

### زیرساخت‌های معاملاتی مشکلی در تزریق منابع یارانه معیشتی به بورس ندارد

مدیرعامل شرکت مدیریت فناوری بورس تهران، میزان معاملات روزانه بورس را ارقامی بین ۶ تا ۷ هزار میلیارد تومان دانست و تأکید کرد که در صورت سرساز شدن احتمالی مبالغ ناشی از یارانه‌های کمک معیشتی به سمت بازار سرمایه، مشکلی در زیرساخت‌های بورس تهران وجود ندارد. «روح‌الله دهقان» در گفت‌وگو با «ایران»، تأکید کرد که در حال حاضر زیرساخت‌های بورس تهران ظرفیت معاملات روزانه تا سقف ۳۰ هزار میلیارد تومان را دارد. به گفته وی، از لحاظ تعداد تراکنش هم، زیرساخت‌های بورس تهران توانایی پاسخگویی به انجام معاملات بین ۴ تا ۵ میلیون معامله در روز را دارد هرچند که میزان معاملات روزانه در شرایط فعلی حدود یک میلیون نوبت در روز است. به گفته وی، در جریان معاملات ابتدای سال ۹۹ برخی اختلالات در هسته معاملات به وجود آمد چون حجم معاملات تا ۲۷ هزار میلیارد تومان در روز هم رسیده بود. دهقان، تأکید کرد که در حال حاضر بسیاری از مشکلات زیرساختی بورس رفع شده و دیگر قرار نیست که همچون سال ۹۹ در این زمینه برای معامله‌گران و بورس غافلگیری‌هایی پیش آید. مدیرعامل شرکت مدیریت فناوری بورس تهران درباره زمان بهره‌برداری از هسته ایرانی معاملات هم گفت که در حال حاضر از بعد فنی زیرساخت این سامانه آماده بوده و فعال شدن آن نیازمند اخذ یک تصمیم کلان مدیریتی در سطح مدیران ارشد سازمان بورس و اوراق بهادار است. وی، در عین حال پیش‌بینی کرد که برای فعال شدن این سامانه ظرف دو ماه آینده، تصمیمات کلانی از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار اخذ شود.

## «ایران» از کاهش حاشیه سود صنعت شیرینی در بورس گزارش می‌دهد طعم گس سهام شیرینی و شکلات برای سهامداران بورسی

**گروه اقتصادی -** شرکت‌های تولیدکننده شیرینی و بیسکویت از جمله شرکت‌هایی هستند که بیشترین تأثیر را از تغییرات اعمال شده در قیمت کالاهای اساسی مانند شکر، روغن و آرد می‌پذیرند. با توجه به تأثیر ۸۰ تا ۱۰۰ درصدی این افزایش قیمت‌ها در سودسازی شرکت‌های مذکور و افزایش بیش از ۲۰۰ درصدی بهای تمام شده تولید در مقابل قیمت نهایی تولیدات، به نظر می‌رسد حاشیه سود عملیاتی این شرکت‌ها در مجموع با کاهش بسیار شدیدی روبه‌رو شود. (آمارها نشان می‌دهد که حاشیه سود عملیاتی صنعت شیرینی جات در بورس حدود ۲۰ درصد است که با تغییرات انجام شده پیش‌بینی می‌شود تا یک سوم این میزان کاهش یابد).

**کاهش حاشیه سود شرکت‌ها می‌تواند منجر به کاهش سودسازی در سال آینده شود**

در روزهای گذشته، شرکت‌های بورسی شاغل در این صنعت طی

اطلاعه‌هایی در سایت کدال اقدام به اطلاع‌رسانی درخصوص تأثیر قیمت‌ها بر بازدهی آتی محصولات خود کردند. بررسی اطلاعیه‌های منتشر شده نشان می‌دهد که قیمت نهایی محصولات این شرکت‌ها به نسبت کمتری از بهای تمام شده نهاده‌های تولید و سربر ساخت، افزایش داشته و از این رو انتظار می‌رود حاشیه سود تولیدات این شرکت‌ها با کاهش قابل توجهی روبه‌رو شود و در عین حال روند سودسازی صنعت شیرینی نیز بسته به میزان تغییر در تولید و فروش آنها می‌تواند دستخوش تغییر شود.

برای محاسبه مقدار سودسازی صنعت با توجه به شرایط جدید باید به عواملی چون میزان تولید و فروش داخلی و صادراتی توجه کرد. در واقع اگر این شرکت‌ها بتوانند با وجود افزایش قیمت‌های انجام شده میزان تولید و فروش خود را افزایش دهند یا به میزان بهره‌وری خود بپردازند، در

پایان سال مالی می‌توانند سودسازی مناسبی را برای سهامداران به ارمغان بیاورند. سودهایی که این بار نه از طریق رانت بلکه از طریق رشد بهره‌وری و کار واقعی به دست آمده است.

**افزایش ۳۰ درصدی قیمت محصولات نهایی «غمینو»**

تولید اصلی صنایع غذایی مینو شرق در سال‌های گذشته مربوط به تولید انواع بیسکویت، پفک و تافی بوده که این اقلام بیشترین مصرف آرد، شکر و روغن را به خود اختصاص می‌دادند که بیسکویت با حدود ۱۴ هزار و ۵۰۰ تن نزدیک به ۸۲ درصد از تولید شرکت را به خود اختصاص می‌دهد. این شرکت در سال ۱۴۰۰، توانست از طریق فروش محصولات خود در حدود ۵۹۱ ریال به ازای هر سهم سود شناسایی کند که هیأت مدیره پیشنهاد تقسیم ۱۰ درصد از سود فروش مقادیر شرکت در سال ۱۴۰۰، به میزان ۱۰ درصد افزایش



قیمت محصول نهایی و ۳۰ درصدی قیمت آرد و ۵۷ درصدی حقوق و دستمزد خبر داد. حقوق و دستمزد شرکت آرد شرکت صنعتی مینو نیز با افزایش حدود ۸۰ درصدی و ۳۱ درصدی روبه‌رو شده است.

**افزایش ۳۱ درصدی قیمت محصول نهایی «غویتا»**

شرکت ویتانا نیز از افزایش ۲۱ درصدی قیمت محصول نهایی خود خبر داد، همچنین شرکت سالمین از افزایش ۵۰ درصدی

### عرضه ۳۹ هزار تن فرآورده در بورس انرژی

بورس انرژی ایران امروز، ۲۴ اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ میزان عرضه بیش از ۳۹ هزار تن فرآورده هیدروکربوری در بازار فیزیکی خواهد بود که ۲۰ هزار تن آن به گاز مایع تعلق دارد که توسط شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران در رینگ بین‌الملل عرضه شده است. در معاملات امروز بورس انرژی ایران، فرآورده‌های «MTBE» شرکت پتروشیمی بندر امام «آیزورسایکل»، «آیزوفید»، «حلال ۲۰۲» و «حلال ۲۰۴» پالایش نفت تبریز، «بنزین پیرولیز» پتروشیمی مارون، «پنتان» پالایش نفت آبادان، «ته‌مانده برج تقطیر» شرکت نفت ستاره خلیج فارس و «نفتای سبک» پالایش نفت تهران در رینگ داخلی و همچنین «ته‌مانده برج تقطیر» و «گاز بوتان» شرکت نفت ستاره خلیج فارس، «گاز مایع» پالایش نفت لان و «گاز مایع» شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران در رینگ بین‌الملل عرضه خواهند شد.

### «ایران» از کاهش ۴۰ درصدی ارزش سهام صنعت ریلی در بورس گزارش می‌دهد

## صنعت ریلی در یک سال گذشته سهامداران را نقره داغ کرد

**گروه اقتصادی -** صنعت حمل و نقل ریلی یکی از صنایع استراتژیک کشور است که با توجه به دشت‌های وسیع و وجود معادن گسترده در ایران، یکی از صنایع پتانسیل بالا برای سرمایه‌گذاری و کسب بازدهی مناسب محسوب می‌شود.

این صنعت نسبت به دیگر صنایع مرتبط با حمل و نقل دارای مزایای عمده‌ای است که از این جهت توسعه آن می‌تواند موتور توسعه کل کشور را روشن کند. توسعه بخش ریلی در کشور ما همواره مورد توجه بوده است اما

این صنعت با کم کاری مدیران و عدم امکان ورود شرکت‌های دانش‌بنیان، با فرسودگی و انجام عملیات غیر بهره‌ور، روبه‌رو شده است. آمارها نشان می‌دهد که حاشیه سود خالص و عملیاتی این صنعت در سال‌های گذشته و حتی قبل از شیوع بیماری کرونا کاهش یافته و بازده دارایی شرکت‌های بورسی فعال در این صنعت کمتر از ۲۰ درصد بوده است. همچنین این صنعت با در اختیار داشتن ۱۰۳ درصد از کل ارزش بازار سهام ایران، کمتر از یک‌دهم درصد از سودسازی بازار را به خود اختصاص

داده است. نسبت P/E ۱۴.۷۶ و ۳.۲۵ ارزش صنعت به درآمدهای عملیاتی محقق شده نیز نشان می‌دهد که شرکت‌های ریلی در مقایسه با دیگر صنایع از بازدهی کمتری برخوردارند و این شرکت‌ها به رغم داشتن ظرفیت‌های بالا نتوانسته‌اند عملکرد مطلوبی را در سال‌های گذشته از خود به جای گذارند؛ رویه‌ای که در سال ۱۴۰۰ و با پیگیری طرح‌های توسعه‌ای و سرمایه‌گذاری‌های کلان (بخصوص از طرف شرکت‌های معدنی) تا حدودی اصلاح شده است.



یک دهه گذشته، به افزایش هزینه‌ها و غیر بهره‌ور شدن این صنعت در ایران منجر شده است. همچنین شرکت‌های ریلی در ایران، از جذابیت سودسازی و

این شرکت‌ها در بازار سهام نیز کاسته شد و قیمت‌ها شروع به کاهش کرد به طوری که در یک سال گذشته این صنعت حدود ۴۰ درصد از ارزش بازاری خود را از دست داد.

## موسسه هنری نواندیشان راه حجاب، چند سالی است که قدمی جدید را در زمینه پوشش اسلامی برداشته است

# نورا حجاب، تحولی در پوشش اسلامی



**حدود یک دهه است که برای بانوان این سرزمین چالش به عنوان خرید چادر با قیمت و کیفیت مطلوب ایجاد شده است و همین علت شاید باعث شد تا تعدادی از بانوان پوشش خود را از چادر به مانتو یا دیگر پوشش‌های مناسب تغییر دهند یا گاهی مجبور به پرداخت هزینه زیادی برای خرید چادر وارداتی شوند که بر اساس نیازسنجی یکی از بانوان این سرزمین، اتفاقی نوین در این صنعت رخ داده است که نرگس بامداد به همراه همسرشان بانو این مساله هستند. آنها با حرکتی نو، اکنون صاحب فروشگاه و برند نورا حجاب هستند که شاید به گوش تان خورده باشد.**

امیر حسین علی‌نیا فرد نشان ایرانی برتر

نورا حجاب مجموعه‌ای به سرپرستی نرگس بامداد، فعالیتش را از سال ۹۵ آغاز کرده است. با این‌که خودشان هم فکر نمی‌کردند در این مدت کوتاه تبدیل به برندی جسدی در این حوزه شوند، از ابتدا هم بنا



### دست‌یاری

پای درددل‌های صاحب برند نورا حجاب هم نتسستم تا بفهمیم برای گسترش فعالیتش چه نیازهایی دارد و چه حمایتی می‌شود از او کرد؛ «مهم‌ترین نیاز ما بحث‌های زیرساختی مربوط به حجاب است. وقتی زیبایی و اهمیت حجاب به شکل مطلوب بیان نشود و به جای ایجاد زمینه برای فعالیت مجموعه‌هایی مثل ما، صرفاً حجاب داشتن را تبلیغ کنیم؛ اثر چندانی نخواهیم داشت. ما چند تا فروشگاه حجاب در همین تهران داریم که به چشم بیاید؛ مثلاً در بهترین پاساژهای تهران باشد؛ خوب است قانونی بگذارند که هر پاساژی موظف به این باشد که حتماً یک فروشگاه حجاب داشته باشد. یا مثلاً وارداتی به این حوزه تعلق بگیرد برای ورود پارچه. راه دیگر حمایت هم این است که از مجموعه‌هایی که تولید ملزومات حجاب می‌کنند مالیات را بپردازند. اگر قرار است در زمینه حجاب، ترویجی عمل کنیم، یک لازمه‌اش این است که بستر برای تولید ملزومات آن فراهم باشد.»

تکان و تشنگی در بازار، به شدت روی محصولات ما اثر می‌گذارد و این برای ما خیلی بد است. برای مشتری ما خیلی اذیت‌کننده است. شما حساب کنید یک خانمی که می‌خواهد محجبه شود، حالا فکر کنید یک دختر هم داشته باشد. هر کدام اینها حداقل پنج میلیون تومان هزینه پوشش‌شان می‌شود اما ما اولویت مان کیفیت بود. برای همین رفتیم سراغ پارچه‌های مرغوب.»

**راه‌های ارتباط با این شرکت فناوری**

www.norahijab.ir

۰۹۱۳۲۹۰۵۲۶۸

Norahijab11@gmail.com

Norahijab1  
Norahijab.Arabic

۰۲۱۲۲۸۰۱۴۹۰ - ۰۲۱۲۲۵۲۴۱۱۸  
۰۲۱۲۲۸۰۱۴۹۰

حجاب، چادر، روسری و امثال آن می‌فروشند، خیلی بی‌نظم و بدون ترتیب و آدابی، همه محصولات را ریخته‌اند روی هم. بعضاً با مانکن‌های زشت، چادرها را به بدترین شکل ممکن عرضه می‌کنند. طبیعی است که مخاطب رغبت نمی‌کند ولی ما چه درزراحی و چه در نحوه عرضه‌مان به شدت به سلیقه و شعور مخاطب احترام گذاشته‌ایم.»

### وجه تمایز

یکی از نکاتی که برای مراجعه‌ما به یک برند با محصول اهمیت دارد، مزیت آن محصول نسبت به سایر رقیب‌است. تیم نورا حجاب مهم‌ترین مزیت رقابتی خودشان را طراحی مبتکرانه و خلاقانه در تولید آثار متنوع می‌دانند. البته نوع عرضه خود را هم جزو ویژگی‌های منحصر به‌فردشان بر می‌شمرند. نرگس بامداد می‌گوید: «وقتی که یک خانم همراه همسر یا سایر همراهانشان وارد مجموعه ما می‌شود، اصلاً فکر نمی‌کند که اینجا یک مجموعه ریخت و پاشیده و نامرتب است که دور از شأنش باشد بخواهد از آن خرید کند. متأسفانه خیلی اوقات فروشگاه‌هایی که ملزومات

وارد فاز تولید این محصولات شدیم. با ۸۰۰ نمونه از محصول وارد نمایشگاه شدیم و طوری شد که جلوی غرفه ما صف تشکیل می‌شد. در حال حاضر دو شعبه حضوری در تهران و یک شعبه در مشهد داریم.»

### اترگذاری

درست است که راه‌اندازی یک شغل، جنبه مادی دارد ولی اصولاً هر فردی دوست دارد بتواند گرهی از مردم باز کند یا در زندگی آنها اثرگذار باشد. خانم بامداد معتقد است با کمک همکاری‌شان توانسته است استفاده از چادر را در جامعه احیا کند؛ «خیلی از خانم‌ها مشکل شان با چادر نداشتن تنوع بود و این‌که برای فضاهای مختلف چادر مناسب نداشتند. الان یک خانم چادری حداقل سه تا چادر دارد، یک چادر برای فضاهایی مثل دانشگاه، یکی برای محیط بیرون و سر کار و یکی هم برای مهمانی و مجالس رسمی. راز کار ما این بود که به چادرها تنوع دادیم. حتی برای پیاده‌روی ارغین، برای ورزش کردن و پیاده‌روی روزانه، برای تازه‌عروس‌ها و... چادر جدید طراحی کردیم. شناخت نیاز مخاطبان بود که ما را به برند اول کشور در این حوزه تبدیل کرد.»

### در درسها

بالاخره هرکار جدیدی موافقان و مخالفانی دارد. اصلاً زمان می‌برد که محصول نو جای خودش را در میان مخاطبان باز کند و طبیعتاً وقتی پای مساله مهمی مثل حجاب وسط باشد این نگرانی‌ها و پیچیدگی‌ها بیشتر هم می‌شود. نرگس بامداد، مدیرعامل برند نورا حجاب در این زمینه به جام‌جم می‌گوید: «باور کنید ما از هر دو طرف مورد هجمه هستیم. البته در این یکی دو سال اخیر، وضع خیلی بهتر شده چون فهمیدند که ما چه داریم می‌گوییم. متوجه شدند که ما در بحث تنوع ملزومات حجاب چقدر کشور فقیری