

## نمایشگاه

### گفت‌وگو



## حرکت به سمت شرکت لجستیکی

مدیرعامل گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در نمایشگاه اکسپو با اشاره به ظرفیت‌ها و توانمندی‌های این گروه، تغییر راهبرد این گروه به سمت شرکت لجستیکی را تشریح کرد.

محمدرضا مدرس خیابانی در گفت‌وگو با آتیه‌نو درباره چرایی تغییر راهبرد این گروه از شرکت حمل‌ونقل به سمت شرکت لجستیکی گفت: «تغییر رویکرد در حمل کالا و رقابت فشرده در ارائه خدمات باکیفیت به فعالان اقتصادی از سوی بسیاری از کشورهای صاحب‌نام در عرصه حمل بار دریایی، منجر به شکل‌گیری رویکرد جدیدی از فعالیت حمل بار دریایی در دنیا شده است.» او افزود: «پس از بررسی‌های بسیار، گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران نیز به عنوان چهاردهمین شرکت بزرگ حمل بار کانتینری در دنیا که بخش‌هایی از این زنجیره را هم‌اکنون در اختیار داشته و با شرکت حمل‌ونقل ترکیبی خود در کنار شرکت‌های حمل بار فله و کانتینری، مشغول به خدمات‌رسانی است، این رویکرد را برای خود ترسیم کرده است تا بتواند با تکمیل زنجیره لجستیک، در این مسیر گام بردارد.» مدرس خیابانی تأکید کرد: «طی دهه‌های گذشته همواره گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران اقتدار ملی و بین‌المللی کشور را به جهانیان ثابت کرده و نمونه آن اعزام نفت ایران به ونزوئلا با کشتی‌های متعلق به ناوگان کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران است که توانست پرچم جمهوری اسلامی ایران را با اعزام دو فروند کشتی نفتکش به آن کشور در یک مقطع حساس زمانی و تحت تهدیدات مستمر تحریم‌کنندگان، در پهنه دریاهای اهتزاز درآورد.» او افزود: «کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در حوزه‌های مختلفی فعالیت دارد و علاوه بر حضور جدی در آب‌های بین‌المللی، پشتیبانی از نیروی انسانی داخلی را نیز صورت می‌دهد.» مدیرعامل گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران گفت: «سالانه ۲۰۰ نفر از داوطلبان ورود به حوزه دریانوردی از سوی این ناوگان ملی آموزش می‌بینند. این گروه ۶ هزار و ۲۰۰ نیرو در اختیار دارد که بالغ بر ۳ هزار و ۷۰۰ نفر از آنها در حوزه دریایی مشغول به فعالیت هستند.» مدرس خیابانی ادامه داد: «این گروه هم‌اکنون ۱۳۷ فروند شناور با ظرفیت بیش از ۵ میلیون تن در اختیار دارد که امیدواریم در مسیر پیشرفتی که برای این مجموعه طراحی شده این ظرفیت‌ها بیش از پیش افزایش یابند.»

او با اشاره به اینکه تقویت کریدور شمال-جنوب و شرق-غرب یکی از راهبردهای اصلی گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران است، گفت: «بر این اساس هفته گذشته خط منظمی برای حمل بار کانتینری از شرق دور به بندر چابهار راه‌اندازی شد که در تداوم این مسیر، به طور منظم کشتی‌های دیگری نیز در بندر چابهار پهلوگیری می‌کنند. از سوی دیگر، خط منظم کانتینری از هند به چابهار نیز هم‌اکنون فعال است.» او در مرور اهم برنامه‌های راهبردی فاصله سال‌های ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۵ گروه کشتیرانی گفت: «به منظور توسعه اقتصاد دریامحور، سرمایه‌گذاری ۲ میلیارد و ۱۵۰ میلیون دلاری در حوزه توسعه ناوگان در نظر گرفته شد که در کنار آن ۳۲۵ میلیون دلار نیز در حوزه خرید کانتینر سرمایه‌گذاری خواهد شد که در مجموع می‌توان گفت حدود ۲.۵ میلیارد دلار برای افزایش ورود ۷۷ شناور به ناوگان و خروج شناورهای فرسوده و مستهلک از ناوگان هزینه خواهد شد.» مدرس خیابانی گفت: «با این ظرفیت، اکنون گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در حال تبدیل شدن از یک شرکت حمل‌ونقل دریایی به یک شرکت لجستیکی است که بر این اساس سخت‌افزارها و نرم‌افزارهای لازم را در حال فراهم‌سازی داریم که در قالب آن مجموعه گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران به عنوان یک شرکت لجستیکی به کار خود ادامه خواهد داد.»

رئیس مرکز فناوری اطلاعات، آمار و محاسبات سازمان تأمین اجتماعی:

# هوشمندسازی، راهی بی‌بازگشت که آغاز کرده‌ایم

کلی‌سیستم در مان کشور می‌توان بیمه‌شدگان را از مزایای آن بهره‌مند کرد. او این فرایند را مسیر می‌داند که گام‌های نخست آن برداشته شده و بازگشتی ندارد. «آتیه‌نو» در حاشیه نمایشگاه اکسپو و در غرفه خدمات ماشینی سازمان تأمین اجتماعی با دامون خداینده گفت‌وگویی انجام داده که در ادامه می‌خوانید.

بیمارستانی هوشمند است که از یک بی‌ام‌اس، یک بی‌آرپی و یک اچ‌آی‌اس تشکیل شده که ما هر سه این محصولات را در افتتاحیه داریم که اتصال‌شان به دستگاه‌های هوشمند می‌تواند یک اکوسیستم هوشمند درمانی را ایجاد کند و هدف هم همین است.

**در واقع بخشی از آن را می‌توان مانند نسخه‌های الکترونیک دانست که باعث حذف دفترچه‌های بیمه کاغذی شده است...**

دقیقاً همین‌طور است! کوچک‌ترین مزیت نسخه‌های الکترونیک این است که با عدم نیاز به تمدید دفترچه باعث صرفه‌جویی می‌شود. همچنین ایجاد مرکز داده عظیمی از مراجعات، بیماری‌های فصلی، داروهایی که استفاده می‌شود، نوع تغییر عادت‌های دارویی، میزان نیاز دارویی کشور، کوتاه‌ترین و بهترین راه رسیدن به داروهای خاص و حمایت از بیماران خاص (که متأسفانه آمارشان در کشور زیاد است)، بخشی از اتفاقاتی است که در پس‌زمینه هوشمندسازی اتفاق می‌افتد و فقط به حذف کاغذ دفترچه محدود نمی‌شود. این اولین هدف است، پس از آن داده‌کاو و دیتامینینگ می‌تواند به وجود بیاید. ما به دنبال این هستیم که راه استارت‌آپ‌ها را به این مسیر باز کنیم و با افزایش مزیت رقابتی برای مشتریان گام‌های خوبی برداریم که این راه را تازه شروع کرده‌ایم و به جرات می‌گویم که راه غیرقابل بازگشتی است.

هوشمند را به بیمارستان‌ها و دفاتر هوشمند که امروز در دنیا بسیار پرطرفدار است تبدیل کنیم. برای این کار باید از یک‌جا شروع می‌کردیم. خوشبختانه امروز محصولات قابل رقابتی در زمینه صرفه‌جویی انرژی داریم و امیدواریم با توجه به اینکه هسته نرم‌افزاری سیستم‌های درمانی کشور در اختیار ماست، بتوانیم با آن‌ها ارتباط برقرار کنیم.

**در حال حاضر بیمارستانی هست که از قابلیت هوشمندسازی ارائه شده استفاده کرده باشد؟**

بیمارستان هدایت اولین بیمارستانی است که این اقدام در آن انجام شده است. قبل از عید و اواخر اسفندماه مراحل هوشمندسازی این بیمارستان به پایان رسید. اکنون به دنبال این هستیم که بیمارستان‌های دیگری را هم هوشمند کنیم و هدف‌مان ایجاد کنسرسیوم هوشمند است.

**هدف‌گذاری توسعه مرکز فناوری اطلاعات و تحول دیجیتال چیست؟**

هدف ما در گام اول این است که تمام سازمان تأمین اجتماعی را هوشمند کنیم؛ هم در لایه سخت‌افزاری و هم در لایه نرم‌افزاری. در ابتدا قصد داریم از بیزینس درمان شروع کنیم، چون اولین آی‌آس هوشمند یا سیستم اطلاعات



و ساختمان‌های متعددی دارد و باید در مورد کنترل انرژی و مصرف و هوشمندسازی سازه‌ها فکر اساسی انجام دهد، این پروژه را تعریف کردیم و چون این توانمندی در شرکت وجود داشت، خیلی سریع منجر به تولید سخت‌افزار و نرم‌افزار موردنیاز شد. هدف ما این است که بتوانیم ساختمان‌های

**محصول شرکت خدمات ماشینی چیست و هدف از تولید آن چه بوده است؟**

در یک سال و نیم گذشته به موضوع ساختمان‌های هوشمند در شرکت خدمات ماشینی وارد شدیم. با توجه به اینکه سازمان تأمین اجتماعی بیمارستان‌های ملکی و درمانگاه‌ها

## نمایش توانمندی‌های صادراتی تاصیکو در نمایشگاه اکسپو

منطقه مایه افتخار است.»

### شرکت صنایع مس شهید باهنر

مسئول صادرات شرکت صنایع مس شهید باهنر در گفت‌وگو با آتیه‌نو در نمایشگاه اکسپو در بیان اهمیت صادرات در اقتصاد و رشد تولید کشور گفت: «صادرات در اقتصاد کشور؛ به‌ویژه در حوزه واردات و ارزآوری تأثیر چشمگیری دارد. مس باهنر نیز به عنوان زیرمجموعه هلدینگ صدر تأمین در تلاش برای ارتقای ظرفیت تولید و صادرات شرکت است.»

محمد شکبیا در ادامه افزود: «شرکتی مثل مس باهنر محصولات متنوعی مانند تسمه، ورق و لوله‌های برنجی و مسی و محصولاتی که در صنایع الکتریکی، بردتی، حرارتی، پتروشیمی، نظامی و طیف وسیعی از صنایع را به عنوان محصولات نیمه‌ساخته را شامل می‌شود.» شکبیا ادامه داد: «این شرکت در حوزه تولید این نوع از محصولات در منطقه شناخته‌شده و مورد اعتماد مشتریان است.

تمام تلاش ما این است که محصولات شرکت به کشورهای عراق، ترکیه، تایوان، ویتنام، روسیه، سوریه، افغانستان و پاکستان صادر کنیم. اخیراً محصولات شرکت را به مالزی و استرالیا نیز صادر کردیم که اقدام برجسته‌ای در سطح مرادوات تجاری بین‌المللی است.» او در ادامه افزود: «سرمایه‌گذاری شرکت‌های مالزیایی و استرالیایی دستاورد بزرگی بود که در سال گذشته در کارنامه فعالیت‌های این شرکت به ثبت رسید.» شکبیا گفت: «حضور در بازارهای عربستان و روسیه در حال حاضر در اولویت سیاست‌گذاری واحد صادرات شرکت قرار گرفته و با برگزاری جلساتی با اتاق‌های بازرگانی این کشورها امیدواریم اتفاقات خوبی در زمینه صدور تولیدات شرکت به این کشورها رقم بخورد.»

در این نمایشگاه شرکت می‌کنند قطعاً با محصولات ما و کیفیت بالای آنها آشنا خواهند شد که در آینده تجاری برند ما تأثیرگذار است و می‌تواند در توسعه صادرات شرکت نقش بسزایی داشته باشد.»

### شرکت ذوب آهن اصفهان

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان در گفت‌وگو با آتیه‌نو با تأکید بر نقش این شرکت در توسعه صادرات کشور گفت: «در حال حاضر با ۲۰ کشور مراوده تجاری داریم و امیدواریم که اکسپو بستر توسعه صادرات این شرکت را هموارتر کند.» مهدی کوهی ادامه داد: «اگر ظرفیت تولید ارتقا یابد در گام اول نیازهای داخلی تأمین می‌شود و به مشتریان و مصرف‌کنندگان داخلی فشار وارد نخواهد شد. در مرحله بعد نیز مازاد تولید را به کشورهای خارجی صادر خواهیم کرد.» او تأکید کرد: «اگر نیازهای ارزی شرکت ذوب آهن در سایه صادرات محصول تأمین شود، می‌توان امید داشت که این شرکت بتواند در سایه این دستاورد مهم، در تأمین نیازهای ارزی دیگر صنایع فعال کشور نیز نقش چشمگیری ایفا کند.» مدیرعامل ذوب آهن

## مدیرعامل شرکت سرام آرا محصولات شرکت تحت مدیریت خود را قابل رقابت با شرکت‌های ایتالیایی و اسپانیایی می‌داند و امیدوار است امسال ۵۰ درصد محصولات تولیدشده را به اروپا و آفریقا صادر کند

اصفهان در مورد عملکرد این شرکت گفت: «ذوب آهن سال گذشته ۴۰ درصد از محصولات خود را در بازارهای صادراتی هدف عرضه کرد. بازارهای صادراتی ما عمده کشورهای همسایه هستند و خوشنایم برند شرکت در

چشم‌انداز یک‌ساله و پنج‌ساله شرکت در کوتاه‌مدت و بلندمدت دیده‌ایم حضور در بازارهای اروپا و آفریقا است که با توجه به هزینه حمل و سایر مسائل در دستور کار چند ماه آینده است که بتوانیم انبار ثابتی در یکی از کشورهای مورد نظر داشته باشیم. البته بعضی از آنها هم زیرساخت‌هایش در چند ماه آینده نهایی می‌شود و امیدواریم به زودی به بهره‌برداری برسد.»

### شرکت خاک چینی ایران

شرکت صنایع خاک چینی ایران سال ۱۳۷۲ در بخش توسعه «کانولن» وارد و در سال ۱۳۷۵ در بازار اول بورس پذیرفته شد و حدود ۳۰ درصد فناوری کانولن فعال است. منصور پور مهدی، مدیرعامل شرکت صنایع خاک چینی ایران با تأکید بر محور قرار دادن صادرات فرمانطقه‌ای برای سال جاری اظهار امیدواری کرد با جلب موافقت سازمان تأمین اجتماعی و هیات مدیره شرکت خط پنج تولید «کانولن» را در سال جاری افتتاح کند.



پورمهدی در خصوص سهم فروش این شرکت در بخش صادرات به خبرنگار آتیه‌نو گفت: «سهم فروش ما در بخش صادرات از دو درصد سال ۱۴۰۰ به ۱۶ درصد در سال ۱۴۰۱ افزایش یافته است.» او با اشاره به نقش صادرات به کشورهای همسایه ایران افزود: «موضوع هزینه حمل‌ونقل یکی از عوامل تأثیرگذار در موضوع صادرات است. ما با توجه به این موضوع محور و تمرکز صادرات شرکت را روی صادرات به کشورهای همسایه گذاشته‌ایم که مهمترین آنها روسیه و ترکیه هستند. همچنین تقریباً ۵۵ درصد صادراتی که در سال ۱۴۰۲ داشته‌ایم به روسیه بود و در مراحل بعد ترکیه، پاکستان و هندوستان مقاصد اصلی صادرات محصولات ما هستند و در مجموع ۱۲ کشور جزو اهداف صادراتی ما به شمار می‌روند.» مدیرعامل شرکت صنایع خاک چینی ایران با اشاره به نقش برگزاری نمایشگاه اکسپو در شناساندن محصولات ایرانی به مشتریان خارجی ادامه داد: «قطعاً برگزاری این نمایشگاه و حضور شرکت خاک چینی ایران در آن باعث می‌شود که محصولات خودمان را به خوبی عرضه و مشتریان جدید را شناسایی کنیم. مشتریانی که

**هلدینگ صدر تأمین، از دیگر نمایندگان بخش اقتصادی سازمان تأمین اجتماعی در پنجمین نمایشگاه بین‌المللی اکسپو بود. نمایندگان هلدینگ صدر تأمین در این دوره کاشی صنایع خاک چینی، کاشی الوند، کاشی سعدی، کاشی سرام آرا، معدنی صنایع تولید پودر بندر امام، لعاب ایران، شرکت پشم شیشه ایران، شرکت پیشرو تعالی فناوری فردا (صدر فردا)، شرکت معدنی املاح ایران (شاملا)، زغال سنگ طیس، فلزی صنایع مس شهید باهنر و ذوب آهن بودند که در ادامه گفت‌وگو با برخی از مدیران این شرکت‌ها و کارخانجات ارائه شده است.**

### شرکت سرام آرا

شرکت سرام آرا پس از نزدیک به ربع قرن فعالیت، هدف مجموعه را بر تولید کاشی‌های دکوری و تزئینی متمرکز کرده تا برای صنایع دیگر ارزش افزوده ایجاد کند. محمدجواد پرچمی، مدیرعامل شرکت سرام آرا که زیرمجموعه هلدینگ صدر تأمین (تاصیکو) است، محصولات شرکت تحت مدیریت خود را قابل رقابت با شرکت‌های ایتالیایی و اسپانیایی می‌داند و امیدوار است امسال ۵۰ درصد محصولات تولیدشده را به اروپا و آفریقا صادر کند: «ما به کشورهایمانند روسیه، پاکستان، ارمنستان، عراق، آذربایجان، گرجستان، قزاقستان و ترکمنستان صادرات داریم و با هدفگذاری‌ای که با توجه به شرایط بین‌المللی داریم از سال گذشته نیز فعالیت‌مان را در حوزه سی‌آی‌اس گسترش داده‌ایم. همچنین سعی کرده‌ایم زیرساخت‌های این کار را برای صادرات فرمانطقه‌ای به اروپا و آفریقا فراهم کنیم.» او در خصوص ویژگی‌های متمایزکننده شرکت سرام آرا گفت: «دکوراتیو و مینیاتوری بودن این محصولات را منحصر به فرد می‌کند، به همین خاطر مجبوریم کیفیت را در اولویت قرار دهیم.»

پرچمی در خصوص هدفگذاری این شرکت در صادرات افزود: «قیمتی که محصولات‌مان را در بازار صادراتی عرضه می‌کنیم نسبت به تولیدکنندگان ایتالیایی و اسپانیایی و حتی هند و چین قیمت قابل رقابتی دارد. این مزیت رقابتی باعث شده که عاقلانه‌ترین راه برای ارزش افزوده این باشد که در بازار صادراتی فعال تر باشیم. بخشی از بازار صادراتی این صنعت در کشورهای همسایه مثل عراق، پاکستان، افغانستان، روسیه است اما از سال گذشته با حضور در نمایشگاه اسپانیا حرکت به سوی بازارهای اروپایی را آغاز کرده‌ایم. با توجه به اختلاف قیمتی که وجود دارد اگر این اختلاف قیمت با حفظ کیفیت مناسب همراه باشد در بازار صادراتی برای ما خلق ارزش می‌کند. در حال حاضر هم برنامه‌های جامع صادراتی که برای