

**پتروشیمی پردیس حامی شرکت های دانش بنیان داخلی  
تولید روزانه بیش از دو میلیون بنزین یورو ۵ توسط نفت آفتاب  
خاطر امن سهامداران بوعلی از سودآوری این پتروشیمی  
نگاهی به مزیت های نسبی سهام «ومعادن»  
ضرورت تبدیل (اندیشه ادراکی) به (کنش ادراکی) در روابط عمومی ها  
هوش مصنوعی، فرصت یا چالشی جدید در صنعت رسانه؟!  
بازسازی اعتماد عمومی با بازشناسی کارکرد روابط عمومی**

(سهامی عام)

# شرکت فولاد کاوه جنوب کیش

رقابت پذیری در تراز جهانی بر پایه  
اندیشه دانش بنیان، پیشرو در فولاد سبز

Competing on a Global Stage with the  
Wisdom of Knowledge-Based Innovation  
Pioneering in the Realm of Green Steel



**تهران**  
میدان آرژانتین، خیابان بخارست (خیابان احمد قصیر)  
کوچه ۸، بلاک ۳  
کد پستی: ۱۴۱۱۴ ۱۵۱۴۷  
تلفن: ۰۲۱ ۸۶۰۴ ۷۷ ۳۵ - ۰۲۱ ۸۸۵۰ ۲۶ ۸۰  
دورنگار: ۰۲۱ ۸۶۰۴ ۳۲ ۷۴



**SKS**  
South Kaveh Steel Co.  
www.SKSDCO.ir info@SKSDCO.ir

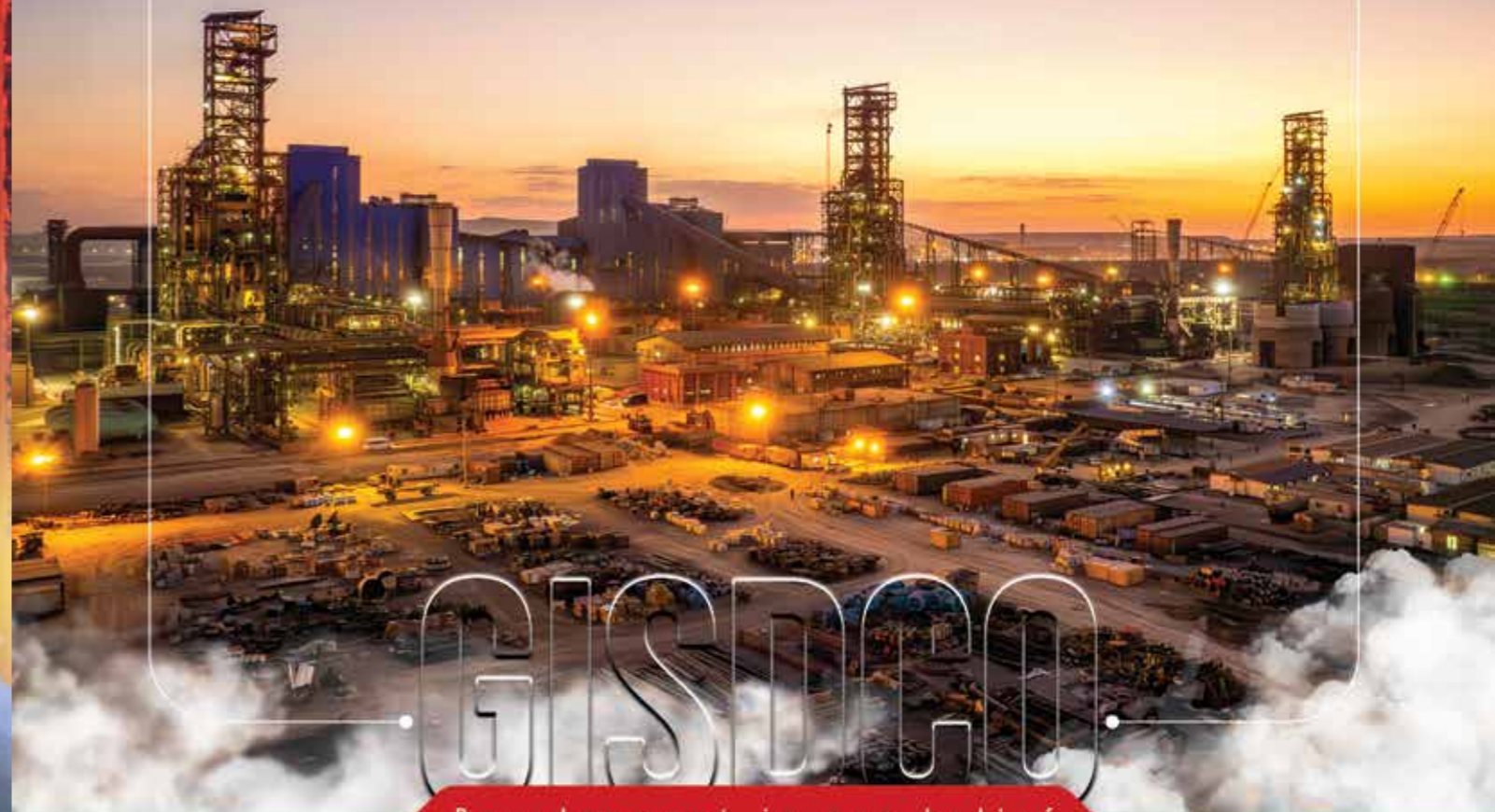
**بندرعباس**  
کیلومتر ۱۳ بزرگراه شهید رجایی، منطقه ویژه اقتصادی  
خلیج فارس  
کد پستی: ۷۵۸۷۶ ۷۹۱۷۱  
تلفن: ۰۷۶ ۳۳۵۳۰ ۲۸۰ - ۰۷۶ ۳۱۹۱ ۰۰ ۰۰  
دورنگار: ۰۷۶ ۳۳۵۳۰ ۳۳ ۳۸

www.GISDCO.com



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر  
بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.  
THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN



Development is our belief



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



۲۷

اردیبهشت روز

# روز روابط عمومی ارتباطات

گرامی باد

- 051-54231921
- www.sanganco.ir
- fooladsangan\_smic
- t.me/sanganfoolad
- sanganfoolad



۲۷ اردیبهشت ماه:

روز ارتباطات و روابط عمومی  
بر تلاشگران این عرصه گرامی باد



رویش باور ما در دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گلگهر  
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY  
روابط عمومی و امور بین الملل

GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL CO.

WWW.GEG.IR

۲۱,۰۰۰ مگوات

بهبود و توسعه شبکه های آبیاری  
و زهکشی اراضی کشاورزی

۴۴ پیل  
به طول بیش از ۷ کیلومتر

۱ کیلومتر  
جاده جایگزین  
و دسترسی

۲۲۲  
میلیاردر مکز مکعب  
حجم مخازن  
احداث شده

۲  
تولید برق

شرکت توسعه آب نیروی ایران  
IRAN Water & Power  
Resources Development



۹  
ظرفیت نیروگاه های  
احداث شده

۱۱  
خط لوله  
انتقال آب

۱۵  
حفاری تونل  
۱۱ کیلومتر

۳  
میلیاردر مکز مکعب

۱۳  
سد خاکی

تامین آب شرب و تصفیه خانه  
بیش از ۷ میلیون مکز مکعب در سال  
و ساخت تصفیه خانه

طرح های پژوهشی  
بیش از ۵ طرح پژوهشی  
: طرح سبز در بخش آب کشور



شرکت پتروشیمی زاگرس  
Zagros Petrochemical Co.



زاگرس  
پیشامد نوآورانه  
در ایجاد ثروت پایدار



Zagros  
is an innovative event  
in creating sustainable wealth



www.zpcir.com  
info@zpcir.com

آدرس دفتر مرکزی: تهران، ونک، خیابان ونک، روبروی بوستان آفتاب، پلاک ۱۷۰ کدپستی: ۱۹۹۱۸۱۶۳۹۱ تلفن: ۰۲۱۴۳۰۰۰۰۳۹ فکس: ۰۷۷۳۷۳۳۳۴۰۷  
آدرس مجتمع: استان بوشهر، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس جنوبی کدپستی: ۷۵۱۱۸۱۱۳۷۵ تلفن: ۰۷۷۳۷۳۳۳۳۳۰ فکس: ۰۷۷۳۷۳۳۳۳۴۰۷



بیمه طرح پیمان  
پوشش یاریگر مردم ایران

ویژگی‌های طرح:

مسئولیت صاحبان واحد مسکونی در قبال کارگران نظافتکار داخل واحدهای مسکونی سرویس کاران تاسیسات، پکیج، نصاب پرده و ...

پوشش‌های بیمه‌ای:

خسارت فوت و نقص عضو تا سقف ۱۲ میلیارد ریال  
هزینه‌های پزشکی تا سقف ۴۵۰ میلیون ریال  
افزایش دیه تا ۳ سال

مدت بیمه یک سال

حق بیمه ۳۴۶ هزار تومان

MIC.CO.IR

۰۲۱-۸۴۲۲۳

شرکت بیمه معلم  
MOALLEM INSURANCE COMPANY



بیمه ایران  
Iran Insurance



گرامی باد

روز ارتباط عمومی  
و روابط عمومی



صاحب امتیاز و مدیرمسئول:

فاطمه نجفی

دبیر اقتصادی و مدیر بازرگانی:

الهه سی ستار

همکاران تحریریه:

عطیه امراللهی

علی آبناس، لیلا مجیدی

وحید ستارنیا، نیاپش هلالی

صفحه آرا: زهره دهقانی

مدیریت بازرگانی و تبلیغات:

۰۹۱۹۷۰۵۰۷۶۶

تلفن: ۶۶۵۷۸۶۵۸

فکس: ۶۶۵۷۸۶۸۹

آدرس: خیابان آزادی

ابتدای خیابان نواب

نرسیده به کلهر پلاک ۶۸۰

طبقه سوم واحد ۵

چاپ: ایران کهن



## روز ارتباطات و روابط عمومی مبارک

# فهرست

نقش روابط عمومی‌ها در تحقق شعار سال ۱۴۰۳ ..... ۱۱

پتروشیمی پردیس حامی شرکت های دانش بنیان داخلی ..... ۱۲

توسعه بازار پتروشیمی پردیس در آسیای شرقی و آفریقا ..... ۱۳

تولید روزانه بیش از دو میلیون بنزین یورو۵ توسط نفت آفتاب ..... ۱۴

افزایش ۸ هزار و ۶۲۰ میلیارد تومانی فروش قطب تولید پارازیلین ماهشهر ..... ۱۸

رشد درآمد نهاد مبین در ۱۲ ماهه ۱۴۰۲ ..... ۱۹

فولاد خوزستان بزرگترین صادرکننده فولاد ایران ..... ۲۰

بازسازی اعتماد عمومی با بازشناسی کارکرد روابط عمومی ..... ۲۱

نگاهی به مزیت‌های نسبی سهام «ومعادن» ..... ۲۲

انعقاد قرارداد ۳/۳ میلیون یورو تولید لوله‌های درز جوش جدار میانی شرکت لوله‌سازی اهواز و شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب ..... ۲۴

آیا توان فکری انسان، اوت نامبر می شود؟ ..... ۲۶

ضرورت تبدیل(اندیشه ادراکی) به (کنش ادراکی) در روابط عمومی ها ..... ۲۸

صادرات به ۲۵ کشور دنیا در شرایط تحریم؛ نشانگر توانمندی ذوب آهن اصفهان برای تحقق اهداف اقتصادی جمهوری اسلامی ایران ..... ۳۰

تامین پایدار مواد اولیه ذوب آهن اصفهان به صورت ویژه دنبال می شود ..... ۳۱

رشد بی‌سابقه شرکت بیمه «ما» در سال ۱۴۰۲ ..... ۳۲

رشد تاریخی ۱۳۷ درصدی حق بیمه تولیدی بیمه میهن ..... ۳۴

برگزاری تورهای بازدید از صنایع و بخش‌های اقتصادی منطقه آزاد اروند در راستای افزایش مشارکت مردمی ..... ۳۶

ترسیم آینده منطقه آزاد ماکو با اجرای مگا پروژه های زیر ساختی ..... ۳۷

روز شلوغ و پرکار غرفه منطقه آزاد انزلی در سومین روز از نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۴ ..... ۳۸

## نقش روابط عمومی‌ها در تحقق شعار سال ۱۴۰۳

الهه سی ستار

در دنیای امروز، روابط عمومی با فناوری‌های مدرن و پیشرفته هم‌پیوند دارد. بهره‌گیری از این فناوری‌ها می‌تواند در بهبود ارتباط با مخاطبان و روشن کردن نقاط تاریک سازمان بهره‌ور باشد. روابط عمومی همچون یک نورافکن عمل می‌کند که اطلاعات را منتقل می‌کند و مخاطبان را به خواندن داستان واقعی و منطقی از سازمان ترغیب می‌کند. در این روند، اخلاق مداری و داشتن حسن همدردی و همراهی با کارکنان مجموعه بسیار اهمیت دارد. تشویق و حمایت از کارکنان می‌تواند بهبود و تقویت محیط سازمانی را به همراه داشته باشد. در حالی که نادیده گرفتن این امر می‌تواند به فروپاشی فرهنگ سازمانی و افت اعتماد منجر شود.

در نهایت، باید توجه داشت که هدف اصلی روابط عمومی، ایجاد ارتباط موثر و تاثیرگذار با مخاطبان است که با ارزش‌هایی از قبیل اعتماد، اطمینان، و اعتقاد باید توأم باشد. اساس فعالیت روابط عمومی ایجاد ارتباط موثر و تاثیرگذار بین سازمان و مخاطبان است. حفظ این ارتباط بسیار حیاتی است، زیرا هر گونه آسیب به روابط عمومی می‌تواند منجر به از دست دادن اعتماد مخاطبان و سلب مشروعیت سازمان شود که بازگرداندن آن بسیار دشوار است.

یکی از وظایف اصلی روابط عمومی برقراری ارتباط با بازار یا جامعه هدف و تقویت روابط درون سازمانی است. در این راستا، شناخت مخاطب و اهداف سازمانی بسیار اهمیت دارد زیرا تاثیری که در ارتباط با مخاطبان ایجاد می‌شود، باید با اهداف سازمان همخوانی داشته باشد. همچنین، روابط عمومی مسئول شناسایی و رفع آسیب‌ها و مسائل مربوط به سازمان است.

یکی از عوامل مهم در تحقق جهش تولید و مشارکت مردمی، شناخت ضعف‌ها و کاستی‌های روابط عمومی توسط رسانه‌ها است. باید با رسانه‌ها تعامل بیشتری داشته و ظرفیت‌ها و کاستی‌ها را صادقانه انتقال داد تا اعتماد مخاطب را جلب کرده و او را در راستای اهداف جهش تولید همراه کنیم.

علاوه بر این، روابط عمومی مسئول شناسایی، هدایت، و تقویت افکار عمومی است. برای مثال، معرفی ظرفیت‌ها و امیدآفرینی می‌تواند تاثیر مثبت در جهش تولید داشته باشد.

روابط عمومی پل ارتباطی سازمان با بیرون و مرجع پاسخگویی سازمان به بیرون و برعکس است. لذا، لازم است که نیروهای روابط عمومی به دارا بودن خصص و آموزش مدار بی‌دانش تا بتوانند این نقش مهم را به خوبی ایفا کنند. در پایان، لازم به ذکر است که نقش روابط عمومی در جهش تولید و مشارکت مردمی بسیار حیاتی است. با تأکید بر ارتباطات موثر، شناسایی نیازها، و ایجاد ارتباطات مثبت با مردم، می‌توان بهبودهای چشمگیری در عملکرد تولید و توسعه اقتصادی کشور داشت. از این رو، ایجاد برنامه‌ها و استراتژی‌های مناسب در زمینه روابط عمومی می‌تواند به تحقق اهداف جهش تولید با مشارکت مردمی کمک بزرگی نماید.

روزهای پایانی اردیبهشت ماه تا دوم خردادماه هفته ارتباطات و روابط عمومی نامگذاری شده است. این مهم بهانه‌ای شد تا با پرداختن به تعریف و روند فعالیت روابط عمومی‌ها در اطلاع‌رسانی شفاف و ایجاد حس تعامل مثبت به نقش آنان در راستای تحقق شعار سال ۱۴۰۳ مبنی بر «جهش تولید با مشارکت مردمی» پردازیم که قطعاً مشارکت مردمی بخش اصلی فعالیت روابط عمومی‌ها می‌باشد. ۲۷ تا ۲۸ خردادماه هفته ارتباطات و روابط عمومی نام دارد که در روز شمار امسال این هفته به ترتیب شنبه ۲۷ اردیبهشت روز روابط عمومی و علم، یکشنبه ۲۸ اردیبهشت روز روابط عمومی و فضای مجازی، دوشنبه ۲۹ اردیبهشت روز روابط عمومی و فضای رسانه‌ای، سه شنبه ۳۰ اردیبهشت روز روابط عمومی و مسوولیت اجتماعی، چهارشنبه ۳۱ اردیبهشت روز روابط عمومی و مدیریت بحران، پنجشنبه یکم خرداد روز روابط عمومی و سلامت و جمعه دوم خرداد روز روابط عمومی و جهش تولید نامگذاری شده است. جهش تولید با مشارکت مردمی عنوان سال ۱۴۰۳ است که از طرف رهبر معظم انقلاب اسلامی ایران به عنوان یک هدف و نقشه راه مطرح گردید. اصلی‌ترین محورهایی که در اقتصاد مقاومتی یعنی تولید و افزایش رونق آن، در اقتصاد مردمی یعنی مشارکت و ساماندهی سرمایه‌های نقد و سرگردان مردم در روند تولید طی چند سال گذشته به آن تأکید شده است در شعار امسال نیز مشاهده می‌شود که میزان و اهمیت این دو مقوله در مسیر تولید و توسعه پایدار اقتصادی به طور کامل احساس می‌گردد. روابط عمومی به عنوان یک فعالیت بنیادین، برای اطلاع‌رسانی، آگاهی‌بخشی، و شناخت بهتر مخاطبان نسبت به یک سازمان، برند، محصول یا خدمات، از اهمیت بسزایی برخوردار است. این فعالیت به ارتقای شان و شخصیت سازمان کمک می‌کند. داشتن یک برنامه جامع و استراتژی منسجم و مبتنی بر ارزش‌هایی از قبیل اعتماد، اطمینان، و اعتقاد، می‌تواند روابط عمومی را در مواقع بحرانی و حاد تقویت کند. اصلی‌ترین هنر روابط عمومی در این است که با تنوع دیدگاه‌ها، ایده‌ها و نظرات مختلف مخاطبان درباره مسائل مختلف اجتماعی، فرهنگی، آموزشی و غیره روبرو شده و سعی در ایجاد درک و فهم مشترک در آنها نماید.

مرور دستاوردهای پردیس از بزرگترین رویداد صنعت نفت ایران

## پتروشیمی پردیس حامی شرکت های دانش بنیان داخلی

**میری لواسانی: از ایده های جدید دانش بنیان ها استقبال می کنیم**

شرکت پتروشیمی پردیس با حضور در بیست و هشتمین نمایشگاه بین المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی به دستاوردهای قابل توجهی در حوزه توسعه بازار به سمت کشورهای آمریکای جنوبی، آسیای مرکزی، جنوب شرقی آسیا، آفریقا، روسیه و چین و همچنین استفاده از ظرفیت شرکت های دانش بنیان داخلی برای تأمین قطعات و تجهیزات دست پیدا کرد.

مدیرعامل شرکت پتروشیمی پردیس در حاشیه این نمایشگاه در گفت و گو با خبرنگاران گفت: محصول ما برای دنیا و مقاضیان شناخته شده است، اما اتفاقی که در این نمایشگاه برای ما می افتد و بسیار حائز اهمیت است، حضور تأمین کنندگان و سازندگانی است که در بخش تعمیرات و نگهداری و بهره برداری می توانند به ما کمک شایانی کنند، اگر شرکت های دانش بنیان داخلی ایده و محصول جدیدی داشته باشد قطعاً از آنها استقبال می کنیم.

دستاوردهای پردیس از ایران اکسپو ۲۰۲۴

## توسعه بازار پتروشیمی پردیس در آسیای شرقی و آفریقا

**معرفی محصول جدید پردیس به تجار خارجی**

ششمین نمایشگاه توانمندیهای صادراتی در حالی به پایان رسید که شرکت پتروشیمی پردیس با برگزاری نشست های متعدد با هیئت های بازرگانی و نمایندگان تجاری کشورهای مختلف از قاره های آسیا، اروپا، آفریقا و آمریکای جنوبی به دستاوردهای چشمگیری از جمله توسعه بازار در آسیای شرقی و آفریقا دست پیدا کرد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل پتروشیمی پردیس، ششمین نمایشگاه توانمندیهای صادراتی (ایران اکسپو ۲۰۲۴) ۱۲ اردیبهشت ماه ۱۴۰۳ با حضور تجار، بازرگانان، شرکت های داخلی و خارجی، سازمان ها و فعالان عرصه صادرات کشور، با هدف توسعه صادرات و فتح بازارهای جدید تجاری در محل نمایشگاه بین المللی تهران به کار خود پایان داد.

تمرکز نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۴، بر ارائه محصولات ارزآور بود؛ به شکلی که سال جاری در نمایشگاه ایران اکسپو با ۷ گروه کالایی محصولات ایرانی شامل: صنایع فولادی و معدنی، غذایی، کشاورزی و شیلات، صنعت، فرش دستباف، صنایع دستی و گردشگری، دارو، تجهیزات پزشکی و تجهیزات آزمایشگاهی، محصولات شیمیایی، خدمات فنی مهندسی و گروه پتروشیمی با حضور بیش از ۸۰۰ شرکت دانش بنیان ایرانی و ارائه ۱۵۰۰ محصول دانش بنیان برگزار شد.

ششمین نمایشگاه توانمندیهای صادراتی ایران همزمان با اجلاس ایران و آفریقا در نمایشگاه بین المللی تهران برگزار شد. در این نمایشگاه تجار ۱۰۰ کشور حضور داشتند و ۸۸ کشور علاوه بر تجار، مسئولان شان نیز از این توانمندیها بازدید کردند. این نمایشگاه از سوی سازمان توسعه تجارت جمهوری اسلامی ایران در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران با معرفی محصولات و دستاوردها در حوزه های مختلف صنعتی و کشاورزی در هفت گروه کالایی از جمله صنایع غذایی، کشاورزی و شیلات، صنعت، فرش و صنایع دستی و گردشگری، دارو، تجهیزات پزشکی، آزمایشگاهی، محصولات شیمیایی، آرایشی و بهداشتی، صنعت ساختمان و خدمات فنی-مهندسی و پتروشیمی برگزار شد. حضور بیش از ۲۲۳۰ بازرگان، سرمایه گذار و تاجر از ۸۸ کشور جهان از دستاوردهای این نمایشگاه بود. به گفته رئیس سازمان توسعه تجارت ایران حدود ۳ تا ۵ میلیارد یورو قرارداد تجاری در این نمایشگاه منعقد شده و این توافقها در یک فرآیند یک تا دو ساله به قرارداد و ایجاد فرصت تجاری منجر می شود.



توسعه بازار در آسیای شرقی، مهمترین دستاورد پردیس از ایران اکتپو ۲۰۲۴

شرکت پتروشیمی پردیس به عنوان عضوی از خانواده هلدینگ نفت و گاز پارسیان در کنار دیگر شرکت های زیرمجموعه این هلدینگ در سالن B۳۸ پذیرای تجار، بازرگانان و هیئت های تجاری از کشورهای مختلف دنیا بود.

مدیرعامل شرکت پتروشیمی پردیس در گفت و گو با خبرنگاران درخصوص دستاوردهای پتروشیمی پردیس از ششمین نمایشگاه توانمندی های صادراتی ایران اظهار داشت: پتروشیمی پردیس با تولید ۳,۲ میلیون تن اوره در سال دومین مجتمع دنیا و بزرگترین مجتمع تولید کننده اوره و آمونیاک در خاورمیانه است. در خلال برگزاری نمایشگاه ایران اکتپو مذاکره ای با وزیر کشاورزی سریلانکا داشتیم، این کشور یک میلیون تن در سال اوره کشاورزی مصرف دارد و به توافق رسیدیم که ۳۰۰ تا ۳۵۰ هزار تن آن را در سال جاری از طریق پتروشیمی پردیس تأمین کنیم.

دکتر سیدمحمدرضا میری لواسانی افزود: پتروشیمی پردیس ۲,۷ میلیون تن اوره صادراتی در سال تولید می کند که بخشی از آن به آمریکای مرکزی، اروپا، ترکیه و آفریقا صادر می شود، ما بازاری در آسیای شرقی نداشتیم و مهمترین دستاورد این نمایشگاه تفاهم با سریلانکا بود. با این اتفاق ردپایی از هلدینگ نفت و گاز پارسیان و شرکت سرمایه گذاری غدیر در آسیای شرقی خواهیم داشت.

در طول پنج روز برگزاری نمایشگاه، غرفه پتروشیمی پردیس میزبان مهمانانی از کشورهای چین، کامرون، هند، ازبکستان، تاجیکستان، عمان، اوگاندا، استرالیا، روسیه، پاکستان، افغانستان و نمایندگان ایرانی شرکت هایی از امارات متحده عربی، عراق، ترکیه و عمان بود و پیشنهادات زیادی برای خرید اوره باکیفیت پردیس از سوی تجار و نمایندگان شرکت های بازرگانی دریافت شد که در حال بررسی است.

بخش عمده ای از مراودات تجاری ایران با آفریقا محصول اوره است و یکی از اهداف مهم پتروشیمی پردیس از حضور در این نمایشگاه توسعه بازار در بین کشورهای آفریقای بود که توافقات اولیه ای نیز برای

فروش محصول اوره به کشورهای آفریقای حاصل شد.

### بازدید های متعدد مسئولین از غرفه پردیس

سردار ابن الرضا مدیرعامل ساتا، سردار محمدنجار رئیس قرارگاه اقتصادی وزارت دفاع، سردار صالح فرمانده قرارگاه اقتصاد مقاومتی و همکاری های ملی و فراملی ستاد کل نیروهای مسلح، دکتر عبوری مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری غدیر، دکتر علی عسکری مدیرعامل هلدینگ خلیج فارس، اعضای هیئت مدیره شرکت ملی صنایع پتروشیمی، مدیران عامل و اعضای هیئت مدیره شرکت های پتروشیمی و دیگر مقامات رسمی، بخشی از بازدیدکنندگان غرفه مشترک هلدینگ نفت و گاز پارسیان و شرکت پتروشیمی پردیس در طول این نمایشگاه بود.

حضور دکتر میری لواسانی مدیرعامل پتروشیمی پردیس، معاون بازرگانی و مدیران و کارشناسان واحدهای فروش، تدارکات، روابط عمومی و منابع شرکت، غرفه پتروشیمی پردیس را به یکی از پرتدد ترین غرفه های نمایشگاه برای خریداران خارجی، تأمین کنندگان کالا و تجهیزات و اصحاب رسانه تبدیل کرده بود.

گفتنی است، ششمین نمایشگاه توانمندی های صادراتی (ایران اکتپو ۲۰۲۴) از هشتم اردیبهشت ماه ۱۴۰۳ به مدت پنج روز در مرکز نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد.

### برگزاری پنل بررسی وضعیت ارزآوری صنعت پتروشیمی / بدهی ۲۵ همتی دولت به پردیس

پنل بررسی وضعیت ارزآوری صنعت پتروشیمی و اهمیت آن در کنترل بازار ارز در چهارمین روز از نمایشگاه ایران اکتپو با حضور سیدمحمدرضا میرلواسانی مدیرعامل شرکت پتروشیمی پردیس، رضا پدیدار نایب رییس فدراسیون صنعت نفت، احمد مهدوی ایجری دبیرکل انجمن صنفی صنایع پتروشیمی کشور و آرش نجفی رییس کمیسیون انرژی اتاق ایران در غرفه دنیای اقتصاد برگزار شد.

مدیرعامل پتروشیمی پردیس در این نشست اظهار کرد: در ۲۰۵۰ جمعیت دنیا به ۹,۸ میلیارد خواهد رسید که مصرف غذایی را ۴۰ درصد افزایش خواهد داد. یکی از

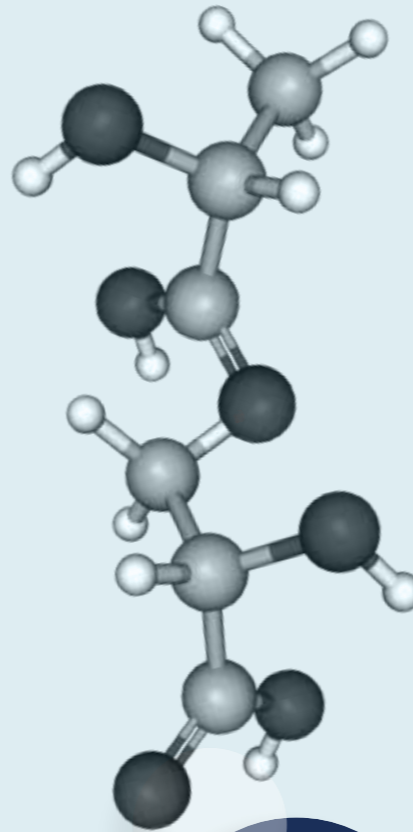
راهکارها استفاده از کود اوره است. دکتر میری لواسانی گفت: ماده اولیه ما برای تولید کود اوره گاز طبیعی است، یکی از مهمترین چالش هایی که ما با آن روبرو هستیم قطعی گاز در فصل زمستان است، در سه سال گذشته از ۹۲ روز تا ۷۴ روز قطعی در سال را داشتیم که منجر شده ۳۰۰ هزار تن محصول را از دست بدهیم.

وی ادامه داد: در سال گذشته با قطعی گاز ما تقریباً ۱۰۰ میلیون دلار را از دست دادیم، با توجه به میزان سودآوری پتروشیمی پردیس که ۵۲ درصد است، ما حدود ۵۲ میلیون دلار سود خالص را از دست داده ایم و این ضرر بزرگی برای سهامداران خرد و کلان ماست. مدیرعامل پتروشیمی پردیس تأکید کرد: پردیس ۱,۵ درصد از تولید کل اوره دنیا را در اختیار دارد و به تنهایی ۴۸ درصد اوره ایران را تولید می کند، با قطعی گاز تحمیلی، عملاً سرمایه گذاران ما از سود حدوداً ۲۴۰۰ میلیارد تومانی محروم می شوند.

وی درخصوص بدهی دولت به پردیس گفت: دولت در طی سال های ۹۸ تاکنون حدود ۲۵ همت به ما بدهی دارد و اگر بخواهیم ریال را به دلار صادراتی نیمایی در طول این سال ها در نظر بگیریم مبلغ این بدهی ۵۲۰۰۰ میلیارد تومان است. این در حالی است که دولت به ما فرصتی بیش از ۱۵ روز برای پرداخت قبض گازمان نمی دهد. از طرف دیگر دولت یک شبه تصمیم میگیرد که دو درصد عوارض بگذارد تا این بدهی را از جیب خود ما بدهد!

دکتر میری لواسانی بیان کرد: ما زیر مجموعه ای به اسم پتروشیمی همت داریم که قرار است دی اکسید کربن منطقه را جمع آوری و با ایجاد ارزش افزوده به محصول اوره تبدیل کند. این پروژه دو دهم درصد در کاهش میزان آلاینده های کشور تأثیر دارد. اگر قطعی گاز زمستان نبود ما ۳۵۰ میلیون یورو بودجه مورد نیاز برای ساخت این پروژه را ذخیره داشتیم و نیازی به مراجعه به صندوق توسعه ملی نداشتیم. ما اگر از ترکمنستان گاز پیش خرید کنیم خیلی به صرفه تر از قیمتی است که دولت به ما گاز میفروشد.

مدیرعامل پتروشیمی پردیس اظهار داشت: اگر بتوانیم مدیریت تعمیرات و نگهداری مان را از پی ام به سی ام و آر بی آی تبدیل کنیم، یک و نیم درصد از گازمان را



ذخیره می کنیم و همین میزان ذخیره به تولید ما کمک می کند. باید ریسک های عملیاتی صنعت را حذف کنیم. نهاد ناظر ما باید نظارت درستی بر مصرف انرژی داشته باشد، با مدیریت انرژی می توان ۳ درصد از گاز را ذخیره نمود.

### گفت و گوی زنده مدیرعامل پتروشیمی پردیس با شبکه چهار سیما

مدیرعامل پتروشیمی پردیس با حضور در استودیو ششمین نمایشگاه توانمندی های صادراتی ایران، ایران اکتپو که بصورت زنده از شبکه ۴ سیما پخش شد، اظهار داشت: پتروشیمی پردیس با یک و نیم درصد از تولید آمونیاک و اوره دنیا توانسته به عنوان بزرگترین تولیدکننده اوره و آمونیاک خاورمیانه و دومین در دنیا نقش مهمی در ارز آوری کشور داشته باشد.

میری لواسانی با اشاره به دستاورد جدید پردیس در تولید اوره جدید و سازگار با محیط زیست، گفت: براساس گزارش های IFDC نیتروژن به خوبی در خاک جذب نمی شود و ۳۳ درصد آن در لایه های مختلف خاک هدر می رود. برای جلوگیری از وقوع این اتفاقات غیرقابل پیش بینی، پردیس به دنبال معرفی محصول جدید اوره ای است.

وی ادامه داد: مشکل اصلی این است که نیتروژن به تدریج در خاک جذب نمی شود و به اکسید نیتروژن تبدیل می شود، محصول جدید پردیس به جذب تدریجی اوره در لایه های مختلف خاک کمک می کند. محمدرضا میری لواسانی از آمریکای جنوبی، آفریقا و شرق آسیا بعنوان مقاصد مهم اوره پردیس نام برد و گفت: یکی از مشکلات ما ناترازی گاز در زمستان و قطع خوراک پتروشیمی است که تلاش کردیم با تعمیرات و نگه داری و افزایش بهره وری ۱۷۰ هزار تن تولید بیشتری نسبت به سال قبل داشته باشیم.

مدیرعامل پتروشیمی پردیس همچنین با رونمایی از برنامه جدید خود از تولید ماده ای خبر داد که در سال های آینده بیشتر از آن خواهیم شنید. وی ادامه داد: در حال حاضر اوره بعنوان محصول نهایی ما برای کشاورزی استفاده می شود اما تصمیم داریم با این برنامه بخشی از خام فروشی را به ادبلیو تبدیل کنیم که سه برابر بیشتر ارزآوری برای کشور خواهد داشت.





طرح توسعه‌ای نفت خام آفتاب کلنگ‌زنی شد

## تولید روزانه بیش از دو میلیون بنزین یورو ۵ توسط نفت آفتاب

با حضور مسئولان ارشد استان  
هرمزگان و شرکت پالایش نفت  
آفتاب طرح توسعه‌ای نفت خام  
آفتاب کلنگ‌زنی شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت پالایش  
نفت آفتاب، عملیات ساخت طرح توسعه‌ای  
نفت خام آفتاب با ظرفیت ۶۰ هزار بشکه در  
روز با حضور مسئولان ارشد استان هرمزگان کلید  
خورد.

محدودیت‌ها در تأمین میعانات گازی به عنوان  
خوراک پالایشگاه و نیاز کشور به بنزین  
و گازوئیل موجب شد، استفاده از  
نفت خام به عنوان خوراک اصلی  
این پالایشگاه در دستور کار  
قرار گیرد.

طرح توسعه پالایشگاه نفت  
خام آفتاب که عملیات  
اجرایی آن در اردیبهشت  
ماه ۱۴۰۳ آغاز شده  
طی ۱۵ ماه تکمیل و به  
بهربرداری خواهد رسید  
و اشتغال‌زایی بیش از  
یک هزار نفر به صورت  
مستقیم و چند هزار نفر  
غیر مستقیم را در پی خواهد  
داشت. این طرح توسعه‌ای  
دارای واحد فرآیندی بسیاری  
از قبیل، واحدهای ایزومریزاسیون،  
HDS<sup>۱</sup>، HDS<sup>۲</sup>، Vis-  
breaking، تقطیر در خلاء،  
MHC، نیروگاه، ARU،  
تصفیه آب‌های ترش و ...  
می باشد.

یکی از واحدهایی  
که تاکنون



در کشور وجود نداشته اما، ساخت و بهره‌برداری از  
آن ارزش‌آفرینی زیادی برای کشور و مجموعه خواهد  
داشت واحد MHC است که وظیفه آن شکست و تبدیل  
Lubecut سبک و سنگین به محصولات با ارزش  
سبک‌تر همچون، نفتا، گازوئیل و همچنین تولید روغن  
پایه است که ظرفیت واحد مذکور ۱۴ هزار بشکه در  
روز است، با ساخت و بهره‌برداری از این واحد درجه‌ای  
نویس در امر تبدیل محصولات سنگین به محصولات با  
ارزش افزوده بالاتر در کشور گشوده خواهد شد.  
واحد تقطیر این مجموعه، روزانه ۶۰ هزار بشکه نفت خام  
سنگین را به نفتا، گاز مایع، کروسین و ... تبدیل می‌کند.  
با راه‌اندازی پالایشگاه جدید میزان تولید بنزین  
شرکت روزانه، دو میلیون و ۲۰۰ هزار لیتر، گازوئیل  
روزانه چهار میلیون و ۵۰۰ هزار لیتر و سوخت گاز  
مایع نیز روزانه پنج هزار بشکه در روز می‌باشد  
که به دلیل وجود واحدهایی همچون CRU و  
ایزومریزاسیون بنزین تولیدی این واحد یورو ۵ و  
حتی استاندارد آن از این میزان بالاتر خواهد بود.  
گازوئیل تولیدی این پالایشگاه نیز به دلیل  
وجود واحد شیرین‌سازی گازوئیل به روش  
هیدروژنیاسیون با استاندارد یورو ۵ به بازار  
عرضه خواهد شد.

### تولید روغن موتور گرید ۲ برای نخستین بار در ایران

محمد مهدی دوستی رئیس هیئت مدیره شرکت  
پالایش نفت آفتاب در حاشیه مراسم کلنگ‌زنی طرح  
توسعه پالایشگاه نفت خام این مجموعه، اظهار کرد:  
در حال حاضر خوراک پالایشگاه میعانات گازی است  
اما، به دنبال افزایش تجهیزات و تغییر در مجموعه به  
منظور استفاده از نفت خام به عنوان خوراک هستیم.  
وی عنوان کرد: تجهیز بخشی از پالایشگاه تا مهر ماه  
سال جاری به پایان خواهد رسید و پالایش روزانه  
۶۰ هزار بشکه نفت خام در دستور کار قرار می‌گیرد.  
رئیس هیئت مدیره شرکت پالایش نفت آفتاب به  
طرح توسعه‌ای نفت خام این مجموعه اشاره کرد و  
افزود: با تأسیس و بهره‌برداری از این واحد ظرفیت  
پالایشگاه آفتاب به ۱۰۰ هزار بشکه در روز افزایش  
خواهد یافت.

وی با تأکید بر اینکه خوراک تمامی مینی‌فاینری‌های  
کشور میعانات گازی است، گفت: شرکت نفت آفتاب  
از مهر ماه امسال اولین پالایشگاه در کشور خواهد  
بود که نفت خام را دریافت و پالایش خواهد کرد.  
مهندس دوستی به واحد روغن این شرکت نیز اشاره  
کرد و ادامه داد: با بهره‌برداری از این واحد روغن  
موتور با گرید ۲ تولید و به بازار عرضه خواهد شد  
این در حالی است که در حال حاضر روغن موتور  
با این گرید در داخل تولید نمی‌شود و مجبور به

واردات این نوع روغن هستیم.  
وی مطرح کرد: تولید روغن با گرید ۳ نیز در دستور  
کار این مجموعه قرار دارد.

### دولت باید از بخش خصوصی حمایت کند

مهدی دوستی استاندار هرمزگان نیز در ادا این  
مراسم با بیان اینکه شرکت پالایش نفت آفتاب به  
نیروی انسانی خود اهمیت می‌دهد، اظهار کرد: این  
مهم اولین موفقیت این مجموعه است.

وی با بیان اینکه اقتصاد دولتی ناکارآمد و غیر بهره‌ور  
است، مطرح کرد: برای رقابت در عرصه بین‌المللی  
باید از بخش خصوصی حمایت کرد.

استاندار هرمزگان حمایت از بخش خصوصی را وظیفه  
دولت دانست و گفت: باید در زمسنه توانمندسازی  
بخش خصوصی تلاش کنیم.

دوستی به توسعه زنجیره پتروپالایشی و پتروشیمی  
تأکید کرد و افزود: باید به دنبال تولید کالای نهایی  
باشیم.

وی با اشاره به اینکه تنوع محصول پتروپالایشی و  
پتروشیمی از ضروریات است، تصریح کرد: هرمزگان  
مزیت‌های نسبی در حوزه نفت و فولاد دارد.

### اعتماد به توان داخلی ویژگی پالایش نفت آفتاب

صفایی معاون قوه قضائیه دادگستری هرمزگان در  
ادامه این مراسم با تأکید بر اینکه سیاست قوه قضائیه  
حمایت از کارآفرینان، سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان  
است، گفت: بین مسئولان هرمزگان هم‌افزایی در  
راستای آبادی استان و کشور وجود دارد.

وی به تلاش‌های قوه قضائیه برای رفع برخی  
مشکلات شرکت پالایش نفت آفتاب در ستاد  
اقتصاد مقاومتی اشاره کرد و ادامه داد: واحد تقطیر  
اتمسفریک این مجموعه یکی از پروژه‌هایی بود  
که توسط قوه قضائیه پیگیری و در سفر ریاست  
جمهوری افتتاح شد.

صفایی ادامه داد: اشتغال‌زایی، جلوگیری از خام  
فروشی، افزایش تولید، کاهش وقوع بزه و  
پیشگیری از جرائم از جمله نتایج بهره‌برداری از  
پروژه‌های نفت آفتاب بوده است.

معاون قوه قضائیه با تأکید بر اینکه باید  
به توانایی جوانان کشور اعتماد داشته  
باشیم، مطرح کرد: شرکت پالایش

نفت آفتاب توانسته با تکیه بر  
توان داخلی مجموعه به  
این بزرگی ایجاد و در  
استان اشتغال‌زایی  
داشته باشد.



## رشد درآمد نماد مبین در ۱۲ ماهه ۱۴۰۲

سال ۱۴۰۱ نزدیک به ۸ میلیارد و ۶۷۵ میلیون و ۶۱۸ هزار تولید داشت، در حالی که آمار تولید شرکت در سال ۱۴۰۲ حدود ۸ میلیارد و ۴۵۸ میلیون و ۸۱۲ هزار ثبت شده است. در واقع تولید مبین در سال گذشته نسبت به سال قبل تر آن کمی افت حجمی داشته که ناشی از تغییرات در نرخ خوراک، قطعی گاز، برق و ... بوده است. اما از نظر درآمدی به دلیل تغییر قیمت محصولات با رشد همراه بوده است.

این نماد در بازار سهام از سال ۹۷ روند صعودی خود را آغاز کرد و تقریباً تا سال ۱۴۰۲ قیمت سهم رشد قابل توجهی داشت. به طوری که قیمت هر سهم مبین در مدت چند سال رشد قابل توجهی داشت. به طوری که از حدود ۴۰۰ تومان در سال ۹۷ به مرز ۴ هزار ۷۰۰ تومان در سال ۱۴۰۲ رسید. علاوه بر این، مبین در زمستان سال ۱۴۰۲ افزایش سرمایه ۲۰۰ درصدی از محل آورده نقدی داشته است که به همین دلیل با افزایش تعداد سهام شرکت نسبت به قبل و تعدیل قیمت سهام هم اکنون در محدوده ۸۳۰ تومان معامله می‌شود. این افزایش سرمایه روی کاهش سود هر سهم تأثیر گذاشت اما به طور کلی مجموع سود شرکت نسبت به سال گذشته افزایش داشته است، به همین دلیل سهامداران نسبت به مجمع عمومی این شرکت بسیار امیدوار هستند. از طرف دیگر افزایش سرمایه منجر می‌شود منابع جدید برای اجرای پروژه‌های توسعه ای تامین شود که نتیجه آن افزایش سودآوری برای شرکت خواهد بود.

این شرکت در مجمع عمومی سال گذشته از ۴۲۵ تومان سود هر سهم بیش از ۱۰۰ درصد توزیع سود نقدی به سهامداران داشت، به طوری که از اندوخته قبلی شرکت استفاده شد و به هر سهامدار ۴۲۹ تومان به ازای هر سهم سود نقدی داده شد.

ارزیابی گزارش عملکرد شرکت در سال گذشته نشان می‌دهد که میزان درآمد شرکت در سال مالی ۱۴۰۲ افزایش داشته است. این مهم در حالی به انجام رسید که ریسک‌هایی مانند رکود اقتصادی، تحریم‌ها، قطعی برق و انرژی مانع از تحقق کامل برنامه رشد تولید مبین شده است.

به گزارش چشم انداز ملل، شرکت مبین انرژی با عملکرد نماد مبین در سه ماهه نخست امسال ۶ درصد در حالی که بازار سهام طی چندماه گذشته نوسانات نزولی دارد، بازدهی مثبت به ثبت رساند. از طرف دیگر این نماد در معاملات یکساله نیز نسبت به سایر نمادهای بازار سهام عملکرد مثبتی داشته است.

عملکرد مثبت مبین در تابلوی معاملات ناشی از گزارش ۱۲ ماهه ۱۴۰۳ نشان می‌دهد حدود ۴۷ هزار و ۵۸۳ میلیارد تومان درآمد از فروش داخلی محصولات داشته است. در حالی که بسیاری از شرکتهای پتروشیمی تحت تأثیر رکود اقتصادی کشور با کاهش شدید تولید مواجه شده اند. مقایسه درآمد شرکت در سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ افزایش درآمد ناشی از رشد قیمت‌ها را نشان می‌دهد. بخشی از این مساله تحت تأثیر تورم و رشد هزینه های تولید رخ داده است. گزارش عملکرد دو سال گذشته شرکت مبین انرژی نمایانگر آن است که فروش شرکت در بازار داخلی حدود ۳۶ هزار و ۷۵۰ میلیارد تومان بوده و در ۱۲ ماهه ۱۴۰۲ به ۴۷ هزار میلیارد ۵۲۸ میلیارد تومان رسید. یکی از مهمترین دلایل افزایش عرضه محصولات شرکت تمرکز بر روی محصولات مورد تقاضای بازار داخلی بوده است.

براین اساس، مبین انرژی خلیج فارس در ۱۲ ماهه



خاطر امن سهامداران بوعلی از سودآوری این پتروشیمی

## افزایش ۸ هزار و ۶۲۰ میلیارد تومانی فروش قطب تولید پارازایلین ماهشهر

به نقطه امن و قابل‌اتکا سهامداران تبدیل شد. بر اساس اطلاعات موجود، این شرکت به‌عنوان قطب تولیدکننده پارازایلین منطقه ماهشهر، در ادامه روند رشد تصاعدی عملکردی توانست رکورد جدیدی از فروش در سال ۱۴۰۲ ثبت کند. و به عدد ۵۷۱ هزار و ۴۴۵ میلیارد ریال برسد که ۸۶ هزار و ۲۰۳ میلیارد ریال بیش از سال گذشته است. گفتنی است، کسب تندیس بلورین جایزه ملی مدیریت مالی ایران در سال ۱۴۰۲، کسب لوح تندیس چهارمین جشنواره یک‌صد واحد مشتری‌مداری کشور، کسب لوح و تندیس مدیریت آلابندگی هوا و کسب رتبه اول بهره‌وری کل گروه پتروشیمی ایران در میان ۱۰۰ شرکت برتر در IMI ۱۰۰ از دیگر دستاوردهای پتروشیمی بوعلی سینا در سال ۱۴۰۲ بود.

پتروشیمی بوعلی سینا که توانسته رکورد قابل توجه افزایش ۷۷۸ درصدی ارزش بازار از زمان عرضه در آذر ۱۳۹۹ تا ۵ اردیبهشت ۱۴۰۳ را ثبت کند، توانسته به سهمی مطمئن، همواره سودآور و مقاوم در برابر تلاطمات هیجانی بازار نزد سهامداران شناخته شود.

به گزارش روابط عمومی شرکت پتروشیمی بوعلی سینا، این پتروشیمی توانست رتبه دوم بیشترین رشد قیمت سهام در سال ۱۴۰۲ را در بین گروه پتروشیمی بازار سرمایه با ۳۹ درصد افزایش و سود تقسیمی ۵۶۰ تومانی به خود اختصاص دهد. همچنین در هفته‌های منتهی به مجمع سالانه این شرکت نیز تحرک قیمتی روبه‌رشدی از خود نشان داد. به طوری که در شرایط هیجانی بازار در فروردین‌ماه از معدود سهم‌هایی بود که

## فولاد خوزستان بزرگ‌ترین صادرکننده فولاد ایران

به صورت مستقیم و بیش از ۱۰۸ هزار تن آن از طریق رینگ صادراتی بورس کالا بود. فولاد خوزستان در سال ۱۴۰۲ نیز موفق به صادرات حدوداً ۱.۳ میلیون تنی شد که قریب ۱ میلیون تن آن به صورت مستقیم و توسط خود این شرکت صورت گرفت و بیش از ۳۰۰ هزار تن آن نیز از طریق فروش محصولات در رینگ صادراتی بورس کالا، انجام پذیرفت.

فولاد خوزستان از ابتدای سال ۱۴۰۰ تا انتهای ۱۴۰۲ با وجود تحریم‌های خصمانه آمریکا، و علی‌رغم از دست دادن بیش از ۱.۵ میلیون تن از تولید خود در این دوره صرفاً به دلیل محدودیت‌های انرژی و همچنین با وجود برخی بخشنامه‌های داخلی محدودکننده صادرات و رکود در بازارهای جهانی، جمعا بیش از ۱۱.۹ میلیون تن محصول راهی بازارهای داخلی و جهانی کرد که حدود ۴.۸ میلیون تن از این محصولات به کشورهای مختلف دنیا صادر شد و ارزآوری قابل توجهی برای اقتصاد ایران در پی داشت.

شرکت فولاد خوزستان بزرگ‌ترین صادرکننده فولاد ایران و مطرح‌ترین برند ایرانی در بازار جهانی فولاد است و با این‌که محدودیت‌های انرژی باعث از دست رفتن بیش از ۱.۵ میلیون تن تولید این شرکت در دوره سه‌ساله ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ شد اما فولاد خوزستان در مجموع در این دوره، موفق به فروش بیش از ۱۱.۹ میلیون تن از محصولات خود شد که حدود ۴.۸ میلیون تن آن به اقصى نقاط جهان صادر شد.

فولاد خوزستان در سال ۱۴۰۰، با صادرات حدود ۲.۱ میلیون تن از محصولات خود به بازارهای جهانی، به ارزش بیش از ۱.۳ میلیارد دلار، سهم ۳ درصدی از کل ارزآوری کشور را به خود اختصاص داد و با ۱۲۰ درصد رفع تعهدات ارزی، به اقتصاد کشور و ثبات بازار ارز کمک بزرگی کرد.

این شرکت همچنین در سال ۱۴۰۱ به‌عنوان بزرگ‌ترین صادرکننده زنجیره فولاد کشور، موفق به صادرات بیش از ۱.۴ میلیون تن از محصولات خود شد که حدود ۱.۳ میلیون تن از این صادرات



تولید از دست رفته به دلیل محدودیت‌های انرژی از ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲  
**۱,۵۵۰,۰۰۰ تن**



مجموع کل صادرات از ابتدای ۱۴۰۰ تا انتهای ۱۴۰۲  
**۴,۷۹۱,۸۱۸ تن**



کل فروش محصولات از ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲  
**۱۱,۹۱۴,۸۷۳ تن**



شرکت فولاد خوزستان

WWW.KSC.IR



«سعید خادمی پور» مدیر روابط عمومی منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس

## بازسازی اعتماد عمومی با بازشناسی کارکرد روابط عمومی

سازمان با ارکان مختلف خود و جامعه را عهده‌دار است، سازمانی موفق‌تر است که روابط عمومی در آن، این نقش را به‌خوبی ایفا کند.

در این روز به عنوان فردی که سال‌ها در حوزه مدیریت روابط عمومی خصوصاً در حوزه صنعت فعالیت کرده ام بیشتر از هر زمانی می‌توانم اهمیت ارتباطات سالم و مؤثر درون و برون سازمانی را مورد تأکید قرار دهم و معتقدم در این روز باید با بازنگری در فرهنگ غالب بر حوزه روابط عمومی به دنبال بررسی و ارزیابی استراتژی‌ها و رویکردهای در این زمینه باشیم و نقش اصلی این استراتژی‌ها در افزایش کارآمدی و موفقیت سازمان را بار دیگر با خود و سایر تصمیم‌گیران مرور کنیم چرا که جامعه ی ما خصوصاً در سطح مدیریت کلان نیازمند تبیین و ارتقا دیدگاه‌ها نسبت به روابط عمومی است. به همین سبب این فرصت را غنیمت می‌شمارم تا روز روابط عمومی و ارتباطات را به شما تبریک عرض کنم و به‌عنوان عضوی از این خانواده بزرگ از شما برای تلاش‌ها و تعهدتان در ارتقا ارتباطات مؤثر و سازمانی سپاس‌گزار می‌کنم. امیدوارم که این روز مهم، بهانه‌ای برای بهبود و توسعه بیشتر ارتباطات باشد و در کنار هم به توفیقات بیشتری در امور دست یابیم.

بقا و حیات یک سازمان موفق و پویا منوط به داشتن روابط عمومی خلاق، مسئول و کارآمد است. راهبری یک سازمان به سمت اهداف والا بدون حضور افراد حرفه‌ای و باتجربه در حوزه روابط عمومی محقق نخواهد شد و فرارسیدن روز روابط عمومی بار دیگر به ما فرصت می‌دهد تا در نقش بسیار ارزشمند و حیاتی این مدیریت در رشد و توسعه سازمان‌ها و جوامع تأمل کنیم.

بدون شک روابط عمومی به‌عنوان یکی از حیاتی‌ترین جایگاه‌ها در هر سازمان، دارای اهمیت بی‌نهایتی است. این بخش در تعریف علمی به‌عنوان گرداننده و تنظیم‌کننده ارتباطات درون و برون‌سازمانی شناخته می‌شود و نقش کلیدی در ساختار و عملکرد سازمان و حتی ارتباطات مؤثر با سایر اعضای جامعه دارد و در این وضعیت مدیران بالادستی با درک این جایگاه و احترام به آن می‌توانند برنامه‌های استراتژیک خود را تضمین کنند چرا که روابط عمومی، در تقویت و ترویج ارتباطات داخلی و برون‌سازمانی، افزایش اعتماد عمومی، تشویق همکاری و هماهنگی، انعکاس دستاوردها، مدیریت بحران و البته بهبود تصویر و شناخت عمومی از سازمان نقشی اساسی ایفا می‌کند. درواقع از آنجایی که روابط عمومی وظیفه ارتباط

تحلیل بورسی:

## نگاهی به مزیت‌های نسبی سهام «ومعادن»

همه ما می دانیم که بازار سرمایه این روزها حال و روز خوشی را سپری نمیکند. تقریباً از ۱۷ اردیبهشت ۱۴۰۲، بورس دیگر نتوانست آنگونه که باید و شاید نظر اهالی خود را جلب نماید. اما در این میان سهامی بودند که به پشتوانه مدیریت قوی در گام اول و پشتوانه بنیاد عالی در گام دوم، توانستند تا حدود زیادی خودشان را از نوسانات رو به پایین حفظ نمایند و به سهامداران خود زیان زیادی را تحمیل ننمایند. یکی از این سهام، سهام شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات در نماد «ومعادن» بود. در این مجال بر آن شدیم تا به معرفی این شرکت بپردازیم.

شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات در تاریخ ۵ اسفند ۱۳۷۴ در اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری تهران به ثبت رسید و از سال ۱۳۷۷، به عنوان یک شرکت سهامی عام در بورس اوراق بهادار تهران با نماد «ومعادن» مورد معامله قرار گرفت و هم اکنون از سهامداران عمده مجموعه‌های بزرگ معدنی و فولادی ایران از قبیل شرکت‌های معدنی و صنعتی گل گهر، معدنی و صنعتی چادرملو، سنگ آهن گهرزمین، شرکت ملی مس، معدنی و صنعتی صابانور، مجتمع فولاد خراسان، آهن و فولاد ارفع، پویا انرژی، کارخانجات کابل‌سازی شهید قندی، تجلی توسعه معادن و فلزات، گسترش کاتالیست ایرانیان، پرتو تابان معادن و فلزات و شرکت کک طبس است. چشم‌انداز این شرکت این است که تا سال ۱۴۰۴ به برترین شرکت سرمایه‌گذاری تخصصی معدن و صنایع معدنی در منطقه خاورمیانه تبدیل شود.

بررسی وضعیت پرتفوی شرکت هم اکنون، شرکت در ۱۹ شرکت بورسی و ۳۹ شرکت غیر بورسی سرمایه گذاری کرده است. بهای تمام شده کلیه سرمایه گذاری‌های شرکت تا انتهای فروردین ماه ۱۴۰۳، بالغ بر ۳۱/۲۸۹ همت (هزار میلیارد تومان) است که سهم شرکت‌های بورسی ۲۲/۱۸ همت و شرکت‌های غیر



شرکت سرمایه‌گذاری  
توسعه معادن و فلزات

بورسی ۱۳/۱۲ همت است.

مجموع بهای تمام شده

واحدهای صندوق های سرمایه

گذاری، سپرده های سرمایه گذاری

بانکی و سرمایه گذاری در املاک نیز به

چیزی حدود ۱/۰۵۶ همت بالغ می شود. ارزش

روز سرمایه گذاری در شرکت‌های قابل معامله در

بازار سرمایه نیز، حدود ۱۴/۹۹ همت ثبت شده

است. همان‌طور که ملاحظه میشود، شرکت،

۵۸ درصد از سرمایه گذاری های خود را در

شرکت‌های بورسی، ۳۸ درصد را در شرکت‌های

غیربورسی و مابقی که حدود ۴ درصد می باشد

را در سایر موارد، انجام داده است.

مطالعه صورتهای مالی شرکت نشان می دهد

بیشترین سهم از سرمایه گذاری در شرکت‌های

بورسی مربوط به استخراج کانه های فلزی با ۸۳۶/۱۴

همت معادل ۸۱ درصد کل سرمایه گذاری

شرکت بوده است. پس از آن فلزات اساسی

با ۵۷۴/۲ همت معادل ۱۴ درصد و ماشین آلات و دستگاه

های برقی با ۲۸۸/۰ همت معادل ۴ درصد از کل سرمایه

گذاری شرکت قرار داشته اند.

ارزش روز دارایی‌های شرکت بدون در نظر گرفتن

ارزش افزوده پرتفوی غیربورسی در حال حاضر

بالغ بر ۵۳۴/۱۹۱ همت می باشد که از این مبلغ

۱۴۹/۶۷۳ همت مربوط به ارزش افزوده روز پرتفوی

بورسی، ۲/۱۴ همت مربوط به ارزش افزوده املاک



معاملاتی سهم ۳۱۸۴ ریال بوده است. مهمترین حمایت‌های سهم را می توان در محدوده ۳۰۷ و ۲۹۶ تومان در نظر گرفت. همچنین قیمت‌های ۳۳۸ و ۳۵۰ تومان نزدیکترین مقاومت‌های سهم در بازه زمانی کوتاه مدت خواهند بود. بازه قیمتی میانه کانال را می توان ۳۹۵ تا ۴۰۰ و محدوده ۵۶۰ تا ۶۰۰ تومان را می توان برای سقف کانال متصور بود.

جمع بندی:

در حالی که هنوز بسیاری از نمادهای بازار نتوانسته اند پس از ریزش شدید سال ۱۳۹۹ خود را حتی به نزدیکی سقف‌های قبلی خود برسانند، نماد ومعادن توانست چندین بار سقف قبلی خود را پشت سر بگذارد و در برابر ریزش های بازار تا حدودی خود را مصون نگه دارد.

این سهم در میان بنیادی کاران و حتی قدیمی های بازار، به عنوان سهمی با بنیه و بنیاد قوی شناخته شده و همواره جهت سرمایه‌گذاری های بلندمدت مورد تأکید بوده است.

طرح‌های توسعه متعدد شرکت، مدیریت قوی، خوش نامی حقوقی های شرکت، نقدشوندگی بالا، میزان سهام شناور بالا، حجم بالای معاملات روزانه و ... همه نقاط قوت این سهم محسوب می شوند که قطعاً باید در ترجیحات خرید سهامداران لحاظ گردند. آنچه که مسلم است هم اکنون بازار سرمایه در رکود به سر می برد اما با بهبود شرایط بازار و بازگشت اعتماد به اهالی بازار سرمایه، می توان ومعادن را سهمی پیشرو یا پتانسیل بالا در رشد قیمت در نظر گرفت.

و ۷۱۳/۳۹ همت مربوط به حقوق صاحبان سهام می‌باشد. با عنایت به NAV سهم که حدود ۶۳۸ تومان برآورد شده است و قیمت روز سهم که ۳۱۸ تومان طی آخرین روز معاملاتی بوده، نسبت P/NAV سهم، ۴۹/۸ درصد خواهد بود که نشان میدهد سهم حدود ۴۰ درصد زیر قیمت ذاتی خود در حال معامله است و پتانسیل رشد حداقل ۴۰ درصدی را خواهد داشت (با فرض اینکه سرمایه گذاران در خرید سهام NAV محور، P/NAV مدنظرشان باید عددی زیر ۷۰ درصد باشد تا آن را ارزنده ارزیابی نمایند).

نمودار قیمتی ومعادن

همانگونه در نمودار مشاهده می شود، ومعادن در یک روند صعودی بلندمدت با یک ساختار کانالیزه در حال حرکت است. قیمت پایانی سهم در انتهای روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۲۲، ۳۱۸۰ ریال و آخرین قیمت

با اهتمام هلدینگ صبا انرژی انجام شد

## انعقاد قرارداد ۳/۳ میلیون یورو تولید لوله‌های درز جوش جداری میان شرکت لوله‌سازی اهواز و شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب

هلدینگ صبا انرژی با تعامل حداکثری خود با وزارت نفت توانست، یک قرارداد تولید لوله‌های درز جوش جداری به ارزش بیش از ۳ میلیون دلار فیما بین شرکت لوله‌سازی اهواز و شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب به امضا برساند. به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی کشوری (هلدینگ صبا انرژی) در مراسم اختتامیه بیست و هشتمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی در تهران، که با حضور وزیر نفت، معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان رییس جمهور، مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری

صندوق بازنشستگی کشوری و همچنین مدیرعامل شرکت لوله‌سازی اهواز برگزار شد، یک قرارداد تولید بار اول فیما بین شرکت لوله‌سازی اهواز با شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب به امضای طرفین رسید.

ارزش این قرارداد که به اهتمام رایزنی‌های مدیران ارشد هلدینگ صبا انرژی با وزیر نفت صورت پذیرفت، ۳ میلیون و ۳۰۰ هزار یورو بود که توسط دکتر علیرضا زمان‌پور مدیرعامل هلدینگ صبا انرژی محمدرضا دانیاری مدیرعامل شرکت لوله‌سازی اهواز، و دانشی مدیرعامل شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب به امضا رسید.

دکتر علیرضا زمان‌پور مدیرعامل هلدینگ صبا انرژی در خصوص این قرارداد تاکید کرد: در هلدینگ صبا انرژی اهتمام ما بر این است که شناخت حداکثری نهادهای مختلف نظام با توانمندی‌های شرکت‌های تابعه هلدینگ صورت پذیرد تا از توانمندی‌های این شرکت‌ها برای رشد و توسعه کشور عزیزمان نهایت بهره‌مندی در دستور کار مسئولین قرار گیرد، امروزه وزارت نفت با شناخت کاملی که از شرکت‌های تابعه هلدینگ صبا انرژی دارد در بومی‌سازی قطعات مورد نیاز خود اعتماد کامل به هلدینگ صبا انرژی دارد که منجر به انعقاد قرارداد بومی‌سازی و ساخت لوله درز جوش جداری سایز ۲۰ اینچ مورد نیاز شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب شد.

گفتنی است پیش از این نیز هلدینگ صبا انرژی با هدف خروج شرکت لوله‌سازی اهواز از زیان عملیاتی، نسبت به اخذ پروژه‌های ملی برای شرکت لوله‌سازی اهواز اهتمام ویژه ورزیده است و در سال گذشته با اخذ ۸ هزار میلیارد تومان قرارداد برای شرکت لوله‌سازی اهواز،

توانست برای سال مالی منتهی به اسفند ۱۴۰۳ شرکت لوله‌سازی اهواز ۲ هزار میلیارد تومان سود پیش بینی کند.

طرح احیای کارخانه لوله اسپیرال شرکت لوله‌سازی اهواز و اخذ قرارداد پروژه ملی خط لوله اهواز به گوره، از دیگر اقدامات هلدینگ صبا انرژی برای خروج شرکت لوله‌سازی اهواز از زیان عملیاتی است.

جواد اوجی وزیر نفت نیز در این مراسم با بیان اینکه از ابتدای دولت مردمی سیزدهم هیچ‌گاه منتظر شرکت‌های خارجی و مذاکرات نبودیم و همواره نگاه ما در زمینه تأمین کالا رو به داخل بوده است، گفت: درهای وزارت نفت را به روی شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی باز کرده‌ایم.

همچنین محمدرضا دانیاری مدیرعامل شرکت لوله‌سازی اهواز در خصوص این قرارداد تولید بار اول، اظهار کرد: این قرارداد در خصوص بومی‌سازی و ساخت لوله درز جوش جداری سایز ۲۰ اینچ است که قرار است توسط شرکت لوله‌سازی اهواز به عنوان تولید بار اول ساخته و نیاز وزارت نفت در این حوزه تأمین شود.

وی افزود: تولید این لوله‌ها کمک شایانی به جلوگیری از خروج ارز از کشور می‌کند و همچنین تأمین نیاز وزارت نفت با قیمت ارزان‌تر در کشور و سریع‌تر انجام خواهد شد.

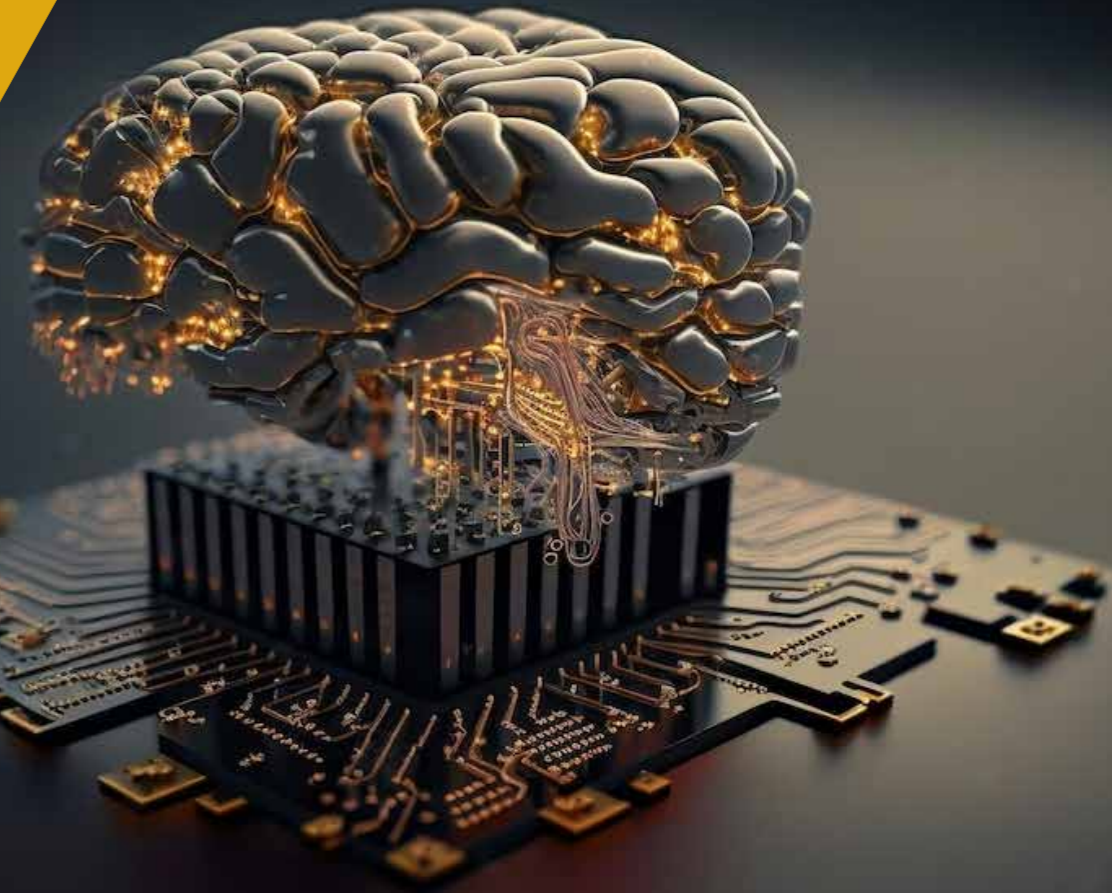
دانیاری با بیان اینکه قرارداد امروز با هدف تاکید بیشتر بر توان داخلی تولید کنندگان منعقد شد، عنوان کرد: یکی دیگر از اهداف امضای این قرارداد حمایت از تولید داخل در راستای جهش تولید در سال جاری می‌باشد.

گفتنی است پیش از روی کار آمدن دولت انقلابی سیزدهم، لوله‌های درز جوش نفتی مورد نیاز صنایع نفت با استفاده از سیاست‌های تهاوری از منابع وارداتی تهیه می‌شد.





علیرضا عرب  
رئیس روابط عمومی  
فولادسنگان



### هوش مصنوعی، فرصت یا چالشی جدید در صنعت رسانه؟!؟

## آیا توان فکری انسان، اوت نامبر می شود؟

ها، رشد سریع و غیر قابل کنترل تکنولوژی علی الخصوص ورود متحورانه هوش مصنوعی، کانون های فکری و چهارچوب های سنتی را به شدت دچار تزلزل خواهد نمود و به دیگر نمیتوان با این پدیده "کج دار و مریز" رفتار نمود

رسانه ها تغییر پذیری عجیبی نسبت به پیشرفت و توسعه تکنولوژی دارند و با توجه به نفوذ رسوخ رسانه ها، به تبع آن جامعه نیز متاثر از آن قرار خواهد گرفت. ولی با تمامی این تفاسیر اثربخشی یا به عبارتی ملموس تر، با ظهور و ورود هوش مصنوعی و البته تاثیر آن بر عالم خبر و رسانه، چالش ها و البته فرصت های مغتنمی نیز به وجود خواهد آمد.

بی شک جان و عصاره یه موضوع خبری در content یا محتوی سازی خلاصه می گردد و نظر به سلاقی و ذائقه مخاطبین، محتوی سازی نیز هیجان انگیزتر و به قولی، احساس مخاطب خواهد خزید و تولیدات چندرسانه ای، متنی و ... طبع مخاطب را سیراب خواهد نمود.

با توجه به تاثیر هوش مصنوعی بر مشاغل، آیا این تاثیر بر رسانه ها چالش آور است یا شاهد آغاز طلوع عصری نوین بر صنعت رسانه و خبر هستیم؟

گزاره ای عجیب، همواره اعماق ذهن انسان را قلقلک می دهد و آن اینکه "کامپیوتر، احمق است". اخلاق حرفه ای در رسانه ها و اصول خبرنگاری موبد این نکته است که وجدان های بیدار را نمی توان به زور خاموش کرد و آیا با ورود هوش مصنوعی به عرصه خبر و اتاق های خبری، آیا عینیت در خبرنگاری، رسالت ها، مالکیت معنوی و ... نیز در تهیه و تحلیل امور رعایت می شود و به راستی در شهر احمق ها با آن هم سرعت عمل و البته دقت بی نظیر، به راستی می توان اصل عینیت را نظاره گر بود؟!؟

جوامع انسانی در حال حاضر با پدیده های نوظهور مواجهند و اگر بخواهیم با عینک خوشبینی به این قضایا بنگریم و با ذره بین عدالت و مساوات بر سوژه ها متمرکز شویم، ناچارا به این مهم خواهیم رسید که دگرگونی ترکیب های جمعیتی و نسل

در سرعت بخشی، جستجو و شناخت و شخصی سازی تولیدکنندگان محتوی، شاهد تاثیر مستقیم بر ادراک افراد هستیم و بدون شک این میهمان ناخوانده در تولید مفاهیم، محتوی سازی، شخصی سازی و شناخت مخاطبین، دستی عجیب بر آتش خواهد داشت.

مدیریت بحران در رسانه ها همچون نوش دارویی است که کالبد در حال احتضار را جانی مجدد می بخشد، با بهره گیری از هوشمندی هوش مصنوعی در وقوف بر علائق ذی نفعان، نه تنها می توان بر اصل پیشگیری تاکید نمود، بلکه با مهندسی افکار، شناخت فیک نوزها و محتوی سازی اختصاصی و به اصلاح سیاسیون پولتیک به موقع، ورق را برگردانده و چالش را تبدیل به فرصت نمایم.

تمامی پدیده های نوظهور همواره علاوه بر مزیت هایشان، گاه با ورودشان تهدید یا چالش هایی را نیز سوغات خواهند آورد و آیا با ورود هوش مصنوعی به صنعت رسانه شاهد حذف یا جایجایی مشاغل این عرصه خواهیم بود یا خیر؟

آیا با ورود این سبک از زندگی مدرن در دنیای مجازی، می توان به تهیه محتوی های تولید شده اعتماد نمود و آیا به راستی هوش مصنوعی، بیشتر داده متکی است یا رویکرد گذشته مابانه و تحلیل رخدادهای و با در نظر گرفتن اطلاعات موجود، گردآوری و تحلیل اطلاعات قابل اعتمادند یا مهندسی افکار را در پیش خواهد گرفت؟

براستی سرعت عمل در گردآوری، تحلیل و خروجی داده ها، نقطه قوتی است که بسیاری از مشاغل را تهدید و حتی حذف خواهد نمود و به قول دکترین نظامی " هنگامی که تعداد پرتابه های مهاجم از تعداد موشک های رهگیر در آتشبار پدافندی بیشتر باشد، پس از اتمام ذخایر، موشک های مهاجم به هدف اصابت کنند، اصطلاحا می گویند که سامانه پدافندی مذکور اوت نامبر شده است."

به راستی شاهد اوت نامبر شدن توان فکری و مقابله به مثل انسان در برابر این ابرقدرت اطلاعاتی خواهیم بود...؟!؟

تغییر نحوه تعامل در بین انسان ها هر روز شیوه های گوناگونی را تجربه نموده و ارتباطات اجتماعی به صورت عجیب ولی گسترده در قالب های متنوع بروز و ظهور یافته و ارزش ها و البته هنجارها نیز منجر به جامعه پذیری ناهمگون و به قولی شکاف نسلی شده است. هنگامی که به شکاف نسلی و ناهمگونی آن توجه می کنیم، تفاوت در خانواده ها، محیط رشد یافته، نحوه ارتباط گیری و البته وسایل ارتباطی باعث پدیده ای به نام شکاف نسلی شده که با توجه به علائق نسل های زد و زد پلاس یا همان الفا به دنیای مجازی و وابستگی آنان به وسایل هوشمند الکترونیکی و تکنولوژی های جدید، تاثیرش بر تغییر ذائقه، هوشمندسازی غیر قابل کنترل و مطالبه گری این نسل ها بخوبی مشاهده می گردد...

به زعم بعضی از اندیشمندان، موضوع تضاد نسلی تا قبل از قرن بیستم میلادی، امری قابل توجه نبوده و احوالات گروه های مختلف سنی بر اطاعت پذیری، اصل احترام متقابل و مواردی از این قبیل بوده و پس از جنگ جهانی دوم و تحولات گسترده اجتماعی، اقتصادی و البته دگرگونی های ناملموس ذهنی در لایه های مختلف اجتماعی شاهد تغییر نیازها، علائق، اهداف و آرمان های نسل های جدید هستیم. البته در کنار این گسست و انقطاع نسلی بی شک قابلیت و توان موثر تکنولوژی های هوشمند و هوشمند سازی های مدرن در حوزه های گوناگون در شناخت علائق این نسل ها و جذب مخاطبین خاص، از دیگر شگفتی های پیشرفت علم می باشد.

بک ضرب المثل در چین باستان معروف بود "یک عکس ده هزار کلمه ارزش دارد". هنگامی که از زوایای مختلف به این مثل چینی ها می نگریم، ارزش مندی مفاهیم و محتوی سازی را می توان از آن درک نمود و در دنیای کنونی با تصاویر و شخصی سازی آن بر اساس ذائقه مخاطبان، هزاران گفته و ناگفته شان را در این محتوی سازی شخصی یا شخصی سازی مخاطب به آگاه و ناخودآگاه مخاطب می رسانند و با سرعت گرفتن تاثیر هوش مصنوعی

## ضرورت تبدیل (اندیشه ادراکی) به (کنش ادراکی) در روابط عمومی ها

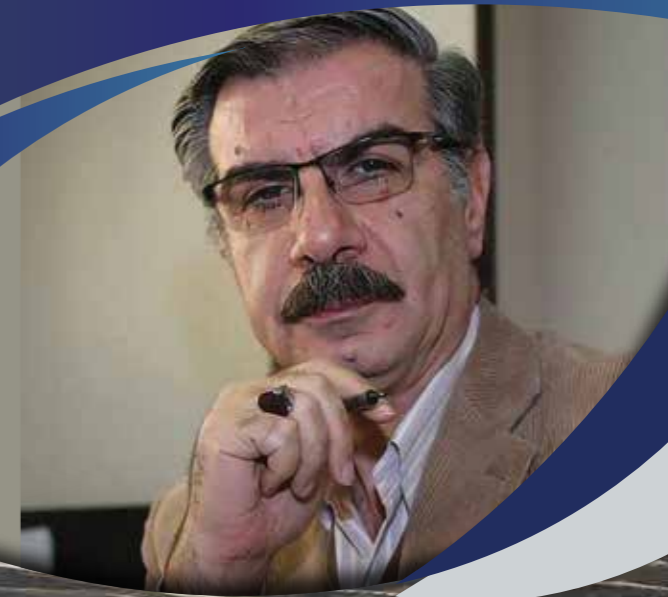


امروزه شناخت مخاطب همان مفهوم گذشته از مخاطب نیست. مخاطب امروزه کسی نیست که پیامهای منتشر شده در رسانه های گروهی را ببیند و بشنود و یا بخواند و بی کمی و کاست آنرا بپذیرد، بلکه مخاطب امروز، فهم پیام را بر مبنای مفاهیم شکل گرفته در ذهن خود دریافت می کند.

دکتر محسنیان راد از اساتید و نظریه پردازان علوم ارتباطات کشورمان با ارائه مدل منبع معنی بر این باور است که اگر در ترسیم مدل ارتباط، نظم منطقی و مبتنی بر رعایت درجات بزرگنمایی یک میکروسکوپ

فرضی دنبال شود، می توان بیشترین اشتراک معنی را ایجاد کرد. این نظریه بر این امر تاکید دارد که « معنی در ذهن است، نه در پیام» بسیاری از محققان و پژوهشگران و روانشناسان نیز معتقدند معنی را باید در «حافظه» افراد جستجو کرد به عبارتی «مشابهت معنی متجلی شده در ارتباط گیر با معنی مورد نظر ارتباط گر» مهمترین عامل سنجش یک ارتباط موثر است.

این پیچیدگی ادراکی پیام گیرنده، نقش و جایگاه و توانمندی پیام دهندگان را بسیار حائز اهمیت می نماید.



حسین طالبی  
کارشناس ارتباطات و مدیر روابط عمومی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو

از این رو یک مدیر موفق در روابط عمومی راهی جز تقویت «مهارت ادراکی» خود ندارد. مهارت ادراکی، توانایی فهم این نکته است که کارکردهای مختلف هر پیام و نوع و شکل انتشار آن را آموخته و پیاده سازی کند و پیش از هر اقدامی برای ارسال پیام، برآیند اثر گذاری آن در ذهن مخاطبان را پیش بینی نماید. البته مهارت ادراکی چیزی نیست که بتوان با یک دوره آموزش نظری آن را ایجاد کرد بلکه فکر شما باید تغییر کند و در واقع (اندیشه ادراکی) تبدیل به (کنش ادراکی) شود.

به طور کلی تقویت مهارت ادراکی به شما کمک می کند تا قدرت شناخت عناصر شکل دهنده پیام را بطور سیستماتیک در خودتان تقویت کنید. قدرت درک روابط بین اطلاعات و مولفه ها را کسب کنید. بتوانید تصویر کلی از اطلاعات به دست آورید.

با درک روابط منطقی بین داده ها، به تفکر منطقی مجهز شوید و در نهایت به قدرت پیش بینی بازخوردها دست می یابید.

بسیاری از مدیران روابط عمومی همواره تلاش دارند که سازمان متنوع و مقام ارشد آن و یا محصولات و خدمات خود را در هر فرصتی رسانه ای کنند. از انتشار آگهی بطور گسترده گرفته تا انجام مصاحبه ها و کنفرانس های خبری. این ساده ترین کارکرد روابط عمومی است. انتخاب رسانه، زمان و محتوای مناسب مهمتر از اقدامات ذکر شده است.

فرض کنید قرار است یک جعبه مدارنگی تبلیغ کنید؟ برای اینکه اطلاع رسانی موثری داشته باشید و بتوانید مخاطب را به سمت بازارتان هدایت کنید، باید قبل از هر چیز گروه هدفتان را انتخاب کنید. مهم نیست که چه کسانی مصرف کننده نهایی محصول شما هستند بلکه شما باید به خریداران اصلی محصول توجه کنید. بچه ها مصرف کننده محصول شما هستند اما قطعا این گروه خریداران شما نیستند. خریداران شما والدین هستند که اقدام به تهیه لوازم التحریر می نمایند، پس باید پیام را برای والدین طراحی کنید در محلی قرار دهید که تعداد بیشتری آن را ببینند و توجهشان جلب شود. همانطور که پیشتر اشاره شد باید توجه داشت مخاطب همواره تحت تاثیر پس زمینه های ذهنی و مفاهیم درک شده در گذشته می باشد بنابراین در بر خورد با هر پیامی ابتدا در ضمیر خود آگاه و ناخودآگاه خود دنبال درک مفهوم پیام می گردد و نزدیکترین مفهوم ذهنی خود را برای آن متصور می شود.

پس در هر پیامی لازم است درک صحیحی از باور ها، فرهنگ، تاریخ، شرایط اجتماعی، اقتصادی و...

مخاطبان داشته باشیم. یکی از نکاتی که می تواند در درک مفاهیم مورد نظر فرستنده پیام و گیرنده موثر واقع شود. بیات روایت گونه است به عبارتی هر روابط عمومی باید روایتی را از مجموعه فعالیت خود طراحی کند تا بتواند ذهنیت مخاطب و افکار عمومی را بر مبنای آن نسبت به سازمان متبوع خود شکل دهد.

یک حرفه ای روابط عمومی با یک سازمان، شرکت، دولت یا فرد همکاری می کند تا داستانی را بیان کند که اعتبار، ایده، محصول، موقعیت یا موفقیتی را به تصویر بکشد. بنابراین، به یک معنا، می توان گفت حرفه ای های روابط عمومی به عنوان داستان پردازان خلاق هستند که بر خلاف تبلیغ کنندگان، روایتهای خود را در نماهای مختلف متشکل از اجزای به هم مرتبط طراحی، تدوین و پردازش می کنند و در یک پروسه زمانی از طریق کانالهای ارتباطی موثر بازگو می کنند. به عبارتی مجموعه روایتهای شما باید همچون قطعات یک پازل عمل کند تا وقتی مخاطب این قطعات را به هم متصل می کند تصویری واحد و یکپارچه و مرتبط، از کلیت بنگاه یا سازمان در ذهن وی شکل بگیرد که هم جذابیت بصری داشته باشد و هم مفهوم مورد نظر شما شکل پذیرد.

در حقیقت روابط عمومی روایتگر هرگز برای مشتری پیشنهادی و یا انتخابی نمی کند. بلکه تلاش دارد با ترسیم یک داستان منسجم به او کمک کند بیاندیشد، دایره تحلیل او را گسترش دهد، خود را در فضای داستان قرار دهد، و انتخاب کند.

هرگز تلاش نکنید تا به مخاطب و مشتری القاء کنید که بهترین هستید، باید روایت های خودتان را به گونه پیش ببرید که آنها شما را بهتر بدانند و برای بهتر ماندن هم با افکار عمومی صادق باشید. بی تردید برقراری روابط دوستانه با متولیان رسانه های گروهی بعنوان کانال ارتباطی شما با جامعه مخاطبان نقش قابل توجهی در انتقال پیامتان دارد.

یک مدیر روابط عمومی برای ایجاد اعتماد در بین فعالان حوزه رسانه باید وقت بگذارد. این کار با روابط رو در رو شکل می گیرد. در مرادوات و گفت و گوها است که فضای اعتماد ایجاد می شود، اینکه تصور کنید ارتباط مالی بین رسانه و شما کفایت می کند نگرش قابل پذیرشی نیست. اجازه دهید رسانه ها همراه شما باشند تا در بیان روایتهای به یاری شما بیایند.

بسیاری از مدیران روابط عمومی ها وقتی خبری خوب است توجه رسانه ها را جلب می کنید و وقتی اوضاع بد پیش می رود از کانال توجه فرار می کنند. از این شیوه ارتباط جدا پرهیزید.

سخن آخر اینکه هر روابط عمومی فارغ از این که در چه سازمان و یا بنگاه اقتصادی فعالیت دارد باید یک استراتژی ارتباطی منطبق با اهداف کلان سازمانی برای خود طراحی و پیاده سازی نماید.

## صادرات به ۲۵ کشور دنیا در شرایط تحریم؛

## نشانگر توانمندی ذوب آهن اصفهان برای تحقق

## اهداف اقتصادی جمهوری اسلامی ایران

نشست خبری مهدی کوهی مدیرعامل ذوب آهن اصفهان با اصحاب رسانه در ششمین نمایشگاه ایران اکسپو، دوشنبه ۱۰ اردیبهشت ماه برگزار شد.

مهدی کوهی گفت: با توجه به شرایط مالی ذوب آهن اصفهان که در صورت های مالی شرکت متهمی به ۲۹ اسفند سال ۱۴۰۱ منعکس شد، اصلاح ساختار مالی این مجتمع عظیم صنعتی به عنوان یک اقدام جهادی در دستور کار قرار گرفت. وی افزود: در این راستا تجدید ارزیابی دارایی ها از محل طبقه زمین با اخذ مجوزهای لازم از سازمان ها و دستگاههای اجرایی ذریبط در کشور و همچنین با تصویب هیات مدیره و در واپسین روزهای سال گذشته به عنوان یک اقدام تحولی و یک موفقیت بزرگ در کارنامه کاری ذوب آهن اصفهان ثبت شد.

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان با اشاره به اینکه سرمایه ثبتی ذوب آهن با این اقدام تحولی از ۷ همت به ۷۰ همت افزایش یافت، افزود: این اقدام راهبردی نویدبخش توسعه و تحول در بخش های مختلف این مجتمع عظیم صنعتی محسوب می شود. مهدی کوهی تصریح کرد: با هماهنگی وزارت صمت، کمیسیون انرژی مجلس و سایر دست اندرکاران و در سفر رییس جمهور به استان اصفهان، گزارشی از فعالیت های ذوب آهن خدمت ایشان ارائه شد و با رویکرد کارشناسی اثبات نمودیم، گاز برای کوره بلندها خوراک نیست و تقاضا کردیم قیمت گاز ذوب آهن به قیمت پالایشگاهی تبدیل شود. در این راستا پروژه دانش بنیان افتتاح ایستگاه گاز طرح قائم در روزهای پایانی سال جدید افتتاح شد.

وی خاطر نشان کرد: با همکاری بسیار خوب دو معاونت بهره برداری و بازرگانی از یکم تا پانزدهم فروردین ماه، مواد اولیه به میزان قابل توجهی وارد ذوب آهن اصفهان شد که این اقدامات تحولی استمرار خواهد داشت.

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان در خصوص پروژه های این مجتمع عظیم صنعتی نیز گفت: پروژه PCI به منظور تزریق پودر زغال به کوره بلند اسمال وارد مدار تولید می شود، پلنت اکسیژن در مرحله تست گرم قرار دارد، LF۲ از پیشرفت خوبی برخوردار است، باتری ۲ نیز بر اساس یک طرح کارشناسی در مرحله بازرگاری قرار دارد و همچنین پروژه تصفیه خانه آب نیز نسبت به سال گذشته پیشرفت بالایی دارد.

وی با اشاره به اینکه ذوب آهن اصفهان آمادگی کامل دارد کلیه زغال تولید داخل را خریداری کند، افزود: بسیار علاقمند هستیم مواد اولیه مورد نیاز خط تولید را از داخل تامین نمایم اما در بخش زغال به دلیل کمیت و کیفیت

زغال داخلی و همچنین حاصل شدن ترکیب مورد نیاز خط تولید بخشی از زغال را از خارج از کشور تامین کنیم. کوهی همچنین درباره معدن ققنوس گفت: در صدد هستیم که برداشت از معدن سنگان را به یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن برسانیم. مدیرعامل ذوب آهن در ادامه خاطر نشان کرد: این شرکت سهامدار اصلی معدن زغال سنگ البرز شرقی و سوادکوه است و در صددیم که ظرفیت این معادن را افزایش دهیم. همچنین سنگان را به عنوان هاب تامین مواد معدنی پلاسری قرار خواهیم داد.

مهدی کوهی بیان کرد: ذوب آهن اصفهان با تولید تیر آهن های بال پهن به صورت مدولار در سایزهای متنوع پشتیبانی کامل خود را از طرح نهضت ملی مسکن اعلام نموده است و در این زمینه مذاکرات بسیار خوبی با وزارت راه و شهرسازی، انجمن های تخصصی و انبوه سازان آغاز نموده است. این رویکرد تسریع در ساخت و ساز و در ادامه کاهش قیمت تمام شده ساختمان را در پی دارد. مدیرعامل ذوب آهن اصفهان به توانایی های صادراتی این مجتمع عظیم صنعتی پرداخت و گفت: ذوب آهن اصفهان در شرایط تحریم های ناعادلانه موفق به صادرات محصولات خود به بیش از ۲۵ کشور دنیا شده است و هم اکنون نیز هر چند

تامین نیاز داخل را در اولویت قرار داده ایم، برای توسعه صادرات برنامه جامعی داریم و این نمایشگاه نیز فرصت خوبی برای مذاکره و توسعه بازار صادراتی است. وی اظهار داشت: تولید اقتصادی فولاد با کمترین ضایعات یکی از برنامه های تحولی ذوب آهن اصفهان در سال جاری است که با همدلی و افزایشی کلیه بخش های شرکت و حمایت بسیار خوب وزارتخانه های تعاون، کار و رفاه اجتماعی، صمت، شستا و صدرتامین در حال انجام است. مدیرعامل ذوب آهن اصفهان گفت: این شرکت در پروژه انتقال آب از خلیج فارس نیز مشارکت بسیار بالایی دارد که این موضوع سبب می شود برداشت آب از زاینده رود به حداقل ممکن برسد.

مهدی کوهی مدیرعامل ذوب آهن اصفهان در خصوص پروژه های زیست شرکت نیز گفت: این مجتمع عظیم صنعتی در سه بخش آب، خاک و هوا پروژه های بسیار خوبی را در قالب طرح جامع زیست محیطی شرکت در دست اقدام دارد و همچنین از طریق تعامل بسیار نزدیک با معاونت علمی و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری و یا تضمین این مجموعه پروژه های را در بخش کنورتور و آگلومراسیون در دست اقدام دارد. شایان ذکر است در این نشست که با استقبال بسیار خوب اصحاب رسانه همراه شد مدیرعامل ذوب آهن پاسخگویی سوالات حاضرین بود.

## تامین پایدار مواد اولیه

## ذوب آهن اصفهان به صورت ویژه دنبال می شود

عباس علی آبادی وزیر صمت در بازدید از دستاوردهای ذوب آهن اصفهان در ششمین نمایشگاه ایران اکسپو گفت: این مجتمع عظیم صنعتی به عنوان خط اول جبهه تولید، صنایع بزرگی را در اصفهان و اقصی نقاط کشور بنیان نهاده و نیروی انسانی ماهر بسیاری را نیز پرورش داده که در بخش های مختلف کشور منشا توسعه و تحول هستند.

وی افزود: ذوب آهن اصفهان با تولید ریل، ایران را در جایگاه هفدهمین کشور تولید کننده ریل در جهان قرار داد.

وزیر صمت خاطر نشان کرد: با توجه به رویکرد جدید تولید در ذوب آهن اصفهان، تامین پایدار مواد اولیه این مجتمع عظیم صنعتی به صورت ویژه دنبال می شود.

مهدی کوهی مدیرعامل ذوب آهن اصفهان نیز در این بازدید ضمن ارائه گزارش کاملی از دستاوردهای ذوب آهن اصفهان در عرصه تولید محصولات ارزش افزا گفت: این مجتمع عظیم صنعتی در سه جبهه تولید ریل، تیر آهن بال پهن و آرک های معدنی پیشران توسعه کشور است.

وی افزود: ذوب آهن اصفهان آمادگی خود را برای





## رشد بی سابقه شرکت بیمه «ما» در سال ۱۴۰۲

شرکت بیمه «ما» با عملکرد استثنایی در سال گذشته، به رقم‌زنی بی سابقه در صنعت بیمه خصوصی پرداخت. «ما» آماده است تا با رشد فوق‌العاده فروش، بهبود ترکیب پرتفوی، و جذب سرمایه، ارتقاء جایگاه خود را در بازار بهبود بخشد.

به گزارش شمانیوز، در سال ۱۴۰۲، شرکت بیمه «ما»، بعنوان یکی از شرکت‌های بیمه برجسته در صنعت بیمه خصوصی، با عملکرد بسیار موفق خود، موفق به رشد و پیشرفت چشمگیری شده است. با توجه به اقدامات سازنده و تمرکز بر مشتری، این شرکت توانست در سال ۱۴۰۲ عملکرد برجسته‌ای را از خود نشان دهد.

در طول سال ۱۴۰۲، شرکت بیمه «ما» موفق به فروش بالا شد که این مبلغ نسبت به مدت مشابه سال قبل، با یک افزایش ۳۳ درصدی همراه بود. این عملکرد برتر، این شرکت را در رده‌ی شرکت‌هایی قرار داد که بیشترین رشد نسبت به سال قبل را داشتند.

تجربه ۱۲ ماهه نشان می‌دهد که در شرکت بیمه «ما» با مدیریت موفق ریسک، سهم خسارت‌های پرداختی نسبت به حجم کل پرتفوی بسیار کمتر است.

بیش از ۴۲ درصد از پرتفوی شرکت بیمه «ما» به بیمه‌های زندگی اختصاص یافته است که این امر با محصول «فرا بیمه» در حوزه بیمه‌های زندگی، شرکت «ما» را در موقعیتی ممتاز نسبت به رقبای قرار داده است.

شرکت بیمه «ما» توانست در طول سال ۱۴۰۲، بیش از ۳۲ هزار میلیارد ریال حق بیمه زندگی تولید کند و با رشد سریع خود، این ارقام را به شکل قابل توجهی افزایش دهد. افزایش سرمایه به نحوی که سرمایه شرکت به ۱۰ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است، امکان جذب بازارهای جدید و افزایش قدرت در بازار را فراهم آورده است.

با روند تحول‌گرایانه و برنامه‌ریزی منسجم، شرکت بیمه «ما» امیدوار است که در سال ۱۴۰۳ نیز به رشد و پیشرفت خود ادامه دهد و بتواند ارزش افزوده‌ای برای مشتریان و سهامداران خود ایجاد کند.

بیمه میهن با کسب پرتفوی یک هزار و ۸۰۰ میلیارد تومانی در سال ۱۴۰۲،

وارد باشگاه هزار میلیارد تومانی ها شد

بیمین

## رشد تاریخی ۱۳۷ درصدی حق بیمه تولیدی بیمه میهن

به شبکه فروش توانمند و نیروهای کارآمد، در این ۴ رشته بیمه‌ای رشد بالای ۲۰۰ درصد را ثبت کند.

### دستیابی به رتبه یک توانگری در سال ۱۴۰۲

گزارش روابط عمومی بیمه میهن ضمن اشاره به توفیق‌های این شرکت در زمینه رشد پرتفوی، رشد سهم از بازار و افزایش سرمایه در آمارهای عملکردی ۲ سال گذشته این شرکت، یادآور شده است: مجموعه رشد و توسعه‌های اخیر منجر به جهش توانگری مالی شرکت بیمه میهن به رقم ۱۰۴ شده است تا بیمه میهن به عنوان یکی از شرکت‌های با توانگری سطح یک در بازار بیمه ای کشور شناخته شود. شایان ذکر است شرکت‌های بیمه ای برای دستیابی به رتبه یک توانگری، لازم است رقم توانگری خود را به بالای ۱۰۰ برسانند.

بنا بر اعلام روابط عمومی بیمه میهن، تاکید بر تحول و رشد سازمانی در این شرکت در سال ۱۴۰۲، موجب شده است آمارهای عملکردی نشان از ظهور نقطه عطفی در تاریخ این شرکت در سال ۱۴۰۲ داشته باشند به گونه ای که بر اساس آمارها، ۳۳ درصد کل پرتفوی جذب شده از سال ۱۳۸۷ تاکنون که شرکت

بیمه میهن با کسب پرتفوی یک هزار و ۸۰۰ میلیارد تومانی در سال ۱۴۰۲، برای اولین بار وارد باشگاه هزار میلیارد تومانی‌ها شد و رشد تاریخی ۱۳۷ درصدی حق بیمه تولیدی را به ثبت رساند.

به گزارش روابط عمومی بیمه میهن، کسب رشد ۱۳۷ درصدی حق بیمه تولیدی بیمه میهن در سال گذشته به این دلیل ارزشمند است که این سطح از رشد از سال ۱۳۹۰ تاکنون بی سابقه بوده و مهم‌ترین دلیل آن را می توان تغییر استراتژی فروش شرکت و تقویت شبکه فروش در همه رشته‌های بیمه‌ای و اصلاح سبد پرتفوی بیمه میهن با در نظر گرفتن چارچوب‌ها و سیاست‌های جدید شرکت، به ویژه بیمه های عمر و زندگی دانست.

این گزارش می‌افزاید: تا سال ۱۴۰۱، حدود شصت درصد از پرتفوی جذب شده بیمه میهن، بیمه شخص ثالث و درمان بود که با اصلاح ساختار و تدوین استراتژی سودآوری، این روند در سال ۱۴۰۲ اصلاح شد و بیمه میهن توانست به بیشترین رشد در زمینه رشته‌های زندگی، کشتی و هواپیما، آتش‌سوزی و مهندسی دست یابد.

در همین راستا نیز این شرکت موفق شد با اتکا

تاسیس شده است، در این سال محقق شده است.

### افزایش سرمایه ۱۳۹ درصدی بیمه میهن پس از ۵ سال مدیریت عامل بیمه میهن

این گزارش با اشاره به ابتکار عمل هیات مدیره بیمه میهن برای افزایش سرمایه ۱۳۹ درصدی در سال ۱۴۰۲، یادآور شده است: سرمایه این شرکت که به مدت ۵ سال به میزان ۱۵۰ میلیارد تومان ثابت مانده بود و از حداقل سرمایه قانونی مصوب هیات وزیران که توسط بیمه مرکزی ابلاغ شده است کمتر بود، ظرف ۱۸ ماه در دوره جدید مدیریت بیمه میهن به ۳۵۹ میلیارد تومان رسید که ۲۵ درصد بیشتر از حداقل سرمایه لازم برای یک شرکت بیمه ای است که ۳۰۰ میلیارد تومان تعیین شده است.

روابط عمومی بیمه میهن در بیانیه خود، به روند رو به رشد بیمه میهن و افزایش ۱۳۰ درصدی ظرفیت نگهداری ریسک این شرکت از رقم ۳۵۶۰۰۱ در ابتدای سال ۱۴۰۱ به ۸۰۳۶۹۴ میلیون ریال در پایان سال ۱۴۰۲، اشاره کرده و متذکر شده است: ظرف ۶ ماه آینده سرمایه این شرکت بنا بر نظر و توافق سهامداران و با توجه به اصلاح روندها، با افزایش ۱۰۰ درصدی مواجه خواهد شد و به رقم ۸۰۰ میلیارد تومان خواهد رسید.

روندی که نشان دهنده انگیزه و تلاش مدیریت با همراهی سهامداران برای افزایش توان مالی و توان بیمه گری شرکت برای جذب پرتفویهای

کلان و راهبردی و البته توسعه بازار در زمینه بیمه های خرد است.

### رشد ۸۵ درصدی سهم بیمه میهن از کل بازار بیمه کشور

روابط عمومی شرکت بیمه میهن با اشاره به رشد ۸۵ درصدی سهم این شرکت بیمه ای از کل بازار بیمه کشور، یادآور شده است: در سال گذشته سهم ۴ دهم درصدی بیمه میهن از بازار به ۷ دهم درصد افزایش یافت که در سال ۱۴۰۲ در میان تمامی شرکت های بیمه ای کشور، بیشترین رشد از سهم بازار را داشته است.

این گزارش ضمن اشاره به این موضوع که ۳۵ درصد پرتفوی جذب شده در سال گذشته از محل حق بیمه منتقل شده سهامداران بیمه میهن بوده، تاکید کرده است: شرکت بیمه میهن برای جذب پرتفویهای غیر سهامداری و افزایش سهم از بازار بیمه کشور مصمم و فعال است و با روندی که در بیمه گری پیش گرفته است، هدفگذاری انجام شده برای دستیابی به رشد پرتفو و افزایش سهم بیشتر از بازار بیمه کشور محقق خواهد شد.

لازم به یادآوری است که بیمه میهن در راستای مسوولیت اجتماعی و توسعه بازار، در سال گذشته موفق شد عملیات بیمه‌ای زائران اربعین حسینی را در رقابت با شرکت های دیگر و پس از برنده شدن در مناقصه مربوطه بر عهده بگیرد.



نشست خبری دکتر گروسی  
مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو



## ترسیم آینده منطقه آزاد ماکو با اجرای مگا پروژه های زیر ساختی

تومانی در ماکو توسط بخش خصوصی ایجاد شده است. همچنین با انعقاد قرارداد ده هزار میلیارد تومانی هلدینگ گردشگری ماهان با ماکو در مسیر توسعه گردشگری اقدام کرده ایم. مدیرعامل منطقه آزاد ماکو با اشاره به اینکه در بخش معدن با شرکت تجلی و کمیته امداد همکاری را آغاز کرده ایم، اظهار کرد: مطابق طرح جامع منطقه آزاد ماکو می تواند به محوری برای صادرات سنگ به اروپا تبدیل شود.

گروسی با تاکید بر اینکه در حال حاضر یکی از مهمترین چالش های کشور قاچاق پوشاک است، اظهار کرد: جلوگیری از قاچاق زمانی رخ می دهد که بتوانیم پوشاک با کیفیت تولید کنیم. به همین دلیل سرمایه گذاری های خوبی در منطقه آزاد ماکو به امضا رسیده است. او با تاکید بر اینکه ماکو نقطه اتصال اروپا به آسیا است، اظهار کرد: به همین دلیل باید شهر ماکو متناسب با ظرفیت های آن ساخته شود.

رئیس هیئت مدیره سازمان منطقه آزاد ماکو با تاکید بر اینکه تراز تجاری این منطقه مثبت است، گفت: در حال حاضر بخش عمده واردات به ماکو مواد اولیه است، برای نمونه مواد نساجی واردات می شود و به پوشاک تبدیل می شود. گروسی با بیان اینکه در حال حاضر سرمایه گذاری دولتی در منطقه آزاد ماکو انجام نشده است، اظهار کرد: تمرکز سازمان بر جذب سرمایه گذاری است و با توجه به اینکه زیرساخت های لازم برای حمل و نقل و... انجام شده قابلیت بالایی برای فعالیت اقتصادی در این منطقه وجود دارد.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو با معرفی مگا پروژه های زیرساختی سال جدید در منطقه آزاد ماکو گفت: این پروژه ها شامل دهکده لجستیک اکو، طرح احداث برج تجارت بین المللی الکترونیک، اتصال راه آهن سراسری ایران به راه آهن ترکیه از مسیر چشمه ثریا و پارک میناتوری میراث جهانی اکو بوده که عملیاتی می شود. به گزارش پایگاه خبری منطقه آزاد ماکو: حسین گروسی در نشست خبری با خبرنگاران در حاشیه نمایشگاه توانمندی های صادراتی جمهوری اسلامی ایران با تاکید بر اینکه پیشرفت منطقه آزاد ماکو در سال های اخیر قابل توجه بوده است، اظهار کرد: ظرفیت مناطق آزاد کشور بسیار بالاتر از سایر مناطق آزاد است اما هنوز نتوانسته این از ظرفیت ها به طور کامل بهره مند شویم.

مدیرعامل مناطق آزاد ماکو با اشاره به اینکه طرح جامع ماکو را بعد از سال ها آماده تصویب کردیم، گفت: بر مبنای طرح های که پیش بینی شده در حال حاضر به دنبال توسعه دهکده لجستیک هستیم. از این رو بر جذب سرمایه در دهکده لجستیک تمرکز کرده ایم. حسین گروسی با اشاره به اینکه نواقص فرودگاه منطقه آزاد ماکو از جمله لایتنگ این فرودگاه برطرف شده است، افزود: در شرایط کنونی به دنبال توسعه حمل و نقل ترکیبی هستیم و اتصال راه آهن جزو اولویت های منطقه است. او با بیان اینکه امنیت غذایی از دیگر اولویت های منطقه آزاد ماکو است، تصریح کرد: به همین دلیل مدرنترین باغ هوشمند غرب آسیا با ارزش ۲ هزار میلیارد

## برگزاری تورهای بازدید از صنایع و بخش های اقتصادی منطقه آزاد اروند در راستای افزایش مشارکت مردمی

اقتصادی شهرستان های آبادان و خرمشهر ایجاد شود تا آشنایی بیشتری بین حوزه صنعت و دانشگاه ایجاد شود.

معاون سرمایه گذاری و توسعه کسب و کارهای سازمان منطقه آزاد اروند، تصریح کرد: این رویداد می تواند گام نخست در راستای افزایش مشارکت های مردمی در حوزه اقتصاد باشد تا بر اساس آن بتوان بر مبنای مقام معظم رهبری در خصوص فرامینی که در ابتدای سال به آن اشاره داشتند، جامه عمل پوشاند. بر اساس این گزارش، منطقه آزاد اروند با دارا بودن یک سایت صنعتی مشتمل بر شهرک های صنعتی آبادان و خرمشهر، سالانه تولیدات چشمگیری در حوزه های مختلف صنعتی را به ثبت رسانده و به اقصی نقاط سرزمینی و فرای مرزهای کشور صادر می نماید.

بر همین اساس، نزدیکی صنعت و دانشگاه، ضمن فراگیر شدن حوزه تولید می تواند در مسیر ایجاد صنایع دانش بنیان مؤثر و کارگر باشد.

معاون سرمایه گذاری و توسعه کسب و کارهای سازمان منطقه آزاد اروند، از برگزاری تورهای بازدید از صنایع و بخش های اقتصادی منطقه آزاد اروند در راستای افزایش مشارکت مردمی خبر داد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل سازمان منطقه آزاد اروند، «روح الله خزایی» معاون سرمایه گذاری و توسعه کسب و کارهای این سازمان، در حاشیه برگزاری رویداد تخصصی صدرا در دانشگاه آزاد اسلامی آبادان، بیان کرد: راهبردی که در ابتدای سال جاری توسط مدیرعامل سازمان منطقه آزاد اروند در راستای تحقق شعار سال تبیین شد، مسئله توسعه مشارکت های مردمی پیرامون تورهای صنعتی بود.

وی افزود: بر همین اساس، در حاشیه برگزاری رویداد تخصصی صدرا در منطقه آزاد اروند که برای آشنایی دانشجویان منطقه با حوزه صنعت است، با دانشگاه های منطقه توافق شد تا تورهای صنعتی به میزبانی منطقه آزاد اروند و از بخش های صنعتی و

## فراخوان جذب سرمایه گذار (۱۴۰۳-۲) «جزئیات فراخوان جذب سرمایه گذار احداث انبار سرپوشیده»

سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی انزلی در راستای جذب سرمایه گذار برای اجرای برنامه های رونق اقتصادی خود در نظر دارد نسبت به واگذاری یک قطعه زمین به مساحت ۵۰۰۰ متر مربع واقع در یسگرآه مجتمع بندری کاسپین منطقه جهت احداث پروژه انبار سرپوشیده اقدام نماید.

۱- قالب قرارداد واگذاری زمین بصورت BOLT می باشد . بر این اساس دوره ساخت پروژه دو سال و دوره بهره برداری از پروژه نیز ۱۳ سال می باشد.

۲- مدارک و مستندات مورد نیاز:

نوع تضمین: تضمین شرکت در فراخوان به میزان ده میلیارد ریال می باشد که شرکت کننده در فراخوان باید تضمین لازم را به یکی از روش های ذیل در پاکت پیشنهادی قرار داده و در زمان مقرر همراه با طرح پیشنهادی ارائه نماید.

الف) واریز به شماره شبا ۹۱۰۵۰۰۴۱۰۰۰۷۳۳۸۱۶۵۹۶۷۱۹ نزد بانک مرکزی بنام سازمان منطقه آزاد انزلی.  
ب) ضمانت نامه بانکی.

ج) چک تضمین شده بانکی  
د) ارائه طرح توجیهی فنی - اقتصادی ساخت مشتمل بر:

الف) برآورد حجم ریالی سرمایه گذاری، نرخ بازگشت سرمایه و میزان اشتغالزایی پروژه پیشنهادی.

ب) برنامه زمانبندی اجرای پروژه با دوره ساخت حداکثر ۲ سال از زمان دریافت پروانه ساختمانی.

۳) ارائه اساسنامه، آگهی آخرین تغییرات و صورت های مالی تا سه سال آخر (در صورت وجود) و مدارک شناسایی و هویتی اعضای هیات مدیره و مدیرعامل برای اشخاص حقوقی و ارائه مدارک شناسایی و هویتی برای اشخاص حقیقی.

۴) ارائه مدارک مربوط به توانایی مالی متقاضی نظیر گواهی سپرده بانکی، مانده حساب بانکی، میانگین مانده حساب بانکی یکساله، مجموع واریزی های یکساله یا گردش حساب بانکی یکساله و یا سایر مستندات مربوط به املاک و دارایی (ارزش املاک و دارایی ها باید به تایید احدی از کارشناسان رسمی دادگستری برسد).

۵) ارائه سوابق اجرایی و توانایی تخصصی متقاضی بصورت مستند و با ارائه مدارک.

۶- سرمایه گذار از زمان انعقاد قرارداد ۹ ماه مهلت دارد با رعایت ضوابط فنی و شهرسازی سازمان منطقه آزاد انزلی نسبت به دریافت پروانه ساختمانی اقدام نماید کلیه متقاضیان می بایست مدارک و مستندات فوق را باصمام فرم ارائه پیشنهاد درصد سهم درآمد منعی سازمان منطقه آزاد انزلی در طول دوره بهره برداری را حداکثر تا ساعت ۱۵ عصر روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۲۰ در پاکت در بسته و با درج شماره تماس و آدرس دقیق خود بر روی آن به نشانی گیلان، منطقه آزاد انزلی، بلوار شهید فاتحی، فاز تجارت و گردشگری، ساختمان اداری سازمان منطقه آزاد انزلی، طبقه پنجم - دبیرخانه دفتر مرکزی حراست تحویل داده و رسید دریافت نمایند. کلیه پیشنهادات در ساعت ۱۱ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۲۱ در دفتر معاونت توسعه مدیریت و مدیریت منابع سازمان منطقه آزاد انزلی بازگشایی و بررسی می گردد.

۷- جامایی قطعه زمین موضوع این فراخوان در پرتال سازمان به آدرس [anzalifz.ir](http://anzalifz.ir) به عنوان پیوست شماره ۱ فراخوان قابل مشاهده و دریافت می باشد. ضمناً متقاضیان در صورت نیاز جهت دریافت اطلاعات تکمیلی می توانند با مدیریت های معماری و شهرسازی و سرمایه گذاری [anzalifz.ir](mailto:anzalifz.ir) تماس حاصل فرمایند.



## روز شلوغ و پرکار غرفه منطقه آزاد انزلی در سومین روز از نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۴

متبوع خود، برنامه های پیش روی جهت بهره برداری حداکثری از اتصال مجتمع بندری کاسپین به خط ریل سراسری کشور و طرح های توسعه ای منطقه آزاد انزلی جهت افزایش توانمندی های صادراتی، فعال سازی کریدورهای بین المللی عبوری و ارتقای سطح همکاری های بین المللی کشورمان پرداخت. در ادامه این برنامه تیزر موشن گرافی معرفی نقش منطقه آزاد انزلی در کریدور شمال جنوب رونمایی شد، ویدیویی که به تبیین جایگاه راهگذر مزبور در معادلات بین المللی و نقشی که این سازمان در افزایش مناسبات تجاری و ترانزیتی کشورمان بر بستر کریدور مزبور می تواند ایفا نماید، می پردازد.

بنابراین گزارش اسدا...عباسی استاندار، معاون اقتصادی استانداری، ناظر گمرکات استان و جبار کوچکی نژاد، نماینده مردم رشت در مجلس شورای اسلامی با حضور در غرفه این منطقه با مدیرعامل سازمان در خصوص فرصت های هم افزایی میان نهادی جهت گسترش مراودات بین المللی استان گیلان و دیپلماسی اقتصادی کشورمان تبادل نظر کردند. از سوی دیگر سازمان منطقه آزاد انزلی سه تفاهم نامه در سومین روز نمایشگاه منعقد نمود که نخستین آن تفاهم نامه همکاری با سازمان منطقه آزاد چابهار بود که در راستای افزایش نقل و انتقال کالا در مسیر کریدور شمال جنوب و استفاده از ظرفیت های حمل و نقلی دو طرف، و همچنین تأسیس شرکت های بخش خصوصی دو منطقه به امضای مدیران عامل دو سازمان رسید.

دومین تفاهم نامه نیز با گروه سرمایه گذاری غدیر فی مابین مدیران عامل دو مجموعه جهت سرمایه گذاری در طرح های مسکونی، تجاری، اداری، گردشگری منطقه؛ منعقد گردید و در نهایت سومین تفاهم نامه نیز از سوی معاون توسعه اقتصادی و سرمایه گذاری سازمان با شرکت سرمایه گذار بخش واحد تولیدی مواد غذایی، امضاء شد. گفتنی است سومین روز نمایشگاه بین المللی ایران اکسپو، غرفه این سازمان میزبان سرمایه گذارانی از کشورهای مالزی، روسیه، امارات متحده عربی، ترکیه و چین بود که برای سرمایه گذاری در نخستین منطقه آزاد شمال کشور با معاونین و مدیران سازمان به گفتگو پرداختند.

غرفه منطقه آزاد انزلی در سومین روز از ششمین نمایشگاه بین المللی ایران اکسپو ۱۴۰۳ محل رویدادهای متنوعی از جمله مصاحبه مطبوعاتی مدیرعامل، رونمایی از موشن گرافی کریدور شمال جنوب، حضور استاندار گیلان و عقد سه تفاهم نامه همکاری بود.

به گزارش مدیریت روابط عمومی و امور بین الملل سازمان منطقه آزاد انزلی، سومین روز از ششمین نمایشگاه بین المللی ایران اکسپو ۱۴۰۳، غرفه این سازمان محل رویدادهای متنوعی من جمله مصاحبه مطبوعاتی مدیرعامل، رونمایی از موشن گرافی کریدور شمال جنوب، حضور استاندار گیلان تا عقد سه تفاهم نامه همکاری بود.

براین اساس در جریان مصاحبه مطبوعاتی محمد سجاد سیاهکارزاده، رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل سازمان به بیان مهمترین دستاوردهای یک سال اخیر منطقه





بیمه باران

## بیمه مستمري با شاخص تورم سرمايه گذاري بدون ريسکِ آينده



[www.baraninsurance.com](http://www.baraninsurance.com)



## صبانور

شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور  
(سهامی عام)



شرکت معدنی و صنعتی صبانور بزرگترین تولید کننده فرآورده های سنگ آهن در غرب کشور می باشد که از مرحله اکتشاف، استخراج، فرآوری سنگ آهن تا تولید محصولات کنسانتره و گندله فعال میباشد.

سنگ آهن دانه بندی این شرکت، در معادن باباعلی، گاللی و مجموعه معادن شهرک در استانهای همدان و کردستان تولید میشود. محصول سنگ آهن دانه بندی معادن با مشخصات کیفی مطلوب به عنوان خوراک مصرفی کارخانجات کنسانتره سازی صبانور مورد استفاده قرار می گیرد.

شرکت معدنی و صنعتی صبانور دارای دو کارخانه کنسانتره سازی و گندله سازی در استان همدان است و زنجیره تولید در این استان از مرحله تولید سنگ آهن دانه بندی تا تولید کنسانتره و نهایتاً گندله آهن به صورت پیوسته فعال می باشد. محصول گندله با ویژگی های کیفی مطلوب به عنوان خوراک مصرفی کارخانجات فولاد کشور به مصرف می رسد.

همچنین زنجیره تولید این مجموعه معدنی در استان کردستان از مرحله تولید سنگ آهن دانه بندی و مصرف آن به عنوان خوراک کارخانه کنسانتره فعال می باشد، برنامه راه اندازی کارخانه گندله سازی بیجار و سایر پروژه های این مجموعه در مراحل تکمیلی زنجیره قرار دارد.

شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور از نظر تولید سنگ آهن جزو ۱۰ شرکت نخست کشور و بزرگترین تولید کننده این ماده معدنی در غرب و شمال غرب کشور بوده و در دو استان همدان و کردستان مشغول فعالیت جدی میباشد. همچنین این شرکت با اخذ مجوز تاسیس کارخانه در پهنه راور کرمان و شناسایی ۱۲ آنومالی پتانسیل دار، قصد دارد حوزه تولیدات و فعالیت های خود را در دیگر عناصر با ارزش نیز توسعه دهد.

[WWW.SABANOUR.IR](http://WWW.SABANOUR.IR)



کوثر، خیر کثیر

۲۷

اردیبهشت

# روز تبرکات و ایام عید

گرامی باد



بریس، دروازه ای رو به اقیانوس



بیمه البرز

# گهر زمین

نبض تپنده تولید و توسعه

[www.goharzamin.com](http://www.goharzamin.com)

شرکت معدنی و صنعتی گهر زمین

Goharzamin Mining and Industrial Company

روابط عمومی و امور بین الملل

