ۳۰ مرداد در دانشگاه‌الزهره برگزار و تیم‌های برتر بر اساس عملکرد و بازدهی تا پنجم شهریور ماه معرفی می‌شوند. بر همین اساس هر تیم در طول مسابقات ۲۰ میلیون تومان اعتبار دریافت می‌کند. در صورتی که تیم سودی کسب کند؛ متعلق به خود اعضا است و در صورتی که زیان کند تا ۱۵ درصد زیان را سازمان بورس به عهده می‌گیرد، اما زیان‌های بیش از ۱۵ درصد تیم را از گردونه رقابت‌ها خارج خواهد کرد.

وی با تأکید بر اینکه در این رقابت‌ها به علت ماهیت دانشجویی هزینه‌ها کاملاً کنترل شده است، افزود: لیگ ستارگان بورس به معنای واقعی کلمه دانشجویی است و تا امروز چند شرکت کارگزاری و تأمین سرمایه برای حمایت مالی از این رویداد بین‌المللی اعلام آمادگی کرده‌اند.

وی اظهارداشت: از آنجا که رویداد لیگ ستارگان بورس به صورت بین‌المللی برگزار می‌شود؛ زیرساخت‌ها با زبان‌های فارسی و انگلیسی پشتیبانی می‌شود.

رئیس کمیته برگزاری سومین لیگ ستارگان بورس با اشاره به حضور دانشجویانی از عمان، عراق و سوریه در این لیگ افزود: برای دانشجویان خارجی یک دوره آموزشی ۴۰ ساعته نیز در نظر گرفته شده است.

رئیس کمیته برگزاری سومین لیگ ستارگان بورس در خصوص جوایز این رقابت‌ها هم گفت: سازمان بورس و اوراق بهادار امسال برای تیم اول ۲۸ میلیون تومان اعتبار خرید سهام یا واحدهای صندوق سرمایه‌گذاری در نظر گرفته است. همچنین تیم‌های دوم و سوم به ترتیب ۲۰ میلیون و ۱۶ میلیون تومان اعتبار خرید دریافت خواهند کرد. ■■■

به صورت سه‌ماهه، شش‌ماهه و نه‌ماهه نیز اطلاعات خود را منتشر می‌کنند. وی ادامه داد: اگر شرکت‌ها طی دوره ذکر شده اطلاعات خود را ارائه ندهند؛ برای آنها پرونده تخلفاتی تشکیل می‌شود.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار ادامه داد: در حال حاضر تأخیر در عدم ارائه اطلاعات از ۵۰ تا ۶۰ روز به ۲ تا ۳ روز کاهش پیدا کرده و رشد خوبی در زمینه شفافیت اطلاعات در کشور به دست آورده‌ایم.

امیری گفت: برخی از شرکت‌ها اطلاعاتی را که ارائه می‌دهند، به موقع است؛ اما کیفیت لازم را ندارد. به همین دلیل امسال، سال افزایش کیفیت اطلاعات است تا بتوانیم اعتماد مردم را به بازار سرمایه بیشتر کنیم.

وی در خصوص برخی شرکت‌های زیانده نیز که سهامشان در بازار خریدوفروش می‌شود، افزود: ما وظیفه داریم در راستای شفافیت اطلاعات اقدامات لازم را انجام دهیم. در همین راستا شرکت‌ها باید اطلاعات خود را به بازار عرضه کنند، اما اینکه مردم سهام این شرکت‌های زیانده را بخرد یا خیر؟ به عهده خود آنان است. چراکه خریدوفروش سهام صرفاً بنا به سودآوری شرکت‌ها نیست؛ بلکه به ارزش ذاتی شرکت‌ها نیز توجه می‌شود.

قوانین بازار پایه شرعی اعلام شد

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار همچنین با اشاره به جلسه اخیر کمیته فقهی در خصوص بازار پایه فرابورس گفت: سازمان بورس برای رفع ابهامات قوانین بازار پایه اخیراً با حضور کانون‌ها، فعالان و نهادهای مرتبط جلسه‌ای تشکیل داد و در آن جلسه به صراحت موضوع غرری بودن معاملات رد شد.

امیری افزود: کمیته فقهی با بررسی جمیع شرایط شرعی بودن دستورالعمل‌های جدید بازار پایه تأکید و با قاطعیت اعلام کرد که هیچ مشکل غرری در خصوص این دستورالعمل وجود ندارد.

وی در خصوص دلایل شکل‌گیری برخی حاشیه‌ها در خصوص بازار پایه گفت: در مسائل شرعی و تخصصی، طراحی سوالات و شیوه پرسش بسیار با اهمیت و تعیین‌کننده است؛ لذا اگر بیان مساله به صورت دقیق تشریح نشود، ممکن است ابهامات جدیدی بر ابهامات قبلی اضافه شود.

امیری با اشاره به اینکه تمام تصمیمات و مصوبات بازار سرمایه برای بررسی به کمیته فقهی ارجاع می‌شوند، افزود: انتظار این بود که قبل



مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس:

از ایده‌های خلاق و اقتصادی بخش معدن پشتیبانی می‌کنیم



هفتمین نمایشگاه بین‌المللی معدن، صنایع معدنی و تجهیزات وابسته و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات معدنی و راهسازی با حضور دکتر اردشیر سعدمحمدی مدیرعامل شرکت ملی مس ایران در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی کرمان افتتاح شد.

دکتر اردشیر سعدمحمدی در آئین افتتاحیه هفتمین نمایشگاه بین‌المللی معدن، صنایع معدنی و فرآوری مواد معدنی تجهیزات وابسته و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات معدنی و راهسازی که با حضور دکتر محمدعلی دهقان سرپرست معاونت اقتصادی استانداری کرمان، مجید فصیحی هرنی سرپرست فرمانداری رفسنجان و رئیس دانشگاه ولیعصر برگزار شد؛ با اشاره به جایگاه حوزه معدن در اقتصاد دنیا گفت: ارزش منابع معدنی دنیا ۳۱۰ تریلیون دلار است که از این میزان سالانه ۷،۵ تریلیون دلار برداشت می‌شود و ایران با ۲۷/۳ تریلیون دلار رتبه پنجم را به لحاظ ارزش ذخایر معدنی دارد.

وی افزود: این موضوع نشان می‌دهد که جایگاه فعلی شرکت ملی مس باید فراتر از وضعیت کنونی باشد؛ لذا برای تحقق این موضوع نیازمند برنامه‌ریزی همه‌گسائی هستیم که در این بخش فعالیت دارند.

مدیرعامل شرکت ملی مس با بیان اینکه در یکی از کشورهای پیشرفته معدنی تقریباً در سال ۷۵/۲ میلیارد دلار برداشت ماده معدنی صورت می‌گیرد، اظهارداشت: با فرآوری ماده معدنی ارزش آن به ۷۷۲ میلیارد دلار ارتقاء می‌یابد و زمانی که ماده معدنی فرآوری شده وارد حوزه صنعت می‌شود؛ ارزش آن به ۲۹۴۰ میلیارد دلار می‌رسد و درآمدی حاصل می‌شود که این عدد نزدیک به ۴۰ برابر زمانی است که ماده معدنی در دل زمین قرار دارد. مدیرعامل شرکت ملی مس تصریح کرد: به عنوان کسی که ۳۰ سال در حوزه معدن فعالیت می‌کنم بر این عقیده‌ام که یکپارچه‌سازی وزارت معادن و فلزات باقی می‌ماند یا اگر قرار به ادغام بود، با حوزه نفت و وزارت نفت ادغام می‌شد؛ چراکه معدن با نفت در حوزه اکتشاف، استخراج، فرآوری و تکنیک حرف مشترک دارد، اما با کارخانه‌های صنایع غذایی حرف مشترکی ندارد.

وی تأکید کرد: اگر این اتفاق رخ می‌داد؛ می‌توانستیم امیدوار باشیم که حوزه معدن با کمک تجربه‌های بخش نفت از پیشرفت بیشتری برخوردار شود.

سعدمحمدی با بیان اینکه استان کرمان در حوزه معدن از پتانسیل‌های خوبی در حوزه مس، فولاد و زغالسنگ برخوردار است، گفت: در این استان تا پایان شهریور سالجاری ۱/۷ میلیون تن کوره‌بلند شرکت میدکو افتتاح خواهد شد و ظرفیت ۳/۶ میلیون تن کوره‌بلند شرکت ذوب‌آهن اصفهان دارد و ۱ میلیون تن در زنجان وجود دارد که برای این میزان تولید نیاز به ۵

میلیون تن کنسانتره زغالسنگ داریم.

مدیرعامل شرکت ملی مس ادامه داد: با توجه به تغییر نحوه محاسبه قیمت زغالسنگ که ۲۶ درصد قیمت شمش فولاد است؛ منابع زیاد زغالسنگ در استان کرمان امکان و فرصت سرمایه‌گذاری بسیار خوبی در این زمینه وجود دارد.

وی سرمایه‌گذاری در حوزه مس را یکی دیگر از پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری در استان کرمان دانست و گفت: سرمایه‌گذاری در حوزه معادن مس می‌تواند منجر به خلق ارزش‌افزوده زیاد برای کشور و منطقه شود. در حال حاضر ۴۰۰ هزار تن ظرفیت ذوب در استان کرمان وجود دارد و برای بالفعل کردن این ظرفیت نیاز به ۱ میلیون و ۷۰۰ هزار تن کنسانتره داریم؛ در حالی که تولید فعلی ما یک میلیون و صد هزار تن است.

سعدمحمدی افزود: بنابراین برای رسیدن به ظرفیت ۴۰۰ هزار تن ذوب نیاز به ۶۰۰ هزار تن کنسانتره اضافه داریم. علاوه بر این از ظرفیت کنونی کنسانتره شرکت مقدار ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تن آن سالانه صادر می‌شود که برای حفظ ارزش افزوده این محصول و همچنین حفظ جایگاهمان در تجارت جهانی باید به تولید ۹۰۰ هزار تن کنسانتره دست یابیم.

وی افزود: برای دستیابی به ۹۰۰ هزار تن کنسانتره نیاز به دو برابر کردن عملیات معدنی و دستیابی به حدود ۲۰۰ میلیون تن ماده داریم.

سعدمحمدی با عنوان اینکه برداشت دو برابری ماده معدنی نیاز به افزایش ناوگان حمل‌ونقل و تجهیزات حفاری دارد، اظهارداشت: ورود به ناوگان حمل‌ونقل معدنی یکی دیگر از فرصت‌های سرمایه‌گذاری برای بومی‌سازی و ساخت تجهیزات حمل است.

وی افزود: بدون شک سرمایه‌گذاری در حوزه تولید کنسانتره از حاشیه سود بالایی برخوردار است و این فرصتی است که سرمایه‌گذاران می‌توانند با برنامه‌ریزی در این حوزه ورود پیدا کنند و به توسعه منطقه و اشتغالزایی در کشور و استان کمک کنند.

سعدمحمدی با عنوان اینکه مس ایران دارای برند «پنج - نه» است و در صنایع (های‌تک) از آن استفاده می‌شود، گفت: مس ایران فرصت خوبی برای ورود به صنایع پایین‌دستی و های‌تک است و من اعلام می‌کنم که از تمام ایده‌های خلاقانه که زمینه ورود سرمایه‌گذاران به صنایع های‌تک را فراهم می‌کند؛ با تمام قدرت حمایت می‌کنم.

وی در پایان با بیان اینکه از تمام سرمایه‌گذاران بخش خصوصی برای ورود به سرمایه‌گذاری در طرح‌های توسعه‌ای دعوت می‌کنم و از این بخش حمایت کامل خواهیم کرد، گفت: با تلاش و همکاری مجموعه مس در آینده نزدیک استراتژی توسعه شرکت ملی مس را در حوزه اکتشاف و تولید را اعلام می‌کنم. ■■■

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان:

ذوب آهن تنها تولیدکننده ریل کشور است

واردات ریل توجیه اقتصادی ندارد



مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان گفت: ذوب آهن تنوع محصول دارد و تمرکز خود را روی محصولات استراتژیک کشور قرار داده است.

مهندس منصور یزدی زاده در حاشیه نمایشگاه حمل و نقل افزود: وزیر راه و شهرسازی کشور نیز که در این نمایشگاه از غرفه ذوب آهن اصفهان بازدید کرد؛ از محصولات ما ابراز رضایت داشته و گفت که باید سرعت کار بیشتر شود.

وی ادامه داد: سرعت گرفتن کار به مسائل مختلفی همچون بروکراسی ها و مسائل فنی باز می گردد؛ زیرا زمانی که محصولی مثل ریل تولید می شود، باید بازرسی بین المللی وجود داشته باشد که ما نداریم. این امر نیز باید با نظر و تأیید خریدار انجام شود تا محصولی با استاندارد en13674 تولید شود.

مهندس یزدی زاده در ادامه افزود: باید در هنگام تولید محصول بازرسی مستقل هم در بخش فولاد و هم در بخش ریل مستقر شود؛ زیرا بخشی از فولاد مورد نیاز ریل وارد می شد. البته یک دوره ای فولاد آلیاژی این محصول را تولید می کرد، اما اکنون با نصب سیستم گاززدایی این محصول هم در ذوب آهن اصفهان تولید می شود.

وی ادامه داد: شکل و نصب ریل متفاوت است و کاربردهای مختلفی می تواند داشت. به عنوان مثال ریل Uic60 است که بر اساس استانداردهای روز دنیا باید تولید شود و اکنون این محصول مراحل تولید را طی می کند.

وی گفت: ریل U33 بر اساس استاندارد تولید می شد و ۸ هزار تن تولید و ۵ هزار تن فروخته شد. در ادامه مسیر ما برای مابقی محصول درخواست تغییر قیمت را به راه آهن دادیم که در صورت موافقت ۴۰ هزار تن از این محصول را تحویل خواهیم داد و یا اینکه ریل uic60 تولید خواهیم کرد.

مهندس یزدی زاده در ادامه افزود: قیمت ها بر اساس فهرست بهای بودجه تعیین شده و قیمت ۳ ماهه نخست برای ریل ۶ هزار و ۵۰۰ بود، اما امروز قیمت ریل که از مبدأ وارد شود؛ کیلویی ۱۱ تا ۱۲ هزار تومان است.

وی گفت: وزارت راه و راه آهن از شرایط تولید و بالابودن هزینه تولید آگاه هستند. اما با این حال ذوب آهن اصفهان قصد دارد این محصول را به عنوان کالای استراتژیک همه گیر کند.

مهندس یزدی زاده گفت: اندازه و ابعاد ریل برای خطوط مترو بسته به پیمانکار آنها متفاوت است.

وی افزود: ظرفیت تولید ریل تا ۴۰۰ هزار تن است که حداکثر نیاز داخل کشور ۲۰۰ هزار تن است.

مهندس یزدی زاده گفت: برنامه تولید ریل امسال ۱۰۰ هزار تن است، اما مصرف ریل کشور بین ۷۰ تا ۸۰ هزار تن است. اگر کسی قصد داشته باشد ریل با ارزش نیمایی وارد کند؛ باز هم ریل ذوب آهن اصفهان کیلویی هزار تومان ارزاتر است.

وی گفت: صنعت فولاد مثل صنعت خودرو نیست و یک صنعت پایه و مادر محسوب می شود. راه آهن و وزارت راه نیز ریل هایی که به کشور وارد کردند؛ با تکنولوژی تولیدشان برای ۵۰ سال پیش تولید شده است. بنابراین مهم این است که ریل تولیدی دارای استاندارد بین المللی باشد.

وی درباره صادرات ریل نیز گفت: در زمینه صادرات نیز مذاکراتی با کشورهای منطقه داشتیم؛ چراکه این کشورها دارای مزیت هستند.

مهندس یزدی زاده با اشاره به واردات خط دست دوم تولید ریل گفت: به دلیل تحریم ها به ما خط جدید داده نمی شد و از سوی دیگر هزینه آن بالا بود، اما تجهیزات این خط در حد تجهیزات جدید است؛ به طوری که تجهیزات حساس خط اغلب از سال ۲۰۰۸ به بعد هستند و آخرین تجهیزات مربوط به ۲۰۱۳ و در حد نو خریداری شده است.

بومی سازی؛ اولویت ذوب آهن اصفهان و تامین کنندگان این شرکت

مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان همچنین در همایشی که هر سال برای تعامل بیشتر با تامین کنندگان مواد اولیه، قطعات و تجهیزات ذوب آهن برگزار

می شود، گفت: شرکت ذوب آهن اصفهان با اکتشاف و راه اندازی معادن طی دهه های گذشته همچنان از تامین سنگ آهن رنج می برد.

وی در ادامه افزود: برنامه ذوب آهن اصفهان در سال جاری تولید ۳ میلیون تن، در سال آینده دستیابی به تولید ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تن و همچنین در سال ۱۴۰۰ تولید ۴ میلیون تن چدن است. تا سال ۱۴۰۰ با اصلاح LF و کنورتور، در تولید فولاد نیز به عدد ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تن می رسیم.

مهندس یزدی زاده تصریح کرد: تلفیق معاونت های خرید و فروش و ایجاد معاونت بازرگانی در راستای تسهیل ارتباط با تامین کنندگان و تسریع در فرآیندها صورت گرفت که نتایج خوبی در بر داشت.

وی یادآور شد: شرکت ذوب آهن اصفهان که طی دهه های گذشته در اکتشاف و راه اندازی معادن نقش اصلی را ایفا کرده است؛ متأسفانه امروز مشکل تامین سنگ آهن دارد.

مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان در ادامه گفت: در خصوص زغال سنگ با اقدامات صورت گرفته و تعامل با تامین کنندگان؛ دغدغه های گذشته از جمله قیمت گذاری وجود ندارد. در خصوص سنگ آهن نیز به زودی شاهد اتفاقات خوبی خواهیم بود.

ارتباط ذوب آهن اصفهان با ۱۵ هزار تامین کننده

نعمت!... محسنی معاون بازرگانی شرکت نیز در این مراسم گفت: ذوب آهن اصفهان با ۱۵ هزار تامین کننده مواد اولیه، قطعات و تجهیزات در ارتباط است و امیدواریم نتایج برگزاری چنین همایش هایی را در مرادات طرفین شاهد باشیم.

معاون بازرگانی شرکت ذوب آهن اصفهان تصریح کرد: تامین کنندگان ذوب آهن در زمینه های مختلف از جمله مواد اولیه، تجهیزات و قطعات با وجود تحریم های ظالمانه غرب همکاری خوبی با شرکت داشتند که حاصل آن رکوردهای بسیار خوبی بود که در کارنامه ذوب آهن ثبت شد.

وی برخی از موفقیت های سال گذشته را برشمرد و گفت: کسب رکوردهای پی در پی در تولید، دریافت نشان صادر کننده نمونه، حفظ و نگهداری ۱۶ هزار و ۵۰۰ هکتار فضای سبز دست کاشت در شرایط کم آبی، صادرات بیش از ۵۰ درصد محصولات به بیش از ۲۰ کشور جهان، کاهش آلایندگی از طریق اجرایی کردن پروژه های زیست محیطی که همچنان ادامه دارد، دریافت لوح زرین حمایت از مصرف کننده، تولید ریل U33 که تحویل راه آهن شد و ریل UIC60 برای خطوط بین شهری تولید که تحویل معاونت زیرساخت شد. همچنین ریل S49 برای استفاده در مترو اصفهان در دست برنامه ریزی تولید است و تولید انواع تیر آهن نیز از جمله اقدامات سال جاری است.

معاون بازرگانی شرکت ذوب آهن اصفهان همچنین گفت: شرکای تجاری نقش مهمی در موفقیت سازمان ایفا می کنند و به عنوان بازوان شرکت به شمار می روند. ایجاد موازنه بین انتظارات شرکا و شرایط شرکت نیز بسیار مهم است که مورد توجه قرار دارد.

شفافیت در عملکرد مالی و اقتصادی گروه سایپا

سایپا خودرو ساز اول کشور باقی ماند

معصومه صالحی

با توجه به طراحی و اجرای راهبرد رونق تولید در سایپا، این گروه خودرو سازی طی چند ماه اخیر توانست روند رو به رشد خود را ادامه دهد و پس از تولید بیش از ۴۲ هزار خودرو در اردیبهشت ماه؛ رکورد تولید خودرو در یک روز کاری را باز هم به نام خود ثبت کند.

با ادامه روند کنونی استراتژی سایپا در سالجاری؛ یعنی تنوع محصول وارد فاز اجرایی خواهد شد و با توجه به پیگیری مستمر مدیران این مجموعه برای اجرای پویش ملی بومی سازی قطعات صنعت خودرو؛ امکان تولید محصولات متنوع با استفاده از ظرفیت های داخلی در آینده نزدیک فراهم خواهد شد.

سید جواد سلیمانی مدیر عامل گروه خودرو سازی سایپا در حالی از دستیابی به رکوردی بالاتر در تولید روزانه در این مجموعه خبر می دهد که گروه سایپا توانست در هجدهمین روز خرداد ماه سالجاری ۲ هزار و ۵۰۷ دستگاه خودرو تولید کند و بالاترین رکورد در تولید روزانه خودرو را باز هم از آن خود کند.

این در حالی است که به گفته مدیر عامل سایپا با تلاش مستمر و برنامه ریزی و نیز اجرای موفق راهبرد «رونق تولید»؛ می توان مشکلات و معضلاتی نظیر ترک همکاری توسط شرکای خارجی و نیز تحریم ها علیه صنعت خودرو کشور را بی اثر کرد.

گروه خودرو سازی سایپا طی ماه های اخیر موفق شده تیراژ تولید محصولات خود را با وجود مشکلات و موانع پیش رو صنعت خودرو؛ افزایش داده و با استمرار در عرضه محصول ضمن کمک به کاهش قیمت، بیشترین سهم بازار کشور را نیز به خود اختصاص دهد.

بر همین اساس گروه صنعتی سایپا طی ۳ ماهه ابتدای سالجاری در مجموع ۹۲ هزار و ۱۹۸ دستگاه انواع خودرو تولید و میزان ۴۷ هزار و ۹۲۶ دستگاه خودرو به فروش رسانده است. بر اساس این گزارش در دوره مورد بررسی؛ گروه صنعتی سایپا در مجموع تعداد ۹۲ هزار و ۱۹۸ دستگاه انواع خودرو در گروه پراید، تیبا، سراتو، چانگان CS35 و برلینس تولید کرده است.

همچنین در دوره مذکور تعداد کل فروش انواع خودرو در این شرکت به میزان ۴۷ هزار و ۹۲۶ دستگاه گزارش شده که درآمد حاصل از فروش این تعداد خودرو در شرکت سایپا طی مدت مورد بررسی بیش از ۱۵ هزار و ۱۳۶ میلیارد ریال بوده است.

این گزارش حاکی است در میان تولیدات گروه خودرو سازی سایپا؛ طی مدت مذکور در حدود ۴۷ هزار و ۳۲۴ دستگاه خودرو پراید تولید و بیش از ۲۸ هزار و ۶۱۰ دستگاه به فروش رسید که درآمد حاصل از فروش این خودرو در این مدت حدود ۶ هزار و ۸۲۲ میلیارد ریال بوده است. ضمن آنکه میانگین نرخ فروش این خودرو حدود ۲۳۸ میلیون و ۴۴۸ هزار ریال است.

بر همین اساس این خودرو توانست ۵۱ درصد از کل تولیدات و ۶۰ درصد از کل تعداد فروش شرکت سایپا را به خود اختصاص دهد که سهم بیش از ۴۵ درصدی از مبلغ ریالی حاصل از فروش محصولات شرکت را از آن خود کرده است.

تیبا دومین خودروی تولیدی این شرکت است که طی دوره مذکور تعداد تولید این خودرو بیش از ۴۱ هزار و ۶۱ دستگاه و تعداد فروش آن حدود ۱۶ هزار و ۴۱۹ دستگاه بوده که درآمد حاصل از فروش آن در دوره مذکور ۵ هزار و ۱۳۷ میلیارد ریال بوده است. میانگین نرخ فروش خودروی پراید در دوره مورد بررسی حدود ۳۱۲ میلیون و ۹۱۳ هزار ریال بوده است.

به این ترتیب این خودرو توانست در مدت مذکور ۴۵ درصد از کل تعداد تولید و ۳۴ درصد از کل تعداد فروش را به خود اختصاص دهد که از لحاظ ارزشی نیز ۳۴ درصد از کل درآمد حاصل از فروش شرکت را شامل می شود.

بر اساس گزارشی که سایت کدال بورس تهران منتشر کرده است؛ طی ۳ ماهه ابتدای سالجاری تعداد ۴۰۳ دستگاه خودرو سراتو تولید و تعداد ۷۲۰ دستگاه از این خودرو به فروش رسید که درآمد حاصل از فروش این خودرو در دوره مورد بررسی حدود یک هزار و ۴۰۹ میلیارد ریال بوده است. بر همین اساس میانگین نرخ فروش خودرو سراتو در مدت مورد اشاره مبلغ یک

میلیارد و ۹۵۷ هزار ریال گزارش شده است. به موجب این گزارش خودرو سراتو توانست در مدت فوق الذکر ۲ درصد از کل تولیدات شرکت سایپا و ۲ درصد از کل تعداد فروش محصولات در این شرکت را به خود اختصاص دهد و سهم ۹ درصدی از مبلغ ریالی حاصل از فروش محصولات را در کل شرکت کسب کند.

بر اساس این گزارش که در سایت کدال بورس تهران منتشر شده؛ خودروی چانگان CS35 نیز در مدت مورد بررسی از وضعیت تولید و فروش خوبی برخوردار بود.

این خودرو طی ۳ ماهه گذشته در حدود ۲ هزار دستگاه تولید و حدود یک هزار و ۶۱۷ دستگاه به فروش رسیده است که درآمد حاصل از فروش آن بیش از یک هزار و ۳۴۱ میلیارد ریال بوده و میانگین نرخ فروش این خودرو نیز حدود ۸۲۹ میلیون و ۷۰۶ هزار ریال شده است.

به این ترتیب خودرو چانگان توانست در مدت مذکور ۲ درصد از کل تعداد تولید و ۳ درصد از کل تعداد فروش و ۹ درصد از کل درآمد ریالی حاصل از فروش این گروه خودرو سازی را از آن خود کند.



افزایش سرمایه سایپا در دستور کار

در همین راستا گروه خودرو سازی سایپا به منظور شفاف سازی در خصوص عملکرد خود؛ تجدید ارزیابی دارایی ها را به اجرا درآورد که در صورت اجرایی شدن این برنامه، افزایش سرمایه این شرکت محقق خواهد شد.

علیرضا یادکوبه قائم مقام مدیر عامل گروه خودرو سازی سایپا در امور مالی از احتمال تجدید ارزیابی دارایی های این شرکت با هدف افزایش سرمایه خبر داد و با بیان اینکه فرآیند اجرای برنامه مذکور در نهادهای مربوطه نظیر سازمان بورس در حال طی شدن است، ادامه داد: قصد داریم طی ماه های آینده برنامه افزایش جهشی تولید محصولات خود را به اجرا در آوریم.

به گفته وی با اجرای این دو برنامه بخش مهمی از زیان سایپا در سال گذشته جبران خواهد شد. این در حالی است که گروه خودرو سازی سایپا در اردیبهشت ماه امسال توانست پس از دو ماه؛

جدول آمار تولید و فروش انواع محصولات شرکت سایپا

سهم از کل (درصد)			دوره سه ماهه منتهی به ۱۳۹۸/۰۳/۳۱				شرح
سهم از کل مبلغ فروش	سهم از کل تعداد فروش	سهم از کل تعداد تولید	مبلغ فروش (میلیون ریال)	نرخ فروش (ریال)	تعداد فروش	تعداد تولید	نام محصول
۴۵	۶۰	۵۱	۶,۸۲۲,۰۰۹	۲۳۸,۴۴۸,۴۱۰	۲۸,۶۱۰	۴۷,۳۲۴	پراید
۳۴	۳۴	۴۵	۵,۱۳۷,۷۲۴	۳۱۲,۹۱۳,۳۳۲	۱۶,۴۱۹	۴۱,۰۶۱	تیبا
۹	۲	۲	۱,۴۰۹,۵۷۴	۱,۹۵۷,۷۴۱,۶۶۷	۷۲۰	۱,۴۰۳	سراتو
۹	۳	۲	۱,۳۴۱,۶۳۵	۸۲۹,۷۰۶,۲۴۶	۱,۶۱۷	۲,۰۱۰	چانگان CS35
۳	۱	۰	۴۲۵,۵۷۰	۷۵۹,۹۴۶,۴۲۹	۵۶۰	۴۰۰	SKD
۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۵,۱۳۶,۵۱۲	۴,۰۹۸,۷۵۶,۰۸۴	۴۷,۹۲۶	۹۲,۱۹۸	جمع

عمر چهار ساله و با رکن ضامن بانک ملی و تعهد پذیره نویسی و بازارگردانی شرکت تأمین سرمایه لوتوس پارسیان عرضه می‌شود. به گفته وی این اوراق به عاملیت فروش کارگزاری بانک ملی ایران نرخ سود سالیانه اوراق ۱۶ درصدی و همچنین با دفعات پرداخت سود هر سه ماه یک بار عرضه می‌شود. معاون مالی و اقتصادی گروه سایپا یادآور شد: عرضه اوراق اجاره، سلف‌موازی استاندارد و مراحه از سال ۹۵ در دستور کار گروه خودروسازی سایپا قرار گرفته و تاکنون بالغ بر ۲۸ هزار میلیارد ریال در چندین مرحله با هدف تأمین منابع مالی برای کمک به رونق تولید و مقابله با محدودیت‌های این بخش عرضه شده است. وی سیاست گروه خودروسازی سایپا را استفاده از منابع و راهکارهای داخلی برای تأمین مالی تولید دانست و گفت: با اجرای این سیاست‌ها سرمایه مورد نیاز این گروه برای هدایت به سمت خطوط تولید و رونق و توسعه اشتغال فراهم می‌شود.

در همین خصوص گفته می‌شود برنامه تکمیل و تجاری‌سازی خودروهای دارای کسری قطعات پیشرفته در گروه خودروسازی سایپا به خوبی پیش می‌رود و طی ماه‌های آتی روند عرضه خودرو به بازار و تحویل خودروهای معوق مشتریان نیز با سرعت بیشتری دنبال خواهد شد. بر اساس اولویت‌بندی‌های صورت گرفته و شناسایی مصرف‌کنندگان نهایی؛ روند عرضه خودرو را تا ایجاد آرامش کامل در بازار و جلب رضایت مشتریان ادامه خواهد داد.

انتشار ۴ هزار میلیارد ریال اوراق بهادار توسط سایپا

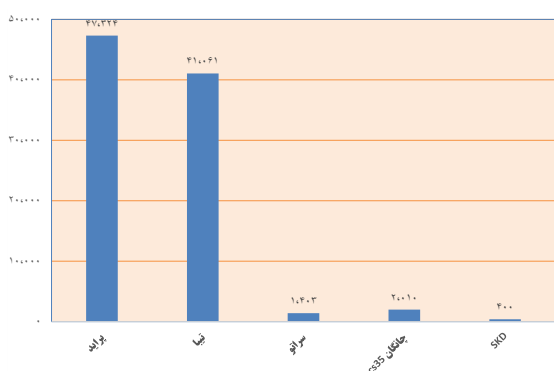
در همین راستا معاون مالی و اقتصادی گروه خودروسازی سایپا از عرضه ۴ هزار میلیارد ریال اوراق بهادار طی سه ماهه نخست سال ۹۸ خبر داد و گفت: این اوراق به منظور تأمین و پوشش کسری بخشی از نیازهای نقدینگی این گروه در حال انتشار است. اوراق بهادار مذکور با طول

تیراژ تولید محصولات خود را به بیش از ۴۲ هزار دستگاه برساند که این امر نشان‌دهنده برنامه‌ریزی موفقیت‌آمیز مدیریت ارشد گروه خودروسازی سایپا است. وی گفت: با توجه به مشکلات پیش آمده در زمینه تولید محصولات CKD قصد داریم با جایگزینی این خودروها رضایت حداکثری مشتریان را جلب کنیم. یادکوبه با اشاره به حمایت دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت از حرکت تولیدی در صنعت خودرو کشور گفت: در سایه این حمایت‌ها توانستیم تولید خود را به بیش از ۲ هزار دستگاه در روز رسانده و از این طریق عرضه محصولات را به بازار با سرعت بیشتری دنبال کنیم. گروه سایپا با اتخاذ تمهیداتی در زمینه فروش خودرو توانست التهاب موجود در بازار را تا حدود زیادی کنترل کند که این روند در آینده نیز ادامه خواهد داشت.

سایپا خودروساز اول کشور باقی ماند

بر اساس این گزارش گروه خودروسازی سایپا طی سه ماهه نخست امسال بیش از ۱۰۰ هزار خودرو تولید کرده که بیشترین میزان تولید در بین خودروسازان کشور است. عبور از تیراژ تولید ۱۰۰ هزار دستگاه خودرو از ۱۷ فروردین تا پایان خرداد با اجرای موفقیت‌آمیز برنامه افزایش تولید و عرضه خودرو به مشتریان صورت گرفت و موجب شد اهداف این مجموعه در این خصوص محقق شود. تولید بیش از ۱۰۰ هزار محصول همزمان با تسریع در تحویل به مشتریان و پاسخگویی به نیازهای موجود در بازار صورت گرفته است. معاون برنامه‌ریزی جامع تولید سایپا با اشاره به اجرای برنامه تکمیل خودروهای دارای کسری قطعه ادامه داد: غالب خودروهای دارای کسری قطعات شامل محصولات پرتیراژ هستند که گروه سایپا تلاش می‌کند با تسریع در تأمین این قطعات از هر روش ممکن؛ مشکل خودروهای دارای کسری قطعه را برطرف کند. پروین گفت: اجرای پوشش ملی بومی‌سازی قطعات خودرو توسط گروه سایپا و تلاش برای جلب مشارکت و همکاری تولیدکنندگان و شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی با هدف رفع نیاز از منابع خارجی و جلوگیری از ارزبری خرید قطعات از این بازارها صورت می‌گیرد.

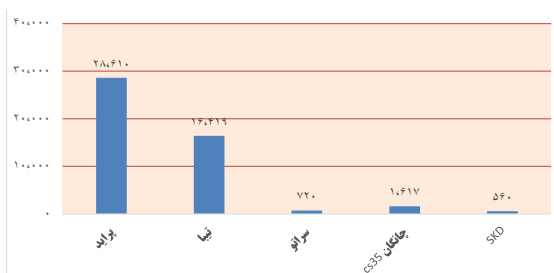
نمودار مقایسه‌ای تعداد تولید هریک از محصولات سایپا



تعداد تولید هریک از محصولات سایپا

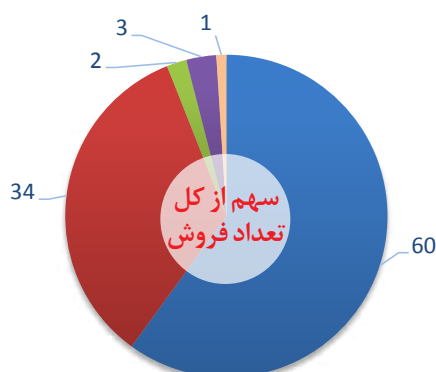
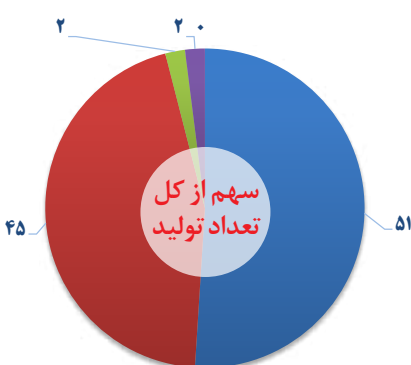
ردیف	نام محصول	تعداد تولید
۱	پراید	۱۴۶,۲۰۸
۲	تیبا	۱۳۶,۷۷۰
۳	سراتو	۱۴,۵۱۰
۴	چانگان CS35	۱۰,۷۵۷
۵	SKD	۲,۲۴۲
جمع		۳۱۷,۷۸۷

نمودار مقایسه‌ای تعداد فروش هریک از محصولات سایپا



تعداد فروش هریک از محصولات سایپا

ردیف	نام محصول	تعداد فروش
۱	پراید	۱۲۳,۷۳۴
۲	تیبا	۱۳۶,۷۴۰
۳	سراتو	۱۴,۷۸۲
۴	چانگان CS35	۱۱,۲۲۷
۵	SKD	۱,۸۴۲
جمع		۲۹۷,۳۲۰



زارعی مدیرعامل شرکت تایدواتر:

تایدواتر دست پر به جمع سهامداران می‌رود

افزایش سرمایه ۱۰۰ درصدی در تیر



افزایش سرمایه ۱۰۰ درصدی در تیر

نائب‌رئیس هیات‌مدیره تایدواتر ادامه داد: یکی دیگر از برنامه‌های شرکت، افزایش سرمایه ۱۰۰ درصدی است که اخیراً به سازمان بورس اعلام شده و قرار است هنگام برگزاری مجمع سالانه اعمال و سرمایه شرکت به ۲۰۰ میلیارد تومان برسد. این تامین مالی از محل آورده نقدی است، اما با توجه به برنامه تقسیم سود حداکثری در مجمع سالانه؛ نیازی به آورده نقدی حدود ۱۰ هزار سهامدار فعلی نیست.

زارعی افزود: این در حالی است که با توجه به وجود اموال و تجهیزات قابل توجه شرکت؛ برنامه افزایش سرمایه ۷۰۰ تا ۸۰۰ درصدی از محل تجدید ارزیابی‌ها نیز مدنظر است که بعد از ابلاغ مصوبه قانونی پیگیری خواهد شد.



چشم‌انداز شرکت تایدواتر

مدیرعامل شرکت تایدواتر فعال شدن در حوزه حمل‌ونقل بین شهری و ورود مشارکتی در بندر چابهار با توجه به وجود چند صد شناور را از دیگر برنامه‌های سالجاری شرکت اعلام کرد و ادامه داد: تایدواتر به غیر از زیرمجموعه فرابورسی و شرکت دریایی و کشتیرانی خط دریابندر؛ ۸ شناور دیگر و یک شناور در حال ساخت دارد که طی سال‌های گذشته حتی یک کار هم نداشته‌اند. قرار است در کنار استمرار خدمات بندری از طریق زیرمجموعه خلیج فارس؛ خط کیش به حوزه دریایی هم وارد شود تا سهم این بخش از سود با توجه به درآمد ارزی و قراردادهای بلندمدت و درآمد مستمر به ۳۰ درصد برسد.

وی با اشاره به شناسایی درآمد جدید و از سال گذشته «سالویج» (خارج کردن کشتی‌های غرق‌شده) ادامه داد: در حالی از زمان جنگ حدود ۱۰۰ کشتی در اطراف خور موسی غرق شده‌اند که سال گذشته شرکت تایدواتر به خارج کردن ۷ کشتی اقدام کرد و درآمد جدیدی هم به دست آمد و بخشی از مطالبات سازمان بنادر هم پرداخت شد. برای سال جدید هم سه کشتی دیگر وجود دارد که اخیراً قیمت خارج‌سازی سه فروند شناور دیگر را در مناقصه به سازمان بنادر داده‌ایم که امید می‌رود تایدواتر در آن حضور داشته باشد.

به گفته وی با توجه به دانش اختصاصی شرکت در حوزه «سالویج» و مراجعه عراقی‌ها برای ۴۸ کشتی مغروق؛ احتمال تاسیس یک شرکت تخصصی در این زمینه هم وجود دارد.

زارعی درباره توقیف کشتی تایدواتر توسط کویت هم توضیح داد: اوایل سال قبل و پیش از خصوصی شدن شرکت؛ طبق قراردادی ۶ ماهه بین شرکت کویتی و پیمانکار کره‌ای، شناور خاص و دارای جرثقیلی با بوم صدمتری و حمل بار ۲,۵ هزار تنی با ورود به آب‌های بین‌المللی و به رغم داشتن مجوز خروج، توسط کویت برگردانده می‌شود.

وی ادامه داد: این در حالی است که تاکنون مسئولان کویتی حتی یک خط توضیح نداده‌اند و حتی مانع از ارسال غذا، سوخت، حضور نماینده شرکت و وکیل و صدور ویزا شده‌اند. طبق اخبار غیررسمی دلیل توقیف کشتی مواردی مبهم مانند تغییر شناور پرچم یا اسم و الودگی دریایی مطرح شده که به فرض درست بودن آنها هم؛ هیچ نسبتی به شرکت تایدواتر ندارد و باید پیمانکار پاسخگو باشد.

زارعی افزود: در این میان از وزارت امور خارجه و سازمان بنادر کمک خواسته شده و قرار است به زودی جلسه‌ای برای هماهنگی در این زمینه برگزار شود و احتمال دارد رویدادهای مثبتی رخ دهد. این در حالی است که از طریق مستندسازی؛ برنامه‌ای برای دریافت غرامت از طریق نهادهای بین‌المللی به دلیل تحمیل هزینه‌ها توسط کویت به شرکت مدنظر است که در صورت عملی شدن و به دلیل تفاوت قیمت ارز می‌تواند در سودآوری شرکت موثر باشد. ■■■



حسین زارعی مدیرعامل جدید شرکت تایدواتر که از اواخر سال گذشته مدیریت این مجموعه را عهده‌دار شده است؛ در آستانه برگزاری مجمع این شرکت به جمع خبرنگاران آمد و از آخرین اقدامات و برنامه‌های آینده این شرکت ۱۰۰ میلیارد تومانی مطالبی را مطرح کرد.

مدیرعامل شرکت تایدواتر در خصوص مهمترین اقدامات صورت گرفته توسط هیات‌مدیره جدید طی ۸ ماهه اخیر گفت: افزایش سود ۱۰۰ میلیارد تومانی (از ۶۰ میلیارد تومان سال ۹۶ به ۱۶۰ میلیارد تومان سال گذشته)، سالم‌سازی محیط مالی و حذف سیستماتیک رویکردهای غیرسالم و غیرشفاف، حل مساله ۱۰ ساله بیمه و مالیات با پرداخت حدود ۶۰ میلیارد تومان، مدیریت هزینه‌ها و بازنگری و کاهش ۵۰ درصدی قراردادهای، کاهش خریدهای خارجی به ۲۰ درصد و مهندسی معکوس ۸۰ درصدی، بازنگری در رویه‌های مالی و دریافت ۵۰ درصد از مطالبات ۲۰۰ میلیارد تومانی، تسویه همه بدهی‌های هزینه‌زا زیرمجموعه‌ها به جز یک شرکت، تشکیل بانک تجهیزات و دارایی‌های مازاد مانند ۲۰۰ خودرو و افزایش درجه شفافیت نزد سازمان بورس از جمله اقدامات مهم انجام شده است.

وی با اشاره به اینکه تایدواتر شرکتی قدیمی و با عمر ۵۰ ساله زمانی در اختیار دولت و شبه‌دولتی‌ها و دارای مشکلات عدیده بود، گفت: مهمترین رویداد یک سال اخیر این مجموعه تغییر نگاه و اتخاذ رویکرد جدید بخش خصوصی حرفه‌ای بود که منجر به تحولات متعددی در این زمینه شد و یک هدف اصلی یعنی کسب سود مدنظر قرار گرفته است.

زارعی افزود: علاوه بر این انجام تعمیرات اساسی، افزایش فعالیت‌های دریایی در کنار امور بندری، رشد تخلیه و بارگیری بخش فله، تعامل با رقبا و مدیریت امور یخچالی برای کالاهای فاسدشدنی، درون‌سپاری امور به جای برون‌سپاری (که منجر به افزایش انگیزه ۴۳۰۰ نیروی انسانی و رشد سودآوری شد) نیز از دیگر رویدادهای با اهمیت است.

وی با اعلام اینکه تایدواتر به مجموعه‌ای کاملاً هلدینگ تبدیل شده و با عدم فعالیت‌های اجرایی از طریق تولید آمار و اطلاعات فقط بر زیرمجموعه‌ها و قراردادهای نظارت می‌کند، درباره برنامه‌های آینده هم گفت: یکی از گنج‌های پنهان وجود شرکتی به نام رهیاب‌رایانه‌گستر و دارنده انحصاری اولین سرشماره پیامکی ایران با عدد هزار اما نیمه فعال و دارای قراردادهای محدود واسطه‌ای است.

مدیرعامل شرکت تایدواتر در ادامه افزود: این شرکت مانند شرکت آسان‌پرداخت (آپ) و در حال انعقاد قرارداد با چند بانک بوده و احتمالاً ۲۰ درصد سود تایدواتر در سال مالی جاری را تامین کند. همچنین قرار است سال آینده سهام این شرکت در بورس عرضه اولیه شود.

خبر خوش مدیرعامل برای سهامداران؛

پارس سرام تا شهریور ماه سالجاری سودده می شود

ظرفیت تولید را به ۷۵۰۰ تن می رسانیم



شما راکد و سنواتی است و باید برای آنها ذخیره بگیریم؛ در نتیجه ما ۵۰۰ میلیون تومان ذخیره مطالبات گرفتیم که این موضوع باعث می شود زیان دهی بیشتری شناسایی کنیم. وی در خصوص زیان انباشته شرکت گفت: ۶ میلیارد تومان سرمایه اسمی شرکت است که در حال حاضر زیان انباشته ما ۹۰ درصد از این سرمایه اسمی یعنی حدود ۵ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان است.

عالی خانی در پاسخ به اینکه آیا با توجه به ماده ۱۴۱ قانون تجارت اقدام به افزایش سرمایه خواهید کرد یا خیر؟ گفت: هم موضوع افزایش سرمایه در حال بررسی است و هم موضوع ماندن یا نماندن در تابلوی دوم بورس. باید حدود ۲۰ میلیارد تومان افزایش سرمایه دهیم. اگر با مازاد تجدید ارزیابی افزایش سرمایه دهیم؛ از ماده ۱۴۱ خارج می شویم، اما مشکل نقدینگی مان حل نمی شود؛ در نتیجه ما باید مشکل نقدینگی شرکت را حل کنیم.

مدیرعامل پارس سرام افزود: ما به خاطر اینکه مشمول ماده ۱۴۱ هستیم؛ نمی توانستیم تسهیلات بگیریم و مشکل نقدینگی داریم. در نتیجه افزایش سرمایه از طریق آورده نقدی را حتما باید داشته باشیم. قبلا مصوبه داشتیم ۶ میلیارد تومان افزایش سرمایه دهیم، اما بنده در تلاش هستیم که هیات مدیره را قانع کنم که حتی بیشتر از ۲۰ میلیارد تومان از آورده نقدی افزایش سرمایه دهیم. وی در پاسخ به اینکه آیا تجدید ارزیابی دارید یا خیر؟ گفت: تجدید ارزیابی منوط به بحث معافیت مالیاتی است. اگر موضوع معافیت مالیاتی درست شود؛ تجدید ارزیابی خواهیم کرد.

مدیرعامل پارس سرام افزود: ما یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان مطالبات معوق داریم که از این مقدار یک میلیارد تومان حقوقی است. نمی توان به راحتی بیان کرد که چقدر از آن وصول می شود، اما طبق برآورد من ۵۰۰ میلیون تومان از آن وصول می شود.

عالی خانی ادامه داد: یکی از دلایل بالا بودن بهای تمام شده کالا هزینه های سربار است. چون ساختار کارخانه بر اساس ۷۵۰۰-۷۰۰ نفر شکل گرفته، اما حدود ۲۶۰ نفر پرسنل داریم. وی درباره رقابتی خارجی نیز گفت: تقریبا یک سال و نیم است که واردات چینی بهداشتی به کشور ممنوع است و این موضوع سبب شده که خارجی ها سهمی از بازار نداشته باشند که این یک فرصت برای شرکت های داخلی محسوب می شود. مدیرعامل پارس سرام درباره برنامه هایی که تاکنون صورت گرفته است، اظهار داشت: ما سیاست های فروش را تغییر دادیم. در فروردین ماه سال قبل فروش ۲۰۰-۳۰۰ میلیون تومان بود، اما امسال یک میلیارد تومان فروش داشتیم. ۹۰ درصد فروش فروردین نقدی است. همچنین از آنجایی که میانگین سن ماشین آلات ۳۵ سال است؛ برنامه ریزی کردیم که دستگاه ها را بازسازی کنیم تا ظرفیت تولید افزایش یابد. ■■■

«ظرفیت اسمی و مجوز تولید شرکت در سال، ۱۴ هزار و ۲۰۰ تن است که طی سال های گذشته ۴ الی ۵ هزار تن تولید داشته است. این شرکت که در حال حاضر با حدود ۴۰ درصد ظرفیت اسمی خود تولید می کند؛ در نظر دارد این مقدار تولید را تا پایان سال مالی که شهریور ماه است؛ به ۷۵۰۰ تن برساند.»

محسن عالی خانی مدیرعامل شرکت پارس سرام که از بهمن ماه سال گذشته به عنوان مدیرعامل این مجموعه انتخاب شده است؛ ضمن بیان مطلب فوق گفت: هیات مدیره شرکت تکلیف کرده تا پایان سال مالی ۹۸ (۳۱ شهریور سالجاری) شرکت سودده شود که اگر این موضوع محقق نشود؛ احتمالا از هیات مدیره خداحافظی خواهم کرد.

وی درباره سودآوری این شرکت توضیح داد: زمانی که من به هیات مدیره این شرکت آمدم؛ شرکت در نقطه سر به سر نبود، اما ما توانستیم به محض ورود، شرکت را در نقطه سر به سر عملیاتی قرار دهیم و به دلیل هزینه های غیرعملیاتی، اداری و فروش نتوانستیم در آن زمان شرکت را سودده کنیم.

مدیرعامل پارس سرام با بیان اینکه نقدشوندگی سهم یکی از اصول اصلی برای اعضای هیات مدیره این شرکت به حساب می آید، گفت: با توجه به مزیت های رقابتی که نسبت به سایر رقبای خود داریم؛ هدف گذاری کرده ایم تا بیشترین سهم بازار را در اختیار داشته باشیم. همچنین هیات مدیره مصوب کرده است که تا پایان سال مالی ۹۸ شرکت سودده شود.

مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت پارس سرام با اشاره به تغییر و تحولات سهامداران عمده و مدیران این شرکت گفت: از بهمن سال ۹۷ تغییرات مدیریتی و مالکیتی در پارس سرام اتفاق افتاد و از ۸ بهمن ماه بنده به عنوان مدیرعامل انتخاب شدم. وی با اشاره به اینکه پارس سرام در بازار دوم بورس در گروه کانه های غیرفلزی معامله می شود، بیان کرد: تنها شرکتی که در بورس در صنعت چینی بهداشتی وجود دارد؛ پارس سرام است. البته سابقا «چینی کرد» در فرابورس بود که مجمع فوق العاده تشکیل داد و از فرابورس خارج شد.

عالی خانی ادامه داد: ۵ شرکت بزرگ در حوزه چینی بهداشتی در ایران وجود دارد که هر کدام از آنها بیش از ۱۰ درصد سهم بازار را در اختیار دارند. برخی از شرکت های دیگر هم هستند که به علت کوچک بودن؛ اطلاعاتی از سهم بازار آنها در دست نیست.

عضو هیات مدیره و مدیرعامل پارس سرام در پاسخ به پرسشی درباره سهم بازار این شرکت نسبت به دیگر رقبای تشریح کرد: ما یک انجمن صنفی چینی بهداشتی داریم که مدیران شرکت ها در آن اطلاعات خود از جمله اطلاعاتی درباره سهم بازارشان را اعلام می کنند، اما این اطلاعات در آن راستی آزمایی نمی شود. طبق اعلام انجمن صنفی ما طی ماه های گذشته ۱۱ درصد از سهم بازار را داشتیم، اما به تازگی اعلام کردند که ۲۰ الی ۲۵ درصد از سهم بازار را داریم و فعلا از نظر سهم بازار سوم هستیم و اگر به ۹۵۰۰ تن در سال برسیم؛ اول بازار خواهیم بود.

عالی خانی افزود: مزیت های رقابتی پارس سرام نسبت به رقبای این است که اولاً ما کمترین مواد اولیه وارداتی را مصرف می کنیم. دیگر اینکه برعکس رقبا زنجیره تولیدمان تکمیل است؛ چراکه به عنوان نمونه خودمان آسیاب گچ داریم و گچ چینی بهداشتی که با گچ ساختمانی متفاوت است را در داخل شرکت تولید می کنیم. ما مازاد تولید داریم؛ در نتیجه بخشی از گچ چینی بهداشتی رقبا را هم تامین می کنیم. ما همچنین برعکس رقبا در زنجیره تولیدمان بخش لعاب سازی داریم.

مدیرعامل پارس سرام درباره صورت های مالی شرکت گفت: ما این شرکت را از مدیران قبلی تحویل گرفتیم. در وضعیت فعلی به اصلاح حساب ها و اصلاح ساختارهایی نیاز داریم. حسابدارمان به ما گفته که حساب های

در مجمع عمومی عادی سالیانه فولاد خوزستان اعلام شد:

رشد ۹۴ درصدی سود خالص سهام «فخوز»



اینکه ممکن است شرایط تحریم به گونه‌ای پیش رود که امکان واردات میسر نباشد؛ نیازهای دو ساله خود را تامین کردیم. برای مثال پایداری الکتروود را از ۲۹ روز به ۳۳۱ روز ارتقاء بخشیدیم.

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان از تولید بیش از ۶ میلیون تن گندله و ۳ میلیون تن آهن اسفنجی در سال گذشته خبر داد و تاکید داشت: ثبت رکورد تولید روزانه و ماهانه، فروش ۳ میلیون و ۷۲۷ هزار تن محصول نهایی، صادرات بیش از ۲ میلیون تن محصول، بهینه‌سازی سبد محصولات با هدف حداکثرسازی سود، رشد ۹۴ درصدی سود خالص سهام، اجرای پروژه‌های توسعه بهینه‌سازی و زیست‌محیطی، افتتاح ورزشگاه مدرن شهدای فولاد خوزستان و اجرای کامل مسئولیت‌های اجتماعی از مهمترین اهداف شرکت در سال ۹۷ بود. همچنین در راستای تامین معیشت کارکنان شرکت نیز گام‌های موثری برداشته شد.

مهندس کشانی تامین مواد اولیه را مهمترین دغدغه صنعت فولاد دانست و گفت: تامین پایدار در اقلام استراتژیک شامل کنسانتره، سنگ آهن، الکتروود، قراضه و نوسازی فناوری تولید در راستای تعالی عملیاتی و افزایش رقابت‌پذیری از مهمترین فاکتورهای پایداری تولید است.

وی ادامه داد: یکی از مواردی که امروز صنعت فولاد را تهدید می‌کند؛ تامین مواد اولیه است. با این رویکرد شرکت فولاد خوزستان با در نظر گرفتن افق ۱۴۰۴ اقدام به خرید سهام شرکت توسعه فراگیر سناباد و راهاندازی خط تولید ۲/۵ میلیون تنی کنسانتره، تاسیس شرکت پیشگامان توسعه معدنی ایستاتیس در بالادست و رایزنی با وزارت رفاه به منظور تملک شرکت فولاد اکسین در پایین‌دست کرده است که هدف از این اقدامات؛ تکمیل زنجیره ارزش از معدن تا نورد گرم است.

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان در پایان سخنان خود با اشاره به برنامه‌های سال ۹۸ گفت: پروژه‌های تعریف شده برای اجرا در سال ۹۸ با تمرکز بر تولید پایدار و افزایش ظرفیت اجرایی است. در همین راستا مناقصه اجرای اسلب عریض و کوره پاتیلی، کلنگ‌زنی احداث کارخانه مگامدول احیاء مستقیم، احداث کارخانه اکسیژن ۴، مشارکت در احداث کارخانه بریکت‌سازی اندی‌مشک، مشارکت در احداث کارخانه تولید الکتروود گرافیتی، احداث کارخانجات ۵۰۰ هزار تنی کنسانتره در کنار مجموعه معادن کوچک و احداث خط ۴۰۰ کیلوولت از جمله سرمایه‌گذاری‌های شرکت فولاد خوزستان در سال ۹۸ به شمار می‌رود.

این گزارش حاکی است؛ جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت فولاد خوزستان که با ناماد (فخوز) در بورس کالای کشور فعال است، پس از استماع گزارش مدیرعامل به دیگر موارد دستور جلسه مطابق روال قانونی پرداخت و مبلغ ۱۰۰۰ ریال سود برای هر سهم را تصویب کرد. همچنین مقرر شد اولویت پرداخت با سهامدار خرد باشد و برای سهامداران عمده به تناسب درصد سهام پرداخت شود.

گزارش خبرنگار ما حاکی است در ادامه هیات رئیسه به سوالات مطرح شده از سوی گروهی از سهامداران که اکثر آنان کارکنان شاغل و بازنشسته شرکت بودند؛ با سعه صدر پاسخ دادند. ■■■

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان در گزارش خود به مجمع عمومی شرکت از رشد ۹۴ درصدی سود خالص سهام «فخوز» و موفقیت فولاد خوزستان در صادرات بالغ بر ۵۷ درصد از محصول شمش در سال ۹۷ خبر داد.

بر اساس این گزارش مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت فولاد خوزستان با حضور اعضای هیات‌مدیره، مدیرعامل، حسابرس مستقل و بازررس قانونی، نمایندگان سازمان‌های خصوصی‌سازی و بورس اوراق بهادار و دارندگان بیش از ۸۱ درصد از کل سهام این شرکت در محل تالار همایش‌های سازمان آب و برق واقع در گیت بوستان انجام شد.

در ابتدای جلسه مجمع عمومی هیات رئیسه در اجرای ماده ۱۰۱ لایحه اصلاحی قانون تجارت مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۲۲ اساسنامه شامل مهدی رضایی رئیس، امیرحسین نادری و محمد مهدی مومن‌زاده ناظران و علی اصغر مشهدی‌زاده به عنوان منشی مجمع انتخاب و این جلسه رسمیت یافت.

این گزارش حاکی است؛ مهندس محمد کشانی مدیرعامل فولاد خوزستان خلاصه گزارش عملکرد هیات‌مدیره این شرکت را در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه سال ۹۷ خطاب به سهامداران در مجمع عمومی ارائه کرد.

مهندس کشانی با اشاره به اینکه سال ۹۸ از سوی رهبر معظم انقلاب به نام سال رونق تولید نامگذاری شده است، افزود: شرکت فولاد خوزستان سال گذشته با در نظر گرفتن تامین نیاز داخلی؛ ۵۷ درصد از تولید خود را به کشورهای دیگر صادر کرده که این میزان بیش از یک میلیارد دلار ارزش‌آوری به همراه داشته است. از طرفی دیگر تولید شرکت بدون اضافه کردن تجهیزات و تکیه بر توان داخلی و دانش فنی روند صعودی داشت؛ به طوری که از تولید ۳۴/۴ میلیون تن در سال ۹۴ به تولید ۳۸/۸ میلیون تن در سال ۹۷ دست پیدا کردیم.

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان از افزایش سرانه تولید خبر داد و تصریح کرد: روند سرانه تولید در سال ۹۴؛ ۴۸۰ تن بر نفر بود که این رقم در سال ۹۷ با همت کارکنان تلاشگر فولاد خوزستان به ۶۲۱ تن بر نفر افزایش پیدا کرد.

وی افزود: در بحث کاهش مصرف انرژی برنامه‌های بسیاری در سطح شرکت پیاده‌سازی شد که از مهمترین موارد کاهش مصرف انرژی می‌توان به کاهش مصرف آب به میزان مطلوب اشاره کرد. همچنین شاخص‌های مالی شرکت در بحث سود سهام از میزان ۱۱۲۰ ریال به ازای هر سهم در سال ۹۶ به ۱۶۵۰ ریال در سال ۹۷ افزایش پیدا کرد که این مهم با افزایش سودآوری همراه بود. از طرف دیگر قیمت سهام در سال ۹۴ از ۲۴۴۰ ریال به ۸۱۲۰ ریال در پایان سال ۹۷ روند صعودی را در پیش گرفته است.

مهندس کشانی تشکیل کمیته مقابله با تحریم‌ها در فولاد خوزستان را یکی از فعالیت‌های استراتژیک تلقی کرد و اظهار داشت: به دنبال خروج آمریکا از برجام در اردیبهشت ماه سال گذشته و مقابله با هر گونه تهدید احتمالی؛ کمیته مقابله با تحریم‌ها در شرکت فولاد خوزستان تشکیل شد که در این کمیته اقدام به شناسایی اقلام استراتژیک وارداتی مانند الکتروود و با تکیه بر آینده‌نگری و در نظر گرفتن

در مجمع عمومی عادی سالیانه چادرملو انجام شد؛

تقسیم ۷۰۰ ریال سود هر سهم در مجمع عمومی عادی «کچاد»



سرمایه‌گذاری اجرای این طرح را حدود ۱۹ هزار میلیارد ریال عنوان کرد.

مدیرعامل چادرملو همچنین سایر طرح‌های این شرکت را به شرح زیر اعلام کرد:

طرح احداث نیروگاه خورشیدی: شرکت بنا دارد نسبت به احداث یک واحد نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی در جوار نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی سیکل ترکیبی خود در مجتمع صنعتی اقدام کند که مقدمات عملیات اجرایی آن آغاز شده است. هزینه سرمایه‌گذاری در این طرح به میزان ۷ میلیون یورو خواهد بود.

مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر: به موجب مصوبه هیات‌مدیره شرکت موضوع مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر همواره مورد توجه مدیریت بوده است. شرکت‌های سرمایه‌پذیر عمدتاً در زمینه‌های معدن و صنایع معدنی وابسته، تامین و انتقال آب و تامین مالی فعالیت می‌کنند. در سال ۹۷ مبلغ ۵ هزار و ۳۱۸ میلیارد ریال بابت مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر پرداخت شده است.

مشارکت در بهره‌برداری از معادن سنگ آهن استرالیا و احداث کارخانه‌های تولید کنسانتره به میزان ۱۲ و نیم میلیون تن: شرکت معدنی و صنعتی چادرملو به همراه شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر و شرکت فولاد مبارکه (از طریق شرکت فولاد هرمزگان) و شرکت فکور صنعت هر کدام با مشارکت به میزان ۲۵ درصد موضوع سرمایه‌گذاری در استفاده از ذخایر سنگ آهن استرالیا و تولید ۱۲ و نیم میلیون تن کنسانتره را پیگیری و حق‌السهم مشارکین مطابق برنامه زمان‌بندی پرداخت شده است.

سرمایه‌گذاری مشارکین در بهره‌برداری از معدن و تا پایان فاز یک که کارخانه ۵ میلیون تنی کنسانتره به بهره‌برداری خواهد رسید؛ به میزان ۸۸ میلیون دلار آمریکا پیش‌بینی شده است.

برای اجرای فاز ۱ و فازهای ۲ و ۳ معادل ۸۵ درصد مجموع سرمایه‌گذاری که محدود به مبلغ ۹۶۰ میلیون دلار آمریکا است؛ از تسهیلات فاینانس کشور استرالیا استفاده خواهد شد.

محمود نوریان در ادامه طرح‌ها و فعالیت‌های سرمایه‌ای آتی شرکت را هم اینگونه بیان کرد: طرح احداث کارخانه گندله‌سازی جدید با ظرفیت ۴ میلیون تن در سال که اجرای طرح مذکور با برآورد سرمایه‌گذاری حداقل به میزان ۲۰ هزار و ۹۷۴ میلیارد ریال (شامل ۸۹ میلیون یورو) در دست مطالعه است. همچنین طرح احداث کارخانه نورد با ظرفیت ۱/۱ میلیون تن در سال که اجرای طرح مذکور با پیش‌بینی سرمایه‌گذاری حداقل به میزان ۱۱ هزار و ۶۷۳ میلیارد ریال (شامل ۵۲ میلیون یورو) در دست مطالعه است.

سود خالص: با توجه به مندرجات فوق و لحاظ تاثیر تغییرات هزینه‌های عملیاتی، مالی و سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی و غیرعملیاتی، تغییرات در قیمت‌های فروش و احجام مقداری فروش و تغییرات بهای تمام شده کالای فروش رفته موجب شده که سود خالص از مبلغ ۱۲،۵۸۴ میلیارد ریال در سال ۹۶ به مبلغ ۲۷،۸۶۸ میلیارد ریال در سال ۹۷ به میزان ۱۲۱ درصد افزایش یابد. ■■■

تجارت مورد تائید و تصویب قرار گرفت.

۵- حق حضور و پاداش هیات‌مدیره تعیین شد.

۶- روزنامه «دنیای اقتصاد» برای درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

۷- مجمع مراتب تقدیر خود را از زحمات هیات‌مدیره و تمامی کارکنان شرکت اعلام داشت.

براساس این گزارش مهندس نوریان مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو (سهامی عام) در گزارش عملکرد هیات‌مدیره در سال ۹۷؛ دستیابی به اهداف تولید فراتر از برنامه، بهره‌برداری از کارخانه مگامدول احیای مستقیم و دیگر موفقیت‌ها را حاصل تلاش تمامی کارکنان، رهنمودها و همراهی صاحبان سهام و سیاست‌های اتخاذ شده توسط هیات‌مدیره عنوان کرد و گفت: این شرکت در سال ۹۷ با اتخاذ تدابیر مناسب مشکلات پیش‌رو را تا حد امکان برطرف کرده و در حصول به اهداف پیش‌بینی شده از جمله استفاده از حداکثر ظرفیت ساخت داخل لوازم، تجهیزات و قطعات یدکی مصرفی در مجتمع‌های معدنی و صنعتی؛ بیش از ۶۴ هزار و ۹۰۰ نفر ساعت دوره‌های آموزشی برای کارکنان امانی و پیمانکاران برگزار کرده است.

وی تاکید کرد: این شرکت همچنین طی سال ۹۷ در تداوم برنامه‌های ارتباط صنعت با دانشگاه؛ دوره‌های کارآموزی دانشجویان دانشگاه‌های کشور در گرایش‌های استخراج، فرآوری، تولید، برق و مکانیک در مجتمع‌های معدنی و صنعتی به میزان ۸ هزار و ۸۴۲ نفر ساعت برگزار کرده است.

مهندس نوریان همچنین پس از گزارش عملکرد تولید و فروش و درآمد شرکت؛ به تشریح طرح‌ها و فعالیت‌های سرمایه‌ای در دست اقدام شرکت اشاره کرد و گفت: با توجه به مجوز اکتشاف صادر شده از سوی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان یزد در تاریخ ۹۷/۱۱/۲۸ برای معدن (D19) عملیات اجرایی اکتشاف مقدماتی و تفصیلی این معدن آغاز شده است. انتظار داریم با دستیابی به سنگ آهن توده معدنی (D19) از بروز ریسک فقدان ذخیره معدنی مناسب جلوگیری کنیم. وی برآورد هزینه

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با حضور اکثر سهامداران برگزار شد. درآمد هر سهم چادرملو در سال مالی ۹۷ نسبت به سال مالی ۹۶ به میزان ۴۵۶ ریال معادل ۱۲۱ درصد افزایش داشته است.

در این جلسه پس از انتخاب دکتر قنبری مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری امید به عنوان رئیس مجمع و ناظرین مرتضی علی‌اکبری نماینده شرکت توسعه معادن و فلزات و داوود حسینی زاده نماینده سهام عدالت و همچنین محمودی نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار و بهرامیان نماینده موسسه حسابرسی رایمند و همکاران؛ مهندس محمود نوریان به عنوان مدیرعامل شرکت چادرملو گزارشی از عملکرد و برنامه‌های اجرایی شامل عملیات استخراج، تولید و فروش محصولات و طرح‌ها و برنامه‌های سالجاری شرکت را به اطلاع حاضران رساند.

در ادامه این جلسه گزارش بازررس قانونی در خصوص عملکرد هیات‌مدیره، صورت‌های مالی مشتمل بر ترازنامه، سود و زیان و یادداشت‌های پیوست آن برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ قرائت و مجمع پس از استماع توضیحات هیات‌مدیره و بازررس قانونی به اتفاق آراء ضمن تائید عملکرد هیات‌مدیره، صورت‌های مالی و یادداشت‌های پیوست آن برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ را تصویب کرد و تصمیمات ذیل اتخاذ و مورد تصویب قرار گرفت.

۱- در ارتباط با تقسیم سود سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ مقرر شد مبلغ ۲۳ میلیارد و ۴۵۰ میلیون ریال از کل سود شرکت در سال ۹۷ به مبلغ ۲۷ میلیارد و ۸۶۸ میلیون ریال به ازای هر سهم ۷۰۰ ریال بین سهامداران توزیع شود.

۲- اعضای هیات‌مدیره مشابه دوره قبل انتخاب شدند.

۳- موسسه حسابرسی رایمند و همکاران به عنوان حسابرس و بازررس اصلی و موسسه حسابرسی شد و همکاران به عنوان بازررس علی‌البدل برای سال مالی ۹۸ انتخاب شده‌اند.

۴- معاملات مشمول ماده ۱۲۹ لایحه اصلاحی قانون

در مجمع سال مالی ۱۳۹۷ شرکت نفت ایرانول با رضایت و تشکر سهامداران از مدیریت اعلام شد

ثبت بی نظیرترین سال ایرانول بارشد اکثر شاخص ها و تقسیم سود ۲۹۰۰ میلیارد ریالی



به ثمر نشست در سال های گذشته و بر اساس برنامه استراتژی ۱۴۰۴ شرکت نفت ایرانول، تلاش مدیریت شرکت، ایجاد ارزش افزوده و استفاده بهینه از دارایی های شرکت و تبدیل دارایی های کم بازده و در نتیجه افزایش سهم بازار داخلی در روغن های موتور و صنعتی، ساماندهی فعالیت ها و تولید براساس استانداردهای متعارف صنعت و دریافت تاییدیه های اجباری و تشویقی، توجه به تولیدات با ارزش افزوده بالاتر و در نهایت سودآوری حداکثری برای ذی نفعان شرکت بود. مهندس اسحاقی تصریح کرد: براساس استراتژی تدوین شده ایرانول ۱۰ طرح توسعه ای را باید تا ۱۴۰۰ به انجام برسانیم، این ۱۰ پروژه از سال ۱۳۹۵ تا سال ۱۴۰۰ باید به بهره برداری برسند که خوشبختانه با برنامه زمانبندی انجام شده ۵ پروژه آن از محل افزایش سرمایه است که تاکنون پایانه صادراتی ایرانول دربندر امام خمینی (ره)، تولید روغن موتور در آبادان پس از ۳۶ سال، کولینگ تاور آبادان، خط ریلی حمل محصولات از پالایشگاه تهران تا ماهشهر راه اندازی شده است و بقیه جزء برنامه های شرکت است.

وی اضافه کرد: پروژه افزایش راندمان واحد موم زدایی (فاز یک)، پروژه افزایش راندمان واحد موم زدایی (فاز دوم)، احداث واحد تولید بخار پالایشگاه تهران، پروژه ساختمان جدید اداری، پروژه احداث واحد بخار پالایشگاه آبادان مابقی پروژه هایی هستند که در راستای توسعه شرکت نفت ایرانول به بهره برداری خواهند رسید.

مهندس اسحاقی در مورد پایانه صادراتی ایرانول که در سال ۹۷ راه اندازی شد، گفت: پایانه صادراتی شرکت نفت ایرانول در بندر امام خمینی (ره) با ظرفیت مخازن ۲۵ هزار تنی دارای هشت مخزن است که سه مخزن آن (۵ هزار تنی) برای فرآورده های سنگین، چهار مخزن (۲۵۰۰ تنی) برای انواع روغن پایه و یک مخزن آب آتش نشانی است و با سرمایه گذاری حدود ۶۰۰ میلیارد ریال و با ارزش روز حدود ۲۵۰۰ میلیارد ریالی افتتاح شد. با بهره برداری از این پروژه علاوه بر ایجاد اشتغال، کمک شایانی به کاهش هزینه ها و افزایش امکانات رقابتی و صادراتی ایرانول نیز خواهد شد.

وی تاکید کرد: تاکنون شرکت نفت ایرانول ۱۰ هزار تن مخزن استیجاری در اختیار داشت که سالانه حدود ۱۵۰ میلیارد ریال (با قیمت دلار ۳۸۵۰ تومانی) اجاره این مخازن را پرداخت می کرد که با بهره برداری از این پایانه صادراتی ذخیره محصولات صادراتی به ۲ و نیم برابر افزایش یافت و امکان رقابت و سود بیشتر را در زمان های مختلف فراهم می کند. وی افزود: همزمان با افتتاح پایانه صادراتی شرکت نفت ایرانول بهره برداری از خط ریلی انتقال محصولات صادراتی از پالایشگاه تهران به پایانه صادراتی در بندر امام خمینی (ره) آغاز و

مجمع عمومی عادی سالیانه سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۳۹۷ شرکت نفت ایرانول، با ثبت بی نظیرترین سال ایرانول از اول تاسیس تاکنون بارشد اکثر شاخص ها و با حضور بیش از ۹۱ درصد سهامداران در سالن تلاش وزارت کار برگزار شد.

این مجمع که به ریاست آقای خالق و نظارت آقایان فصیحی و توکلی برگزار شد علاوه بر تصویب صورت های مالی با توجه به گزارش عملکرد مدیرعامل شرکت با ثبت رکورد بالاترین مبلغ فروش همراه با رشد سهم بازار در تاریخ ایرانول و نیز رشد سود عملیاتی به میزان ۴۰ درصد نسبت به سال ۱۳۹۶، رشد فروش به میزان ۶۲ درصد و افزایش ۵۳ درصدی سود خالص سال نسبت به سال قبل از مبلغ ۲۱۲۱ میلیارد ریال در سال ۹۶ به مبلغ ۳۲۴۶ میلیارد ریال در سال ۹۷ که عمدتاً ناشی از افزایش حجم فروش داخلی به میزان ۶۳ درصد و کاهش هزینه های فروش، اداری و عمومی به میزان ۴ درصد است، موجب تحقق EPS هر سهم به مبلغ ۱۶۲۳ ریال شد و مصوب شد از مبلغ ۳۲۴۶ میلیارد ریال سود تحقق یافته (به ازای هر سهم ۱۶۲۳ ریال) مبلغ ۲۹۰۰ میلیارد ریال و به ازای هر سهم ۱۴۵۰ ریال معادل ۹۰ درصد از سود تحقق یافته بین سهامداران تقسیم شود.



ثبت بی نظیرترین سال ایرانول

بارشد اکثر شاخص ها و تقسیم سود ۲۹۰۰ میلیارد ریالی

مهندس عیسی اسحاقی مدیرعامل شرکت نفت ایرانول ضمن ارائه گزارش عملکرد سال ۹۷ به سوالات سهامداران پاسخ داد و گفت: سال گذشته بهترین سال ایرانول بود و مقدار فروش انواع روغن موتور ایرانول از ۱۵۰ میلیون لیتر سال ۹۶ به حدود ۱۷۰ میلیون لیتر، فروش ریالی ایرانول از حدود ۱۳ هزار میلیارد به حدود ۲۱ هزار میلیارد ریال و سهم بازار ایرانول از ۲۷ درصد به بیش از ۳۰ درصد رسید. مهندس اسحاقی تصریح کرد: ما براساس استراتژی ۸ ساله ای که برای ایرانول تدوین شده پیش می رویم و خوشبختانه توانستیم در شش سال حضورم در ایرانول رکورد تولید، فروش، صادرات، صادرات روغن موتور، کاهش خام فروشی، سهم بازار و سود را بشکنیم و سال ۹۷ براساس این استراتژی پیش رفتیم و فروش مقداری انواع روغن موتور حدود ۳۰ درصد و فروش مبلغی کل ۶۵ درصد نسبت به سال ۹۶ افزایش یافت. وی درباره برنامه های سال ۹۷ گفت: در آغاز سال ۱۳۹۷ و با تداوم برنامه های





با بهره‌برداری از این پروژه علاوه بر امنیت بیشتر حمل و نقل ریلی، هزینه‌ها نیز کاهش می‌یابد. مهندس اسحاقی در ادامه در مورد تولید محصولات جدید در ایرانول طی سال ۹۷ گفت: ایرانول در راستای افزایش کیفیت و تکمیل سبد کالای این شرکت، در سال حمایت از کالای ایرانی، چهار محصول جدید به بازار عرضه کرد که این چهار روغن موتور علاوه بر بالاترین سطح کیفی روز دنیا، تاییدیه‌های مرسدس بنز و رنو را دارد.

مهندس اسحاقی در توضیح این محصولات گفت: روغن موتور سوپر رونیا با سطح کیفی SN و گرید 5W20 مناسب برای تمامی خودروهای خارجی در ایران، سوپر رونیا هیبریدی که برای نخستین بار تولید شده و دارای سطح کیفی SN و گرانیوی 0W20 است، مناسب برای تمامی خودروهای هیبریدی، سوپر رویال با سطح کیفی SM و گرید 5W40 که حتی برای ون‌های دیزلی نیز مناسب است و سینتیتوم نیز محصول مشترک ایرانول و پتروناس با سطح کیفی SN و گرانیوی 5W30 است که به بازار عرضه شد. وی افزود: همچنین روغن «موتورو» ویژه موتورسیکلت‌های چهار زمانه که دارای سطح کیفی API SL استاندارد JASO-MA ژاپن است، تولید و همزمان با برگزاری جشن چهلمین سال پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی در پالایشگاه تهران ایرانول از این محصول رونمایی شد.

مهندس اسحاقی در مورد صادرات نیز گفت: به منظور بالا بردن سوددهی شرکت با تبدیل روغن پایه صادراتی به محصول نهایی و صادرات آن (صادرات محصول به هفت کشور) در سال ۹۵ و تداوم آن در سال ۹۶ ضمن جلوگیری از خام فروشی محصولات شرکت، سودآوری شرکت تضمین شد و همچنین ورود شرکت ایرانول به بازار فروش محصولات نهایی تضمین شد. با تداوم این سیاست، در نیمه دوم سال ۱۳۹۵ تولید محصولات نهایی به حداکثر مقدار خود در طول حیات شرکت نفت ایرانول رسید و در نهایت در سال ۱۳۹۵ مقدار تولید محصول نهایی مظهر به بیش از ۱۵۰ هزار مترمکعب رسید و مقدار روغن پایه صادراتی در کمترین حد خود قرار گرفت. این موضوع ضمن افزایش سودآوری شرکت، رابطه مستقیم با افزایش سهم بازار شرکت در سال ۱۳۹۵، ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ داشته است.

وی افزود: با تداوم این روند در سال ۱۳۹۶ و ادامه آن در سال ۱۳۹۷ مقدار تولید محصول نهایی در شرکت، ضمن پیشی گرفتن عملکرد نسبت به بودجه در نیمه اول سال ۱۳۹۷، سودآوری شرکت در درازمدت تضمین شد؛ اثر عینی این موضوع در گزارش شش ماهه سازمان صنعت، معدن و تجارت و ارائه آمار پیشی گرفتن شرکت نفت ایرانول در بخش‌های مختلف توزیع و تولید آشکار و بر اساس این گزارش، سهم بازار روغن خودرویی شرکت با عبور از ۲۷ درصد، به مرز ۳۰ درصد به عنوان بالاترین سهم شرکت از زمان تاسیس خود رسید. وی همچنین در پاسخ به کاهش خام فروشی بیس اوایل (روغن پایه) گفت: میزان صادرات بیس اوایل را از ۱۴۰ هزار تن سال ۹۴ به ۳۰ هزار تن در سال گذشته کاهش دادیم و این مهر تاییدی بر افزایش فروش انواع روغن موتور و سهم بازار ایرانول است.

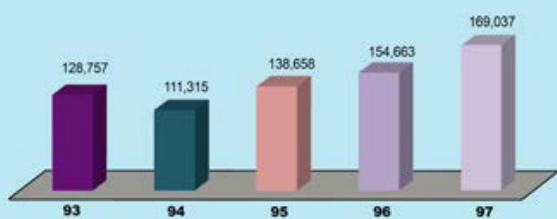


بهره‌برداری از پایانه صادراتی ایرانول با ظرفیت مخازن ۲۵ هزار تنی در بندر امام خمینی (ره)

مهندس اسحاقی در ادامه در مورد اقدامات و برنامه‌ها در پالایشگاه آبادان گفت: ما در پالایشگاه آبادان حدود ۳۰۰ پروژه از راه‌اندازی بخش‌ها و واحدهای مختلف و آزمایشگاه، بازسازی و تعمیرات اساسی انجام دادیم. به عنوان مثال تعویض پارچه فیلترهای واحد MEK پالایشگاه آبادان برای اولین بار پس از تاسیس شرکت، تعمیرات اساسی برج‌های واحد FEU و واحد MDU در بهار سال ۱۳۹۷ را اجرا کردیم که خوشبختانه این پروژه‌ها در بهبود وضعیت آن موثر بوده است. در پالایشگاه آبادان به دلیل اینکه حدود ۸۰ سال از عمر آن می‌گذرد بازسازی‌های لازم انجام شده و خوشبختانه نتایج آن بسیار خوب بود.

مدیرعامل شرکت نفت ایرانول در ادامه از انجام موفقیت‌آمیز اورهال (تعمیرات اساسی) تمام واحدهای پالایشگاه روغن‌سازی ایرانول آبادان پس از ۲۰ سال در سال رونق تولید با هدف افزایش تولید خبر داد و گفت: این تعمیرات اساسی و نوسازی پالایشگاه آبادان در تولید و فروش محصولات جانبی و محصولات نهایی تاثیر بسزایی دارد و ضمن صرفه‌جویی میلیون‌ها تومان

فروش محصول نهایی روغن‌های صنعتی و موتوری از سال ۹۳ تا ۹۷



کاهش نزولی خام فروشی بیس اوایل



نمودار مقایسه ای مقدار تولید سال‌های ۹۳، ۹۴، ۹۵، ۹۶ و ۹۷ شرکت نفت ایرانول



منجر به افزایش تولید نیز خواهد شد. وی در ادامه در مورد استقلال یوتیلیتی در پالایشگاه تهران و آبادان نیز خاطر نشان کرد: در تهران و آبادان وابستگی کامل در زمینه تامین آب، برق، گاز و بخار به پالایشگاه نفت تهران و پالایشگاه آبادان داشتیم که این امر هزینه‌های زیادی را به ما تحمیل می‌کرد و برخی مواقع چند برابر قیمت رایج پرداخت می‌کردیم.

مهندس اسحاقی افزود: برای این منظور برق پالایشگاه تهران به شبکه برق شهری وصل شد و با این اقدام هزینه‌های برق از ۱۰ میلیارد تومان در سال به ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان کاهش یافت. این کار در مجتمع

مظروف سازی ایرانول هم انجام شد. همچنین با اجرای پروژه های مستقل، گاز شهری نیز وصل شد که این موضوع باعث قطع وابستگی گردید. بحث بخار و آب هم جزء پروژه هایی است که اگر بخواهیم هزینه های خود را کاهش دهیم، باید وابستگی به آن را از پالایشگاه ها جدا کنیم که جزء ۱۰ پروژه مهم شرکت است.



عرضه چهار محصول جدید با بالاترین سطح کیفی روز دنیا

مهندس اسحاقی تصریح کرد: سامانه شناسایی تامین کنندگان و پیمانکاران شرکت نفت ایرانول در بهمن ماه ۹۷ به منظور شفاف سازی، حذف واسطه ها و مستند سازی به آدرس www.iranol.ir رونمایی و راه اندازی شد. مدیرعامل شرکت نفت ایرانول افزایش ۱۰ پله ای ایرانول در بین ۱۰۰ شرکت برتر از رتبه ۹۷ به ۸۷ و فروش انواع روغن موتور از ۱۱۰ میلیون لیتر سال ۹۴ به ۱۷۰ میلیون لیتر در سال ۹۷، افزایش سهم بازار ایرانول از ۱۹ درصد سال ۹۳ به بیش از ۳۰ درصد سال ۹۷ و بهره برداری از ۵ پروژه مهم ایرانول را

از مهم ترین اقدامات سال های اخیر ذکر کرد. وی عرضه سه محصول جدید یورو دیزلی، دو مدل ضدیخ و روغن جعبه دنده جدید و افزایش ۱۰ درصدی فروش انواع روغن موتور را براساس استراتژی شرکت از برنامه های مهم ایرانول دانست و پیش بینی کرد فروش شرکت نسبت به سال گذشته دو برابر شود.



پیام هیات مدیره

حمد بیکران خداوند رحمان را که همواره از او یاری می طلبیم و مصلحت خویش را در صلاح او می دانیم. با وجود شرایط دشوار و سخت سال گذشته و با استعانت و یاری خداوند و همدلی و تبادل اندیشه هیات مدیره و مدیران و تلاش و کوشش مضاعف کارکنان و همچنین حمایت های سهامداران محترم اصلی شرکت موفق به دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده گشتیم تا پاسخگویی حمایت ها و اعتماد سهامداران محترم باشیم و رسالت خود را مقابل کلیه ذی نفعان به نحو مطلوب به انجام رسانیم. هیات مدیره امیدوار است با عنایت ایزد یکتا، حمایت سهامداران و پشتکار کارکنان خود بتواند در سال پیش رو که از سوی مقام معظم رهبری تحت عنوان «رونق تولید» نام گذاری شده است، پیشرفت و شکوفایی اقتصادی هر چه بهتر برای شرکت فراهم گردد.



مرور کلی عملکرد شرکت، میزان دستیابی به اهداف تعیین شده و دستاوردهای مهم

- افزایش سهم بازار شرکت نفت ایرانول در بازار داخلی مبتنی بر استراتژی شرکت
- آغاز بهره برداری پروژه مخازن ماهشهر در سال ۹۷
- راه اندازی سامانه شناسایی تامین کنندگان و پیمانکاران به منظور شفاف سازی و مستند سازی
- تولید محصولات جدید موتوری در بسته بندی متفاوت
- صعود ۱۰ رتبه ای در میان ۱۰۰ شرکت برتر ایران در سال ۹۷
- استقرار مدیریت ریسک در سازمان از طریق تقویت کمیته ریسک
- پیاده سازی نظام پیشنهادها در سازمان



عملکرد شرکت در جوانب مختلف به شرح ذیل است:

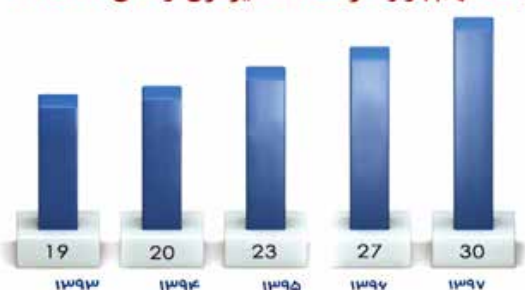
مقدار فروش شرکت در سال ۱۳۹۷ معادل ۵۸۵ هزار و ۱۸۵ مترمکعب انواع محصولات بوده که نسبت به سال قبل ۳ درصد افزایش و ۹۵ درصد بودجه سال را پوشش داده است.

مبلغ کل فروش شرکت در سال ۱۳۹۷، ۲۰۹۱۹۳۸۱، ۲۰۹۱۹۳۸۱ میلیون ریال است که ۶۲ درصد نسبت به سال ۱۳۹۶ افزایش و ۱۲۸ درصد بودجه سال را پوشش داده است.

مبلغ سود خالص بعد از کسر مالیات سال ۱۳۹۷ برابر ۳۰۲۴۵۸۷۱ میلیون ریال بوده که ۵۴ درصد نسبت به سال ۱۳۹۶ افزایش و نسبت به بودجه مصوب سال ۱۳۹۷ نیز ۴۲ درصد افزایش داشته است که علت عمده آن افزایش ریالی مبلغ فروش و تغییر سیاست های فروش به خصوص افزایش فروش روغن های نهایی و کاهش خام فروشی است.

مقدار صادرات شرکت در سال ۱۳۹۷ معادل ۱۰۰ هزار و ۵۷۵ مترمکعب

درصد سهم بازار شرکت نفت ایرانول از سال ۹۳ تا ۹۷



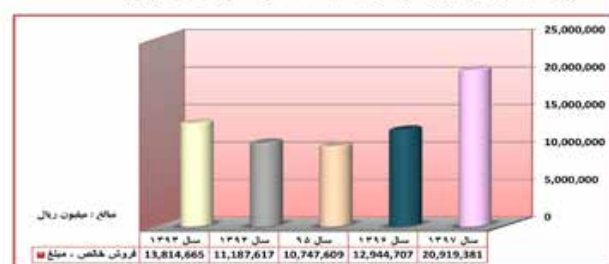
نمودار مقایسه ای مقدار فروش سال های ۹۳، ۹۴، ۹۵، ۹۶ و ۹۷ شرکت نفت ایرانول



مبلغ سود شرکت از سال ۱۳۹۳ تا پایان سال ۱۳۹۷



نمودار مقایسه ای مبلغ فروش سال های ۹۳، ۹۴، ۹۵، ۹۶ و ۹۷ شرکت نفت ایرانول



در مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت کالسیمین مطرح شد:

کاهش چشمگیر هزینه‌ها در کالسیمین

انجام صادرات به عرضه در بورس کالا که عملاً فرصت‌های زیادی را از بخش فروش و ارزآوری شرکت گرفت و شرکت را با کمبود شدید نقدینگی مواجه کرد؛ به نحوی که سود سهامداران و حقوق کارکنان نیز با تاخیر پرداخت شد. به منظور جلوگیری از تعطیلی کارخانه‌ها و ادامه روند پویایی و موفقیت شرکت با همتی دو چندان با همراهی کارکنان و مدیران خود؛ ضمن اخذ استراتژی کاهش هزینه‌ها در تمامی بخش‌ها و فرآیندها، روند تولید را حفظ کرده و با اعمال نظم و انضباط در امور مختلف و برنامه‌ریزی برای کنترل نقدینگی امور شرکت را به سامان رسانید.

در سال مالی مورد گزارش خوشبختانه با به کارگیری استراتژی‌های گوناگون توانستیم با کمی تاخیر اما نهایتاً تمامی تعهدات خود را به سهامداران و طلبکاران ایفا کرده و با برنامه‌ریزی‌های انجام شده ضمن حفظ و ارتقاء منافع سهامداران؛ رضایت آنها را نیز به دست آوریم. بر این اساس گزارش حاضر که در برگیرنده اهم فعالیت‌ها در جهت نیل به اهداف و استراتژی‌های شرکت است را تقدیم می‌داریم.

هیات‌مدیره و مدیریت شرکت معتقد است تمامی افتخارات کسب شده در سایه لطف خداوند متعال و همراهی و حمایت‌های بی‌دریغ و سازنده سهامداران و کارکنان و ذینفعان شرکت حاصل شده است.

جایگاه شرکت کالسیمین در صنعت روی ایران

تولید روی در جهان در سال ۲۰۱۸ به ۱۳۷۱۰ هزار تن رسیده است که در این میان ایران با تولید ۱۹۰ هزار تن حدود یک درصد تولید روی در جهان را در اختیار دارد. شرکت کالسیمین به تنهایی با تولید ۳۱۷۴۳ تن شمش روی در سال مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ حدود ۱۷ درصد از کل شمش روی کشور را تولید کرده است.

محصولات شرکت کالسیمین شمش روی، کنسانتره سرب، کنسانتره روی خام و کنسانتره روی پخته است.

روی بعد از آهن، آلومینیوم و مس چهارمین فلز پرمصرف در دنیا است. از موارد استفاده روی می‌توان به آلیاژهای مختلف از جمله برنج و فولاد گالوانیزه اشاره کرد.



مدیرعامل شرکت کالسیمین در مجمع عمومی عادی این شرکت از کاهش هزینه‌های کالسیمین با در نظر گرفتن تمهیداتی به میزان ۴۳ میلیارد تومان خبر داد.

مجموع کاهش هزینه‌های انجام شده در شرکت کالسیمین معادل ۰/۱ سود خالص قابل انتساب به صاحبان سهام (که معادل ۳۹۶ میلیارد و ۹۸۸ میلیون تومان است) برآورد می‌شود.

در جلسه مجمع عمومی عادی سالانه کالسیمین معادل ۱۰۰ تومان سود به ازای هر سهم تقسیم و روزنامه «دنیای اقتصاد» به عنوان روزنامه رسمی این شرکت انتخاب شد.

در این جلسه که ابتدا گزارش هیات‌مدیره از سوی مدیرعامل قرائت شد؛ وی به جزئیات فعالیت‌های انجام شده که در حیطه کاهش هزینه‌ها رخ داده است، اشاره کرد و گفت: این کاهش هزینه مرهون سیاست‌های انقباضی و صرفه‌جویانه طی سه ماه آخر سال ۹۷ است که به میزان یاد شده شدت گرفته است. از طرفی جمع حقوق صاحبان شرکت کالسیمین نیز با رشد همراه بوده است.

حیدری‌زاده با اشاره به این مطلب که ۱۹ هزار تن شمش روی تولید شده از سال قبل در شرکت مانده است، تصریح کرد: در سال گذشته روند راندمان تولید شمش روی اگرچه با رشد همراه بوده، اما راضی‌کننده نیست.

وی با اشاره به این مطلب که کالسیمین ۱۷ درصد از کل تولیدات شمش روی کشور را تولید می‌کند، افزود: این راندمان به واسطه واحد BZS است که این واحد ۳۵ درصد از تولید کالسیمین را شامل می‌شود.

در حاشیه جلسه مجمع نیز رضا فشارکی مدیر امور مالی و اقتصادی شرکت کالسیمین در خصوص نوسان نرخ روی در LME خاطر نشان کرد: به دلیل وجود تحریم‌ها در سال قبل چندان در قیمت‌ها تغییری ایجاد نکردیم و اگر قیمت‌ها رو به کاهش باشد شمش نمی‌فروشیم.

وی از تامین خاک مورد نیاز از بیرون از مرزها خبر داد و گفت: با توجه به افت عیار انگوران ناچار از این رویکرد هستیم. وی تأکید کرد: اگر نقدینگی شرکت تامین نشود؛ با نرخ‌های پایین هرگز نخواهیم فروخت.

فشارکی یادآور شد: نرخ شمش روی را بر قیمت‌های ۲۷۵۰ تا ۳۰۰۰ دلار متصور هستیم.

پیام هیات‌مدیره

هیات‌مدیره و مدیریت شرکت کالسیمین با این اعتقاد که امانتدار سهامداران بوده و به منظور حراست و ارتقاء امانت واگذار شده؛ وظیفه خود می‌داند که از انجام هیچ تلاش و کوششی در این راه دریغ نرزد. مدیریت شرکت کالسیمین در راستای این هدف؛ به رغم مشکلات اساسی که در صادرات شمش روی برای این شرکت و سایر فعالان این بخش در محیط کسب‌وکار داخلی و فضای جهانی ایجاد شد از قبیل: تحریم صادرات شمش روی، تحریم شرکت کالسیمین و محدودیت واردات اقلام مورد نیاز و همچنین برگشت وجوه حاصل از فروش محصول به صورت ارزی و مشروط کردن

صورت سود و زیان برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۷ (تجدید ارائه شده)

سال ۱۳۹۶	سال ۱۳۹۷	
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال
۵,۲۶۳,۷۷۱	۵,۲۹۱,۶۶۹	درآمدهای عملیاتی
(۳,۱۵۴,۹۳۸)	(۲,۵۰۳,۳۲۳)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۲,۱۰۸,۸۳۳	۲,۷۸۸,۳۴۶	سود ناخالص
۳۹۶,۳۴۶	۳۸۹,۷۱۱	سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها - عملیاتی
(۲۲۰,۹۱۵)	(۱۶۳,۱۹۲)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱۰۹,۹۱۰	۶۹۲,۲۱۶	سایر اقلام عملیاتی
۲۸۵,۳۴۱	۹۱۸,۷۳۵	سود عملیاتی
۲,۳۹۴,۱۷۴	۳,۷۰۷,۰۸۱	هزینه‌های مالی
(۳۴,۹۶۵)	(۹۲,۱۱۲)	سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
۱۴۹,۲۷۶	۹۰,۴۰۷	سود قبل از مالیات
۱۱۴,۳۱۱	(۱,۷۰۵)	مالیات سال جاری
۲,۵۰۸,۴۸۵	۳,۷۰۵,۳۷۶	مالیات سال قبل
(۱۱۱,۱۶۸)	(۳۱۹,۲۳۷)	سود خالص سال
۰	(۱۱,۳۱۴)	
۲,۳۹۷,۳۱۷	۳,۳۷۴,۸۶۵	

گردش حساب سود (زیان) انباشته

سود خالص سال	سود انباشته ابتدای سال	سود انباشته پایانی سال
۳,۳۹۷,۳۱۷	۳,۳۷۴,۸۶۵	۶,۷۹۲,۱۸۲
۱,۳۵۹,۲۷۷	۲,۰۱۵,۵۸۸	۳,۳۷۴,۸۶۵
-	(۴۰,۳۸۶)	-
۱,۳۵۹,۲۷۷	۳,۲۷۴,۲۰۲	۴,۶۳۳,۴۷۹
(۵۰۰,۰۰۰)	(۱,۲۰۰,۰۰۰)	-
۸۵۹,۲۷۷	۲,۰۷۴,۲۰۲	-
۳,۲۵۷,۰۴۴	۵,۴۳۱,۸۶۹	-
-	-	-
-	-	-
-	-	-
۳,۲۵۷,۰۴۴	۵,۴۳۱,۸۶۹	-

بررسی کارنامه موفق «تأمین سرمایه نوین» در سال سخت ۹۷

عبور برترین برند تأمین مالی از سخت‌ترین گذرگاه اقتصاد ایران



حال که سال ۹۷ پایان پذیرفته و چشم‌انداز سال ۹۸ حکایت از تشدید تحریم‌های اقتصادی، افزایش نرخ تورم، کاهش درآمدهای دولت، تنزل رشد اقتصادی و دشوارترین فعالیت برای تمامی بنگاه‌های اقتصادی دارد؛ بی تردید راهبردهای مدیریت ریسک‌های پیش‌رو بیش از پیش اهمیت خواهد داشت. بر همین اساس تأمین سرمایه نوین مصمم است با بهبود و ارتقاء مکانیزم‌ها و راهبردهای داخلی پایش، مدیریت و کنترل ریسک‌های سیستماتیک و غیرسیستماتیک به عنوان اولویت نخست خود سال ۹۸ را نیز با درخشش و سربلندی طی کند. چنانچه از شرایط سخت و متلاطم سال گذشته با موفقیت عبور کرد و ضمن پیشبرد فعالیتهای تأمین مالی و مدیریت دارایی و مشارکت در رشد و اعتلای اقتصاد کشور بالاترین میزان سود را در میان شرکت‌های تأمین سرمایه برای صاحبان سهام محقق کرد.

این تأمین سرمایه مصمم است در سال پیش‌رو اهداف و برنامه‌های زیر را دنبال کند:

- علاوه بر حفظ جایگاه برتر تأمین سرمایه نوین در بین نهادهای مالی و تمرکز بر کسب بیشترین بازده دارایی‌ها حداکثر توان خود را به مدیریت ریسک‌های پیش‌رو معطوف کند.
- با افزایش سرمایه ۲ هزار میلیارد ریالی و بهبود نسبت کفایت سرمایه خود ضمن افزایش توانگری مالی، ظرفیت تأمین مالی را افزایش دهد.
- با استفاده از ظرفیتهای بازار سرمایه جذابیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری و بانکداری اختصاصی را افزایش داده و منابع تحت مدیریت افزایش یابد.
- جایگاه خود را به عنوان برند برتر در ارائه خدمات مالی چون ارزشیابی، ادغام و تملک تثبیت کرده و کیفیت خدمات ارائه شده را به بالاتر از استانداردهای موجود در بازار سرمایه ایران ارتقاء دهد.

سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت تأمین سرمایه نوین از ابتدای تاسیس تاکنون از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران تأمین شده است. سرمایه شرکت در پایان دوره مالی منتهی به ۹۷.۱۲.۲۹ برابر با ۷۰.۰۰ میلیارد ریال است و بدین ترتیب این تأمین سرمایه؛ بزرگترین تأمین سرمایه کشور از حیث سرمایه است. در سال ۹۷ از جمع کل دارایی‌های شرکت ۷۸ درصد از محل بدهی و ۲۲ درصد آن از محل حقوق صاحبان سهام تأمین شده است.

گزارش مقایسه عملکرد سال ۹۷ با بودجه مصوب

بر اساس این گزارش در پایان این مجمع مقرر شد بر اساس رای سهامداران ۲۵۰ ریال سود به هر سهم اختصاص یابد. همچنین حق حضور و پاداش اعضای هیات‌مدیره نیز به ترتیب ۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال و روزنامه دنیای اقتصاد نیز جهت درج آگهی‌های شرکت انتخاب شد.

لازم به ذکر است پس از مجمع عمومی عادی سالیانه؛ مجمع عمومی فوق‌العاده شرکت تأمین سرمایه نوین نیز با دستور افزایش سرمایه بر گزار شد که بر این اساس سرمایه شرکت با افزایش ۲۹ درصدی از محل سود انباشته مواجه شد. ■■■

با وجود تمام مشکلات؛ شرکت تأمین سرمایه نوین توانست اقدامات مثبتی را در سال ۹۷ اجرا کند که از جمله آنها می‌توان به تثبیت در جایگاه سودآورترین تأمین سرمایه کشور با سود خالص ۳.۹۰۱ میلیارد ریالی اشاره کرد.

ولی نادی‌ق‌می مدیرعامل شرکت تأمین سرمایه نوین ضمن بیان مطلب فوق در مجمع عمومی عادی سالیانه این شرکت که با حضور بیش از ۹۱ درصد سهامداران برگزار شد، گفت: بازدهی حقوق صاحبان سهام ۳۴ درصدی، حفظ جایگاه بزرگترین تأمین سرمایه ایران با افزایش سرمایه ۱.۵۰۰ میلیارد ریالی و رسیدن به ۷۰۰۰ میلیارد ریال سرمایه ثبتی، افزایش حجم منابع تحت مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری و بانکداری اختصاصی از مبلغ ۱۴۴.۳۸۸ میلیارد ریال به ۱۵۶.۶۲۷ میلیارد ریال علیرغم کاهش نرخ سود و بازدهی بازارهای موازی نیز در سال ۹۷ محقق شده است.

وی خاطر نشان کرد: رونمایی و بهره‌برداری از سامانه سرمایه‌گذاری آنلاین Nibmarket، ارتقاء زیرساخت‌های مقتضی برای تسهیل و تسریع ارائه خدمات مدیریت دارایی به بیش از ۱۰۰ هزار سرمایه‌گذار از طریق صدور آنی واحدهای صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سر رسید شدن ۶۰۴۸ میلیارد ریال مبلغ از اوراق بدهی منتشره و پرداخت به موقع اصل و فرع اوراق در سر رسید نیز از جمله اقدامات انجام شده در سال ۹۷ محسوب می‌شوند.

نادی‌ق‌می با تأکید بر اینکه سال ۹۷ توام با تشدید تحریم‌های اقتصادی و افزایش نرخ تورم بوده است، گفت: شرکت تأمین سرمایه نوین در نظر دارد در راستای موفقیت در شرایط مذکور اقدامات و برنامه‌های متعددی از جمله افزایش سرمایه ۲ هزار میلیارد ریالی، بهبود نسبت کیفیت سرمایه خود و افزایش توانگری مالی را انجام دهد که از این طریق جایگاه خود را به عنوان برند برتر در ارائه خدمات مالی چون ارزشیابی و ادغام و تملک حفظ کرده و کیفیت ارائه خدمات ارائه شده را به بالاتر از استانداردهای موجود در بازار سرمایه ایران ارتقاء دهد. وی گفت: تأمین سرمایه نوین به زودی شرکت رایان‌هم‌افزا را نیز به بورس وارد خواهد کرد.

نادی‌ق‌می تأکید کرد: شرکت در نظر دارد افزایش سرمایه‌ای به اندازه ۲۸.۵ درصدی را از محل سود انباشته انجام دهد که این امر ارزش افزوده‌ای برای شرکت به همراه خواهد داشت. بر اساس این گزارش در ادامه مجمع گزارش عملکرد هیات‌مدیره و حسابرس قرائت شد که مشروح آن را در ذیل می‌خوانید:

پیام هیات‌مدیره

سال ۹۷ را بدون اغراق می‌توان پرتنش‌ترین سال اقتصادی ایران طی دهه‌های اخیر دانست. عواملی همچون کاهش ارزش پول ملی، خروج ایالت متحده آمریکا از برجام، آغاز تحریم‌های اقتصادی، کاهش تولید و فروش نفت، افزایش قیمت خودرو و مسکن، تورم حدود ۴۰ درصدی، افزایش بدهی‌های دولت و کسری بودجه فضای کسب و کار کشور را به نحوی بنیادین متاثر ساخته و به تبع فعالیت‌های نهادهای مالی، بالاخص تأمین سرمایه‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری نیز اثرگذار بودند.

در سال ۹۷ نرخ دلار با شکستن رکورد بیشترین افزایش طی ۳۳ سال اخیر، بازدهی ۱۶۵ درصدی را ثبت کرد و طلا نیز با ثبت رکورد دیگری شاهد بازدهی ۱۸۰ درصدی طی یکسال بود و مسکن در حدود ۸۳ درصد و بورس نیز بازدهی ۸۶ درصدی را نصیب سرمایه‌گذاران کرد. این در حالی است که رشد اقتصادی ایران در سال ۹۷ منفی و نرخ تورم رسمی در پایان سال نسبت به زمان مشابه سال گذشته بیش از ۴۰ درصد برآورد و اعلام شد. این بدان معنی است که تمامی بازارها سودی بیش از نرخ تورم رسمی عاید سرمایه‌گذاران کرده‌اند. به رغم موارد فوق در سال ۹۷ و در آغاز دهه دوم تاسیس و فعالیت این شرکت به عنوان نخستین و بزرگترین تأمین سرمایه کشور؛ همکاران تأمین سرمایه نوین با جدیت، تعهد و التزام به تحقق اهداف کوشیدند و به موفقیت‌هایی نیز دست یافتند.



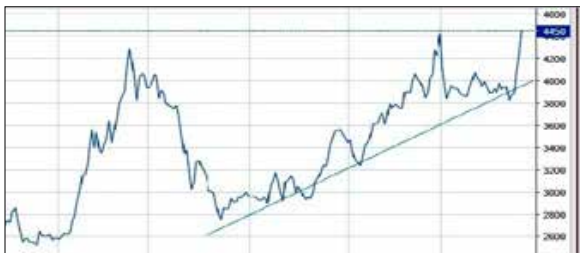
عملکرد مناسب میدکو در خرداد ماه

سال درخشان برای میدکو

سال‌های گذشته کند عمل کرده، اما به نظر می‌رسد بهره‌برداری از پروژه‌های این شرکت در مسیر خود قرار گرفته است. شرکت میدکو افزایش سرمایه ۷۰۰ میلیارد تومانی (معادل ۲۴ درصدی) از محل آورده نقدی و مطالبات حاصل شده سهامداران را طی روزهای پایانی ماه گذشته به تصویب رساند.

بر اساس طرح توجیهی افزایش سرمایه هلدینگ صنعتی و معدنی خاورمیانه منابع حاصل از افزایش سرمایه را صرف مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر نظیر فولاد سیرجان، بوتیا و بابک‌مس خواهد کرد. از نکات مثبتی که در طرح توجیهی افزایش سرمایه مورد اشاره قرار گرفته است؛ شروع فاز بهره‌برداری پروژه فولاد بردسیر با ظرفیت تولید یک میلیون تن و همچنین پروژه فولاد زرناد با ظرفیت یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن از ابتدای سال ۹۸ است. بر همین اساس به نظر می‌رسد در سال آینده می‌توان اثر محسوس راه‌اندازی پروژه‌های بزرگ هلدینگ «میدکو» را در سود خالص این شرکت‌ها مشاهده کرد. علاوه بر این پروژه مس کاتدی «میدکو» از اردیبهشت سالجاری در فاز بهره‌برداری قرار گرفته است و این موضوع نیز نوبت انعکاس اثر تولید محصولات مسی را در صورت‌های مالی این شرکت می‌دهد.

روند صعودی میدکو که در نمودار زیر مشخص شده؛ موید این مطلب است که سال ۹۸ یاد در نظر گرفتن تمامی سناریوها، هلدینگ صنعتی میدکو می‌تواند جزء پربازده‌ترین شرکت‌های بورسی باشد. با توجه به برخورد مجدد به سقف قیمتی ۴۴۵۰ ریال، احتمالاً این سطح مقاومتی شکسته و راه برای صعود قیمت به بالای ۶۰۰۰ ریال هموار خواهد شد.



نمودار ۳: نمودار خطی (روند صعودی سهم از سال ۹۷ و شدت آن در خرداد ماه ۹۸)

در پایان علاوه بر این، یکی از صنایعی که طی ماه‌های اخیر توجه بسیاری از سرمایه‌گذاران بورسی را به خود اختصاص داده؛ صنعت زغالسنگ است. از میانه مرداد ماه سال گذشته، شاخص این صنعت در بورس تهران رشد ۱۲۰ درصدی را تجربه کرده است. رشد پر شتاب سهام این گروه تا حدی بالا بود که نگرانی از کشیده شدن برخی از نمادهای این گروه به مدار حباب نیز به وجود آورد.

در این میان «میدکو» سال گذشته ۱۵۵ هزار تن کنسانتره زغال و همچنین ۱۶۳ هزار تن کک متالوژی تولید کرده است. ظرفیت اسمی تولید زغالسنگ در این هلدینگ به حدود ۱۱۰۰ هزار تن و ظرفیت تولید کک متالوژی به حدود ۱۲۰۰ هزار تن می‌رسد. بر اساس گزارش‌های تفسیری و عملکرد ۳ ماه نخست سالجاری این شرکت؛ انتظار برای راه‌اندازی پروژه ۵۴۰ هزار تنی زغالسنگ از زمستان امسال وجود دارد. به نظر می‌رسد از این لحاظ نیز سودآوری هلدینگ صنعتی و معدنی خاورمیانه مجال رشد بیشتری را داشته باشد. با توجه به چشم‌انداز پروژه‌های «میدکو» بازی حق تقدم سهام «میدکو» در هفته‌های آینده جذاب خواهد بود.

شاخص بورس تهران در آستانه رسیدن به ۲۵۰ هزار واحد است. بعد از تثبیت در محدوده بالای ۲۴۰ هزار واحد، باعث گردید رشد شاخص کل بورس تهران از ابتدای سالجاری تا پایان خرداد ماه بازده ۵۶ درصدی را به ثبت برساند.



نمودار ۱: شاخص کل بورس سهام از ابتدای سال تا پایان خرداد ۹۸

در بازه زمانی ابتدای فروردین تا پایان خرداد ماه ۹۸؛ سهام بسیاری از شرکت‌ها به خصوص گروه فلزات و معدنی‌ها رشد چشمگیری را تجربه کرد. شاخص گروه کانه‌های فلزی بیش از ۴۰ درصد رشد را تجربه کرده است.

در همین راستا گروه کانه‌های فلزی حرکت و رشد خود را از سال گذشته آغاز کرده است که در این میان هلدینگ میدکو رشد متناسبی با شاخص و دیگر شرکت‌های گروه نداشت، اما طی دوره یک ماه منتهی به خرداد ۹۸، سهام هلدینگ معدنی خاورمیانه ۳۱ درصد رشد را به ثبت رساند که نشان از سال درخشان برای این شرکت پیشرو است.



نمودار ۲: مقایسه در صد رشد شاخص کل و شاخص کانه‌های فلزی

آخرین معاملات این سهم با صف سنگین خرید همراه بود (اوایل تیر ماه ۹۸) که نوبت رشد ادامه‌دار این سهم را می‌دهد. «میدکو» گرچه در مسیر اجرای پروژه‌ها طی

نمودار ۴: خلاصه عملکرد شرکت میدکو در قیاس با شاخص کل در خرداد ماه ۹۸



اصلاح نظام بانکی، سهل و ممتنع است؛ شهادت اقدام می خواهد

مختلف هم سیاست‌های بعضاً متفاوت و متناقضی را تجربه کرده‌ایم. در دوره‌هایی خزانه را چند قفله کرده‌ایم و گاهی هم خزانه را باز گذاشتیم که اثرات قابل توجهی بر اقتصاد داشته است.

وی تاکید کرد: نگاه حکمرانی هم در این زمینه مؤثر است. گاهی حکومت‌ها در کشورهای مختلف بانک‌ها را به گونه‌ای خزانه خود می‌دانند و انتظار ویژه‌ای از آنها دارند.



مدیرعامل بانک صادرات ایران گفت: اقدام برای اصلاح نظام بانکی نیازمند شهامت است؛ مانند جراحی درد و خونریزی دارد، اما باید تحمل کنیم. برای اینکه درد قابل تحمل باشد؛ باید جامعه این را بپذیرد و لازم است ما زمینه‌های فرهنگی را مهیا کنیم و ببینیم که جامعه چقدر آمادگی پذیرش اصلاح سیاست‌های مالی را دارد.

حجت‌اله صیدی در سخنرانی نشست ماهانه انجمن اقتصاددانان ایران با موضوع «اولویت‌ها و چالش‌های

اصلاح نظام بانکی» در محل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و کشاورزی ایران ضمن ارائه تعریف، اهمیت و کارکرد نظام بانکی در اقتصاد؛ مهمترین چالش‌های این حوزه را بررسی و راهکارهای خود برای خروج از این وضعیت و بهبود شرایط را تشریح کرد.

وی با تاکید بر اینکه یکی از چالش‌ها این است که از اصلاح نظام بانکی تعریف مشخصی نداریم و هر کس ممکن است از موضع خود به این موضوع بپردازد، تصریح کرد: وقتی از اصلاح نظام بانکی سخن می‌گوییم؛ هدفمان اصلاح مجموعه‌ای از سیاست‌ها، ساختارها، روابط، عملیات بانکی و ... است، اما تمرکز اصلی بر مجموعه بانک‌های تخصصی و تجاری کشور و رابطه عملیاتی آنها با بانک مرکزی است.

صیدی با اشاره به اینکه وقتی یک موضوعی در سخنان مقامات عالیرتبه کشور پررنگ و تکرار می‌شود، نشان از ضرورت و اهمیت ویژه‌ای دارد، افزود: در دنیا دو صنعت خاص وجود دارند که نمی‌توان آنها را برون‌سپاری کرد و در آنها به کشورهای دیگر تکیه کرد: صنعت بانکداری و صنعت فناوری اطلاعات. یک کشور می‌تواند نفت یا فولاد نداشته باشد، اما نمی‌تواند نظام بانکی نداشته باشد یا فناوری اطلاعات را به دست کشور دیگری بدهد. نظام بانکی به شبکه مویرگی تشبیه می‌شود که حیات اقتصاد به آن بستگی دارد. از این منظر است که نظام بانکی اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده و اصلاح آن یکی از مطالبات مقامات ارشد نظام است.

وی با تقسیم‌بندی چالش‌های موجود نظام بانکی به دو بخش چالش‌های بیرونی و درونی اظهار کرد: چالش‌های درونی به آن دسته از چالش‌ها گفته می‌شود که مدیران خود نظام بانکی می‌توانند آنها را اصلاح کنند. اما چالش‌های بیرونی به شئون دیگر جامعه و محیط برمی‌گردد و اصلاح آنها در اختیار شبکه نظام بانکی نیست.

چالش‌های درونی و بیرونی نظام بانکی

به گفته وی یکی از مؤلفه‌های مهم چالش‌های بیرونی و اثرگذار نظام بانکی عدم تعادل‌های ساختاری اقتصاد است که سال‌هاست بر اقتصاد کشور سایه افکنده‌اند. بحث‌هایی مثل رکود، تورم و عدم تعادل‌های دیگر در اقتصاد، تأثیر بسزایی بر نظام بانکی دارند.

مدیرعامل بانک صادرات ایران افزود: ویژگی مهمی که اقتصاد کشور ما با توجه به چالش‌های داخل و بیرون کشور با آن مواجه است؛ شرایط

عدم اطمینان حاکم بر اقتصاد است. پیش‌بینی‌پذیر نبودن برخی پارامترهای اقتصاد و نوسان زیاد شاخص‌هایی مانند تورم به ناطمینانی اقتصاد دامن می‌زند. سومین چالش بیرونی مهم نظام بانکی؛ اتخاذ سیاست‌های پولی و مالی است که انقباضی و انبساطی بودن آنها به طور مستقیم بر نظام بانکی اثر می‌گذارد. رویکرد سیاستگذار در این حوزه بسیار تعیین‌کننده است و طی سال‌های

صیدی با اشاره به بروز محدودیت‌های مختلف بین‌المللی؛ به چالش نوسان نرخ ارز و وابستگی به درآمدهای نفت و گاز نیز اشاره کرد و به تشریح چالش‌های درونی بانک‌ها پرداخت.

وی تصریح کرد: در بخش درونی با سه چالش مهم در نظام بانکی مواجه هستیم. نخستین چالش ناترازی ترازنامه‌هاست که به ساختار مالی بانک‌ها برمی‌گردد. این ناترازی را می‌توان از بعد کیفیت دارایی‌ها، کیفیت بدهی‌ها و کفایت سرمایه ارزیابی کرد.

به گفته مدیرعامل بانک صادرات ایران ترازنامه بانک با ترازنامه هر مؤسسه دیگری یک فرق اساسی دارد: اینکه دارایی‌های آن دارایی‌های خاصی هستند. دارایی‌های اصلی هر بانک که گاهی تا ۹۰ درصد جمع دارایی‌ها را در بر می‌گیرد، مطالبات بانک است؛ یعنی تسهیلاتی که به بنگاه‌های دیگر پرداخت می‌کند. در این بخش ما به شدت با کیفیت پایین دارایی‌ها مواجه هستیم؛ زیرا بخشی از این دارایی‌ها به مطالبات نظام بانکی از دولت، شرکت‌های دولتی و بخش عمومی بر می‌گردد که تا امروز اقدام جدی برای تعیین تکلیف آنها نشده است.

وی به مطالبات غیردولتی به عنوان چالش دیگر نظام بانکی اشاره کرد و افزود: مطالبات غیردولتی یعنی مطالبات از اشخاص غیردولتی که به دلایل مختلفی نمی‌توانند بدهی خود را به بانک پرداخت کنند یا در پرداخت آن تعلل دارند که منجر به ایجاد مطالبات غیرجاری بانک می‌شوند و خیلی از بانک‌ها مجبور به گرفتن ذخایر مختلف برای جبران این بخش شده‌اند.

وی افزود: بخشی از مطالبات؛ مطالبات ارزی است که ویژگی خاصی دارد. با افزایش شدید نرخ ارز که طی سال‌های اخیر اتفاق افتاده است؛ بنگاه‌هایی که تسهیلات ارزی گرفته‌اند، امکان بازپرداخت تسهیلات را ندارند، مخصوصاً بنگاه‌هایی که تسهیلات ارزی را صرف درآمد ریالی کرده‌اند. همچنین آنهایی که درآمد ارزی دارند نیز با مشکلاتی مانند دسترسی به ارز مواجه شده‌اند که منجر به انباشت مطالبات ارزی بانک‌ها شده است.

چه باید کرد؟

صیدی در نهایت با بیان پنج راهکار به سخنان خود در این نشست پایان داد. به گفته وی برای انجام اصلاح نظام بانکی اول از همه باید به قوانین و مقررات در عمل پایبند بود. دوم آنکه به تدریج نسبت به حذف مطالبات معوق اقدام کرد. سوم اینکه برای بهبود کفایت سرمایه؛

سهامداران باید پول نقد بیاورند و بنیة بانک‌ها قوی شود. چهارم اینکه تکلیف بدهی دولت به بانک‌ها باید مشخص شود. در نهایت هم نظام راهبری شرکتی را باید ارتقاء دهیم و خودمان فرهنگ آن را داشته باشیم و در عمل به آن وفادار باشیم. وی در پایان تاکید کرد: اصلاح نظام بانکی اقدامی سهل و ممتنع است و اقدام برای آن به شهامت نیاز دارد.



گام‌های بلند بانک تجارت در مسیر سودآوری

بانک تجارت با بهبود ۹۲ درصدی عملکرد سال ۹۷ در مقایسه با سال ۹۶؛ خروج از ماده ۱۴۱ قانون تجارت را تثبیت کرد.

دکتر امین پوربهبهانی مدیر امور مالی بانک تجارت طی گفت‌وگویی به مناسبت انتشار صورت‌های مالی سال ۹۷؛ گزارشی از بهبود وضعیت مالی بانک تجارت ارائه کرد.

وی با اشاره به وضعیت نقدینگی این بانک گفت: اگرچه بانک تجارت سال ۹۷ را با بیش از ۴۰ هزار میلیارد ریال بدهی به بازار بین بانکی و ۴ هزار میلیارد ریال اضافه

برداشت از بانک مرکزی (مجموعاً ۴۴ هزار میلیارد ریال) آغاز کرد، اما توانست در پایان سال ۹۷ تراز نقدینگی خود را مثبت کند؛ به نحوی که موجودی بانک نزد بانک مرکزی و در بازار بین بانکی به ۶۴۰۰ میلیارد ریال افزایش یافت. به این معنا که نه تنها ۴۴ هزار میلیارد ریال بدهی بین بانکی و اضافه برداشت از بانک مرکزی جبران شد؛ بلکه خالص این تراز به موجودی ۶۴۰۰ میلیارد ریالی این بانک در بازار بین بانکی و طلب از دیگر بانک‌ها تبدیل شد.

پوربهبهانی کاهش در میانگین نرخ سود پرداختی به سپرده‌ها را از دیگر موفقیت‌های بانک تجارت در سال ۹۷ عنوان کرد و گفت: با توجه به تدابیر مدیریت ارشد به ویژه مدیرعامل بانک در خصوص اتخاذ سیاست‌های کارآمد در زمینه انضباط مالی و تاکید بر کاهش هزینه جذب منابع و تلاش همکاران پر تلاش در صف و ستاد؛ بانک تجارت موفق به کاهش بیش از ۲ درصدی نرخ هزینه پول سپرده‌های سرمایه‌گذاری ریالی از ۲۰،۲ درصد در ۲۹ اسفند ۹۶ به ۱۹،۹ درصد در پایان سال گذشته شد. مدیر امور مالی بانک تجارت همچنین یادآور شد: این دستاورد مهم سبب شد با وجود افزایش ۱۴ درصدی مانده سپرده‌های سرمایه‌گذاری ریالی در پایان سال گذشته نسبت به سال ۹۶؛ حجم سود پرداختی به سپرده‌های مذکور ۵ درصد کاهش یابد.

پوربهبهانی در خصوص عملکرد تسهیلاتی بانک تجارت طی سال‌های ۹۶ و ۹۷ تاکید کرد: مقایسه مجموع مصارف تسهیلات ریالی در مقاطع یاد شده ۱۴ درصد رشد را نشان می‌دهد که این مهم به همراه بهبود در عملکرد اعطای تسهیلات، رعایت بهداشت اعتباری، وصول مطالبات و پیشگیری از ورود تسهیلات به سرفصل‌های غیرجاری؛ موجب شد میانگین نرخ بازدهی مصارف تسهیلات اعطایی ریالی بانک تجارت



حدود ۳ درصد رشد یابد و به تبع این عملکرد؛ درآمد تسهیلات ریالی بانک در سال ۹۷ نسبت به سال ۹۶ بیش از ۳۰ درصد رشد را به ثبت رساند.

وی همچنین افزود: بانک تجارت در سال ۹۷ ضمن عملکرد مناسب در منابع و مصارف ریالی به شرح فوق توانست مبلغ ۲۶۴۲ میلیارد ریال درآمد حق‌الوکاله از محل عملیات واسطه‌گری مالی کسب کند؛ این در حالی است که بانک در سال ۹۶ فاقد این درآمد بود.

علاوه بر این با افزایش بیش از ۵۸ درصدی در جذب سپرده‌های بدون هزینه به ویژه سپرده‌های جاری با ۷۲ درصد رشد؛ ترکیب پورتفوی منابع بانک بهبود یافت.

مدیر امور مالی بانک تجارت با اشاره به تدابیر مدیرعامل این بانک به منظور گسترش و تنوع در فعالیت‌های کارمزدی گفت: درآمدهای کارمزدی سال ۹۷ نسبت به سال قبل از آن ۴۵ درصد رشد را نشان می‌دهد که با توجه به کاهش بیش از ۶ درصدی هزینه‌های مستقیم آن به دلیل صرفه‌جویی‌های انجام شده؛ خالص درآمدهای کارمزدی رشد قابل توجه ۸۳ درصدی داشته است. علاوه بر آن در بخش تعهدات اعتبارات اسنادی ریالی ۱۸۷ درصد و در بخش تعهدات ضمانتنامه‌های ریالی ۲۸ درصد افزایش توسط بانک تجارت به ثبت رسیده که از جمله عوامل مهم در رشد درآمدهای کارمزدی به شمار می‌آید.

وی با اشاره به تلاش‌های گسترده مجموعه کارکنان بانک تجارت یادآور شد: با وجود افزایش محسوس نرخ تورم در سال گذشته؛ بانک تجارت به دلیل تلاش همکاران و صرفه‌جویی‌های انجام شده از جمله کاهش تعداد شعب؛ رشدی کمتر از ۱۶ درصد را در هزینه‌های اداری و عمومی تجربه کرد. همچنین در زمینه مدیریت دارایی‌های ثابت نیز این بانک توانست به رشد بیش از ۴۹ درصدی در درآمد فروش اموال مازاد و تملیکی دست یابد.

پوربهبهانی در پایان ضمن تقدیر از تلاش‌های تمامی ارکان و همکاران بانک تجارت با یادآوری افزایش سرمایه موفق ۳۹۰ درصدی بانک؛ حاصل عملکرد مناسب سال ۹۷ در قیاس با سال ۹۶ را کاهش زیان از ۶۱ هزار میلیارد ریال به ۵ هزار میلیارد ریال و تثبیت خروج بانک تجارت از ماده ۱۴۱ قانون تجارت دانست و چشم‌انداز بانک را با توجه به عملکرد جاری بانک در سال جاری مثبت ارزیابی کرد. ■■■

هشدار بانک پاسارگاد بر لزوم رعایت مسائل امنیتی

پیش از آن تمامی اطلاعات ذخیره شده بر روی مرورگرهای اینترنتی سیستم را پاک کرده و هرگونه متنی مبنی بر ارائه اطلاعات حساب را حذف کنند. در صورتی که رایانه شخصی خود را امانت داده‌اند نیز از عدم نصب نرم‌افزارهای مشکوک از جمله ثبت‌کنندگان فعالیت‌های کیبورد و ماوس بر روی سیستم اطمینان حاصل کنند.

در صورتی که قصد فروش رایانه شخصی و یا تلفن همراه خود را دارند؛ حتماً سیستم‌ها را به صورت کامل پاکسازی کرده و از ذخیره اطلاعات حساب‌های بانکی به هر نوعی در رایانه شخصی و یا تلفن‌های همراه خودداری کنند.

مشتریان دقت داشته باشند به منظور افزایش سطح امنیت در عملیات بانکداری الکترونیکی از مرورگرهای اینترنتی به روز شده استفاده کنند و اگر در هنگام بازدید از یک وب سایت از آنها خواسته شد چیزی را نصب کنند؛ از انجام این کار بپرهیزند. ■■■



بانک پاسارگاد برای افزایش هرچه بیشتر امنیت در استفاده از درگاه‌های بانکداری الکترونیکی و جلوگیری از سوءاستفاده سودجویان نکاتی را یادآور شد.

به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد؛ مشتریان هرگز نباید از سیستم‌های موجود در مکان‌های عمومی همچون کافی‌نت‌ها به منظور انجام تراکنش‌های مالی استفاده کنند و در زمان انجام این تراکنش‌ها از استفاده از VPN ها اجتناب کنند. همچنین به منظور افزایش سطح امنیتی سیستم خود از بازدید سایت‌های غیرمعتبر و مشکوک و همچنین

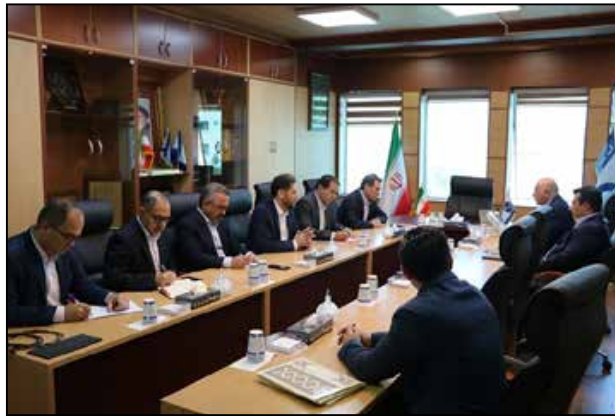
باز کردن ایمیل‌های ناشناس خودداری کنند. از تایپ کردن و نگهداری رمزهای خود بر روی هر وسیله‌ای اجتناب کنند. در صورت استفاده از برنامه موبایل بانک برای انجام عملیات بانکداری الکترونیکی تنها از نرم‌افزار ارائه شده بر روی وبسایت بانک استفاده کرده و به هیچ عنوان نرم‌افزار مربوطه را از شخص و یا مکان دیگری دریافت نکنند. مشتریان در صورتی که تصمیم دارند رایانه شخصی خود را امانت دهند؛

تاکید مدیران عامل بانک ملت و مخابرات بر تقویت همکاری‌ها

مدیرعامل بانک ملت راس تیمی از مدیران ارشد این بانک از شرکت مخابرات ایران، بازدید و با مدیرعامل این شرکت دیدار و گفت‌وگو کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک ملت؛ دکتر محمد بیگدلی در این دیدار با اشاره به تعامل نزدیک بانک ملت و مخابرات، از این شرکت به عنوان یکی از مشتریان ارزنده و شرکای تجاری این بانک نام برد و بر لزوم افزایش تعاملات فی‌مابین تاکید کرد.

مدیرعامل بانک ملت با اشاره به عملکرد خوب مخابرات در خدمات‌دهی به مردم در زمینه ارتباطات اظهار امیدواری کرد که بانک ملت بتواند با حمایت از فعالیت‌های این شرکت بزرگ، در ارتقاء سطح ارتباطات و بهبود زیرساخت‌های مخابراتی کشور نقش موثری ایفا کند.



سیدمجید صدری مدیرعامل شرکت مخابرات ایران نیز در این دیدار با ابراز رضایت از عملکرد بانک ملت در خدمات‌دهی به این شرکت، از بانک ملت به عنوان یک بانک بزرگ و تاثیرگذار در کشور یاد کرد و خواستار افزایش همکاری طرفین در بخش‌های مختلف شد.

بر اساس این گزارش در این دیدار مدیران عامل بانک ملت و شرکت مخابرات ایران بر اجرای هر چه بهتر تفاهمنامه‌های فی‌مابین

و چگونگی تحکیم روابط تاکید کردند و مقرر شد با تشکیل کمیته‌های مشترک نسبت به اجرایی کردن درخواست‌های طرفین اقدام کنند. این گزارش حاکی است سعید نصری و سیدابوطالب دیبایی معاونان مدیرعامل، مجید ابراهیمی مدیر امور ناحیه یک، علی محمدی مدیر شعب منطقه پنج تهران و حسن تقی رئیس شعبه میرداماد نیز مدیرعامل را در این نشست همراهی کردند.

مهدیان اعلام کرد:

ارائه خدمات ویژه بانک توسعه تعاون به تعاونی‌های تولیدی

مدیرعامل بانک توسعه تعاون گفت: خدمات ویژه بانک توسعه تعاون به تعاونی‌های تولیدی در راستای حمایت از تولید داخلی است.

حجت‌اله مهدیان رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل بانک توسعه تعاون در دیدار با مدیران عامل اتحادیه‌های تعاونی تولیدی؛ ایجاد تعاونی‌های تأمین و توزیع را در کاهش هزینه‌ها و ایجاد چرخه کارآمد در اقتصاد حائز اهمیت دانست و گفت: بانک توسعه تعاون برای برآورد و تأمین نیازهای



مالی و بانکی تعاونی‌ها؛ محصولات و خدمات متنوع اعتباری را طراحی و اجرا کرده است.

مهدیان ادامه داد: مأموریت بانک توسعه تعاون همگامی و همراهی تعاونگران در چرخه‌های کلان اقتصادی است و در برهه کنونی که حمایت از واحدهای تولیدی به عنوان راهبرد محوری اقتصاد مطرح است؛ این بانک با ارائه خدمات متنوع تسهیلاتی را در قالب خرید دین، تأمین سرمایه در گردش و سایر عقود مرتبط در مسیر رونق تولید پرداخت می‌کند.

وی ساماندهی شعب ارزی را با هدف افزایش کیفیت خدمات ارزی از مهمترین برنامه‌های جاری بانک عنوان کرد و اظهار داشت: در حال حاضر با توجه به رویکردی که در حوزه خدمات ارزی حاکم است؛ آمادگی کاملی برای انتقال وجوه مورد نیاز ارزی تعاونگران و واحدهای تولیدی در بانک وجود دارد.

مدیرعامل بانک توسعه تعاون با اشاره به مصوبات اخیر دولت و مجلس برای افزایش سرمایه این بانک؛ اینگونه اقدامات را در راستای تقویت توان تسهیلاتی و خدماتی بانک به تعاونگران

مناسب دانست و گفت: بانک توسعه تعاون طی سه سال اخیر جهش فوق‌العاده‌ای در پرداخت تسهیلات به تعاونگران و واحدهای اقتصادی داشته است؛ به گونه‌ای که دو سوم تسهیلات پرداختی در طول ۱۰ سال فعالیت بانک طی سه سال اخیر بوده است. وی در ادامه افزود: در پرداخت تسهیلات حداکثر تعامل، سبیل‌گیری و همکاری با تعاونگران و اتحادیه‌های تعاونی لحاظ می‌شود و متناسب با اهلیت این مشتریان در هنگام اخذ وثایق نهایت

همکاری صورت می‌گیرد. گفتنی است فتاحی عضو هیات‌مدیره بانک توسعه تعاون نیز در ادامه این جلسه با اشاره به خدمات ارزنده بانک به واحدهای فعال در حوزه صنایع دستی و گردشگری گفت: در طرح اشتغال پایدار روستایی و عشایری خدمات ویژه‌ای به واحدهای تخصصی صنایع دستی و گردشگری ارائه شد و در ذیل تفاهمنامه منعقد شده با سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی نیز متقاضیان می‌توانند از خدمات متنوع بانک در این حوزه بهره‌مند شوند. همچنین در ادامه مدیران اتحادیه‌ها و شرکت‌های تعاونی تولیدی گزارش‌هایی در خصوص فعالیت‌های شرکت‌های زیرمجموعه ارائه و نقطه‌نظرات، پیشنهادات و نیازهای خود را نیز در حوزه بانکی مطرح کردند.

شایان ذکر است در این جلسه البرزی مدیر امور اعتباری و سرمایه‌گذاری، هاتفی مدیر امور مشتریان و بانکداری شرکتی، شیخ حسینی مدیر امور شعب استان تهران و بخشا رئیس اداره کل روابط عمومی بانک نیز حضور داشتند.

نهاد ناظر از فرآیند تبدیل ایده به محصولات بیمه‌ای حمایت می‌کند



بهره‌گیری از ظرفیت استارت‌آپ‌ها و فناوری‌های نوین؛ روش میان‌بری برای توسعه صنعت بیمه محسوب می‌شود.

به گزارش اداره کل روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه مرکزی؛ دکتر غلامرضا سلیمانی رئیس‌کل بیمه مرکزی ضمن بیان مطلب فوق گفت: فرآیند تجاری‌سازی و حرکت استارت‌آپ‌ها از ایده به محصول؛ یک نیاز جدی است و صنعت بیمه برای تحقق برنامه‌های پیش‌بینی شده باید در این مسیر حرکت کند. رئیس‌کل بیمه مرکزی با تأکید بر ضرورت حفظ اشتغال موجود و حرکت به سمت کارآفرینی از طریق کسب‌وکارهای نوین بیمه‌ای تصریح کرد: باید حقیقت را بپذیریم که تفکر جوان و ایده‌های خلاقانه با عملکرد سنتی و خطی متفاوت است؛ به همین دلیل تمام مسئولان باید در چارچوب قانون از نوآوری و تحول حمایت کنند.

وی با تأکید بر این نکته که باید وزن صنعت بیمه در اقتصاد کشور بالاتر رود، خاطر نشان کرد: در برنامه توسعه کشور افق دستیابی به رقم پرتفوی صدهزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است که امیدواریم با استفاده از ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان از این مرز نیز عبور کنیم. رئیس شورایی عالی بیمه با اشاره به تفاهمنامه بیمه مرکزی و معاونت فناوری ریاست جمهوری در خصوص حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان اعلام کرد: نهاد ناظر و قانونگذار در برابر فعالیت‌های استارت‌آپی هیچگونه مقاومتی ندارد و مجوزهای لازم صادر شده و مشکلات دیگر نیز در این حوزه در حال برطرف شدن است.

دکتر سلیمانی در ادامه افزود: رسیدن به ضریب نفوذ ۷ درصدی برای صنعت بیمه با روش‌های خطی و سنتی امکان‌پذیر نیست و نیاز به تغییر پارادایم‌ها احساس می‌شود.

وی با بیان اینکه محصولات بیمه‌ای باید در متن زندگی مردم وارد شده و جزو نیازهای روزانه آنها تلقی شود، اظهار داشت: در حال حاضر در رشته‌های درمان تکمیلی، شخص ثالث و مسئولیت برخی مشکلات وجود دارد که با حضور شرکت‌های استارت‌آپ می‌توان علاوه بر رفع اشکالات موجود نسبت به جلوگیری از تخلفات و تقلبات نیز اقدام کرد.

دکتر سلیمانی با بیان ضرورت تعامل مرکز فناوری بیمه مرکزی و مجموعه‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها از آنان خواست با همکاری و هم‌افزایی و نیازسنجی به توسعه صنعت بیمه کمک کنند.

فعال شدن پروژه جذب بیمه‌نامه در بیمه معلم



معاون فنی بیمه‌های اشخاص بیمه معلم در راستای اطلاع‌رسانی شفاف و اهمیت تبیین هدف‌گذاری‌های سال ۹۸ برنامه‌های مختلفی را در سالجاری در دستور کار خود قرار

داده است.

به گزارش روابط عمومی بیمه معلم؛ عباس معینی با بیان اینکه شرکت بیمه معلم در سال ۹۶ سود قطعی ۲۲/۷۰ درصد را برای بیمه‌گذاران بیمه‌های زندگی خود به ارمغان آورد، تأکید کرد: این شرکت همواره تلاش می‌کند تا با مطالعه بازارهای پولی، مالی و سرمایه‌بهترین سرمایه‌گذاری را انجام دهد تا همانند سال‌های قبل سود مشارکت قابل توجهی برای بیمه‌گذاران خود اعلام کند که طبق سنوات گذشته سود قطعی به بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران اعلام خواهد شد.

معاون فنی بیمه‌های اشخاص بیمه معلم در خصوص برنامه‌های بیمه معلم در زمینه فرهنگ‌سازی بیمه‌های عمر و ارائه محصولات جدید در سال ۹۸ خاطر نشان کرد: شرکت بیمه معلم در امر فرهنگ‌سازی بیمه عمر؛ جامعه هدف متفاوتی را مدنظر قرار داده است. بیمه معلم فرهنگ‌سازی را از گروه سنی کودک و نوجوان شروع کرد؛ لذا طی سال‌های گذشته با انتشار کتاب‌های جذاب داستانی با مفهوم بیمه در «رشته‌های زندگی و سرمایه‌گذاری، آتش‌سوزی و حوادث» برای این گروه سنی را در دستور کار خود قرار داد و در سالجاری نیز با برگزاری همایش‌هایی در بین خانواده‌های دانش‌آموزان این مهم در حال انجام است.

معاون فنی اشخاص بیمه معلم با بیان اینکه تداوم انعقاد قرارداد با آموزش و پرورش نشان‌دهنده رضایت این وزارتخانه از خدمات بیمه معلم است؛ به تکمیل خدمات به قشر دانش‌آموزی و فرهنگی در سال ۹۸ اشاره و تصریح کرد: در سال ۹۸ با برنامه‌ریزی انجام شده ارتقاء سطح علمی و انگیزشی نمایندگان با برگزاری جشنواره ۱۲۰ ویژه نمایندگان سعی در فعال کردن پروژه جذب بیمه‌نامه در ۸۰۰ منطقه آموزش و پرورش شده است. بازی و گیم ویژه دانش‌آموزان و همچنین برگزاری همایش در مدارس به منظور فرهنگ‌سازی بیمه زندگی در اولویت اجرای جشنواره و جذب بیمه‌نامه است.

جشنواره «بهار بانوین» راهی بازار شد



شرکت بیمه نوین به پاس ارج نهادن به اعتماد مشتریان خود؛ بیمه بدنه اتومبیل را با شرایط و تخفیف‌های ویژه ارائه می‌دهد.

به گزارش مدیریت بازاریابی و ارتباط با مشتریان بیمه نوین؛ این شرکت در جشنواره فروش خود تحت عنوان «بهار بانوین»، بیمه‌نامه بدنه اتومبیل را با در نظر گرفتن تخفیف‌های ویژه و استثنایی و با شرایط خاص در بازه زمانی اول تا ۳۱ خرداد ماه به فروش می‌رساند.

انعقاد دو قرارداد بزرگ برای بیمه تجارت‌نو



در سفر دو روزه مدیرعامل بیمه تجارت‌نو و هیأت‌همراه به شیراز مذاکرات مهمی با آستان احمدی و شرکت برق منطقه‌ای فارس انجام گرفت.

به گزارش روابط عمومی بیمه تجارت‌نو؛ طی این بازدید گفتگوهای میان مدیران ارشد بیمه تجارت‌نو با همکاران خود در شرکت برق منطقه‌ای فارس مبنی بر ارائه تمامی خدمات بیمه‌ای به پرسنل و همچنین واگذاری بیمه مسئولیت و تمامی اموال شرکت مذکور صورت گرفت که حصول نتیجه به آینده نزدیک موکول گشت. همچنین جلسه‌ای با معاونت اجرایی آستان احمدی با هدف سنجش امکان تحت پوشش قرار گرفتن کارکنان این مکان مقدس برگزار شد که نقطه عطف مذاکرات با این آستان، دیدار با آیت‌الله دستغیب تولیت آستان احمدی بود.

نیما نوراللهی مدیرعامل بیمه تجارت‌نو در این دیدار ضمن ارائه گزارشی از عملکرد شرکت تحت مدیریت خود به فعالیت‌های صورت گرفته در مناطق سیل‌زده به خصوص شیراز اشاره کرده و بر پرداخت سریع خسارت تأکید داشت. حضور در شهر شاهچراغ همچنین این فرصت را مهیا کرد تا مدیرعامل، معاونان و مدیر امور شعب بیمه تجارت‌نو با مدیر شعب بانک تجارت، مدیر شعب پست بانک، نمایندگان استان فارس و پرسنل شعبه شیراز جلساتی داشته باشند. مدیرعامل بیمه تجارت‌نو در دیدار با سهامداران بزرگ «بنو» بر قربات هرچه بیشتر بانک تجارت و پست بانک با بیمه تجارت‌نو تأکید کرده و پیشنهاد داد در جلسات بازاریابی همراه و همگام هم باشند.

بهره‌مندی از امکانات پست‌بانک در ماحصل گفتگوهای انجام شده مورد توافق قرار گرفت که بر این اساس مقرر شد در دفاتر آ‌ی‌سی‌تی پست بانک امکان ارائه بیمه‌نامه در سراسر استان فراهم شود.

طی نشست با بانکی‌ها نوراللهی از بیمه تجارت‌نو به عنوان شرکتی توانا، چابک، جوان و خلاق یاد کرده و گفت: با وجود سهامداران توانمند و انعقاد قراردادهای بزرگ طی ۸ ماه گذشته که نشان از اعتماد بیمه‌گذاران دارد؛ آینده روشنی پیش‌روی مجموعه است.

در کنار تمامی جلسات، مدیرعامل و هیأت‌همراه در نشست صمیمانه پس از استماع صحبت‌های نمایندگان، مدیریت و پرسنل شعبه شیراز بر لزوم افزایش اختیارات برای تسهیل امور تأکید داشتند.

نوراللهی در جمع همکاران خود گسترش دامنه آموزش را ضروری دانسته و گفت: در سایه سعی و کوشش، پیگیری و انتخاب ریسک مناسب توسط تمامی پرسنل، خانواده جوان و پر انرژی «بنو» به دستاوردهای بزرگ در صنعت بیمه خواهد رسید. وی ضمن تشریح بایدها و نبایدهای سازمانی از طرح‌های تشویقی برای سال جدید خبر داده و اعلام کرد: به زودی جوایز نمایندگان برتر سال ۹۷ تقدیم می‌شود که امید است در سالجاری شاهد موفقیت‌های چشمگیری از سوی آنها باشیم.

بانک آینده
بانک برتر ایران
در سال ۲۰۱۹ میلادی
به انتخاب یورومانی



آینده روشن است



WWW.BA24.IR



بانک آینده
AYANDEH BANK

دوب آهن اصفهان، طلوع صنعت فولاد ایران

ایرانول



روغن موتورهای جدید ایرانول با بالاترین سطح کیفی
و پیشرفته ترین فرمولاسیون جهانی

ایرانول کیفیت برتر

www.iranol.ir

واحدفروش (خط ویژه): ۸۸۲۱۲۹۹۹



لوازم خانگی



صنایع دریایی



مخابرات

فرصت های ساخت داخل ورونق تولید

نخستین نمایشگاه



نفت، گاز
و پتروشیمی



خودرو: قطعات



صنایع معدنی
(فلزی - غیر فلزی)

ثبت نام از طریق TAVANIRAN.IDRO.IR

زمان ۲۷ الی ۳۰ تیرماه ۹۸
مکان نمایشگاه بین المللی تهران



مرکز همکاری های دولتی و غیردولتی

مستأق و آآوری و سگونیانی

مستأق سنجش کپکس گرامی سنجشی ایران

مستأق سنجش کپکس گرامی سنجشی ایران

مستأق سنجش کپکس گرامی سنجشی ایران

مستأق سنجش کپکس گرامی سنجشی ایران

مستأق سنجش کپکس گرامی سنجشی ایران

مستأق سنجش کپکس گرامی سنجشی ایران

مستأق سنجش کپکس گرامی سنجشی ایران

مستأق سنجش کپکس گرامی سنجشی ایران