

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس در تبریز اعلام کرد؛

## آذربایجان شرقی از قطار پیشرفت عقب مانده است

**رضا علیزاده: وظیفه دولت ریل گذاری است و مابقی کارها را باید به بخش خصوصی واگذار نماید**



قیمت گزافی واگذار می شوند.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس تاکید کرد: ایران ۴۰ سال است که در زمینه خودروسازی فعالیت می‌کند اما پیشرفت خوبی نداشته و منجر به نارضایتی تولیدکننده و مصرف کننده خودرو شده است زیرا خودرو مصرف زیاد و کیفیت پایین ارائه می‌شودوی یادآور شد: تولیدکننده و مصرف کننده هر یک در جایگاه خود محق هستند زیرا این استراتژی که در این چند دهه مورد استفاده قرار گرفته، یک استراتژی غلط است که منجر به این وضعیت نامطلوب شده اما مسیری که در خصوص واردات خودرو پیش گرفته‌ایم که امیدواریم در آینده با نارضایتی کمتری مواجه شویم.

علیزاده بیان کرد: دلیل این فاصله‌ها شاید عدم قیمت گزافی واگذار و معادن مجلس رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس تاکید کرد: ایران ۴۰ سال است که در زمینه خودروسازی فعالیت می‌کند اما پیشرفت خوبی نداشته و منجر به نارضایتی تولیدکننده و مصرف کننده خودرو شده است زیرا خودرو مصرف زیاد و کیفیت پایین ارائه می‌شودوی یادآور شد: تولیدکننده و مصرف کننده هر یک در جایگاه خود محق هستند زیرا این استراتژی که در این چند دهه مورد استفاده قرار گرفته، یک استراتژی غلط است که منجر به این وضعیت نامطلوب شده اما مسیری که در خصوص واردات خودرو پیش گرفته‌ایم که امیدواریم در آینده با نارضایتی کمتری مواجه شویم.

علیزاده در خصوص سرمایه گذاری در صنعت

خودرو نیز گفت: چند دهه سرمایه ملی صرف عرصه خودروسازی شده با این وجود این مشکلات باقی مانده اند و تولیدکنندگان ملی نمی‌توانند در بازارهای جهانی خوش بدرخشند پس باید درصد حل این مشکلات باشیم.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به اینکه دولت نمی‌تواند تولیدکننده، تاجر و اقتصادان خوب باشد اذعان کرد: تنها وظیفه دولت ریل‌گذاری و سیاست‌گذاری است و مابقی کار را باید به بخش خصوصی واگذار نماید.

وی تشریح کرد: اجرای اصل ۴۴ در بنگاه‌های بزرگ به خوبی عمل نکرد به طوری که اگر امورات از بخش دولتی به بخش خصوصی واگذار نمی‌شد وضعیت مطلوب تر بود، اما من بعد باید بخش خصوصی به معنای واقعی به کار گرفته شود.

علیزاده خاطر نشان کرد: یک سال پیش مجلس واردات خودرو صفر و کارکرده را تصویب و به دولت ابلاغ کرد و در پیرو آن آیین‌نامه‌ی برای واردات خودروهای دست دوم تهیه شد که قابلیت اجرایی ندارد و همچنین خودروهای صفر را به چند شرکت محدود واگذار کرده‌اند که باز در تعداد محدودی اجرا می‌شود و اصلاً قابل قبول و در شأن مردم شریف ایران نیست و باید آیین‌نامه جدیدی در خصوص واردات خودرو دست دوم صادر شود که عملیاتی و قابل اجرا باشد و همچنین واردات خودرو صفر که خدمات پس از فروش و دارای مجوز هستند را از انحصار چند شرکت محدود خارج شود به طوری که می‌توان منابع ارزی را از ارز سفرای تامین کرد و با احراز شرایط مجوز ثبت خارج شود.

### نام «مهندس محمدعلی مفرح»

### بر تارک شعبه مرکزی بانک صادرات ایران



**عصر آزادی / سرویس بانک و بیمه: شعبه مستقل مرکزی بانک صادرات ایران به نام بنیانگذار این بانک، مهندس محمدعلی مفرح نام‌گذاری شد.**

عصر آزادی – فروغ پیمان، همزمان با ۲۲ مهرماه، سالروز وفات بنیانگذار این بانک، شعبه مستقل مرکزی کد ۳۰۴۶ بانک صادرات ایران طی مراسمی با حضور مدیران ارشد بانک، بازنشستگان، برخی مشتریان و کارکنان بانک به نام مهندس محمدعلی مفرح نام‌گذاری شد.

**محسن سیفی: همه ما سرباز بانک صادرات ایران هستیم**

محسن سیفی در این مراسم با بیان اینکه بانک صادرات ایران را همه با نام مهندس مفرح می‌شناسند، بر عمل به مسئولیت سنگین تمامی همکاران بانک برای حفظ و ارتقای جایگاه بانک در اقتصاد کشور تاکید کرد و گفت: وظیفه داریم به نحو شایسته از تمامی کسانی که برای این بانک زحمت کشیده‌اند، قدردانی کنیم و یکی از بهترین شعب بانک که همواره در کنار آثار ارزشمند مهندس مفرح است به نام او نام‌گذاری کنیم. به‌ارائه گزارشی از روند افزایش سرمایه، جذب منابع و بهبود شاخص‌های عملکردی بانک در ۱۴ ماه گذشته، بر تلاش برای صیانت از بانک توأم با تکریم همکاران و خدمت به مردم و مشتریان تاکید کرد و از تهیه تاریخ شفاهی و همچنین ایجاد موزه بانک در آینده نزدیک خبر داد.

سیفی هدف و راهبرد بانک را دستیابی به جایگاه سوم در نظام بانکی عنوان کرد و افزود: تمامی همکاران در هر جایگاه و مقامی باید کمک کنند تا این مسیر با سرعت بیشتری پیش رود.

**سه ویژگی مدیریتی مفرح**

در این مراسم همچنین یاسر مرادی، عضو هیئت‌مدیره بانک صادرات ایران با برشمردن برخی از ویژگی‌های مدیریتی مهندس مفرح، سه ویژگی مهم مهین دوستی و ملی‌گرای، احترام به ارزش‌ها و بزرگان مذهبی و تعصب و خوش‌فکر بودن را از مهم‌ترین ویژگی‌های بنیان‌گذار بانک صادرات ایران عنوان کرد و سادذه‌یستی و اهمیت ویژه دادن به واحدهای صف را از جمله‌الگوهای مدیریتی و رفتاری مفرح برای مدیران بانک دانست. در ابتدای این مراسم قربانعلی شیبانی، همکار پیشکسوت بانک صادرات ایران نیز به ذکر خاطراتی از دوران همکاری نزدیک با مهندس محمد علی مفرح پرداخت.

**از تاسیس دبیرستان بانکداری تا تکریم کارکنان در ۱۰۰ بانک برتر دنیا**

گفتنی است، محمدعلی مفرح در نهم آبان سال ۱۲۹۴ در محله سرچشمه به دنیا آمد و پس از پایان تحصیلات، ضمن استخدام در وزارت اقتصاد، به گروه مؤسسان اولین بانک خصوصی کشور یعنی «بانک بازرگانی» پیوست و طی مدت کوتاهی پس از نمایش توانمندی‌های خود به سمت بازر و مدیر عامل این بانک ارتقای سمت یافت.

## بررسی گلابه کاربران درباره اتمام زودهنگام اینترنت

بود بارها از سوی مسئولان در آن زمان تاکید شده بود تمام امور اپراتورها به شکل هوشمند صورت می‌گیرد و به شکل دستی نیست تا امکانی وجود داشته باشد تا حجم مصرف مشترک تغییر کند.

به اعتقاد مسئولان و کارشناسان آنچه باعث پایان زودهنگام حجم بسته‌های اینترنت می‌شود، استفاده مشترکان از فایلهای ویدئویی است که حجم اینترنت را با سرعتی بسیار بالا به پایان می‌رسانند. استفاده از فایل ویدئویی در تمام دنیا حجم پهنای باند بالایی را مصرف می‌کند. بنابراین به نظر می‌رسد آنچه که نارضایتی کاربران را از به پایان رسیدن زودهنگام حجم اینترنت فراهم کرده است دائلود فایلهای ویدئویی است که حجم‌های بالایی دارند و آنها به نحوی باید این استفاده را کنترل کنند.

علوه بر موارد گفته شده دلایل دیگری هم می‌تواند برای زود تمام شدن حجم بسته‌های اینترنتی وجود داشته باشد. به طور مثال به‌روزرسانی و فعالیت خودکار نرم‌افزارهای نصب‌شده روی دستگاه‌های شما (گوشی، تبلت و...) در زمان اتصال به اینترنت، می‌تواند یکی از دلایل زود تمام شدن حجم اینترنت باشد. در صورتی که برنامه‌های نصب‌شده روی دستگاه‌ها برای حالت به‌روزرسانی خودکار فعال شده باشند، بهتر است حالت خودکار آن را لغو شود تا بتوان هر زمان که کارسر مایل بود این فرایند به‌روزرسانی را انجام دهد.

همچنین استفاده از نرم‌افزارهای مالی‌مدیا (مانند اینستاگرام، تلگرام و...) هم یکی از مواردی است که حجم اینترنت زیادی می‌طلبند. به دلیل دائلود تصاویر و ویدئوهایی که حجم‌های بیش‌تری در مقایسه با فایلهای نوشتاری دارند، استفاده از این نرم‌افزارها موجب بیش‌تر شدن استفاده از حجم اینترنت می‌شود.

## اقتصادی

### یادداشت

به مناسبت ۲۳ مهر ۱۳مین سالروز طوع بزرگترین کار آفرین اقتصاد ایران دور پهپلوی

### صنایع غذایی مینو چگونه به بزرگترین برند صنایع غذایی وقت خاورمیانه تبدیل شد

محمد فرج پور باسمنجی



- ۹- اخذ نمایندگی پودرهای رختشویی
- ۱۰- راه‌اندازی کارخانه میوه خشک‌کنی در قزوین
- ۱۱- راه‌اندازی تجارتخانه خسروشاهی در آلمان
- ۱۲- صادرات خشکبار به اروپا
- ۱۳- صادرات کشمش به آلمان
- ۱۴- تأسیس اولین کارخانه بستنی‌سازی در ایران
- ۱۵- تأسیس کارخانه علاءالدین
- ۱۶- تولید انواع بخاری نفتی که ۹۰ درصد بازار ایران را تصاحب شده بود
- ۱۷- تأسیس گروه صنعتی پارس
- ۱۸- خرید ماشین‌آلات تولیدی صنعت شکلات از اروپا به تهران
- ۱۹- انتقال تجارتخانه صنعت شکلات‌سازی از آلمان و انگلستان به ایران
- ۲۰- خرید و انتقال ده‌ها دستگاه پیشرفته بسته‌بندی از ایتالیا، فرانسه، سوئیس، آمریکا
- ۲۱- راه‌اندازی کارخانه آب‌نبات
- ۲۲- راه‌اندازی کارخانه ویفر
- ۲۳- تأسیس کارخانه مینو دارو

- ۲۴- ایجاد کارخانه آدامس‌سازی شیک
- ۲۵- خرید و انتقال ماشین‌آلات مدرن کارخانه شکلات از انگلستان
- ۲۶- خرید و انتقال تجهیزات و راه‌اندازی اولین کارخانه پفک صنعتی در ایران
- ۲۷- همکاری کارخانه ۱۵۰ هکتاری مینو در تهران
- ۲۸- احداث کارخانه ۵۲ هکتاری مینو در خرمرده زنجان
- ۲۹- تأسیس شرکت صادراتی پروسوس
- ۳۰- راه‌اندازی کارخانه کیک بهم
- ۳۱- راه‌اندازی خطوط تولید سلفه طلایی
- ۳۲- استخدام سه هزار نفر نیرو در مینو تهران
- ۳۳- استخدام دوهزار نفر نیرو در خرمرده و ابهر
- ۳۴- تأسیس کارخانه سلفون و چاپخانه مینو
- ۳۵- احداث و تأسیس نزدیک به ۱۰۰ مرکز عالم‌المنفعة از بیمارستان خرمرده تا مجتمع‌های خانه‌سازی و مدرسه و دانشگاه و...
- ۳۶- راه‌اندازی شرکت قاسم ایران

زنده یاد علی خسروشاهی در زندگی شخصی خود نیز میانه رو بود. از سوار شدن به ماشین‌های گران‌قیمت خودداری می‌کرد، حقوق کارگران را به موقع می‌پرداخت،

### از اتاق تجار تبریز تا تبدیل به قدرت بلامناع اقتصاد بخشی خصوصی ایران

### از تولید ۶۵۰ نوع مواد غذایی و شوینده در ایران تا راه اندازی گسترده ترین شبکه توزیع کالا و خدمات در کانادا

### مصادره کارخانجات مینو و مهاجرت فرزندان کار آفرین تبریز / داریی حسن خسروشاهی فرزند علی خسروشاهی در کانادا از ۵ میلیارد دلار فراتر رفت.



جوانان شافل در کارخانه‌ها و صنایع خود را تشویق به ازدواج می‌کرد، در خانه‌سازی برای کارگران پیشرو بود، به آموزش کارگران اهمیت خاصی می‌داد، مدیران فنی خود را برای فراگیری فوت و فن تجهیزات صنایع خود به آلمان، سوئیس و آمریکا می‌فرستاد، مخالف گروه‌نه رشوه و رانت و دزدبندی اقتصادی بود، همیشه آیه شریفه‌ی «وَأَنْ لِّیْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى» برای مدیران و کارگران خود تلاوت می‌کرد، معتقد به ۱۲ ساعت کار در روز بود و حتی در ایام تعطیلات و مناسبت‌های اول ماهی، صنایع خسروشاهی کار می‌کرد و در این ایام به کارگران ۵ برابر مزد یک روز پرداخت می‌کرد، اهل نماز و روزه و زکات و خمس بود، کمک‌های بی حد و حساسی به ابتلا کازم خسروشاهی، مرجع آذربایجانی جهان تسبیح را داشت، اهل سفارش و میدان دادن به قوم و ایل و خویشاوندی نبود، معیار او برای پست‌های حساس و مدیریتی کاربلدی و شایستگی حرف اول را می‌زد، همسرش در آن دوره با پوشش اسلامی در واحد تولیدی و صنعتی خسروشاهی حاضر می‌شد و دختران و پسران را تشویق به ازدواج و عفت و پاکدامنی دعوت می‌کرد. با خاندان پهلوی هیچ رابطه‌ای نداشت طوری که با پیروزی



انقلاب، صنایع خسروشاهی از مصادره شدن نجات یافتند ولی در زمان بنی‌صدر به دلیل داشتن منصب وزارت بازرگانی توسط یکی از اعضای خانواده خسروشاهی در دولت آموزگار، پنهان‌های شد تا رأی به توقیف اموال وی صادر شود و علی خسروشاهی با خانواده خود به سوئیس رفت و متافانه در سن ۸۸ سالگی به اروپا و به حساب می‌آیند. حسن خسروشاهی صاحب بزرگترین فروشگاه‌های زنجیره‌ای کانادا با بیش از ۱۰۰ شعبه و ۸۸ کارمند است و ثروت وی بیش از یکمیلیارد دلار تخمین زده می‌شود. دارا خسروشاهی که در کارنامه خود مدیریت تصدیه و اوبر را دارد، رهبری بزرگترین سرویس همسفری جهان یعنی توسع سروزمین خود بیاندیشند و آلمان‌ها و نشانه‌های مردان کار آفرین خود در کوچه و بازار ببینند و با افتخار به آنها و با به کارگیری راه و اندیشه آن‌ها برای رفتن از معضلات کنونی کشور طرح و برنامه‌ی چاره‌ای پیش بگیرند و با کجاست، فطانت، نوآوری، خلاقیت و کار آفرینی گره‌ی از مشکلات را بکشایند و توسعه و رفاه و بهروزی و گشایش اقتصادی را به تاریخ آورند.



- ۱- راه‌اندازی تجارتخانه حاج غفار خسروشاهی در بازار تهران
- ۲- راه‌اندازی تجارتخانه علی خسروشاهی و برادر در بازار ملک
- ۳- تجارت منسوجات، بلور و بخاری
- ۴- سفر ۸ ماهه به اروپا و مذاکره با شرکت‌های معتبر دارویی و غذایی و اخذ نمایندگی محصولات بهداشتی، ساعت، چسب اوهر، کسرو، یاقی، آدامس و...
- ۵- اخذ نمایندگی شرکت دارویی سیبرل آمریکا
- ۶- اخذ انحصاری نمایندگی محصولات نستله
- ۷- راه‌اندازی ۱۰۰ نمایندگی توزیع محصولات فوق در سراسر کشور
- ۸- تأسیس شرکت سهامی خاص خوراک ایران