۱۴۰۰

عصر اقتصاد

روزنامه بین المللی اقتصادی صبح ایران | خرداد ۱۴۰۰

صدای تولید

تولید درخیال، عرضه در اوهـــام

حسن پور: مانـــع زدایـــی بدون مطالبه گری تولید در مجلس محقق نمی شود

ضرورت تشکیل نهاد ناظر بر زنجیره صنعت پلیمر

فساد افراد در سازمان‌های بالادستی مهم‌ترین عامل دلسردی تولیدکننده است

نیازمند عضویت ایران در FATF هستیم

چرا برای راه اندازی کسب و کار در حوزه فناوری بیش از ۵۰ مجوز نیاز است؟

لیزینگ اقتصاد نوین
ENLEASING

تسهیل در خرید

تسریع در فروش

تهران،خیابان قائم مقام فراهانی، جنب بیمارستان تهران کلینیک، کوچه آزادگان، پلاک ۱۵ ۰۲۱-۸۸۷۰۰۷۷۶ www.enleasing.com

MOBIN

شرکت راه‌سازی و معدنی مبین
(سهامی خاص)

www.mobinco.com

- از بزرگ‌ترین و برترین شرکت‌های خصوصی پیشرو در زمینه عملیات معدنکاری
- در زمره بهروزترین و فعال‌ترین شرکت‌های معدنی کشور
- بازویی قدرتمند و قابل اتکا برای دولت‌ها و کارفرمایان
- انجام بیش از ۷۰ میلیون تن عملیات استخراج و باطله‌برداری در سال
- ثبت بیش از ۱/۲ میلیارد تن عملیات استخراج و باطله‌برداری در معادن مختلف کشور
- مدیریت و بهره‌برداری بیش از ۳۰۰ دستگاه ماشین‌آلات سنگین معدنی
- تجهیز ناوگان ماشین‌آلات شرکت به تجهیزات تخصصی و منحصربفرد در کشور
- ایجاد حس اعتماد، رضایت و اطمینان در کارفرمایان
- رعایت و اهتمام به استانداردهای جهانی در نگهداری از ماشین‌آلات

پروژه‌های در دست اجرا:

سرمایه‌گذاری جهت احداث و بهره‌برداری از کارخانجات فرآوری معدن سرب و روی مهدی‌آباد • عملیات استخراج و باطله‌برداری معدن مس سونگون • عملیات استخراج و باطله‌برداری معدن مس میدوک • عملیات استخراج و باطله‌برداری معدن مس چاه‌فیروزه • عملیات استخراج و باطله‌برداری از معدن سنگ آهن چاه‌گز

گواهینامه‌ها:

- گواهینامه صلاحیت پیمانکاری پایه ۱ رشته کاوش‌های زمینی
- گواهینامه صلاحیت پیمانکاری پایه ۲ رشته آب
- گواهینامه صلاحیت ایمنی پیمانکاران
- گواهینامه ISO 21500:2012 در زمینه مدیریت پروژه
- گواهینامه ISO 9001:2015 در زمینه مدیریت کیفیت
- گواهینامه ISO 45001:2018 در زمینه مدیریت ایمنی و سلامت شغلی
- گواهینامه ISO 14001:2015 در زمینه مدیریت زیست محیطی
- گواهینامه HSE - MS در زمینه مدیریت ایمنی، بهداشت و محیط زیست

KSC

شرکت فولاد خوزستان
در بالاترین سطح تعالی کشور

- ارتقاء بهره‌وری و تمرکز بر منابع و قابلیت ها
- افزایش تولید و ارتقاء کیفیت
- تامین نیازها و انتظارات مشتریان داخلی
- توسعه بازارهای صادراتی
- صیانت از محیط زیست و تحول در ایمنی و بهداشت حرفه ای

محصولات:
اسلب، بلوم، بیلت

- برنده تندیس زرین جایزه ملی تعالی سازمانی
- موفق ترین شرکت در بومی سازی فناوری صنعت فولاد کشور
- تنها فولاد ساز دریافت کننده تندیس طلایی رعایت حقوق مصرف کنندگان در ۵ سال متوالی

• صادرکننده نمونه کشور در سال ۱۳۹۸

نشانی: اهواز، کیلومتر ۱۰ جاده بندر امام خمینی / کدپستی: ۶۱۷۸۸-۱۳۱۱۱
تلفن: ۱۵-۰۶۱-۳۲۹۰۸۰۰۰ / دورنگار: ۰۶۱-۳۲۹۰۸۰۸۰-۲
تلفکس روابط عمومی: ۰۶۱-۳۲۹۰۸۳۱۰
www.ksc.ir / email:info@ksc.ir

۲۷ اردیبهشت
روز ارتباطات و روابط عمومی
گرامی باد

فولاد سنگان

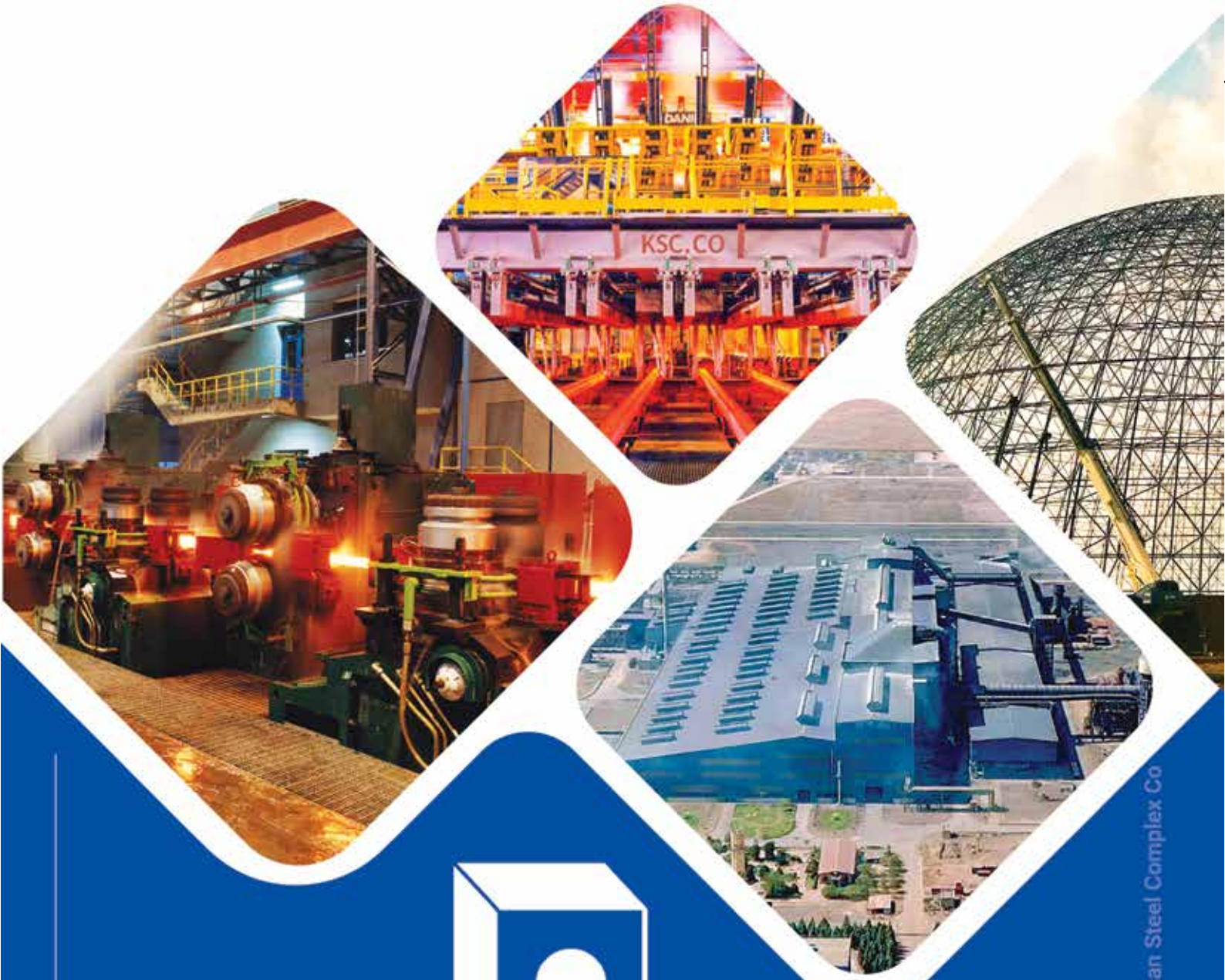
Techno LIVE

HOME APPLIANCES

Refrigerator & Freezer, Gas Cooker, Television, Washing Machine, Dishwasher, Vacuum Cleaner , Built in

LIVELY LIFE

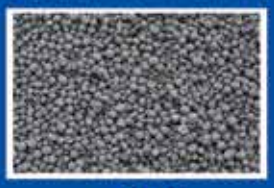
www.technolive.ir



KSC.CO

شرکت مجتمع فولاد خراسان

استحکام پایدار، آرامش ماندگار



گندله

آهن اسفنجی

بریکت

شمش (بیلت)

میلگردهای ساده و آجدار

تولید کننده انواع مقاطع سبک فولادهای ساختمانی

www.khorasansteel.ir

Khorasan Steel Complex Co

کارخانه : نیشابور کیلومتر ۱۵ جاده نیشابور به شهر فیروزه صندوق پستی: ۴۸۸ تلفن: ۲۰-۴۲۴۵۳۲۱۰-۰۵۱ دورنگار: ۳۳و۴۲۴۵۳۲۳۱-۰۵۱

خدمات قابل ارائه در بانکداری شرکتی بانک دی

اختصاص مدیرحساب

• بانکداری شرکتی بانک دی با تخصیص یک مدیرحساب به آن شرکت، تلاش می نماید تا ارائه خدمات به شما در سریع ترین و بهترین وجه ممکن انجام گیرد.

خدمات اعتباری

• پرداخت تسهیلات تامین سرمایه در گردش براساس ظرفیت سنجی مشتری
• پرداخت تسهیلات خرید دین برای تنزیل چکهای حاصل فروش یا اعتبارات اسنادی گشایش شده شرکت
• پرداخت تسهیلات تامین سرمایه ثابت به هدف خرید ماشین آلات و تجهیزات بر مبنای طرح های توجیهی ارائه شده
• صدور انواع ضمانت نامه بانکی برای شرکت در سریع ترین زمان
• گشایش انواع اعتبارات اسنادی داخلی ریالی به ذینفعی شرکت های تولیدی داخلی به هدف تامین مواد اولیه موردنیاز شرکت
• ارائه انواع خدمات ارزی شامل صدور حوالجات ارزی، برات و .... با همراهی شرکت صرافی بانک دی
• تجمیع کلیه خدمات اعتباری فوق در یک مصوبه جامع اعتباری
• ارائه تسهیلات خرد به پرسنل معرفی شده شرکت در قالب های متنوع شامل قرض الحسنه یا مرابحه با مدل های مختلف در تعامل با شرکت

خدمات تعاملی

• طراحی مدلهای دوجانبه توسعه فروش با امکان تامین مالی خریداران محصولات شرکت در قالب تسهیلات یا اعتبارات اسنادی داخلی

بانک دی
DAY BANK

خدمات بانکداری الکترونیک

- ارائه خدمات بانکداری الکترونیک ویژه شرکت ها شامل اینترنت بانک ویژه اشخاص حقوقی، انواع خدمات بانکداری باز و ...
- ارائه پایانه های فروشگاهی ثابت و بی سیم به شرکت و شبکه توزیع آن با بالاترین کیفیت سرویس دهی
- امکان نصب دستگاه های ATM و Cashless در محل شرکت یا کارخانه به درخواست شرکت

خدمات سپرده گذاری

- افتتاح انواع سپرده های بانکی برای شرکت، شرکت های تابعه و هم گروه، و زنجیره تامین و فروش شرکت
- امکان افتتاح انواع حساب برای پرسنل شرکت و متمرکز نمودن پرداخت حقوق و دستمزد

خدمات مالی غیربانکی

- ارائه انواع خدمات بیمه ای به شرکت و کارکنان با امکان ارائه تخفیف های مناسب

خدمات سرمایه گذاری و تامین مالی

- امکان مشارکت بانک در انتشار اوراق تامین مالی اسلامی در قالب ارکان مختلف به هدف تامین مالی شرکت از بازار سرمایه

چهار ویژگی اصلی خدمات بانکداری شرکتی بانک دی

- چابکی در پاسخگویی و فرآیندهای ارائه خدمات به مشتری
- داشتن حس حمایت و پشتیبانی از سوی بانک در راستای بهبود و توسعه کسب و کار
- نگاه حرفه ای و تعاملی، شناخت صحیح نیازهای مشتری و ارائه یا تعریف خدمات مطابق با نیاز مشتری
- دریافت خدمات با نرخ و شرایط رقابتی نسبت به سایر بانکها

شرکت فولاد آلیاژی ایران

تولیدکننده برتر انواع فولادهای آلیاژی

فولادهای ابزار سردکار و گرم کار

شرکت فولاد آلیاژی ایران به عنوان بزرگ ترین تولید کننده فولادهای آلیاژی و خاص در خاور میانه، با استفاده از دانش فنی روز دنیا و استفاده از تجهیزات پیشرفته تولید مذاب، نورد کنترل شده و تجهیزات پیشرفته عملیات حرارتی و تست های غیر مخرب، با تولید فولاد های ابزاری در مقاطع میلگرد، چهارگوش و تسمه، تامین کننده اصلی صنایع مختلف کشور در زمینه تجهیزات ماشینکاری، برشکاری، فرم دهی سرد، ریخته گری، فورج و ... است.

برخی گریدهای پرمصرف

فولاد گرم کار: 1.2344 - 1.2343 - 1.2714 - 1.2740

فولاد سردکار : 1.2080 - 1.2379 - 1.2436 - 1.2550 - 1.2767

کارخانه: یزد ،جاده کنارگذر یزد–کرمان
نرسیده به پایانه باربری ، کیلومتر ۲۴ جاده فولاد
کدپستی: ۸۹۴۵۱۵۱۶۹۴
تلفن: ۹۶-۳۷۲۵۳۰۹۰ (۰۳۵)
دورنگار: ۳۷۲۵۴۶۸۰ (۰۳۵)
واحد فروش: ۳۱۲۲۴۵۰۹ (۰۳۵)

Website: www.iasco.ir
E-mail: info@iasco.ir

جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت معدن و تجارت

(سهامی عام)
شرکت سنگ آهن گهرزمین

در راستای سیاست های اقتصاد مقاومتی صورت پذیرفت

امضای تفاهم نامه ۲ میلیارد یورویی میان شرکت گهرزمین و وزارت صمت

تفاهم نامه همکاری توسعه سرمایه گذاری میان شرکت سنگ آهن گهرزمین و وزارت صمت با حضور مهندس علیرضا رزم حسینی وزیر صمت، مهندس محمد فلاح مدیرعامل شرکت گهرزمین، استاندار کرمان، معاونین وزارت صمت، رئیس مجمع نمایندگان استان ، رئیس کل دادگستری استان و معاون قضایی دادستان کل کشور منعقد شد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل شرکت سنگ آهن گهرزمین این شرکت در راستای سیاست های اقتصاد مقاومتی و ایجاد تکمیل زنجیره صنایع معدنی فولاد و با تاکید بر سرمایه گذاری در زمینه های مختلف از جمله استخراج، تولید و... تفاهم نامه ای را با وزارت صمت با ارزش سرمایه گذاری بیش از ۲ میلیارد یورو برای اجرای ۱۹ پروژه به امضا رساند.

در این تفاهم نامه شرکت گهرزمین باید به اقداماتی از جمله سرمایه گذاری در زمینه های مختلف، اختصاص مبلغی از حجم سرمایه گذاری در راستای ایفای مسئولیت های اجتماعی، تقویت بخش تحقیق و توسعه و بهره مندی از حداکثر توان ساخت داخلی بپردازد . همچنین از تعهدات وزارت صمت در این تفاهم نامه می توان به صدور مجوزهای لازم، تسهیل امور مربوطه، پیگیری و حمایت های لازم اشاره نمود.

تولید پشتیبانی فروش

شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس
Persian Gulf Petrochemical Industries Co.
PGPIC

شرکت پتروشیمی پارس
(سهامی عام)
Pars Petrochemical Co.

افزایش درآمد سالانه ۱۱۲ درصدی پتروشیمی پارس «استایرن منومر» بیشترین میزان فروش

در گزارش فعالیت ماهانه منتهی به فروردین‌ماه سال جاری، مجموع درآمدهای عملیاتی طی دوره یک‌ماهه مبلغی بالغ بر ۳۲،۱۱۲ میلیارد ریال بوده ، میزان سرمایه ثبت‌شده شرکت پتروشیمی پارس برابر با مبلغ ٦ هزار میلیارد است. میزان درآمد پتروشیمی پارس در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته ۱۱۲ درصد افزایش را در کارنامه خـــود به ثبت رسانده ، و بیشترین میزان درآمدی کـه از فروش محصول به دست آورده از محصول «استایرن منومر» با ۱۲،٦۵۳ میلیارد ریال بوده است.

مقدار فروش محصولات پتروشیمی پارس در فروردین ماه ۱٤۰۰

مقدار فروش محصولات شرکت پتروشیمی پارس در فروردین ماه سال جاری ۲۵۳،۳٤۳ تن می‌باشد همچنین بیشترین میزان فروش محصول را در این دوره «اتان» با ۱۳۰،۸۵۸ تن به خود اختصاص داده و رتبه بعدی را پس از این محصول، «استایرن منومر» با ٤۸،۸۳٤ تن در اختیار داشته است.

در فروردین ماه سال جاری بیشترین نرخ فروش را محصول «استایرن منومر» با ۲۵۹،۱۰۱،۷۳۲ ریال به خود اختصاص داده است.

www.parspc.net
instagram : pars.p.c

تولید صدا ندارد

علی پاکزاد

در شرایط بغرنج اقتصاد ایران، مقام معظم رهبری با انتخاب شعار «تولید، پشتیبانی ها ، مانع زدایی ها » مسیری را پیش روی متولیان اقتصاد کشور قرار داد که در جهت اصلاح روندهای غلط گذشته اهتمام کرده با توجه به مشکلات متعدد تولید در رفع آنها گام بردارند.

حرکت فعال و غیرمنفعلی که محصول آن تسهیل روند تولید در کشور باشد. یعنی تحقق اتفاقی که در بسیاری از متون قانونی پیش از این و اسناد فرادستی مورد تاکید و توصیه قرار گرفته ولی با اجرای آن فاصله جدی داشته و داریم.

تولید در اقتصاد ایران مظلوم است و تولید کننده مغضوب نهادهای اجرایی و متولیان تولید با شک به تولید کننده می نگرند، نهاد مالیاتی او را متهم به فرار می کند، سازمان تامین اجتماعی پامال حق کارگر را به او منتصب می کند و نظام بانکی او را کسی می شناسد که منابع کشور را اتلاف کرده است. بنابراین در همه جا تولید کننده متهم اول ناکارآمدی‌ها قرار می گیرد.

در بالا دست او تامین کننده دولتی مواد اولیه قراردارد که قیمت هایش با قیمت های جهانی برابری می کند، در پایین دست او توزیع کننده ای قرار گرفته که در سهم خواهی برای عرضه هیچ حقی برای تولید کننده قائل نیست و در ورای این فضا نهاد دولت به عنوان قیمت گذار قرار گرفته است که با منطق تولید و عوامل موثر در قیمت تمام شده بیگانه است. در چنین شرایطی تولید با کیفیت و با تیراژ مناسب بیشتر به معجزه شبیه است.

در چنین فضایی به عنوان یک رسانه اقتصاد وظیفه خود می دانیم که صدای تولید را منعکس کنیم، شاید گوش شنوایی پیدا شود. از این رو در سال ۱۴۰۰ ویژه نامه صدای تولید را به صورت فصلی منتشر خواهیم کرد تا مجالی باشد جهت طرح چالش‌ها و مشکلات تولید. امید داریم نکاتی که از سوی فعالین اقتصادی و دست اندرکاران بخش تولید مطرح می شود فرصتی فراهم سازد تا شعار سال و اهداف آن محقق شود.

صاحب امتیاز:
موسسه عصر سر آمدان اقتصادی
مدیر مسئول:
علی پاکزاد
سردبیر:
محمود پور رضایی فشخامی
مدیر بازگانی:
صدیقه فرشی جلالی
مدیر اجرائی ویژه نامه :
زینب غضنفری
همکاران:
فرزین سوادکوهی ، امیرعلی رمدانی
امیرعباس تقی پور، میترا محمدپور، فریده باباپور
محمدامین صراف اکرم رضایی نژاد، خدیجه محمدی
سکینه مهرایی، الهام گوهری ، محبوبه آوریده
لیلا ابوالفتحی ، اشرف ملکی
مدیر هنری:
فاطمه یزدانی
صفحه آرایی و اجرا:
رامین خسروجردی
مدیرچاپ و توزیع:
رحیم فرشی جلالی
چاپ و صحافی:
مجتمع چاپ طایفه

نشانی: خیابان ولیعصر، خیابان دمشق
پلاک ۱۱ واحد۲
کد پستی: ۱۴۱۶۷۸۳۸۶۳
تلفن: ۸ـ۸۸۹۴۸۱۰۴
فکس: ۸۸۹۰۶۴۴۷
همراه: ۰۹۰۳۷۳۹۶۹۲۹
سازمان آگهی‌ها: ۷ـ۸۸۹۴۵۲۹۳
www.asre-eghtesad.com
Telegram: @asreeghtesad

نسخه pdf ویژه نامه را از سایت روزنامه در یافت کنید.

درآمدی برمعضلات بازار یک صنعت مادر؛

حیات صادرات فولاد نیازمند شوک است نه تنفس مصنوعی

اگر توسعه صنعتی را ذیل ارتقا اقتصادی قلمداد کنیم تردیدی باقی نخواهد ماند که افزایش تولید و گرفتن سهم بیشتر از بازارهای جهانی، بخشی جدایی ناپذیر از رشد مالی یک نظام اقتصادی محسوب خواهد شد که بدون آن چنین دستاوردی هرگز محقق نمی شود.

آهنگ توسعه در جهان جدید تعاریف رشد اقتصادی را دگرگون کرده است.اگر روزگاری تنها نیروی پرشمار و ارزان ویا داشتن منابع معدنی فراوان نخستین شاخصه های رشد و توسعه اقتصاد صنعتی تلقی می شدند، الان دیگر چنین داشته هایی تفاخری بر نمی انگیزند. امروزه اداره درست منابع و به کارگیری پیشرفته ترین طرق مدیریت صنعتی می تواند گردش چرخ صنایع یک کشور را شتاب بخشد و ارزش افزوده روز افزون خلق کند.

در حالی که عناصر بالندگی صنعتی، در صنایع مادر خلاصه می شود هرگونه اهمال و یا کاهلی در مدیریت صنعتی می تواند رشد وتوسعه صنعتی را کند و یا اساسا متوقف گرداند و برعکس اگر خرد ورزی ،راهبری صنایع در کشور در دستور کار قرار گیرد، بی شک خزانه‌ها هم پر خواهد شد و در این میان صنعت فولاد می تواند یکی از همان عناصر محسوب شود.

صنعت فولاد در این سوی کره زمین، یعنی در کشورهای رو به توسعه مانند ایران سرگذشت شنیدنی و پرکش و قوسی داشته که وارسی به آن هرچند فرجه ای دیگر می طلبد و در این مقاله فرصت آن نیست اما درس آموخته ای برای متولیان و سیاستگذاران آینده این صنعت کشور خواهد بود.

ریشه‌های هرز موانع توسعه هرچه مطلوب‌تر این صنعت در ایران با این که یکی دوتا نیستند اما در مجموع از یک آبشخور تغذیه می شوند.شمردن برخی از این موانع به مثابه اندیشیدن مجدد در جهت رفع آنها است. نا اطمینانی و تغییرات مداوم رویه‌های تجاری و بی‌ثباتی قوانین کشور بیشترین دست‌انداز را در مسیر تولید صادرات فولاد ایجاد کرده به گونه ای که نه تولید کننده تکلیف خود را می داند و نه صادر کننده می داند قرار است چه کند.

اگر از معمولی ترین شرکت های خارجی تولید کننده فولاد و حضور یابنده در نمایشگاه های کوچک و بزرگ چهار گوشه جهان بپرسی که برنامه های آینده توسعه و فروش و صادرات خود را چگونه ترسیم کرده است، فهرست بلند بالایی از برنامه های در دست اجرای خود برای ده سال آینده را پیش چشم خواهد آورد که مو به مو آن را به تحقق می رساند اما اگر همین سوال را از یک تولید کننده فولاد در ایران بپرسی با تردید و ترس به تو خواهد گفت که حتی به پایان رساندن بی دردسر یک ماه آینده خود بدون بدهی و قسط و بی ثباتی بازار را نمی تواند تصور کند و همواره در کابوس بی پایان ورشکستگی روزگار می گذراند.

این که گفته می شود سرمایه گذار و صنعتگر(حتی دولتی) نیز نمی تواند از آینده کاری خود اطمینانی حاصل کند، اغراق نیست.

اهل فن در زمینه اقتصاد صنعت فولاد معتقدند سه سال پیش یعنی سال ۹۷ سال ناموفق صادراتی بود، چون تصمیم های آنی و بدون کارشناسی گرفته و مصوب شد.ظاهرا کارخانه ها تولید قابل توجه و موفقی داشتند اما عملا در صادرات کار چندانی از پیش نبردند.

صادرات فولاد درحالی کاهش یافت که مصوبه های دست و پاگیر همه صنایع و محصولات را با موجی از چالش های صادراتی مواجه کرده بود.

تغییرات مداوم رویه‌های تجاری و بی‌ثباتی قوانین کشور و بی قاعده گی نرخ ارز و باری به هرجهت بودن کنترل بازار و تورم و موانع بانکی و امثالهم فضایی بسیار نا مطمئن برای تولید کننده و صادرکننده ایجاد می کند که او در خیلی از اوقات یا مجبور است عطای چنین کاری را به لقایش ببخشد و یا مانند بسیاری دیگر جذب بازار کاذب و دلال مآب روز شود و چرخه اقتصاد فاسد را کامل تر کند.

◀ اقتصاد غیر مولد عامل کندی رشد صنعت فولاد

فضای مسموم ضد تولید و کسب و کار در حوزه فولاد راهی دیگر باقی نمی گذارد و تولید کننده و صادرکننده، در روند فعالیت خود باید مدام با بخش نامه ها و آیین نامه هایی سروکله بزند که معلوم نیست از کجا سر در می آورند.به عبارت دیگر اراده ای که در پشت اقتصاد غیر مولد حضور دارد،شریرانه چوب لای چرخ تولید و صادرات می گذارد و عامل کندی رشد این صنعت می شود.

بهانه ها یکی دوتا نیستند. وقتی دولت با شعار تنظیم بازار و جلوگیری از کمبود کالا در داخل، صادرات را ممنوع می‌کند وضع

صادرات فولاد درحالی کاهش یافت که مصوبه های دست و پاگیر همه صنایع و محصولات را با موجی از چالش های صادراتی مواجه کرده بود

صادرات پیشاپیش مشخص می شود و این در حالی است که شور بختانه می بینید وضع بازار داخل هم تغییر چندانی نکرده و با این که صادرات ممنوع شده است، در صنایع داخلی هم هر کارخانه ای باید برای تامین نیازهای فولادی خود از صبح تا شب وارد شبکه ای از دلالان و کارچاق کن های مواد و مصالح و محصولات مورد نیاز شود تا شاید به جنس مورد نیاز خود برای روند تولید دست یابد.

چنین سازوکاری که در واقع عین بی سازوکاری است بلایی به سر صادرکننده می آورد که او همه اعتبار خود در بازارهای جهانی را از دست می دهد.به هرحال مشتریان خارجی، مانند ما با آشفته بازار سنتی بازار فولاد ایران نه آشنایی خاصی دارند و نه سنخیتی که خود را با آن منطبق کنند و بنابر این خیلی زود دور فروشنده ایرانی را خط می کشند و به سراغ فروشنده ای دیگر می روند.پس بیهوده نیست که فعالان این صنعت در گفتار خود اشاره می کنند که این چرخه زیان‌بار که منجر به از بین رفتن اعتبار صادرکنندگان ایرانی در بازارهای جهانی و در نتیجه از دست رفتن بازارهای صادراتی می‌شود،همین امسال هم بارها تکرار شده و لطمات زیادی به کسب‌وکارهای صادراتی از جمله فولاد زده است. مشکل اساسی بر سر این است که حتی اگر تفکر درستی بر نحوه سیاست های صادراتی مسلط شود بازهم نبود یک قاعده مشخص برای ارتباط با مشتریان خارجی ،مکافاتی است که مانند بختک بر روی سینه صادرکننده می نشیند.

درحقیقت بخش عمده ای از مشکلات صادراتی ریشه در مباحث سیاسی و ارتباطات محدود با کشورهای خارجی دارد و بیهوده نیست که می بینیم صنعتگران و صادرکنندگان تا این حد چشم به ادامه مذاکرات برجامی برای رفع تحریم ها دارند،اما در عین حال معتقدند حتی رفع تحریم ها هم کار آنها را برای صادرات در آینده نامعلوم سهل تر نخواهد کرد.

یکی از مشکلات ما آنجاست که ما هیچ راهبردی برای بهبود رابطه با همسایگان خود نداریم.گفته می شود عراق و افغانستان فقط توانایی خرید ۵ میلیون تن فولاد ایرانی را دارند ولی در عمل خریدشان از این میزان بسیار کمتر است. واین قصه تازه در مورد کشورهایی است که خیلی با ما مراوده های فولادی دارند!

دستکم یک پرسش بزرگ برای امسال که شعار تولید، پشتیبانی‌ها و مانع زدایی ها از سوی رهبر معظم انقلاب مطرح شده است می تواند این باشد که چرا در حوزه سیاست خارجی اقتصادی ، درها بر روی صادرات محصولات فولادی ایران باز نشده است؟ چرا وزارت امور خارجه در این زمینه کار درستی از پیش نبرده است ؟این وزارتخانه برای تسهیل کار صادرات چه کرده است؟سفارتخانه های کشورهای هدف صادراتی از سوی ما، یا توجیه نشده اند و یا به هردلیلی که صد درصد به خود ما باز می گردد با ما منطبق نشده اند.

وزیر امور خارجه سال گذشته از تشکیل معاونتی بنام معاونت اقتصادی در این وزارتخانه خبر داده بود که البته خبری از آن نشد.

یک معاونت در این وزارتخانه هست که نامش معاونت دیپلماسی اقتصادی است و مسئولیتش به عهده آقای سید رسول مهاجر است.

نامبرده هر از چندی در گفتگو با رسانه ها از همیاری وزارتخانه متبوعش برای امر صادرات صحبت می کند اما در عمل صادر کننده با راهکار دندانگیری روبرو نمی شود.وی به تازگی در نشست هم اندیشی برنامه‌های توسعه صادرات گفته است که " وزارت امورخارجه نقش خود در تسهیل گری صادرات را با اهتمام ویژه ای دنبال می‌کند."

او همچنین در همین گفتگوهای رسانه ای،به ایرنا گفته است:" کشورهای همکار در دوران تحریم را فراموش نمی‌کنیم. این سیاست مدنظر ماست که سرمایه گذاران خارجی کالای خود را در داخل ایران تولید کنند. باید برای ورود تکنولوژی و ساخت در داخل توجه جدی داشته باشیم و نباید فقط مصرف کننده باشیم".

این صحبتی است که بسیاری از مسئولین در بخش های صنعت و نفت و اقتصاد از آن بسیار سخن گفته اند اما در عمل از سوی همان کشورها که به ظاهر ما را در دوران تحریم فراموش نکرده اند فراموش شده ایم! چون هیچ سرمایه گذاری خاصی از آنها در زمینه فولاد ندیده ایم.

بر این اساس می شود حدس زد که چرخ دیپلماسی اقتصادی ما بخصوص در حوزه صادرات فولاد بشدت می لنگد. اینطور که دیده می شود صادرات فولاد ایران متولی با نفوذی ندارد و هرچه هست در همان لابی های معمول و بده بستان ها با خریداران و دلالان این بخش شکل می گیرد و خلاصه می شود.

سهولت بخشیدن به فضای کسب و کار،دست برداشتن نهادهای حاکمیتی از انحصار،حساب و کتاب و برنامه ریزی درست برای بازاریابی وکسب مشتری های معتبر، اصلاح روش تعیین ارزش پایه صادراتی، جمع کردن بساط سامانه نیما که جز بلا و مصیبت چیزی به ارمغان نیاورد،درآویختن با دلالانی که کارت های یک بار مصرف اتاق بازرگانی را عرضه می کنند، احداث راه های جدید برای حمل و نقل و تسهیل نقل و انتقالات مربوط به تولید و عرضه و در نهایت ایجاد فضایی مطمئن برای سرمایه گذاری داخلی و خارجی می تواند تا حدودی وضعیت صادرات فولاد ایران را از محاق در آورد.

راهکارهای مقطعی برخی از وزرا و معاونین دخیل در حوزه صنعت فولاد در بهترین حالاتش تنها می تواند نقش تنفس مصنوعی به کالبدی بدهد که اگر رهایش کنی بی شک دارفانی را وداع خواهد گفت. این صنعت برای برگشتن به حال طبیعی یک شوک بزرگ می خواهد و درمانگرانی حاذق که دوران بیرون آمدن از اغما و هوش همیشگی اش را به‌طور مرتب دنبال کنند.

صنعتی که بخواهد به عنوان صنعت مادر حیات طبیعی خود را در خاک سوداگری و دلالی دنبال کند بی تردید نمی تواند برای همیشه زنده بماند.

چهار مساله حمل‌ونقل، ظرفیت‌های بندری، آب و کسری سنگ‌آهن ، تنها یک بخش ماجراست.باید از زیر سایه ای که از سوی نا اهلان بر این صنعت افتاده است بیرون رفت.

مشتریان خارجی، مانند ما با آشفته بازار سنتی بازار فولاد ایران نه آشنایی خاصی دارند و نه سنخیتی که خود را با آن منطبق کنند و بنابر این خیلی زود دور فروشنده ایرانی را خط می کشند و به سراغ فروشنده ای دیگر می روند

شرکت صنایع فولاد مشیز بردسیر

▲ نگاهی کوتاه بر سابقه مجموعه

شرکت صنایع فولاد مشیز بردسیر به عنوان اولین و قدیمی ترین صنایع فولادی جنوب شرق کشور در شهرستان بردسیر و استان کرمان است که در سال ۱۳۶۹ به شماره ۱۶۵۷در اداره کرمان به نام شرکت صنایع فولاد کرمان(بردسیر) ثبت و در زمینی به مساحت ۳۲۰۰ هکتار واقع در شهرستان بردسیر ، در فاصله ۶۰ کیلومتری غرب شهر کرمان آغاز به کار نمود و در سال۸ ۱۳۹ به شرکت صنایع فولاد مشیز بردسیر تغییر نام داد .

این مجموعه سابقه درخشانی در تاریخ صنعت و کار و تولید این دیار دارد و سال هاست که با اعتماد به نیروی انسانی متعهد و دلسوز و امید به الطاف خداوند و پشتکار جهادی، چرخ تولید و تلاش و زندگی را در این منطقه به گردش در آورده و همواره و امیدوارانه در کنار فعالیت های تولیدی خود، باعث شکوفایی اقتصاد منطقه نیز شده است.

این مجموعه اکنون یکی از شرکت های زیرمجموعه و وابسته به هلدینگ جهاد نصر کرمان است که با توجه به رویکرد جهادی این مجموعه، توسعه و رونق کار و اقتصاد را در سال " تولید، پشتیبانی ها و مانع زدایی ها" مبنا قرار داده و با نگاه به آینده، افق روشنی را پایه ریزی کرده است.

کارخانه های نورد و فولادسازی مجموعه، همچنان در مدار تولید و توسعه کارخانه نورد این شرکت اولین تولید کننده میلگرد آجدار استاندارد (با ظرفیت ۳۳۰ هزار تن در سال) و کارخانه فولادسازی اولین تولید کننده شمش فولادی به روش قوس الکتریکی(با ظرفیت ۶۰۰ هزار تن در سال) در جنوب شرق کشور است.

◀ اهداف و نگاه کلان به آینده و لزوم طرح های توسعه

یکی از عوامل و راه های شکوفایی و توسعه ی پایدار و رونق تولید در هر مجموعه و سازمان، نگاه به آینده و برنامه ریزی جهت رویکردهای توسعه محورانه با ایجاد طرح های توسعه است که باعث شکوفایی اقتصاد و ثبات در منطقه نیز میشود.برآنیم تا با تکیه بر توان داخلی و عزم جهادی و حمایت همه جانبه سهامداران و متولیان و جذب سرمایه و تزریق تسهیلات بانکی، مجموعه ی فولاد مشیز بردسیر را به یک هلدینگ صنعتی بزرگ شامل مجموعه های تولیدی و بازرگانی تبدیل کنیم که بخشی از آن تا کنون محقق شده و ادامه ی آن نیز در آینده ی نزدیک عملیاتی خواهد شد.پروژه های کوتاه مدت (زیر سقف) ، پروژه های میان مدت شامل توسعه خط کارخانه نورد و احداث پلنت اکسیژن و نهایتا پروژه های بلند مدت (توسعه جدید) احداث سه کارخانه کنستانتره و گندله با ظرفیت ۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تن در سال و کارخانه احیای آهن اسفنجی به ظرفیت ۸۰۰۰۰۰ تن در سال خواهد بود.

◀ اهداف و آنچه با تلاش روزافزون در ارتقا آن کوشا هستیم

۱- به روز آوری محصولات و تجهیزات تولیدی بر پایه دانش سازمانی

۲- توسعه و سرمایه گذاری جهت افزایش تناژ تولید و در نتیجه اشتغال زایی و جذب نیروی انسانی بومی

مستعد

۴- افزایش سهم فروش محصولات در بازارهای داخلی و خارجی و تلاش جهت بهبود رضایت مشتریان

۵-بهره مندی از دانش و تخصص کارکنان برای به اشتراک گذاشتن تجارب با شرکت های مشابه و همکاری

با مراکز علمی و دانشگاهی و فن آوری استان با راه اندازی واحد R&D

۶- حفظ محیط زیست و استفاده بهینه از امکانات کشور در صنایع مرتبط و صیانت از جنبه های انسانی ،

ایمنی ، زیست محیطی و حفظ و رعایت مسئولیت های اجتماعی

۷- ارتقا سطح توانمندی و تخصص مدیران و کارکنان از طریق آموزش های مستمر و اثربخش

◀ گواهینامه ها وافتخارات

۱-گواهینامه استاندارد ملی ایران جهت محصول میلگرد تولیدی استاندارد (۳۱۳۲)

۲-گواهینامه انطباق معیار مصرف انرژی از سازمان ملی استاندارد ایران

۳-گواهینامه استاندارد جهانی مدیریت کیفیت ۲۰۱۵iso۹۰۰۱ -

۴-گواهینامه استانداردجهانی مدیریت ایمنی و بهداشت ۱۸۰۰۱ohsas –

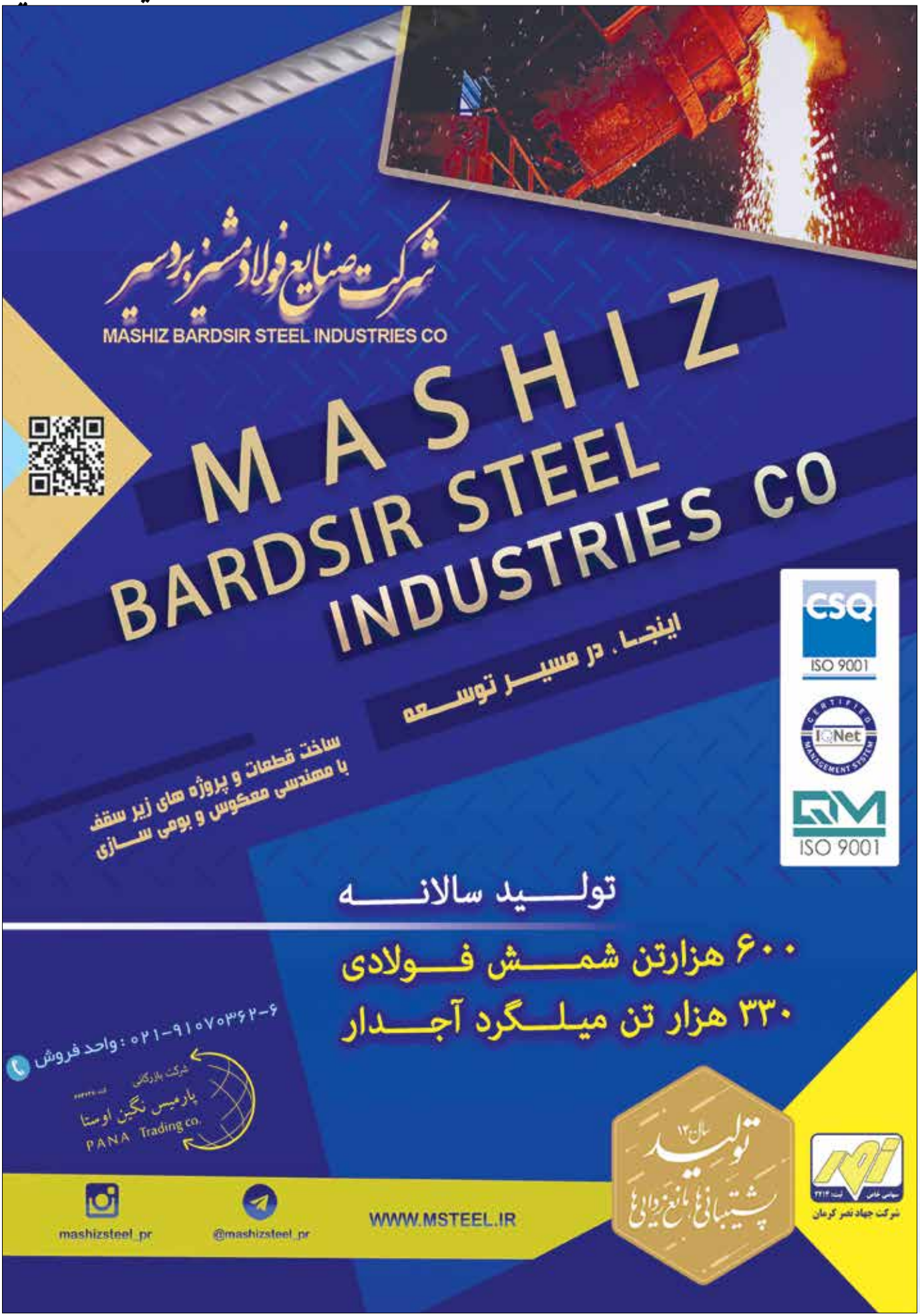
۵-گواهینامه استانداردجهانی مدیریت زیست محیطی ۲۰۰۴iso۱۴۰۰۱ –

۶- برند شایسته ی ملی در سال ۹۹

آدرس: کرمان، بردسیر، کیلومتر ۴ جاده نگار، شرکت صنایع فولاد مشیز بردسیر

تلفن: ۷۵-۳۳۵۵۹۳۷۱ (۰۳۴) فکس : ۳۳۵۲۲۰۹۱ (۰۳۴)

Mashizsteel_pr www.msteel.ir info@msteel.ir


شرکت صنایع فولاد مشیز بردسیر
MASHIZ BARDSIR STEEL INDUSTRIES CO
MASHIZ
BARDSIR STEEL
INDUSTRIES CO
اینجا، در مسیر توسعه
ساخت قطعات و پروژه های زیر سقف
با مهندسی معکوس و بومی سازی
CSQ
ISO 9001
IQNet
QM
ISO 9001
تولید سالانه
۶۰۰ هزارتن شمش فولادی
۳۳۰ هزار تن میلگرد آجدار
واحد فروش: ۰۲۱-۹۱۰۷۰۳۶۲-۶
شرکت بازرگانی
پارمیس نگین اوستا
PANA Trading co.
تولید
پشتیبانی ها، مانع زدایی ها
شرکت جهاد نصر کرمان
mashizsteel_pr
@mashizsteel_pr
WWW.MSTEEL.IR

شرکت صنایع مس شهید باهنر
Bahonar Copper Industries Co.

مدیرعامل مس باهنر مطرح کرد:

لزوم به کارگیری مس برای ایجاد زیرساخت‌های لازم با هدف فراهم کردن انرژی پاک

مدیرعامل مس باهنر در کنفرانس «فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت مس با نگاهی به بازار و معدن » بر لزوم بکارگیری مس برای ایجاد زیرساخت‌های لازم به منظور فراهم کردن انرژی پاک تاکید کرد.

نخستین کنفرانس آنلاین مس با موضوع «فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صنعت مس با نگاهی به بازار و معدن » در محل هتل المپیک تهران با **حضور مجید ضیائی مدیرعامل مس باهنر، اردشیر سعد محمدی مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس، اسدالله کشاورز معاون معدن و صنایع معدنی وزارت صمت، بهرام شکوری رئیس انجمن مس ایران** برگزارشد.

به گزارش روابط عمومی مس باهنر، مدیرعامل مس باهنر با اشاره به تقاضای مس در جهان گفت: پیش‌بینی می‌شود در صورت بکارگیری تکنولوژی‌های انرژی پاک تقاضا برای مس تا سال ۲۰۳۰، نهصد درصد و در صورت کند بودن این روند تا ششصد درصد افزایش پیدا کند.

وی ادامه داد: قیمت جهانی مس در یک ماه گذشته ۲۰ درصد افزایش یافته است و این افزایش منجر به شکسته شدن رکورد ۱۱ ساله قیمت جهانی مس شده است.

به گفته دکتر ضیائی، کاهش موجودی ذخیره انبارهای جهانی، لایحه اخیر دولت شیلی در افزایش پلکانی مالیات بر معادن، افزایش تقاضا برای مس از جانب تولیدکنندگان چینی پس از پیک کرونا، تاثیر میان مدت تعطیلی گسترده معادن شیلی، پرو و زامبیا به دلیل اعتراضات کارگری و تداوم کاهش شاخص دلار توانست قیمت فلز سرخ مس را افزایشی کند.

وی بیان کرد: در سال ۲۰۲۰ چین ظرفیت تولید مس را نسبت به سال قبل‌ازآن ۱.۹۵ میلیون تن افزایش داده است.

ضیائی همچنین در ادامه با اشاره به تصمیمات اخیر در خصوص کاهش استفاده از سوخت‌های فسیلی و تاثیر این تصمیم بر حوزه مس، برنامه‌ریزی‌های بین المللی در راستای تامین ۴۹ درصد انرژی مورد نیاز از الکتریسیته و کاهش سهم نفت به ۱۳ درصد در ۳۰ سال آینده را بر افزایش قیمت مس در جهان اثر گذار دانست و تصریح کرد: ضرورت بکارگیری مس برای ایجاد زیرساخت‌های لازم در موضوع فراهم ساختن انرژی‌های پاک و جایگزین نفت و گاز تقاضای جهانی برای این محصول استراتژیک را افزایش داده است.

مدیرعامل مس باهنر همچنین در ادامه با اشاره به تولید خودروهای برقی، بیان کرد: در ۱۰ سال آینده ۳۵ درصد خودروها، برقی خواهند شد و با توجه به اینکه در خودروهای فعلی تقریبا چهار کیلوگرم و در خودروهای برقی آینده تا ۸۹ کیلوگرم مس استفاده خواهد شد لذا چشم‌انداز افزایش

مصرف و قیمت این فلز ارزشمند بسیار مثبت خواهد بود.

ضیائی با اشاره به سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های تولید کننده مس، افزود: میزان بازدهی سهم شرکت ملی مس در سال گذشته، ۲۸۲ درصد بوده و این شرکت موفق به کسب رتبه نخست بازدهی سهام در میان شرکت‌های دیگر شده است.

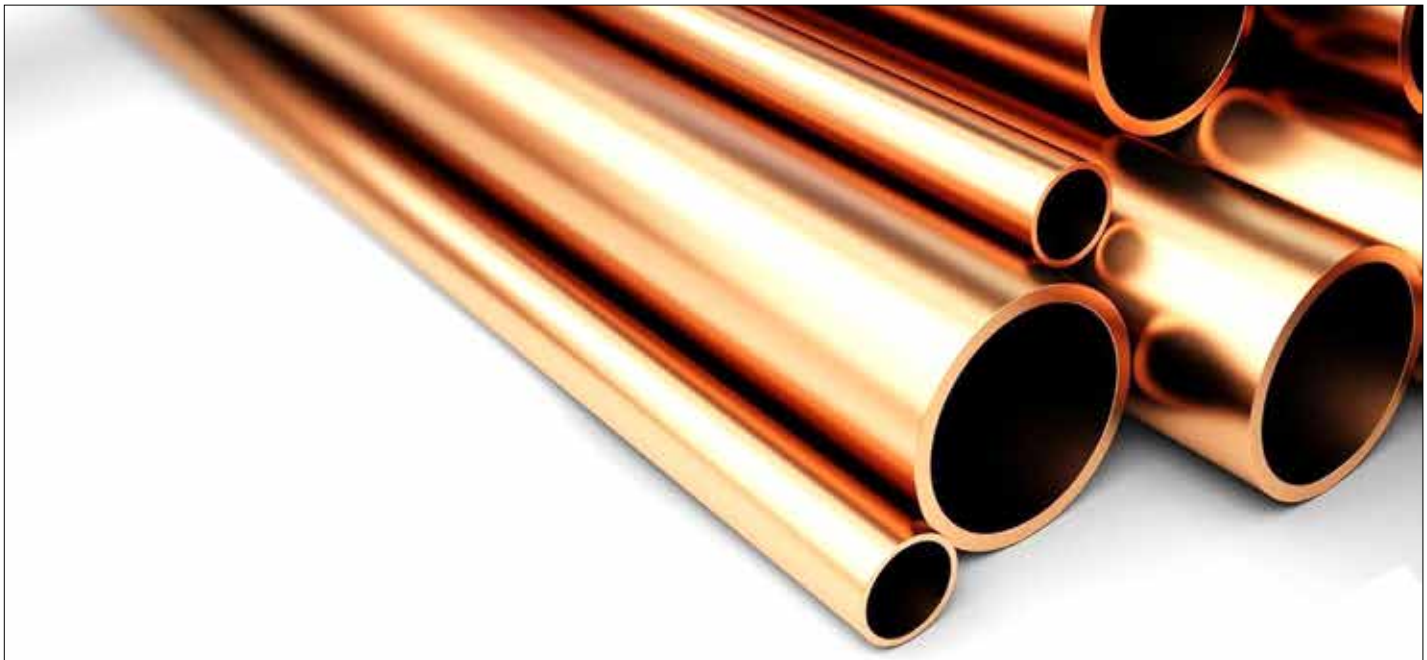
وی در ادامه با اشاره به فعالیت‌های شرکت مس باهنر نیز اظهار کرد: مس باهنر از سال ۶۷ با هدف ارتقای صنایع جنبی مس در استان کرمان ایجاد شده و رسالت اصلی آن تامین محصولات پایین‌دستی برای صنایع بوده است.

مدیرعامل مس باهنر افزود: این شرکت تاکنون ۳۴ هزار قلم تجهیزات برای صنایع کشور آماده‌سازی کرده و در زمینه رفع نیاز محصولات صنایع سرمایشی، گرمایشی، خودرو و دیگر صنایع به محصولات مسی و آلیاژهای آن اقدامات مناسبی انجام داده است.

ضیائی تصریح کرد: این شرکت با گسترش فعالیت‌های خود، کارخانه مس مستقل خود را نیز احداث کرده و امروز یکی از پرفروغ‌ترین روزهای تولید را شاهد است.

بر پایه این گزارش، مهمترین محورهای این وبینار شامل توسعه پایدار و حذف موانع پیش روی صنعت، بررسی وضعیت سرمایه‌گذاری در صنایع پایین‌دستی و بالادستی مس، بررسی آینده بازار مس و ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری و اکتشاف و فعال‌سازی معادن غیرفعال مس بود و در طول برگزاری آن صاحب‌نظران حوزه معادن و صنایع مس به بحث و تبادل نظر پرداختند.

میزان بازدهی سهم شرکت ملی مس در سال گذشته، ۲۸۲ درصد بوده و این شرکت موفق به کسب رتبه نخست بازدهی سهام در میان شرکت‌های دیگر شده است



شرکت صنایع مس شهید باهنر

Bahonar Copper Industries Co.

بزرگترین تولید کننده محصولات
نیمه تمام مس و آلیاژهای مس درخاورمیانه

طرح: روابط عمومی

www.csp.ir

شرکت ملی صنایع مس ایران

بر پایه اظهارات مدیرعامل فملی،توفیقات شرکت ملی صنایع مس ایران مثال زدنی است؛

اضافه شدن ۳۵ هزار میلیارد تومان به دارایی‌های غول فلز سرخ

عملکرد اجرایی و مالی شرکت ملی صنایع مس ایران مبین این نکته شده است که با ذخیره اکتشافات تازه دارایی هایش تا سقف ۳۵ هزار میلیارد تومان افزایش پیدا کرده و این در عین حال به این مفهوم است که این شرکت بزرگ می تواند در آینده ای نزدیک ارزش افزوده فراوانی برای اقتصاد کشور فراهم آورد و خود را به عنوان غول بزرگ فلز سرخ به رخ صنایع فلزی و معدنی کشور بکشاند.

رسانه های حوزه معدن در گزارش هایشان این خبر خشنود کننده را در حالی منتشر کرده اند که اظهارات مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران مهر تاییدی بر این موضوع زده است.

مس پرس در این زمینه نوشته است که دکتر اردشیر سعدمحمدی در نشست خبری اش با اهالی رسانه اعلام کرده ذخیره شرکت مس در سال گذشته از ۸ میلیارد تن عبور کرده که افتخار بزرگی برای بخش معدن کشور تلقی می شود و این البته در حالی است که یکبار دیگر نیز در سال ۹۸، ۵۲۳ میلیون تن به ذخیره این شرکت اضافه شده بود. سال جهش تولید بر پایه گفته های سعد محمدی با موفقیت های دیگری برای این شرکت نیز همراه بوده است که فملی یا همان شرکت ملی مس در سال ۹۹ با ثبت رکورد های قابل توجه کارنامه ای پر از نمرات ممتاز کسب کرده که می توان آن را کاملا مثبت ارزیابی کرد.مدیر عامل فملی تاکید دارد که به این موضوع نه به عنوان مدیر ارشد شرکت بلکه به عنوان یک کارشناس این صنعت صحه می گذارد. او همچنین تصریح می کند که فملی سال گذشته در حوزه اکتشاف موفق شده ۱۰۱ هزار متر حفاری عمومی برای شناخت پتانسیل‌های جدید در کشور را عملیاتی کند وطبعا نتیجه این اکتشافات، یک میلیارد تن ذخیره جدید با عیار ۰/۵ درصد خواهد بود.این کارشناس حوزه معدن کشور در عین حال تاکید می کند که ذخایر مس ایران تا پیش از این اکتشاف در دنیا، ۳۶/۵ میلیون تن بود که امروز با اقدامات صورت گرفته در سال ۹۸ و ۹۹ به میزان ۷/۵ میلیون تن به این ذخایر اضافه شده و به بیش از ۴۰ میلیون تن مس خالص رسیده است.

◀ کسب سکو و رتبه ششم جهانی کاملا شدنی است

چشم انداز امسال یعنی سال ۱۴۰۰ نیز بر این اساس، نشان می دهد که اگر ایران در این زمینه برنامه های درستی تدوین کند کسب سکو و رتبه ششم جهانی کاملا شدنی خواهد بود.سعدمحمدی در عین حال تصریح می کند شرکت متبوعش در حوزه تولید، طی سال گذشته رکورد ۲۸۰ هزار و ۳۰۰ تن کاتد مس را نیز از آن خود کرده است و این در حالی است که این دستاورد برای نخستین بار در کارنامه فملی ثبت شده و در حقیقت چنین رکوردی، رشدی ۱۲ درصدی نسبت به رکورد قبلی سال ۹۸ را در شرکت ملی مس نشان می دهد.

او همچنین اضافه می کند که در تولید آند نیز با ۱۶/۸ درصد رشد رکورد جدیدی نسبت به سال ۱۳۹۸ به ثبت رسیده است. این بدان مفهوم است که ۳۵۵ هزار و ۶۱۱ تن آند تولید شده که می تواند اتفاق مهمی در این شرکت باشد.مدیر عامل فملی همچنین ادامه می دهد که بیش از ۱۸۴ میلیون تن عملیات معدنی در شرکت مس به سرانجام رسیده که رقمی بسیار خیره کننده است و در تولید کنستانتره نیز رقم یک میلیون و ۲۰۰ هزار تنی نیز یک دستاورد خشنود کننده است و این در شرایطی پدید آمده که سال پیش از آن یعنی سال ۹۸ این رقم یک میلیون و۱۸۰ هزار تن بوده است.مدیرعامل فملی ادامه در همین نشست خبری ادامه می دهد که با توجه به اینکه در روز گذشته فروش ۷ هزار و ۲۷۰ میلیارد تومانی مس را در اسفندماه به ثبت رساندیم، این موضوع بیانگر فروش ۴۱ هزار و ۹۴۰ میلیارد تومان فروش سال ۹۹ است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته با رشدی بیش از ۹۰ درصد همراه بوده است.وی درباره عوامل اثرگذار بر رشد فروش نیز به موفقیت های دیگری اشاره می کند و می گوید که فملی در سال ۱۳۹۹ موفق به فروش ۲۷۲ هزار و ۴۰۰ تن کاتد شده‌ایم که این رکورد در طول تاریخ شرکت مس بی‌نظیر است. این رقم در مدت مشابه سال گذشته ۲۴۸ هزار تن بوده است. بر این پایه قسمتی از افزایش فروش مربوط به عملکرد شرکت مس است. البته بخشی دیگر از این رشد مربوط به افزایش نرخ ارز است.سعدمحمدی ضمنا بیان می کند که در سال گذشته در بورس ۲۰۲ هزار تن مس عرضه شد و فروش انجام‌شده بر روی تابلو ۱۵۰ هزار تن بوده است. یعنی عرضه به میزانی بود که هیچ‌گونه رقابتی برای مشتریان ایجاد نشود. درواقع فضا برای جلوگیری از افزایش قیمت تحت کنترل قرار گرفته است و افزایش قیمت تنها ناشی از رشد جهانی مس بود.

◀ اجرای ۳ طرح برای کسب درآمد اضافی ۸۰۰ میلیون دلاری

بر پایه اظهارات مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران،امسال قرار بر تمرکز بر روی طرح های توسعه ای گذاشته شده و افتتاح ۳ طرح جدید در دستور کار قرار گرفته است.او با اشاره به این طرح‌ها اضافه می کند که معدن و کارخانه کنسانتره دره آلو، معدن و کارخانه کنسانتره دره زار و کارخانه فلوتاسیون حاصل از سرباره‌های سرچشمه ۳ طرح مهمی هستند که در سال جاری به بهره‌برداری می‌رسند.سعد محمدی معتقد است با افتتاح این طرح‌ها بیش از ۴۰۰ هزار تن به تولید کنسانتره شرکت ملی

مس اضافه خواهد شد. یعنی راه‌اندازی این ۳ کارخانه، اضافه شدن حداقل ۸۰۰ میلیون دلار به درآمدهای شرکت است. این موضوع تأثیر به سزایی در کسب درآمد، تأمین سود و تأمین سرمایه لازم برای توسعه‌های دیگر خواهد داشت.

او همچنین تاکید می کند که با اجراهای فوق در قالب ۲۹ پروژه، ۲/۴ میلیارد یورو به همراه ۳۰ هزار میلیارد تومان طرح تعریف شده و ظرفیت فعلی کارخانه‌های کنسانتره شرکت مس که فعلا به میزان یک میلیون و ۱۵۰ هزار تن است ، در ۴ سال آینده به ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تنی خواهد شد.سعدمحمدی می افزاید: با ظرفیت جدید ذوب پالایش در سونگون که پاکت‌های آن گشوده و تکلیف قیمت‌ها مشخص می‌شود و ظرفیت‌های ایجادشده در سرچشمه و خاتون‌آباد، امیدوار هستیم ظرفیت تولید کاتد در کشور به ۶۰۰ هزار تن ارتقا یابد که ۵۵۰ هزار تن حاصل از ذوب است.

کارشناسان معتقدند با اجرای این طرح ها جایگاه ۲ میلیارد دلاری ارزش فعلی فملی به ۴/۵ میلیارد دلار در ۴ سال آینده خواهد رسید.

مدیر عامل شرکت ملی صنایع مس ایران در عین حال معتقد است این اتفاق باعث می‌شود شرکت متبوعش جزو ۱۰ شرکت برتر جهان در تولید مس قرار بگیرد. رتبه شرکت ملی مس در پایان سال ۱۳۹۸، در سکوی سوم شرکت های بورسی کشور بود.اما این رقم در پایان سال گذشته به جایگاه دوم رسید وبنابراین،بدست آوردن رتبه اول در این آوردگاه دور از ذهن نیست.بر اساس آنچه مدیر ارشد فملی بیان می کند میزان بازدهی سهم شرکت مس در سال گذشته، ۲۸۲ درصد بود، یعنی رتبه اول در بازدهی سهام در میان شرکت‌های دیگر.بنابراین امید بستن به این که با سرمایه‌گذاری در بخش معدن و خرید تجهیزات و تکنولوژی‌های جدید، دستگاه‌های حفاری پیشرفته تا میزان ۱۵ دستگاه، استفاده از نرم‌افزارهای روز اکتشافات معدنی و همچنین سیستم ابر الکترونیکی (برای ارزیابی ذخایر و پتانسیل‌های جدید) استان‌های جدیدی ازجمله آذربایجان غربی، یزد، سیستان و بلوچستان، خراسان رضوی و اردبیل در جرگه معدنی تولیدات معدنی مس قراربگیرند نیز قابل توجیه است.وی با بیان این‌که که در فضای بین‌المللی امروز، حدود ۳۹ درصد از انرژی دنیا از نفت و ۱۹ درصد از الکتریسیته تأمین می‌شود بیان می کند که برنامه‌ریزی جهان برای ۳۰ سال آینده به‌شکلی است که میزان انرژی در سال ۲۰۵۰، ۱۳ درصد از نفت و ۴۹ درصد از الکتریسیته خواهد بود. مهم‌ترین عنصر در ایجاد این زمینه در ۳۰ سال آینده، عنصر مس است. نکته مهم دیگر آن است که در ۱۰ سال آینده ۳۵ درصد خودروها برقی خواهد شد. با توجه به اینکه خودروهای فعلی تقریباً چهار کیلوگرم مصرف مس دارند و هر خودرو برقی به ۸۹ کیلوگرم مس احتیاج خواهد داشت، بازار مناسبی را می‌توان تعریف کرد.سعد محمدی در عین حال با اشاره به سرانه مصرف مس در دنیا می گوید: میزان سرانه مس ۳/۲ کیلوگرم است. با توجه به افزایش جمعیت جهان طی ۲۰ سال آینده ما به پنج میلیارد تن مس احتیاج خواهیم داشت. درنتیجه عنصر مس به‌عنوان یک عنصر استراتژیک سرمایه‌گذاری در دنیا مطرح است. شرکت مس نیز همسو با این نگاه بین‌المللی، تعریف سرمایه‌گذاری را به لحاظ عملیاتی تدوین کرده است و با توجه به کیفیت بسیار خوب مس ایران باید بتوانیم شرایط ایجاد یک بنگاه بزرگ را به لحاظ اقتصادی برای کشور ایجاد کنیم.

◀ مسئولیت های اجتماعی در فملی فراموش نمی شود

توفیقات شرکت ملی صنایع مس تنها در حوزه های اقتصادی وتکنولوژیک دنبال نمی شود بلکه این مجموعه در حوزه فعالیت های اجتماعی و فرهنگی و ورزشی نیز گام های بلندی بر می دارد.

بر پایه تصریح سعد محمدی قهرمانی لیگ یک از اتفاقات مهم بوده و مس رفسنجان به لیگ برتر ورود پیدا کرده است. همچنین امسال با توجه به هزینه‌های درستی که انجام شده تیم رفسنجان در نیمه اول جدول لیگ قرار دارد. سال گذشته نیز مسی ها نایب قهرمانی لیگ برتر دوچرخه‌سواری، قهرمانی برتر لیگ کاراته، صعود به لیگ برتر والیبال بانوان، صعود به لیگ برتر والیبال آقایان، نایب قهرمانی لیگ برتر تیراندازی بانوان را نیز از آن خود کرده اند.مسئولیت های اجتماعی در شرکت، در بخش های دیگر هم در دستور کار قرار گرفته است.این شرکت در زمان شیوع کرونا بالغ بر ۷۰ میلیارد تومان هزینه صرف کرده و یک بیمارستان ۵۰ تختخوابی در شهر رفسنجان با تمام امکانات پزشکی ساخته است. همچنین خرید اکسیژن برای بیماران به انجام رسیده و در شهربابک ۴۰ تختخواب بیمارستانی تجهیز شده است.سعد محمدی در تشریح این دست اقدامات در حوزه مسئولیت های اجتماعی اضافه می کند که به دانشگاه‌های علوم پزشکی کرمان و آذربایجان شرقی کمک‌های مطلوبی ارائه شده و در سطح کشور نیز برای تجهیزات مورد نیاز هزینه‌هایی صرف شده است. درواقع در حد امکان تلاش فملی بر این بود که کنار مردم باشیم و بتوانیم شرایط بهتری را برای درمان فراهم کنیم.او می افزاید که در شرکت،اردوهای جهادی نیز برگزار شده و بیش از ۱۲ هزار نفر در اردوهای جهادی، راهی مناطق محروم شده اند که در هر گروه ۲۵ پزشک متخصص حضور داشته تا مردم را به‌صورت رایگان معالجه کنند.سعدمحمدی اضافه می کند: بیش از ۶۶ قطعه زمین چمن مصنوعی در روستاها احداث شده و از ۱۹ سالن ورزشی بهره‌برداری صورت گرفته است و سعی شرکت بر آن بوده تا در کنار مردم مسئولیت اجتماعی خود را انجام دهد.وی با اشاره به موضوع اقتصاد مقاومتی نیز می گوید که در این بخش اتفاقات مهمی شکل گرفته و بحث دامداری، کارآفرینی، احداث مزرعه گل و... را در دستور کار داشته ایم و همچنان ادامه خواهیم داد. همچنین یک مرکز نوآوری در رفسنجان ایجاد کردیم که تمام افرادی که ایده‌های جدید برای سرمایه‌گذاری دارند را تحت پوشش قرار دهیم. پیش از سال جدید نیز به ۸ طرح برتر امکانات ارائه شد تا بتوانند سرمایه‌گذاری کرده و ایده‌ها را تبدیل به ثروت‌آفرینی کنند.

◀ آغوش فملی برای جذب نخبگان باز است

سعد محمدی همچنین از آمادگی شرکت مس برای همکاری و به‌کارگیری نخبگان کشور خبر می دهد و می گوید که در حوزه جذب نیرو هم در سال گذشته آزمونی برگزار شد و هم در سال جدید نیز در استان کرمان و آذربایجان آزمون برای جذب نیروهای جدید برگزار می‌شود. او همچنین تصریح می کند که در سال گذشته شرکت متبوعش موفق به کسب رتبه A+ ارزیابی مالی شده است. بر اساس برآورد های آماری به‌طورکلی این شرکت توفیق یافته مسیر خلق ارزش افزوده را به موازات توسعه و رشد صنعتی و تکنولوژیک خود با مهارت هرچه تمام تر طی کند و در حوزه معدن وصنایع معدنی وفلزی کشور جایگاه شایسته خود را بیابد.

کارشناسان معتقدند با اجرای این طرح ها جایگاه ۲ میلیارد دلاری ارزش فعلی فملی به ۴/۵ میلیارد دلار در ۴ سال آینده خواهد رسید

بازوی فولادین اقتصاد خوزستان

اشاره: همواره تاکید بر صادرات غیرنفتی در راستای بهبود هرچه بیشتر شاخص‌های اقتصادی کشور یکی از دغدغه‌های اصلی مدیران صنعتی بوده و همین امر سبب شده توجه بر تولید برخی صنایع غیرنفتی در اولویت سیاست‌های سرمایه‌گذاری قرار گیرد. به همین منظور صنعت فولادسازی یکی از صنایع موردنظر و قابل اتکا برای توسعه صادرات و ارزآوری است که گام‌های خوبی نیز در این راستا برداشته شده است. این صنعت به‌عنوان یکی از صنایع مادر و زیربنای بسیاری دیگر از صنایع همواره مورد توجه ویژه جوامع می‌باشد و اهمیت آن به حدی است که مصرف سرانه فولاد به عنوان یکی از شاخص‌های ارزیابی صنعتی کشور محسب می‌شود، زیرا که صنعت فولاد تاثیر به‌سزایی بر شاخص‌های کلان اقتصادی و اجتماعی جوامع دارد. صنعت فولادسازی از منظر صادراتی همچنین ارزی‌آوری خصوصا در شرایط تحریم دارای اهمیت ویژه‌ای است که از نمونه‌های بارز آن می‌توان به رشد بیش از ۲۰ درصدی میزان صادرات محصولات فولادی در سال ۱۳۹۸ با وجود تحریم‌ها اشاره کرد.

با توجه به مزیت‌های تولید فولاد در ایران، فعالیت‌های تحقیق و توسعه در این صنعت می‌تواند نتایج مطلوبی بر رشد اقتصادی، ارزآوری و اشتغال‌زایی داشته باشد که این امر نیازمند تدوین برنامه های کئتاه مدت و بلند مدت و اتخاذ راهبردها و برنامه های استراژی کارآمد از سوی نهادهای بالادستی برای تامین نیاز داخل صنایع پایین‌دستی و همچنین فراهم کردن و توسعه زیرساخت‌های مطلوب برای توسعه صادرات فولاد و محصولات فولادی است. بنابراین باتوجه به وقوع نزدیک انقلاب صنعتی چهارم و نقش پررنگ فناوری‌های نوین خصوصا هوش مصنوعی در صنعت، باید با به‌کارگیری راهبردهای نوآورانه و بهره‌گیری از دانش‌روز در جهت نیل به اهدافی نظیر بهبود ساختار، حذف اتلاف‌ها، جذب فرصت‌های سرمایه‌گذاری و دستیابی به عملکرد بهینه بسترساز توسعه اقتصادی کشور بود.

جایگاه فولاد ایران در سطح بین‌المللی

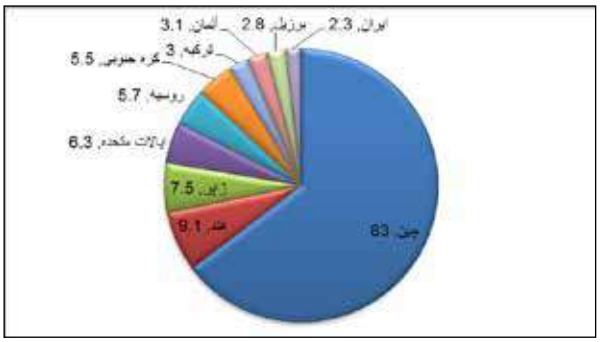
تقاضای انواع محصولات فولادی در جهان همواره دارای روند افزایشی است و همین سبب می شود که با توجه به ظرفیت های تولید در کشور، برنامه‌های تولید مطلوبی به‌منظور صادرات محصولات فولادی تدوین شود. این موضوع در حالی است که با همه‌گیری کووئید-۱۹ در یک سال اخیر، قیمت محصولات فولادی با رکود شدیدی همراه شد که هم‌اکنون با افزایش فعالیت‌های اقتصادی در چین، تقاضای جهانی روند افزایشی به خود گرفته است که فرصت مناسبی است برای واحدهای صادرکننده فولاد کشور تا نسبت به افزایش سهم بازار جهانی خود اقدامات لازم را انجام دهند.

انجمن جهانی فولاد (World Steel Association) در گزارش اخیر خود، لیست تولیدکنندگان برتر فولاد جهان در فوریه ۲۰۲۱ را منتشر کرده است که کشور ایران در میان بزرگ‌ترین تولیدکنندگان فولاد جهان در جایگاه دهم قرار گرفت. طبق این گزارش که بخشی از آن به‌طور خلاصه در جدول شماره (۱) ارائه شده است، کشور چین با تولید ۸۳ میلیون تن به‌عنوان نخستین رتبه تولید فولاد در دنیا در بازه زمانی مذکور قرار گرفته و هند با ۹/۱ و ژاپن با ۷/۵ میلیون تن دارای رتبه‌های دوم و سوم تولید فولاد شدند. همچنین ایالات متحده با تولید ۶/۳، روسیه با تولید ۵/۷، کره جنوبی با تولید ۵/۵، ترکیه با تولید ۳، آلمان با تولید ۳/۱، برزیل با تولید ۲/۸ و ایران با تولید ۲/۳ میلیون تن جایگاه‌های چهارم تا دهم را در فوریه ۲۰۲۱ به خود اختصاص دادند.

جدول شماره ۱ - لیست ده کشور تولیدکننده برتر فولاد در فوریه ۲۰۲۱

رتبه	کشور	میزان تولید فوریه ۲۰۲۱ (میلیون تن)
۱	چین	۸۳
۲	هند	۹/۱
۳	ژاپن	۷/۵
۴	ایالات‌متحده	۶/۳
۵	روسیه	۵/۷
۶	کره جنوبی	۵/۵
۷	ترکیه	۳
۸	آلمان	۳/۱
۹	برزیل	۲/۸
۱۰	ایران	۲/۳

همچنین آمار مذکور در نمودار دایره‌ای شماره (۱) ارائه شده است.



نمودار شماره ۱ - میزان تولید ده کشور تولیدکننده برتر فولاد در فوریه ۲۰۲۱ برحسب میلیون تن

این موضوع در حالی است که طبق جدول شماره (۲) کشور ایران به‌لحاظ شاخص «رشد تولید» با ثبت رشد ۱۱/۵درصدی در فوریه ۲۰۲۱ دارای بیشترین میزان رشد تولید نسبت به مدت زمان مشابه (فوریه ۲۰۲۰) در میان ده کشور نخست تولیدکننده فولاد بوده است و بعد از آن کشور چین با رشد ۱۰/۹ درصدی، ترکیه با رشد ۵/۹ درصدی، برزیل با رشد ۳/۸ درصدی، کره جنوبی با رشد ۱/۲ درصدی قرار دارند. این موضوع در حالی است که ایران در ماه مارس ۲۰۲۰ نیز بیشترین افزایش میزان تولید را در میان ده کشور نخست تولیدکننده فولاد جهان به خود اختصاص داده بود. همچنین با وجود شیوع ویروس کوئید-۱۹در سال ۲۰۲۰ که اکثر مرزهای جغرافیایی را در نوردید و صنایع اکثر جوامع را با مشکلات عدیده ای روبه‌رو ساخت، تولید فولاد ایران همواره روند رو به رشدی را دارا بوده است.

با توجه به مزیت‌های تولید فولاد در ایران، فعالیت‌های تحقیق و توسعه در این صنعت می‌تواند نتایج مطلوبی بر رشد اقتصادی، ارزآوری و اشتغال‌زایی داشته باشد

جدول شماره ۲ - درصد تغییرات ده کشور تولیدکننده برتر فولاد در فوریه ۲۰۲۱ نسبت به فوریه ۲۰۲۰

رتبه	کشور	درصد تغییرات تولید فولاد در فوریه ۲۰۲۱ نسبت به فوریه ۲۰۲۰
۱	ایران	۱۱/۵
۲	چین	۱۰/۹
۳	ترکیه	۵/۹
۴	برزیل	۳/۸
۵	کره جنوبی	۱/۲
۶	روسیه	-۱/۳
۷	هند	-۳/۱
۸	ژاپن	-۵/۶
۹	آلمان	-۱۰/۴
۱۰	ایالات متحده	-۱۰/۹

نمودار شماره ۲ - درصد رشد تولید پنج کشور تولیدکننده فولاد در فوریه ۲۰۲۱ نسبت به مدت مشابه سال قبل

طبق جدول شماره (۳) که آمار تولید دو ماهه نخست سال ۲۰۲۱ ارائه شده است، کشور ایران در دوماهه نخست سال جاری ۵ میلیون تن فولاد تولید کرده که نسبت به مدت زمان مشابه دارای ۱۰/۸ درصد رشد افزایش تولید بوده است.

رتبه	کشور	میزان تولید دوماهه نخست ۲۰۲۱ (میلیون تن)	درصد تغییرات نسبت بهدوماهه نخست ۲۰۲۰
۱	چین	۱۷۵	۱۲/۹
۲	هند	۱۹/۴	۳/۴
۳	ژاپن	۱۵/۴	-۴/۷
۴	ایالات متحده	۱۳/۳	-۹/۹
۵	روسیه	۱۲/۱	-۰/۲
۶	کره جنوبی	۱۱/۵	۳/۳
۷	ترکیه	۶/۴	۹/۴
۸	آلمان	۶/۴	-۲/۶
۹	برزیل	۵/۸	۷/۳
۱۰	ایران	۵	۱۰/۸

جدول شماره ۳ - لیست ده کشور تولیدکننده برتر فولاد در دو ماهه نخست ۲۰۲۱ و مقایسه آن مدت زمان مشابه

فولاد در داخل کشور

طبق اطلاعات موجود در سایت فولاد ایران (iransteel.net) شرکت‌های ذوب آهن اصفهان، فولاد مبارکه، فولاد خوزستان، فولاد اسفراین، فولاد خراسان، فولاد آلیاژی یزد، فولاد هرمزگان، گروه ملی فولاد، فولاد کاویان، فولاد کردستان، فولاد یزد، مجتمع فولاد گیلان، فولاد میبد، مجتمع فولادی آلیاژی اصفهان، فولاد آذربایجان، فولاد نطنز، فولاد میانه، بهسازان ذوب پارسیان، ذوب آهن البرز غرب، گروه صنعتی فولاد جویباران، مجتمع فولاد شاهین بناب، کیمیا ذوب چهارمحال، فولاد گستر قم، فولاد غرب آسیا و فولاد بناب به عنوان شرکت‌های فولادی ذکر شده‌اند. در خصوص آمار تولید سال ۱۳۹۹ رسول خلیفه سلطانی دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران معتقد است باتوجه به اینکه آمار کامل شرکت‌های فولادی در انتهای خردادماه منتشر می‌شود، بنابراین آمارهای دقیق و عملکرد شرکت‌های فولادی در سال ۱۳۹۹ را باید در آن تاریخ بررسی کرد، با این حال صنعت فولاد کشور در سال ۱۳۹۹ توانست ۳۰ میلیون تن فولاد تولید کند و پیش‌بینی می‌شود بیش از ۳۲ تا ۳۴ میلیون تن فولاد در سال ۱۴۰۰ تولید گردد که این موضوع بیانگر پیشرفت روزافزون این صنعت در کشور است.

شرکت فولاد خوزستان دومین تولیدکننده فولاد خام کشور

از سال ۱۳۶۸ در مجاورت شهر اهواز شرکت فولاد خوزستان شروع به تولید کرد و امروز به‌عنوان بزرگترین عرضه‌کننده شمش فولاد و دومین تولیدکننده فولاد خام کشور یکی از شرکت‌های مهم صنعتی ایران محسوب می‌شود. این شرکت با ماموریت «ایفای نقش محوری در توسعه صنعتی و اقتصادی کشور و بهبود کیفیت زندگی» در تلاش است در راستای تحقق چشم‌انداز افق ۱۴۰۴ به عنوان یکی از بزرگترین شرکت‌های فولادی یکپارچه در کشور و منطقه فعالیت نماید. این شرکت سعی دارد با تولید محصولات فولادی به عنوان یکی از کالاهای استراتژیک، به دنبال ایفای نقش محوری و تعیین کننده در توسعه صنعتی و اقتصادی کشور باشد و همچنین با خلق ارزش افزوده اقتصادی و کمک به افزایش تولید ناخالص ملی، به دنبال بهبود مداوم کیفیت زندگی کارکنان و انجام مسئولیت‌های اجتماعی خود شود.

همواره تامین تقاضای داخلی در اولویت نخست این شرکت قرار داشته لکن با توجه به نزدیکی به آب‌های آزاد که یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد این مجموعه می‌باشد، ظرفیت مطلوبی برای صادرات و ارزآوری فراهم است و این واحد فولادی همواره تلاش کرده تا سهم قابل‌توجهی در بازارهای بین‌المللی داشته باشد. براساس آمارهای موجود، شرکت فولاد خوزستان در ۶ ماه نخست سال ۱۳۹۹ با وجود تحریم‌ها و همچنین شیوع کووئید-۱۹ که بسیاری از صنایع در کشورهای دنیا را با چالش های جدی و اساسی روبه‌رو کرد، توانست با صادرات ۳۶۱ هزار و ۱۳۸ تن بیشترین سهم در میان فولادسازان (۱/ ۱۵ درصد) را به خود اختصاص دهد. در حال حاضر حدود ۷ هزار و ۱۰۰ نفر به‌صورت مستقیم در فولاد خوزستان مشغول به کار هستند که با احتساب پیمانکاران و شرکت‌های بیرونی، این نیروها به ۲۰ هزار نفر خواهد رسید که از دلایل مهم آن می‌توان به بهینه‌سازی خطوط تولید و ارزیابی بازار تقاضای محصولات فولادی اشاره کرد.افتخارات این شرکت در

زمینه‌های مختلف سازمانی همواره نشان از مدیریت بهنیه آن دارد. موفقیت این شرکت به حدی است که در سال ۱۳۹۷ موفق به دستیابی تندیس زرین تعالی سازمانی شد. این موضوع در حالی است که طی سال‌های ۱۳۹۱ الی ۱۳۹۶ این شرکت توانست تندیس سیمین تعالی سازمانی را اخذ نماید. این موضوع از این جهت حائز اهمیت است که استقرار مدل تعالی سازمانی در بنگاه‌های اقتصادی کشور گامی بنیادین و بزرگ برای حضور در عرصه رقابت‌های بین‌المللی است. زیرا که مفاهیم ارائه شده در مدل تعالی سازمانی دارای ارتباط نزدیکی با تجربه‌های موفق سازمان‌های برتر بین‌المللی است و سازمانی که توان پیاده‌سازی آن را داشته باشد، قادر خواهد بود در محیط ابر رقابتی امروز نیز پابه‌پای رقبای خود گام بردارد. همچنین طی سال‌های اخیر فولاد خوزستان در رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران همواره در رده ۲۵ شرکت برتر ایران قرار داشته است. تاکید این شرکت بر این اصل استوار است که ضمن افزایش ظرفیت تولید بتواند کیفیت محصولات خود را نیز ارتقا دهد که به‌منظور تحقق این مهم، دوره‌های آموزشی مختلفی در داخل و خارج از کشور برگزار شده تا نیرو انسانی از رده مدیران گرفته تا رده‌های پایین‌تر بتوانند از دانش‌روز بهره‌مند شوند. این موضوع سبب شده که محصولات فولاد خوزستان جایگاه خود را در بازار به‌دست آورد و به تدریج نیز کیفیت محصول ارتقا پیدا کرده و نام فولاد خوزستان چه در داخل کشور و چه در خارج به‌عنوان یک برند شناخته‌شده مطرح شود و سهم قابل‌توجهی از بازار را نیز به خود اختصاص دهد و به‌دنبال این موضوع سعی بر تولیدات کیفی‌تر داشته باشد.شرکت فولاد خوزستان به عنوان یک شرکت فولادی بزرگ که به اعتقاد بسیاری از کارشناسان، دارای آینده‌ای روشن

ظرفیت مطلوبی برای صادرات و ارزآوری فراهم است و این واحد فولادی همواره تلاش کرده تا سهم قابل‌توجهی در بازارهای بین‌المللی داشته باشد

و اثرگذار در صنعت کشور است، همواره با تعیین اهداف والا خود و تدوین برنامه‌های راهبردی و اخذ استراتژی‌های مطلوب توانسته رشد قابل توجهی در سه دهه اخیر داشته باشد و در راستای تحقق اهداف خود، همواره برنامه متوازن‌سازی تولید و توسعه بازار را در دستورکار خود قرار داده و بر این اساس سرمایه‌گذاری در شرکت‌های بالادستی و پایین‌دستی را مدنظر داشته است تا علاوه بر کاهش هزینه تمام‌شده، مشکلی از بابت تامین مواد اولیه و حفظ تولیدات نداشته باشد. از سوی دیگر وجود متقاضیان بین‌المللی محصولات فولاد خوزستان از کشورهایی همانند برزیل و کانادا نشان می‌دهد که عملکرد این شرکت در تولید محصولات کیفی مورد قبول بوده و در حال حاضر قادر شده است با توسعه خطوط تولید، ظرفیت اسمی خود را به ۳ میلیون و ۸۰۰ هزار تن انواع شمش‌های فولادی در سال افزایش دهد؛ همچنین این شرکت در نظر دارد با احداث و راه‌اندازی واحدهای توسعه‌ای، بهبود و تکمیل زنجیره تامین، ظرفیت تولید خود را در سال برساند.چشم‌انداز و اهداف این شرکت به روشنی در تمامی حوزه‌های عملیاتی، برای تمام کارکنان سازمان تعریف شده و نقش هر یک از آنها در حصول اهداف سازمانی معین گردیده و تمام پرسنل به خوبی می‌دانند که مقصد کجاست و چگونه باید مسیر موفقیت طی شود. در راستای مشتری‌مداری نیز به طور مستمر سنجش رضایتمندی مشتریان در طول سال به صورت گسترده انجام می‌گردد تا صدای مشتریان (VOC:Voice Of Customer) به منظور تامین نیازهای آنان شنیده شود. ارزش‌های سازمانی این شرکت عبارتند از حفظ کرامت انسانی، رعایت ارزش‌های اسلامی و تقویت وجدان کاری، ارزش‌افزایی برای مشتری و سایر ذینفعان، مسئولیت‌پذیری اجتماعی و پایبندی به قوانین و مقررات، کارگروهی و خلاقیت و نوآوری و بهبود مستمر.

برنامه های اتی فولاد خوزستان

شرکت فولاد خوزستان طی دهه‌های گذشته همواره تلاش کرده با اتخاذ سیاست‌هایی چون افزایش بهره‌وری، بهینه‌سازی و همچنین کاهش توقف خطوط تولید، گام‌های موثری را در راستای رشد تولید و کاهش قیمت تمام‌شده محصولات خود بردارد. تامین مواد اولیه، حضور در بازارهای هدف صادراتی، تسریع در روند طرح‌های توسعه، تکمیل زنجیره بالادست و پایین دست فولاد، تخصصی نمودن شرکت‌های تابعه، توجه به نیروی انسانی و ارتقا کمی و کیفی در سطوح مختلف شغلی، توجه به معیشت و جبران خدمات کارکنان، اشتغال نیروهای بومی و برنامه‌ریزی مدون از مهم‌ترین برنامه‌های محوری سال ۱۴۰۰ مجموعه فولاد خوزستان است.امین ابراهیمی مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان دستیابی به تولید سیزده و نیم میلیون تنی زیرسقفی در افق ۱۴۰۴ شرکت فولاد خوزستان را اصلی‌ترین هدف مجموعه در بخش تولید می‌داند و معتقد است افق تولید فولاد کشور در سال ۱۴۰۴، پنجاه و پنج میلیون تن است که اگر بتوان به تولید ۱۳ و نیم میلیون تن دست پیدا کرد، ۲۵ درصد تولید فولاد کشور به نام شرکت فولاد خوزستان رقم خواهد خورد. به اعتقاد مدیر عامل این شرکت سهامدار عمده فولاد خوزستان با هدف سرمایه‌گذاری بلندمدت ورود کرده است و برای تامین نظر سهامدار عمده و پویایی شرکت باید به سمت اجرای طرح‌های توسعه‌ای در سه بخش بالادستی، پایین‌دستی و کناردستی (صنایع وابسته) حرکت کرد. مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان معتقد است تولید پایدار ضامن بقای مجموعه است و تامین پایدار از ارکان اصلی تولید پایدار است و همچنین بازسازی و نوسازی خطوط قدیمی و افزایش توان رقابت‌پذیری و تنوع در تولید محصولات از دیگر برنامه‌هایی است که نیاز به نگاه ویژه‌ای دارند. ایمنی و محیط زیست از دیگر اولویت‌های اجرایی در مجموعه فولاد خوزستان است. حفظ سهم ۲۵ درصدی تولید فولاد کشور و تسریع در توسعه بازار در بخش فروش همواره مورد تاکید بوده و توسعه بازارهای صادراتی نیز دارای اهمیت بالایی است.

نتیجه گیری

براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، ایران در نظر دارد تا ظرفیت تولید فولاد خود را به ۵۵ میلیون تن در سال برساند و به رتبه هفتم تولیدکنندگان فولاد جهان را به خود اختصاص دهد. امروزه صادرات (فروش/تهاتر)، تحولات بین‌المللی، بررسی عرضه و فروش داخلی (بورس کالا) و قیمت‌گذاری محصولات فولادی، توسعه فناوری، ارتقا بهره‌وری، تحول دیجیتال و نسل چهارم انقلاب صنعتی در صنعت فولاد، توازن پایدار تولید، تعامل سازنده، میزان سرمایه‌گذاری و سهم سود ارکان چرخه تولید فولاد، بازنگری، تدوین استراتژی و به‌روزآوری طرح جامع فولاد، ارتباط دوسویه بازار سرمایه و ارکان چرخه فولاد، فرصت‌ها و تهدیدها، توسعه اکتشاف و راه‌اندازی معادن راکد سنگ‌آهن و زغال سنگ و مسئولیت‌های اجتماعی شرکت‌های معدنی و صنعتی حوزه فولاد از مهمترین موضوعاتی است که باید در خصوص آن تصمیم‌گیری‌های کارشناسانه‌ای انجام شود.امید است با بهره گیری از توان دانش داخلی و تلفیق آن به علم روز شاهد رشد هرچه بیشتر این صنعت در کشور باشیم.

براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، ایران در نظر دارد تا ظرفیت تولید فولاد خود را به ۵۵ میلیون تن در سال برساند و به رتبه هفتم تولیدکنندگان فولاد جهان را به خود اختصاص دهد

علیرضا کاظمی، معاون تکنولوژی و توسعه شرکت فولاد هرمزگان

آمادگی در برابر تغییرات

در دنیای امروز، تغییرات و تحولات محیط کسب‌وکار سرعتی شگفت‌آور به خود گرفته است. بدیهی است که هر بنگاه اقتصادی که بتواند پیش‌بینی مناسبی از آینده داشته باشد و خود را با این تغییرات همگام و هماهنگ سازد به نحو مطلوب‌تری می‌تواند در مسیر توسعه و تکامل گام بردارد و هر سازمانی که به تحولات محیط پیرامون خود بی‌تفاوت باشد و رویکرد و استراتژی مناسبی را برای پیش‌بینی، شناسایی و هماهنگی با تحولات اتخاذ نکند بهتدریج از میدان رقابت خارج خواهد شد. در همین راستا، شرکت فولاد هرمزگان نیز رویکردهای مختلفی را در این خصوص در دستور کار قرار داده است.

مدیریت استراتژیک بر مبنای تحلیل‌های محیط کلان، برنامه‌ریزی سناریو و همچنین مدیریت ریسک‌های کسب‌وکار فقط بخشی از استراتژی‌های شرکت فولاد هرمزگان در زمینه ارتقای سطح آمادگی در مقابل تغییرات محسوب می‌شود.

تغییرات در ساختار سیاسی و قانونی کشورها و یا مجامع بین‌المللی، تحولات اقتصادی ملی یا بین‌المللی، چالش‌های اجتماعی، پیشرفت‌ها و تغییرات تکنولوژیک و تغییرات جدی زیست‌محیطی، کسب‌وکارها را با چالش‌هایی بیش از پیش مواجه کرده است. بی‌توجهی به این موارد، شرایط رقابتی و مزیت‌های احتمالی سازمان‌ها را دچار مشکل خواهد کرد و در خوش‌بینانه‌ترین حالت، سرعت پیشرفت آن‌ها را کاهش خواهد داد. آن‌ها برای بقای خود باید متناسب با تغییرات حوزه‌های مختلف عمل کنند. این تغییرات سریع و قطعیت نداشتن آینده بر تمامی کسب‌وکارها موثر است و در نتیجه، آمادگی آن‌ها برای مواجهه با تغییرات اهمیتی حیاتی خواهد داشت و رمز ماندگاری در دنیای امروز خواهد بود.

◀ معرفی معیاری برای آمادگی

گزارش شاخص آمادگي براي تغيير سال ۲۰۱۹، که موسسه مشاوره «KPMG» منتشر کرده، به ارزیابی میزان آمادگي کشورها برای رویارویي با چالش‌هاي مذکور و میزان توجه و بهره‌برداري آن‌ها از فرصت‌ها پرداخته است. سابقه تهیه این سلسله از گزارش‌ها مربوط به سال ۲۰۱۲ است. این شاخص به عنوان ابزاري مهم در شناسايي نقاط قوت و ضعف عملکرد برخي از اقتصادها و یافتن راهکارهایي براي تقویت آمادگي و مقاومت‌پذیري اقتصادهاي ملي قابل‌استفاده است. شاخص آمادگي براي تغيير، میزان توانايي کشورها را در مواجهه با تغییرات گوناگون در سه رکن آمادگي بنگاه، آمادگي دولت و آمادگي مردم و جامعه مدني ارزیابي مي‌کند و هریك از ارکان سه‌گانه شامل ده زیرشاخص است.

در این گزارش، سوئیس رتبه اول را دارد و سومالي، با رتبه ۱۴۰، پایین‌ترین کشور است. کشور ایران در رتبه کلی ۹۳ این لیست قرار دارد و توانایی بنگاه‌های ایران در رتبه ۱۱۲ ارزیابی شده است. در جدول ۱ وضع کسب‌وکارهای ایرانی بر مبنای گزارش سال ۲۰۱۹ مشاهده می‌شود. گفتنی است که ده مولفه شاخص آمادگی برای تغییرات شامل بررسي بازارهاي کار، تنوع اقتصادي، باز بودن اقتصاد، نوآوري، تحقیق و توسعه، محیط کسب‌وکار، بخش مالي، حمل‌ونقل و زیرساخت، ثبات بنگاه، بخش غیررسمي و زیرساخت تکنولوژي هستند.

جدول ۱. وضعیت کسب‌وکارهای ایرانی در زمینه آمادگی برای تغییرات

زیرمعیارهای آمادگی کسب‌وکار	امتیاز	رتبه
بازارهای کار	۳۴/۰	۱۰۷
تنوع اقتصادی	۶۱/۰	۹۸
باز بودن اقتصاد	۴۴/۰	۱۲۷
نوآوری، تحقیق و توسعه	۲۴/۰	۸۴
محیط کسب‌وکار	۴۸/۰	۱۰۹
بخش مالی	۳۶/۰	۹۶
حمل‌ونقل و زیرساخت	۳۸/۰	۷۹
ثبات بنگاه	۳۸/۰	۱۱۵
بخش غیررسمی	۵۴/۰	۱۱۸
زیرساخت تکنولوژی	۴۴/۰	۸۹

◀ عوامل موثر بر ارتقای آمادگی

بی‌تردید فرهنگ سازمانی، حاکم بر هر نوع جهت‌گیری و تغییر در سطح سازمان‌هاست. مفهوم تغییر در پس‌زمینه این عبارت است. ارزیابی آمادگی سازمان برای تغییر شامل میزان تمایل مدیران و کارکنان به تغییر، شناسایی قابلیت‌هایی که تغییر را تسهیل می‌کند و یافتن نقاط ضعف می‌تواند یک نقطه شروع باشد. از طرف دیگر، مدل‌ها و ابزارهای مختلفی برای این موضوع وجود دارد که پرداختن به آن‌ها در حوصله این مطلب نیست. نکته بعدی رصد دائمی محورهای مورد استفاده در تحلیل‌های محیط

ارزیابی آمادگی سازمان برای تغییر شامل میزان تمایل مدیران و کارکنان به تغییر، شناسایی قابلیت‌هایی که تغییر را تسهیل می‌کند و یافتن نقاط ضعف می‌تواند یک نقطه شروع باشد

منبع: روزنامه جوان

کلان (PESTLE) و محیط صنعت و همچنین تعیین قابلیت‌ها و منابع مورد نیاز برای پاسخگویی و روبه‌رو شدن با تغییرات است.

◀ لزوم پیش‌بینی تحولات

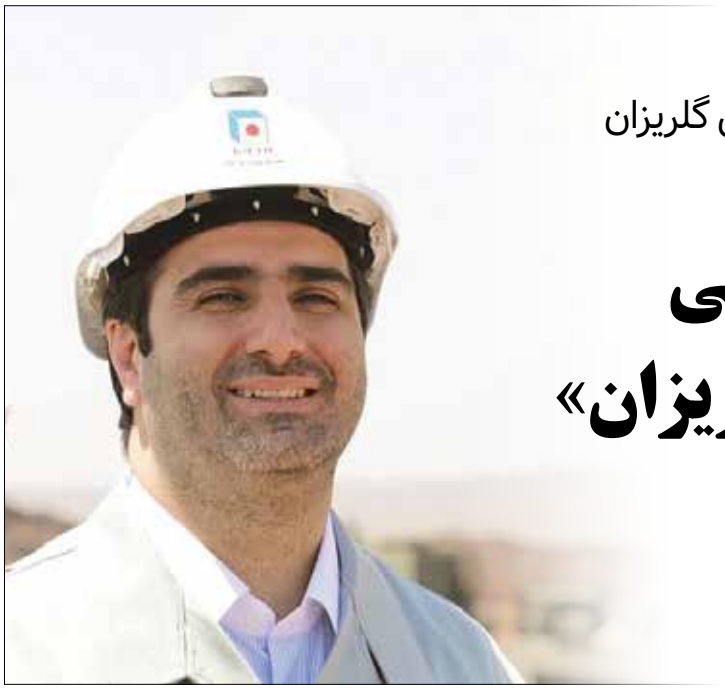
به طور کلی، مسائل سیاسی، از جمله تحریم‌های ظالمانه ایالات متحده آمریکا، بر اقتصاد ایران و کسب‌وکارها تاثیرات نامطلوبی داشته است. فارغ از مباحثی مانند فرصت‌های خودکفایی، بومی‌سازی و افزایش توانمندی‌های داخلی که در جای خود دارای ارزش بسیار هستند، مواردی مانند تغییرات شدید و بعضا پیش‌بینی‌ناپذیر نرخ ارز، تحولات سیاسی و تغییر قوانین، روندهای کاری شرکت‌ها را با مشکل مواجه می‌کنند. در کل، شرکت‌های فولادی باید بر مبنای تحولات سیاسی و اقتصادی، سناریوهای خوش‌بینانه، محتمل و بدبینانه داشته باشند تا در صورت وقوع هرکدام از آن‌ها، آمادگی قبلی برای ادامه مسیر و تاب‌آوری را در خود ایجاد کنند. از طرف دیگر، آینده صنعت فولاد، تغییرات نیازهای بازار، تغییرات تکنولوژیک و ... باید پایش شود و برنامه‌ریزی لازم برای هم‌راستایی با این تحولات در شرکت‌ها صورت گیرد. نکته پایانی، در نظر گرفتن تغییرات دنیای آینده بر مبنای تحول دیجیتال و انقلاب صنعتی چهارم است.

◀ رویکردهایی برای ارتقای سطح آمادگی

در ایران، به دلیل نبود آمار و ارقام مشخص در زمینه زیرشاخص‌های آمادگی در مقابل تغییرات، شاید شرکت‌ها نتوانند آمار و ارقامی دقیق و مقایسه‌ای ارائه کنند. با این حال، در برداشتی کلی، می‌توان گفت که شرکت فولاد هرمزگان، با استفاده از رویکردهای مناسب، به صورت فعالانه موارد را پیگیری می‌کند و نتایج به‌دست‌آمده موثر بودن این رویکردها را نشان می‌دهند. اما مانند هر موضوع دیگر، شرکت فولاد هرمزگان حدی برای بهبود متصور نیست و همه ساله، با هدف‌گذاری و انجام پروژه‌های بهبود در همه زمینه‌ها، حرکت رو به جلوی خود را ادامه خواهد داد.

در شرکت فولاد هرمزگان رویکردهای مختلفی در این زمینه به کار گرفته می‌شود. مدیریت استراتژیک شرکت بر مبنای تحلیل‌های محیط کلان انجام می‌شود که شامل محیط‌های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، تکنولوژیکی، قانونی و زیست‌محیطی است. رویکردهای دیگری که در این شرکت دنبال می‌شود برنامه‌ریزی سناریو و همچنین مدیریت ریسک‌های کسب‌وکار است. کلیه رویکردها از طریق سازوکار کمیته‌های تحول در سطح شرکت جاری است و برنامه‌ریزی برای بهبود مستمر آن‌ها ادامه دارد.

مدیریت استراتژیک شرکت بر مبنای تحلیل‌های محیط کلان انجام می‌شود که شامل محیط‌های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، تکنولوژیکی، قانونی و زیست‌محیطی است



مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان در جشن گلریزان بر آزادی زندانیان غیر عمد:

پشتیبانی ۸ میلیارد ریالی فولاد خراسان از «گلریزان» نیشابوری ها

▲ فولاد برای حمایت از زندانیان غیرعمد، آماده درانداختن «طرحی نو» است

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان آمادگی کامل خود را برای پشتیبانی از اقداماتی که با هم اندیشی مقامات قضایی و نهادهای حمایتی برای حل مشکلات زندانیان راهکارهای پایدار و بلندمدت ایجاد کند، اعلام و تاکید کرد: هم اکنون پروژه های ارزشمندی را تعریف کرده ایم که چنان چه تمهیدات حقوقی آن انجام شود، می توانیم بخشی از منابع انسانی این پروژه ها را با به کارگیری عزیزان دربندی که محکومیت مالی ناشی از «جرایم غیرعمد» دارند تامین کنیم.

کسری غفوری در آیین موسوم به «جشن گلریزان» که با هدف آزادسازی زندانیان جرایم غیرعمد در نیشابور برگزار شد، بر آمادگی این مجموعه بزرگ اقتصادی برای کمک به اجرای طرح های نو و ماندگار در زمینه حمایت از خانواده زندانیان و نیز ایفای محکومیت های مالی محکومان «غیر عمد» تاکید کرد.غفوری در جشن گلریزان به میزبانی «انجمن حمایت از زندانیان» نیشابور که پیش از ظهر هشتمین روز ماه مبارک رمضان در محل سالن اجتماعات دبیرستان تاریخی «خیام» برگزار شد تاکید کرد: با توجه به این که محکومیت به مجازات علاوه بر خود فرد محکوم، خانواده های زندانیان را با تبعات منفی و دشواری هایی رو به رو می سازد، وظیفه انسانی- اجتماعی ماست که با طراحی راهکارهایی، این تبعات را کاهش دهیم.کسری غفوری با قدردانی از اعتماد همکاران و همراهان همیشگی فولاد خراسان در «پویش نوید پرواز» افزود: در پی صحبتی که آقای ارکانی نماینده شهرستان در مجلس داشتیم، متوجه شدیم که برخی همشهریان مان به خاطر مبالغی جزئی گرفتار حبس شده اند، از این رو با هدف کمک به آزادی این عزیزان در اسفند ماه این پویش را بین همکاران و همراهان خودمان در شرکت کلید زدیم و امروز با افتخار دست همه عزیزانی را که در کمتر از ۲ هفته مبلغ ۸۱۴ میلیون و ۷۰۰هزار تومان برای این منظور کمک کردند، می بوسم. مدیرعامل فولاد خراسان با اشاره به تاکید رییس قوه قضاییه مبنی بر ضرورت رسیدگی به وضعیت زندان ها و زندانیان، پیشنهاد کرد که با طراحی سازوکار حقوقی و اداری و ارایه تسهیلات و کمک به خوداشتغالی خانواده ی محکومان، تقویت مشاغل خانگی زمینه حمایت از خانواده زندانیان را فراهم کرده و همزمان، با به کارگیری محکومان مالی جرایم غیر عمد در پروژه های کلان و پرداخت بدهی ایشان از محل دستمزد خدمات این دسته از محکومان زمینه بازگشت سریع تر محکومان «غیرعمد» را به آغوش جامعه و خانواده فراهم کنیم.وی تاکید کرد: مجتمع فولاد خراسان آمادگی کامل خود را برای پشتیبانی از اقداماتی که با هم اندیشی مقامات قضایی و نهادهای حمایتی برای حل مشکلات زندانیان راهکارهای پایدار و بلندمدت ایجاد کند، اعلام می کند و هم اکنون پروژه های ارزشمندی را تعریف کرده ایم که چنان چه تمهیدات حقوقی آن انجام شود، می توانیم بخشی از منابع انسانی این پروژه ها را با به کارگیری عزیزان دربندی که محکومیت مالی جرایم غیرعمد دارند تامین کنیم.گفتنی است در این آیین که به رسم هر سال با حضور فرماندار، امام جمعه، دادستان و اعضای هیات مدیره انجمن حمایت از زندانیان برگزار شد، مقامات سیاسی، قضایی و اجرایی شهرستان از پشتیبانی های اجتماعی فولاد خراسان، به ویژه پویش «نوید پرواز» که رکوردی تازه در زمینه کمک های انسان دوستانه فولاد خراسان رادر سال گذشته به جا گذاشت، قدردانی کردند.

▲ پروژه های ارزشمندی را تعریف کرده ایم که چنان چه تمهیدات حقوقی آن انجام شود، می توانیم بخشی از منابع انسانی این پروژه ها را با به کارگیری عزیزان دربندی که محکومیت مالی ناشی از «جرایم غیرعمد» دارند تامین کنیم

زنجیره ی تولید فولاد خراسان روی نوار رکوردشکنی

رکوردشکنی کم‌سابقه در سه ناحیه تولید در یک ماه

«مجتمع فولاد خراسان» اردیبهشت ماه امسال شاهد رکوردشکنی بی سابقه ای در اغلب حلقه های زنجیره تولید خود بود به طوری که به گفته مدیرعامل این مجتمع، در اتفاقی کم نظیر هر سه کارخانه گندله سازی، احیا مستقیم و فولادسازی شرکت در ماه اردیبهشت بالاترین نصاب های خود را از ابتدای راه اندازی ثبت کردند. این در حالی است که با گذشت تنها دو ماه از سال جدید، بزرگ ترین فولادساز شرق کشور تا کنون ۱۱ رکورد تازه در زنجیره تولید خود خلق کرده است.

با این شروع طوفانی به نظر می رسد که در صورت تحقق «پشتیبانی ها و مانع زدایی ها» از مسیر تولید، مجتمع فولاد خراسان سالی بی سابقه را در ارتقای حجم سبد تولید خود در پیش رو خواهد داشت.

◀ جا به جایی رکوردی که ۵ سال دست نخورده باقی مانده بود

به گفته کسری غفوری، واحد احیا مستقیم شماره ۱ مجتمع فولاد خراسان که بالاتر از ظرفیت اسمی خود در حال تولید است، پس از گذشت ۵ سال از ثبت آخرین رکورد خود موفق شده با افزایش ۴۱۴ تنی تولید آهن اسفنجی، رکورد پیشین خود را که در اردیبهشت سال ۱۳۹۵ به ثبت رسانده بود به عدد ۷۱۴۱۵ تن برساند.

این در حالی است که بنا بر گزارش روابط عمومی فولاد خراسان، رکورد مجموع تولید آهن اسفنجی و بریکت در کارخانه های شماره یک و دو احیا مستقیم به تناژ ۱۳۷۵۵۸ تن رسید و به این ترتیب، رکورد پیشین تولید احیا مستقیم در بزرگ ترین مجتمع صنعتی شرق کشور که با ۱۳۵۱۲۳ در فروردین امسال ثبت شده بود ۲۴۳۵ تن ارتقا یافت.

◀ دومین رکورد گندله سازی در دومین ماه سال

فولادمردان خراسانی همچنین به فاصله کم تر از یک ماه از رکورد زنی پیشینِ خود در ناحیه گندله سازی، موفق شدند با قریب به ۳۰۰۰تن افزایش در تولید گندله، به رکورد ۱۹۴۵۷۵ تن تولید در اردیبهشت ماه دست یابند.

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان در این باره تشریح کرد: همکاران پرتلاش ما در ناحیه گندله سازی در حالی موفق به افزایش ۲۹۹۸ تنی تولید در این ناحیه شدند که در فروردین ماه امسال با تولید ۱۹۱۵۷۷ تن توانسته بودند به رکوردی جدید دست یابند.

به گفته کسری غفوری، شکستن این رکود به فاصله یک ماه، نشان از انگیزه بالا، هماهنگی و تعهد همه بخش های تولید، پشتیبانی، ستاد، پیمانکاران و... به ارتقای تولید در این شرکت دارد.

◀ ارتقای تولید فولادخام در هر دوماه نخست سال

پیش از این روابط عمومی فولاد خراسان اعلام کرده بود که کارکنان فولادسازی شماره۲ این مجتمع، در دومین ماه سال ۱۴۰۰ هم رکورد شکنی کرده و در اتفاقی کم نظیر، در هر دو ماه فروردین و اردیبهشت توانسته اند در زمینه تولید فولاد خام نصاب هایی تازه خلق کنند.

معاون بهره برداری مجتمع فولاد خراسان، صبح شنبه، اول خردادماه، از ارتقای رکورد ۵۲۵۸۹ تنی فروردین ماه، به تناژ ۵۴۰۷۹ تن در پایان اردیبهشت ماه خبر داده بود که حاکی از ۱۴۹۰ تن ارتقای تولید شمش فولادی در بزرگ ترین مجتمع صنعتی شرق کشور است.

فرشید فضیلتی افزود: تامین به موقع مواد اولیه، آماده بودن زیرساخت‌ها، آماده به کاری بالای تجهیزات و نیز هماهنگی و همکاری همه واحد های فنی، پشتیبانی، ستادی و پیمانکاران محترم در خلق این موفقیت موثر بوده است. مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان هم، از تلاش همکاران خود در ارتقای تولید و خلق رکوردهای گوناگون از ابتدای سال ۱۴۰۰، به ویژه رکوردشکنی های کم نظیر اردیبهشت ماه قدردانی کرد. کسری افزود: در دو سال گذشته شاهد بوده ایم که جوانان پرتلاش و باانگیزه ای که در خانواده فولاد خراسان گرد آمده اند، با وجود همه دشواری ها و شرایط پاندمی، با رعایت ضوابط بهداشتی، اصول ایمنی و تعهد به ارتقای بهره وری، رونق تولید داخلی و سربلندی فولاد خراسان را سرلوحه کار خود قرار داده‌اند. به طوری که هر روز منتظر خلق یک اتفاق امیدبخش در مجتمع فولاد خراسان هستیم.

در صورت تحقق «پشتیبانی ها و مانع زدایی ها» از مسیر تولید، مجتمع فولاد خراسان سالی بی سابقه را در ارتقای حجم سبد تولید خود در پیش رو خواهد داشت

پیام مدیرعامل فولاد سنگان به مناسبت فرا رسیدن روز ملی روابط عمومی

صداقت، هنـــر روابط عمومی هوشمند

دکتر امرایی مدیرعامل فولاد سنگان در پیامی به مناسبت روز ملی ارتباطات و روابط عمومی پیامی منتشر کرد

در بخشی از این پیام آمده است :

صداقت در اطلاع رسانی و تلاش مضاعف در ایجاد رابطه ای برد برد، هنری است که امروزه ، روابط عمومی های هوشمند آن را سرلوحه فعالیت ها قرار می دهند.

در ادامه متن کامل پیام مدیر عامل فولاد سنگان را می خوانید:-

جان نباشد جز خبر در آزمون // هرکه را افزون خبر جانش فزون

بیست‌وهفتم اردیبهشت ،به عنوان روز ارتباطات و روابط عمومی نشان از اهمیت والای آگاهی و اطلاع رسانی در عصر حاضر دارد. روابط عمومی، ارکانی موثر و اثرگذار اطلاع رسانی و حلقه پیوندی مستحکم است.

تاکید رهبر فرزانه انقلاب بر اهمیت روابط عمومی ها به عنوان "بهترین نمایانگر اوضاع داخلی سازمان ومنعکس کننده چگونگی مسائل سازمان ها " گواهی برنقش بی بدیل روابط عمومی در سازمان است.

در نظریه های مدیریتی، مهمترین سرمایه و دارایی شرکت ها میزان دانش و تخصص همراه با تعهد به سازمان هاست و خوشبختانه در چند سال اخیر روند رو به رشد و جهت ساز روابط عمومی ها، نویدبخش جهش و ارتقای جایگاه رفیعشان بوده و حضور این قشر در لایه های مختلف ارتباطی در سازمان ها موید نقش ارزنده آن ها در همگام سازی اهداف و ارزش ها در سازمان‌ها دارد. اهمیت جایگاه روابط عمومی در عصر ارتباطات و در دورانی که اطلاع‌رسانی در همه عرصه‌ها پیشتاز است، به گونه ای که موفقیت سازمان‌ها و دوامشان در عرصه‌ها و فعالیت‌های تخصصی به عملکرد روابط عمومی‌های آن‌ها وابسته است. صداقت در اطلاع رسانی و تلاش مضاعف در ایجاد رابطه ای برد برد، هنری است که امروزه ، روابط عمومی های هوشمند آن را سرلوحه فعالیت ها قرارداده اند .

اقدامات صورت گرفته در شرکت فولاد سنگان به رغم زحمات شبانه روزی و بی دریغ همکاران گرانقدرمان، از پنجره ارتباط محور و البته سبز روابط عمومی منعکس شده و این نشان از ارتباط موثر و پیش برنده این واحد در ایجاد پیوندی راهبردی در این شرکت دارد.اینجانب، ضمن تبریک روز ملی ارتباطات و روابط عمومی، به تمامی اصحاب رسانه و فعالان این عرصه، تلاش بی شائبه این عزیزان را ارج نهاده و امید آن دارم با تعهد ، مسئولیت پذیری و رعایت اخلاق حرفه ای، شاهد ارتقای سطوح تعامل سازنده سازمان ها با جامعه و رسانه ها باشیم.

صداقت در اطلاع رسانی و تلاش مضاعف در ایجاد رابطه ای برد برد، هنری است که امروزه ، روابط عمومی های هوشمند آن را سرلوحه فعالیت ها قرار می دهند

معاون بهره برداری شرکت فولادمبارکه در هم‌اندیشی صمیمی مدیران روابط عمومی گروه فولاد مبارکه:

به همت روابط عمومی دستاوردهای عظیم فولادمبارکه به بهترین نحو اطلاع رسانی شد

معاون بهره برداری شرکت فولادمبارکه: روابط عمومی حوزه تاثیرگذاری روی ذی نفعان داخلی و خارجی است و با امیدآفرینی برای تک تک پرسنل می توانیم روبه جلو حرکت کنیم. زیرا هر اندازه موفقیت ها بیشتر شود، انگیزه و اشتیاق نیز برای موفقیت‌های بیشتر در بین کارکنان افزایش پیدا می‌کند و میتوان این اشتیاق را بالاتر برد تا شعار سال ۱۴۰۰ را بهتر از سال قبل تحقق ببخشیم.

جلسه هم‌اندیشی و تقدیر از مدیران گروه روابط عمومی فولاد مبارکه به مناسبت گرامیداشت هفته روابط عمومی و ارتباطات با شعار «روابط عمومی، پشتیبانی و تولید» با حضور دکتر صالحی نماینده مردم شهرستان مبارکه در مجلس شورای اسلامی و تعدادی از معاونین شرکت فولاد مبارکه اعم از معاون بهره‌برداری، معاون اجرای پروژه های توسعه فولاد مبارکه در شرکت فولاد مبارکه برگزار شد.

عباس اکبری محمدی معاون بهره‌برداری شرکت فولاد مبارکه در این نشست صمیمی ضمن تبریک هفته روابط عمومی و ارتباطات و خوش آمدگویی به نماینده مردم مبارکه در مجلس شورای اسلامی گفت: پیرو شعاری که برای سال ۹۹ در نظر گرفته شده بود، همکاران ما در فولادمبارکه از ابتدای سال برنامه ریزی منسجمی انجام دادند و خوشبختانه توانستند به بهترین نحو خواسته مقام معظم رهبری را تحقق بخشند.

با بیان این مطلب در ادامه افزود: سال گذشته با تولید نزدیک به ۱۰ میلیون تن فولاد در گروه فولاد مبارکه، توانستیم بیش از ۷۰۰هزارتن نسبت به سال ۹۸ افزایش تولید داشته باشیم که خود معادل یک پلنت فولادی است. در واقع با همت و تلاش و استفاده بیشتر از ظرفیت‌های موجود این اتفاق افتاد و در سال ۹۹ توانستیم در تولید همه گروه فولادمبارکه به موفقیت برسیم.

وی ادامه داد: این دستاورد عظیم در اواخر سال گذشته و ابتدای سال ۱۴۰۰ با همت و تلاشی که در مجموعه روابط عمومی فولاد مبارکه داشتند، به بهترین نحو نمایان شد؛ در واقع این موضوع حاصل دسترنج تمامی کارگرانی است که در این شرکت فعال هستند.

معاون بهره‌برداری شرکت فولاد مبارکه با اشاره به نقش مهم روابط عمومی در شرکت فولاد مبارکه تاکید کرد: روابط عمومی حوزه تاثیرگذار و مهمی روی ذی نفعان داخلی و خارجی است؛ لذا یکی از درخواستهای ما این است که روی ذی نفعان داخلی تمرکز بیشتری صورت بگیرد تا با امیدآفرینی برای تک تک پرسنل بتوانیم روبه جلو حرکت کنیم. زیرا هر اندازه موفقیت ها بیشتر شود، انگیزه و اشتیاق نیز برای موفقیت‌های بیشتر در بین کارکنان افزایش پیدا می‌کند.

اکبری محمدی افزود: در ۲ ماهه اول امسال نیز نزدیک به یک میلیون و ۴۰۰هزارتن تولید داشتیم؛ یعنی هم اکنون ۸ درصد بیشتر از تولید در مدت مشابه سال قبل که یک شاهکار در تولید بود، دست یافتیم؛ همچنین با امید آفرینی و نقشی که روابط عمومی برای ادامه فعالیت در کارکنان ایجاد می‌کند، میتوان این اشتیاق را بالاتر برد تا شعار سال ۱۴۰۰ را بهتر از سال قبل تحقق ببخشیم.

به گفته وی، برنامه‌ریزی‌های انجام شده برای فولادمبارکه بر اساس شعار سال بوده و امید است با حمایت‌هایی که از ما می‌شود بتوانیم اهداف خود را محقق کنیم.

اکبری محمدی افزود: اکنون در جنگ اقتصادی هستیم و با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنیم. همچنین چالش های بزرگ و فراوانی در تولید وجود دارد که البته در حال مدیریت و کنترل آن هستیم تا روی تولید اثرگذار نباشد و بتوانیم به اهداف شرکت برسیم.

معاون بهره برداری فولاد مبارکه افزود: یکی از نقش‌های روابط عمومی جلب حمایت برای فائق آمدن بر این چالشهاست، البته تاکنون نقش امید آفرینی را داشته و امیدواریم بتواند روی جلب حمایت بیشتر فعالیت کند تا چالش‌های پیش روی خود را آسانتر پشت سر گذاشته و آن را مدیریت کنیم.

وی افزود: اواخر قرن ۲۰، پیش بینی می‌شد که قرن ۲۱، قرن ارتباطات و کامپیوتر است، اکنون نیز عصر ارتباطات و تکنولوژی اطلاعات است، یعنی تکنولوژی به کمک ما آمده اما ارتباطات علیرغم اینکه تکنولوژی بسرعت در حال تغییر است در جایگاه خود باقی مانده است. در واقع نقشی که ارتباطات در جلب حمایت و امیدآفرینی داشته، می‌تواند به رفع مشکلات و ایجاد اشتیاق از مردم و سهامداران تا مسئولان کمک کند.

اکبری محمدی ادامه داد: ما در این مدت به سمت ثبات رفته ایم و امید است با کمک مجموعه روابط عمومی فولادمبارکه تولید بیشتر و بهتری داشته و دستاوردهایی که در تولید داریم را بهتر به اطلاع عموم رسانده و با امیدآفرینی بیشتر نسبت به سال قبل، بتوانیم روی چالش‌های پیش رو تمرکز کرده و آنها را رفع کنیم.

به گفته وی، روابط عمومی مسئولیت بزرگی در قبال همه کارکنان آن مجموعه دارد؛ درواقع روابط عمومی مسئولیت سنگین هدایت و سیاستگذاری را دارد تا امور بهتر به پیش رود. یکی از نکات مهم برای بخش روابط عمومی این است که در کنار تمامی امکانات، تجربه و.. که وجود دارد، به اصل مهمی همچون تقوا که نباید از مدارش خارج شد، توجه داشت. خوشبختانه در روابط عمومی فولادمبارکه این موضوع وجود داشته و همواره دور از بزرگنمایی واقعیت موجود را اطلاع رسانی کردند و امیدواریم در سال ۱۴۰۰ سال پر از خیر و برکتی برای همه همکاران به ویژه همکاران در گروه فولاد مبارکه باشد.

یکی از نکات مهم برای بخش روابط عمومی این است که در کنار تمامی امکانات، تجربه و.. که وجود دارد، به اصل مهمی همچون تقوا که نباید از مدارش خارج شد، توجه داشت

امرسان

نیازمند عضویت ایران در FATF هستیم

صنایع لوازم خانگی از جمله صنایعی بودند که از بحران تحریم ها سر بلند بیرون آمدند و به رغم تمامی مشکلات ضمن افزایش تولید موفق به عرضه محصولات جدید شدند که جای تقدیر دارد و نشان میدهد به رغم کم توجهی هایی که طی سالیان گذشته نسبت به این صنایع شاهد بوده ایم، توان بالقوه صنایع لوازم خانگی در ایران به قدری بالاست که می توانند حتی بدون حضور محصولات خارجی نیاز بازار داخلی را با محصولات دارای استانداردهای بین المللی تامین کنند و در صورت رفع موانع و پشتیبانی مناسب قدرت حضور در بازارهای صادراتی را نیز دارند. در همین رابطه با دکتر سلطان حسین فتاحی مدیرعامل امرسان گفتگویی انجام دادیم که در آن ضمن طرح برنامه های آتی این شرکت از موانعی پرسیدیم که برای عملیاتی شدن این برنامه ها نیاز به رفع آنها دارند، جالب آنکه این مدیر شناخته شده صنعت ضمن اطمینان از سهم خود در بازار داخلی این درخواست را مطرح می کند که برای حضور موثر در بازارهای صادراتی باید ایران به قرارداد FATF بپیوندد. مشروح این گفتگوی کوتاه را در ادامه بخوانید:

◀ هدف گذاری بنگاه اقتصادی تحت مدیریت جنابعالی به منظور ارتقای کمّی و کیفیِ تولید در سال ۱۴۰۰ مشتمل بر چه مواردی است؟

سال ۱۴۰۰ هم مثل سال‌های گذشته حول محور تولید نام‌گذاری شده و گروه صنعتی امرسان هم برای رسیدن به اهداف خود و هم تحقق شعار سال، برنامه‌ریزی کرده است.

نخست آنکه امسال بر روی صادرات و تبدیل شدن به برند محبوب لوازم خانگی، کار خواهیم کرد. برای صادرات افزایش تولید را در دستور کار داریم و برای افزایش محبوبیت برند خود در بازار داخل بر عرضه محصولات با کیفیت بر اساس نیاز مشتریان عزیزمان تمرکز کرده‌ایم.

در مرحله بعد قصد تکمیل سبد محصولات خود را داریم تا مشتریان بتوانند با خرید از برند ما تمامی نیاز خود به لوازم خانگی را تامین کنند. همچنین جدای از محصولاتی که با رنگ سفید به بازار عرضه می‌شوند، امسال عرضه لوازم خانگی با رنگ سیاه را نیز آغاز می‌کنیم تا از این بازار هم سهمی به امرسان اختصاص دهیم. با تکمیل سبد محصولات در سال جاری می‌توانیم تمام محصولات را داشته باشیم که شامل انواع یخچال، یخچال فریزر ساید بای ساید، انواع لباسشویی با ظرفیت‌های مختلف، انواع ظرفشویی با ظرفیت‌های متفاوت، انواع جاروبرقی و همچنین اجاق گازها و محصولات توکار محصولاتی هستند که امسال در سبد محصولات ما عرضه می‌شوند. همچنین قصد داریم محصولات ریز آشپزخانه را به مجموعه تولیدات خود اضافه کنیم.

هدف سومی که امسال دنبال می‌کنیم، شراکت با تولیدکنندگان مطرح خارجی است، تا از این طریق بتوانیم ضمن تولید محصولات مشترک امکان به‌روز رسانی و خلاقیت بیشتر در فناوری را نیز پیدا کرده و با همراهی شریک یا شرکای خارجی، فرایند صادرات خود را هم تسهیل کنیم.

◀ اگر اراده ای برای مانع زدایی از تولید در سال ۱۴۰۰ و تحقق شعار سال وجود داشته باشد به نظر شما رفع موانع در چه حوزه هایی اولویت دارند؟

برای اینکه بتوانیم صادرات خوب و سالمی داشته باشیم و امکان بازگرداندن پول حاصل از صادرات برایمان فراهم شود، نیازمند عضویت ایران در قرارداد FATF هستیم. همچنین برای برقراری تبادلات مالی و سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت‌های خارجی نیازمند تضامین بانک مرکزی هستیم تا شرکت‌های خارجی بتوانند حاضر به سرمایه‌گذاری شوند. برای صادرات همچنین ما نیاز به مشوق‌های صادراتی بیشتر داریم که باید از طرف دولت اعلام و عملیاتی شود، در صورت چنین اقداماتی می‌توان صادرکنندگان را تشویق کرد تا محصولات به‌روز با رقابت‌پذیری بالا را تولید و به بازارهای منطقه صادر کنند.

تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی هم از چالش‌های جدی است. حتما بانک‌ها و موسسات مالی باید کمک کنند و با شرایط آسان‌تری سرمایه در گردش در اختیار واحدهای صنعتی قرار بدهند تا بتوانیم ضمن صادرات، ارتباط تجاری مستمر پیدا کنیم. اما برای داشتن یک بسته حمایتی کامل نیازمند ثبات در بازار ارز هستیم. میزان نوسان نرخ ارز باید بسیار اندک باشد.

◀ این روزها که بحث مانع‌زدایی به کرات مطرح می‌شود در بسیاری از اذهان موانع حقوقی و اداری برجسته شده است، به نظر شما از میان حوزه‌های قوانین و مقررات، مجوزها، سیاست‌گذاری‌ها و بروکراسی اداری هر کدام چه سهمی در ایجاد مانع برای تولید دارند؟

در حوزه‌های کلان مقررات و قوانینی هست که باید تصریح شود. در حیطه صدور مجوزها نیز فاصله تقاضا تا صدور مجوز واحدها باید کاهش یابد تا کسانی که قصد سرمایه‌گذاری دارند بتوانند به سرعت وارد عرصه تولید شوند. در ارتباط با پشتیبانی از تولید هم در سطح کلان می‌توان به چند مورد اشاره کرد، از جمله اختصاص ارز در زمان لازم و به مقدار مورد نیاز، یعنی وقتی تولید برای واردات مواد اولیه نیاز به ارز دارد، باید این ارز به‌موقع و به

بانک‌ها و موسسات مالی باید کمک کنند و با شرایط آسان‌تری سرمایه در گردش در اختیار واحدهای صنعتی قرار بدهند تا بتوانیم ضمن صادرات، ارتباط تجاری مستمر پیدا کنیم

اندازه تامین شود. در ارتباط با تامین نقدینگی از نظام بانکی هم باید قوانین به گونه‌ای ساماندهی شوند که تولید برای بانک‌ها جذاب شود. مطلب بعدی اصلاح زیرساخت‌های فضای کسب و کار است. فارغ از مجوزهای لازم برای شروع کسب و کار، در دیگر فرایندهای تولید و توسعه نیز بنگاه‌های نیازمند مجوزهایی هستند که باید در اسرع وقت به ایشان اعطا شود و جلوی مانع تراشی‌های بی‌مورد هم گرفته شود.

برای پشتیبانی واقعی از تولید باید روندها به گونه‌ای باشد که دسترسی به مواد اولیه داخلی برای تولیدکنندگان واقعی تسهیل شود. به طور مثال تولیدکنندگانی که تولید انبوه دارند برای فرایندهای خود برنامه‌ریزی می‌کنند ولی این برنامه‌ها زمانی عملیاتی است که مواد اولیه به اندازه و به‌موقع و با قیمت مناسب به دست آنها برسد. همچنین در مورد پشتیانی اگر قصد داریم افزایش تولید داشته باشیم باید به احیای ظرفیت‌های راکد توجه ویژه شود. امروز در اکثر شرکت‌ها، ظرفیت راکد وجود دارد که می‌توان با تزریق نقدینگی و ایجاد بازار و همچنین تامین به‌موقع مواد اولیه این ظرفیت‌ها را به کار گرفت. این امر خود باعث می‌شود که رقابت‌پذیری در بازار داخل بین تولیدکنندگان بالا برود و هم اینکه تولیدکنندگان امکان صادرات پیدا می‌کنند که در نتیجه اشتغال‌زایی زیادی را شاهد خواهیم بود.

اما در رابطه با رفع موانع تولید اگر مسئولین محترم در اقدام عملیاتی هستند در گام نخست همان‌طورکه قبلا هم اشاره کردم باید از نوسان شدید نرخ ارز جلوگیری کنند. اما متاسفانه همچنان شاهد هستیم که ارز هر روز متغیر است. تداوم این وضع امکان تصمیم‌گیری را از تولیدکنندگانی مثل ما سلب می‌کند و باعث کاهش سطح تولید می‌شود. همچنین نرخ تورم و سود بانکی که باید کنترل شوند. نرخ بالای سود تسهیلات بانکی برکاهش قدرت خرید مردم در این شرایط تورمی موثر است و مسئولین باید به فکر چاره باشند. یکی دیگر از موانعی که دوباره در حال پر رنگ شدن است، موضوع قاچاق است. بحث‌های زیادی در این خصوص شده که چه ضررهایی به اقتصاد مملکت و تولید و اشتغال وارد می‌کند، ولی با کاهش نرخ ارز دوباره شاهد رونق آن هستیم که باید برای آن راه حل جدی اندیشیده شود. مطلب آخری هم که می‌خواهم به آن اشاره کنم، عدم ثبات قوانین و مقررات است. درست است که قوانین و مقررات باید به‌روز شوند اما تعداد تغییرات و تنوع در تغییرات به قدری زیاد است که تولیدکننده باید یک واحد خاص به این کار اختصاص دهد و هر روز به دنبال این باشد که چه تغییراتی قرار است رخ دهد. در همین رابطه یکی دیگر از کارهای که به فهرست چالش‌های تولید افزوده شده، مسئله مالیات بر ارزش افزوده است که در عمل تولیدکننده باید وظایف ذاتی وزارت امور اقتصادی و دارایی را بدون مزد و مواجب انجام دهد و در ازای آن، به جای حمایت و تشویق، به بهانه‌های مختلف جریمه هم بشود. مجموعه این مسائل در سال‌های گذشته انرژی و زمان و هزینه زیادی بر تولیدکنندگان تحمیل کرده و موانع اصلی پیش روی تولید بوده‌اند. تکرار هر ساله مشکلات و استمرار این موانع در بلندمدت باعث می‌شود بخش تولید در کشور ضعیف و ضعیف‌تر شود و قدرت رقابت‌پذیری خود را از دست بدهد. امیدوارم در سال جاری حداقل مشکلات اصلی که اشاره کردم مورد توجه باشد و راهکارهایی برای حل آنها به صورت عملی و جدی در دستور کار قرار بگیرد.

برای پشتیبانی واقعی از تولید باید روندها به گونه‌ای باشد که دسترسی به مواد اولیه داخلی برای تولیدکنندگان واقعی تسهیل شود

PAKSHOMA

مهندس اسحاقی قائم مقام گروه صنعتی پاکشوما:

پاکشوما بزرگترین تولیدکننده لوازم خانگی خاورمیانه می‌شود

به گفته قائم مقام گروه صنعتی پاکشوما، با اجرای فاز های ۳ و۴ توسعه و افزایش سطح زیر بنای تولید تا ۴۰۰,۰۰۰متر مربع، گروه پاکشوما تبدیل به بزرگترین کارخانه لوازم خانگی در سطح کشورهای منطقه خاورمیانه خواهد شد و این تازه شروع ماجراهای بزرگ صنعتی این گروه است.گروه پاکشوما در سال ۱۳۹۹ با رشد میزان تولید، هم اکنون بالاترین سهم را در بازار انواع ماشین ظرفشویی و ماشین لباسشویی در اختیار دارد که خرید تجهیزات تست و آزمایشگاهی پیشرفته، به زودی آزمایشگاه گروه پاکشوما با آزمایشگاه استاندارد ایران (آکردویته) در انواع محصولات لوازم خانگی (ماشین لباسشویی، ماشین ظرفشویی، جاروبرقی، یخچال فریزر و کولر گازی) همکاری خواهد کرد.

قائم مقام گروه صنعتی پاکشوما، به هدف‌گذاری برای ارتقای تولید کمی و کیفی در سال ۱۴۰۰ اشاره می‌کند و می‌گوید: «نوآوری در ارائه محصولات جدید با توسعه مرکز تحقیق و توسعه در کاهش سطح مصرف انرژی محصولات جدید بر اساس منابع انرژی محدود در ایران (آب و برق)، تلاش برای به روزرسانی خطوط تولید مانند استفاده از فنآوری رباتیک شرکت KUKA در تولید یخچال فریزر، توسعه همکاری با برندهای بین‌المللی در صنعت لوازم خانگی Midea, AUX، توسعه سطح زیربنای تولید و راه‌اندازی فازهای پاکشوما ۲ و ۳، توسعه فروشگاه‌های انحصاری شهر پاکشوما برای تعامل نزدیک تر با مشتریان نهایی، توسعه خدمات پس از فروش در سراسر ایران با راه‌اندازی بیش از ۷۵۰ مرکز، از استراتژی‌های این شرکت است.»وی با اشاره به وجود دو عامل قیمت و کیفیت برای پایداری و ماندگاری در بازار می‌افزاید: «در مورد قیمت با توجه به افزایش نرخ دلار و تاثیر آن بر افزایش مواد اولیه و قطعات، مسیر پیچیده و زمان‌بری برای تولیدکننده ایجاد شده و قیمت مواد اولیه داخلی مانند فولاد، مس و مواد پتروشیمی متاثر از نرخ دلار افزایش پیدا کرده است. نکته مهم اینکه قیمت تمام شده محصول به دلیل مواردی که مطرح شد و مزید بر آن هزینه‌های بیمه و مالیات و عوارض مختلف بالا است.» مهندس اسحاقی با تاکید بر لزوم حمایت از بخش خصوصی و جایگزینی ثبات اقتصادی به جای بی‌ثباتی اقتصادی، می‌گوید: «تولید کننده با توجه به هزینه‌های مرتبط بر تولید محصولات برنامه‌ریزی می‌کند . اما جهش‌های ارزی و تورمی مولفه‌های برنامه‌ریزی تولید و ورودکالا به بازار را مختل می‌کند.»

وی همچنین رویکرد و عملکرد دولت و حاکمیت در عرصه سیاست‌های خارجی به واسطه جهانی شدن اقتصاد و تجارت خارجی، جلوگیری از تغییرات مکرر قوانین و مقررات‌زدایی و اصلاح و تغییر در قوانین و ساز و کارهای وضع مقررات و بازنگری قوانین و مقررات و نیز تبعیت مصالح اقتصادی کشور در راستای توسعه اقتصادی متاثر از توسعه صنعتی کشور، بجای تابعیت سیاست های ارزی کشور از تصمیمات و مصالح سیاسی را از حمایت‌های مورد نیاز بخش تولید می‌داند. «رفع موانع صادرات، ایجاد تسهیلات در فرایند صادرات و هماهنگی در سازمان‌های ذیربط، حذف ارزش‌گذاری گمرکی به منظور واقعی‌کردن ارزش‌ها با قید فوریت، حذف تعهدات ارزی، واقعی کردن نرخ ارز و جلوگیری از نوسانات نرخ ارز، بررسی قانون مربوط بر سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت‌های خارجی برای تولید برند خارجی با تولیدکنندگان داخلی، تقویت فعالیت صندوق ضمانت صادرات به نفع صادرات، واقعی کردن نرخ ارز و جلوگیری از نوسانات شدید آن در بازار، برنامه‌ریزی برای کمک‌های مشخص و شفاف برای حمل کالاهای صادراتی هوایی-دریایی و زمینی در راستای کاهش هزینه‌ها، ضرورت همکاری مناسب رایزنان بازرگانی با شرکت‌های صادراتی به منظور ارائه اطلاعات لازم در قوانین و خصوصیات بازارهای هدف، بررسی قوانین مناطق آزاد تجاری با کشورهای هدف صادراتی و رفع موانع موجود در این مناطق، هدایت نقدینگی به سمت تولید و با محوریت بخش خصوصی، اجرای دقیق و نظارت بر قانون حداکثر استفاده از توان تولید کشور، تدوین آیین‌نامه‌های اجرایی قانون حداکثر استفاده از توان تولید داخلی و حمایت از آن، پیگیری از ورود قاچاق کالا به بازار و نهادهای مصرف‌کننده و اجرای ماده ۱۳قانون مبارزه با قاچاق و عملیاتی کردن شناسه کالا، سامانه جمع‌آوری انبارها و گارانتی، تشکیل کمیته و کارگروه‌های تخصصی برای نظارت بر اجرا و ورودنشدن کالای قاچاق به بازار و همچنین تامین سرمایه در گردش مورد نیاز واحدهای تولیدی از طریق بانک‌های عامل و هماهنگی تامین ارز مورد نیاز آنها از طریق بانک مرکزی، مهمترین مسائلی است که نیاز به برنامه‌ریزی و استراتژی دارد.»وی به ضرورت رفع موانع اشاره و خاطرنشان می کند: جلوگیری از فعالیت بخش های غیر رسمی و ورود کالاهای قاچاق، کاهش ریسک سرمایه گذاری و ایجاد امنیت سرمایه گذاری و نیز ناکارایی نظام پولی و بانکی کشور از جمله مواردی است که باید در اولویت قرار گیرد.

اجرای فاز های ۳ و۴ توسعه و افزایش سطح زیر بنای تولید گروه پاکشوما تبدیل به بزرگترین کارخانه لوازم خانگی در سطح کشورهای منطقه خاورمیانه خواهد شد

PAKSHOMA
این تازه شروع
ماجراست...
پاکشوما
پاک سرویس
۱۶۰۸
pakshoma.com
خرید اینترنتی

توسعه سبد محصولات لوازم خانگی پارس در سال ۱۴۰۰

مدیرعامل شرکت کارخانجات لوازم خانگی پارس از برنامه این شرکت برای توسعه سبد محصولات خود خبر داد.

عملیات ساخت و تأسیس شرکت کارخانجات لوازم خانگی پارس در سال ۱۳۵۴ آغاز شد و پس از گذشت پنج سال عملیات عمرانی، در سال ۱۳۵۹ خط تولید این شرکت به بهره‌برداری رسید. تولیدات این شرکت از ابتدا مبتنی بر کیفیت محصول و جذب رضایت مشتری بود؛ این شرکت تولیدی در سال‌های اولیه ۲ نوع محصول یخچال و فریزر ۱۲ فوت تولید می‌کرد و در سال ۱۳۸۱ ضمن شناسایی نیازهای تازه مشتریان برای بهبود مستمر محصولات خود در ساختار کیفی و ظاهری محصولات تغییراتی ایجاد کرد.

مدیران این مجموعه صنعتی با دید و نگاهی عمیق ضمن توجه به نیازها، مشکلات و مسائل مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان داخلی، برای عقب نماندن از قافله صنعت جهانی لوازم خانگی با راه‌اندازی واحدهای آزمایشگاهی و تحقیقاتی پیشرفته ضمن دستیابی به دانش این صنعت به تولید محصولی با کیفیت جهانی پرداختند.

آنان ضمن برطرف‌کردن نیازها و انتظارات رشدیافته مشتریان داخلی، به آن‌سوی مرزهای ایران نظر داشته به دنبال دستیابی به بازارهای صادراتی منطقه و پس از آن بازارهای فرامنطقه‌ای و در نهایت صادرات محصولات با کیفیت این شرکت به سراسر جهان هستند. در جهت تحقق همین اهداف بود که بزرگ‌ترین شرکت سازنده لوازم خانگی در خاورمیانه حرکت توانمندانه خود را برای تنوع بخشیدن به محصولات با ایجاد خط تولید ماشین لباسشویی تمام اتوماتیک، یخچال، فریزر و کولر آغاز کرد و افزایش تولید به میزان ۲۱۲ درصد را تجربه کرد و در جهت تسخیر بازارهای داخلی نیز رکورد جالب توجه‌ای در تولیدات صنعتی کشور را به ثبت رساند.

این موفقیت‌ها بهانه‌ای شد تا با دکتر ایرج محمدزاده نایب رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت لوازم خانگی پارس گفت‌وگو کنیم که شرح آن را در ذیل می‌خوانید:

۱- هدف‌گذاری‌های بنگاه اقتصادی تحت مدیریت جنابعالی به منظور ارتقای تولید کمی و کیفی در سال ۱۴۰۰ مشتمل بر چه مواردی است؟

بالاترین افتخار برای ما این است که با ایجاد اشتغال گرفتاری را از یک خانواده رفع کنیم. همچنین این بزرگترین افتخار برای خانواده پارس است که از صبح تا شب برای کسب روزی حلال تلاش می‌کند. خانواده پارس هر روز برای کمک به تولید و گره‌گشایی از مشکلات کشور تلاش می‌کند. این تلاش زمانی مضاعف می‌شود که ما به دنبال رفع مشکلات بازار هدفمان هستیم. چراکه جامعه هدف ما بیشتر از میان کارکنان و کارگران جامعه که شاید توان خرید برندهای خارجی و محصولات گرانقیمت را ندارند، هست. پارس یک برند باسابقه است که از دیرباز آن را با کیفیت آن می‌شناسند. و این هدف با تلاش کارگران و مدیران پارس تحقق یافته است.

ما به عنوان مدیران شرکت کارخانجات لوازم خانگی پارس یک مسئولیت بزرگ اجتماعی داریم و آن هم این است که اجازه ندهیم خط تولید این کارخانه به هیچ قیمتی از کار بایستد. برای مجموعه پارس مسئولیت اجتماعی در کنار سوددهی حائز اهمیت است. مسئولیت اجتماعی که برای خود تعریف کردیم هم این است که به بخش محروم جامعه بیشترین خدمت‌رسانی را انجام دهیم.

شرکت کارخانجات لوازم خانگی پارس در سال گذشته با تولید بیش از ۱۴۰ هزار دستگاه توانمندی خود را اثبات کرد. خانواده پارس نسبت به سال ۹۸، ۲۵ درصد افزایش تولید را محقق کرد و رکورد تولید ۴ سال اخیر را شکست. برنامه ما برای سال ۱۴۰۰ توسعه سبد محصولات شرکت است.

۲ - برای تحقق برنامه‌های خود نیاز به چه پشتیبانی هایی دارید؟

به طور خلاصه درصورتی که قرار باشد تولید کشور در حوزه لوازم خانگی به قدری گسترش پیدا کند که توان صادرات آن را داشته باشیم، حتما باید مساله مواد اولیه مهم مانند فولاد و ABS و برطرف شود و متناسب با ظرفیت تولیدات صنعتی بالا برود.

همچنین در حوزه پشتیبانی مهمترین مشکل شرکت‌های تولیدی دستیابی سریع و بی‌واسطه به مواد اولیه است. از طرف دیگر محصولات شرکت‌ها فولاد و پتروشیمی نیاز اولیه و مادر در صنایع مهمی همچون لوازم خانگی و صنعت خودروسازی است. به عبارت روشنتر اگر قرار باشد صنایع ما رونق بگیرد باید شرایطی فراهم شود که این نوع مواد اولیه صادرات حداقلی داشته و بیشتر به سمت تولید داخل سوق داده شود. درحالی که می‌بینیم امروزه به خاطر ارزآوری زیادی این محصولات تمایل زیادی به صادرات آنها وجود دارد و دولت‌ها توان کنترل چندانی بر آنها ندارند. در سال گذشته اکثر شرکت‌های تولید لوازم خانگی با مشکل تهیه مواد اولیه برای محصولات خود روبه‌رو بودند. ظرفیت تولید بخش مهمی از صنایع لوازم خانگی به خاطر در دسترس نبودن این مواد اولیه کاهش پیدا کرد. آنهم در سال جهش تولید. خوشبختانه لوازم خانگی پارس توانست در سال گذشته، بخشی از مشکل خود را در تهیه این مواد اولیه برطرف کند. اما با

عملیات ساخت و تأسیس شرکت کارخانجات لوازم خانگی پارس در سال ۱۳۵۴ آغاز شد و پس از گذشت پنج سال عملیات عمرانی، در سال ۱۳۵۹ خط تولید این شرکت به بهره‌برداری رسید

این حال نمی‌توان ضعف ناشی از تامین نشدن چنین موادی را نادیده گرفت.

۳ – اگر اراده ای برای مانع‌زدایی از تولید در سال ۱۴۰۰ و تحقق شعار سال وجود داشته باشد، به نظر شما رفع موانع در چه حوزه‌هایی اولویت دارد؟

به طور خلاصه در سه حوزه، ورود کالاهای قاچاق، نوسان های ارزی و تامین مواد اولیه برای کارخانه‌های تولید لوازم خانگی از مهمترین عواملی است که در صورت برطرف شدن آنها صنعت لوازم خانگی می‌تواند با اطمینان خاطر به تولید بپردازد. همانطور که می‌دانید در بازار لوازم خانگی به میزان خاصی تقاضا وجود دارد. این درست است که با بالا رفتن قیمت ارز، کالاهای خارجی گران می‌شود و مردم به سمت کالاهای ایرانی روی می‌آورند. اما در مجموعه از حجم تقاضا در بازار کاسته می‌شود. با این وجود در صورتی که عزم جدی در مسدودکردن و مبارزه با قاچاق کالای خارجی وجود داشته باشد می‌تواند حجم تقاضا را متناسب با تولیدات لوازم خانگی در ایران همراه کند و در مجموع موجب رونق تولید در داخل شود. به گونه‌ای که ظرف چند سال آینده ایران به راحتی می‌تواند بازارهای منطقه‌ای را نیز فتح کند. این را هم اضافه کنم که ما معتقدیم که کالاهایمان با کیفیتی که عرضه می‌شود، قابل رقابت با کالاهای خارجی است و هیچ نگرانی از بابت تولیدات خودمان نداریم. همچنین مزیت رقابتی بودن قیمت محصولات پارس به ما این امکان را می‌دهد که به راحتی با کیفیت خوب و در عین حال قیمتی مناسب با دیگر رقیبان داخلی و خارجی رقابت کنیم. اما در مجموع این روندی است که همه کشورها برای رسیدن به پایه‌هایی از ثبات در صنایع خود طی کردند.

۴ – این روزها که بحث مانع‌زدایی از تولید به کرات مطرح می‌شود، در بسیاری از اذهان موانع حقوقی اداری برجسته شده است، به نظر شما از میان حوزه‌های قوانین، مقررات، مجوزها، سیاست‌گذاری‌ها و بروکراسی اداری هرکدام چه سهمی در ایجاد مانع برای تولید دارند؟

شعار هوشمندانه‌ای که رهبر فرزانه انقلاب برای امسال انتخاب کردند تکلیف همه را روشن کرده است. امیدواریم مسئولان اجرایی و تصمیم‌گیر در عمل با رفع موانع و پشتیبانی باعث شکوفایی اقتصادی و رشد و تعالی مردم ایران شوند.

بسیاری از موانعی که بر سر راه تولیدکننده وجود دارد در حوزه تورم قوانین و مقررات است. این موانع اگر در بخش قوانین باشد مواردی که احصا می‌شود از طریق مجلس و کمیسیون صنایع قابل پیگیری خواهد بود. مشکلات از قبیل دریافت مجوزها، دریافت استانداردهای لازم و فشارهایی که به واسطه شرایط تحریمی بر واحدهای تولیدی وارد شده اما متناسب با این شرایط هیچ قانونی تغییر و یا وضع نشده است. به عبارت روشنتر، وقتی ما بپذیریم که شرایط تحریم اقتصادی همانطور که اعضای دولت مدعی هستند یک شرایط «جنگ اقتصادی است» متناسب با این جنگ اقتصادی باید شرایط قوانین و مقررات هم برای سهولت کار تولید تغییر کند. اما در تمام این سال‌ها برخی از مسئولان دولتی و تصمیم‌گیران به این امر فکر نکردند.

معتقدم تاکید رهبر معظم انقلاب بر مانع‌زدایی از تولید، متناسب کردن این قوانین با شرایط جنگ اقتصادی است تا بتوانیم تحریم‌ها را از داخل بی‌اثر کنیم. امروزه تولید و صنعت کشور در خط مقدم مقابله با جنگ اقتصادی دشمن و تحریم‌های ظالمانه استکبار قرار دارد و این سنگر نیازمند حمایت و پشتیبانی از طرف همه دستگاه‌های اجرایی کشور است.

در سه حوزه، ورود کالاهای قاچاق، نوسان های ارزی و تامین مواد اولیه برای کارخانه‌های تولید لوازم خانگی از مهمترین عواملی است که در صورت برطرف شدن آنها صنعت لوازم خانگی می‌تواند با اطمینان خاطر به تولید بپردازد

عملکرد جزیره‌ای و سلیقه‌ای مدیران مانــع اصلی تولید است

Techno LIVE HOME APPLIANCES

▲ مدیرعامل شرکت تکنولایو: مردم به تولیدکنندگان اعتماد کردند، دستگاههای اجرایی باید در عمل از تولید حمایت کنند

اشاره: تـوان روز افـزون صنایـع لـوازم خانگـی در اوج تحریـم هـا نشـان از پتانسـیلی اسـت که در دل این صنایع وجود دارد و اگر در سـال ۱۴۰۰ این بخش مـورد حمایـت قـرار گیـرد به طـور حتم می تواند دسـتاودرهایی بهتر بـرای اقتصاد کشـور رقم بزند. اما تعریف مدیران این صنعت از مانع چیسـت؟ مهندس حامد کلاهدوزان مدیرعامل شـرکت تکنولایو با انتقاد از عملکرد جزیره ای و سـلیقه ای مدیران دستگاههای دولتی مرتبط با تولید به عنوان مانع اصلی یاد کرده و معتقد اسـت بایـد ایـن وضعیـت تغییر کند. در ادامه مشـروح گفتگوی مـا را با این تولید کننده جوان و موفق کشورمان بخوانید:

◀ در سـال ۱۴۰۰ برای ارتقای کیفی و کمی محصورات خود چه برنامه ای را دنبال می کنید؟

بـا توجـه بـه اینکـه مـا بـه عنـوان تولید کننـده همیشـه در جریـان فعالیت و مدیریـت بنگاه‌هـای اقتصـادی مباحـث مربوط به تولیـد، خدمات پـس از فروش، توسـعه محصول و توسـعه بازار را داریم؛ در سـال ۱۴۰۰ مانند گذشـته در همین راستا حرکت و برنامه ریزی کرده ایم. در اولویت نخست تاکید برکیفیت کالاهای مـا هسـت کـه هم بصورت تولید بـدون کارخانه و هم بصـورت تولید در مجموعه خودمان به بازار عرضه می کنیم. به همین منظور بر ارتقاء کیفیت این محصولات به عنوان یک معقوله مهم و استراتژی تمرکز و سرمایه گزاری کرده‌ایم.

موضوع بعدی خرید مجموعه ای لوازم خانگی از سوی مردم است، این الگوی خریـد در حـال جـا افتـادن اسـت و در ایـن فضای بازار بـا توجه سرسـام آور بودن قیمـت هـا توجـه ویـژه خریـداران به خدمات پـس از فروش اسـت. در عمل مردم انتظار دارند وقتی اقدام به خرید یک سبد از لوازم خانگی می‌کنند، خرید خود را از برندی انجام دهند که بتواند به صورت یکپارچه خدمات پس از فروش مناسب هـم در اختیـار مشـتریانش قراردهد. به همین دلیل خدمات پـس از فروش برای برندها اهمیتی بیش از گذشته پیدا کرده است و ما هم در حوزه خدمات پس از فروش و پاسخگویی به مشتریانمان برای سال ۱۴۰۰ برنامه ریزی دقیق و گسترده ای انجـام داده ایـم.از سـوی دیگر، همانطور کـه به جا افتادن الگوی مصرف خرید مجموعه ای در بازار اشـاره کردم از دیگر محورهایی که دنبال می کنیم توسـعه و تکمیل سبد محصولاتمان برای سال ۱۴۰۰ است.

این اتفاق هم با پشـتوانه اعتماد ویژه ای که مردم ایران به برندهای داخلی کرده اند رقم می خورد و البته تنها محدود به برند ما نیست بلکه دیگر برندهای ایرانی هم به دنبال تکمیل سبد محصولات خود هستند. من معتقدم اگر در سال ۱۴۰۰ بتوانیم رو بحث کیفیت و خدمات پس از فروش کالاها برای مصرف کننده حرکـت قابـل قبولـی از خـود نشـان دهیـم، این خـود بهترین تبلیغ خواهـد بود و بهترین پاسخی است که می توانیم به اطمینان و اعتماد مصرف کننده‌ها بدهیم.

◀ برای تحقق برنامه‌های خود نیاز به چه پشتیبانی‌های دارید؟

متاسفانه با توجه به اینکه بوروکراسی اداری در کشور ما سنگین است؛ من فکر میکنم اگر بخواهیم به اهدافی که برای ۱۴۰۰ تعریف شده دست پیدا کنیم،

نیاز به پشـتیبانی همه افرادی داریم که در فرایندهای قبل و بعد از تولید سـهیم اند. همه این ارکان باید به تسهیل روند تولید کمک کنند تا بتوانیم یک تولید با کیفیت را به مردم ارایه دهیم. امروز سـازمان صنعت معدن و دیگر سـازمان‌های مرتبط با تولید نقش بسیار حساسی را بر عهده دارند تا ما به عنوان تولیدکنندگان به پشتیبانی‌های مالی و سیاستی لازم برسیم. اگر این نگاه اجرایی در حمایت از تولید، توسط دولت محترم دنبال شود ما به طور قطع به موفقیتهای بسیار چشم گیری دست پیدا می کنیم.

◀ اگر اراده ای برای مانع زدای از تولید در سال ۱۴۰۰ و تحقق شعار سال وجود داشته باشد بنظر شما رفع موانع در چه حوزه هایی الویت دارد؟

تاکید مقام معظم رهبری طی یک دهه اخیر بر حمایت از تولید و حمایت از بخش های مولد اقتصادی بوده اسـت اما متاسـفانه نگاه ایشـان به درسـتی درک و پیگیری نشده است. اگر همه ارکان نظام نسبت شعارهایی که حضرت آقا طی این چند ساله انتخاب کرده اند درک درست داشتند و آنها را عملیاتی کرده بودند قطعا کشور ما امروز از واردات بی نیاز بود. مشکلی که در حال حاضر داریم، این است که دوستان جزیره ای فکر و عمل می‌کنند.

مثل سـازمانها و نهادهای متولی تولید که اگر به جای عملکرد بخشـی همه با هم و در راستای حمایت از تولید به صورت یکپارچه عمل کنند منویات رهبری قطعا محقق خواهد شد.

در این چند سالی که ایشان بحث کار و تولید داخل را مطرح کردند و به واقع هـم خـود ایشـان هـم از حامیان تولید بودنـد، ما در بعضـی از اداره ها و نهادها و ارگانها شاهد عملکردهای متفاوت و متناقض بودیم. کارهایی که اگر انجام نشده بود بیشـتر به نفع تولید بود. حتی بعضی بخش ها خواسـته یا ناخواسـته چوب لای چرخ تولید گذاشتند.

در حال حاضر یکی از موانع در صنعت و تولید داخل همین نگرش بخشی و عملکرد جزیره ای است که باید برطرف شود. تمام ارکان نظام باید امروز به تولید کمک کنند. باید پای کار بیایند و با یک برنامه و در یک راستا تولید را حمایت کنند تـا بتوانیـم طـی سـالهای آینـده در عرصه تولید حرفی برای گفتن داشـته باشـیم.

▲ مثل سازمانها و نهادهای متولی تولید که اگر به جای عملکرد بخشی همه با هم و در راستای حمایت از تولید به صورت یکپارچه عمل کنند منویات رهبری قطعا محقق خواهد شد

تا به حال فکر می‌کردیم که مردم حمایت نمی‌کنند؛ در صورتی که طی چند سال اخیر بخصوص در اوج تحریم‌ها، دیدیم که اتفاقا مردم پای کار آمدند و به تولیدکنندگان داخلی اعتماد کردند. به طور مشخص امروز مشکل اصلی تولید نحوه حمایت سازمان‌های زیربط است. اگر سازمانهای دولتی و کسانی که ناظر بر بحث تولید هستند درعمل و نه فقط در شعار از تولید حمایت کنند، ما به اهدافی که مقام معظم رهبری درنظر دارند، خواهیم رسید.

◀ این روزها که بحث مانع زدای از تولید به کرات مطرح می شود در بسیاری از اذهان موانع حقوقی –اداری برجسته شده است بنظر شما از میان حوزه‌های قوانین و مقررات، مجوزها، سیاستگذاری‌ها و بوروکراسی اداری هر کدام چه سهمی در ایجاد مانع برای تولید دارند؟

با توجه به اینکه حضرت آقا شعار سال ۱۴۰۰را «تولید پشتیبانی‌ها و مانع زدایی‌ها» قراردادند. نشان از اهمیت فراوان مانع زدایی دارد و باید هر چه مانع بر سر راه تولید وجود دارد رفع شود. من به عنوان یکی از تولیدکنندگان جوان می توانم به شما نشان بدهم چه تعداد کثیری از همین مردم پای کار آمدند و برای تولید سرمایه گذاری کردند ولی امروز دست به گیربان موانع خود ساخته در اقتصاد کشور هستند و توان تولیدی ایشان به درستی به کار گرفته نمی شود. بعضی از افراد با سیاست گذاری، برخی با مجوزها و قوانین گذاری این راهها را بر تولیدکنندگان می‌بندند و چه بسا خیلی از تولیدکنندگان هم هستند که دلیل همین موانع کارخانجاتشان تعطیل شده است. وقتی پای صحبت این افراد می نشینی از ادارات دولتی به خاطر مانع تراشی ها گلایه دارند. این اتفاقات به گونه ای پیش می رود که گویی برخی به قصد موانع را ایجاد میکنند تا افراد سمت تولید نروند.

تجربه کشورهای توسعه یافته موجود است، اگر امروز در کشورهایی در تولید و صنعت دنیا پیشرو هستند، مسیری مشخص را در حمایت از تولید طی کرده اند. اگر امروز به تجربه کشورهایی مانند چین، ژاپن و کره نگاه کنیم، به طور مشخص چند اتفاق را برای رسیدن به جایگاه امروزشان رقم زده اند. اول اینکه در این کشورها دولتها آنقدر چتر حمایتی گسترده ای فراهم کردند که که اکثر افراد صاحب سرمایه بسمت تولید سرازیر شوند. بعد از اینکه فرهنگ تولید داخل به خوبی جا انداختند با تکیه بر احساسات میهن پرستانه مردم تمایل به خرید کالای خارجی را در جامعه مدیریت کرده و آنرا به سمت تولید داخلی خود سوق دادند. ما هم دست کمی از این کشورها نداریم. تنها بحث، همین موانعی هست که حضرت آقا فرمودند باید از امسال در جهت رفعشان قدم برداریم. موانعی که در دل قوانین و مقررات باید اصلاح شوند و روندهای اجرایی که به جای حمایت از تولید مانع فعالیت مثمر تولید کنندگان می شوند نیز باید اصلاح شوند. برخی از روندهایی که سالهاست در گمرک، اداره مالیات، اداره صنعت و معدن، اداره بازرگانی و بانک مرکزی در حال اجراست و هیچ عایدی برای تولید ندارند ولی کسی به آنها و هزینه سنگینی که به بدنه تولید تحمیل می کنند، توجه نمی کند.

بنابراین ما تولیدکنندگان به قوانینی نیاز داریم که برپایه درکی درست از تولید نگاشته شده باشد. نه فقط قوانینی که برای خالی نبودن عریضه و یا حمایت از بخش های خاص تنظیم شده اند. این قوانین باید حامی تولید به معنی عام آن باشند. اگر دوستان در نهادهای دولتی این قوانین را به درستی برای ما مصوب کنند، به طور قطع مانع زدایی به خودی خود محقق می‌شود. ما در شرایط سخت تحریم توانستیم ۷۰ درصد مشکلات سخت را پشت سر بگذاریم، اما مانع اصلی تولید در داخل مرزها ایجاد شده است. مشکل ما قوانین داخلی است، مشکل تولید افرادی هستند که سلیقه‌ای قانون را اجرا می کنند. من امیدوار هستم در سال ۱۴۰۰همه با رویکرد عملگرایانه به مانع زدایی و حمایت از تولید، اشتغال وارد شویم. مردم ما لایق بهترین کالاها هستند و انشالله ما بتوانیم بهترین شرایط را برای مردم کشورمان مهیا کنیم.

اگر امروز در کشورهایی در تولید و صنعت دنیا پیشرو هستند، مسیری مشخص را در حمایت از تولید طی کرده اند. اگر امروز به تجربه کشورهایی مانند چین، ژاپن و کره نگاه کنیم، به طور مشخص چند اتفاق را برای رسیدن به جایگاه امروزشان رقم زده اند

هیمالیا
Home Appliances

هیمالیای ایران ۴۰ ساله شد

شرکت پرتو سرد توان (هیمالیا) در سال ۱۳۶۰ در تهران ثبت و تأسیس گردید.

شروع فعالیت این مجموعه با تولید یخچالهای صنعتی آغاز و با توجه به توسعه مجموعه، با ساخت فریزرهای صندوقی خانگی ادامه پیدا کرد.

با توجه به رکود اقتصادی اواخر دهه شصت در ایران که حاصل تحولات سیاسی در منطقه خاورمیانه بود، فعالیت شرکت در سال ۱۳۶۹ وارد عرصه تازه ای شد و تولید یخچالهای صنعتی متوقف و فریزرهای ایستاده خانگی جایگزین آن گردید که می توان دستیابی به فضا و امکانات بهتر را از نتایج آن بر شمرد.

فازهای توسعه این مجموعه را می توان به صورت ذیل طبقه بندی نمود :

فاز اول: ایجاد کارخانه ای واقع در جاده قدیم کرج ـ قزوین منطقه طاووسیه (۶۰ کیلومتری تهران) ـ در اوایل دهه ۷۰ـ که در سال ۱۳۷۴ رسماً تولید محصولات شرکت در آن آغاز گردید و مهمترین محصول تولیدی را می توان یخچال فریزر خانگی دانست.

فاز دوم: در این مرحله اهداف سازمان متمرکز به ایجاد و خلق کیفیت در تولیدات و محصولات سازمان بود و در این راستا سازمان موفق شد از سال ۱۳۷۸ با تکیه بر الزامات خواسته شده توسط مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران و با ایجاد آزمایشگاه فیزیك و مکانیك تأیید شده، نسبت به اخذ استانداردهای اجباری لوازم خانگی (یخچال و فریزر) اقدام نماید. حاصل این تلاش، بهبود رضایتمندی مشتریان و اخذ گواهینامه استاندارد ملی ایران برای ۴ مدل از محصولات بود. این موفقیت را می توان نقطه عطفی در پیشرفت شرکت هیمالیا به عنوان اولین دارنده گواهینامه استاندارد برای تولید فریزرهای ایستاده خانگی در ایران دانست.

فاز سوم: راه اندازی مجموعه ای کامل به مساحت ۵۵ هزار متر مربع که با هدف متمرکز نمودن کلیه فعالیتها در یك فضا در سال ۱۳۷۹ با تولید آزمایشی انجام گردید.

فاز چهارم: این فاز شامل جاری سازی سیستم مدیریت کیفیت بر اساس ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۰ در سال ۱۳۸۰ بود که اجرای آن، زیر ساخت مناسبی را برای فعالیت های آینده سازمان در برداشت.

فاز پنجم: مهمترین یافته های شرکت در این فاز عبارتند از:

طرح ساماندهی سیستمی سازمان

افزایش تولید محصولات

ارتقاء رضایتمندی مشتری از طریق بهبود کیفیت محصول

ارتقاء خدمات پس از فروش و بهبود ماشین آلات مطابق با استاندارد های اروپایی

نتیجه این تحولات منجر به توسعه تولیدات شرکت در فاز بعدی گردید.

فاز ششم: که فاز توسعه کیفی محصولات نامگذاری می شود از سال۱۳۸۶ آغاز شد. در این مرحله تولید محصولات منطبق بر استانداردهای اروپایی و با تکیه بر طراحی روز دنیا و با استفاده از تجهیزات و تکنولوژی AEG آلمان صورت گرفت.

فاز هفتم: این مرحله که از اواخر دهه ۸۰ شروع شده است و همچنان ادامه دارد، شامل فعالیت های زیر می باشد:

طراحی محصولات جدید با کمک طراحان ایتالیایی و استفاده از تجربیات شرکتهای موفق اروپایی

ارتباط تنگاتنگ با بزرگترین تولید کنندگان یخچال و فریزر در دنیا

تجهیز خطوط تولید و کنترل کیفیت به سیستمهای کنترلی کاملا هوشمند، همگام با شرکتهای معتبر دنیا

طرح ساماندهی سیستمی سازمان

دیدگاه سازمان برای دهه آتی بر محورهای زیر استوار گردیده است:

ارتقاء وفاداری مشتری

بهبود وضعیت محصولات و خدمات

ارتقاء شایستگی کارکنان

تعالی در همه فرایندهای سازمان با هدف دستیابی به تعالی سازمانی

فاز هشتم : این فاز در اواخر دهه ۹۰ به منظور تکمیل سبد محصولات علاوه بر یخچال و فریزر شکل گرفت که محصولات جدید این شرکت شامل تلویزیون ، اجاق گاز ، ماشین ظرفشوئی، ماشین لباسشوئی، فر برقی و کولر گازی می‌باشد.

شروع فعالیت این مجموعه با تولید یخچالهای صنعتی آغاز و با توجه به توسعه مجموعه، با ساخت فریزرهای صندوقی خانگی ادامه پیدا کرد

QLED TV
Himalia
Home Appliances
Shop Now
www.himalia.ir

نقش روابط عمومی در رفع موانع تولید

امیر عباس تقی‌پور

درباب نقش روابط عمومی در تحقق شعار سال۱۴۰۰ موارد متعددی را می‌توان برشمرد. اما ترجیح میدهم بر روی یکی از موارد آن یعنی لزوم تقویت ارتباطات درون سازمانی تاکید کنم. یکی از آن مسایل متعددی ایجاد بی‌اعتمادی نسبی بین کارفرما و نیروی کار است که به طور تاریخی باب شده و این دیدگاه متاسفانه توسعه پیدا کرده که کارفرما به عنوان سرمایه گذار فقط درجهت منافع خودش حرکت می کند و حق وحقوق قانونی کارگر را حاضر نیست بپردازد. از طرف دیگرکارفرما این نظر را دارد که نیروی کار انسانی مسایل ومشکلات خودشان را درون واحد تولیدی می‌کشاند وحواسشان شش دانگ به کاروبرنامه سازمان نیست و در جهت منافع خودش حرکت می کند. این نگاه تقابلی هیچوقت ما را به سمت وسوی بازدهی مناسب و داشتن راندمان هدایت نخواهد کرد.

این بی‌اعتمادی باعث خواهد شد ما در سازمان حضور داشته ،اما حضور شش دانگ نداشته باشیم. اگر این مناسبات اصلاح شود به نظر می رسد به سمتی برویم که طی آن مسئله یابی و ارائه راه حل‌هایی داشته باشیم که از آن طریق به زبان مشترک بین کارفرما و نیروی کار برسیم.

طبیعی است با چنین روندی افزایش راندمان را در تولید شاهد خواهیم بود. در این بین کارفرما و نیروی انسانی در یک واحد به این نقطه برسند که به لحاظ ساختاری این واحد را به نام روابط عمومی می شناسیم. روابط‌عمومی‌ها باید رویکرد اخلاق‌مدارانه داشته باشند با دقت و با سرعت نسبت به انتقال نظرات مدیریت ارشد عمل کنند. اگر مبنای کارشان احترام متقابل باشد یعنی هم به کارفرما هم به نیروی انسانی و با تاکید از این رویکرد با استفاده از ابزار و امکاناتی که در اختیار دارند می توانند نقش تسهیل‌گری بین کار فرما وکارگر به وجود آورند که منجر به اعتماد سازی خواهد شد و این روند آن مدینه فاضله ای هست که به دنبالش هستیم. که می تواند واحدهای تولیدی را هم رای هم نظر و همسو به سمت تولید بیشتر فروش بیشتر وپرداخت بیشتر ما را رهنمون کند و در نهایت در یک مدار ویک ریل حرکت کند. اگر کارفرما و مدیران‌ارشد یک واحد صنعتی همسو و هم جهت با خواسته های کارکنانشان نباشند و یا بالعکس طبیعی است بی اعتمادی هیچگاه به ما این اجازه را نخواهد داد که به نتیجه مطلوب برسیم.

بنابراین روابط عمومی با ابزاری که در دست دارد ازجمله برگزاری نشست‌های مشترک تولیدات محتوایی مورد نظر در قالب خبرنامه با استفاده از ابزار وامکاناتی که در فضای مجازی در اختیار دارند. با اطلاع رسانی و اطلاع یابی وتجزیه وتحلیل اطلاعات و ارائه راه حل ها می توانند در جهت رفع و کاهش چالش‌های موجود بین کارفرما و کارگران اقدام کند. من دراین خصوص معتقدم که روابط عمومی حرفه ای قادر به انجام رساندن این امور است، بنابراین از فرصت استفاده می‌کنم که تاکید کنم روابط عمومی های شاغل در واحدهای مختلف در صورتی قادر خواهد بود که وظایف حرفه‌ای خود را به انجام برساندکه به موضوع آموزش مستمر توجه داشته باشند و ارتقاء سطح سواد در روابط عمومی ها را یه نیاز روزمره بدانند روابط عمومی‌ها با تلاش اگاهانه می تواند به تسهیل‌گری روابط بین کارفرما وکارگر بپردازد و با رفع موانع ناشی از این موضوع به روند تولید کمک کند.

روابط عمومی‌ها با تلاش اگاهانه می تواند به تسهیل‌گری روابط بین کارفرما وکارگر بپردازد و با رفع موانع ناشی از این موضوع به روند تولید کمک کند

نزول ۱۷ رتبه‌ای ایران در شاخص آزادی اقتصادی

مهدی رضائی

وجود آزادی اقتصادی در کشورها با اثرگذاری مثبت بر رشد اقتصادی، موجبات ارتقاء سطح رفاه جامعه را فراهم می‌سازد.

هرساله، دو نهاد بین‌المللی بنیاد هریتج و موسسه فریزر، اقدام به تهیه و انتشار شاخص‌های آزادی اقتصادی می‌کنند که با توجه به استقبال محققین از نتایج موسسه فریزر، در گزارش حاضر نیز مورداستفاده قرار گرفته و شاخص آزادی اقتصادی جهانی و وضعیت ایران را در این شاخص طی دهه اخیر مورد بررسی قرار گرفته است.

با توجه به اهمیت این مقوله، این گزارش به بررسی وضعیت شاخص آزادی اقتصادی جهان و ایران در پنج حوزه مهم اندازه دولت، نظام حقوقی و حقوق مالکیت، پول باثبات، آزادی تجارت بین‌الملل و مقررات اعتبارات، نیروی کار و کسب‌وکار پرداخته است.

خلاصه وضعیت ایران در شاخص آزادی اقتصادی در گزارش فوق این‌گونه ارزیابی شده است: درحالی‌که شاخص آزادی اقتصادی جهانی طی دهه اخیر از رشد متوسط سالانه ۰/۱۸ درصد برخوردار بوده است، ایران طی دوره مذکور نرخ کاهشی ۱/۸- درصد را تجربه کرده که کاهش رتبه ایران در این شاخص از ۱۴۱ (سال ۲۰۱۰) به ۱۵۸ (سال ۲۰۱۸) را به دنبال داشته است؛ بر این اساس، ایران در میان ۱۶۲ کشور جهان تنها از چهار کشور آنگولا، لیبی، سودان و ونزوئلا وضعیت بهتری داشته است.

بررسی حوزه‌های مختلف تشکیل‌دهنده شاخص آزادی اقتصادی ایران نشان می‌دهد که معیارهای مرتبط با چالاکی دولت تنزل کرده و به عبارتی طی گذر زمان، دولت بزرگ‌تر شده است.

افزایش سهم مصارف دولت از کل مصارف (بخش خصوصی+ دولت) موجب بزرگ شدن اندازه دولت شده است. علاوه بر آن، به روز نبودن، وجود تناقض، تعدد و عدم هم‌راستایی قوانین با فعالیت‌های بخش خصوصی و تنظیم قوانین در راستای تصدی‌گری بیشتر دولت درعمل کاهش کیفیت مقررات کشور را به دنبال داشته است که تبلور آن را در کاهش آزادی اقتصادی و اثر نامطلوب آن بر توسعه فعالیت‌های بخش خصوصی و ظهور بنگاه‌های غیرخصوصی (خصولتی) می‌توان دید.

باثباتی پول از شاخص‌های مهم و مؤثر بر آزادی اقتصادی است که نوسانات زیاد پول ملی در مقابل سایر اسعار و همچنین عدم ثبات قیمتی (تورم پر نوسان و افزایشی) طی دهه اخیر در کشور سبب نزول وضعیت ایران از این حیث شده است.

در حوزه آزادی تجارت بین‌الملل به‌عنوان یکی دیگر از مؤلفه‌های بااهمیت شاخص آزادی اقتصادی، علیرغم بهبود نسبی شاخص سهولت کسب‌وکار ایران در زمینه تجارت مرزی، به دلیل وجود موانع تجاری تنظیمی (شامل موانع غیرتعرفه‌ای و هزینه انطباق صادرات و واردات)، اختلاف قیمت ارز در بازار آزاد و رسمی و عدم وجود شرایط نقل‌وانتقال سرمایه در سطح بین‌المللی و از همه مهم‌تر محدودیت‌های ناشی از تشدید تحریم‌های اقتصادی و قرار گرفتن کشور در فهرست سیاه FATF، سبب تنزل کشور شده است.این در حالی است که وضعیت دو کشور امارات و ترکیه در این حوزه بسیار بهتر از ایران است.

پیشنهادها و توصیه‌ها در جهت بهبود شاخص آزادی اقتصادی ایران

ضرورت انجام اقدامات مؤثر برای جلوگیری از بزرگ شدن دولت : سهم بالا و رو به رشد دولت از کل مصارف کشور، باعث کوچک شدن مداوم سهم بخش خصوصی در تولید ملی شده است. بزرگ شدن دولت، سیاست‌های انبساطی پولی و مالی (شامل موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای بر واردات) و در نتیجه نرخ تورم بالا و نوسانات قیمتی و ارزی، ایجاد بازار سیاه ارز و حمایت از یک دسته از صنایع (که عمدتاً دولت سهامدار آن‌هاست) را در پی داشته است. همین امر، عدم اطمینان بخش خصوصی را افزایش داده و موجب خروج آن‌ها از صحنه فعالیت اقتصادی شده است. در ضمن این اتفاق، بر تجارت خارجی کشور نیز اثری سوء برجای گذاشته است.

کاهش بوروکراسی و تقویت زیرساخت‌ها در جهت بهبود فضای کسب کار: وضعیت بد سهولت کسب‌وکار سبب افزایش هزینه‌های تجارت دوجانبه بین ایران و شرکای تجاری و همچنین کاهش تولید داخلی می‌شود. با تلاش در جهت کاهش بوروکراسی و تقویت زیرساخت‌ها در امر تولید و تجارت مرزی، می‌توان هزینه‌های مشهود و نامشهود تولید و تجارت نظیر اتلاف زمان را کاهش داد.

ضرورت ایجاد ثبات در سیاست‌گذاری‌ها: قوانین کشور مدام در حال تغییر است و بخشی از آن نیز قدیمی و منطبق با مسائل روز جهانی نیست. این امر موجب شده تا کشور همچون سایر کشورهای جهان، آزادی ورود خروج سرمایه نداشته باشد و نتواند از منافع سرمایه‌گذاری خارجی منتفع شود. در ضمن همین تنوع، قدیمی بودن و تغییرات پی‌درپی قوانین، موجب عدم اطمینان فعالین بخش خصوصی شده و از هر نوع کسب‌وکار، شامل فعالیت در زمینه تجارت خارجی، جلوگیری به عمل آورده است.

رفع تحریم‌ها و خروج از فهرست سیاه FATF لازمه بهبود آزادی اقتصادی: محدودیت‌های ناشی از تحریم که اخیراً تشدید شده است و همچنین قرار گرفتن در فهرست سیاه FATF، محدودیت‌های شدیدی برای فعالین اقتصادی ایجاد کرده است. برای اینکه کشور در زمینه عوامل مؤثر بر تجارت خارجی نظیر ورود و خروج سرمایه، نقل‌وانتقال ارز، کاهش تفاوت قیمت ارز در بازار رسمی با بازار سیاه، حذف نوسانات شدید قیمتی و انعقاد موافقت‌نامه‌های تجاری و همچنین ظهور بخش خصوصی موفق باشد، لازم است که تحریم‌های اقتصادی حذف و ایران از فهرست سیاه FATF خارج شود. به‌واقع، یکی از علل مهم بد بودن شاخص آزادی اقتصادی کشور، به‌خصوص در حوزه آزادی تجارت بین‌الملل، تحریم‌های اقتصادی و قرار گرفتن کشور در فهرست سیاه FATF است.

منبع: موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

بررسی حوزه‌های مختلف تشکیل‌دهنده شاخص آزادی اقتصادی ایران نشان می‌دهد که معیارهای مرتبط با چالاکی دولت تنزل کرده و به عبارتی طی گذر زمان، دولت بزرگ‌تر شده است

برنامه شرکت سیمان‌شرق برای ارائه برگ زرین دیگری از افتخارات خود

به گفته معاون بازار یابی و فروش شرکت سیمان شرق، این شرکت به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده سیمان در شرق کشور با خطوط تولید جدید و بروز شده و همچنین تنوع بی‌نظیر محصولات تولیدی در سطح کشور تصمیم دارد به لطف وجود تلاش بی وقفه نیروهای متخصص و متعهد و همکاران خود در سال ۱۴۰۰برگ زرین دیگری از تاریخ ۶۵ سال تأسیس این شرکت را ورق بزند و بر افتخارات خود بیفزاید.

دکتر سید محمدرضا طباطبایی با اشاره به برنامه‌ریزی‌های شرکت سیمان شرق برای سال ۱۴۰۰گفت: «در زمینه تولید در این شرکت، برنامه‌ریزی شده است که با استفاه حداکثری از ظرفیت خود به تولید ۲ میلیون تن در سیمان خاکستری و ۳۲۰ هزار تن در سیمان سفید برسد که رسیدن به این اهداف ارزشمند قاعدتاً نیارمند برنامه‌ریزی منسجم کلیه واحدهای دست‌اندرکار پشتیبانی و تولید، استفاده از تمامی ظرفیت‌های تخصصی کارشناسان و پیگیری مداوم و مستمر است و انشاءالله به این هدف خواهیم رسید. »

معاون بازار یابی و فروش شرکت سیمان شرق افزود: «از طرفی این میزان تولید نیازمند بسترسازی در بازارهای فروش داخلی و صادرات است. از این منظر نیز تلاش شده است که بازارهای هدف موثرتر و کاراتر از گذشته مدیریت شوند که بتوان حجم بالای تولید را با قیمت‌های مناسب و ترکیب بهینه محصولات تولیدی به فروش رساند. در این خصوص استفاده حداکثری از ظرفیت حمل ریلی در صادرات، پیگیری مستمر رفع موانع مرزی توسط شرکت، هماهنگی نرخ‌گذاری با سایر کارخانجات منطقه و یافتن بازارهای جدید در دستور کار سال جدید است و برنامه‌ریزی برای صادرات ۵۰۰ هزار تن سیمان خاکستری و ۱۵۰هزار تن سیمان سفید شده است. تحقق این بودجه برابر رشد ۲۵٪ صادرات شرکت در سال جاری نسبت به سال گذشته خواهد بود.»

وی یادآور شد: «لازم به توضیح است که از لحاظ کیفی

استفاده حداکثری از ظرفیت حمل ریلی در صادرات، پیگیری مستمر رفع موانع مرزی توسط شرکت، هماهنگی نرخ‌گذاری با سایر کارخانجات منطقه و یافتن بازارهای جدید در دستور کار سال جدید است

همواره شرکت سیمان شرق خود را متعهد به رعایت ضوابط فرا استاندارد برای کسب رضایت مشتریان خود می‌داند و در این راستا در سال جاری با تقویت دستگاه نظارتی تولید و کنترل کیفیت و نیز آزمایشگاه خود بر این مهم اهتمام خواهد ورزید.»

طباطبایی با تاکید بر لزوم هماهنگی سازمانی برای تحقق اهداف پیش روی شرکت اظهار کرد: «قاعدتاً تولید محصولات مختلف از جمله سیمان خاکستری در انواع رده‌های مقاومتی، سیمان حفاری چاه نفت کلاسG، سیمان سفید در انواع مختلف، آهک هیدراته و آهک صنعتی و همچنین انواع بتن و دیوار پیش‌ساخته، سازمان منسجم، هماهنگ، متخصص و متعهدی را برای کنترل کیفیت این حجم از محصولات می‌طلبد.»

وی ادامه داد: «سال ۱۴۰۰بنا به فرمایش مقام معظم رهبری مزین است به نامگذاری سال تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها. انتظار می‌رود در سال جاری دستگاه‌های مختلف دولتی و عمومی، این نگاه ارزشمند را جهت واحدهای تولیدی در دستور کارخود قرار دهند. »معاون بازار یابی و فروش شرکت سیمان شرق با اشاره به مشکلات فعالان این حوزه حمایت دولت و رفع آنها شد و افزود: «از منظر شرکت سیمان شرق مواردی مانند تامین انرژی مورد نیاز تولید با تامین کامل در طول سال و قیمت مناسب به طور خاص برق وگاز، از مشکلاتی است که این شرکت با آن درگیر است و متاسفانه شاهد مشکلاتی در تامین این دو بخش مهم محرک تولید در سال ۱۳۹۹بودیم که باعث توقف خطوط تولید نیز شد. مدیریت موثر و پیگیری رفع مشکلات در حوزه صادرات بطور خاص رفع تعهدات ارزی و مشکلات مرزها اعم از زمینی وریلی و خارج کردن سیمان از قیمت‌گذاری دستوری که باعث شود جذابیت و رونق سرمایه‌گذاری در این صنعت بازگردد که این موضوع بحث مفصلی می‌طلبد، از جمله مواردی هستند که دست‌اندرکاران و مدیران ذیربط دولتی می‌توانند با درایت وتدبیر لازم برای کمک به این صنعت و از جمله این واحد تولیدی اقدام کنند.»طباطبایی در پایان گفت: «در این جا لازم است به این موضوع اشاره شود که اصولاًسخن از پشتیبانی و مانع‌زدایی در حوزه تولید مسئولیت سنگین نهادهای حکومتی را در این خصوص روشن و مشخص می‌سازد چرا که اصولاً اختیارات و امکانات فراوانی در تحقق این شعار گرانقدر در اختیار ایشان است چه از منظر قانونگذاری به طور کلی که عمده از سمت قوه مقننه است و بخشی نیز دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌ها وآئین‌نامه‌های قوه مجریه است وچه مدیریت اجرای آنها. فلذا به نظر می‌رسد عزم جزم و اراده راسخی باید در بدنه قوای مدیریتی کشور در این خصوص ایجاد و تحکیم و تعمیق شود که در سال جاری شاهد تحقق این شعار و در ادامه در سنوات آتی به عنوان یک فرهنگ مبارک باشیم.»

شرکت سیمان شرق خود را متعهد به رعایت ضوابط فرا استاندارد برای کسب رضایت مشتریان خود می‌داند و در این راستا در سال جاری با تقویت دستگاه نظارتی تولید و کنترل کیفیت و نیز آزمایشگاه خود بر این مهم اهتمام خواهد ورزید

مدیرعامل گروه ساختمانی c.i.c:

فساد افــراد در سازمان‌های بالادستی مهم‌ترین عامل دلسردی تولیدکننده است

مدیرعامل گروه ساختمانی c.i.c، با تاکید بر لزوم حمایت قضایی از تولیدکننده در افشای فساد اداری از بی تفاوتی درمقابل فساد افراد در سازمان‌های بالا دستی مرتبط گلایه می‌کند و آن را مهم‌ترین عامل دلسردی تولیدکننده می‌داند.

گروه ساختمانی C.i.C،ابتدا به صورت انفرادی و بعد از آن به صورت شرکت و گروه ساختمانی از سال ۱۳۸۴شروع به فعالیت کرده است. اساسا برنامه و نگرش گروه استفاده از علم روز دنیا به بهای پیشرو بودن در این علم با انجام آزمایشها و ریسکهای مختلف در روشهای جدید ساختمان سازی است.**گروه ساختمانی C.i.Cاولین مجری دال مجوف در بخش مسکونی است و در طول این سالها در ایران در بخشهای مکانیک ،دال مجوف و تاسیسات پیشرو بوده است.**گروه ساختمانی C.i.Cپایه گذار سبک مدرن و صمیمی در پروژه های ساختمانی است و اولین گروه ساختمانی در ایران است که در بحث هوشمندسازی و استراتژی های خدمات پس از فروش در مدل برندینگ در پروژه های ساختمانی فعالیت میکند .

مدیرعامل گروه ساختمانی c.i.c، درباره هدف‌گذاری این شرکت به منظور ارتقای تولید کمی و کیفی در سال ۱۴۰۰ می‌گوید: «نزدیک به یک سال است که در حال تحقیق و برنامه‌ریزی طرحی در راستای توسعه تولید هستیم. ایده این طرح از ریزش درخواست فروش به دلیل از دست دادن قدرت مالی متقاضیان، در بخش تولید مسکن شکل گرفت و حول محور جذب سرمایه خرد از طریق فروش متری ساختمان در مناطقی است که قدرت خرید متقاضی نیز دراین مدت زمان تقویت شده است. از این طریق، هم به تناسب تقاضا، توسعه بخش تولید را خواهیم داشت و هم نقدینگی کم توان و سرگردان را جذب تولید و بازار سرمایه دراز مدت خواهیم کرد . جذابیت طرح به دلیل میزان بازگشت سود سرمایه برای سرمایه‌گذار خرد خواهد بود .»

دکتر فرزاد خاطفی، با اشاره به ضرورت حمایت از مدیران بخش خصوصی، می‌افزاید: «با توجه به شرایط فعلی اقتصاد و پیچیدگی‌های

راه تولید، موثرترین پشتیبانی، حمایت از مدیران در مواجه با مفاسد اداری مرتبط در سازمان‌ها و نهادهای مرتبط با این بخش است.»

وی با گلایه از بروکراسی‌های زمان بر اظهار می‌کند: «مهم‌ترین مولفه برای تولید پارامتر زمان است که تمام برنامه‌ریزی و حیات اقتصادی تولیدکننده به آن بستگی دارد و بزرگترین مانع تولید، ناکارآمدی قوانین و ساز و کارهای سازمان‌های ذی‌ربط است. این مشکل فرصت را برای فساد اداری افراد با پیشنهاد تسریع در روند اداری خارج از ضابطه دست و پاگیر و خروج از نوبت‌ها و روندهای طولانی و فرسایشی که همگی تجربه آن را داشته‌اند، ایجاد می‌کند .»

وی ادامه می‌دهد: «در حقیقت امروزه به هر برنامه تولید، به جای آنکه به عنوان یک فرصت اشتغال‌زایی نگاه شود و مورد حمایت قرار گیرد، تبدیل به فضایی برای رانت و فساد اداری می‌شود .

نکته غم‌انگیز ماجرا این است که این روند به صورت یک توافق جمعی و روند ناگزیری از روال تولید در نظر گرفته می‌شود. چنانکه افراد متخلف در سازمان‌ها بدون هیچ ترسی به توسعه دامنه نفوذ خود پرداخته‌اند و به دنبال گسترده‌ترکردن دامنه توانایی این فساد اداری هستند.»

گروه ساختمانی c.i.c در سال ۱۳۸۴ به ثبت رسیده است و با تکیه بر تجارب و تخصص مدیران و پرسنل مجرب و کارآزموده، که پیش از این در عرصه عمران و آبادی کشور تجارب و قابل ملاحظه‌ای کسب کرده بودند

مدیرعامل گروه ساختمانی cic، حمایت قضایی از تولیدکننده برای افشای این قبیل فسادها و شناسایی افراد و تیم‌های متخلف در ادارات و سازمان‌ها را برای برخورد و در نهایت ریشه‌کن شدن این آفت از سیستم اداری پیشنهاد می‌کند. خاطفی تجربیات خود را در این رابطه اینگونه تعریف می‌کند: «تجربه شخصی بنده در یک مورد مربوط به اداره استاندارد است که شرکتی رسمی زیر نظر اتحادیه مربوطه، برگ استاندارد جعلی به من پیشنهاد داد که بلافاصله مراتب را به اداره استاندارد، اتحادیه مربوطه و نیز مراجع قضایی اطلاع دادم. در نهایت دو سال در دادگاه‌های مختلف درگیر اثبات مشارکت نداشتن در جرم بودم در حالی که شرکت مربوطه همین امروز هم بدون کوچک‌ترین بازخواستی مشغول به فعالیت است . شب عید امسال به دفتری دعوت شدم. یک مجری با سابقه و شناخته شده صدا و سیما به همراه تیمی که خود را کارکنان رسمی و رده بالای شهرداری معرفی کردند، درجلسه حضور داشتند. در کمال شفافیت و بدون کوچک‌ترین ترس و واهمه از پیگرد قانونی، به بنده پیشنهاد کوتاه کردن پروسه اداری از شش ماه به کمتر از چند هفته در ارتباط با مساله مربوطه در قبال دریافت چندین میلیارد تومان وجه نقد به عنوان کارمزد را مطرح کردند. قطعا اگر بنده از حمایت قضایی برخوردار باشم برای شناسایی و پیگیری قانونی این تیم همین لحظه اعلام آمادگی می‌کنم .»وی می‌افزاید: «وقتی این اتفاق و این جلسه و دعوت را با همکاران در میان گذاشتم، همه بر این باور بودند که اراده‌ای برای مقابله با این قبیل پیشنهادها نیست. از آن مهم‌تر بی‌تفاوتی درمقابل اصلاح قوانین و بی‌انگیزگی مالی افراد در سازمان‌ها این باور را قوی‌تر و حتی در برخی موارد تعمدی قلمداد می‌کند.»خاطفی در پایان خاطرنشان می‌کند: «به هرحال تولیدکننده و کارآفرین بودن قصدی والاتر از بهره‌مندی مالی را دنبال می‌کند و بزرگترین پیشتیبانی از تولیدکننده حمایت قانونی، ارزشی و فرهنگی از موفقیت‌های اوست. متاسفانه بی‌تفاوتی درمقابل فساد افراد در سازمان‌های بالادستی مرتبط، مهم‌ترین عامل دلسردی تولیدکننده در مسیر پر ماجرا و پر ریسک تولید است.»

مدیرعامل شرکت قند و شکر نیشابور:

نظام اقتصادی رانت افزا شده است

مدیرعامل شرکت قند و شکر نیشابور، با انتقاد از سیاست‌های دولت و عملکرد نظام بانکی گفت که اقتصاد پنهان، غیر رسمی و سیاه، سهم بالایی در اقتصاد کشور را از آن خود کرده و در کل نظام اقتصادی رانت‌افزا شده است.

شرکت قند و شکر نیشابور در سال ۱۳۴۴ در اداره ثبت شهرستان نیشابور، تاسیس و در سال ۱۳۵۰، سهامی عام شد. مرکز اصلی این شرکت در کیلومتر ۲۰ جاده قدیم نیشابور به سبزوار است. قنیشا در بهمن سال ۱۳۷۴، در بازار بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شد.

دکتر محمود شهراسبی درباره هدف‌گذاری شرکت قند و شکر نیشابور به منظور ارتقای تولید کمی و کیفی در سال ۱۴۰۰ گفت: «با عنایت به کاهش منابع آبی استان به خصوص دشت نیشابور و فیروزه افزایش هزینه نهاده‌های کشاورزی، قیمت غیر منطقی چغندر در مقایسه با محصولات رقیب باعث کاهش چشمگیر کاشت چغندرقند در این منطقه شده است، ازاین رو یکی ازاهداف استراتژیک تعیین شده برای کارخانه قند نیشابور در سال ۱۴۰۰ به منظوررفع موانع تولید ترغیب کشاورزان منطقه به کشت چغندر با ارائه خدمات مکانیزاسیون به آنها، توزیع نهاده‌های کشاورزان اعم از کود، بذر و سم درزمان مناسب، انجام آزمایشات خاک، ارائه مشاوره‌های رایگان بازرسان کشاورزی به منظور افزایش راندمان درهکتار و جلوگیری از صدمات احتمالی آفات، ارائه نوار تیپ رایگان پرداخت مساعده و هزینه‌های کاشت چغندر به منظور حمایت از قشر زحمتکش کشاورز است.»

با افزایش به کارگیری نیروهای کارآمد وباتجربه وبالابردن انگیزه کارتیمی , استفاده از تکنولوژی روز دنیا
با امکانات داخلی و نادیده گرفتن تحریمها به منظور افزایش راندمان کاری و کاهش زمان توقفات , بهبود فرآیند تولید می باشد

به گفته مدیرعامل شرکت قند و شکر نیشابور کشت چغندر علاوه بر تامین شکرمورد نیاز کشور در بحث ایجاد اشتغال، تناوب زراعی و احیای اراضی کشاورزی بسیار تاثیرگذار است.

وی از اقدامات در دستور کار این شرکت به منظور پشتیبانی از حوزه صنعت و تولید خبر داد و افزود: «با افزایش به کارگیری نیروهای کارآمد و باتجربه و بالابردن انگیزه کارتیمی، استفاده از تکنولوژی روز دنیا با امکانات داخلی و نادیده گرفتن تحریم‌ها به منظور افزایش راندمان کاری و کاهش زمان توقفات، فرآیند تولید بهبود خواهد یافت.»

وی ادامه داد: «سلامت و کیفیت محصول تولیدی ازاهداف مهم این مدیریت است که در راستای رسیدن به آن کلیه اقدامات دراولویت کار قرار دارد.» شهراسبی به این نکته اشاره کرد که : « از خواسته‌های به حق صنایع قند کشور ، اعلام قیمت منطقی چغندر درزمان مناسب به منظور ترغیب کشاورزان به کاشت است که باید توسط دولت انجام شود .»

وی با انتقاد از عملکرد دولت در این حوزه افزود: «کشت چغندر علاوه بر تامین شکر مورد نیاز کشور در بحث ایجاد اشتغال، تناوب زراعی و احیای اراضی کشاورزی بسیارتاثیر گذار است. متاسفانه دولت با دخالت در کار بخش خصوصی دراین زمینه کوتاهی می‌کند و اجازه نمی‌دهد که تولید شکر در کشور توسعه یابد. درصورتی که قیمت چغندر قند به موقع اصلاح نشود و کشاورزان به کشت‌های رقیب ازجمله گوجه فرنگی و سیب زمینی روی آورند سریال افزایش تولید این محصولات و کمبود تولید شکر مجددا تکرار می‌شود.»

مدیرعامل شرکت قند و شکر نیشابور ادامه داد: «حذف نرخ‌گذاری دستوری برای کالاهای تولیدی که یارانه و یا تسهیلات خاصی نمی‌گیرند از جمله شکر اقدام دیگری است که در این حوزه باید صورت گیرد. دولت تسهیلات خاص و یارانه‌ای برای تولید شکر پرداخت نمی‌کند و تمامی نهاده های مورد نیاز از کشت چغندر تا تولید شکر از قبیل کود، سموم، قطعات و لوازم خط تولید و مواد شیمیایی با استفاده از ارز آزاد و نیمایی تهیه می‌شود.حمایت دولت در زمان تهیه بذر مناسب با تخصیص ارز به منظور در اختیار قراردادن به کشاورزان و ترغیب آنها و نیز ارائه تسهیلات با نرخ بهره پایین به کارخانجاتی که نیاز به نقدینگی دارند، اقدامی ضروری است تا در پرداخت بهنگام طلب چغندرکاران وقفه‌ای پیش نیاید.»

وی اظهار کرد: «به جای تصمیمات عجولانه مبنی برفروش شکرهای وارداتی و ذخایر دولتی با نرخ بالاتر از شکر تولید داخل که باعث بهره‌وری دلالان و برهم خوردن تعادل بازار شکر می‌شود، راهکارهای مناسب ارائه شود، چرا که این رفتار حمایت شفاف از واردات و زمینه ساز فساد در بازار شکر است.»

وی همچنین خواستار حمایت وزارت جهاد کشاورزی و صمت از کارخانجات قند و حمایت ازتولید داخل شد.

شهراسبی، به مشکلات موجود در حوزه قند و شکر اشاره کرد و گفت: «علاوه بر تحریم‌ها و حصر اقتصادی، قیمت‌های مواد اولیه دراثر تکانه‌های ارزی و تصمیمات اقتصادی پر بسامد ثبات ندارند، ارزش پول ملی و قدرت خرید به طور مستمر کاهش می‌یابد. قوانین و مقررات مربوط به فعالیت‌ها ثابت نیستند و براساس سلایق فردی و دستگاهی تغییر می‌کنند، تامین مالی (نظام پولی و بانکی) هزینه بالایی دارد، در زمینه اخذ مجوزات و پروانه‌های فعالیت، بروکراسی و موازی‌کاری زیاد است و بین دستگاه‌های اجرایی هماهنگی وجود ندارد، تکنولوژی‌های تولید قدیمی است و دستگاه‌ها و ماشین‌آلات کارخانجات به روز نشده‌اند، رویکردهای صنفی، سندیکایی در تشکل‌های کارفرمایی و کارگری اعمال نمی‌شود، شرایط اقتصادی نامناسب است و رکود تورمی وجود دارد.»وی افزود: «نرخ رشد تورم، بی‌رویه و به صورت مزمن و سنواتی است، بازار بورس اوراق بهادارغیرشفاف، کم عمق و ناکارآمد شده است، اقتصاد پنهان، غیر رسمی، سهم بالایی در اقتصاد کشور را شامل می‌شود و در کل نظام اقتصادی رانت‌افزا شده است که همه این موارد موانع تولید هستند و باید اصلاح شوند.»

ضرورت تشکیل نهاد ناظر بر زنجیره صنعت پلیمر

پتروشیمی ها قدرتمندند ، بنابراین در بازی رقابت صنعت پلیمر حتما شکست می خورد ولی اگر نهاد ناظری سود زنجیره را بهینه توزیع کند، همه منتفع خواهند شد.

اشاره: صنعت پلیمر به عنوان یکی از بزرگترین زنجیره های پایین دست، صنایع پتروشیمی طی چند دهه اخیر در کشور گسترش فراوان یافته اند و محصولات تولیدی این صنعت در تمامی عرصه ها کاربرد داشته و چشم انداز بازار آن نیز همچنان رو به گسترش است. از کشاورزی تا صنایع های تک به محصولات تولیدی این صنعت وابسته هستند و با توجه به افزایش روز افزون تولیدات پتروشیمی ایران می تواند در جایگاه نخست منطقه از نظر محصولات پلیمری قرار گیرد. اما این اتفاق نیفتاده است. چرایی این موضوع را در گفتگویی با رئیس هیات‌مدیره انجمن ملی صنایع پلیمر ایران دکتر سعید ترکمان دهنوی جویا شدیم. وی در گفتگویی که مشروح آن را در ادامه می خوانید از مشکلات زنجیره تولید پلیمر گفت. مشکلاتی که در آن مواد اولیه صنایع پلیمر زیر قیمت جهانی صادر می شود و تولیدکنندگان پلیمر همان مواد را با قیمتی تا ۴۰ درصد گرانتر قیمت های جهانی باید خریداری کنند. وی در سال تولید، پشتیبانی‌ها و مانع زدایی‌ها» برای رفع مشکلات صنعت پلیمر ایران راهکاری پیشنهاد می کند که در این گفتگو به آن اشاره می کند.

◀ در راستای عملیاتی کردن شعار سال می خواستم با شما گفتگو کنیم، یکی از عباراتی که مکرر از زبان تولید کنندگان خطاب به مسئولین بیان می شود این است:« حمایت نخواستیم، دخالت نکنید»، در همین ابتدا نظر شما در مورد این ترجیع بند می خواستم جویا بشوم؟ دوم اینکه شما برای رفع موانع مقابل تولید، چه اولویت بندی را توصیه می کنید؟

در این روزهای سخت که تحولات سیاسی اقتصادی و اجتماعی زیادی را باید از سر بگذرانیم با انتخاباتی که پیش روی ما قرار دارد و به طور حتم تولیدکنندگان هم نیاز به تریبون دارند تا بتوانند نقطه نظراتشان را به مسئولین و تصمیم سازان منعکس بکنند، ممنون از شما که این فرصت را فراهم می کنید.

در مورد عبارت حمایت نخواستیم به نظر من یک عبارت شعاری است، وظیفه حاکمیت ایجاد بستر مناسب است و هیچ تولید کننده‌ای نمی تواند بدون ایجاد بستر مناسب فعالیت کند. وقتی نرخ ارز تغییراتش

وقتی در هیات دولت در مورد صنعت پتروشیمی صحبت می شود، وزارت دفاع به دلیل صندوق های بازنشستگی نیروهای مسلح مالک چند پتروشیمی هست؛ وزارت نفت مالکیت بخشی از واحدهای پتروشیمی را دارد؛ وزارت تعاون هم مالکیتی بخش دیگری از پتروشیمی ها را در اختیار دارد

رخ می دهد درست است که این تغییرات را می توانیم سیاسی بدانیم ولی حوزه اقتصاد و هرفعال اقتصادی از این تغییرات متاثر می شود از واسطه بی اخلاقی که با این نوسانات برای خود کسب سود می کند تا آن تولید کننده ای که قیمت تمام شده اش از قیمت فروشش بیشتر شده، همه تحت تاثیر نرخ ارز قرار می گیرند.

اما من می خواهم به صورت خاص به مانع زدایی در حیطه پلیمر بپردازم زیرا در حیطه کلان مشکلات زیادی هست که همه به آن اشاره کرده اند و این مشکلات کلان هم حدود ۵۰ ساله که گریبان‌گیر اقتصاد ایران بوده و هست، بنابراین تکرار مکررات خواهد بود.

ما در سبد پلیمر که از اشتغالزاترین و ارزآورترین صنایع هست و براساس بررسیهایی که انجام داده ایم به این جمع بندی رسیده ایم که ظرفیت نصب شده بخش خصوصی در صنعت پلیمرطی سالها بالغ ۲۰ میلیون تن است که در پایین دست صنعت پتروشیمی قرار دارد و عموم آنها واحدهای کوچک و متوسط بوده و پروانه بهره برداری از وزارت صمت دریافت کرده اند.

این عدد ۲۰ میلیون تن را نگهدارید حال به آمار تقاضای مواد اولیه این واحدها توجه کنید. براساس آمارهای سالانه، بالاترین خرید مواد اولیه پتروشیمیایی صورت گرفته از سوی این شرکتها طی سالهای گذشته که از طریق بورس کالا انجام شده معادل ۳/۳ میلیون تن بوده و با توجه به اینکه ما مجبوریم از سالانه ۳۰۰ هزار تن هم مواد بازیافتی به صورت قانونی هم بهره ببریم در کنار این ارقام اگر واردات مواد اولیه صورت گرفته را هم لحاظ کنیم کل مصرف مواد اولیه صنعت پلیمر رقمی معادل ۵/۵ میلیون تن در سال خواهد بود.

از سوی دیگر اگر فرض کنیم از ۲۰ میلیون تن ظرفیت نصب شده واحدهای پلیمری حدود ۵ میلیون تن فرسوده شده و دیگر توجیه اقتصادی ندارند، می ماند ۱۵ میلیون تن تنها ۵/۵ میلیون تن آن زیر بار تولید است؛ یعنی حدود۳۰ تا ۳۵ درصد از ظرفیت صنعت پلیمر کشور فعال است.

جالب اینه که اعداد و ارقام پژوهشگاه پلیمر نشان میدهد که ایران از لحاظ تعداد متخصص پلیمر هفتمین کشور دنیا است.

◀ به عبارتی هیچ محدودیتی از لحاظ نیروی انسانی در این صنعت در کشور نداریم؟

ما نیرویی که در ایران می توانیم با حقوق ماهانه ۶ تا ۷ میلیون تومان جذب کنیم، صنایع کشور ترکیه برای جذب این نیرو باید ماهانه ۳هزار دلار پول بپردازد. ما برقی که در کشور مورد استفاده قرار می دهیم در مقایسه با کشورهای منطقه حدود یک سی ام قیمت دارد. اینها همه فرصت است.

به رغم این فرصت‌ها، در موضوع مانع زدایی مشکل ما در حیطه مواد اولیه است. در بخش مواد اولیه جذاب به دلیل آنکه رگلاتوری وجود ندارد و شبکه ای نداریم که بالا دست و پایین دست را با هم بهینه کند، ما در سال گذشته مجبور شدیم در بورس برای خرید مواد اولیه رقابت کنیم. و این رقابت در سال گذشته باعث شده مواد اولیه برای تولید کننده ما در مقایسه با دیگر کشورها حدود ۱۲/۵ درصد گرانتر تمام شود.وقتی دقیق می شویم می بینیم که در اثر این رقابت در مواد اولیه جذاب مثل «پی وی سی» و «پلی پروپیلن» با قیمت‌هایی ۳۰ درصد گرانتر فوب خلیج فارس عرضه می کنیم و من تولید کننده به خاطر رقابت منفی ایجاد شده مجبورم مواد پتروشیمیایی که در داخل تولید می شود را تا این حد گرانتر از مشابه وارداتی خریداری کنم.

◀ با توجه به اینکه صنایع پتروشیمی سود خود را در صادرات می بینند به خصوص بعد از سال ۹۷ و اوج گیری تحریم ها، شاهد هستیم که صنایع پتروشیمی به جای عرضه داخلی به دنبال صادرات می روند تا درآمد ارزی بیشتری داشته باشند. این در حالی است که ارزش افزوده حاصار صنایع پایین دستی از جمله پلیمر در این روند نادیده گرفته شده است. این نادیده گرفتن چه دلیلی دارد؟

شاید از حوصله بحث و این گفتگو خارج باشد ولی من در توضیح باید بگویم که این یک دروغ بزرگی است که به ما می گویند. اول اینکه تولید پتروشیمی‌ها سالانه ۸۴ میلیون تن است و بسیاری از این تولید بین مجتمعی است که به اینها کاری نداریم. ما به طور مشخص در مورد ۸ میلیون تن ظرفیت پلیمر تولیدی آنها صحبت می کنیم که ۳/۳ میلیون تن این تولید را به ما فروختن و ما کل نیازهای داخل را تامین کردیم.

در سال گذشته رکورد شکنی صادرات محصولات کشاورزی را با ۶/۵ میلیارد دلار شاهد بودیم، این محصولات حتی به صورت فله هم نیاز به بسته بندی دارد، حداقل این بسته بندی گونی است که توسط صنایع پلیمری تولید می شود. بنابراین در سال ۹۹ ما با نصف مواد اولیه پلیمری تولید شده توسط صنایع پتروشیمی، پیشران بسته بندی های محصولات صادراتی هم بوده ایم. حتی اگر این بخش را نادیده بگیریم، صنایع پلیمر در سال ۹۹ بالغ بر ۲ میلیارد دلار هم کالای نهایی صادر کرده اند.

در مقابل بیاییم آنسوی زنجیره را ببینیم یعنی آن بخش از مواد پلیمری که مستقیم توسط صنایع پتروشیمی صادر شده را مورد بررسی قرار دهیم. میانگین قیمت فروش هر تن از این مواد اولیه پلیمر که توسط پتروشیمی های صادر شده ۸۰۰ دلار بوده است. چهار میلیون تن ضرب در این ۸۰۰ دلار می شود معادل ۳/۲ میلیارد دلار صادرات که مستقیم از محل صادرات مواد اولیه پلیمری توسط صنایع پتروشیمی حاصل شده است.

◀ پس این دروغ چرا تکرار می شود؟

چند دلیل دارد. اول اینکه ما کارشناس اقتصادی حوزه پلیمر ندارم، دوم اینکه تعدد واحدهای ما زیاد است و این واحدها هم تعدد موضع دارند و هم صدا نیستند.

اما در مقابل فقط چند تا پتروشیمی داریم و وقتی در هیات دولت در مورد این صنعت صحبت می شود، وزارت دفاع به دلیل صندوق های بازنشستگی نیروهای مسلح مالک چند پتروشیمی هست؛ وزارت نفت مالکیت بخشی از واحدهای پتروشیمی را دارد؛ وزارت تعاون هم مالکیتی بخش دیگری از پتروشیمی ها را در اختیار دارد. به این ترتیب صنعت پتروشیمی به نوعی از نظر مالکیت دولتی یا عمومی است.

اما در مقابل ما ۸ هزار واحد صنعتی هستیم و ۱۰ هزار واحد صنفی که اولاً پراکنده ایم، دوماً صدای ما رسا نیست، سوماً هم صدا نیستیم. به طور مثال هنوز برخی از همکاران من معتقدند که باید مبنای محاسبه قیمت مواد اولیه ما ۴۲۰۰ تومان باشد.

بتمام تشکل‌ها دنبال این هستیم که پتروشیمی ها به ما فرمول قیمت گذاریشان را اعلام کنند، بازار صادراتی شما کجاست؟ به ما نشان بدهید. اما امروز پتروشیمی ها آنقدر امپراطوری بزرگ و غیر قابل دسترسی برای خودشان درست کردن و هیچ نوع پاسخویی به من مصرف کننده ندارند

◀ در حالی که با قیمت ۴۲۰۰ تومان مواد اولیه به دست شما نمی رسید.

دقیقاً، البته در حال حاضر در بین همکاران من فضا خیلی عوض شده است.

◀ در آخرین دستورالعملی که در رابطه با قیمت گذاری نهایی شد، به ۹۵ درصد قیمت صادراتی رسیدید؟

با توجه به اینکه من خودم به عنوان نماینده اتاق در تدوین این دستوالعمل نقش داشتم به اینجا رسیدیم. ولی شما همین نکته را ببینید، ما کالایی طرف هستیم که بسته بندی آن با استاندارد جهانی مطابقت ندارد؛ به دلیل آنکه پتروشیمی های فعال در ایران فرسوده هستند امکان ارایه محصول با استانداردهای روز دنیا را ندارند. عموماً پتروشیمی‌هایی که در ایران فعال هستند از روز اول ماشین آلاتشان دست دوم خریداری شده و عمر بالای ۴۰ سال دارند و حتی نسل آنها عوض شده است و ما به عنوان صنایع پایین دست باید همه هزینه ها را بدهیم.

نکته دیگر اینکه در ابتدا قرار بود، قیمت گذاری براساس فوب باشد ولی عنوان شد که هیچ کدام از محصولات پتروشیمی قیمت گذاری خلیج فارس ندارند. قرار شد قیمت صادراتی مبنا در نظر گرفته شود. در این شرایط پتروشیمی ها هم که بنگاه اقتصادی هستند، گران ترین بازارهای صادراتی را انتخاب می کنند که میانگین ۱۵ درصد از فوب خلیج فارس گران تر است. بعد ما را با مدیریت درجه بندی محصول (Grid)، وارد بازی رقابت می کنند. به این صورت عمل می کنند که محصولی پرتقاضا را کمتر تولید می کنند. قیمت پت (PET) در رقابت داخلی ۸۲ درصد رشد کرد. در این شرایط تولید کننده ایرانی باید با تولید کننده ترک هم رقابت کند و محصولش را بفروشد!

اگر بخواهیم موانع تولید را در صنعت پلیمر دسته بندی کنیم عمده ترین چیزی که در این صنعت نیاز داریم، مواد اولیه قابل دسترس و با قیمت منصفانه است.

◀ سهم مواد اولیه چند درصد از قیمت تمام شده شما است؟

براساس تعریف صورت گرفته وزارت صمت پذیرفته شده که در صنعت پلیمر ۶۵ درصد از قیمت تمام شده محصول به مواداولیه برمی گردد. چون بخش زیادی از صنایع پلیمری تک مرحله ای بوده یا با سیستم اکسترودر(Extruder) کار می کنند و یا با سیستم اینجکشن (Injection) هستند. در یک فرایند گرما دهی ظرف چند دقیقه تبدیل به محصول نهایی می شود. در این فرایند قیمت مواد اولیه بسیار اثر گذار است.

◀ به عبارت ساده تر با این شرایط شما با یک نهاد بزرگ دولتی در رقابت هستید.

همینطور است. البته قوانین خوبی هم تصویب شد. در بودجه ۱۴۰۰ در مجلس تصویب شد که صادرکنندگان مواد خام و نیمه خام مالیات بدهند، البته بسیاری از واحدهای پتروشیمی در مناطق آزاد مستقر هستند و بعضی از آنها معافیت های مالیاتیشان ۱۰ سال دیگر هم تمدید شده؛ ولی پیش بینی ما این است که جذابیت صادراتی برای پتروشیمی ها کمی کم رنگ شود.

نکته ای که الان درگیر آن هستیم و وزارت صمت خیلی همراهی کرده، احصاء مواد خام و نیمه خامی است که باید معافیت مالیاتشان سلب شود. براساس قانون دولت تا خردادماه باید این فهرست را اعلام کند. ما تلاش داریم اثبات کنیم پلیمری که مورد نیاز کشور است مواد خام محسوب می شود.

اما به هرحال صنایع پتروشیمی هم حرف‌ها و لابی های خودشان را دارند.

◀ شما با یک انحصار فروش در بازار خودتان درگیر هستید. اگر از سوی تشکلهایی مانند شما مدیریت تقاضا اتفاق بیفتد می‌توان با این انحصار فروش مقابله کرد؟

در چهل سال گذشته همه این راه حلها را تقریباً تجربه کردیم و نتیجه نداده است. ما هم معتقد هستیم که بازار باید بازار آزاد باشد و مسیر خودش را برود. پیشنهاد ما به صورت مشخص این است که باید یک رگلاتور در بازار حضور داشته باشد تا بازار بهینه شود.

ما در اتاق بازرگانی با دیگر تشکل‌ها از صنایع مختلف برای ساماندهی بازار صنایع پایین دست به تجربه دیگر کشورها مراجعه کردیم. در این بررسی‌ها دیدیم که کشورهایی مانند چین که موفق شدند صنایع خودشان را توسعه دهند؛ آمده اند و تلاش کرده اند تا مزیت را در کل زنجیره تولید توزیع کنند و با همکاری تشکل‌ها به عنوان اجزای رگلاتورها ساختاری را ایجاد کرده اند که بر کل زنجیره نظارت کنند. در این ساختارها دیگر قیمت گذاری نه دست بالا دست بوده و نه در اختیار پایین دست.

در هر صورت هم ما و هم پتروشیمی ها بنگاه اقتصادی هستیم و طبیعت بنگاه های اقتصادی به حداکثر رساندن سود است، اما پتروشیمی ها بسیار قدرتمند هستند و قدرت ما بسیار کم است، بنابراین در این بازی رقابت ما حتما شکست می خوریم ولی اگر نهادهای رگلاتور در این زنجیره وجود داشته باشند و این سود زنجیره را توزیع کنند همه منتفع خواهند شد.

من یک مثال ساده برای شما بزنم، ما در کشور با بحران آب مواجه هستیم در سوی دیگر یکی از بخش های به روز صنایع پلیمر در ایران صنایع تولید لوله های پلی اتیلن است که هم ماشین آلات به روز دارند و هم

منبع: blog.bizvibe

ظرفیت تولید کافی نصب شده موجود داریم، اما ۶۰ درصد این ظرفیت بلااستفاده مانده است. کافی است صنایع پتروشیمی مانند همه دنیا مواد اولیه را به صورت ال سی (LC) داخلی در اختیار این تولید کنندگان قرار دهد. تولید کنندگان لوله های پلی اتیلن هم این اعتبار را به صورت ال سی (LC) چند ماهه در اختیار کشاورزان قرار دهند. کاری که در همه دنیا مرسوم است ولی این اقدام نیاز به نهاد ناظر و رگلاتور دارد، کار بین رشته ای است. یک دستگاه ناظر پای کار باشد، مجلس همراهی کند و دیگر دستگاههای متولی حمایت کنند.

در بیان این کار به نظر ساده است. تجربه نزدیک یا ساده این موضوع اتفاقی بود که در مورد صنعت فولاد رخ داد؛ دولت تلاش کرد برای توزیع مناسب سود زنجیره فولاد کل این زنجیره را وارد بورس کالا کند ولی به خاطر مقاومت های شکل گرفته در مقابل این سیاست شاهد عقب نشینی دولت هستیم. به عبارت دیگر لابی هایی که از منافع وضعیت فعلی سود می‌برند، تمام تلاش خود را به کار می‌گیرند که چنین نهاد رگلاتوری نتواند شکل بگیرد. از کجا باید این اعمال قدرت شکل بگیرد تا امکان شکل گیری چنین نهاد ناظری ممکن شود، زیرا همانطور که پیشتر اشاره کردید وزارتخانه ها به دلیل مالکیتی که در صنایع پتروشیمی، انعکاس دهنده صدای پتروشیمی ها خواهند بود.

البته در پاسخ به سئوال شما باید تاکید کنم که من معتقدم بازار پلیمر با بازار فولاد متفاوت است و نتیجه را هم ما در این تکانه ها در صنعت فولاد شاهد بودیم. اما در مورد بازار پلیمر در حالی که ما در برخی از اقلام (Grids) هم افزایش قیمت جهانی داشتیم و هم ارز نیمایی هم افزایش داشت به طوری که در برخی از این اقلام پلیمر مثل پلی پروپیلن قیمت از ۱۴هزار تومان در فروردین ماه ۹۹ به ۴۸ هزار تومان در اسفندماه ۹۹ رسید و چنین جهش قیمتی رخ داد؛ ولی به دلیل شکل گرفتن یک گفتمان اولیه در زنجیره صنعت پلیمر که البته با نقطه ایده آل فاصله دارد، شاهد تنش هایی مانند صنعت فولاد نبودیم. و هیچ وقت چالش تمامیت خواهی مانند آنچه در صنعت فولاد شاهد هستیم، در صنعت پلیمر نداریم.

◀ یعنی ایجاد یک رگلاتور در صنعت شما، شدنی تر از صنعتی مثل فولاد است؟

ما یک کمیته تنظیم بازار داریم که ذیل کمیته تنظیم بازار وزارت صمت است. این یک مرحله بلوغ است یعنی موضوع قیمت گذاری در صنعت ما به کمیته تنظیم بازار وزارت ارجاع داده نمی شود، به ما این اختیار را داده اند که خود صنعت برای قیمت گذاری تصمیم بگیرد.

البته در مواردی برخی از همکارانم از من گلایه می کنند که چرا حداکثر خواهی را دنبال نکردید! ولی ما تجربه کردیم حداکثر خواهی در یک مقطعی جواب می دهد ولی به هرحال رقیب ما هم رقیب قوی است و منتظر یک اشتباه از جانب ما است و ما باید بازی برد برد را تعریف کنیم و روی نقطه قوت‌هایمان حساب کنیم. امسال هم با توجه به اینکه شعار سال رفع موانع و پشتیبانی از تولید بوده، ما یک چیز بیشتر نمی خواهیم، مواد اولیه به قیمت و در دسترس.

◀ تا از این رقابت درون صنفی جلوگیری شود؟

تا پتروشیمی‌ها نتوانند با مدیریت عرضه و تولید، شرایطی را به ما تحمیل کنند.

◀ شما فرض کنید تحریم ها برداشته شود، در این صورت شما می توانید این انحصار فروش را از طریق واردات بشکنید؟

ما اگر بخواهیم ملی فکر کنیم، به این نکته هم باید توجه داشته باشیم که پتروشیمی ها با پول مردم ایجاد شده اند. اگر به گفتمانی برسیم که از حربه واردات استفاده بکنیم ولی اجرا نکنیم، موافقم. کاری که بعد از برجام این کار را انجام دادیم. صنعت به پتروشیمی می‌گفت، قیمت شما رقابتی نیست و من ترجیح میدهم که وارد کنم. التیماتوم می‌داد، وارد مذاکره می شد.

◀ یعنی امکان واردات به شما اهرمی برای مذاکره می‌دهد؟

بله و با توجه به ال سی های (LC) یک ساله و شش ماهه که می توانستیم اقدام به واردت مواد اولیه مورد نیاز کنیم. اما الان وضعیت شبیه یک لطیفه شده است. پتروشیمی کالای تحریمی و از کشور خارج کرده و چون کالای تحریم است و ریسک دارد، مجبور است با ۲۵ درصد زیر قیمت آنرا به خریدار خارجی بفروشد. حالا در سال قبل همکاران من ۳۰۰ هزار تن مواد اولیه تحریمی و وارد کردن با میانگین قیمت ۳۰ تا ۴۰ درصد گرانتر از قیمت جهانی.

◀ این شبیه یک لطیفه است و هیچ کس هم نیست که بگوید چرا من مصرف کننده مواد اولیه مصرفی‌ام را با قیمت ۳۰ تا ۴۰ درصد گرانتر از قیمت جهانی وارد می‌کنم؟ در حالی که در داخل کشور همان محصول تولید می شود و تولید کننده، آنرا ۲۵ درصد زیر قیمت جهانی به خریدار خارجی می فروشد؟!

ما باید یک مدل باید تعریف کنیم تا این اتفاق‌ها نیفتد، شاید هم ما و هم پتروشیمی ها فراموش کرده ایم منافعمان کجاست.

◀ در سال ۱۴۰۰ فکر می کنید بتوانید به این نقطه برسید؟

امروز شاهد هستیم که وزارت صمت در برنامه صد روزه که برای رفع

موانع می نوشتند از تشکل ها دعوت کردند و ما هم تلاش داریم این بحث و باز کنیم که قیمت گذاری باید منصفانه باشد.

ما تمام تشکل‌ها دنبال این هستیم که پتروشیمی ها به ما فرمول قیمت گذاریشان را اعلام کنند، بازار صادراتی شما کجاست؟ به ما نشان بدهید. اما امروز پتروشیمی ها آنقدر امپراطوری بزرگ و غیر قابل دسترسی برای خودشان درست کردن و هیچ نوع پاسخگویی به من مصرف کننده ندارند.

ساده است من به عنوان مصرف کننده وقتی به یک میوه فروشی مراجعه می کنم و می پرسم قیمت میوه چرا گران است، به من پاسخ می‌دهد که باغدار به من با این قیمت فروخته و این هم فاکتورش، من هم به عنوان یک مصرف کننده یا میخرم یا نمیخرم.

ولی متاسفانه ما براساس قانون انحصار، خیلی از اقلام محصولات پتروشیمی تنها توسط یک یا دو واحد پتروشیمی تولید می شود و این واحدها هم با هم هماهنگ هستند. در یک زمان هر دو واحد یک قلم (Grid) و یا کم تولید می کنند یا به هر ترتیب هزینه های زیادی را به شما تحمیل می شود. از طرف دیگر این اطمینان را نداری که همیشه مواد را با مشخصات معین به شما برساند. مجبور هستی هزینه انبار کردن مواد را تقبل کنی. همکاران من الان خیلی تمایل به خرید دارند ولی سیاست‌ها و سخت گیری هایی که بر بازار حاکمه این اجازه را به ما نمی دهد. به طور مثال وقتی سیاست گذار مجبور است در شرایط تحریم سهمیه بندی را اعمال کند، همین اقدام مفسده های زیادی و ایجاد می کند.

◀ در حالی که اگر ظرفیت های تولیدی را در نظر بگیریم نه تنها نیازهای داخلی را به صورت کامل تامین می کند، امکان صادرات هم داریم؟

من یک بار دیگر زنجیره را برای شما توضیح بدهم. ما حدود ۹۰ میلیون تن محصول پتروشیمی داریم، ما در مورد ۴ میلیون تن این حجم صحبت می کنیم، اگر ۳ میلیون تنی که الان به ما میفروشند، ۴ میلیون تن شود. نیاز صنعت پلیمر به طور کامل تامین می شود، ولی به دلیل نوع منافعی که در این زنجیره دیده نشده، پتروشیمی‌ها همان ماده اولیه متانول را به صورت خام و با ارزش افزوده بسیار پایین صادر می کنند.

درحالیکه امروز زنجیره ارزش اهمیت دارد و اشتغال زایی که در این زنجیره رخ می دهد. پتروشیمی ها در زمانی که آمار آنرا در اختیار داشتیم، الان که آمارها محرمانه است و در دسترس ما نیست؛ در آن زمان کل اشتغال پتروشیمی‌ها بین ۲۰ تا ۲۵ هزار اشتغال بود.

◀ در صنعت پلیمر در همان زمان چه میزان اشتغال وجود داشت؟

هفتصدهزار نفر؛ اما اگر ۱/۵ میلیون تن مواد اولیه پتروشیمی بیش از آنچه تا امروز به ما عرضه می شد به صنعت پلیمر تزریق شود ما ۴۰۰هزار نفر شغل جدید ایجاد می کنیم.

یعنی میزان اشغال صنعت پلیمر به ۱میلیون و ۱۰۰هزار نفر می رسد؟

بله و کار سختی هم نیست. در کنار ما ترکیه سالانه ۸/۴ میلیارد دلار پلیمر صادر می کند و به غیر این هم صادرات خودروی این کشور سالی ۳۵ میلیارد دلار خودرو صادر می کند که در هر خودرو ۱۵ تا ۲۰درصد پلیمر بکار رفته است، یعنی چیزی حدود ۷ میلیارد دلار هم از این طریق پلیمر صادر می کند. ترکیه به همین دلیل امروز هاب پلیمر منطقه شده است. کشوری که حتی پتروشیمی ندارد. تنها با چند قانون ساده توانسته این جایگاه را پیدا کند. به طور مثال با کشورهایی که در حوزه مواد اولیه توانمند هستند یا حضور دارند قرارداد امضاء کرده و تعرفه صفر برای مواد اولیه را در نظر گرفته است. این کار سختی نیست ولی چون یک رگلاتور وجود دارد، تعادلی منطقی در زنجیره تولید پلیمر برقرار کرده است.

◀ به عنوان سئوال آخر، یک جمع بندی یا نکته‌ای می خواهم از شما داشته باشم، که برای رونق صنعت پلیمر در سال ۱۴۰۰ باید مدنظر قرار بگیرد.

با تاکید عرض می کنم، اگر همکاران من مواد به قیمت و کافی در اختیارشان باشد به راحتی در بازار منطقه سهم مناسبی پیدا می‌کنیم. کشورهای منطقه ما را به عنوان تولید کننده محصولات پلیمری می شناسند و زیرساخت ان موجود است و نیازی به ایجاد آن نداریم. در حال حاضر به دلیل موقعیتی که در منطقه داریم هر سفارشی را می توانیم ظرف سه روز تحویل بدهیم اما به دلیل عدم تعادل قیمت در منطقه شاهد هستیم محصولات پلیمری از چین با سه ماه تاخیر سفارش داده می شود. و این یک ظرفیته که مربوط به جوانان این سرزمین است و در دانشگاه پلیمر خوانده اند و امروز مجبور به فعالیت در حیطه های غیر مرتبط با تخصصشان هستند.

اگر ۱/۵ میلیون تن مواد اولیه پتروشیمی بیش از آنچه تا امروز به ما عرضه می شد به صنعت پلیمر تزریق شود ما ۴۰۰هزار نفر شغل جدید ایجاد می کنیم

اگر تحقق شعار سال در زمینه پتروشیمی روی زمین بماند؛

تولید درخیـــــال، عرضه در اوهـــام

به رغم آنکه صنعت پتروشیمی در اقتصاد ایران نقشی بی بدیل دارد و همواره در بزنگاه های مختلف تاریخی، به امداد اقتصاد ایران آمده است اما بسیاری از توانمندی های این صنعت برای اقتصاد دانان کشور ما نامکشوف مانده است.به نظر می رسد ما قبل از این که حقایق این صنعت را دریابیم در رویاهایش بیشتر به اغنا می رسیم.

تغافل از ظرفیت های این صنعت زمانی اهمیت بیشتری پیدا می کند که در یابیم در تحریم های اعمال شده، از قضا همین پتروشیمی است که توانسته گلیم قتصاد ایران را از آب بیرون بکشد و تجربه سالیان گذشته نیز همواره مهر تاییدی بر این ادعاست.

عامل صنعت پتروشیمی که دستی بر نهادهای حاکمیتی و مدیریتی این صنعت دارند همواره می گویند صنعت پتروشیمی، به عنوان صنعت اول کشور، روز به روز جایگاه خودش را در اقتصاد ملی مستحکم تر می کند و دستاوردهای ارزشمند این صنعت حاکی از کم اثر بودن تحریم های ظالمانه ای است که علیه شرکت ها و مدیران این صنعت اعمال شده است.

آنها همچنین سفت وسخت معتقدند قطار توسعه صنعت پتروشیمی در کشور با شتاب لازم در حال حرکت است و هرچند مدت یکبار شاهد بهره برداری از یک طرح عظیم پتروشیمی هستیم. به طوری که در ۹ ماه گذشته- یعنی درست قبل از دی ماه سال ۹۹، ۹ طرح پتروشیمی توسط رئیس جمهور افتتاح شده است.

بسیاری معتقدند آمارها نشان می دهد رشد تقاضا در بخش نفت و فرآورده های نفتی در دنیا کمتر از ۱٪ است ولی رشد تقاضا در بخش محصولات پتروشیمی بین ۴تا۵درصد است و این موضوع مسئولیت ما را در توجه به این صنعت کلیدی دو چندان می کند.

یکی از مسائلی که همواره در سخنان مسئولان مورد تکرار قرار می گیرد این است که منابع غنی و در دسترس نفت و گاز به عنوان خوراک، نیاز متنوع صنایع داخلی و بازارهای جذاب بین المللی ایجاب می کند که توسعه صنعت پتروشیمی همواره یکی از محورهای اصلی توسعه کشور باشد.

اما آیا به راستی چنین است؟ آیا صنعت پتروشیمی ایران با حضورش در بازارهای بسیارمحدود خارجی توانسته استعدادهای بالقوه خود را به نمایش بگذارد؟یک پرسش اصلی این است که اساسا چرا پتروشیمی ایران مشتری هایی بسیار کم تعداد دارد؟ بی شک مشخص است که این کم رونقی تجارت پتروشیمی ایران نه فقط در تولید، بلکه ریشه در مناقشات سیاسی وجود دارد که اگر این اختلافات کنار رود و مناسبات گسترده تری با کشورهای جهان برقرار شود باید به توان از ظرفیت های این صنعت در خلق ارزش افزوده و ارز آوری برای کشور استفاده های شایان تری برد.

در حوزه خوراک در سال ۹۸، ۳۵ میلیون تن خوراک شامل گاز طبیعی- اتان – میعانات گازی ،مایعات گازی ، نفت و نفت سفید از صنعت نفت و گاز کشور دریافت شده که معادل ۸۰۰ هزار بشکه نفت خام در روز بوده است. کارشناسان معتقدند این عدد در سال ۱۴۰۴ به دو میلیون معادل بشکه نفت خام در روز و تا سال ۱۴۰۶ با طرح های در دست اجرا به معادل دو میلیون ودویست هزار بشکه نفت خام در روز افزایش خواهد یافت.

در بخش تولید نیز گفته می شود تعداد مجتمع های تولیدی در سال ۹۸، ۵۶ مجتمع و در حال حاضر ۶۴مجتمع و تا پایان سال با طرح های جدیدی که به مدار می آید به ۷۰ مجتمع افزایش پیدا خواهد کرد.

همه آمارها نشان می دهد حدود ۳۰درصد محصولات تولیدی در صنایع داخلی به مصرف می رسد و ۷۰درصد آن به کشورهای هدف صادر می شود. حال اینکه این میزان صادرات با چه قیمتی به دست مشتری می رسد و آیا به دلیل تحریم های موجود و محدودیت فراوان کشورهای خریدار، این تولیدات آیا با قیمت واقعی خود عرضه می شود یا خیر خود محل بحث است، هرچند که مسئولان بر این نکته پافشاری می کنند که قیمت فروش محصولات ایرانی به هیچ وجه پایین تر از ارقام موجود نیست.

در بخش تنوع محصولات در صنعت پتروشیمی در حال حاضر ۹۰ نوع محصول تولید می شودکه ۱۸ نوع آن از خانواده پلیمرهاست که البته این تنوع ۱۸ گونه در ۳۳۳ گرید متنوع دیگرعرضه می شود.

تنوع محصولات به عنوان یکی از شاخصه های توسعه پایدار، در سال۱۴۰۴ به ۱۰۴ و تا سال ۱۴۰۶ با طرح های در دست اجرا به۱۲۴می رسدکه حاکی از تنوع سبدهمگام با توسعه است.

برخلاف صنعت نفت که به خصوص در بعد از بحران کرونا در جهان دچار گرفتاری های فراوان شد و دست کم تا مدتی ، چشم‌انداز امیدوار کننده‌ای برای آن نمی توان متصور بود، صنعت پتروشیمی قادر است به لطف سرمایه‌گذاری قابل تامل دولت و بسیار بیشتر از آن ،سرمایه گذاری بخش خصوصی ، سطح چشم‌گیری از تولید ثروت را عاید کشور کند.

بسیاری از کارشناسان با توجه به استعدادهای ذاتی صنعت نفت ایران معتقدند پتانسیل صنعت پتروشیمی ایران شگفت‌انگیز است.

ایران تاکنون ۵۵ میلیارد دلار در بخش پتروشیمی سرمایه‌گذاری کرده و حدود ۱۰۰هزار نفر به طور مستقیم در این بخش مشغول به کار هستند.

گفته می شود بر اساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته سال آینده ظرفیت تولید صنعت پتروشیمی به ۱۰۰ میلیون تن خواهد رسید و افق سال ۱۴۱۴

تعداد مجتمع های تولیدی در سال ۹۸، ۵۶ مجتمع و در حال حاضر ۶۴مجتمع و تا پایان سال با طرح های جدیدی که به مدار می اید به۷۰ مجتمع افزایش پیدا خواهد کرد

رسیدن به تولید ۲۰۰ میلیون تنی است.

پتروشیمی تامین‌کننده مواد اولیه برای صنایع خودرو، لوازم خانگی، صنایع بهداشتی، صنایع ساختمانی و ... است و در کنار فولاد و سیمان، جزء بزرگترین صنایع ایران از نظر حجم و درآمدزایی است.

اما صنعت پتروشیمی ایران در داخل خود گرفتاری های فراوانی دارد که اشاره به فصل الخطاب آن یعنی نبود نهاد رگولاتوری موضوعی بسیار مهمی است که به رغم تکراری بودن آن، نمی توان از کنارش گذشت.

با شعارهایی که مدیران ارشد پتروشیمی طی سال های گذشته داده اند، این صنعت راه به هیچ دهی نبرده است.به تعبیری می توان گفت خیال بافی نتیجه ای جز موهومات ندارد.پس حالا دیگر وقت حرف های دهان پرکن گذشته است.چرا که تولید در خیال،عرضه در اوهام را در پی خواهد داشت.

فعالان صنعت پتروشیمی درست در تابستان سال گذشته آمار دادند که در حوزه حجم، کل صادرات ۲۵ تا ۲۶درصد سهم کالای غیرنفتی مخصوص پتروشیمی است. در سال ۹۸ حدود ۹٫۴۹۷ میلیون دلار ارزش صادر این محصولات بوده که ۲۲ میلیون تن وزن داشته است. اما در ماه‌های بعد از شیوع کرونا حجم صادرات و قیمت محصولات کاهش داشته است.

این نکته ای است که فریبرز کریمایی قائم‌مقام انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پتروشیمی همان زمان در کمیسیون انرژی اتاق ایران مطرح کرده بود.

بسیاری دیگر از فعالان این صنعت نیز معتقدند علی‌رغم رشد منفی اقتصادی به خصوص در سال ۹۸ در این صنعت و در بورس کالا تقاضا برای محصول وجود داشت. درآمد حاصل از صادرات در سال‌های ۹۲تا ۹۸ حدود ۷۲٫۵ میلیارد دلار بوده که ۲۸٫۵ میلیون تن به صنایع پایین‌دستی برمی‌گردد. درواقع حدود ۱۲ درصد میزان عرضه‌های کشور در دوره رکود اقتصاد افزایش‌یافته و تقاضا ۲۵ درصد رشد داشته است.

دست اندرکاران بخش خصوصی صنعت پتروشیمی به طور جد اعتقاد دارند که از آنجایی که محصولات در بورس کالا عرضه می‌شود ۲۷ درصد محصولات پتروشیمی فروخته‌شده است.آن ها همچنین می گویند البته بخشی از این تقاضا به فضای سوداگری برمی‌گردد و این در حالی است که هر تکانه ای میتواند این وضعیت را آشفته تر کند و مثلا در صورت تفاوت ارز فضا ملتهب و سوداگری رونق بیشتری خواهد گرفت.

دلالی وسوداگری به بدترین وجه گریبان تولید در پتروشیمی را گرفته است. بسیاری خیال می کنند سوداگری در بازار محصولات پتروشیمی تاثیری در تولید آن ندارد چون محصول قبل از دست به دست شدن توسط دلالان تولید می شود.اما تعداد زیادی از افراد از درک این نکته ساده عاجزند که وقتی مرحله پیش از تولید هم در دست دلالان شکل می گیرد تولید کننده واقعی عملا راهی برای سود آوری کار خود پیش رو نخواهد داشت و هر چه جلوتر برود به بن بست های بیشتری می خورد که این موضوع به خصوص موانع فراوانی در تولید ایجاد می کند.

برای تحقق شعار امسال یعنی تولید، پشتیبانی ها ، مانع زدایی ها که باید سرفصل کاری ساستگذاران حوزه تولید کشور باشد، صنعت پتروشیمی می تواند اولین آیتم این رویکرد باشد.اگر موانع تولید از پیش رو بر داشته شود ومانع زدایی ها محقق گردد و پشتیبانی ها از بخش خصوصی واقعی صنعت پتروشیمی رنگ واقعیت به خود بگیرد اتفاق شگفتی در اقتصاد ایران خواهد افتاد.

در حالی که خصوصی‌سازی بی حساب و کتاب و الگو برداری شده ظاهری از مدل هابی خارجی در سال های پیش ،پشت صنعت پتروشیمی ایران را به

دست اندرکاران بخش خصوصی صنعت پتروشیمی به طور جد اعتقاد دارند که از آنجایی که محصولات در بورس کالا عرضه می‌شود ۲۷ درصد محصولات پتروشیمی فروخته‌شده است

خاک مالید و از سوی دیگر تحریم‌ها هم شدت گرفت در کل ۱۲ سال گذشته هیچ سرمایه گذاری از خارج در این صنعت در ایران وارد عمل نشد.

آگاهان می گویند آثار و نتایج منفی این موضوع را می‌توان در پیشرفت‌های فیزیکی طرح نیمه‌کاره در این صنعت شاهد بود؛ پیش از خصوصی سازی در صنعت پتروشیمی شرکت ملی صنایع پتروشیمی برای سرمایه گذاری در طرح های جدید یا دست در جیب خود می کرد و یا از فاینانس های خارجی بهره می برد، اما اکنون بر اساس اصل ۴۴ فقط بخش خصوصی می تواند در این صنعت سرمایه گذاری انجام دهد درحالی که بخش خصوصی موجود در صنعت پتروشیمی توان لازم برای این کار را ندارد وحال کیست که نداند با وجود چنین مشکلی تحقق شعار سال نیز با چالش های فراوانی مواجه خواهد شد.

خصوصی سازی ظاهری که تمام شد و نتیجه اش هم خیلی زود برای همگان مشخص شد ، انگار که این صنعت به حال خود رها شود، کشور ماند و حوزه ای که متولی درست و درمانی برای توسعه و سرمایه گذاری نداشت.

همین موضوع باعث شد این صنعت به اهداف خود که آن را با آب و تاب تحت عنوان جهش دوم و سوم تولید تعریف کرده بودند، نرسد.

به همین خاطر هم هست که حالا دیگر ایجاد نهاد رگولاتوری در صنعت پتروشیمی در راستای تنظیم ارتباطات و مقررات میان بخش دولتی و خصوصی از ضرورت‌های این صنعت به حساب می‌آید که با وجود سال‌ها چانه زنی بین بخش خصوصی و دولت همچنان در محاق فرو رفته است.

رگولاتوری در هر صنعتی وظیفه تنظیم ارتباطات و مقررات را میان دو بخش دولتی و خصوصی بر عهده دارد که نتیجه آن افزایش منافع به سود صنعت و اقتصاد کشور است اما گویا دست اندرکاران امر یا اصلا از این موضوع خبرندارند(که البته چنین چیزی بعید می نماید)و یا به طور کلی دور آن را خط کشیده اند تا لابد به منافعی که در نبود رگولاتوری برای آنها ایجاد می شود چنگ بیاندازند.

کنشگران عرصه تولید که از قضا دستی هم بر تئوری های صحیح اقتصاد مدرن دارند در این زمینه می نویسند که از جمله اصول رگولاتوری می توان به سلامت در رقابت، شفافیت در عملکرد، انصاف در خدمات، عدالت در سرویس دهی، اخلاق محوری و صراحت و نوآوری اشاره کرد و این در حالی است که متصور شدن جایگاه سیاستگذاری و نظارت حاکمیت کلی و فاصله گرفتن از امور تصدی گری غیرضروری را می توان از جمله اهداف رگولاتوری برشمرد .

ضمن این که از تسهیل حضور بخش غیر دولتی و ترغیب آن برای مشارکت حداکثری در عهده داری امور تصدی گری، حفظ منافع ملی و نیز حفظ رقابت سالم در میان فعالان نباید چشم پوشی کرد.

علاوه بر این، صنعت پتروشیمی به خاطر ماهیت پیچیده‌ای که دارد، ازجمله، گستردگی و تنوع محصولات،وجود بازیگران متعدد خصوصی و دولتی و اهمیت استراتژیک آن برای اقتصاد کشورها، بیش از سایر بخش‌ها نیازمند نهادی برای تنظیم مقررات و روابط بین بخش دولتی و خصوصی است.

به نظر می رسد برای از بین بردن موانع تولید و تحقق پشتیبانی ها در صنعت پتروشیمی، اقتصاد نهاد گرا بسیار بهتر از این الگویی که هم اکنون بر بازار تولید و عرضه تسلط دارد می تواند توسعه اقتصادی را تحقق بخشد.اما همگان نیک آگاهند که الگوی حاضر به این سادگی ها دست از سر این بازار برنخواهد داشت . بی تردید دیری نخواهد پایید که چنین سازوکاری که آگاهانه صنعت پتروشیمی ایران را(همچنان که دیگر صنایع را) در سیطره خود قرار داده است، تسمه از گرده مصرف کننده و تولید کنند خواهد کشید و آن وقت است که تحقق شعار سال بر روی زمین باقی خواهد ماند.

خصوصی سازی ظاهری که تمام شد و نتیجه اش هم خیلی زود برای همگان مشخص شد ، انگار که این صنعت به حال خود رها شود، کشور ماند و حوزه ای که متولی درست و درمانی برای توسعه و سرمایه گذاری نداشت

حسن پور: مانع زدایی بدون مطالبه‌گری تولید در مجلس محقق نمی‌شود

«صدای تولید کننده باید به گوش برسد تا امکان رفع موانع بر سر راه تولید فراهم شود»، این جمله ای است که شهباز حسن پور نماینده برسیر و سیرجان در تشریح وظیفه خود در قبال اجرای سئوال سال کلام خود را با آن آغاز کرد. کلامی در پاسخ به پرسش ما در مورد نقش مجلس در تحقق شعار سال ۱۴۰۰ که وی معتد است برای اجرایی شدن آن باید مطالبه گر آن نمایندگان مجلس باشند و صدای تولید کنندگان را در اعتراض به موانع موجود و راه حلهای ایشان را در برخورد با مشکلات بازتاب بدهند. در ادامه مشروح گفتگوی کوتاه ما را با این نماینده پرشور استان کرمان را یکی از صنعتی ترین استانهای کشور است، بخوانید.

◀ شما به عنوان نماینده ای با سابقه فعالیت در عرصه های مدیریت و تولید تحقق شعار سال ۱۴۰۰ را گرو چه پیش شرطهایی می دانید؟

در ابتدای کلام باید تاکید کنم که مقام معظم رهبری سال‌هاست با اشراف بر ضرورت تقویت بنیه تولید کشور به صورت موکد شعارهایی را انتخاب می کنند که رویکرد اقتصادی و تولیدی دارند و اگر روند سالانه ایه شعارهای را پیگیری کنید متوجه یک روند دقیق و حساب شده با در نظر گرفتن چالش‌های گریبانگیر کشور می شوید که بسیار دقیق انتخاب شده اند. این انتخابها و تاکیدات و جهت دهی‌ها به نوعی آسیب شناسی از عمل شعار سال قبل و هدف گذاری برای سال جاری را با خود به همراه دارند.

اما در مورد سئوال شما یعنی شعار سال ۱۴۰۰ که عبارت دقیق آن « تولید، مانع زدایی‌ها، پشتیبانی‌ها» است باید عرض کنم این انتخاب با توجه به روندی صورت گرفته که در سالهای اخیر در بدنه تولید کشور شاهدش بودیم. در سخت ترین شرایط تحریمی و کمبودها و ضعف های مدیریتی، جامعه تولید در کشور با چنگ و دندان تلاش کرده است تا علاوه بر حفظ خود به توسعه و ارتقاء نیز بپردازد که در برخی از صنایع نیز شاهد دستارودهای بسیار چشمگیری هستیم. اما این روند از یکسو به دلیل فشارهای خارجی و از سوی دیگر به دلیل ناهماهنگی‌ها، بی اطلاعی‌ها، عملکردهای کمتر اندیشیده شده و دلایلی از این دست، در سطوح کلان و براساس شاخص های ملی از سرعت کافی برخوردار نبوده است. رشدها جزیره ای و زیر بخشی بوده و مشکلات متاسفانه همه گیر و همه جانبه.

به همین جهت مقام معظم رهبری با اشراف بر مواردی که به آن اشاره شد رویکرد مانع زدایی و اهتمام در جهت ترسیع فعالیت های موثر را در دستور کار مدیران اجرایی در سه قوه قرارداده که بر مبنا و حول شعار سال تعریف می شود.

با در نظر گرفتن این موارد باید گفت شرط نخست برای تحقق مانع زدایی اراده و انگیزه کافی در مدیران اجرایی است تا در این جهت حرکت کنند که انشالله این اراده در تمامی ارکان وجود دارد. اما شرط بعدی اشراف بر موانع و مشکلاتی است که امکان رشد و بالندگی سریع را از ارکان تولید سلب می کند. سومین شرط نیز اعتماد و همراهی جامعه تولید و عامه مردم به این روند است اشکال گوناگون و متنوعی هم دارد. به طور مثال اعتماد مصرف کننده به کالای ایرانی که باید ایجاد شود، اعتماد تولید کننده به نهاد ناظر و سیاست گذار تا در روند اجرای سیاست های اتخاذ شده همراهی کند.

این شروط اصلی و کلانی است که برای تحقق شعار سال باید محقق شود که البته برخی از بخش های این شروط محقق شده و بسط پیدا نکرده و برخی نیز باید محقق و تثبیت شود.

◀ شما به عنوان عضو قوه مقننه در این رابطه چه نقشی دارید؟

صدای تولید کننده باید به گوش برسد تا امکان رفع موانع بر سر راه تولید فراهم شود. من به عنوان نماینده مردم در مجلس فعالیت می‌کنم و بخش زیادی از این مردم که من را به عنوان وکیل خود راهی مجلس کرده اند تولید کنندگان خرد و کلانی هستند در سخت‌ترین شرایط ممکن دست از تلاش نکشیده اند. من عنوان نماینده ایشان چند وظیفه دارم.

اول آنکه با طرح مشکلات بخش تولید، صدای ایشان باشم. دومین وظیفه این است که تا جایی که به قوه مقننه مربوط است در اصلاح قوانین مسئله ساز کوشش کرده و در صورت نیاز به خلاء های قانونی را با قوانین جدید برطرف کنم. سومین مسئله که شاید در شرایط فعلی بسیار ضرورت دارد، بر نحوه عملکرد دستگاه‌ها و متولیان دولتی که هر یک گوشه ای از ساختار تولید را مدیریت می کنند، نظارت دقیق داشته باشم.

در سال گذشته خشکسالی و سرما زدگی برای باغداران منطقه سیرجان بحران زا بوده، تلاش برای تخصیص حمایت های مالی از سوی بانک کشاورزی از جمله تلاش های من برای پوشش حداقل بخش از زیان‌های وارده بوده که ادامه دارد. یا در هفته دوم اسفندماه به عنوان عضوی از کمیسیون اصناف در جهت عمل به منویات رهبری بحث ترخیص کالاهای دپو شده در گمرکات برای مقابله با گرانی را پیگیری کردم که خوشبختانه این اقدام بنده با همراهی سایر نمایندگان به تسریع این امر کمک کرد. البته بخش زیادی از این کالاها در سبد مواد اولیه مورد نیاز بخش تولید قرار می گیرد که با رصد مداوم وضعیت گمرکات تلاش داریم از شکل گیری وضعیت مشابه پیشگیری شود.

اینها بخش هایی از مطالباتی است که از سوی تولید کنندگان و فعالیت اقتصادی به نمایندگان منعکس و از سوی ما در مجلس بازتاب پیدا کرده و حل آنها مطالبه می شود.

در سوی دیگر هم تلاش برای شناسایی موانع ساختاری است که از قوانین مزاحم، امضاهای طلایی، برخوردهای سلیقه‌ای در اجرای قوانین تا مشکلاتی مانند سیاستهای پولی و بانکی را می توان مورد اشاره قرارداد که در جایگاه نمایندگی به صورت هر روزه طرح بررسی و نظارت در موردشان رخ می دهد. در نهایت البته نمی توان گفت تمام این مطالبات به نتیجه می رسد و یا به موقع موانع موضوعه برطرف می شود ولی تلاش بسیاری از

شرط نخست برای تحقق مانع زدایی اراده و انگیزه کافی در مدیران اجرایی است تا در این جهت حرکت کنند که انشالله این اراده در تمامی ارکان وجود دارد

سوی بنده و دیگر همکارانم در قوه مقننه در این جهت صورت می گیرد که ثمرات ارزشمندی هم داشته و خواهد داشت.

◀ انتظار شما از جامعه تولید چیست؟

دلسرد نشدن، تداوم تلاش و امید داشتن به آینده انتظار اصلی من به عنوان نماینده مردم از جامعه تولید است. مردم ما و انقلاب اسلامی ایران روزهای سخت بسیاری را پشت سر گذاشته اند. عبور از این سختی‌ها هزینه‌های بسیاری داشته است ولی در عین حال دستاوردها و پیروزی‌های فراوانی را نیز به ارمغان آورده است. ما چندین سال در مقابل فشارهای خارجی مقاومت کردیم، در چنین شرایطی تولیدکنندگان ما آزموده‌تر و آموخته‌تر شده‌اند، این یک شعار نیست در عمل شاهدش هستیم. نسل جوانی که با تکیه بر تجارب گذشتگان وارد عرصه تولید شده اند امروز توان عرضه اندام در بازارهای جهانی دارند و به محض رفع موانع داخلی به سرعت می توانند در بازارهای منطقه و بعد در بازارهای جهانی جایگاهی مناسب با شأن ایران محیا کنند ولی استفاده از این قدرت نیاز به پشتیبانی و مانع زدایی دارد که این امر وظیفه تمامی مدیران کشور در قوای سه گانه است.

◀ از منظر نماینده مردم شما از تولیدکنندگان چه انتظاری دارید، آیا صرف رونق تولید و تولید کیفی می تواند تمام مسئولیت‌های بخش تولید را در قبال مردم را شامل شود؟

خیر، این تمام مسئولیت بخش تولید در قبال مردم و جامعه‌ای که ابزار تولید در اختیار ایشان قرارداده نیست. مفهوم مسئولیت اجتماعی باید در عمل از سوی بخش تولید پیگیری شود ولی همین مسئله هم نیاز به مانع زدایی و همراهی قوای مقننه و مجریه دارد. البته می توان گفت مجلس در این بخش با تدوین قوانین ناظر گامهای خوبی برداشته است ولی کافی نیست. به طور مثال همان‌گونه که ۲ درصد از درآمدهای نفتی باید در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی در مناطق نفت‌خیز هزینه شود، براساس ماده ۱۴ قانون معدن نیز باید پانزده درصد (۱۵٪) از حقوق دولتی وصولی را به اعتبارات همان استانی که معدن در آن قرار دارد، افزود و در جهت عمل به مسئولیت‌های اجتماعی استفاده کرد درحالیکه این امر اجرایی نمی‌شود. در تبصره ۶ ماده ۱۴ قانون معادن دولت مکلف است پانزده درصد (۱۵٪) از حقوق دولتی وصولی را به اعتبارات همان استان اضافه کند و این منابع جهت ایجاد زیرساخت و رفاه و توسعه شهرستان با اولویت بخشی که معدن در آن واقع شده، اختصاص یابد.

من نمایسنده یک استان معدنی هستم و شاهد این نکته که بیشتر معضلات و مشکلات معادن مربوط به افرادی است که در حاشیه آنها زندگی می‌کنند در واقع این افراد نه تنها نفعی از معادن نمی‌برند بلکه به دلیل وجود گردوغبار، آلایندگی‌های زیست محیطی، شیمیایی ، دچار مشکلات جسمی و.. نیز می‌شوند. اما متاسفانه اعتبار پرداخت شده از این محل کمتر از ۲ درصد است که دستگاه‌های نظارتی باید به موضوع ورود کرده و با تخصیص اعتبار ۱۵ درصدی زمینه اجرای مسئولیت‌های اجتماعی مربوط به آن منطقه را فراهم کنند. این مورد و مواردی از این دست نشان میدهد که بخش تولید مسئولیتی بیش از یک تولید کننده صرف بر عهده دارد و همانطور که در ابتدای این گفتگو اشاره کردم برای تحقق این قوانین ما به عنوان نماینده مجلس باید نظارت کرده و مطالبه گر باشیم تا هم موانع بر سر راه تولید برطرف شود و هم مردم از تولیدی که مستقیم و غیر مستقیم در آن نقش دارند، منتفع شوند.

ما چندین سال در مقابل فشارهای خارجی مقاومت کردیم، در چنین شرایطی تولیدکنندگان ما آزموده‌تر و آموخته‌تر شده‌اند، این یک شعار نیست در عمل شاهدش هستیم

چرا برای راه اندازی کسب و کار در حوزه فناوری بیش از ۵۰ مجوز نیاز است؟

اتحادیه صنایع لوح های فشرده ایران

عبدالرضا نوروزی: برای دریافت یک جواز تاسیس در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات باید ۵۰ تا ۷۰ مجوز را از چندین دستگاه اجرایی اخذ کنیم و در زمان تمدید این مجوزها هم باز باید دوندگی کرده و زمان زیادی را در روندهای اداری اتلاف کنیم.

اشاره: صنایع زیر مجموعه فناوری اطلاعات ارتباطات در سالهای اخیر در دنیا پیشرفتهای فراوانی داشته اند، اما در ایران به رغم رشد این نوع شرکت ها شاهد روند فرسایشی هستیم که فعالین این حوزه را با دست اندازهای فراوان مواجه ساخته است. آنچه در ادامه می خوانید گفتگویی کوتاه است با عبدالرضا نوروزی رییس اتحادیه صنایع لوح های فشرده ایران و نائب رییس کمیسیون فن اوری اطلاعات ارتباطات اتاق ایران (فاوا) که از موانع پیش روی تولید در ایران و مشکلات فعالان در عرصه فناوری اطلاعات و ارتباطات سخن گفته و پیشنهادات خود را برای رفع موانع پیش روی تولید مطرح کرده است که اصلی ترین این پیشنهادات ایجاد یک پنجره واحد است مشتمل بر تمامی دستگاههای مرتبط با بخش تولید.

◀ هدف گذاری های بنگاه اقتصادی تحت مدیریت جنابعالی به منظور ارتقای تولید کمی و کیفی در سال ۱۴۰۰ مشتمل بر چه مواری می باشد؟

با توجه به شرایط کشور و وضعیت بازار ما برای سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ تولیداتی را در اولویت تولید قرارداده‌ایم که کمترین میزان آسیب محیط زیستی را داشته باشند. شاخص مبنا نیز در این زمینه تولیدات سالهای گذشته‌مان است و در ضمن تنها شامل خود کالا نیست بلکه بهبود ملاحظات محیط زیستی را در نوع بسته بندی لحاظ کرده ایم.

از دیگر اولویت های ما در سال ۱۴۰۰ برنامه ریزی برای شنیدن صدای مشتریانمان از سراسر ایران است زیرساختهای لازمش را فراهم کرده ایم و از این طریق همه مصرف کنندگان و مشتریان ما می توانند نظرشان در زمینه کیفیت، کمیت و میزان رضایتشان از محصول خریداری شده را به ما منعکس کنند. همچنین در کنار مشتریان ایرانی تلاش داریم با عرضه کالاهایی مطابق سلیقه همسایگانمان در بازارهای صادراتی منطقه نیز حضوری بیش از پیش پیدا کنیم.

اما بخش مهمی از برنامه تولید ما برای سالهای ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ حول محور استفاده حداکثری از مواد اولیه ایرانی تعریف شده است که این اتفاق ضمن منطقی شدن هزینه های تولید به ما کمک می کند که در زنجیره تولید کشور نقشی پر رنگتر داشته باشیم. در ضمن کمتر از تاثیرات منفی نوسانات نرخ ارز متاثر شویم.

◀ برای تحقق برنامه های خود نیاز به چه پشتیبانی های دارید؟

دولت و مردم هر کدام به نوعی در تحقق شعار سال ۱۴۰۰ سهم و نقش دارند. در سال جاری برای تحقق این شعار باید تولید محور قرار گیرد، حمایت های لازم را از تولید انجام دهیم و موانع را از سر راه تولید برداریم. سرمایه گذاری تولیدی به مشوق نیاز دارد و باید کسانی که توان سرمایه گذاری دارند، تشویق شوند. اوضاع کسب و کار باید به نحوی باشد که صاحبان سرمایه برای ورود به عرصه تولید انگیزه داشته باشند اما متاسفانه این اتفاق نیافتاده و ملاحظات لازم انجام نشده است.

دولتمردان باید از تولیدکنندگان کاملا پشتیبانی کنند، سرمایه گذاران و فعالان اقتصادی در خط مقدم جنگ اقتصادی حضور دارند و نیاز به پشتیبانی دارند. لذا این مهم باید توسط دستگاه های دولتی و حاکمیتی مورد توجه جدی قرار گیرد.

برنامه ریزی یکی از مهمترین و با اولویت ترین ارکان مدیریت است که زمان حال هر شرکت یا سازمانی را به آینده آن پیوند می دهد؛ بنابراین برنامه ریزی با هدف پشتیبانی از تولید باید در همه حوزه ها صورت گیرد از حوزه بانک‌های عامل یعنی تامین سرمایه در گردش که عمده تولیدکنندگان نیازمند آن هستند تا وزارت خانه‌ها برای تسریع صدور مجوزها. از تسهیل روندهای بروکراتیک به خصوص برای واردات ماشین آلات یا مواد اولیه تا همراهی سازمانهایی مانند سازمان استاندارد که می توانند موانع زیادی را از مسیر تولید بردارند. از زمانی که فرایند تولید کالایی در داخل ایران آغاز می شود تا زمانی که استاندارهای لازم را برای آن اخذ می‌کنند، زمانی طولانی لازم است و صرف هزینه فراوان نیاز دارد، که منطقی نیست.

مشوق‌های مالیاتی و بیمه ای از سوی وزارت اقتصاد و سازمان تامین اجتماعی هم از انواع مشوق هایی است که می تواند در زمینه توسعه فعالیت ها و افزایش سرمایه گذاری موثر باشد. البته معافیت ها و تخفیف های مالیاتی نباید دائمی باشند ولی در شرایطی تولیدکنندگان تحت فشار هستند این اتفاق می‌تواند به تداوم فعالیت های مولد کمک شایانی محسوب شود. معافیت‌هایی با محدوده زمانی چند ساله که فرصت احیاء به تولید کنندگان بدهد. تخصیص ارز در زمان مناسب هم از دیگر مواردی است که در سالهای اخیر بشدت در این زمینه مشکل داشتیم وبسیاری از تولیدکنندگان ما نتوانستند ارز را بموقع دریافت کنند و دچار زیان شدند، البته تخصیص ارز به صورت فعلی منطقی نیست و تنها مربوط به دوره های تحریم و ناشی از کمبود منابع است ولی در همین شرایط هم باید اولویت ها به گونه ای تعیین شود که تخصیص ارز به تولید در زمان مناسب و به مقدار مناسب صورت گیرد.

◀ اگر اراده ای برای مانع زدایی از تولید در سال ۱۴۰۰ و تحقق شعار سال وجود داشته باشد بنظر شما رفع موانع در چه حوزه هایی اولویت دارد؟

اولین اولویت واقعی شدن نرخ ارز و تثبیت یا حداقل تثبیت روند تغییرات آن است در کنار تسهیل ارایه آن به بخش خصوصی، مانند روالی که در سالهای قبل از تحریم ها شاهد بودیم. اولویت بعدی تسهیل ارایه

دولتمردان باید از تولیدکنندگان کاملا پشتیبانی کنند، سرمایه گذاران و فعالان اقتصادی در خط مقدم جنگ اقتصادی حضور دارند و نیاز به پشتیبانی دارند

خدمات بانکی از جمله تامین سرمایه گردش با نرخ سود مناسب برای بخش تولید است. نه مانند آنچه امروز شاهدش هستیم یعنی نرخ‌های بالا که مانع رقابت تولیدکنندگان در داخل و خارج ایران می شود سومین اولویت کاهش واقعی در فرایندهای صدور و همچنین تعداد مجوزهای تعریف شده در مسیر تولید، صادرات و خدمات است که بخش زیادی از وقت و هزینه تولیدکنندگان را اتلاف می کنند. نکته و اولویت چهارم هم دعوت و مشورت از بخش خصوصی واقعی برای مشارکت در فرایند تدوین و تنظیم قوانین ناظر بر فرایند تولید از طریق نهادهایی مانند اتاق بازرگانی، اتاق اصناف، اتاق تعاون و دیگر تشکلهای فعال بخش تولید است.

◄ این روزها که بحث مانع زدایی از تولید به کرات مطرح می شود در بسیاری از اذهان موانع حقوقی – اداری برجسته شده است. به نظر شما از میان حوزه های قوانین ،مقررات، مجوزها، سیاستگذاری‌ها و بروکراسی اداری هر کدام چه سهمی در ایجاد مانع برای تولید دارند؟

بدیهی است چنانچه بخواهیم تولید را پشتیبانی کنیم باید نگاه همه جانبه، متعادل و متوازن نسبت به همه عوامل موثر بر آن داشته باشیم.

در حال حاضر فضای کسب‌وکار به‌گونه‌ای نیست که افراد تشویق به فعالیت شوند. گواه این مدعا نیز مراحل طولانی است که برای کسب مجوزهای لازم جهت راه اندازی کوچک ترین واحد صنفی باید طی شود. یکی دیگر از مشکلات این است که یک دستگاه دولتی از دستگاه دیگر تبعیت نکرده و قوانینی متفاوت و در برخی از موارد متناقض دارند. لذا وقتی یک اداره بنا بر قانون خودش عمل کرده و اداره دیگری را قبول ندارد در این میان سرمایه‌گذار معطل و بلاتکلیف خواهد ماند و این دیوان‌سالاری پیچیده و آشفته نخستین و بزرگ‌ترین مانع بر سر راه تولید محسوب می‌شود.

در این حوزه مشکلات جدی فراوان است. یک مثال دیگر رتبه ضعیف ایران در تجارت جهانی است. چون همه اینها رتبه بندی می شوند و اگر یک سرمایه گذار خارجی بخواهد در ایران سرمایه گذار کند، حتما این موارد را رصد می کند و می‌خواهد بداند وضعیت ما در شاخص‌های تجارت جهانی چگونه است. اما به دلیل همان دیوانسالاری آشفته متاسفانه به رغم مزیت های فراوان ایران برای سرمایه گذاری، سرمایه گذاران با دیدن این شاخص‌ها از سرمایه گذاری در کشور ما صرف نظر می کنند.

با وجود این مسایل ببینید ما با چه مرارتی در داخل فعالیت تولیدی می‌کنیم. از نظر من هر چند صحبت‌های مطرح شده از سوی مقام معظم رهبری در کاهش تعداد مجوزها، زمان صدور، تسهیل قوانین تا حدودی اصلاح شده اما هنوز کافی نیست. ما به عنوان تولید کننده تقاضا داریم ایجاد یک پنجره واحد برای تمام وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دخیل در امر تولید ایجاد شود تا من به عنوان یک تولیدکننده دیگر لازم نباشد برای دریافت یک جواز تاسیس در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات ۵۰ تا ۷۰ مجوز را از چندین دستگاه اجرایی اخذ کنم و در زمان تمدید این مجوزها هم باز باید دوندگی کرده و زمان زیادی را در روندهای اداری اتلاف کنم. فناوری آنقدر پیشرفت کرده که می تواند تمام وزارتخانه و سازمانها در بر بگیرد منجر به ساده سازی فرایند ها منجر شود.

رفع موانع در گرو اصلاح قوانین است؛ ضرورت تدوین آئین‌نامه اجرایی برای شعار سال

ما به عنوان تولید کننده تقاضا داریم ایجاد یک پنجره واحد برای تمام وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دخیل در امر تولید ایجاد شود

رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک عرش گستر:

تولید در ایران برای صنایع مختلف نیازمند باز تعریف است

رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک عرش گستر معتقد است بهترین پشتیبانی از فعالان اقتصادی در سال ۱۴۰۰ و تحقق شعار سال، باز تعریف تولید در ایران برای صنایع مختلف است چرا که در جهان امروز موضوع تولید دیگر امری نیست که با خرید تجهیزات، مواد اولیه را با ارزش افزوده به مواد ثانویه تبدیل کنند بلکه تولید در جهان فعلی معانی مختلفی پیدا کرده است.

گروه دانش‌بنیان عرش گستر در سال ۱۳۷۹ با هدف ارایه خدمات دانش محور به شرکت‌های فن آور و تحقیق و توسعه و تولید سیستم‌های سفارشی هایتک تاسیس شد و به عنوان یک سازمان تخصصی با ارائه سبد کامل خدمات توانست برند و جایگاه خود را در صنایع الکترونیک ایران پیدا کند.

ماموریت شرکت تجارت الکترونیک عرش گستر تسهیلگری و مدیریت زنجیره تامین است که شامل خدمات فنی مهندسی، طراحی و مهندسی معکوس و تحقیق و توسعه و نمونه‌سازی ، تامین بردهای مدارچاپی و قطعات الکترونیک، ازمون ، غربالگری قطعات الکترونیک، مونتاژ و مدیریت پروژه‌های تولید از صفر تا صد است. عرش گستر به عنوان یک شرکت EMS ، خدمات طراحی تا تولید را به عنوان Third partyبه تولیدکنندگان و صنعتگران ارائه می‌کند و برای محصولات هایتک صنایع الکترونیک اعم از مخابرات ، هوافضا، لوازم خانگی، اتوماسیون صنعتی، IOT، قطعات الکترونیک خودرو،تابلو و فرمان اسانسور و تجهیزات پزشکی دارای راهکارهای به روز بر اساس لبه دانش و فن‌آوری است.

اجرای صدها پروژه موفق کلان و ملی از جمله افتخارات عرش گستر است. پرسنل متخصص، نخبه و کارازموده عرش گستر با تمام توان برای رضایت مشتریان و رسیدن به چشم‌اندازه توسعه کشور در تلاش و کوشش هستند تا به زودی به عنوان مرجع و هاب اصلی این

پرسنل متخصص، نخبه و کارازموده عرش گستر با تمام توان برای رضایت مشتریان و رسیدن به چشم‌اندازه توسعه کشور در تلاش و کوشش هستند تا به زودی به عنوان مرجع و هاب اصلی این صنایع در کشور بدرخشند

صنایع در کشور بدرخشند.

به همین بهانه با دکتر نسیم توکل کار آفرین ، عضو اتاق بازرگانی تهران و رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک عرش گستر به گفت‌وگو نشستیم که در ادامه می‌خوانید:

◀ هدفگذاری بنگاه اقتصادی به منظور ارتقا تولید کمی و کیفی در سال ۱۴۰۰ مشتمل بر چه مواردی است؟

ما با بررسی‌های میدانی و تحقیقات بازار گسترده‌ای که برای سال ۱۴۰۰ انجام دادیم و با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی، اجتماعی، بحران‌های مختلف بین‌المللی و موانع تجارت که برای ایران وجود داشت به این نتیجه رسیدیم که باید از سه مقوله پیشرفت، رشد و توسعه تبعیت کنیم.به عبارت دیگر، ما مصادیق بالا را به این شکل معنا کردیم که رشد یعنی افزایش تعداد تولیدات، پیشرفت به معنای گسترش دامنه تنوع محصولات و توسعه را به شکل پیشرفت و رشد به اندازه سال قبل و انتقال سرمایه به بخش تحقیق و توسعه تعبیر کردیم. این تصمیم با هدف به دست آوردن عمق دانش فنی برای محصولات تولیدی و گسترش آن‌ها اتخاذ شده است.

◀ برای تحقق برنامه‌های خود به چه پیشتیبانی‌هایی نیاز دارید؟

برای ادامه فعالیت‌های شرکت چند نیاز داریم. یکی اینکه شرکت‌های فنی مهندسی و خدمات دانش محور آن‌ها که به شرکت‌های فناور ارائه می‌شود در مرکز مؤسسات و شرکت‌های دانش‌بنیان به عنوان خدمات دانش بنیان معرفی شوند تا این گروه‌ها بتوانند با ارائه خدمات و اخذ تسهیلات ارزان قیمت برای ایجاد مراکز تحقیق و توسعه و به منظور دستیابی به عمق دانش، تولید و توسعه محصولات که نهایتا به دست آوردن صنعت منتج می‌شود، تلاش و اقدام کنند.

مورد دوم، پشتیبانی از شرکت‌ها برای واردات مواد اولیه خود در هر نوع صنعتی که کمترین مشکل و رنج را داشته باشند. همچنین این مسئله مورد پذیرش قرار گیرد، کارخانجاتی که برای مواد اولیه خود به واردات نیاز دارند بتوانند این امر را به صورت تخصصی در اختیار شرکت‌های واردکننده قرار دهند. از این رو، ممانعتی برای کار شرکت‌های تخصصی ایجاد نشود.

مساله بعدی این است که تسهیلات فعلی با توجه به نرخ بهره و درصدی که سود عملیاتی به آن تعلق می‌گیرد به اضافه هزینه کرد شرکت‌ها همچنان برای توسعه بخش تولید موثر نیست.

در واقع، همچنان برخی صندوق‌ها تسهیلاتی که با ۱۲ درصد ارائه می‌دهند به نسبت ۱۸ درصد بانک‌ها، هنوز برای تولید کمک‌کننده نیست و دوره تنفس بسیاری محصولات باید افزایش یابد. همچنین وقتی دولت تسهیلات ارائه می‌دهد باید ریسک‌پذیری و خطرپذیری را حداقل برای صندوق‌هایی که به رشد تولید کمک می‌کنند بیشتر و آن‌ها را در سود و زیان شریک کند.

◀ اگر اراده‌ای برای مانع‌زدایی از تولید در سال ۱۴۰۰ و تحقق شعار سال وجود داشته باشد، به نظر شما رفع موانع در چه حوزه‌هایی اولویت دارد؟

به نظر من بزرگترین مانع تولید، نبود معنا و دانش روز از تولید در صنایع و حوزه‌های مختلف در میان برخی تصمیم‌گیرندگان است. در واقع، نیاز داریم برای هر صنعت جداگانه چشم‌انداز و نقشه راه بلند مدت ترسیم شود. بلند مدت با این هدف که هر دولت جدیدی روی کار آمد ملزم و متعهد به اجرای آن باشد. تا این نقشه راه و استراتژی برای رسیدن به هدف وجود نداشته باشد تکلیف بخش خصوصی درباره مزیت رقابتی صنایع ایران، امکان ایجاد تولیدات و محصولات معلوم نخواهد بود. به این منظور، مقاصد سرمایه‌گذاری برای فعالان بخش خصوصی بهتر نمایان خواهد شد. یکی از بهترین پشتیبانی‌ها باز تعریف تولید در ایران برای صنایع مختلف است. در جهان امروز موضوع تولید دیگر امری نیست که با خرید تجهیزات، مواد اولیه را با ارزش افزوده به مواد ثانویه تبدیل کنند بلکه تولید در جهان فعلی معانی مختلفی پیدا کرده است. متأسفانه بیشتر تولیدکنندگان ما بیش از آنکه دغدغه تحقیق و توسعه و برندینگ محصولات خود را داشته باشند، در فکر واردات، صادرات، ارز، ضرر و زیان ناشی از تبدیل نرخ ارز را دارند. از این رو، فکر می‌کنم این سه مورد برای مانع‌زدایی پیش برنده باشد.

◀ این روزها که بحث مانع‌زدایی از تولید به کرات مطرح می شود، در بسیاری از اذهان موانع حقوقی - اداری برجسته شده است. به نظر شما از میان حوزه‌های قوانین، مقررات، مجوزها، سیاستگذاری‌ها و بروکراسی اداری هر کدام چه سهمی در ایجاد مانع برای تولید دارند؟

درباره موانع حقوقی و اداری بحث بسیار گسترده است و به نظر من، اگر کلی‌گویی اتفاق بیفتد راه به جایی نخواهیم برد بنابراین به تشریح یک مورد می‌پردازم.

آن این است که در شرایط کنونی شرکت‌ها مجاب شده‌اند حتماً در محیط‌های اداری ساکن شوند. ما به اندازه کافی محیط‌های اداری با قیمت مناسب برای اجاره در شهر تهران نداریم و قوانین شهرداری بسیار سختگیرانه است. به جای آنکه از استقرار کسب‌وکارها برای توسعه کسب‌وکار در محیط‌های مسکونی حمایت کند به دلیل دریافت نرخ‌های اداری شهرداری این ساختمان‌ها گران هستند.بسیاری از کسب‌وکارها در ابتدای کار قدرت استقرار در ساختمان‌های اداری را ندارند و حتی برخی آزادکاری (فریلنسر) را برمی‌گزینند. در مراحل بعدی نهایتاً توان اختیار واحدهای مسکونی را به دست می‌آورند. وقتی شرکتی به واحد مسکونی می‌رود امکان دریافت کد اقتصادی ندارد و وقتی این امکان را از دست می‌دهد نمی‌تواند کارت بازرگانی دریافت کند و این اجاره‌نامه‌ها یکی از موانع توسعه کسب‌وکار است. نیاز به اجاره‌نامه برای دریافت کد اقتصادی و کارت بازرگانی به شکلی از میان رود و شناسه ثبت شرکت‌ها برای یک کسب‌وکار کافی باشد.

در جهان امروز موضوع تولید دیگر امری نیست که با خرید تجهیزات، مواد اولیه را با ارزش افزوده به مواد ثانویه تبدیل کنند بلکه تولید در جهان فعلی معانی مختلفی پیدا کرده است

شرط توسعه سریع تولید یکسان‌سازی و کاهش قوانین است

تلقی جامعه نسبت به فعالیت‌های یک بنگاه به طرق مختلف بر حیات آن اثر می‌گذارد.در واقع تلقی جامعه فرصتی طلایی است که اگر به خوبی مدیریت نشود، می‌تواند به بحرانی کابوس‌وار بدل شود.

اشاره: در شرایطی که صنایع کشور در دست اندازهای جدی با چالش ها و موانع مواجه هستند، امید می رود که با تاکید مقام معظم رهبری نسبت به رفع موانع تولید و انجام پشتیبانی های لازم از تولید، در سال ۱۴۰۰ شاهد روندی متفاوت در مواجه با بخش مولد اقتصاد کشور باشیم. در زمینه نحوه این پشتیبانی و مانع زدایی گفتگویی کوتاه با ... مدیرعامل شرکت ماشین سازی... انجام داده ایم که مشروح آنرا در ادامه تقدیم شما می کنیم.

◀ هدف گذاری بنگاه اقتصادی تحت مدیریت جنابعالی به منظور ارتقای کمّی و کیفیِ تولید در سال ۱۴۰۰ مشتمل بر چه مواردی است؟

همه سازمان‌ها بر جامعه‌ای که در آن فعالیت می‌کنند اثر می‌گذارند. بنگاه‌های اقتصادی نیز از این قاعده مستثنی نیست و با کالایی که تولید می‌کند یا با خدمتی که ارائه می‌دهند، با چگونگی فروختن یا خریدن کالاها و خدمات مورد نیاز خود، با نحوه استخدام و روش های ارتقاء کارکنان، با برخوردی که با محیط زیست دارند، با نحوه سرمایه‌گذاری، با احترامی که برای حقوق مردم قائل می‌شوند و خلاصه به هزاران طریق بر جامعه اثر می‌گذارند. بنابراین طبیعی است که جامعه به حیات چنین نیرویهای اثرگذاری حساس باشد و واکنش نشان دهد.در گذشته بنگاه‌های اقتصادی برخی از واکنش‌های جامعه را سودآور تلقی می‌کردند و برخی دیگر را نوعی مشکل بالقوه که باید از آنها پرهیز شود. امروز مدیران شرکت مهندسی ماشین سازی، بیش از پیش آگاه شده‌اند که این مسائل می‌تواند تأثیر چشمگیری بر آینده سازمان و گاه اثری تعیین‌کننده بر تداوم حیات شرکت داشته باشد.تلقی جامعه نسبت به فعالیت‌های یک بنگاه به طرق مختلف بر حیات آن اثر می‌گذارد.در واقع تلقی جامعه فرصتی طلایی است که اگر به خوبی مدیریت نشود، می‌تواند به بحرانی کابوس‌وار بدل شود. مسئولیت اجتماعی شرکت ما چیزی فراتر از اقدامات سنتی خیرخواهانه و عام المنفعه است. مسئولیت اجتماعی بنگاه فقط وقتی به بنگاه سود می‌رساند که به طور ثمربخش و اثرگذار با برنامه‌های راهبردی روشن و مدون انجام شود.قرار نیست که بنگاه اقتصادی بخشی از منابع خود را به اسم«مسئولیت اجتماعی» و یا برای ارایه نمایشی از «درستکاری اجتماعی و سیاسی» دور بریزد. هدف ما برای سال ۱۴۰۰ تولید کمی و کیفی در ماشین سازی است.

◀ برای تحقق برنامه های خود نیاز به چه پشتیبانی هایی دارید؟

بهره گیری از فناوری اطلاعات یکی از حلقه های لازم برای افزایش کارایی تجاری در اقتصاد ملی است. امروزه استفاده از اینترنت و کسب و کارهای حاصل از این فناوری توسط شرکت‌ها، به وسیله ای برای کسب مزیت رقابتی در کسب و کارها تبدیل شده و تولید شامل مجموعه فعالیت‌هایی است که منجر به کالا و خدمات می‌شود. از سوی دیگر تولید منشأ تأمین نیازهای مهم و اساسی و همچنین نیازهای مرتبط با آسایش زندگی است. از این منظر هر تولیدی لزوماً تأمین کننده نیازهای مهم و اساسی و نیازهای مرتبط با احساس امنیت و آسایش زندگی نیست. تولید همچنین ارتباط معناداری با امور مرتبط با گذران اوقات فراغت و سرگرمی‌های زندگی و به عبارتی "صنایع فرهنگی" است.اگر بپذیریم که تولید مرتبط با عرصه بزرگ خدمات اعم از خدمات آموزشی و پژوهشی، خدمات بهداشت و سلامت و خدمات توریسم و گردشگری و خدمات ساخت و ساز و عمران شهری است، دایره تولید مرتبط با همه عرصه‌های مرتبط با زندگی و در واقع "فرهنگ زندگی" است.از سوی دیگر برای کشور عزیز و پر توان جمهوری اسلامی ایران که به دلیل استقلال‌گرایی و تاکید بر نفی نظام سلطه جهانی، که همواره با تحریم‌های اقتصادی و سیاسی و فشارها و تحریف‌های فرهنگی مواجه بوده است، تمرکز بر حوزه‌های "شکننده و آسیب‌زای اقتصادی، سیاسی و فرهنگی" اهمیت کانونی دارد که حوزه "اولویت‌های تولید و خدمات" را به خود اختصاص می‌دهد.بر این اساس از یک سو باید بدنبال تقویت بنیه زیرساخت‌های "تولید با همه تنوع‌ها و تکثرها" بود و از سوی دیگر بر مبنای شاخص‌های مشخص که تأمین کننده نیازهای اساسی مثل مسکن، سلامت و بهداشت، آموزش و درمان، غذا و دارو و همچنین نیازهای مرتبط با احساس خوشبختی و کیفیت زندگی است، مسیر پشتیبانی و مانع‌زدایی از تولید را تقویت کرد.

◀ اگر اراده ای برای مانع زدایی از تولید در سال ۱۴۰۰ و تحقق شعار سال وجود داشته باشد به نظر شما رفع موانع در چه حوزه هایی الویت دارد؟

در چند جمله می توان تمام این اولویت های را مورد تاکید قرار داد: ضرورت جامع‌نگری و پرهیز از جزیی‌نگری، جذب سرمایه‌گذاران عاشق وطن در ایجاد کسب و کار ، شناسایی مانع‌تراشی‌ها درتولید، استفاده از ظرفیت کارگروه حمایت قضایی از تولید و سرمایه گذاری، حذف زیاده خواهی نظام اداری از تولیدکننده داخلی، دریافت نظرات خبرگان و فعالان بخش خصوصی زیربط، حذف سوءتدبیرها و مدیریت‌های اجرایی و تأثیرگذاری تحریم‌ها

◀ این روزها که بحث مانع زدایی به کرات مطرح می شود در بسیاری از اذهان موانع حقوقی –اداری برجسته شده است، بنظر شما از میان حوزه های قوانین، مقررات، مجوزها، سیاستگذاری ها و بروکراسی اداری هر کدام چه سهمی در ایجاد مانع برای تولید دارند؟

در صورت یکسان سازی و کاهش قوانین و مقررات، تولید به سرعت رشد و افزایش پیدا خواهد کرد.علیرغم تمامی پیشرفتهای فناورانه و ظهور ماشین‌ها پس از انقلاب صنعتی و ظهور کامپیوترها و ربات‌ها پس از عصر اطلاعاتی و شبکه ای و شکل گیری فضای مجازی کسب و کار در کنار فضای واقعی کسب و کار، هنوز دو عامل سرمایه و کار جزو عوامل مؤثر و غالب تحقق تولید مطرح می‌باشند.بدیهی است چنانچه بخواهیم تولید را پشتیبانی نماییم باید یک نگاه همه جانبه، متعادل و متوازن نسبت به همه عوامل موثره بر آن داشته باشیم. اجازه ندهیم از این شعار، مصادره به مطلوب صورت پذیرد برای تضییع حقوق کارگران و کارمندان که عامل "کار" را در این معادله نمایندگی می‌کنند. در حقیقت ترجیع بند مشترک تمامی نظریات اقتصادی و ... مربوط به عوامل تولید در بین قدما و متاخرین سه عامل مهم و اساسی منابع طبیعی (زمین و...)، منابع انسانی و منابع مادی (سرمایه) است و این سه عامل را تشکیل دهنده تابع تولید می‌دانند و " فناوری" را ذیل منابع مادی در این معادله وارد می کنند.

ماشین سازی مُطلب

تولید کننده انواع اره های نواری فولاد بر
درسایزهای مختلف (تامین تیغ اره ی مورد نیاز)

۱ سال ضمانت و ۱۰ سال خدمات پس از فروش

دارنده ی گواهینامه بین المللی رضایتمندی مشتری و خدمات پس از فروش

دارنده‌ی گواهینامه صادرات به اروپا (CE)

دارنده ی گواهینامه استاندارد بین المللی مدیریت کیفیت

۱ سال ضمانت

MOTALLEB Machin Co.

MOTALLEB Mashin Co.

۳۲۰ تمام اتوماتیک گیره هیدرولیک مدل: M.S.M- O-H 320

این دستگاه بنابر سفارش می تواند به صورت گیره ی دستی یا تیغه ی هیدرولیک نیز باشد.

مشخصات دستگاه	
ظرفیت برش در ۹۰°	320×320
ظرفیت برش در ۴۵°	-
توان موتور اصلی	1/5 kw
ابعاد تیغ اره	3660 × 27× 0/9
وزن	760 kg
ابعاد	1900×1000×1300

۳۲۰ زاویه بر مدل: M.S.M- D-G 320

این دستگاه بنابر سفارش می تواند گیره هیدرولیک یا گیره دستی، تیغه هیدرولیک یا تیغه دستی نیز باشد.
دکل این دستگاه ثابت و گیره آن زاویه دارمی باشد.

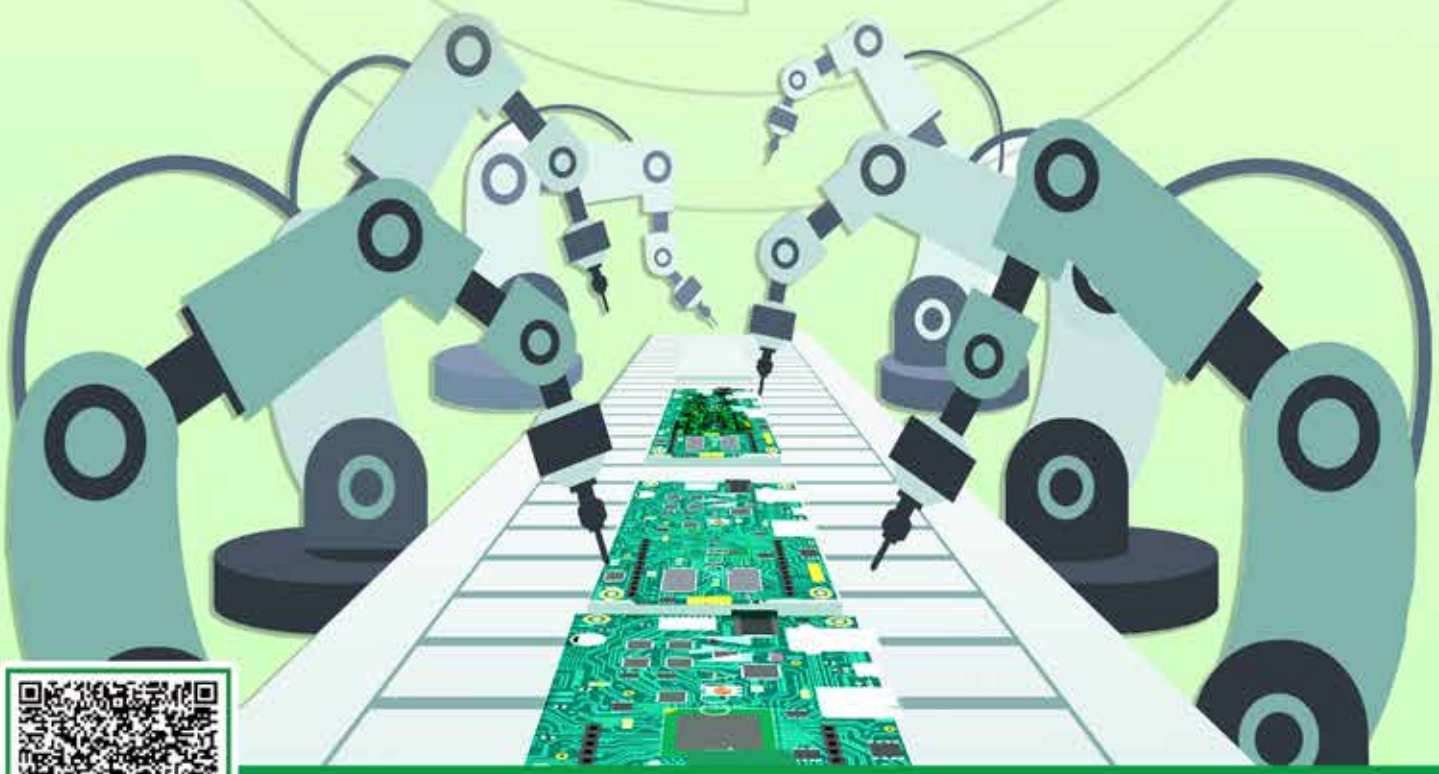
مشخصات دستگاه	
ظرفیت برش در ۹۰°	420×320
ظرفیت برش در ۴۵°	320×250
توان موتور اصلی	1/5 kw
ابعاد تیغ اره	3660 × 27× 0/9
وزن	740 kg
ابعاد	1900×1000×1300

۰۹۱۳۴۵۷۵۰۰۷ ۰۹۱۳۲۲۸۹۹۳۶ ۰۳۱۳۸۳۶۲۰۳۷ www.motalleb.com

www.etagco.com

ETAG
شرکت تجارت الکترونیک
عرش گستر

قطب بزرگ صنعت الکترونیک ایران



۰۲۱-۴۲۵۴۳ | ۰۲۱-۸۸۳۴۹۳۸۸-۹۰ | arshgostarholding

ایران، تهران، خیابان سهروردی شمالی، نبش خیابان کوشش، پلاک ۱

تولید سال ۱۴۰۰، پشتیبانی تا مانع زدایی ها

سومین

رزمایش همدلی و احسان اُپال

اهدای ۵۰۰۰ بسته ارزاق به ارزش ۳۰ میلیارد ریال
به خانواده های کم برخوردار در شهرستان های خواف و رشتخوار

ستاد اجرایی فرمان حضرت امام

قرارگاه مواسات و همدلی مؤمنانه

شرکت سرمایه گذاری پارسیان

IMIDRO
IRANIAN MINES AND MINING INDUSTRIES DEVELOPMENT AND RENOVATION ORGANIZATION
سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران

اپال پارسیان
OPSIM

اردیبهشت ماه ۱۴۰۰

یخچال مدل SHB۴۲۵RT و فریزر مدل SHB۳۸۰DFT دوقلوهای افسانه ای شرکت شهاب استفاده از فناوری های متعدد، یخساز، آبریز اتوماتیک و قابلیت سیستم سرمایشی نوفر، استفاده از این یخچال فریزر بدون برفک را برای شما لذت بخش می‌سازد. طبقات اصلی و کشویی از جنس شیشه و ضد سرریز جلوه گر محصولی لوکس و با کیفیت و همچنین سیستم های SUPER COOL و EXPRESS FREEZE این یخچال را به یک یخچال منحصر به فرد تبدیل نموده است.

لوازم خانگی شهاب

حامی تیم کشتی آلیش
استان تهران

SHAHAB
www.shahabcoshop.ir
www.shahabco.ir

رشد تولید
و سودآوری،
توسعه پایدار

شرکت فولاد هرمزگان

HORMOZGAN STEEL COMPANY

HOSCO
روابط عمومی
شرکت فولاد هرمزگان

HORMOZGAN.STEEL.COMPANY | @HORMOZGANSTEEL | WWW.HOSCO.IR | INFO@HOSCO.IR

شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان

Sirjan Jahan Steel Complex

SJSCo

صادر کننده برگزیده
استان کرمان ۱۳۹۹

WWW.SJSCO.IR

بزرگترین
تولیدکننده
شمش فولادی
و میلگرد (از ۸ تا ۳۲)
در جنوب شرق کشور

www.sjsco.ir

ISO 9001 ISO 14001 OHSAS 18001

1922-CRP-1040 7972397975 ISO 21500

Sirjan Jahan Steel Complex

شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان

روابط عمومی و امور بین الملل

- دفتر تهران: میدان ونک ـ بزرگراه حقانی ـ بعد از چهارراه جهان کودک ـ خیابان شهیدی (دیدار جنوبی) ـ نبش کوچه ژوبین ـ پلاک ۲ کد پستی: ۱۵۱۸۶۱۲۳۴۵
  تلفن: ۸۶۰۸۴۶۳۳-۸۶۰۸۵۸۳۴-۸۶۰۸۶۳۵۷-۰۲۱ فکس فروش: ۸۶۰۸۵۲۵۷-۰۲۱
- کارخانه نورد: بردسیر ـ ابتدای جاده کرمان ۳۳۵۴۱۴۵۲ - ۳۳۵۴۱۴۵۳ - ۰۳۴
- کارخانه: سیرجان ـ کیلومتر ۵۰ جاده شیراز ـ جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
  تلفن: ۳۶۲۵-۴۱۴۲-۰۳۴ فکس: ۳۶۲۶-۴۱۴۲-۰۳۴
  سایت: www.sjsco.ir ایمیل: info@sjsco.ir

امرسان

زیبا | پیشرو | مطمئن

تنها با ضمانت
هدیکا سرویس

www.emersun.com

021-35711