



HATCO

Compression & Separation

Engineering, Design, Manufacturing and Project Execution
Premium quality made in Iran

Our Solutions :

- Cryogenic Air Separation Plants
- Nitrogen & Hydrogen Gen. Plants by PSA
- Air & Process Gas Compressors
- LNG Plant & Mini LNG Packages
- Balance of Plant
- Full Discipline Engineering & Project Services

دفتر مرکزی: بلوار آفریقا، خیابان کاج آبادی، ساختمان ۱۱۴، طبقه همکف
کدپستی: ۱۹۶۶۹۱۳۱۷۵
تلفن: ۰۲۱-۲۸۱۱۱۰۱۹
شماره: ۰۲۱-۲۶۶۶۴۱۱۶
www.hatco.ir

شرکت مهندسی فلور صنعت تهران

پیمانکار عمومی (G.C.)



۱۰ تیرماه روز صنعت و معدن مبارک باد

کسب رتبه اول در شرکت های
گروه پیمانکاری کشور در سال ۱۳۹۵

رتبه ۶۷ در سال مالی ۱۴۰۰

قرار گیری در لیست ۱۰ شرکت پیشروی کشور
برای سه سال متوالی (سال های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱)



حوزه های فعالیت

صنعت و معدن صنایع فولاد
نفت، گاز و پتروشیمی

اجرای موفقیت آمیز
بیش از ۵۰ پروژه
بزرگ مقیاس
در حوزه های فعالیت



WWW.FSTCO.COM

تهران،
قائم مقام فراهانی،
خردی،
پلاک ۳۵

تلفن: ۸۴۰۸۱۰۰۰

دهم تیرماه!

روز صنعت و معدن

گرامی باد.



تولید کیفی

نوآوری

توسعه پایدار



روابط عمومی شرکت فولاد هرمزگان





مقام معظم رهبری (مدظله العالی)

باید معدن را جایگزین نفت کنیم



۱۰ تیرماه، روز

صنعت و معدن

بر تمامی فعالان این عرصه گرمی باد

شرکت جهان فولاد سیرجان
روابط عمومی و امور بین الملل





(سهامی عام)
شرکت سنگ آهن گهرزمین
روابط عمومی و امور بین الملل
Goharzamin Iron Ore .Co

گهرزمین نبض تپنده تولید و توسعه



۱۰ تیرماه روز

صنعت و معدن

بر همه تلاشگران عرصه
صنعت و معدن مبارک باد



پیام مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو

به مناسبت روز ملی صنعت و معدن

فرصتهای نسبی کشور از جمله ذخایر و مواد متنوع و سرشار معدنی، نیروی انسانی متخصص، دسترسی به آبهای آزاد و منابع انرژی، ظرفیت بالایی برای توسعه اقتصادی و قرار گرفتن در ردیف کشورهای صنعتی جهان را برای ایران اسلامی فراهم نموده است که می توان با استفاده از فناوری های نوین، هوشمند سازی، مدیریت صحیح، و بهره برداری اصولی، به رشد و توسعه این بخش از اقتصاد کشور بیاندیشیم.

فرا رسیدن این روز را به تمامی فعالان بخش معدن و صنایع معدنی کشور

صمیمانه تبریک عرض می نمایم.





شرکت آهن و فولاد ارفع
(سهامی عام)

روز ملی صنعت و معدن گرامی باد

♦ صنعت و معدن، عامل مولد اشتغال پایدار ♦



www.arfasteel.com

آدرس کارخانه: اردکان، کیلومتر ۲۵
جاده اردکان به نایین
کد پستی: ۸۹۵۵۱۶۵۲۱۵

آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان
نلسون ماندلا (آفریقا)، خیابان
سلطان، (ساز)، بلاک ۶۹

مزایای خدمات صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک



پذیرش وثایق و تضامین
متنوع و سهل تر از نظام بانکی



تنها صندوق ضمانت اعتباری دولتی
حامی صنایع کوچک در ایران



نقش حمایتی با توجه
به ماهیت ۱۰۰٪ دولتی



صدور ضمانت‌نامه
برای خرید اعتباری



شبکه نمایندگان استانی و
کارگزاران در سطح کشور



فرایند الکترونیکی
صدور ضمانت‌نامه



پائین بودن نرخ کارمزدها



مشاوره رایگان



منظور از صنایع کوچک بنگاه‌هایی است که:

مجور یکی از نهادهای ذیل را داشته باشند



جواز کسب تولیدی
برای اصناف



مجوز صنایع دستی از
وزارت میراث فرهنگی،
گردشگری و صنایع دستی



جواز تأسیس یا پروانه
بهربرداری صنایع تبدیلی یا
تکمیلی سازمان جهاد کشاورزی



جواز تأسیس یا پروانه
بهربرداری از وزارت
صنعت، معدن و تجارت



مجوز فعالیت دانش‌بنیان
تولیدی نوع ۱ و ۲



طبق «جواز تأسیس»
یا «لیست بیمه» کمتر
از ۵۰ نفر شاغل دارند



دهمین ماه روز ملی صنعت و معدن گرامی باد

بزرگترین تولید کننده
محصولات نیمه تمام مس و آلیاژهای مس در خاورمیانه



خبر در مانی

علی پاکزاد

پول پاشی، مشوق درمانی و در نهایت خبردرمانی، خلاصه‌ترین روایت از کل سیاست‌های به کار گرفته شده در دوده‌های دولت هاد بخش صنعت است. زمانی که دولت‌ها دستشان در جیبشان بود و پولی داشتند به قولی برای حمایت از بخش صنعت تسهیلات ارزان توزیع کردند، البته در فرایند توزیع، بدسلیقگی حاکم بر بخش اجرای دولتی تخصیص را به پول پاشی تبدیل کرد، در نهایت اتلاف منابع شکست طرح پایش سرزمینی و پرواز شدن گروهی را شاهد بودیم که اصلاً از جنس صنعت نبودند و تنها به واسطه شناخت از ساختار اجرایی دولت و با روابط سهم خوار پول پاشی شدند.

در دوره بعد که در اثر تحریم‌ها تعمیق فساد به دولت‌ها را به دوره کسری منابع هل داد، دولت دیگر توان پول پاشی نداشت، منابع بانکی هم وجود خارجی نداشتند. بنابراین دولت به اعطای مشوق‌های غیرنقدی روی آورد، در این دوره هم باز اشتباه اجرایی ناشی از جریان‌ات رانت جوبه این نقطه رسید که بخش واقعی صنعت و تولید کمترین سهم را از مشوق‌ها دریافت کرد و بخش زیادی از مشوق‌های مالیاتی، گمرکی، تخفیفات ارزی و... به شرکت‌هایی رسید که به دنبال واردات مصرفی رفتند و منابعشان از بازار ارز آزاد و بازار سیاه مواد اولیه سر در آورد. اتفاقی که باز هم به جای تشویق تولید منجر به فرار سرمایه‌ها از بخش مولد به حیطه‌های سوداگری شد.

در سال‌های اخیر نیز که دیگر کفگیر دولت به ته دیگ خورده، منابع دولتی محدود به درآمدهای مالیاتی شده است و از سوی دیگر غول‌های رانتهی قد کشیده‌اند؛ دولت‌ها به خبردرمانی روی آورده‌اند. انتشار آمار از دستاوردهایی که برای بخش صنعت و تولید ملموس نیست، وعده‌های سر خرمی که دردی دوانمی‌کنند، سخنرانی‌های تندوتیزی که برای مقابله با مخاطبان منتشر می‌شوند و بیشتر به جنگ با دشمن فرضی شبیه است، همه و همه اتفاقاتی است که از دولت بدون بنیه مالی سر می‌زند، این حلوا حلوا کردن‌ها هم مسکنی کوتاه مدت بود و امروز دیگر هیچ دهانی با این خبردرمانی‌ها شیرین نمی‌شود.

تنها راه عبور از این وضعیت بازنگری دولت در ساختار اجرایی است، بازنگری مبتنی بر استراتژی صنعتی که با همراهی بخش واقعی تولید نگارش شود، عملیاتی و واقع بینانه باشد و به جای اهداف رویایی و ناممکن مبتنی بر امکانات موجود باشد. اما آیا دولتی که از دومین وزیر صنعت خود در ۲ سال نخست فعالیتش رونمایی کرده است، چنین اقداماتی برمی‌آید یا نه؟ جای سوال جدی دارد.

صاحب امتیاز و مدیرمسئول:
موسسه عصر سرآمدان اقتصادی

سردبیر:

مسعود شریعت زاده

مدیر ویژه نامه:

زینب غضنفری

همکاران:

سکینه مهرایی

طاهره گودرزی

نیلوفر جمالی

محمد امین صراف

فرزین سوادکوهی

محمدعلی غلامرضایی

پرهام کریمی

علی رضانیان

امیرعلی رمدانی

ناعمه شاهوردی‌لو

مدیر هنری:

زهرا کوثرغلامی

توزیع:

نشرگستر

چاپ و صحافی:

چاپ صادق

نشانی: خیابان کارگر شمالی جنب

بیمارستان قلب تهران

پلاک ۱۴۴ واحد ۵

کد پستی: ۱۴۱۷۱۵۳۱۶

تلفن: ۸۶۰۹۶۲۴۵

فکس: ۷۱۰۵۷۱۲۷

همراه: ۰۹۹۰۳۵۴۹۴۵۳

سازمان آگهی‌ها: ۷۰۸۹۴۵۲۹۳

www.asre-eghtesad.com

Telegram: @asreeghtesad

نسخه pdf ویژه نامه را

از سایت روزنامه در یافت کنید.



فهرست

۱۲ معدن؛ ثروتی که مغفول ماند
۱۳ مزایای صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک در حوزه ضمانت‌نامه‌ها نسبت به بانک‌ها بیشتر است
۱۴ چالش‌های پیش‌روی تولید داخل
۱۶ گسترده‌ترین شبکه توزیع محصولات و بیشترین مدت زمان خدمات پس از فروش در اختیار گروه صنعتی بارز
۱۸ معدن و صنایع وابسته آن جایگزینی مناسب برای درآمدهای نفتی
۲۰ افزایش واگذاری‌ها و جذب هرچه بیشتر سرمایه‌گذار از اهداف سال جاری ای‌مپاسکو
۲۱ صنایع معدنی فولادسنگان در آستانه تولید در ظرفیت کامل
۲۲ رشد تولید و توسعه، دورکن اقتصاد مقاومتی
۲۴ ارائه عملکرد سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور با تکیه بر طرح تحول زمین‌شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی
۲۵ نابودی ۳ پیش‌شرط توسعه اشتغال صنعتی در ایران
۲۶ پایداری شرکت‌ها در رشد و توسعه با ۴ اصل طلایی
۲۸ خلا سرمایه انسانی داده‌محور در صنعت
۳۰ زنگ خطر استهلاک اقتصاد ایران
۳۱ هجوم رکود تورمی بر قدرت مردم
۳۲ بتن؛ عامل اصلی استحکام انواع سازه
۳۴ چالش‌ها و راهکارهای صنایع کوچک
۳۷ تامین مالی، ابربحران آتی صنایع کشور
۳۸ صنعت خودرو بازی خورده اقتصاد دلالی است
۴۰ چین و هند بازیگران اصلی تقاضای انرژی در سال ۲۰۲۳

معدن؛ ثروتی که مغفول ماند

● مسعود شریعت زاده



راهی برای توسعه و پیشرفت کشور باشد؛ اما به دلیل نبود همان ابزار تخصصی و البته دانش کافی دست نخورده ماند. با این حال در نتیجه برخی بی‌تدبیری‌ها، رانت‌ها و البته نبود نظارت، برخی از منابع به صورت خام استخراج و فروخته می‌شود، در حالی که این ثروت قابل توجه می‌توانست به جای خام‌فروشی راهی برای اشتغال و صادرات غیر نفتی باشد، اما نشد و نبود. در واقع هر چند دست‌انگشت‌ها به صورت مستقیم از این منابع کوتاه شد؛ اما خام‌فروشی به دلیل کمبودهای مختلف، خود نمادی از استعمار شد! البته اکنون تلاش‌هایی برای جلوگیری از این خام‌فروشی در حال انجام است.

طی سال‌های گذشته با تاکید مقام معظم رهبری بر رونق تولید در همه ابعاد در این بخش برای رفع موانع و رونق اقداماتی انجام شد. بومی‌سازی کالاهایی که در کشور توان و شرایط ساخت آنها وجود داشت؛ از جمله اقدامات مناسبی بود که به این توصیه‌ها جامه عمل پوشاند. البته در این بخش نیز گلیایه‌هایی هست؛ اما در حوصله این مقال نیست که به آن بپردازد. تولید در برخی از بخش‌ها به دلیل مذموم بودن واردات شرایط را سخت کرد. برخی از تولیدات به دلیل نداشتن ارزش افزوده و کیفیت مناسب عملاً هدر دادن سرمایه ملی و مغفول ماندن از بخش‌هایی است که با این سرمایه هدر رفته قابلیت تولید واقعی را دارا بود.

آزمون و خطا در شرایط فعلی کشور راه نادرستی است که نتیجه‌ای جز هدر دادن منابع ملی و از رونق افتادن بخش‌های مختلف ندارد. معدن ظرفیتی است که در صورت ایجاد بسترهای لازم می‌تواند، جایگزین مناسبی برای درآمدهای نفتی در کنار مالیات و سایر درآمدهای غیر نفتی باشد. از این نظر لازم است، با نگاهی به افق ۱۴۰۴ در این بخش بتوان روزهای طلایی را برای این ثروت عظیم متصور بود.

«معدن» یکی از گزینه‌های مغفول مانده اقتصاد در حوزه صنعت محسوب می‌شود. اهداف کمی بخش معدن در افق سال ۱۴۰۴، استراتژی افزایش رشد تولید مواد معدنی فلزی با نرخ رشد متوسط ۱۸ درصد از ۳۹/۵ میلیون تن در سال ۱۳۸۳ باید حداقل به یک میلیارد و ۲۷۷ میلیون تن برسد، همچنین تولید مواد معدنی غیر فلزی با نرخ رشد متوسط ۱۴ درصد از ۱۱۳/۴۵ میلیون تن در سال ۱۳۸۳ باید حداقل به یک میلیارد و ۷۷۷ میلیون تن برسد.

ایران با داشتن ۷/۱ درصد از معادن جهان یکی از غنی‌ترین ذخایر زیرزمینی را داراست. این ادعا در این شرایط اثبات می‌شود که سهم ایران از کل جمعیت جهان یک درصد است. غنای ذخایر زیرزمینی ایران در بخش معادن، نفت و گاز، این سرزمین را به یکی از ثروتمندترین کشورهای منطقه و جهان تبدیل کرده است؛ اما چرا این ثروت عظیم سبب رشد و توسعه‌ای که در غرب با حسرت از آن سخن می‌گویند، نمی‌شود؟

پیش از پیروزی انقلاب اسلامی ایران، ایران یک مقصد بکر و قابل توجه برای کشورهای استعماری بود. نفت ایران سال‌های زیادی به وسیله انگلیسی‌ها به یغما رفت در این حال معدن نیز به دلیل نبود دانش کافی و ابزار مورد نیاز برای استخراج در نتیجه ناهلی حکومت‌ها تاراج شد. با ملی شدن صنعت نفت این ثروت عظیم از دست استعمار خارج شد و به کام مردم نشست؛ اما همچنان طمع به طلای سیاه ایران برقرار بود.

بعد از پیروزی انقلاب اسلامی ایران با ملی شدن معادن و ذخایر زیرزمینی با عنوان انفال به طور کلی هر گونه بهره‌برداری شخصی و خارجی از این اموال ممنوع و دست و چشم استعمار از غارت ثروت خدادادی که متعلق به مردم بود، کوتاه شد. انتظار می‌رفت در این شرایط به تدریج این اموال ملی و مردمی

مدیر عامل صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک:

مزایای صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک در حوزه ضمانت نامه ها نسبت به بانک ها بیشتر است

با این تفاوت که سعی می شود از متقاضیان وثیقه نوع اول کمتری دریافت شود. چنانچه متقاضی در چند مرحله دریافت ضمانت نامه از صندوق، خوش حسابی خود را با بازپرداخت به موقع اقساط تسهیلات دریافتی نشان دهد، به رتبه اعتباری بالاتری دست می یابد و ترکیب وثایق دریافتی از او بیشتر از نوع وثایق نوع دوم خواهد بود.

مقیسه تصریح کرد: بانک ها برای دریافت وثایق نوع اول بسیار سخت گیرند، صندوق با متقاضیان برخورد منعطف تری دارد و بعضی مواقع وثایق نوع اولی که بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری نمی پذیرند، همچون محل اجرای طرح، دفترچه قرارداد شهرک ها و نواحی صنعتی و... را قبول می کند. برخی از ضمانت نامه ها برای شرکت های با رتبه اعتباری مطلوب صرفاً با تضمین اعضای هیات مدیره شرکت صادر می شود. به علاوه، در مواقعی که به امضای ضامن ها نیاز است، صندوق در مقایسه با بانک ها رویکرد سهل گیرانه تری در قبول شرایط مالی ضامن ها دارد.

صندوق ضمانت نامه مستقیم برای تأمین کنندگان

او در ادامه گفت: بخشی از منابع مالی دریافتی از بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری در قالب دریافت تسهیلات برای خرید مواد اولیه، ماشین آلات و... استفاده می شود. صندوق با ارائه «ضمانت نامه خرید اعتباری» برای برطرف کردن نیاز به منابع مالی برای خرید مواد اولیه و ماشین آلات به تولید کنندگان کمک می کند. با این کار اولاً، سرعت و هزینه تأمین مالی در این حوزه کاهش می یابد؛ ثانیاً، فرایند دشوار دریافت تسهیلات حذف می شود؛ ثالثاً، منابع مالی ناشی از تسهیلات به نیازهای دیگر بنگاه ها اختصاص می یابد.

رئیس هیات مدیره صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک همچنین در خصوص خدمات مشاوره افزود: صندوق به متقاضیان مشاوره رایگان می دهد. این مشاوره ها در راستای بهینه سازی وضعیت کسب و کار و مدیریت اعتبارات آنان به منظور ارتقای بهره وری در تولید محصولات است.

ویژگی مهم ضمانت نامه های پیمانکاری

مقیسه در پاسخ به این پرسش که ضمانت نامه های پیمانکاری بانک چه تفاوتی با ضمانت نامه پیمانکاری صندوق دارد، گفت: ضمانت نامه پیمانکاری که صندوق صادر می کند ۳ ویژگی مهم دارد؛ که مهم ترین آن دریافت نکردن سپرده تودیعی است. معمولاً بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری برای صدور ضمانت نامه پیمانکاری ۵ تا ۱۰ درصد از مبلغ تسهیلات را سپرده (سپرده تودیعی) دریافت می کنند، اما صندوق برای ضمانت نامه های پیمانکاری هیچ سپرده ای دریافت نمی کند.

او افزود: ویژگی دوم، دریافت حداقل نرخ کارمزد (که حدود ۷۵ صدم درصد مبلغ ضمانت نامه) از متقاضی است و سومین مزیت یا برتری ضمانت نامه های پیمانکاری صندوق ضمانت برای صنایع کوچک این است که این نوع ضمانت نامه ها با دریافت وثایقی مانند چک و سفته صادر می شود.

رئیس هیات مدیره صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک در پایان گفت: سقف مبلغ ضمانت نامه های پیمانکاری صندوق اکنون ۱۰ میلیارد تومان بوده است که امیدواریم با توجه به وضعیت اقتصادی موجود مبلغ آن افزایش یابد.



مدیرعامل و رئیس هیات مدیره صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک درباره ویژگی های ضمانت نامه ها و مزایای آن نسبت به ضمانت نامه بانک ها تأکید کرد که زمانی که واحد صنعتی برای دریافت تسهیلات به بانک مراجعه می کند، بانک عموماً برای پوشش ریسک عدم پرداخت از متقاضی وثایق سهل البیعی را مطالبه می کند که ممکن است این وثایق در اختیار و یا در توان فعلی مشتری برای ارائه به بانک نباشد، در این جا صندوق به کمک متقاضی می آید.

محمد حسین مقیسه در گفت و گو با عصر اقتصاد، افزود: صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک به عنوان یکی از شرکت های حمایتی متعلق به وزارت صنعت، معدن تجارت با در اختیار گرفتن ترکیبی از چک و سفته و محل اجرای طرح یعنی همان فضای تولید، و یا در پاره ای مواقع صرفاً در قبال چک و سفته مدیران، از جمله برای مشتریان دارای رتبه اعتباری A و B، اقدام به صدور ضمانت نامه به نفع اعتبار دهنده می کند. بانک ها با در اختیار گرفتن این ضمانت نامه به عنوان وثیقه مورد نظر با اطمینان بیشتری واحد صنعتی را تأمین مالی خواهند کرد.

او خاطر نشان کرد: از آنجا که پرداخت تسهیلات به فعالان صنایع کوچک ریسک بالایی دارد، بانک ها و مؤسسات مالی تمایل کمتری به پرداخت تسهیلات به آنان دارند و بیشتر منابع خود را به پرداخت تسهیلات به صنایع بزرگ اختصاص می دهند. صندوق با اعتبار بخشی به فعالان صنایع کوچک از طریق صدور ضمانت نامه اعتباری باعث می شود، بانک ها و مؤسسات مالی و اعتباری با اطمینان و سهولت بیشتری نیازهای مالی آنان را تأمین کنند و به آن ها تسهیلات بپردازند. از طرفی، متقاضیان در صورت احراز برخی شرایط، در کارمزد ضمانت نامه ها می توانند حداکثر تا ۵۰ درصد تخفیف بگیرند.

تسهیل در وثایق دریافتی و قبول ضامن ها

مدیرعامل صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک گفت: صندوق همانند سایر مؤسسات مالی و اعتباری برای صدور ضمانت نامه، ترکیبی از وثایق نوع اول (ملکی، سپرده بانکی، سهام و...) و نوع دوم (چک، سفته و...) را دریافت می کند،

چالش‌های پیش روی تولید داخل



تکنولوژی‌های جدید نیز شده‌اند. علیرضا صدیقی، مدیرعامل هتکو در گفت‌وگو با خبرنگار عصر اقتصاد، در خصوص فعالیت‌ها و برنامه‌های سال جاری این شرکت گفت: سیاست راهبردی شرکت همواره اجرای کامل تعهدات و رعایت الزامات مشتریان بوده است و علی‌رغم تحریم‌ها و فشارهای بین‌المللی و تغییرات مکرر قوانین و مقررات و التهابات ارزی و گمرکی که عرصه تجارت و تولیدات را در کشور دچار مشکلاتی کرده است، ما در هتکو موفق شده‌ایم تا حد قابل قبولی به تعهداتمان عمل کنیم و قراردادهای حائز اهمیت جدیدی به ویژه در زمینه احداث پلنت‌های تولید گازهای صنعتی با شرکایمان به امضا برسانیم.

او در ادامه با اشاره به نشانگرهای اصلی وضع مطلوب ساخت شامل افزایش رقابت‌پذیری کالاهای داخلی و سهولت کسب و کار، افزایش اشتغال شایسته و بهره‌ور، افزایش تراز تجاری، افزایش عمق ساخت داخل، افزایش سهم فناوری در اقتصاد و درآمد ملی، ازدیاد توان ملی و ارتقای کارآمدی و ارتقای سطح فناوری در شرکت‌های ایرانی و محصولات ساخت داخل افزود نمی‌توان به شعار "رشد تولید" متعهد باشیم و بایستی در هر دو عرصه "کمی و کیفی" برنامه داشته باشیم و از انفعال ساختاری پرهیز کنیم.

مدیرعامل هتکو خاطر نشان کرد: در همین راستا این شرکت مبتنی بر جایگاه خود به عنوان شرکت دانش بنیان و پیشرو داخلی در صنعت هوای فشرده و تولید گازهای صنعتی برای نقش آفرینی در ایجاد و تقویت زنجیره ارزش و نیز کاهش فشارهای ناشی از تحریم‌ها در مباحث انتقال تکنولوژی با برخی مراجع معتبر علمی و پژوهشی داخلی نظیر دانشگاه صنعتی شریف، شرکت گسترش انرژی پاسارگاد، نارگان، سازه و تولیدکنندگان

شرکت هوا ابزار تهران که با نام هتکو نیز شناخته می‌شود، از سال ۱۳۷۶ با مجوز بهره‌برداری از وزارت صمت فعالیت‌های تولیدی خود را مبتنی بر طراحی و ساخت تجهیزات هوای و گازهای فشرده آغاز کرد. پایه‌گذاری این شرکت به وسیله مدیران با تجربه صنعت و با هدف توسعه صنعت طراحی و ساخت تجهیزات و سیستم‌های هوای فشرده و گازهای صنعتی در کشور برای ایجاد فضای رقابت با شرکت‌های مطرح خارجی صورت گرفت.

بر این اساس، انتقال و بومی‌سازی دانش و تکنولوژی‌های مورد نیاز و به‌روزرسانی و بهبود مستمر آن‌ها با بهره‌گیری از متخصصان داخلی به عنوان یک اصل مورد توجه قرار داشته است. طراحی، تأمین، ساخت، نصب و راه‌اندازی پلنت‌های تولید گازهای صنعتی، تولید گاز هیدروژن، فشرده‌سازی گازهای فرآیندی و تولید هوای ابزار دقیق مبتنی بر سرویس کامل خدمات مهندسی و پروژه و ارائه خدمات پس از فروش و برگزاری دوره‌های آموزشی مرتبط از جمله فعالیت‌های این شرکت به شمار می‌رود. بخش طراحی و مهندسی هتکو مسئولیت دارد تا بهترین راهکارها و فناوری‌های روز دنیا را به ویژه در پروژه‌های نفت، گاز و پتروشیمی به مشتریان عرضه کند. همچنین با اجرای پروژه‌های مشترک با شرکت‌های مطرح و پیشرو خارجی از یکسو و پروژه‌های دانش بنیان و همکاری‌های راهبردی با دانشگاه‌ها و مراکز علمی کشور فرصت‌ها و دستاوردهای چشمگیری را برای صنعت کشور به ارمغان آورده است. هتکو با دستیابی به فروش ۱۲۰ میلیون دلاری در سال ۲۰۲۳ موفق شده برای بیش از ۵۰۰ نفر به صورت مستقیم و بیش از ۳۰۰۰ نفر به طور غیرمستقیم ایجاد شغل کند و در این راه دارایی اصلی خود را سرمایه‌های انسانی ارزشمندی می‌داند که با ایفای نقش بارز خود در میلیون‌ها دلار درآمدزایی باعث سرمایه‌گذاری در

جدی مواجه می‌سازد.

او تاکید کرد: برای رونق تولید باید فضای رقابتی در بازار تولید ایجاد شود و ضمن بهره‌مندی درست از ظرفیت‌های داخلی کشور، از فناوری‌های جدید تولید در کنار خلاقیت‌ها و ایده‌های نوین و دانش روز بهره برد.

در ادامه مدیرعامل هتکو گفت: حرکت به سوی تولید محصولات دانش بنیان از مصادیق اقتصاد مقاومتی است و زمینه‌ساز خودکفایی هر چه بیشتر کشور در تمامی عرصه‌هاست و علاوه بر تامین نیازهای داخلی و کمک به رفع وابستگی‌های اقتصادی زمینه‌ساز حضور در بازارهای جهانی است.

صدری درباره نقش بانک‌ها در تامین سرمایه عنوان کرد: با توجه به رسالت سنگین بانک‌ها در تامین سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی، اصلاحات در زیرساخت‌های بانکی نقش بسیار کلیدی در رفع موانع تولید در کشور دارد که مستلزم حمایت‌های دولت و همکاری نهاد‌های بانکی است. همچنین مشکلات اداری موجود برای اخذ مجوزهای قانونی و نیز دریافت مالیات‌های سنگین از تولیدکننده در شرایط سخت اقتصادی نیز موانع دیگری در مسیر تولید هستند و نقش حمایتی دولت و قانون‌گذار در

نظام مالیات و بیمه برای عبور از موانع تولید و تسهیل قوانین و مقررات کسب و کار می‌تواند، بخش مهمی از محدودیت‌های تولید در کشور را کاهش دهد.

او افزود: کالاهای ساخت داخل به خاطر ریسک‌های متعدد اقتصادی اغلب بهای تمام شده بالاتری نسبت به نمونه‌های مشابه خارجی دارند و موظف شده‌اند به نرخ دستوری در بورس کالا محصولشان را عرضه کنند. وقتی کالا از بورس بیرون می‌آید و به دست تولیدکننده و مصرف‌کننده میانی می‌رسد با دلاری به مراتب بالاتر از دلار بازار آزاد قیمت می‌خورد در حالی که اگر مواد اولیه با دلار به نرخ آزاد باشد تولیدکننده نرخ آزاد را از کارفرما می‌گیرد و به نرخ آزاد هم هزینه‌های خود را پرداخت می‌کند.

مدیرعامل هتکو ادامه داد: اگر دستگاه‌های کارفرمایی برنامه‌ریزی را با دقت انجام داده باشد باید قرارداد برد-بردی پیمانکار داشته باشند. این تفکر که پول کم‌تری بپردازیم و کار را به موقع تحویل بگیریم، عکس آن هم در پیمانکار هم شکل می‌گیرد و در عمل پیمانکار هم به دنبال این خواهد بود که پول بیشتری بگیرد و تجهیز را دیرتر تحویل دهد. کارفرمایی که پیش‌پرداخت به اندازه کافی در قرارداد نمی‌بیند در قرارداد دست بالا نخواهد داشت و چون نرخ تورم سالانه در سال‌های اخیر در کشور بالا بوده، پیمانکار با آگاهی از محدودیت‌هایی که به دلیل تورم بالا برای کارفرما ایجاد می‌شوند، این نکته را که کارفرما باید با خود او کار را ادامه دهد، در معادلات کاری خویش مد نظر خواهد داشت چرا که اگر قرار باشد که قرارداد فسخ و به پیمانکار دیگری داده شود، مطمئناً قیمت تمام شده پروژه برای کارفرما به مراتب گران‌تر خواهد شد.

صدری در پایان درباره رویکرد هتکو در زمینه مسئولیت اجتماعی خاطرنشان کرد: به جز پایبندی به تولید دانش بنیان و اشتغال‌زایی و ایجاد کرامت انسانی و توجه به امنیت فکری و مالی کارکنان خود، به محیط زیست، ورزش، آموزش و کارهای عام‌المنفعه نیز اهتمام ویژه دارد.

متعدد داخلی قراردادهای همکاری و مشارکت دارد. بدون شک تحقق بخش بزرگی از این اهداف بدون اعتماد نهاد‌های سرمایه‌گذار در هر یک از بخش‌های دولتی، خصوصی و خصولتی مقدور و میسر نبوده و در آینده نیز نخواهد بود، زیرا تنها در سایه اعتماد سرمایه‌گذاران داخلی است که می‌توان فرصت‌های ارزشمندی را برای خودباوری و ارزش آفرینی در افزایش سطح فناوری و تولید داخل ایجاد کرد. صدری در مورد چالش‌های این روزهای نیروی کار متخصص در بازار کار نیز اضافه کرد: هتکو بخش عمده‌ای از نیروی متخصص مورد نیاز خود را بین سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰ از میان استعداد‌های برتر پرورش داد و در اوج شکل‌گیری پروژه‌های نفت، گاز و پتروشیمی کشور وارد چرخه تولید کرد. اکنون حداقل ۷۰ مهندس برجسته و توانمند با شرکت کار می‌کنند و سهم زیادی در بالا بردن کارآیی و کاهش هزینه‌های تولید برای شرکت داشته‌اند. البته باید چشم‌اندازمان را بر روی واقعیت‌ها باز بگذاریم. امروزه با کاهش سن و سطح دانش و مهارت‌های افراد در انتخاب مهاجرت از کشور باید سیاستی‌هایی اعمال شود که نیروی انسانی متخصص به فکر خروج از کشور نیفتد.

همچنین او به نقش و اهمیت نهاد دولت و قانون‌گذار در بها دادن به

تولید و تولیدکننده نیز به این صورت اشاره می‌کند که همواره دغدغه‌های تولیدکنندگان در ادوار به طرق مختلف به گوش دولت مردان مختلف رسیده است، اما آنچه که مهم است؛ اولاً طرح‌ریزی اقداماتی است که بایستی فراچاهی و کارشناسی شده باشند، ثانیاً تعهد کامل به اصولی که در آن منافع ملی و آحاد مردم که مصرف‌کننده نهایی هستند لحاظ شده باشد، ثالثاً جلوی تولیدکنندگان جعلی که در حقیقت همان دلالاتی هستند که لباس مبدل تولیدکننده به تن کرده‌اند و کارگاه فعال ندارند و یا فقط برای بازدید کارفرمایان سوله و کارگرانی را موقت اجاره می‌کنند، گرفته شود و رابعاً ساماندهی مناقصات شرکت‌های حوزه نفت و گاز و پتروشیمی در یک سامانه جامع و شرایط یکسان و شفاف صورت بگیرد. مدیرعامل هتکو در ادامه گفت‌وگو یادآوری کرد: بی‌ثباتی در سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب و کار از اصلی‌ترین موانع تولید در کشور است که به نوعی سرمایه‌گذاران و کسانی که به انگیزه تولید وارد بازار کسب و کار می‌شوند را دچار ناامیدی و بی‌انگیزگی می‌کند.

صدری ادامه داد: از دیگر مسائل مهم و تعیین‌کننده در هزینه تمام شده واحدهای صنعتی نرخ ارز و نوسانات آن است. اکنون نحوه تخصیص ارز به واردات مواد اولیه، از دغدغه‌های اصلی فعالان عرصه تولید و صنعت است. در هر حال برای اینکه فعالان اقتصادی بتوانند به فضای کسب و کار و انجام سرمایه‌گذاری وارد شوند و برای آن برنامه‌ریزی کنند؛ ثبات ارزی یکی از مسائل مهم و تعیین‌کننده است. به علاوه امکان نداشتن پیش‌بینی وضع ارزی نیز می‌تواند، امنیت سرمایه‌گذاران را تهدید کند. ثبات نرخ ارز و برنامه‌ریزی صحیح در تخصیص ارز به واردکنندگان مواد اولیه به منظور سهولت و تقویت چرخه تامین مواد اولیه و نیز ماشین‌آلات تولید از الزامات بقا و رشد تولید در شرایط فعلی است در حالی که تاخیر در انجام مبادلات بین‌المللی و ورود موارد و تجهیزات مورد نیاز چرخه تولید را با تهدیدهای

بی‌ثباتی در سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب و کار از اصلی‌ترین موانع تولید در کشور است که به نوعی سرمایه‌گذاران و کسانی که به انگیزه تولید وارد بازار کسب و کار می‌شوند را دچار ناامیدی و بی‌انگیزگی می‌کند.

گسترده ترین شبکه توزیع محصولات و بیشترین مدت زمان خدمات پس از فروش در اختیار گروه صنعتی بارز



● شاهین شهیدی - مدیر صادرات گروه صنعتی بارز



● سیدرضا عربانیان - مدیر بازاریابی گروه صنعتی بارز

نمایندگی‌ها و خدمات پس از فروش، رکن اصلی استفاده از نرم افزار CRM بوده که بهره مندی از آن اعتماد و وفاداری مصرف کننده به برند را به دنبال خواهد داشت؛ اما راه‌های ارتباطی دیگری مانند شبکه‌های اجتماعی، تماس تلفنی و ایمیل مندرج در وبسایت بارز نیز در دسترس کاربران می باشد. همچنین در حال راه اندازی Call Center برای پاسخگویی بهتر به مشتریان می باشیم.

از تایر پیکان تا تایر هواپیما و هر تایری که در کشور نیاز باشد را تولید می کنیم

گروه صنعتی بارز دارای ۱۳ گروه محصول و ۱۷۵ نوع محصول تولیدی با ویژگی های منحصر به فرد می باشد. در سال ۱۳۷۲ اولین تولید مجتمع بارز کرمان با تولید تایر خودروپیکان آغاز شد تا جایی که در سال ۱۴۰۲ تایر هواپیما که دارای شرایط و فناوری و حساسیت بالایی است در گروه صنعتی بارز تولید شده است.

مهندس عربانیان افزود بارز آماده است تا با آخرین فن آوری و بهترین کیفیت هر محصولی که مورد نیاز کشور باشد را تولید نماید. از تایرهای سبک سواری گرفته تا تایرهای سنگین معدنی.

در همین راستا در سال ۱۴۰۱ سی محصول جدید را تولید نمودیم و در سال ۱۴۰۲ نیز قصد تولید ۱۵ محصول جدید داریم.

بیش از ۵۰ درصد نیاز تایر کشور توسط بارز تامین می شود

آقای عربانیان با اشاره به اینکه بارز در چهار کانال (نمایندگان، خودروسازان، شرکت ها و سازمان ها و صادرات) فروش خود را

گروه صنعتی بارز با داشتن ۴۳۰ نمایندگی فعال، گسترده ترین شبکه توزیع تایر در کشور را دارا است.

سیدرضا عربانیان مدیر بازاریابی گروه صنعتی بارز در رابطه با خدمات پس از فروش گفت: خدمات پس از فروش، عبارت است از خدمتی که پس از فروش محصول، در جهت کسب رضایت و اطمینان مشتری از سوی تولید کننده و یا فروشنده

محصول ارائه می شود. امروزه اهمیت خدمات پس از فروش به عنوان یک مزیت رقابتی در کسب رضایت مندی مشتریان و افزایش فروش محصولات برکسی پوشیده نیست. در همین راستا در سالیان گذشته بارز موفق به اخذ گواهینامه ISO ۱۰۰۰۲ برای خدمات مشتریان و گواهینامه ISO ۱۰۰۰۴ برای رضایت مشتریان به عنوان تنها شرکت تایر ساز کشور شده است. بارز گسترده ترین شبکه خدمات پس از فروش، بیشترین پوشش جغرافیایی خدمات پس از فروش در ایران، سرعت عمل، کیفیت و پاسخگویی به تمامی ذینفعان با ۱۹۱ مرکز خدمات پس از فروش را دارا می باشد. مدیر بازاریابی گروه صنعتی بارز ادامه داد: به دلیل کیفیت بالای

محصولات، بارز تنها شرکت داخلی است که محصولات تولیدی خود را با خدمات پس از فروش ۵ ساله (۶۰ ماهه) در بازار تایر عرضه می کند. عربانیان همچنین عنوان کرد: بارز برای محصولات جدید SUV و CUV گارانتی طلایی (تعویض بی قید و شرط) دارد.

مدیر بازاریابی گروه صنعتی بارز درباره اقدامات بارز در ارتباط با مشتریان و خدمات پس از فروش نیز گفت: برای مشتریان،



صادرات ما ضربه زده است: بحث ممنوعیت صادرات بلند مدت به صورت ادواری، صدور مجوز صادرات تاجر بدون قید و شرط و دیگری قیمت لجام گسیخته دلار.

مهندس شهیدی ادامه داد: صادرات در حوزه تاجر متاثر از سیاست‌های دولت است و ما از سال ۹۲ تا ۹۷ یکی از خاص‌ترین شرکت‌ها در حوزه صنعت تاجر برای صادرات بودیم و در سال ۹۷ برنامه ریزی شده و قدم به قدم توانستیم حدود ۷/۳ میلیون دلار صادرات تاجر برسیم. او افزود: از سال ۹۷ تا سال ۱۴۰۰ صادرات به کل ممنوع شد و در فروردین سال ۱۴۰۱ با روی کار آمدن دولت جدید صادرات مجدد شروع شد.

در ابتدا صادرات در ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۱ سهمیه بندی و بالاخره در مهر ۱۴۰۱ صادرات آزاد شد و ما در سال گذشته ۱۸۰۰/۰۰۰ هزار دلار معادل ۵۴۰۰۰ حلقه و ۶۴۰ تن صادرات داشتیم.

مدیر صادرات گروه بارز خاطرنشان کرد: در صادرات صنعت تاجر منحصر به فرد بودیم؛ چون تمرکز اصلی منحصر بر احیای استراتژی بازارها و تمرکز اصلی ما روی بازارهای قدیمی بود. ما به تمام کشورهای همسایه ایران و کشورهای آفریقایی مثل کنیا، تانزانیا، سودان و کشورهای اروپای شرقی مثل رومانی و از گذشته به عراق، کردستان، اقلیم کردستان، پاکستان، افغانستان و سودان صادرات داشتیم و اکنون با همان شرایط قبل از ممنوعیت صادرات پیش می‌رویم.

شهیدی افزود: اکنون مشکلات افزایش قیمت دلار آزاد و تصمیم وزارت صمت در خصوص اعطای مجوز صادرات تاجر به دارندگان کارت بازرگانی باعث شده که صادرات موازی صورت گیرد. این درحالیست که تقاضای مصرف تاجر در بازار داخل بالاست و هر کس (دارندگان کارت بازرگانی) که بتواند تاجر را از بازار مصرف جمع آوری کند به راحتی می‌تواند با بهره‌گیری از قیمت دلار بازار آزاد آنرا با قیمتی به مراتب پایین‌تر از قیمت صادراتی بارز در بازارهای صادراتی عرضه نماید که در نتیجه باعث افت صادرات ما از آذر سال گذشته تاکنون شده است.

نکته حائز اهمیت در این فرآیند نادیده گرفته شدن رفع تعهد بازرگاندانان ارز حاصل از صادرات به چرخه بانکی کشور می‌باشد.

او با بیان اینکه یک نهاد مستقل برای صادرات اظهار نظر نمی‌کند، ادامه داد: اگر بخواهیم اجزای فرآیند تصمیم‌گیری در بخش صادرات را در نظر بگیریم، وزارت صنعت، سازمان توسعه-تجارت و

گمرک بازرگان اصلی می‌باشند؛ اما بهتر بود هماهنگی بیشتری میان این سازمان‌ها در حوزه صادرات تاجر شکل می‌گرفت و امکان اینکه بگذارند، تولیدکننده به تنهایی صادرکننده محصولات خود باشد، وجود می‌داشت.

انجام می‌دهد اعلام کرد بارز علاوه بر تامین نیاز تاجر جایگزینی، با ۶۴ شرکت خودروساز در تامین تاجر، همکاری بلند مرتبه دارد و برای حفظ جایگاه خود از شرکت‌های صاحب تکنولوژی این خودروسازان مانند رونو فرانسه، بنز آلمان، ولوو سوئد، اپویکو ایتالیا، پژو فرانسه و ... گواهی و تأییدیه لازم را اخذ نموده است. علاوه بر آن بارز به بیش از ۹۰۰ شرکت و سازمان دولتی و خصوصی مانند شرکت‌های حمل و نقل، مسافر، اتحادیه‌ها، شرکتهای معدنی و ... محصولات خود را عرضه می‌کند و ۴۳۰ نمایندگی فعال نیز در سراسر کشور آماده پاسخگویی به نیاز مصرف‌کنندگان می‌باشند.

عربانیان افزود: با توجه به اختلاف قیمتی که در بازار وجود داشت از اسفند ماه سال گذشته فروش اینترنتی محصولات بارز شروع شده و مصرف‌کنندگان می‌توانند با مراجعه به سایت بارز و آدرس www.barez.org محصولات مورد نظر خود را به سهولت خریداری نمایند. از اسفند ماه سال گذشته تا پایان خرداد ماه حدود ۴۰۰ هزار حلقه تاجر به همین روش بین مصرف‌کنندگان نهایی محصولات بارز توزیع انجام شده است. همچنین با آغاز فروش اینترنتی قیمت‌های بازار ۲۰ درصد کاهش پیدا کرده است.

در ادامه مهندس عربانیان درباره قیمت‌گذاری دستوری در صنعت تاجر گفت: این اقدام به تدریج باعث تعطیلی صنعت تاجر خواهد شد و بارها توسط انجمن تاجر سازان و مدیران عامل شرکت‌های تولیدکننده با وزارت صمت جلسه گذاشته شده است و از وزارت صمت درخواست شده که قیمت‌گذاری دستوری را متوقف کند؛ اما گاهی افزایش قیمت‌های جزیی برای صنعت تاجر در نظر گرفته شد و متأسفانه نسبت به بقیه صنایع هنوز قیمت واقعی تاجر در کشور نداریم و تولیدکنندگان از این قضیه متضرر می‌شوند.

ایشان عنوان کردند: اکنون ۳۰ تا ۴۰ درصد مواد اولیه صنعت تاجر وارداتی است و عدم تامین ارز یکی از مباحثی است که امروزه بسیاری از واحدهای تولیدی و به تبع آن تاجر سازان با آن روبه رو هستند. و ادامه تولید و خرید مواد اولیه آن و ترخیص آن از گمرک نیازمند تامین ارز است. مدیر بازاریابی گروه صنعتی بارز در پایان صحبت‌های خود گفت: ما از دولت سیزدهم می‌خواهیم که روند کار را تسهیل کند و قیمت‌گذاری را به انجمن تاجر سازان بسپارد.

لازم به ذکر است گروه صنعتی بارز علاوه بر کارخانه بارز کرمان و کارخانه بارز کردستان در حال احداث کارخانه دیگر در شهر الیگودرز است تا به رشد اقتصادی و اشتغال‌زایی در این استان کمک کند.

در این گفت‌وگو مدیر صادرات گروه صنعتی بارز درباره صادرات محصولات این شرکت تأکید کرد: در سال‌های اخیر چندین مورد به

اکنون ۳۰ تا ۴۰ درصد مواد اولیه صنعت تاجر وارداتی است و عدم تامین ارزی یکی از مباحثی است که امروزه بسیاری از واحدهای تولیدی و به تبع آن تاجر سازان با آن روبه رو هستند. و ادامه تولید و خرید مواد اولیه آن و ترخیص آن از گمرک نیازمند تامین ارز است.

اگر بخواهیم اجزای فرآیند تصمیم‌گیری در بخش صادرات را در نظر بگیریم، وزارت صنعت، سازمان توسعه-تجارت و گمرک بازرگان اصلی می‌باشند؛ اما بهتر بود هماهنگی بیشتری میان این سازمان‌ها در حوزه صادرات تاجر شکل می‌گرفت و امکان اینکه بگذارند، تولیدکننده به تنهایی صادرکننده محصولات خود باشد، وجود می‌داشت.



شرکت سرمایه گذاری صدر تامین
Sadr Tamin Investment Company
(تاسیکو)



معدن و صنایع وابسته آن جایگزینی مناسب برای درآمدهای نفتی

نباید فقط زیرمجموعه بخش صنعت و منتظر تقاضای این بخش باشد. میزان صادرات مواد معدنی در سال گذشته از ۱۲ میلیارد دلار عبور کرد و در صورت افزایش اقدامات حمایتی و سرمایه گذاری به خصوص در توسعه زیرساخت‌ها این رقم قابلیت افزایش چند برابری خواهد داشت و می‌تواند نقش مهمی در تامین منابع ارزی کشور داشته باشد.

سند دیگری بر این مدعا این است که سازمان زمین شناسی ایالات متحده، ایران را در ردیف ۱۲ کشور تولیدکننده برتر معدن اعلام می‌کند. این نشان از تنوع بالای محصولات در این بخش دارد. با وجود این متاسفانه در دهه‌های اخیر میزان برداشت‌های عمیق از این معادن کاهش یافته و برداشت‌های سطحی در جریان است.

البته نیاز به توسعه معادن و زیرساخت‌های مربوط به آن تنها مختص به ایران نیست و سایر کشورها با توجه به ظرفیت‌های موجود به دنبال توسعه زیرساخت‌های خود هستند. به عنوان مثال در هند تا سال ۲۰۳۰، پیش بینی می‌شود که ظرفیت عملیاتی تولید فولاد خام از ۱۹/۵۱ میلیون تن در سال به حدود ۳۵/۶۵ میلیون تن افزایش یابد. همچنین وزارت زغال سنگ این کشور ۶۷ پروژه اتصال فرست مایل را در دست گرفته است که تا سال ۲۰۲۷ تکمیل خواهد شد.

ظرفیت‌های معدنی ایران موجب شده است در سال‌های اخیر با افزایش رسیدگی و اهمیت بخشیدن به این ظرفیت‌ها نه تنها نیاز داخلی کشور در بسیاری از موارد تامین شود؛ بلکه بخش‌های صادراتی معدن نیز فعال شود. به گونه ای که اکنون و به عنوان مثال ظرفیت تولید کنسانتره ۶۹، گندله ۶۷ و آهن اسفنجی به ۴۴ میلیون تن رسیده است. با این حال بر کسی پوشیده نیست که در کنار تمام پیشرفت‌های حاصل شده در سال‌های اخیر، ظرفیت معادن و صنایع مرتبط به آن در کشور فراتر است. همین موضوع باعث شده است، چشم‌انداز صنایع و معادن در کشور فراتر از اعداد و ارقام کنونی باشد.

با استفاده از تنوع بالای مواد و در شرایطی که کشور با تحریم‌های نفتی مواجه است، می‌توان درآمدهای ارزی کشور را افزایش داد. بنابر آمار بیش از ۶۰ ماده معدنی با ارزش و مرغوب از معادن کشور استخراج می‌شود و در بازارهای بین‌المللی نیز خریدارهای قابل ملاحظه‌ای دارد؛ اما متاسفانه با وجود این سبب متنوع، سهم معادن از تولید ناخالص ملی کمتر از یک درصد است که بخشی از این سهم پایین به دلیل خام‌فروشی و برداشت‌های سطحی از معادن بوده است. همچنین شایان ذکر است که فشار به بخش معدن از سوی دولت طی سال‌های اخیر به دلیل همین شرایط تحریمی کشور زیاد بوده است، اما حمایت و اراده لازم برای توسعه این بخش وجود ندارد و مهم‌ترین موضوع این است که بخش معدن



به سمت توسعه و حمایت هر چه بیشتر از معادن و صنایع در کشور دلالت دارد. تاسیکو نیز به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو در کشور به منظور توسعه هر چه بیشتر معادن و صنایع وابسته شناخته می‌شود. در همین راستا سال گذشته تاسیکو با سازماندهی‌هایی که انجام داد، توانست بهترین شرکت صنایع معدنی کشور شود. در برخی از موضوعات مانند عناصر نادر خاکی، عناصر استراتژیک، زغال و طلا توانستی پیشرفت بسیار خوبی داشته باشد.

این شرکت در حوزه بازار سرمایه نیز توانست بازدهی خوبی را برای ذی‌نفعان خود کسب کند و رشد کم‌نظیر ۱۲۱ درصدی را در سال ۱۴۰۱ تجربه کند. تمام این رشد چشمگیر علی‌رغم این بود که سال گذشته، سالی بسیار سخت و پرچالش برای صنعت کشور بود؛ اما همراهی و همدل بودن هیات مدیره و همکاران صدر تامین در این مسیر بسیار به پیشرفت این شرکت کمک کرد.

اکنون این شرکت در سال ۱۴۰۲ با تاکید بر این موضوع که امسال زمان اجرا، بهره‌برداری و اقدام عملی برای مهار تورم و رشد تولید است، تاکید دارد که تمام طرح‌های در دست اقدام که مجوزشان کسب شده است را باید به بهره‌برداری برساند که نشان از عزم راسخ این مجموعه موفق برای پیشرفت و اعتلای هر چه بیشتر معادن و صنایع مربوطه دارد.

با هدف افزایش ظرفیت تولید زغال سنگ، وزارت زغال سنگ اخیراً ۱۴۱ بلوک زغال سنگ جدید را برای مزایده تجاری قرار داده است و ۲۹ معدن زغال سنگ را در دور ششم مزایده به حراج می‌گذارد که دارای ذخایر زمین شناسی ۸۱۶۰ میلیون تن است و برآورد می‌شود، سرمایه‌گذاری ۱۴۰ میلیون دلاری جذب کند.

همچنین شرکت Coal India Limited در حال استفاده از فناوری‌های تولید انبوه (MPT) در معادن زیرزمینی (UG) خود و استفاده از معدنچیان مستمر (CMS) است. آن‌ها همچنین با توجه به در دسترس بودن معادن متروکه / متوقف شده و علاوه بر این، برنامه‌ریزی معادن UG با ظرفیت بالا در هر کجا که امکان پذیر باشد، برای کار تعداد زیادی از معادن Highwalls (HW) برنامه‌ریزی کرده‌اند.

در خصوص روابط بین‌المللی و همکاری‌های چندجانبه به منظور توسعه هند و استرالیا مذاکرات دوجانبه‌ای در مورد مشارکت سرمایه‌گذاری در مواد معدنی حیاتی دارند و ۵ پروژه هدف (دولیتیوم و سه کبالت) را شناسایی کرده‌اند که می‌توانند، بررسی دقیقی را در مورد آنها انجام دهند.

تمام موارد ذکر شده نشان از اهمیت بالای توسعه معادن و به‌کارگیری مدرن ترین ابزار آلات، روش‌های مدیریتی و ... در سایر کشورها دارد و بر لزوم حرکت

این شرکت در حوزه بازار سرمایه نیز توانست بازدهی خوبی را برای ذی‌نفعان خود کسب کند و رشد کم‌نظیر ۱۲۱ درصدی را در سال ۱۴۰۱ تجربه کند.





افزایش واگذاری ها و جذب هر چه بیشتر سرمایه گذار از اهداف سال جاری ایماسکو



مدیرعامل ایماسکو تاکید کرد: یکی دیگر از اهداف استراتژیک شرکت و امیدوارم، هدایت و حمایت موثر و جذب سرمایه گذاران در معادن کشور با همان برون سپاری است.

کریم نژاد عنوان کرد: از ابتدای واگذاری ها در سال ۹۵ تاکنون ۶۵ مجتمع و طرح وابسته به ایماسکو و ایماسکو واگذار شده که شامل ۱۷ طرح و ۱۱ مجتمع از ایماسکو و ۲۷ طرح و ۱۰ مجتمع از ایماسکومی شود.

او افزود: یکی دیگر از اهداف استراتژیک شرکت، پژوهش و فرآوری مواد معدنی با استفاده از تکنولوژی های نوین و بهره گیری از شرکت های دانش بنیان است.

مدیرعامل ایماسکو توضیح داد: در سال گذشته کلیه مجتمع ها و طرح های وابسته به شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران به غیر از شرکت البرز مرکزی از لیست آلاینده خارج شدند که انجام امور لازم برای خارج کردن نام البرز مرکزی از لیست شرکت های آلاینده نیز در دست اقدام است.

کریم نژاد همچنین درباره طرح احیا، فعال سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس بیان کرد: از زمان واگذاری این طرح به ایماسکو تاکنون ۱۲۸۶ معدن احیا و با فعال سازی این معادن ۱۶ هزار نفر مشغول به کار خواهند شد و بیش از ۵۰ میلیون تن افزایش تولید ناشی از احیا این معادن در کشور خواهد شد.

او با بیان اینکه طرح احیا سال گذشته اقدام به طراحی بسته های سرمایه گذاری کرد، توضیح داد: ۴۶ بسته سرمایه گذاری با ۲۷۷ مجوز معدنی توسط طرح احیا تعریف و مزایده برگزار شد که ۱۱ بسته با ۵۰ مجوز معدنی برنده داشت و ۴۳۴ معدن هم فعال شد.

مدیرعامل ایماسکو در توضیح اهداف و برنامه های سال ۱۴۰۲ عنوان کرد: اکتشاف ۸۰ هزار متر حفاری، ۳۰ پروانه اکتشاف و ۶ گواهی کشف؛ افزایش تولید به ۳ میلیون و ۲۲۰ هزار تن؛ تسریع در راه اندازی طرح ها، ۹ طرح واگذاری و جذب سرمایه گذار، ارتقاء ایمنی و اخذ گواهی نامه معدن سبز برای حداقل دو معدن و مجتمع، و همچنین رشد فروش مواد معدنی به منظور تامین خوراک صنایع کشور و احیاء و فعالی سازی ۴۰۰ معدن، از جمله اهدافی است که در سال جاری با شعار «مهار تورم و افزایش تولید» نسبت به سال قبل تعیین شده است.

کریم نژاد در پایان از افتتاح ۶ طرح از جمله کارخانه طلای کوه دم، بهره برداری از معدن زغال سنگ کوچک علی شمالی، فاز یک کارخانه سرب و روی مهدی آباد، آهک هیدراته پلدختر و کاغذ الیگودرز که مجموع سرمایه گذاری آن ها بالغ بر ۳۷۱ میلیون یورو و اشتغال بیش از ۱۷۵ هزار نفر را به دنبال دارد، در سال جاری خبر داد.

مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران از جمله اهداف سال جاری این شرکت را افزایش واگذاری معادن متعلق به شرکت با استفاده از ظرفیت ها و پتانسیل های هر چه بیشتر بخش خصوصی توانمند و در واقع جذب سرمایه گذار در معادن عنوان کرد.

به گزارش روابط عمومی ایماسکو، خدایار کریم نژاد در حاشیه برگزاری مجمع سالانه شرکت عنوان کرد: ایماسکو در سال ۱۴۰۱ بیش از ۵۹ هزار متر حفاری اکتشافی در معادن سنگ آهن، پلی متال و زغال سنگ انجام داده که منجر به اکتشاف ۱۶۲ میلیون تن سنگ آهن، ۱۳۰ میلیون تن پلی متال و ۱۷۷ میلیون تن زغال سنگ شده است.

او افزود: از سال ۹۵ تاکنون ۳۴ پهنه اکتشافی به مساحت ۱۰۷ هزار کیلومتر مربع در ۱۸ استان کشور شناسایی و پی جویی شده است که ۹۲ محدوده امیدبخش، ۵۷ پروانه اکتشاف و ۳۳ گواهی کشف به مساحت ۱۶ هزار کیلومتر مربع حاصل آن بوده و باقی مساحت آزاد شد.

مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران با بیان اینکه در چشم انداز شرکت بر مرجعیت در اکتشاف ایماسکو تاکید داشته ایم، گفت: تلاش ما بر این است که تا سال ۱۴۰۴ واحد اکتشاف شرکت، ۳ معدن در کلاس جهانی کشف کند که تاکنون دو معدن که یکی از آنها معدن جانجا و دیگری معدن طلای هیرد در تراز جهانی کشف شده که به منظور سرمایه گذاری به بخش خصوصی واگذار شده اند و امید است تا پایان برنامه چشم انداز، معادن بزرگ دیگری در کلاس جهانی کشف شود.

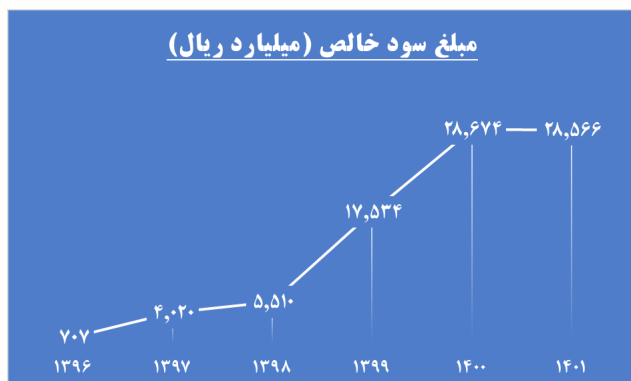
کریم نژاد با تاکید بر اینکه یکی دیگر از اهداف کلان شرکت، بهره برداری از معادن و نظارت بر طرح ها و مجتمع هاست، تصریح کرد: فعالیت این شرکت در ۲۶ استان، ۱۹ مجتمع و ۲۵ طرح ادامه یافته که با در نظر گرفتن ۱۴ طرح مرتبط با ایماسکو و سرمایه گذاری بالغ بر ۲۰۴ میلیارد یورو و اشتغال ۱۷ هزار نفر و ۱۱ طرح متعلق به ایماسکو حدود ۱ میلیارد یورو سرمایه گذاری و بیش از ۷۵۰۰ نفر در زمان بهره برداری مشغول به کار خواهند شد.

او با اشاره به اینکه در سال ۱۴۰۱ دو طرح به بهره برداری رسید، توضیح داد: نخست طرح تولید سیلیکون متال ۱۵۰۰ تنی و با اعتباری بالغ بر ۸۰۶ میلیون یورو و اشتغال ۸۵ نفر، دوم طرح احداث کارخانه طلای هیرد با اعتباری بالغ بر ۷۰۶ میلیون یورو و اشتغال ۱۵۰ نفر؛ همچنین یک طرح زیرساختی راه دسترسی به معدن نخلك به طول ۱۰ کیلومتر با همکاری حوزه زیرساخت ایماسکو - و شرکت تهیه و تولید و راهبر با اعتباری بالغ بر ۳۰ میلیارد تومان به بهره برداری رسید.

صنایع معدنی فولاد سنگان در آستانه تولید با ظرفیت کامل



۱۴۰۱ خالص پیش بینی شده خود را تقریباً محقق کرد. همانطور که در تصویر ذیل مشخص است، روند سودسازی شرکت از زمان بهره برداری و به خصوص پس از سال ۱۳۹۸ صعودی بوده و تاکنون از رشد قابل قبولی برخوردار بوده است.



به نوعی می توان اذعان کرد که یکی از دلایل و علل عملکرد خوب این شرکت، ثبات مدیریتی است. سرعت سودسازی شرکت فولاد سنگان خراسان از سال ۱۳۹۸ به یکباره بیشتر شده و جهش بلندی را شاهد هستیم که نشان از کارایی این شرکت دارد.

از سوی دیگر، بررسی صورت های مالی شرکت از روی سایت کدال نشان می دهد که این شرکت از نسبت جاری مطلوبی برخوردار است.

شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان خراسان به عنوان یکی از شرکت های قدرتمند و سودآور گروه فولاد مبارکه و تأمین کننده بخشی از گندله شرکت فولاد مبارکه، توانست طی سال ۱۴۰۱ در تولید کنسانتره و گندله با همه چالش ها رکوردزنی کند و امید می رود در آینده ای نه چندان دور به تولید در ظرفیت اسمی دست یابد.

شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان خراسان (سهامی خاص) از جمله زیرمجموعه های شرکت فولاد مبارکه اصفهان (سهامی عام) است که اردیبهشت سال ۱۳۹۴ تاسیس شد و پس بهره برداری از کارخانه تولید گندله در مرداد سال ۱۳۹۶ رسماً عملیات خود را آغاز کرد. پس از آن نیز، در سال ۱۳۹۹ کارخانه کنسانتره سازی خود را راه اندازی کرد.

این شرکت با ظرفیت اسمی تولید ۵ میلیون تن کنسانتره و ۵ میلیون تن گندله از جمله تولیدکنندگان بزرگ زنجیره فولاد در حوزه کنسانتره سنگ آهن و گندله به شمار می رود و نام خود را در کنار تولیدکنندگان بزرگ این حوزه قرار داده است.

طبق آخرین آمار و ارقام در دسترس و منتشر شده، ظرفیت تولید گندله در کشور بالغ بر ۶۷ میلیون تن است و شرکت فولاد سنگان خراسان با ظرفیت ۵ میلیون تنی خود، ۷ درصد از بازار گندله کشور را به نام خود ثبت کرده است.

در سال مالی منتهی به اسفند ۱۴۰۱ با وجود همه مشکلات از جمله قبلی برق در تابستان و گاز در زمستان، بالغ بر ۳ میلیون تن کنسانتره و ۴ میلیون تن گندله از چرخ تولید خارج شد و رکوردهای تولید قابل توجهی به ثبت رسید. نکته جالب توجه در آمار تولید سال ۱۴۰۱، افزایش بیش از دو برابری تولید کنسانتره است.

کنسانتره تولیدی شرکت، به عنوان ماده اولیه، در خطوط تولید گندله مورد استفاده قرار می گیرد و در سالی که گذشت، مقدار ۳/۶ میلیون تن گندله به فروش رسید.

نکته قابل ذکر در خصوص سیستم فروش شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان خراسان این است که تمام گندله تولیدی به شرکت فولاد مبارکه اصفهان و شرکت های تحت مالکیت آن، به فروش می رسد و ریسک فروش محصولات به حداقل می رسد؛ همان گونه که تقریباً تمام گندله تولیدی سال ۱۴۰۱ به فروش رسید.

با وجود نوسانات اقتصادی در کشور و در روزگاری که بسیاری از شرکت ها اسیر تحریم ها و شرایط نامساعد بازارهای داخلی شده اند، این شرکت بدون عقب نشینی از موضع خود و با فعالیت در حداکثر توان تولیدی خود، در سال



رشد تولید و توسعه، دو رکن اقتصاد مقاومتی

بیش از پیش در تولید ناخالص داخلی کشور ایفای نقش کند و به دلیل اهمیت و نقشی که در اقتصاد دارد، اصلی ترین حوزه به منظور تحقق اهداف در نظر گرفته شده برای سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی محسوب می شود.

ظرفیت های موجود و دانش فنی و تخصص کارکنان بخش معدن و صنایع معدنی در کشور، امروزه شرایطی را فراهم کرده است که به جرات می توان از معدن و صنایع معدنی به عنوان پیشران توسعه صنعت و مولد اقتصاد کشور یاد کرد.

با توجه به اینکه کشور ایران جزو برترین دارندگان مواد معدنی دنیاست و با عنایت به سهم بخش صنعت از تولید ناخالص داخلی، بدون شک تنها راه توسعه کشور از بخش صنعت و معدن می گذرد.

از آنجاکه وابستگی به درآمدهای نفتی موجب آسیب پذیری کشور است، جذب سرمایه های داخلی و خارجی در بخش معدن و صنایع معدنی می تواند به نقطه ای قابل اتکا و سرمنشأ رونق صنعتی و اقتصادی هرچه بیشتر منجر شود. در این راستا اگرچه در مقایسه با دهه های قبل گام های خوبی برای رهایی از اقتصاد متکی به نفت برداشته شده است، متأسفانه همچنان ساختار اقتصادی ایران به نفت و درآمدهای نفتی وابسته است؛ از این رو رشد و توسعه بخش صنعت با تکیه بر اقتصاد دانش بنیان و اتکا به منابع داخلی می تواند، یکی از بهترین گزینه هایی باشد که اقتصاد کشور را از وضعیت

تک محصولی و آسیب پذیری در برابر تهدیدهای خارجی رها می کند و این راهبرد به درستی همان اصلی است که در سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی به خوبی در نظر گرفته شده است.

بخش معدن و صنایع معدنی در دوران بحران اقتصاد جهانی نیز نشان داده است که آسیب پذیری کمی در فرایندهای اقتصادی داشته و بیشترین کمک را به اقتصاد کشورها و از جمله کشور ما کرده است.

بهترین گواه بر این مدعا این است که بنا بر آخرین گزارش انجمن جهانی فولاد علی رغم کاهش ۵/۱ درصدی مجموع تولید جهانی فولاد طی ماه می ۲۰۲۳ (از ۱۱ اردیبهشت تا ۱۰ خرداد ۱۴۰۲) تولید ایران طی این ماه و همچنین

در ۵ ماه ابتدای سال میلادی بارش ۸/۸ درصدی مواجه بوده است. با نگاهی به دستاوردهای ۲ سال اخیر فولاد هرمزگان به خوبی می توان دریافت که چنانچه این صنعت با کمبود مواد اولیه و محدودیت های انرژی مواجه نباشد، به خوبی می تواند در تحقق اهداف سند چشم انداز و تولید ۵۵ میلیون تن فولاد نقش آفرینی کند.

فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱ در حماسه ای کم نظیر، شعار «تولید؛ دانش بنیان؛ اشتغال آفرین» را با تولید یک میلیون و ۵۴۵ هزار تن



● عطاءالله معروفخانی - مدیرعامل فولاد هرمزگان

دهم تیر، بر اساس مصوبه شورای عالی انقلاب فرهنگی، روز صنعت و معدن نامیده شده، صنعتی که امروزه بیش از همیشه ثابت کرده است؛ توجه حداکثری به آن می تواند، نقطه عطفی در افزایش تولید ناخالص داخلی، رشد سرمایه گذاری ها و درآمد سرانه، توسعه فعالیت های صنعتی، معدنی، تولیدی، اشتغال آفرینی پایدار و در نهایت نقطه اتکایی بی بدیل برای توسعه اقتصادی و توانمندی کشور در برابر تهدیدها و تحریم ها باشد.

برای رهایی از اتکا به اقتصاد نفتی، راهی جز توسعه همه جانبه در حوزه معدن و صنایع معدنی نداریم، چنان که در سال های اخیر نیز مشاهده کرده ایم؛ به ویژه صنعت فولاد کشور پیشران تولید و توسعه بوده و به عنوان یک صنعت مولد نقش بسزایی در اشتغال زایی و رونق اقتصادی داشته است.

در این راستا رهبری معظم انقلاب بارها تأکید فرموده اند که مصون سازی اقتصاد از آسیب تحریم ها فقط از طریق تقویت و رونق تولید میسر است. امروز در این مسیر، برخلاف گذشته که نفت در اقتصاد بدون رقیب بود، معدن و صنایع معدنی می تواند، جایگزین خوبی برای نفت باشد.

اکنون که بیشتر از همیشه در یک جنگ اقتصادی تمام عیار به سر می بریم و در شرایطی هستیم که بازار نفت به دلایل مختلف از جمله مباحث سیاسی و نظامی جهانی با نوسانات شدید و غیرقابل پیش بینی مواجه می شود و به هیچ وجه قابل اتکا نیست، بهترین جایگزین آن تمرکز حداکثری بر توسعه معدن و صنایع معدنی و توجه حداکثری به فعالان این حوزه است.

بخش صنعت و معدن یکی از مهم ترین بخش های اقتصادی و بزرگ ترین بخش مولد کشور به شمار می رود. این حوزه می تواند،

بخش صنعت و معدن یکی از مهم ترین بخش های اقتصادی و بزرگ ترین بخش مولد کشور به شمار می رود. این حوزه می تواند، بیش از پیش در تولید ناخالص داخلی کشور ایفای نقش کند و به دلیل اهمیت و نقشی که در اقتصاد دارد، اصلی ترین حوزه به منظور تحقق اهداف در نظر گرفته شده برای سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی محسوب می شود.



فولاد عملیاتی کرد. دستاوردی ارزشمند که محقق شدن بیش از ۱۰۲ درصد برنامه سالانه و فراتر از ظرفیت اسمی شرکت را نشان می‌دهد.

بیش از پیش برنامه‌ریزی شده است و سهم فولاد هرمزگان در این حوزه افزایش تولید فولاد خام تا ۳ میلیون تن و احداث خط نورد گرم برای تولید انواع ورق‌های گرم با ارزش افزوده بالاتر است. خوشبختانه با حمایت‌های هیات مدیره شرکت و فولاد مبارکه به عنوان شرکت مادر این توسعه در بسیاری از بخش‌ها طبق برنامه در حال پیشرفت است.

علاوه بر مزایای مذکور، توجه بیشتر به بخش صنعت و معدن می‌تواند به توسعه پایدار منجر شود. امروزه رشد صنعت به‌ویژه صنعت فولاد به همراه خود شرکت‌های سازنده داخلی و دانش‌بنیان را نیز توسعه داده است. استفاده از نوآوری‌ها و فناوری روز و ظرفیت‌های داخلی در این بخش، بستر مناسبی برای تشویق و دلگرمی روزافزون نخبگان، شرکت‌های دانش‌بنیان و دانشگاه‌های کشور فراهم آورده است. بسیاری از سازندگان داخلی و جوانان کشورمان امروز

وقتی از حمایت‌های لازم برخوردار می‌شوند و فضای کار را مناسب می‌بینند، مشتاقانه ماندن در کشور و خدمت به میهن را بر مهاجرت و جلائی وطن ترجیح می‌دهند.

امسال نیز همانند سال گذشته به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده است که همگام با اهداف هلدینگ فولاد مبارکه که در هر شرایطی حامی فولاد هرمزگان بوده است، تولید یک میلیون و ۵۵۰ هزار تن تختال را محقق کنیم. همچنین طرح‌های توسعه متعددی در دست اقدام است که امیدواریم در سال جاری به پیشرفت قابل در این پروژه‌ها دست پیدا کنیم. به اتفاق سایر همکاران در بخش‌های مختلف شرکت بر این باوریم که فولاد هرمزگان شرکتی پویا و پیشرو است. اکنون شعار «ما می‌توانیم» در همه بخش‌های سازمان نهادینه و به فرهنگ سازمانی مبدل شده است. بدون شک در سایه الطاف الهی و با این همت بلند همکاران قادر خواهیم بود بر تمام مشکلات و محدودیت‌ها غلبه کنیم.

بزرگداشت روز صنعت و معدن فقط گرمای داشت یک روز نیست، بلکه تأکیدی است بر اهمیت صنعتی که می‌تواند در سایه جذب سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی شرایط حضور مقتدرانه‌تر در عرصه رقابت اقتصاد جهانی را مهیا کند، برای کشور عزت و سربلندی به همراه آورد و برای آیندگان و فرزندان این آب‌و خاک آینده بهتری

از مهم‌ترین آثار رشد تولید در کشور باید به میزان اشتغال‌زایی و عوارضی که بخش صنعت و معدن پرداخت می‌کند، اشاره کرد. در زیر مجموعه معدن و صنایع معدنی کشور هزاران کارخانه و کارگاه محصولات نیمه‌نهایی را به محصولات نهایی تبدیل می‌کنند و با خود رونق تولید، ارزش افزوده اقتصادی، اشتغال و شور و نشاط برای جامعه به ارمغان می‌آورند.

یک رکورد تاریخی برجای بگذاریم، سال ۱۴۰۲ را نیز با دورکوردشکنی ماهیانه آغاز کردیم. در فروردین ماه با تولید ۱۵۶ هزار و ۲۳۷ تن و در اردیبهشت با تولید ۱۵۶ هزار و ۵۶۶ تن تختال، فولاد هرمزگان را از ظرفیت اسمی و برنامه‌ها جلو انداختیم.

در خرداد که برای نخستین بار محدودیت‌های تامین برق زودتر از نیمه آن آغاز شدند، باز هم شاهد عملکرد خیره‌کننده از فولاد هرمزگان بودیم؛ به طوری که در این ماه ۱۳۶ هزار و ۳۳۳ تن تختال

تولید کردیم که این میزان تولید، فراتر از ظرفیت اسمی ماهیانه به میزان ۱۲۵ هزار تن است. به این ترتیب در بهار امسال، فولاد هرمزگان با تولید ۴۴۹ هزار و ۱۳۶ تن تختال، با دستیابی رشد ۱۴/۸ درصدی، بالاترین عملکرد تولیدی تاریخ فعالیت خود در ۳ ماه نخست سال را برجای گذاشت. همچنین بهار امسال در واحد احیای مستقیم توانستیم با تولید ۴۶۷ هزار و ۶۵۴ تن آهن اسفنجی، به رشد ۴/۲ درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل دست پیدا کنیم و در واقع فولاد هرمزگان یکی از پرچمداران رشد تولید و تحقق شعار سال بوده است.

از مهم‌ترین آثار رشد تولید در کشور باید به میزان اشتغال‌زایی و عوارضی که بخش صنعت و معدن پرداخت می‌کند، اشاره کرد. در زیرمجموعه معدن و صنایع معدنی کشور هزاران کارخانه و کارگاه محصولات نیمه‌نهایی را به محصولات نهایی تبدیل می‌کنند و با خود رونق تولید، ارزش افزوده اقتصادی، اشتغال و شور و نشاط برای جامعه به ارمغان می‌آورند.

در حوزه توسعه صنعت فولاد باید اذعان داشت که افزایش تولید

ترسیم کند. این روز بزرگ را به تمام تلاشگران این عرصه که با عشق به میهن، جانانه در میدان عمل تلاش می‌کنند، تبریک می‌گوییم و برای همه همکاران خود در فولاد هرمزگان نیز آرزوی سربلندی و سلامتی داریم.



ارائه عملکرد سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور با تکیه بر طرح تحول زمین شناسایی و اکتشاف ذخایر معدنی



سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور به عنوان یک مجموعه حاکمیتی-تخصصی و بازاری اجرایی وزارت صنعت، معدن و تجارت در آغاز چرخه معدنکاری است که با در اختیار داشتن مزیت های رقابتی مناسب از جمله بهره گیری از توان تخصصی و نیروهای ارزشمند متخصص، دسترسی به فناوری های روز دنیا، گستردگی مراکز فعالیت مناسب در سطح کشور و همچنین حضور در مجامع علمی بین المللی قادر به ارتقای سهم بخش معدن در حوزه علوم زمین و کشف ذخایر معدنی است.

اولین ها؛ طی عمر سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور در دو سال اخیر

- اجرای طرح تحول در خراسان جنوبی، کردستان، آذربایجان غربی، قم، مرکزی و اصفهان
- عضویت در کارگروه ملی سازگاری با کم آبی با تصویب نامه هیات وزیران
- تشکیل کمیته راهبردی توافق سه جانبه میان معاونت معادن و فرآوری مواد وزارت صمت و سازمان ایمیرو
- تشکیل کارگروه پایگاه داده های علوم زمین و تجمیع اطلاعات زمین شناسی و اکتشافات
- تشکیل زیر کارگروه تدوین دستورالعمل پایگاه داده و نحوه فعالیت فعالان بخش معدن در چرخه اکتشاف

تحلیل عملکرد و ارائه برنامه های تحولی در دولت سیزدهم

در راستای منویات مقام معظم رهبری (مدظله العالی) در بیانیه گام دوم انقلاب اسلامی در خصوص لزوم رسیدن به اقتصادی مستقل، بهره گیری مناسب از منابع طبیعی و انسانی کشور و توزیع عادلانه آن و همچنین تاکید رئیس جمهوری و وزیر صمت در ضرورت ایجاد تحول بنیادین در بخش علوم زمین و معدن کشور به عنوان یکی از مولفه های مهم اقتصادی، اشتغال زایی و توسعه ای کشور در سال های پیش رو، این سازمان در قالب توافق نامه و برنامه ای مشارکتی با سازمان ایمیرو و معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت اقدام به تعریف برنامه ای تحولی در بخش زمین شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی کشور کرد که پس از ماه ها بررسی و تحلیل فنی در کمیته راهبردی مشترک معدنی کشور با حضور مدیران و متخصصان این بخش، استان خراسان جنوبی به عنوان اولین هدف اجرایی این برنامه در سال ۱۴۰۰ معرفی و برنامه ریزی اجرایی این پروژه طراحی و اجرا شد.

برنامه های پیشنهادی سازمان به منظور تحول و بازنگری در تولید اطلاعات پایه زمین شناسی و اکتشافی کشور

* اهداف کلان طرح تحول:

- توسعه مناطق کم برخوردار در راستای رونق بخش معدن و زیرساخت های عمرانی کشور
- تولید اشتغال مولد با نگرش ویژه بر نیروی انسانی بومی و متخصص
- تولید اطلاعات زیرساختی کاربردی متناسب با سیاست های آمایش سرزمین در قالب تهیه نقشه

های زمین شناسی نوین نسل دوم

- اکتشاف سیستماتیک و هدفمند ذخایر معدنی
- افزایش پوشش برداشت های ژئوفیزیک هوایی در راستای تکمیل اطلاعات عمقی علوم زمین و کشف ذخایر معدنی
- ایجاد فرصت های سرمایه گذاری در بخش زیرساخت و معدن

* دستاوردهای طرح تحول:

با اجرای این طرح بی شک شاهد افزایش دقت ۴ برابری با توجه به تغییر در مقیاس کار، کاهش موثر زمان تبدیل کانسار به معدن به یک سوم زمان قبلی، اجرای مدل مشارکتی بر اساس توافقنامه ای سه جانبه، تربیت نیروی انسانی متخصص بخش معدن (زمین شناسی و اکتشاف) در مناطق هدف پروژه تحول، تکمیل و توسعه زیرساخت های اطلاعاتی، فناوری و پایگاه داده های علوم زمین با بهره گیری از تمامی ظرفیت های قانونی به منظور افزایش بازدهی، افزایش سهم سرمایه گذاری بخش خصوصی و ایجاد شفافیت حداکثری در ارائه اطلاعات حوزه زمین شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی، ایجاد تحرک در بخش خصوصی در حوزه زمین شناسی، اکتشاف و آزمایشگاه های علوم زمین از طریق برور سپاری فعالیت ها برای اولین بار در کشور خواهیم بود.

* دستاوردهای طرح تحول در خراسان جنوبی

(مهر ۱۴۰۰-مهر ۱۴۰۱)

- پوشش ۱۲ هزار و ۵۰۰ کیلومتر مربع از کشور با مقیاس یک پنجاه هزارم
- برداشت ۲۰ هزار نمونه زمین شناسی و اکتشافی به منظور شناسایی ذخایر معدنی جدید در منطقه

• همسان سازی آنالیز نمونه های ژئوشیمیایی در کل پهنه با تجزیه ۵۷ عنصر

• معرفی ۶۰۰ حوزه آنومال در کل مساحت پهنه خراسان جنوبی به منظور کنترل صحرایی در ۲۰ برگه

• دریافت شواهدی از ذخایر جدید مواد فلزی مانند مس (۶۰ محدود)، طلا (۱۷ محدود)، پلی متال، سنگ های ساختمانی، سنگ های قیمتی (گارنت، عقیق)، لیتیوم سنگی، تنگستن، آهن و نیکل (۲۵ محدود برای اولین بار در این منطقه جغرافیایی)

• شناسایی بیش از ۵۷۰ ناخنجاری ژئوشیمیایی رسوبات آبراهه ای برای عناصر طلا، مس، نقره، سرب، نیکل، آهن و روی

• شناسایی ۶ محدوده مستعد برای اکتشاف گهرسنگ ها

• تهیه ۶۰ برگ نقشه زمین شناسی، ژئوشیمیایی و زمین شناسی اقتصادی با مقیاس یک ۵۰ هزارم برای اولین بار در کشور

• کاهش زمان تولید اطلاعات پایه زمین شناسی و معدنی از ۳ سال به حدود یک سال

• بررسی آتومالی حاصل از ژئوفیزیک هوایی در منطقه اسفند در خراسان جنوبی به وسعت ۲۴ کیلومتر مربع با استفاده از روش اکتشافات ژئوفیزیک زمینی به منظور اکتشاف آهن

* اهداف کمی مورد انتظار طرح تحول در استان های دیگر

• کردستان (خرداد ۱۴۰۱-خرداد ۱۴۰۲)

(تهیه ۲۵ برگ نقشه- گزارش در ۳ عنوان لایه اطلاعاتی، پوشش ۵۳ درصد از استان، اجرای عملیات ژئوفیزیک هوایی به میزان ۲۲ هزار کیلومتر خطی از خرداد ۱۴۰۱ در پی عملیاتی سازی بالگرد

این سازمان بعد از حدود پنج سال)

• آذربایجان غربی (شهریور ۱۴۰۱- شهریور ۱۴۰۲)

(تهیه ۱۲ برگ نقشه- گزارش ۲ عنوان لایه اطلاعاتی زمین شناسی و ژئوشیمی)

• قم، مرکزی، البرز و اصفهان (آذر ۱۴۰۱- آذر ۱۴۰۲)

(تهیه ۲۸ برگ نقشه- گزارش در ۲ عنوان لایه اطلاعاتی زمین شناسی و ژئوشیمی)

برنامه های کلان اجرایی سال ۱۴۰۲

• راهبردی و تداوم طرح تحول زمین شناسی و اکتشاف ذخایر معدنی کشور

• اجرای عملیات اکتشافی به روش ژئوفیزیک هوایی به منظور شناسایی ذخایر پنهان و عمیق معدنی در مناطق اولویت دار طرح تحول

• آغاز طرح تحول زمین شناسی دریایی با هدف شناسایی زیرساخت ساحلی و دریایی کشور با هدف تولید اطلاعات پایه در قالب نقشه های زیرساختی رسوب شناسی، ژئومورفولوژی، ژئوشیمی

رسوبی و آلاینده های زیست محیطی برای اولین بار در کشور در گیلان (۲۷ پروژه) و خوزستان (۹ پروژه)

• پایش و منشایی مخاطرات زمین شناختی

• شناسایی و ارزیابی ظرفیت های زمین گردشگری و معرفی محدوده های دارای پتانسیل ژئوپارک

نابودی ۳ پیش شرط توسعه اشتغال صنعتی در ایران



● شهرام شریعتی، عضو هیات رئیسه خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان ایران

جدید برای فعالان بخش خصوصی و صنعتی به وجود آید. مثال‌های بسیاری در این زمینه وجود دارد که اکنون در رسانه‌های اجتماعی، روزنامه‌ها و... دیده می‌شود که حتی مردم عادی نیز آن را به طنز می‌گیرند.

بنابراین با قحط الرجال در منابع انسانی و مدیریتی آن روبه‌رو هستیم که باید به نوعی آن را حل کنیم که قطعاً زمان‌بر خواهد بود به این معنی رفع این مشکل حداقل تا چند دهه آینده امکان‌پذیر خواهد بود. ایران به سمت چین و روسیه و کشورهای کمونیستی حرکت می‌کند و بحث اشتغال و توانمندی فکری انسان‌های را کاهش داده و به سمت ایجاد نیروهای کارگری پیش می‌رود. وقتی که ذهن مدیر ارشد کشور ایجاد محیط کارگری باشد، خواه ناخواه ما نمی‌توانیم به سمت محیطی تخصصی، کارشناسی، حرفه‌ای، مدیریتی، خلاق و کارآفرین حرکت کنیم.

نکته سوم درباره زیرساخت‌های کشور است. ما در این سال‌ها زیرساخت‌های کشور را از دست داده‌ایم و این از دست رفتن لزوماً به معنی جنگ در کشور نیست. زیرساخت‌های کشور را خودمان از بین برده‌ایم به این صورت که توانایی علمی و کیفیت دانشگاه‌هایمان را کاهش دادیم، توان توسعه حمل‌ونقل ریلی بسیار کند شد و توسعه حمل‌ونقل جاده‌ای کاهش پیدا کرد. اگر دولت‌ها راه‌های روستایی را آسفالت می‌کنند به معنی توسعه نیست؛ چراکه وجود یک جاده برای دسترسی به نقاط مختلف جزو وظایف دولت و حقوق شهروندی یک ملت محسوب می‌شود. درباره بحث توسعه برق نیز همین‌طور است، وقتی می‌گوییم که قرار است، شبکه برق را به روستاها توسعه دهیم، به این معنی نیست که شبکه برقی توسعه پیدا می‌کند که قابلیت توسعه صنعتی را به همراه خواهد داشت؛ بلکه در حد یک سیم‌کشی ساده برای روشن شدن چراغ خانه‌هاست. این موضوع درباره بحث گاز، مخابرات و اینترنت هم همین‌طور است.

بنابراین از آنجا که جامعه به سمت کارگری و ضعیف شدن پیش می‌رود، مدیران جدید و خلاق وجود ندارند و زیرساخت‌های توسعه‌ای کشور از میان رفته است و برای رسیدن به جای کنونی دانشگاه‌ها را از بین بردیم و خلاقیت را در جامعه منحصر به عده‌ای محدود کردیم که در محیط‌های اداری حاکمیتی و دولتی خاص کار می‌کنند؛ با در نظر گرفتن تمام جنبه‌ها به نظر می‌رسد که ما خواه ناخواه با موضوع توسعه اشتغال صنعتی مشکل خواهیم داشت؛ چراکه پیش‌شرط‌های آن را نداریم و اگر پیش‌شرطی نیز داشته باشیم در حال نابودی است.

روابط بین‌المللی، زیرساخت‌ها و مدیران خلاق و با تجربه ۳ پیش‌شرط توسعه اشتغال صنعتی است که در ایران رویه نابودی است.

بحث اول روابط بین‌المللی و تحریم‌هاست که سیاست‌های بین‌المللی که در کشور پیش گرفته شده است، محدود به چین، روسیه و چند کشور دیگر شده‌ایم؛ بنابراین طبیعی است که تراز تجاری کشور خواه ناخواه کاهش پیدا کند و این روند قطعاً اشتغال صنعتی را با مشکل مواجه خواهد کرد و امکان توسعه آن را خواهد گرفت.

برای نمونه می‌توانیم به چین اشاره کنیم؛ چین کشور ثروتمندی است و جزو اقتصادهای بزرگ دنیاست، اما با این وجود مردمان فقیری دارد و آن زندگی مرفه که در شمال اروپا، کانادا، استرالیا و... وجود دارد در این کشور دیده نمی‌شود. چین از جمله کشورهایی است که قصد افزایش توان اقتصادی ملی خود دارد؛ اما این ملیت به معنی مردم و خلق چین نیست؛ بلکه این روند به فقر مردم رسیده است و آینده کشور ما ایران نیز هست. این روند در شوروی سابق و کشورهای کمونیستی از جمله کشورهای آمریکای مرکزی هم انجام گرفته بود و مردم فقیر بودند.

در این راستا با توجه به تمام موارد مرتبط با روابط بین‌الملل و تحریم‌هایی که داریم؛ به نظر می‌رسد، شاید در آینده شرایط اقتصادی دولت کمی بهتر شود؛ اما اتفاقی تحت عنوان پیشرفت‌های توسعه اشتغال صنعتی فراهم شود، وجود نخواهد داشت. اینجاست که مردم به سمت فعالیت‌های کارگری حرکت می‌کنند و هیچ کارشناس برجسته‌ای وجود نخواهد داشت؛ حتی در صورت وجود کارشناسان برجسته نیز فعالیتی که به آنها سپرده می‌شود کار کارگری خواهد بود و این مشکلی است که در این بین وجود دارد؟

موضوع دوم که باید به آن پرداخته شود، مدیریت است؛ چراکه در این مدت زمان مدیران تخصصی پرورش نیافتند. طی ۲۰ سال فعالیت مدیریتی در بخش خصوصی هیچ وزیر شناخته شده‌ای در صنعت به مجلس معرفی نشده است و این افراد ناشناخته در نهایت از طریق روزنامه‌ها و رسانه‌ها به فعالان بخش خصوصی شناسانده شدند و از هیچ کدام آن‌ها هیچ کار بارز و شاخصی دیده نشده است. پس به صراحت می‌توان گفت، در دوران قحط الرجال به سر می‌بریم و از وزیری که فردی شناخته شده، مطرح و کارآفرین نبوده است، نمی‌توان توقع توسعه اشتغال صنعتی مناسب داشته باشیم.

پرورش نیافتن مدیران فاخر، خوش‌فکر و خردمند باعث می‌شود که هر روز مشکلات



پایداری شرکت‌ها در رشد و توسعه با ۴ اصل طلایی

ارتباطی به سن افراد ندارد. نکته‌ای که باید به آن توجه داشت، این است که صرفاً استخدام چنین افرادی کافی نیست و باید سرمایه‌گذاری لازم برای رشد آن‌ها را هم انجام داد. این موضوع در ابتدا ممکن است؛ هزینه‌بر تلقی شود. با این حال نباید فراموش شود که این اقدام، سرمایه‌گذاری برای آینده شرکت خواهد بود و با بازنگری در هزینه‌های موجود، بدون شک می‌توان بودجه لازم برای آن را داشت. همچنین متخصصان امر توصیه می‌کنند که شدت تغییرات بیش از حد زیاد نباشد. در واقع این موضوع می‌تواند باعث شود که تا چند ماه، عملکرد شرکت افتی شدید را پیدا کند. به همین دلیل شرکت باید به تعادلی میان کارمندان با سابقه و افراد مستعد رشد، دست پیدا کند.

بررسی وضعیت شاخص در نمونه الگو: شرکت میدکو با توجه به اعلام مدیران و ادعان کارکنان، مراحل پیچیده و تخصصی را برای جذب نیروهای مستعد و کارآمد در دستور کار دارد. مدل‌های ارزیابی برای جذب و استخدام نیرو در میدکو به شدت مبتنی بر کارآمدی و تخصص هستند و نگاه به مهارت‌های قابل رشد افراد از سنج‌های اولویت‌دار میدکو در مساله انتخاب و جذب نیرو است. مهم‌تر از آن‌ها؛ همان‌طور که در بالا نیز اشاره شد، سرمایه‌گذاری به منظور رشد نیروهای جذب شده است که در این مورد نیز میدکو به بهترین شکل تلاش می‌کند تا با برگزاری دوره‌های ارزیابی استاندارد و منظم نیازهای آموزشی و همچنین پتانسیل رشد کارکنان را به خوبی تحلیل کند و سپس طی فرآیندی برنامه‌ریزی شده و استاندارد کارکنان را به منظور دیدن آموزش و یا قرار گرفتن در فرآیندهایی برای بهره‌وری هر چه بیشتر و شکوفا شدن همه استعدادها و پتانسیل‌های مرتبط سوق دهد.

بدون شک هر شرکت و مجموعه اقتصادی به دنبال بهبود شرایط خود است. همین امر باعث شده است تا در این زمینه شاهد صرف هزینه و زمان بسیاری باشیم. این در حالی است که با بررسی آمارها پی خواهیم برد که درصد بالایی از رشد‌ها، مقطعی بوده‌اند. در حالی که هر برند باید به دنبال حفظ نتایج در درازمدت باشد تا بهترین شرایط ممکن را ایجاد کند. در این زمینه لازم است تا با مفهوم رشد پایدار که امروزه مورد توجه تمامی حوزه‌ها قرار گرفته است، آشنا شد. رشد پایدار اصول و شرایطی دارد و یکی از سوژه‌های داغ محل بحث و بررسی متخصصان در همه جای دنیاست. در این گزارش قصد داریم به ۴ مورد از مولفه‌های رشد پایدار نگاهی بیاندازیم و در نهایت میزان توجه و اهتمام به آن‌ها را در شرکت مادر تخصصی (هلدینگ) توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه میدکو به عنوان یک نمونه مثبت و موفق بررسی کنیم.

در ادامه به صورت مورد به مورد چهار شاخص مورد اشاره در خصوص رشد پایدار را معرفی کرده و میزان پایبندی به آن‌ها در نمونه مورد بررسی این گزارش یعنی شرکت میدکو را نیز بررسی می‌کنیم.

-توجه جدی به سرمایه‌گذاری بر روی استعدادها

در یک مفهوم کلی رشد پایدار به شرایطی اطلاق می‌شود که در کنار تامین نیاز کنونی، نگاهی به آینده هم داشته باشید. در این رابطه سرمایه‌گذاری بر روی استعدادها باعث خواهد شد که استخدام‌های مقرون به صرفه‌تر و در آینده نیز تیمی متشکل از بهترین‌های حوزه خود را داشته باشید. تصور اشتباه در رابطه با این موضوع، یکسان قرار دادن آن با جوان‌گرایی است. در واقع ظرفیت رشد،

۲- غافل نشدن از ترندهای حوزه تکنولوژی

تکنولوژی کمک کرده است تا امکان انجام کارها در مدت زمان کمتر و با سهولت به مراتب بالاتر، امکان پذیر باشد. در این زمینه یک شرکت موفق برای رشد پایدار باید ترندها را بررسی کند و به دنبال جدیدترین آن‌ها باشد. این موضوع باعث خواهد شد تا توان بالاتری براساس نیاز روز داشته باشد. همچنین باید به این نکته نیز توجه داشت که ترندها، بیانگر تغییرات احتمالی در آینده هستند و بی توجهی به آنها، باعث خواهد شد تا مجموعه مورد نظر آمادگی لازم برای بازار به شدت متغیر کنونی را نداشته باشد. همچنین این نکته نیز حایز اهمیت است که ترندها تنها در زمینه تکنولوژی کاربردی نیستند و در حوزه‌های متعدد دیگری نظیر بازاریابی نیز تاثیر فوق العاده‌ای دارند.

بررسی وضعیت شاخص در نمونه الگو: این شاخص نیز یکی از نقاط قوت و مورد اهتمام جدی شرکت میدکو بوده و هست.

تا جایی که این هلدینگ دست به تاسیس شرکت دانش بنیان پژوهش و نوآوری فرتاک ایرانیان و همچنین شرکت مدیریت ساخت تجهیزات معدن و صنایع معدنی ایرانیان ایمیکو زده است. در بخشی از معرفی شرکت فرتاک آمده است: «فرتاک همواره تلاش دارد تا چشم انداز و مأموریت خود را با هدف رشد و توسعه نوآوری‌های فرآیندی و فناوری محور در حوزه صنایع معدنی، با تکیه بر دانش نخبگان و بهره‌مندی حداکثری از تخصص خیرگان صنعت در این حوزه پایه‌ریزی کند.»

همچنین ایمیکو نیز خود را اینچنین معرفی می‌کند: «ایمیکو یک شرکت مدیریت ساخت در حوزه معدن و صنایع معدنی است که با هدف یکپارچه‌سازی و مدیریت دانش و انتقال تکنولوژی در ۴ حوزه احداث کارخانه‌ها، احداث سیستم‌ها، ساخت ماشین‌آلات و تجهیزات و ساخت قطعات پا به عرصه صنعت گذاشته است.

انتقال تکنولوژی در همه سطوح چهارگانه در حوزه معدن و صنایع معدنی، جذب و رسوب آن در ایمیکوو سپس به کارگیری آن در انجام پروژه‌های آتی از دیگر اهداف اصلی تاسیس این شرکت است.» همانطور که ملاحظه شد؛ هر دو شرکت اختصاصی ایجاد شده‌اند تا میدکو همواره در حوزه ارتقای تکنولوژی همگام با ترندهای روز گام بردارد و از این نظر از رشد پایدار عقب نماند.

۳- در نظر گرفتن همه ریسک‌های احتمالی

این امر که طرح‌های خود را صرفاً از یک زاویه تحلیل نکنید، کمک خواهد کرد تا ریسک‌های احتمالی را شناسایی و از بروز مشکلات جلوگیری

کنید. در واقع مشکل بزرگ در این بخش، بی‌توجهی به تاثیر اقدامات در آینده است. برای مثال مدیران تنها بروز نکردن مشکل در دو سال آینده را بررسی می‌کنند و در بسیاری از موارد شاهد بروز یک فاجعه در درازمدت هستیم. این امر در حالی است که اقدامات امروز، نباید آینده شرکت را به

خطر بیندازد. با این دیدگاه مجموعه مورد نظر می‌تواند، نسبت به اصول محیط زیست که امروزه مورد توجه جهانی قرار گرفته است هم، توجه لازم را داشته باشد. در واقع حتی اگر یک اقدام منجر به رشد شرکت شود؛ ولی در درازمدت آثار مخرب زیادی را به همراه دارد، باید کنار گذاشته شود. در این زمینه می‌توان افرادی را استخدام کرد تا پیامدهای احتمالی از زاویه‌های مختلف را بررسی و به شرکت در اتخاذ سیاست‌ها کمک کنند. با چشم‌اندازی که به اصول رشد پایدار توجه دارد، بدون شک مشکلات کمی پیش روی شرکت خواهد بود.

بررسی وضعیت شاخص در نمونه الگو: در این خصوص نیز شرکت میدکو با تشکیل کمیته‌های تخصصی مربوط به توسعه پایدار از مدت‌ها پیش اقدامات گسترده‌ای را کلید زده است.

همچنین پروژه‌های صنعتی مهمی مانند:

- واحد خنک‌سازی کک متالورژی به روش خشک (cdq) به منظور کاهش آلودگی هوا
- پروژه استحصال آب از باطله کنسانتره (دیواترینگ) و همچنین پروژه جمع‌آوری و تصفیه فاضلاب شهری زرنند، هر دو به منظور حفظ منابع آبی و حفاظت از محیط زیست طبیعی.
- ابداع تکنیک تانک بایولیچینگ و ایجاد شیوه‌ای نوین از استحصال مس به وسیله باکتری‌های زیستی

بررسی وضعیت شاخص در نمونه الگو: در این خصوص نیز شرکت میدکو با تشکیل کمیته‌های تخصصی مربوط به توسعه پایدار از مدت‌ها پیش اقدامات گسترده‌ای را کلید زده است.

• غیره

بخشی از اقدامات مهم و مهم میدکو در راستای در نظر گرفتن همه ریسک‌های احتمالی و نگاه جدی به رشد و توسعه پایدار بوده است.

۴- توجه به مساله هک رشد

در یک تعریف ساده، هک رشد به معنای تجربه سریع شیوه‌های کارآمد است. این موضوع که تمرکز شرکت بر روی رشد حداکثری باشد، مجموعه را به سمت نوآوری و امتحان کردن روش‌های جدید می‌برد که خود نتایج فوق العاده‌ای را به همراه دارد. با توجه به سرعت بالایی که ایجاد می‌شود، طبیعی است که حتی در صورت بروز مشکل، بتوان بازبانی و تغییرات لازم را اعمال کرد.

بررسی وضعیت شاخص در نمونه الگو: در این خصوص نیز شرکت مورد مطالعه این گزارش یعنی شرکت مادر تخصصی (هلدینگ) توسعه معدن و صنایع معدنی خاورمیانه میدکو با توجه به بررسی‌های صورت گرفته از قبل پیش‌بینی‌های لازم را انجام داده و سازوکار اجرایی آن را به وجود آورده است. در ساختار میدکو از سویی بستری مناسب برای انجام پژوهش و تحقیقات مداوم در خصوص تحولات دانشی و علمی روز ایجاد شده و از سوی دیگر فرایندی چابک و کاربردی برای تبدیل شدن پژوهش‌های تایید شده به دستور کار اجرایی و عملی وجود دارد. در نتیجه در شاخص هک رشد نیز میدکو موفق و رو به رشد عمل کرده است.

در ساختار میدکو از سویی بستری مناسب برای انجام پژوهش و تحقیقات مداوم در خصوص تحولات دانشی و علمی روز ایجاد شده و از سوی دیگر فرایندی چابک و کاربردی برای تبدیل شدن پژوهش‌های تایید شده به دستور کار اجرایی و عملی وجود دارد.



خلا سرمایه انسانی داده محور در صنعت

● امیرعلی رمدانی



به موضوع مهم تولید داخلی، بهره‌گیری اثربخش از منابع یکی از ضروریات هر سازمان است که البته منابع سازمانی عبارتند از فیزیکی، مالی، انسانی، نامحسوس، زمان، انرژی، دانش، تکنولوژی، تجهیزات تخصصی و داده‌ها.

در منابع انسانی سنتی، زمان زیادی از پرسنل شاغل در حوزه منابع انسانی صرف فعالیت‌های اداری یا مسائل بیمه و قانونی و حقوقی می‌شود. فرآیندهای سنتی و قدیمی ارزیابی کارکنان، فعالیت‌های پرهزینه و بیهوده‌ای مانند نظرسنجی سالانه شغلی و... منابع زیادی را تلف می‌کند. در صورتی که می‌توان از همین منابع در راستای مثبت استفاده کرد. حتی مشاهده می‌شود که در صورت به‌کارگیری داده‌ها، از آن‌ها به صورت مطلوب و هوشمندانه‌ای استفاده نمی‌شود. بسیاری از واحدهای منابع انسانی از شاخص‌های کلیدی عملکرد در حوزه منابع انسانی مانند غیبت، میزان ساعات آموزشی و... را اندازه‌گیری می‌کنند که یکی از دلایل استفاده از چنین شاخص‌هایی این است که آن‌ها به راحتی قابل اندازه‌گیری هستند و دلیل دیگر اینکه، بسیاری از سازمان‌های دیگر نیز از این شاخص‌ها نیز استفاده می‌کنند؛ اما زمان بهره‌گیری از این شاخص‌های دیگر تمام شده است و شاخص‌های ارزشمند و ویژه‌ای برای منابع انسانی طراحی شده است. شاخص‌هایی که می‌تواند، دید مناسبی از مسائل با اهمیت سازمان ایجاد کند که بر عملکرد اثرگذار باشد. منابع انسانی داده‌محور (Data-driven HR) یا منابع انسانی هوشمند (Intelligent HR) یعنی استفاده هوشمند از اطلاعات به منظور ایجاد بیشتر و دید مناسب در راستای پیشرفت و بهبود کل سازمان.

منابع انسانی هوشمند به موضوعات مختلفی می‌پردازد؛

- به‌کارگیری داده برای پیشرفت و بهبود عملیات و فرآیندها: داده‌ها راهی برای متخصصان منابع انسانی را فراهم می‌کند که به وظیفه اصلی خود از جمله امنیت، سلامت و رفاه و استخدام کارکنان تمرکز کند و امثال سوالات کلیدی ذیل پاسخ می‌دهد؛ بیشترین زمان و تلاش خود را در کجا صرف می‌کنیم؟ چگونه می‌توانیم، فرآیندها و فعالیت‌های منابع انسانی را ساده‌تر و موثرتر انجام دهیم؟ همچنین با استفاده از تحلیل داده‌ها می‌توان حوزه‌های نیازمند بهبود را شناسایی و فرایندهای ممکن را خودکار کرد تا با کارایی بیشتری انجام شود. از مزایا و ویژگی‌های آن می‌توان به موضوعات ذیل اشاره کرد:

- به‌کارگیری داده برای تصمیم‌گیری بهتر: داده‌هایی که در اختیار منابع انسانی قرار دارد به خوبی می‌تواند منابع را در راستای دستیابی به اهداف سازمان هدایت کند. تیم مدیریتی، هیات‌مدیره، کمیته‌های تصمیم‌گیری و... به داده‌ها و تحلیل‌های داده‌محور منابع انسانی نیاز دارند. در حوزه جذب و استخدام، عملکرد و...

در عصر رقابت و باتوجه به اهمیت روزافزون منابع انسانی به‌عنوان عاملی مهم در تحول سازمانی، توسعه و بهبود مستمر منابع انسانی و پرورش آن‌ها یکی از ضروری‌ترین اقداماتی است که سازمان‌های پیشرو به آن تاکید دارند. بر این اساس، شناخت ابعاد دقیق توسعه منابع انسانی و ارائه راه‌حل‌های اصولی و منطقی به منظور توانمندسازی و توسعه آن‌ها از اهم وظایف و دغدغه‌های فکری مدیران است. به همین دلیل محققان این حوزه همواره سعی می‌کنند تا با ارائه مدل‌های مفهومی و فرآیندی به کمک مدیران بشتابند تا آن‌ها به اهداف والای سازمانی خود دست یابند و البته نکته بسیار مهم این است که در ارائه مدل‌های جدید، متناسب‌سازی آن‌ها با تکنولوژی و فن‌آوری باید مورد توجه قرار گیرد. در دنیای امروز سازمان‌هایی موفق هستند که بتوانند با به‌کارگیری حداکثر پتانسیل‌های خود مسیر رشد و توسعه را طی کنند. در این راستا استفاده از ابزارها، رویکردها و مدل‌های علمی شناخته شده در عرصه مدیریت سازمانی، این امکان را فراهم می‌کند تا مسیر صحیح رسیدن به تعالی بیش از پیش هموار شود.

طبق نظر برنارد مر، محقق و مشاور و نویسنده حوزه منابع انسانی، نقش منابع انسانی در حال تغییر است و نقش امروز منابع انسانی ایجاد ارزش برای سازمان است. منابع انسانی، از واحدهایی در سازمان‌هاست که دارای بیشترین میزان داده است. لذا موضوع استفاده از داده‌ها در منابع انسانی موضوعی جدید؛ اما با این حال جا افتاده در سازمان‌های پیشرو است. عصر کنونی، عصری است که اطلاعات و داده‌ها در آن حکفرمایی می‌کنند. این حاکمیت، به مشاغل نیز راه یافته است و اکنون هر سازمانی برای بقا، باید با جریان تحلیل داده‌ها همراه شود. با این حال هنوز هم در بسیاری از سازمان‌ها دستورالعمل روشنی برای منابع انسانی مبتنی بر داده وجود ندارد و علیرغم تمایل مدیران سازمانی به بهره‌گیری از تکنولوژی، اما مشاهده می‌شود که همواره مقاومت‌هایی برای این موضوع وجود دارد این نکته نباید فراموش شود که به‌کارگیری تکنولوژی برای کمک به انسان‌هاست.

یک سازمان پیشرو سازمانی است که با به‌کارگیری تکنیک‌های نوین مدیریت سازمانی و استفاده از شیوه‌های جدید فن‌آوری‌های پرشتاب، به بازدهی بالایی نسبت به گذشته دست یابد. به عبارت دیگر هر سازمان درآمدهایی، که در قرن بیستم برای موفقیت طراحی شده، در قرن بیست و یکم در صورت به‌روزرسانی نکردن محکوم به شکست است و دلیل آن پیشرفت‌های سریع فن‌آوری‌ها، رشد سریع علم در عرصه‌های مختلف صنعت، تجارت و... است. از این روست که سازمان‌ها باید خود را با پیشرفت مدل‌ها و ابزارهای جدید مدیریتی، سازمانی و رشد سریع دانش و تکنولوژی همگام کنند و با تغییرات پیش‌روند. باتوجه

اکنون بیشترین میزان زمان و امکانات منابع انسانی، صرف کارهای روزمره اداری می‌شود. در شرایطی که این امور روزمره و پیش پا افتاده اداری به طور خودکار انجام شوند، زمان تیم منابع انسانی برای پرداختن به موارد راهبردی‌تر که در مسیر پیشرفت سازمان ضروری هستند، افزایش می‌یابد. در این صورت منابع انسانی می‌تواند تمرکز بیشتری بر ارزش‌دهی به سازمان داشته باشد. این انتقال وظایف دقیقاً در بطن منابع انسانی هوشمند قرار دارد. بنابراین تیم‌های منابع انسانی باید برای پذیرش سیستم اتوماسیون آماده شوند و از آن استقبال کنند. همانطور که جنبه‌های مختلفی از زندگی مانند تلفن‌های همراه، تلویزیون و حتی شیوه خرید کردن در حال هوشمندتر شدن است، لذا این تغییرات باید در شغل نیز رخ دهد. بی شک هیچ فردی نمی‌تواند جلوی تکنولوژی را بگیرد. مسیر حرکت تکنولوژی به سمت جلو خواهد بود و این روند هرگز پسرفت نخواهد داشت و از محبوبیت آن کاسته نمی‌شود. تیم‌های منابع انسانی باید خود را برای این تغییرات آماده و وظایف خود را با آن همسو کنند.

بخش منابع انسانی در هر سازمانی سرشار از داده‌هاست. اطلاعات شخصی کارکنان، اطلاعات استخدامی و شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) Key Performance Indicator بخش کوچکی از داده‌های متعددی هستند که به وسیله تیم معمول منابع انسانی در طول فعالیت‌های روزمره جمع‌آوری می‌شود؛ اما تعدد داده‌ها منجر به ایجاد بینش نمی‌شود، لذا بیشتر تیم‌های منابع انسانی دارای داده‌های بسیار هستند، اما تعداد بینش‌های مربوط به عملکرد که از آن‌ها جمع‌آوری شده است، کم است و فاصله زیادی تا منابع انسانی هوشمند دارند. داده‌های امروز از فعالیت‌های مختلف تولید شده‌اند، از جمله: جست‌وجوهای اینترنتی، جست‌وجوی یک کسب‌وکار

محلی، خرید اینترنتی، پرداخت‌ها، چک کردن بلیط‌های سفر، مطالعه متون و مقالات، انجام بازی‌های آنلاین، ارسال یک ایمیل، ارسال یک نامه فیزیکی، داده‌های استخدامی، پیشرفت‌های شغلی، آموزشی، نمودارهای حضور و غیاب، بهره‌وری، بررسی توسعه شخصی، داده‌های مربوط به صلاحیت‌ها و رضایت کارکنان، نظارت بر کارکنان به وسیله دوربین‌های مدار بسته، ثبت تصاویر از صفحه نمایش رایانه‌هایی که کارکنان در سازمان از آن‌ها استفاده می‌کنند، بررسی داده رسانه‌های اجتماعی تحلیل محتوا ایمیل‌ها، نظارت بر محل استفاده از داده‌ها به وسیله حسگرهای مکان‌یابی تلفن‌های هوشمند. داده بزرگ یعنی مجموعه‌ای از این داده‌ها و توانایی تیم‌های کاری مربوطه در کسب بینش و بهره‌برداری از آن‌ها. علی‌رغم چالش‌های موجود، داده‌ها، تجزیه و تحلیل‌ها و سیستم‌های اتوماسیون، فرصت‌های بسیاری را برای بهبود سازمان، بهبود زندگی کاری کارکنان و افزایش سهم منابع انسانی در سازمان فراهم ساخته‌اند.

تمامی این موارد بر این موضوع دلالت دارد که تحولات داده‌های تحلیلی، برای تیم‌های منابع انسانی، مفهوم با اهمیتی است. بر همین اساس است که باید جریان تازه‌ای در حوزه منابع انسانی بر پایه داده‌های موجود ایجاد شود و روال سنتی گذشته جای خود را به هوشمندسازی منابع انسانی بدهد.

- به‌کارگیری داده برای درک بهتر مشتریان: به عنوان متخصص منابع انسانی باید بدانید مشتریان شما همان کارکنان سازمان هستند. یعنی شما نیز می‌توانید داده‌ها را به همان روشی که یک گروه بازاریابی برای درک و تعامل بهتر با مشتریان خود استفاده می‌کند به کار ببرید. بهترین استفاده از داده‌ها بزرگ این حوزه است. برای شناخت بهتر مشتریان از داده‌هایی مانند رفتارها، ترجیحات و میزان رضایت آن‌ها استفاده می‌کنند. سازمان‌ها با استفاده از داده می‌توانند، شناخت کاملی از مشتریان داشته باشند مانند عوامل خشنودی آن‌ها کدامند، اقدامات بعدی آن‌ها چه خواهد بود؟ چه عاملی باعث می‌شود که سازمان را به دیگران پیشنهاد دهند. با تحلیل بازخوردهای مشتریان در راستای بهبود محصولات چه خدماتی چه تولیدی.

- به‌کارگیری داده برای کسب درآمد (ایجاد جریان درآمدی جدید برای سازمان از طریق داده‌ها و تحلیل آن‌ها): شرکت JAWBONE که تولیدکننده لوازم مهندسی پزشکی است، پس از مدتی متوجه شد، داده‌هایی که برای فروش محصولات خود جمع‌آوری کرده است، حتی از خود محصولات نیز بیشتر ارزش دارند. این شرکت همچنان تولیدکننده محصولات مهندسی پزشکی است؛ اما تمرکز آن بر داده‌هایی است که جمع‌آوری، تحلیل و به فروش می‌رساند. اگر سازمانی در پی این موضوع باشد، رویکرد جذب و استخدام و نوع استعدادها و مهارت‌هایی که باید به سازمان اضافه شوند، بی شک باید تغییر کند.

- به‌کارگیری داده برای بهبود عملکرد
- به‌کارگیری داده برای درک و ارزیابی نقش افراد در موفقیت سازمان

- به‌کارگیری داده برای ارتقای سلامت و رفاه افراد
- به‌کارگیری داده برای افزایش تاثیرگذاری افراد در سازمان
- به‌کارگیری داده برای تهیه گزارش

ایجاد ارزش افزوده در سازمان از طریق مدیریت منابع انسانی هوشمند، از اولویت بالایی برخوردار است که این کار در هر سازمان با به‌کارگیری از تمامی امکانات در دسترس از جمله: داده‌ها، حسگرها، تحلیل‌ها، یادگیری ماشین Machine Learning و هوش مصنوعی انجام می‌شود.

به عنوان مثال؛ گوگل به کارکنان خود تغذیه رایگان، کمک هزینه‌های قابل توجه برای تعطیلات، نپ‌پاد برای استراحت یا چرت‌زدن در طول روز، محوطه‌ای برای کاشتن میوه و سبزیجات و... ارائه می‌دهد. بی شک دلیل این موارد مهربان بودن مدیران گوگل نیست، بلکه این تصمیم‌ها بر اساس نتایجی است که از طریق اطلاعات، داده‌ها و تحلیل‌های رضایت شغلی به دست آمده است. رویکرد گوگل در افزایش رضایت شغلی کارکنان دنیای فناوری را با انقلابی روبه‌رو کرد و دیدگاه سازمان‌های فناوری پیشرو به طور عمیقی در خصوص اهمیت و نقش کارکنان تغییر کرد و تمام سازمان‌های حوزه فناوری، چه سازمان‌های پیشرو و چه استارت‌آپ‌های کوچک، گوگل را سرلوحه خود در این زمینه قرار داده‌اند. با اینکه نرخ ترک کار در دنیای فناوری همیشه زیاد بوده است؛ اما طبق نتایج مجله فور چون Fortune گوگل از این کار پیروز بوده است.

طبق نظر برنارد مر، محقق و مشاور و نویسنده حوزه منابع انسانی، نقش منابع انسانی در حال تغییر است و نقش امروز منابع انسانی ایجاد ارزش برای سازمان است.





زنگ خطر استهلاک اقتصاد ایران

● مسعود جمالی، رئیس انجمن مدیران صنایع اصفهان

شدند، انگیزه‌ی کافی برای سرمایه‌گذاری داخلی نداشته باشند. در نهایت ضلع نهایی که شبکه توزیع برق کشور است که نیاز به بازسازی دارد؛ در این راستا، شاید سرمایه‌گذاری مناسب در بخش توزیع هم می‌توانست هدررفت شبکه کشور را کاهش دهد و صرفه جویی در رساندن برق از نیروگاه‌ها به مصرف‌کنندگان را در پی داشته باشد.

در بحث انرژی‌های تجدیدپذیر نیز علیرغم اینکه زحمت کشیده شده است و افرادی به این بخش ورود کرده‌اند؛ اما با توجه به شرایط آب و هوایی کشور و شرایط حاکم بر جو کشور و کاهش بارش در مناطق مختلف، برق تولیدی نیروگاه‌های آبی کاهش پیدا کرده است. در کنار این موضوع سرمایه‌گذاری عظیمی در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر، انرژی بادی و خورشیدی مانند بسیاری از کشورهای پیشرفته و یا حتی کشورهای همسایه نداشتیم و در این قسمت هم همچنان به شدت به انرژی‌های فسیلی وابستگی داریم و از دو بعد آلودگی و هدررفت سرمایه‌های ملی خیلی خوب عمل نکردیم.

همچنین اقدامی ضد توسعه‌ای صورت گرفته و آن هم این است که از سال گذشته تمام مشکلات مصرف برق و ناترازی برق بر دوش صنایع گذاشته شده است، البته که هیچ صنعت‌گری راضی نیست که مصرف خانگی و هموطنان در گرمای تابستان با مشکل کمبود برق و خاموشی برخورد کنند؛ اما شاید مدیریت مصرف می‌توانست از تامین برق مورد نیاز کشور، تنها از طریق خاموشی مراکز صنعتی جلوگیری کند. کنترل میزان مصرف برق در بخش خانگی هم می‌توانست، عامل موثری باشد که تمام بار ناترازی بر روی تولید و صنعت که ناخودآگاه باعث افزایش قیمت کالاها می‌شود، نباشد.

البته مشکلات زیرساختی در توسعه صنعتی کشور فقط به بحث انرژی محدود نمی‌شود و شاید اگر بدون اغراق بگوییم، محیط کلان کسب‌وکار کشور یک مشکل زیرساختی برای توسعه اقتصادی و صنعتی کشور است و متأسفانه تلاش مناسبی در زمینه بهبود محیط کسب‌وکار که می‌تواند زمینه‌ی زیرساخت مناسبی برای توسعه اقتصادی در کشور باشد هم نداشتیم. این باعث شده است که ایران نه تنها در جهان، بلکه در منطقه هم جایگاه مناسبی از نظر شاخص‌های کلان محیط کسب‌وکار نداشته باشد.

کسری بودجه کشور هم ناخودآگاه باعث می‌شود، بخش عمرانی کشور آسیب ببیند. به همین دلیل درآمدهای دولت به سمت مخارج و تامین هزینه‌های دولت می‌رود و سرمایه‌گذاری در بخش عمرانی کشور نادیده گرفته می‌شود و می‌توان گفت این یک فرآیند ضد توسعه است که در ایران رخ می‌دهد و هر قدر این فرآیند طولانی‌تر شود، باعث فرسوده شدن و افزایش مشکل خواهد شد.

چند عامل پایداری انرژی، محیط کلان کسب‌وکار که شاخص‌های مختلف دیگری نیز در آن دیده می‌شود و بخش‌های حکمرانی از جمله نبود فرهنگ توسعه در حکمرانی کشور علیرغم برنامه‌های بالادستی که باعث شده است، میزان سرمایه‌گذاری در کشور به شدت کاهش پیدا کند، نرخ استهلاک سرمایه‌گذاری افزایش یابد و میزان آن از میزان سرمایه‌گذاری در کشور بیشتر شود؛ زنگ خطر مجددی است که صنعت و اقتصاد ایران به سمت مستهلک و قدیمی شدن در حرکت است و در درازمدت می‌تواند اثرات دوچندانی در این بخش داشته باشد.



یکی از مهم‌ترین شاخص‌های توسعه برای کشورها، دسترسی به منابع پایدار انرژی است؛ انرژی برق نیز یکی از منابعی است که در توسعه صنعتی و در کل مراحل توسعه نقش به‌سزایی دارد. در لیست‌های انجام فعالیت‌های تولیدی و در شرایط محیط کسب‌وکار دسترسی به برق، هزینه‌ها، قطعی‌های آن و... بسیار موثر است. بحث کمبود انرژی در حوزه گاز و برق در سال‌های گذشته یکی از مواردی است که

در اقتصاد و تولید کشور مشکلاتی ایجاد کرده است. مشکلات به خصوص در حوزه برق تنها مربوط به تابستان نیست؛ بلکه در زمستان نیز به دلیل مصرف گاز نیروگاه‌ها و نبود گاز کافی با مشکل تامین آن مواجه هستیم و این یکی از معضلات و مشکلات بزرگ ضد توسعه در کشور است.

اگر در مورد انرژی فقط تامین برق صنایع را در نظر بگیریم، زبانی که قطع برق به صنعت وارد می‌کند، بسیار زیاد و در صنایع مختلف نیز متفاوت است. کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی ایران در دوره گذشته طی پژوهشی میزان زیان قطع شدن برق در صنایع مختلف را مشخص کرد. به زبان ساده، قطع برق فقط توقف تولید نیست؛ بلکه هزینه‌های سربار و ثابتی که در تولید وجود دارد، نیز افزایش پیدا خواهد کرد و ناخودآگاه قیمت تمام شده محصولات واحدهای تولیدی نیز افزایش پیدا می‌کند. به این معنی که با هر بار قطع برق باعث می‌شویم، کالای گران‌تری در کارخانه‌های ما تولید شود.

اگر علت این امر را جویا شویم به یک مثلث ۳ وجهی می‌رسیم که یک ضلع آن افزایش میزان مصرف در کشور است؛ با توجه به افزایش جمعیت، افزایش مصارف خانگی و افزایش میزان مصرف در بخش صنعت این اتفاق یعنی افزایش مصرف نسبت به سال‌های گذشته افزایش یافته است. ضلع بعدی که باعث

ناترازی شده است، نبود سرمایه‌گذاری مناسب و به موقع در بخش زیرساخت‌های تامین انرژی در کشور است که بخشی از آن به تحریم‌ها و نبود سرمایه‌گذاری خارجی بازمی‌گردد و بخش دیگر به تعلیق پرداخت‌های پیمانکاران این صنعت از طرف دولت مربوط است که باعث شده است، پیمانکارهای نیروگاه‌های بخش کوچک که وارد سیکل

البته مشکلات زیرساختی در توسعه صنعتی کشور فقط به بحث انرژی محدود نمی‌شود و شاید اگر بدون اغراق بگوییم، محیط کلان کسب‌وکار کشور یک مشکل زیرساختی برای توسعه اقتصادی و صنعتی کشور است و متأسفانه تلاش مناسبی در زمینه بهبود محیط کسب‌وکار که می‌تواند زمینه‌ی زیرساخت مناسبی برای توسعه اقتصادی در کشور باشد هم نداشتیم. این باعث شده است که ایران نه تنها در جهان، بلکه در منطقه هم جایگاه مناسبی از نظر شاخص‌های کلان محیط کسب‌وکار نداشته باشد.

هجوم رکود تورمی بر قدرت مردم

● علی‌رمضانیان



بی‌سابقه در کشور رسیده است.

رکود بازاریان هم آزاردهنده است. چندی پیش، جمیل علیزاده شایق، رئیس اتحادیه تولیدکنندگان برنج، در مصاحبه‌ای گفت: «میزان تقاضا برای برنج ایرانی به شکل قابل توجهی کاهش داشته است. در گذشته مردم گونی‌های ۵۰ کیلوگرمی و ۳۰ کیلوگرمی برنج را سفارش می‌دادند؛ اما به دلیل کاهش درخور توجه قدرت خرید مشتریان، کارخانه‌داران دیگر برنج را در گونی‌های ۵۰ کیلوگرمی بسته‌بندی نمی‌کنند و بسته‌بندی ۳۰ کیلوگرمی هم به ندرت انجام می‌شود و اکنون بیشتر بسته‌بندی ۱۰ و پنج کیلوگرمی خریدار دارد». منصور پوریان، رئیس شورای تأمین دام هم با اشاره به کاهش سرانه مصرف گوشت قرمز به روزنامه «شرق» گفت: «متولیان سرانه مصرف گوشت قرمز را ۱۲ کیلوگرم اعلام می‌کنند؛ اما برآورد ما از بازار مصرف عددی بسیار کمتر از ۱۰ کیلوگرم در سال به ازای هر نفر است».

زمستان سال گذشته رسول ابن‌الرضا، رئیس اتحادیه لوازم خانگی مشهد، به باشگاه خبرنگاران گفته است: «رکود حاکم بر بازار لوازم خانگی این روزها آن قدر تشدید شده که فعالان این حوزه صنفی از پس هزینه مغازه‌ها برنمی‌آیند و از این‌رو در فکر تعطیلی واحدهای خود هستند». او با اشاره به کاهش قدرت خرید مردم تأکید کرده که اجاره مغازه به صورت سرسام‌آوری افزایش داشته است.

بسیستم دی سال گذشته یوسف تقی‌زادگان، رئیس اتحادیه طلا، جواهر و نقره مشهد به ایستنا گفت: «اکنون بازار طلا با رکود شدیدی مواجه شده است و رونقی ندارد. تنها کسانی که قصد سرمایه‌گذاری دارند، برای خرید طلای مستعمل به بازار مراجعه می‌کنند». اواسط پاییز سال گذشته مسعود سپهرزاد، رئیس اتحادیه فروشندگان فرش دستباف از رکود سنگین در بازار فرش خبر داد و به ایستنا گفت: «روزانه قیمت فرش تغییر می‌کند. در این بازار فروشنده تمایلی برای فروش کالا ندارد؛ چرا که جنسی را که فروخته است، باید دو برابر نرخی که فروخته، خریداری و جایگزین کند». همانگونه که از سخنان مدیران کسب‌وکار مخلص است، قدرت خرید مردم شمشیری دولبه است که هم بر زندگی مردم و هم بر فضای کسب‌وکار ضربه شدیدی می‌زند.

اخیرا خبرگزاری تسنیم، در گزارشی از فروش اقساطی کالاهای اساسی خبر داده و نوشته است: «با افزایش قیمت کالاهای اساسی و کاهش قدرت خرید مردم فروش اقساطی به کالاهای اساسی نیز رسیده است و یک عامل توزیع کالاهای اساسی در فضای مجازی، فروش اقساطی بدون بهره‌رانی نیز راه‌اندازی کرده است. در این طرح، کالاهای اساسی و سایر مواد غذایی بدون بهره و در ۵ قسط با سقف یک میلیون تومان عرضه می‌شود».

حسین پیرمؤمن، عضو اتاق بازرگانی ایران هم در گفت‌وگویی که با مهر داشته است، از بحران تقاضا در بازار ایران خبر داده و گفته است: «بحران تقاضا ناشی از رکود تورمی است که ناشی از کاهش قدرت خرید مردم به دلیل تورم بالا، نوسانات شدید بهای ارز، نبود چشم‌انداز مثبتی برای اقتصاد و تداوم تحریم‌هاست و در شرایط بحران تقاضا که در واقع توان و تمایل خرید از سوی مردم کاهش یافته است، تولید نیز با وضعیت نابسامانی روبه‌رو خواهد شد؛ زیرا در این شرایط، تقاضایی برای خرید محصولات تولیدشده وجود ندارد، در نتیجه شاهد انبار شدن محصولات تولیدی، به تدریج کاهش تولید و کمتر از ظرفیت تعریف‌شده یا کاهش سطح خدمات‌دهی واحدها خواهیم بود و با آغاز این روند، وضعیت نقدینگی واحدهای تولیدی و خدماتی نیز دچار چالش می‌شود و در نهایت ورشکستگی و تعطیلی‌سراغ این بخش‌ها می‌رود».

در نهایت اینکه تا زمانی که تورم بین ۶۰ تا ۷۰ درصد در نوسان است، مردم روز خوش نخواهند دید و وقتی قدرت خرید مردم پایین بیاید، ضربه نهایی را تولید فضای کسب‌وکار می‌خورد.

در سال‌های اخیر وضعیت اقتصادی کشور به گونه‌ای بوده که به طور مستقیم زندگی شهروندان عادی را هدف گرفته و شرایط آنها را روز به روز بدتر کرد. این شرایط بد اقتصادی در قدرت خرید مردم و افزایش فقر آن‌ها نمایان شده است.

وقتی کالاها گران می‌شود و سطح عمومی قیمت‌ها یا به اصطلاح نرخ تورم بالا می‌رود، مردم توان خرید خود را از دست می‌دهند. وقتی قدرت خرید مردم پایین می‌آید و آن‌ها دیگر سراغ خرید کالای تولیدی نمی‌روند رکود رخ می‌دهد و این وضعیت باعث تشدید بحران بیشتر اقتصادی می‌شود.

یکی از روش‌های سنجیدن این وضعیت رکود تورمی در کشور شاخص مدیران است که مشخص می‌کند؛ مدیران بنگاه‌های اقتصادی ایران در ماه‌های گذشته به چه شکل رفتار کردند؟ آیا برای بنگاه خود کالای بیشتری خریدند یا کمتر؟ وقتی خرید این مدیران کم می‌شود، یعنی شرایط اقتصاد خوب نیست.

نظرسنجی از بنگاه‌های اقتصادی نشان می‌دهد که شاخص مدیران خرید در دی سال گذشته به رقم ۴۱.۸۹ واحد سقوط کرده است. این رقم کمترین میزان از زمان شروع طرح در روند بلندمدت آن (به استثنای ماه اول هر سال) محسوب می‌شود.

بررسی جزئی‌تر نیروهای اثرگذار بر فعالیت‌های اقتصادی نشان می‌دهد که بیشترین افت مربوط به شاخص میزان فعالیت‌های کسب‌وکار با رقم ۳۹.۴۸ واحد بوده است. افزایش هزینه نهاده‌های تولید در سایه صعود نرخ ارز و تعطیلی به دلیل قطعی‌های ناشی از کمبود انرژی دلایل افت شدید میزان فعالیت‌های اقتصادی عنوان شده‌اند. شاخص میزان سفارشات جدید مشتریان نیز در ماه نخست زمستان به ۴۰.۸۲ رسیده که کمترین میزان این شاخص در ۱۸ ماه اخیر از مرداد ۱۴۰۰ است.

نکته مهم تر آنکه با وجود افت تقاضا در هر ۳ بخش صنعت، کشاورزی و خدمات، دو بخش خدمات و کشاورزی شدیدترین نرخ کاهش را داشته‌اند. به نظر می‌رسد شرایط اقتصادی-سیاسی حاکم بر جامعه بر شدت کاهش نرخ سفارشات جدید مشتریان تأثیر گذاشته است.

شاخص سرعت انجام و تحویل سفارش نیز با یک افت شدید به ۴۳.۳۵ رسیده که به نظر می‌رسد، کمبود انرژی و تعطیلی شرکت‌ها و صعود ارز و افزایش هزینه تامین نهاده‌های مورد نیاز باعث کندی شدید فعالیت‌ها شده است. شاخص موجودی مواد اولیه یا لوازم خریداری‌شده در دی نیز به عدد ۳۹.۵۴ رسیده که طی ۲۷ ماه اخیر از آن ۹۹ (به غیر از فروردین هر سال) شدیدترین نرخ کاهش را داشته است.

در حقیقت وقتی بنگاه‌های اقتصادی توان تولید بیشتر ندارند؛ یعنی مصرف‌کننده کمتری وجود دارد تا از کالاهای آن‌ها خرید کند. اخیراً روزنامه دولتی ایران، در گزارشی نوشته بود: «بررسی شاخص‌هایی که به قدرت خرید خانوارها ارتباط دارد، نشان می‌دهد که در طول ۳ دهه گذشته قدرت خرید مردم به شدت کاهش یافته است. تعریف ساده «قدرت خرید» این است که با یک واحد پول مشخص (دلار یا ریال) چه میزان کالا یا خدمت می‌توان خریداری کرد. مفهومی ساده که روی بسیاری از شاخص‌های اقتصادی تأثیر می‌گذارد و درسوی دیگر از متغیرهای بسیاری مانند نرخ تورم، نرخ بهره، مالیات، تولید ناخالص داخلی و... تأثیر می‌پذیرد».

بر اساس آخرین گزارش‌های مرکز آمار تورم ماهانه فروردین ۱۴۰۲ را ۵/۲ درصد اعلام کرد. طبق این آمار، تورم نقطه‌ای در فروردین امسال برابر با ۶۸/۷ درصد بوده و در یک قدمی ۷ درصد قرار داشته است؛ رقمی که پیش از این اکوایران نیز با استفاده از مدل‌های آماری تخمین زده بود.

رشد قیمت‌ها در سال گذشته به طور معمول از مسیر قیمت خوراکی‌ها بوده است و به نظر می‌رسد؛ همچنان در این ماه نیز سهم بالایی داشته باشد. پیش از این تورم ماهانه اعلام‌شده از سوی مرکز آمار نیز مؤید همین نکته بوده است. مرکز دیگر اعلام آماری رشد قیمت‌ها در فروردین تورم ماهانه را برابر با ۳/۷ درصد برآورد کرده بود. بارشد بالای شاخص قیمت مصرف‌کننده در این ماه، رشد نقطه‌ای نیز به رکوردی





بتن؛ عامل اصلی استحکام انواع سازه

از مبالغی است که من خرج کردم. مرحوم حسین زاده گفتند: نه! این پول مخارج شما نیست. این فقط پولی است که به عنوان دستمزد این پروژه‌ها به شما می‌دهم.

آقای حسین زاده از من خواستند که با آنها ادامه همکاری دهم. من گفتم دانشجوی رشته ساختمان هستم و نمی‌تونم تمام وقت کار کنم. با این حال ایشان از من خواستند که به طور نیمه وقت باهاشون همکاری کنم و مبلغ ۴ هزار تومان رو به عنوان حقوق برای من در نظر گرفتند. بنابراین مشکلات مالی من اندک اندک حل شد و در ادامه به صنعت ساخت و ساز وارد شدم و چیزی حدود ۱۶۳ ساختمان در آن سال‌ها ساختم.

بهترین ساختمان‌ها با بتن خوب ساخته می‌شوند

آقای فروتن مهر از چه زمانی به حوزه بتن علاقمند شدید؟

من در سال ۱۳۵۴ شرکت فهاب بتن رو ثبت کردم. در طی این سال‌ها تجربه زیادی در صنعت ساختمان کسب کرده بودم و پروژه‌های بزرگ و ارزشمندی رو مثل مجتمع انبارهای نخست و زیری و ... اجرا کرده بودم و درآمد بالایی هم از این فعالیت‌ها کسب کرده بودم.

با همه این احوال همیشه با خودم فکر می‌کردم که یکی از نقایص ساخت و ساز در ایران، مساله بتن است. زیرا بتن در آن سال‌ها دوام و مقاومت کمی داشت. برای مثال بتن بسیاری از پروژه‌ها چیزی در حدود ۱۲۰، ۱۴۰ یا ۱۸۰ بود که این روزها اصلاً قابل قبول نیست. بنابراین پیش از هر چیز شروع به مطالعه و تحقیق کردم. تعدادی کتاب مرجع و پیشرو به زبان انگلیسی در زمینه بتن تهیه و آنها را مطالعه کردم.

دوام و تاب‌آوری بتن؛ مساله این است!

ورود عملی شما به حوزه بتن از چه زمانی بود؟

من همزمان با تحقیق در زمینه بتن، کارهای عملی رو شروع کردم تا کم کم اصول اولیه کار بتن را آموختم. من می‌دانستم که اهمیت بتن برای توسعه کشور تا چه اندازه است. بنابراین روی تاب‌آوری، دوام و پایداری بتن کار کردم. آزمایشات مختلفی رو در این زمینه انجام دادم.

کم کم تونستم چند تراک میکسر تهیه کنم. چند مکان رو اجاره کردم و در همین دوره در فکر این بودم که بتونم یک مکان مستقل برای خودم داشته باشم. تا این که سرانجام این مکان رو راه‌اندازی کردم که محل امروزی کارخانه و آزمایشگاه بتن ما در نزدیکی تهران (انتهای نواب) است.

افزایش استحکام بتن یعنی؛ حفظ سرمایه‌های کشور

هدفی که در طول این سال‌ها به دنبالش بودید چه بود؟

در همین سال‌ها برای ارتقا شرایط بتن کشور، انجمن بتن رو راه‌اندازی کردیم و سال‌ها در این انجمن کار کردم تا سرانجام از آنها جدا شدم. در واقع با همه تلاش‌ها هنوز به هدفی که داشتم به طور کامل نرسیده بودم. چون بتن باید دوام و تاب‌آوری بالایی داشته باشه و احساس می‌کردم اگر این اتفاق بیفته، سرمایه کشور حفظ می‌شه. برای دستیابی به این هدف کار عملی زیادی انجام شد و بخش مهم این کارها، تحقیق عملی روی بتن در آزمایشگاه بتن مجموعه ما بود. ما بیش از هر چیز بر روی قوام و استحکام بتن کار کردیم و به مرحله‌ای رسیدیم که بسیاری از پیمانکاران پروژه‌های بزرگ برای تهیه و اجرای بتن به سراغ ما می‌آمدند.



صنعت ساخت و ساز و بخش عمران از بزرگ‌ترین بخش‌های صنعتی در تمامی کشورهاست. یکی از مهم‌ترین نکات در این صنعت، کیفیت بتن و ویژگی‌های آن است. چراکه از بتن برای افزایش استحکام، تطبیق پذیری و دوام سازه‌ها استفاده می‌شود.

بنابراین کیفیت ساخت و ساز و طول عمر سازه‌ها ارتباط مستقیمی با کیفیت و مقاومت بتن دارد. برای درک پیشرفت‌ها و نیازهای صنعت بتن در کشور، امروز به سراغ یکی از افراد نامدار در این عرصه رفتیم که فعالیت‌های تحقیقاتی و اجرایی فراوانی در عرصه بتن داشتند و با عنوان پیشکسوت صنعت بتن ایران از ایشان یاد می‌شود.

نقطه آغاز؛ تلاش هرگز بدون پاداش نمی‌ماند

حسین فروتن مهر در گفت و گو با شبکه شرق در معرفی خود گفت: من، ۷۳ سال دارم. به یاد می‌آیم که در دوران دبیرستان و دانشگاه روزگار سختی از نظر مالی داشتم. به همین خاطر از همان دوره ناچار بودم که به کارهای مختلفی بپردازم که تدریس یکی از اون‌ها بود. در دوران دانشگاه هم به همین فعالیت‌ها مشغول بودم. تا این که یک روز با یک آگهی همکاری در زمینه طراحی دکور فروشگاه‌های روبه‌رو شدم. پس برای مصاحبه رفتم. اما به من گفته شد که هیچ حقوق قطعی برای این کار در نظر گرفته نشده و فقط در صورت کیفیت بالای کار و کسب نتایج مناسب برای شما حقوقی رو در نظر می‌گیریم.

با وجود نیاز مالی این کار را در دست گرفتم و برای سه فروشگاه کفش در تهران دکور ساختم. اولی مغازه‌ای در سرچشمه، دومی در میدان خراسان و سومی در نازی‌آباد بود. بعد از اجرای کار، مسئول این کار جناب مرحوم حسین زاده من را به دفترشان دعوت کردند. به من گفتند: پسر! فروش مغازه‌ها و فروشگاه‌هایی که شما برای آن‌ها دکور زدی، چند برابر شده است. از من خواستند تا صورت مخارج را برایشان تهیه کنم.

من این کار را انجام دادم و برای مثال نوشتیم که برای یک فروشگاه، ۳۳۰ تومان و برای دیگری ۹۰۰ تومان و ... خرج کردم. ایشان که مدیری پخته و باتجربه بودند و بیش از ۲ هزار پرسنل داشتند، مبلغی بسیار بیشتر را به من دادند. من پول‌ها را شمردم و گفتم که این خیلی بیشتر



دشوار باشه اما این حقیقتی است که پشتوانه اش، تحقیقات و نتایج عملی آزمایش هاست. ما بیش از ۱۵ نوع بتن تولید می کنیم که هر کدام از آنها دارای نقاط قوت و ویژگی های خاص هستن و می شود از آنها در پروژه های مختلف عمرانی و بخش های مختلف ساختمان استفاده کرد.

نکته دیگه این که مساله برای من فقط علاقه به حوزه بتن نیست. من آن رو به شکل دینی بر گردن خودم می بینم. در واقع این علاقه برای من به شکل یک وظیفه در آمده. وظیفه تلاش روز افزون برای ارتقا ویژگی ها و مقاومت بتن. ما آزمایشگاهی داریم که در اون هر روز برای افزایش مقاومت و کیفیت بتن کار می کنیم و این نتیجه تلاش های یک تیم ۱۷ نفره از مجرب ترین مهندسان در این زمینه است. امروز ما برای بتن شناسنامه صادر می کنیم و این کاریه که برای هر پروژه انجام می شه. ما حتی از بتنی که در پروژه های می ریزیم، چند روز بعد هم نمونه می گیریم، نمونه ها رو آزمایش می کنیم و نتایج رو به پیمانکاران و مهندسان پروژه ارائه می دیم.

چشم انداز صنعت بتن کشور

آقای فروتن مهر آینده صنعت بتن در کشور رو چطور می بینید؟

تا دهه هفتاد در ایران شرایط بتن، شرایط مطلوبی نبود و اگر به اوایل انقلاب برگردیم، این شرایط بسیار بدتر بود. برای مثال تا همین ۱۵ سال پیش، بتن در ایران بدون افزودنی تولید می شد؛ اما امروز در این مجموعه چیزی به نام بتن بدون افزودنی نداریم. ما از انواع افزودنی های بتن برای ایجاد کیفیت مطلوب و ساخت بتن هایی با ویژگی های سفارشی و اختصاصی استفاده می کنیم. یادم می آید زمانی برای افزایش مقاومت بتن کتاب های زیادی رو ترجمه می کردم. در نتیجه همین تحقیقات و پیشرفت ها ما به شرایطی رسیدیم که امروز پنل هایی از بتن می سازیم که از سنگ های ساختمانی زیباتر هستن. در واقع نکته اساسی این است که مردم، سازندگان، مهندسان، دانشجویان و پیمانکاران با تفاوت های بتن خوب و بد آشنا بشوند. چون تفاوت زیادی از نظر هزینه بین این بتن ها وجود نداره؛ در حالی که دوام اون ها تفاوت زیادی داره. ما می تویم از زلزله اخیر ترکیه درس های زیادی بگیریم یا حتی زلزله هایی با شدت کمتر در کشور خودمون و ببینیم چه عاملی باعث می شود بتن یک پروژه با کمترین لرزشی می ریزد. بنابراین هدف اصلی آموختن تفاوت های بتن خوب و بد و تلاش مداوم برای افزایش کیفیت بتن است. اگر همه ما به این سمت حرکت کنیم قطعا شاهد پیشرفت هایی چشمگیر در عرصه ساخت و ساز و بخش بتن در کشور هستیم.

در همین سال ها ذوب آهن ساختم، سدهای کوچک ساختم و در بخش بتن، صدها پروژه بزرگ اجرا کردم. برای هر کدام از این پروژه ها باید کارهای بزرگی انجام می شد. برای مثال مهندسان می دانند که برای ساخت ذوب آهن چه کارهای عظیمی باید انجام شود و به چه توان مهندسی و اجرایی بالایی در زمینه بتن نیاز است.

مجموع این فعالیت ها به مرحله ای رسید که امروز فقط در دفتر شرکت چیزی در حدود ۱۵۰ لوح افتخار حاصل از این سال ها گردآوری شده است.

تعهد به تولید بتن با کیفیت و اجرای پروژه های عظیم در کشور جناب فروتن مهر انگیزه اساسی شما از کار در زمینه بتن چه بوده؟

شاید بسیاری از افراد اهمیت مساله بتن را ندانند. برای درک بهتر کافیه به این نکته اشاره کنم که بتن با ارزش ترین و پرمصرف ترین کالای کشورها بعد از آب است. از طرف دیگه روزانه صدها میلیارد تومان هزینه بتن در کشور می شود. در حالی که اگر بتن کیفیت بالایی نداشته باشه، درست مثل اینه که ما این سرمایه رو دور ریخته باشیم. بنابراین کار بر روی بتن و افزایش کیفیت بتن به معنای حفاظت از سرمایه های ملی است.

با این نگاه بود که ما تونستیم پروژه های عظیمی رو اجرا کنیم و نتایج این کار چنان کیفیتی داشت که بازخوردهای بسیار مثبتی دریافت کردیم. برای مثال من در تهران پروژه های بتن بیمارستان های بسیاری رو اجرا کردم از بیمارستان امام خمینی و بیمارستان شریعتی تا بیمارستان آتیه و مراکز درمانی و خدماتی دیگر. همین الان ما در حال طراحی و اجرای بتن در بخش های مربوط به ساختمان پلاسکو و بسیاری از پروژه های مشهور تهران هستیم.

جناب فروتن مهر دلیل موفقیت تون رو در حوزه بتن چی

می دونید؟

در واقع من در هر حوزه ای اگر وارد می شدم، شرایط موفقیت را ایجاد می کردم. چون به پیشرفت مداوم اعتقاد دارم. حالا اولی عادت به پیشرفت مداوم و پشتکار با علاقه همراه بشه، موفقیت بدون تردید در سطوح بالا ممکن می شه. یادم می آید زمانی پای نقشه ها میزان مقاومت بتن در حدود ۲۱۰ یا ۲۲۰ نوشته می شد و من همیشه به این میزان کم مقاومت بتن اعتراض داشتم. اما اعتراض به تنهایی مشکلی رو حل نمی کنه. بنابراین با تحقیق، آزمایش و کار عملی، مقاومت بتن رو افزایش دادم.

امروز ما بتن هایی تولید می کنیم که عمر اون ها رو با افتخار در حدود ۷۰۰ تا ۱۰۰۰ سال عنوان می کنیم. شاید تصورش برای برخی افراد



چالش‌ها و راهکارهای صنایع کوچک

آمار منتشر شده از سوی سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، تا پایان سال ۱۴۰۱ تعداد ۵۷۹ شهرک صنعتی و ۴۷۸ ناحیه صنعتی مصوب در کشور وجود دارد. صنایع کوچک به دلیل سرعت در توسعه فعالیت و کم هزینه بودن فرایند راه اندازی نسبت به صنایع متوسط و بزرگ، دارای اهمیت بیشتری است. واحدهای صنایع کوچک به عنوان سرپنجه‌های تولید و تکمیل‌کننده محصولات نهایی واحدهای صنعتی بزرگ محسوب می‌شوند که در تولید ثروت، رشد اقتصادی، فقرزادایی، ایجاد فرصت‌های شغلی که این مورد دارای اهمیت و جایگاه بالایی است، نقش حیاتی دارند. همچنین فعالیت این واحدها با سرمایه به نسبت کم، باعث رشد و گسترش ایده‌های کارآفرین و حرکت به سمت توسعه شرکت‌های دانش بنیان و ایجاد استارت‌آپ‌های کارا و نوین می‌شود.

چالش‌ها و راهکارهای اصلی صنایع کوچک و متوسط

با کمی جست‌وجو در اینترنت، می‌توان به چالش‌های صنایع کوچک و متوسط پی برد، اما در این نوشتار سعی شده است که از منظرهای دیگری به بیان چالش‌های صنایع کوچک و همچنین راهکارهای مرتبط با آن پرداخته شود:

۱) برای توسعه و حفظ واحدهای کوچک صنعتی ضرورت دارد، اول به آموزش مشاوران صنعتی در رشته‌های تخصصی خاص مانند غذایی، فلزی، شیمیایی و غیره پرداخته و توجه شود تا هرکدام از این رشته‌ها که تخصص و دانش خود را می‌طلبند از یک جامعه پشتیبان متخصص برخوردار شود.

تعریف و ویژگی‌های صنایع کوچک و متوسط

در تعریف صنایع کوچک و متوسط به عنوان Small and Medium Enterprises که به اختصار SME نامیده می‌شوند در کشورهای مختلف، متفاوت است و معیارهای گوناگونی از جمله تعداد کارکنان، میزان سرمایه، گردش مالی، مجموع دارایی، ظرفیت تولید، میزان فروش و... برای این تقسیم‌بندی در نظر گرفته می‌شود. در ایران تا ۵۰ نفر کارکنان یک واحد صنعتی را صنایع کوچک، تا ۱۵۰ نفر را صنایع متوسط و بیش از آن را صنایع بزرگ می‌نامند.

صنایع کوچک یکی از ارکان مهم صنعت و گزینه‌ای اثرگذار در رشد اقتصادی و همچنین اشتغال‌زایی و به عنوان محرک صنایع متوسط و بزرگ محسوب می‌شود. از نگاه دیگر، این صنایع حد واسط بین صنایع خانگی و صنایع بزرگ هستند که در برخی موارد با برون‌سپاری بخشی از فعالیت‌های خود به بنگاه‌های اقتصادی خانگی (به عنوان پیمانکار فرعی) سهم مؤثری در اقتصاد خانواده و اشتغال ایفا می‌کنند. پراکندگی مکانی این صنایع در اقصی نقاط کشور با سرمایه‌بری کم، از نکات بسیاری مهمی است و نکته مهم دیگر این است که این صنایع مانند نهال‌هایی هستند که اگر به‌موقع و به‌طور صحیح از آن‌ها مراقبت نشود و مورد حمایت قرار نگیرند، با کوچک‌ترین موانع و آسیبی به زمین خواهند خورد. هنگامی که یک صنعت در کشور با سرمایه‌گذاری نسبتاً کمی شروع به فعالیت می‌کند، زنجیره اقتصادی عظیمی را در راستای فعالیت خود به حرکت و ادار می‌سازد؛ بنابراین حمایت از صنایع کوچک یعنی حمایت از تولید ملی در راستای تحقق اهداف اقتصادی کشور. طبق آخرین

اقتصادی مورد نظر بسیار مهم است و منابع از اتلافها خواهد شد.

۳) مراکز تخصصی گروه‌های صنعتی به صورت کلینیک‌های صنعتی از سوی دولت ایجاد شود و این کلینیک‌ها با توجه به مسئولیت و تعهدی که دارند باید متقاضیان سرمایه‌گذاری را به درستی هدایت و راهنمایی کنند و متعهد و مسئولیت‌پذیر باشند.

۴) یکی از اقداماتی که مدیران SMEها (صنایع کوچک و متوسط) در راستای رسیدن به اهداف از پیش تعیین شده واحد صنعتی خود انجام می‌دهند، تحلیل وضع موجود است که این تحلیل از دو منظر قابل بررسی است: بررسی محیط داخلی واحد صنعتی و بررسی محیط خارجی که سبب می‌شود، جایگاه محصول در بین مشتریان و در بازارهای هدف و فاصله محصول با دیگر رقبای خود مشخص شود. تهیه گزارش‌های شناخت، تحلیل وضع موجود، تحلیل آمار سنوات گذشته و تحقیقات اثربخش همواره سازمان‌ها را در مسیر توسعه قرار می‌دهد تا با رویکرد عارضه‌یابی و آسیب‌شناسی بتوانند مشکلات و مسائل را جست‌وجو کنند و راه حل‌های مناسب را بیابند. این مراحل به عنوان یکی از اولین گام‌های شناخت، در تعریف اقدامات لازم

برای توسعه ظرفیت مدیریت و توسعه منابع در راستای بهبود عملکرد واحد صنعتی ضروری است و سبب خواهد شد بازار، سلیق افراد و ذی‌نفعان را شناسایی کند و در راستای تغییرات محیطی، استراتژی‌های مربوط را تدوین کند و اقدامات مناسب انجام شود. با نگاه واقع‌بینانه و تعیین نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای محیطی می‌توان گام‌های بعدی رشد و توسعه را با دیدی وسیع و مطمئن برداشت. بدون دارا بودن درک مناسب و نبود چارچوب مفهومی علمی، نتایج بررسی‌ها اثربخشی و کارآمدی لازم را نخواهد داشت. تحلیل اوضاع محیطی و بررسی مختصات فضای ابررقابتی سبب می‌شود مشکلات، اتلاف‌های مالی، اتلاف‌های زمانی، فرآیندها کند و

بی‌بازده و کم‌بازده، فعالیت‌های بدون ارزش افزوده و... شناسایی شوند و در نهایت فهرستی از مشکلات بسیار مهم و چالش‌برانگیز واحد صنعتی حاصل شود. هر چه مطالعات بر پایه علمی و داده‌های واقعی صورت گیرد، عارضه‌ها با واقعیت بیشتری منطبق خواهند بود. اگر واحدهای صنعتی نتوانند این موارد را شناسایی کنند و با آن همگام شوند، هر روز فاصله آن‌ها از بازارهای هدف، دانش روز، فناوری‌های نوین تولید، بهینه‌سازی فرایندها در طول زنجیره تامین، بهره‌وری منابع و تمام مولفه‌های صنعتی-اقتصادی که مربوط به یک واحد صنعتی می‌شود، بیشتر خواهد شد و این در حالی است که فعالیت‌های توسعه‌ای رقبای داخلی و خارجی با بودجه‌های کلان در حال انجام است.

۵) تغییرات آینده که به واسطه انقلاب صنعتی چهارم صورت می‌گیرد، هم می‌تواند به صورت فرصت مطرح شود و هم برای برخی صنایع جنبه تهدید را داشته باشد. جنبه فرصت برای صنایعی است که نهایت استفاده را از فضای پیش‌رو می‌برند و با تجهیز خود به دانش روز دنیا در زمینه تکنولوژی تولید، فرایندهای سازمانی، نحوه مدیریت، استفاده از نظام‌های کیفی و مدیریتی و... سبب ایجاد یک مزیت‌های رقابتی مطلوبی نسبت به رقبای خود می‌شوند و تهدید است برای صنایعی که به قطار توسعه نمی‌رسند و آن را از دست داده و انقلاب صنعتی چهارم و تغییراتی که در صنعت به وجود می‌آورد، تهدید است؟ نکته مهم این است که تغییرات هم می‌تواند به عنوان فرصت مطرح شود و هم برای برخی صنایع جنبه تهدید را داشته باشد. جنبه فرصت برای صنایعی که نهایت استفاده را از فضای پیش‌رو می‌برند و با تجهیز خود به دانش روز دنیا در زمینه تکنولوژی تولید، فرایندهای سازمانی، نحوه مدیریت، استفاده از نظام‌های کیفی و مدیریتی و... سبب ایجاد یک مزیت‌های رقابتی مطلوبی نسبت به رقبای خود می‌شوند و از طرفی تهدید برای صنایعی که به قطار توسعه نمی‌رسند و آن را از دست داده و محکوم به فنا می‌شوند.

متقاضی با مراجعه به این مشاوران، مجوز و راهنمایی‌های لازم را برای سرمایه‌گذاری اخذ می‌کند. مسئولیت این مشاوران نیز با راهنمایی یا با تدوین کتابچه طرح توجیهی فنی و اقتصادی مالی تمام نمی‌شود و این اول کار است.

این مشاور باید در تمام مراحل اجرا از مرحله دریافت جواز تاسیس، تامین زمین در شهرک‌های صنعتی، عملیات ساختمانی، انتخاب ماشین‌آلات و دستگاه‌ها اعم از داخلی و خارجی، نصب و راه‌اندازی، نهایتاً تولید و بازاریابی و فروش آن در کنار متقاضی بماند تا از هدر رفت منابع مالی و زمانی جلوگیری شود؛ مشاوره‌ای که بررسی طرح را از ابتدا انجام داده و به مرحله راه‌اندازی رسانده است، در ادامه مسیر تولید هم باید در کنار سرمایه‌گذار باقی بماند. به بیان دیگر اگر در تحقیقات کارشناسانه تدوین طرح به خصوص در بخش بازار (عرضه و تقاضا) کوتاهی کرده باشد، باید متعهد و پاسخگو باشد.

۲) پیش از شروع هر فعالیت اقتصادی باید پیرامون تولید محصول مورد نظر یا خدمتی که می‌خواهیم، ارائه کنیم تحقیقاتی انجام شود. هر سرمایه‌گذار باید

حوزه‌های مختلف فنی، اقتصادی، مالی طرح را بررسی کند. مطالعات امکان‌سنجی می‌تواند اطلاعات لازم برای تصمیم‌گیری قطعی در مورد طرح را فراهم آورد. این مطالعات پس از تحقیقات درباره بخش‌های مختلف سرمایه‌گذاری، در نهایت به صورت کاملاً قاطعانه به این سوال پاسخ می‌دهد که آیا امکان اجرای طرح وجود دارد یا خیر. در مطالعات امکان‌سنجی موضوعات مهمی مانند: «بررسی محصول یا خدمات، مزیت رقابتی آن نسبت به رقبای، میزان تولید داخلی و خارجی، واردات و صادرات (در صورت وجود داشتن)، میزان عرضه و تقاضا، مطالعات بازار، بحث‌های فنی مانند ماشین‌آلات و تجهیزات آزمایشگاهی، بحث‌های

سرمایه‌گذاری مانند سرمایه ثابت شامل مقدار زمین مورد نیاز، انبار مواد اولیه، انبار محصول و سرمایه در گردش شامل هزینه‌هایی جهت تامین مواد اولیه، حقوق دستمزد و غیره» بررسی و با دقت ارزیابی می‌شوند. پس مطالعات امکان‌سنجی سندی است مکتوب که قبل از راه‌اندازی یک فعالیت اقتصادی به منظور تولید یا توسعه (محصول یا خدمت مورد نظر) تدوین می‌شود. تدوین طرح‌های مطالعاتی امکان‌سنجی بمنظور ایجاد یک کسب و کار تولیدی یا خدماتی از مهم‌ترین اقدامات است. چرا که از به هدر رفتن سرمایه و منابع مالی و زمانی سرمایه‌گذاران جلوگیری می‌کند.

بدون تردید هر سرمایه‌گذار اقتصادی قبل از شروع فعالیت خود با همکاران و مشاوران خود پیرامون کسب و کار مورد نظری که در حال راه‌اندازی آن است مشورت می‌کند. در این بین ممکن است برخی از موارد ارزیابی نشوند اما مطالعات امکان‌سنجی دارای چارچوب مشخصی است که تمام موارد را مورد بررسی قرار می‌دهد و از به وجود آمدن مشکل برای سرمایه‌گذاران در آینده جلوگیری می‌کند. پس یکی از مهم‌ترین دلایل تدوین این مطالعات، شناسایی زوایای مبهم و ناشناخته طرح است. جزئیات تمام موارد طرح در این مطالعات ارزیابی می‌شود. در مطالعات امکان‌سنجی اعداد و ارقام را با ذکر منبع یا مآخذ موثقی به کار می‌بریم. یعنی اعداد ساخته و پرداخته شده ذهن افراد نیستند و باید حتماً با ذکر منبع اولیه آن باشند. در برخی موارد، نتایج عددی به وسیله فرمول‌های محاسباتی و استدلال‌های

روشن بدست خواهند آمد که معتبر هستند. به همین دلیل مطالعات کاملاً دقیق هستند. لازم است که پیش از شروع تحقیقات درباره بازار، مشتریان و رقبای تحلیل شود. این از اصلی‌ترین موارد هر کسب‌وکار است. هر سرمایه‌گذار باید قبل از اقدام به تولید، مشتری خود را شناسایی و برنامه‌ای برای فروش محصول داشته باشد. پس از بررسی‌های صورت گرفته که به صورت جامع و کامل هستند با فرمول‌های صنعتی مانند نقطه سر به سر، نرخ بازگشت سرمایه و غیره می‌توان یک تصمیم منطقی اتخاذ کرد. پس لزوم و اهمیت تدوین مطالعات امکان‌سنجی پیش از شروع فعالیت

پس از بررسی‌های صورت گرفته که به صورت جامع و کامل هستند با فرمول‌های صنعتی مانند نقطه سر به سر، نرخ بازگشت سرمایه و غیره می‌توان یک تصمیم منطقی اتخاذ کرد.

هر سرمایه‌گذار باید قبل از اقدام به تولید، مشتری خود را شناسایی و برنامه‌ای برای فروش محصول داشته باشد. پس از بررسی‌های صورت گرفته که به صورت جامع و کامل هستند با فرمول‌های صنعتی مانند نقطه سر به سر، نرخ بازگشت سرمایه و غیره می‌توان یک تصمیم منطقی اتخاذ کرد.



فرصت‌های صنعتی موجود در استان‌های هم‌مرز با کشورهای همسایه از نکات مهمی است که در سال جاری باید به آن تاکید ویژه‌ای شود.

ایران با دارا بودن حدود ۶ هزار کیلومتر مرز زمینی با کشورهای پاکستان، افغانستان، ترکمنستان، جمهوری آذربایجان، ارمنستان، ترکیه، عراق و همچنین با دارا بودن حدود ۲۷۰۰ کیلومتر مرز آبی با کشورهای آذربایجان، ترکمنستان، روسیه، قزاقستان، امارات، بحرین، عربستان، عمان، قطر و کویت، موقعیت لجستیکی خاصی دارد. این موقعیت خاص و همسایگی با ۱۵ کشور بستر مناسبی برای مبادلات تجاری فراهم کرده است. از سوی دیگر، برخی از کشورهای همسایه نه تنها با یک استان کشور، بلکه با چند استان دارای مرز مشترک هستند. از ۱۶ استان مرزی، ۹ استان دارای مرز زمینی (آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اردبیل، خراسان رضوی، خراسان شمالی، کرمانشاه، کردستان، ایلام و خراسان جنوبی)، ۳ استان دارای مرز دریایی (مازندران، هرمزگان و بوشهر) و ۴ استان نیز دارای هر دو مرز زمینی و دریایی (گیلان، گلستان، سیستان و بلوچستان و خوزستان) هستند.

اگر شهرک‌های صنعتی مرزی در استان‌های مرزی کشور ایجاد شوند، آنگاه این استان‌ها به‌عنوان پایگاه‌های صادراتی کشور مطرح می‌شوند تا سرمایه‌گذاران خارجی را جذب کنند. امکان‌سنجی احداث شهرک صنعتی مرزی به عوامل مختلفی از جمله رشد جمعیت، میزان اشتغال، محدودیت زمین، توسعه صنعتی، وجود گمرک مرزی، حفاظت و توسعه محیط زیست، کاربری اراضی، تامین مواد اولیه و... بستگی دارد. بنابراین مکان‌یابی ایجاد شهرک‌ها و نواحی صنعتی مرزی بسیار مهم است که می‌توان از طریق روش‌های مختلف آکادمیک همانند تصمیم‌گیری چندمعیاره در باره مکان‌یابی شهرک‌های صنعتی مرزی مطالعه کرد. ایجاد ساز و کارهایی به منظور جذب سرمایه‌گذاران صنعتی در راستای ایجاد و توسعه واحدهای صنعتی و بنگاه‌های اقتصادی در استان‌های مرزی از جمله اقداماتی است که مدیران صنعتی همواره آن را مدنظر دارند. اشتراک‌های فرهنگی مردم بومی منطقه با شهرهای مرزی همسایگان و برگزاری بازارچه‌های مرزی مشترک دائمی یا فصلی با کشورهای همسایه به‌عنوان اولین گام‌های مشترک سبب ارتقای مولفه‌های اقتصاد-صنعتی و زمینه‌ساز همکاری‌های گسترده‌ای خواهد شد.

از پیشنهادهایی که به منظور گسترش افزایش سطح همکاری‌ها با کشورهای همسایه مطرح است، کاهش تعرفه‌های گمرکی است که موجب رونق هرچه بیشتر حجم کالاهای وارداتی و صادراتی می‌شود. همچنین تسهیل فرایندهای گمرکی و کاهش زمان ترخیص کالاها و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین در راستای دولت الکترونیک می‌تواند، اتلاف‌های منابع را کاهش دهد. با توجه به اینکه در شهرک‌ها و نواحی صنعتی زیرساخت‌های اولیه نظیر تامین آب، برق، گاز، تصفیه‌خانه، راه دسترسی و... فراهم می‌شود، می‌توان با هماهنگی‌های لازم بستر استفاده سرمایه‌گذاران هر دو کشور از مزایای

با توجه به اینکه در شهرک‌ها و نواحی صنعتی زیرساخت‌های اولیه نظیر تامین آب، برق، گاز، تصفیه‌خانه، راه دسترسی و... فراهم می‌شود، می‌توان با هماهنگی‌های لازم بستر استفاده سرمایه‌گذاران هر دو کشور از مزایای ذکرشده را مهیا کرد.

فرهنگ‌سازی یعنی مولفه‌های مورد نظر را که در جامعه هدف کمتر مورد توجه قرار گرفته‌اند، مجدداً از طریق آموزش‌های مستمر و انتقال داده نهادینه شود.

نتیجه‌گیری

باید از این ظرفیت و موقعیت منحصر به فرد کشور، به صورت بهینه‌ای استفاده شود که در این راستا تدوین برنامه راهبردی و برنامه عملیاتی به‌عنوان بخشی از نقشه راه توسعه اقتصادی-صنعتی کشور از مهمترین اقداماتی است که باید صورت گیرد. با توجه به اینکه یکی از اهداف سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، حمایت از تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی است. امید است با این حمایت‌ها جدید شاهد رشد، توسعه و رونق تولید بیش از گذشته در کشور باشیم.

۶) ایجاد و ارتقای فرهنگ تولید به‌عنوان حلقه مفقوده زنجیره ارزش، از موضوعات مهمی است که باید جدی‌تر از قبل به آن پرداخته شود. فرهنگ تولید همانند چتری موضوعات بسیاری را در زیرمجموعه خود قرار می‌دهد. این زیرمجموعه را می‌توان به دو گروه بخش خصوصی و بخش دولتی تقسیم کرد. جلوگیری از اتلاف‌ها، جلوگیری از هدررفت منابع، شناسایی زیرساخت‌ها، بهره‌گیری مناسب از نیروی انسانی، تخصیص منابع و... از زیرمجموعه‌های بخش خصوصی فرهنگ تولید قرار می‌گیرد و موضوعاتی از قبیل بازنگری قوانین و مقررات، تصویب قوانین و بودجه تسهیل در امور تولید، حمایت از بخش تولید و... به‌عنوان زیرمجموعه‌های بخش دولتی قرار می‌گیرد. فرهنگ تولید اشاره دارد به یک فرهنگ یکپارچه همگانی مستقر در بخش‌های خصوصی و دولتی که برای تحقق اهداف والای کشور در حوزه صنعتی-اقتصادی به‌طور مستقیم و غیرمستقیم در زمینه تولید نقش دارند. فرهنگ‌سازی یعنی مولفه‌های مورد نظر را که در جامعه هدف کمتر مورد توجه قرار گرفته‌اند، مجدداً از طریق آموزش‌های مستمر و انتقال داده نهادینه شود. بنابراین تمام سازمان‌های مربوط به زنجیره تولید (از تهیه مواد اولیه تا رسیدن محصول به مشتری) باید دارای یک زبان مشترک باشند تا هدفی واحد را به تحقق رسانند و این همان فرهنگ تولید است. در انتها لازم به توضیح است که ایجاد و ارتقای فرهنگ تولید نیازمند فرهنگ‌سازی است.

واحدهای صنعتی ایجاد و توسعه‌ای به طرق مختلفی می‌توان طرح‌های صنعتی را طبقه‌بندی کرد اما اگر آن‌ها به دو گروه طرح‌های ایجاد (هنوز شروع به فعالیت نکرده) و طرح‌های در حال توسعه (واحدهایی که فعال هستند و نیاز به به‌روزرسانی دارند) تقسیم‌بندی شود، در خصوص هر کدام می‌توان تحلیل‌ها و پیشنهادهایی ارائه کرد. برای طرح‌های ایجاد باید تاکید کرد با توجه به اینکه بسیاری از استان‌های کشور از صنایعی برخوردارند که به صورت سنتی در حال تولید هستند، باید با بررسی فرصت‌ها و پتانسیل‌های هر استان، زمینه‌های تولید را شناسایی و با تدوین مطالعات امکان‌سنجی طرح‌های صنعتی مورد نظر، اقدام به ایجاد واحد صنعتی یا جذب سرمایه‌گذاران صنعتی کرد. این در حالی است که امروزه بسیاری از تولیدات سنتی استان‌ها، به فراموشی سپرده شده‌اند و پیش‌بینی می‌شود در صورت احیای آن‌ها رویدادهای مطلوبی رخ دهد.

در خصوص طرح‌های توسعه‌ای نیز باید موضوع تحقیق و توسعه بیش از پیش در واحدهای صنعتی موجود (واحدهای فعال) مورد توجه قرار گیرد. در راستای برنامه توسعه‌ای باید خاطر نشان کرد که تحقیق و توسعه در شاخه‌های مختلفی مانند توسعه محصولات جدید، توسعه فرایندهای تولید، توسعه بازارهای هدف و غیره انجام می‌شود. همچنین به منظور افزایش سهم بازار نیز باید بازار را مورد بررسی قرار داد و ضمن محاسبه سهم هر گروه از مشتریان، برنامه‌های مناسب بازاریابی و فروش آنان را تدوین کرد. بنابراین با تحقیقات درباره شاخه‌های مختلف برنامه‌های ایجاد یا توسعه‌ای می‌توان ظرفیت‌های موجود را شناسایی و حمایت از آن‌ها را در راستای اهداف بلند اقتصاد مقاومتی در دستور کار قرار داد.

تجربه مثبت کشورهای توسعه یافته در ایجاد شهرک‌های صنعتی مرزی نشان می‌دهد که ایجاد چنین شهرک‌هایی بستر ساز توسعه توانمندی‌های واحدهای تولیدی و خوشه‌های صنعتی است. شهرک‌های صنعتی مرزی با مشارکت کشورهای همسایه، بستر مناسبی برای درآمدزایی، اشتغال، رشد مولفه‌های صنعتی و بهبود وضع اقتصادی در هر کشوری ایجاد می‌کند و ایران نیز با دارا بودن ۱۵ همسایه دارای ظرفیت‌های مناسبی در این بخش است. با توجه به نام‌گذاری سال ۱۴۰۰ به «تولید، پشتیبانی‌ها و مانع‌زدایی‌ها»، شناسایی

تامین مالی، ابربحران آتی صنایع کشور

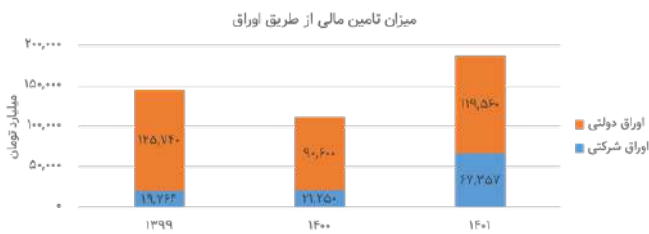
● زینب غضنفری



تسهیلات رانتی، تمایل نداشتن بانکها به اعطای تسهیلات تولیدی به دلیل پریسک بودن بخش تولید، نرخ سود بالای تسهیلات، کمبود منابع مالی و ناترازی بانکها و بوراکراسی سنگین، از دیگر چالشهای تامین مالی از طریق بانکها به شمار می‌رود.

دیگر محل تامین مالی، سود شرکتهاست که به دلیل ساختار دولتی شرکتها و حضور سنگین دولت در ترکیب سهامداری، این محل نیز به وسیله دولت و بنگاههای دولتی مصرف می‌شود. به دلیل کسری بودجه دولت و نیاز به تامین نقدینگی برای پرداخت هزینههای جاری خود، در مجامع شرکتها تقسیم سود حداکثری انجام می‌گیرد. به این ترتیب، درصد بالای مالکیت صندوقهای بازنشستگی باعث ایجاد سیاست تقسیم سود حداکثری شده و نقدینگی درون شرکتها باقی نمی‌ماند و فرصت توسعه از این طریق از دست رفته است. با این اوصاف، اکنون تنها منبع تامین مالی، بازار سرمایه است و البته در سالهای اخیر این مورد رشد مشهودی داشته و مورد توجه شرکتها قرار گرفته است.

دولت بزرگترین مصرف کننده تامین مالی از طریق اوراق است و کل اوراق شرکتی در ۳ سال اخیر معادل ۱۰۸ هزار میلیارد تومان بوده؛ در حالی که ۳۳۶ هزار میلیارد تومان اوراق دولتی منتشر شده است.



البته این مورد نیز با موانع و چالشهایی روبه‌روست؛ از جمله: پیچیدگی فرآیند تامین مالی و نامانوس بودن این نوع تامین مالی برای بنگاهها لزوم شفاف سازی در بازار سرمایه ناکارآمدی بازار سرمایه در جذب نقدینگی طولانی بودن فرآیند تامین مالی محدودیت در تنوع ابزارهای مالی تضامین و وثایق متعدد مورد نیاز رقابت با اوراق دولتی

الزام صندوقها به خرید اوراق دولتی همان گونه که گفته شد؛ انواع تامین مالی در کشور با موانع بسیاری مواجه است. به طور کلی راهکاری به شرح ذیل می‌توان برای حل بحران تامین مالی عنوان کرد:

- نقش آفرینی نهادهای مدنی و صنفی
- افزایش نظارت بر شعب بانکها و نحوه مصرف وامهای تولیدی
- افزایش تنوع ابزارهای تامین مالی در بازار سرمایه
- آسان سازی فرآیند تامین مالی و رفع پیچیدگیها و موانع قانونی بازار سرمایه
- گسترش نهادهای مالی
- کاهش تدریجی نرخ سود بانکی همراه با اصلاحات ساختاری
- ارتقای روشهای آموزشی و فرهنگ سازی بازار سرمایه
- تنوع بخشی به وثایق بانکی با استفاده از توسعه انواع ابزارهای مالی

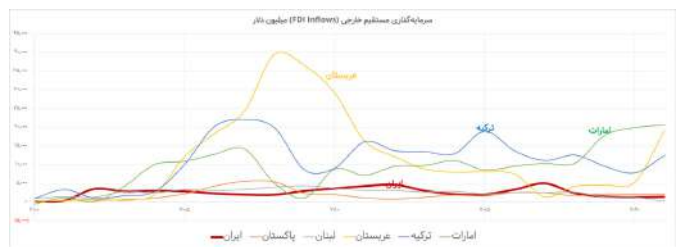
صنعت فولاد کشور با چالشهای بسیاری مواجه است؛ از جمله این چالشها می‌توان به کمبود برق در تابستان، کمبود گاز در زمستان، کمبود منابع آبی، عدم وجود سنگ آهن استخراج شده به میزان مورد نیاز زنجیره، مسائل لجستیک و حمل و نقل، اشاره کرد.

در اوضاع کنونی که دروازه‌های سرمایه گذاری خارجی بر روی شرکتهای ایرانی بسته شده و مبادلات بانکی و وامهای خارجی و فاینانس به حداقل خود رسیده است، به نظر می‌رسد ابربحران اقتصاد ایران در آینده‌ای نه چندان دور، چالش تامین مالی باشد.

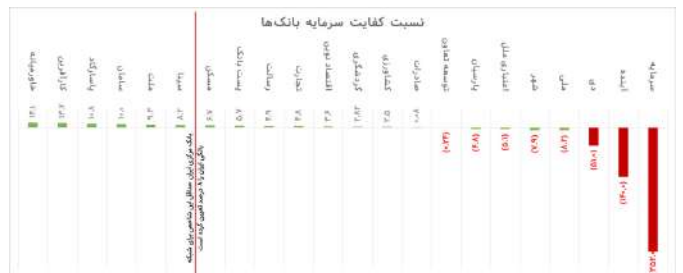
شرکتها برای تامین هزینههای جاری و سرمایه در گردش، راه اندازی و اجرای طرحهای توسعه، پروژههای جدید، به روزرسانی تجهیزات و ماشین آلات و تکنولوژی و احداث کارخانههای جدید در صنایع مختلف نیاز به نقدینگی بالایی دارد؛ از آن جایی که دولت همواره با کسری بودجه مواجه و از سوی دیگر، مبادلات بانکی بین المللی به وسیله تحریم قطع شده است، اکنون تامین مالی با مشکل و مشقت فراوان انجام می‌شود. بنابراین، می‌توان گفت که بزرگترین چالشی که شرکتها و بنگاههای اقتصادی در صنعت فولاد و سایر صنایع اکنون با آن مواجه هستند، چالش تامین مالی است.

تامین مالی مسیرهای گوناگونی همچون سرمایه گذاری خارجی، تسهیلات بانکی، سود سهام شرکتها و بازار سرمایه، دارد. در این میان، مسیر سرمایه گذاری خارجی به دلیل نرخ بهره پایین، اهمیت ویژه‌ای دارد که به دلیل تحریمها بسته است و از سویی، بر اساس گزارش Allianz، ریسک فعالیت بنگاههای خارجی در ایران در ۳ ماهه ابتدایی سال ۲۰۲۳ در بالاترین سطح ممکن قرار دارد.

همانطور که در تصویر ذیل مشخص است، سرمایه گذاری مستقیم خارجی ایران در سال ۲۰۲۱ به ۱/۴۲ میلیارد دلار رسیده است، این در حالی است که سرمایه گذاری مستقیم خارجی ترکیه از ۱۲/۵ میلیارد دلار فراتر رفته است.



بنابراین، از این طریق نقدینگی به صنایع کشور وارد نمی‌شود و به سراغ دومین محل تامین نقدینگی (تسهیلات بانکی) نیز برویم، باز هم موانع بسیاری مشاهده می‌شود. اکنون، تسهیلات بانکها غالباً بنا به اجبار دولت به سمت نهضت ملی مسکن سرازیر شده و اخذ وام بانکی سخت تر از گذشته شده است. ضمن اینکه، از میان بانکهای فعال کشور، تنها ۶ بانک دارای کفایت سرمایه حداقلی اعلامی توسط بانک مرکزی هستند که این مورد نشان از ریسک بالای شبکه بانکی کشور دارد.



به همین منظور است که میزان تسهیلات غیر جاری بانکهای کشور، در مقایسه با کشورهای توسعه یافته و حتی کشورهای همسایه بالاتر است. تسهیلات غیرجاری (NPLs) شامل مطالبات سررسید گذشته، معوق و مشکوک الوصول است.



صنعت خودرو و بازی خورده اقتصاد دلالی است

● فرزین سوادکوهی



که معتقدند دارند در آن فرو می‌روند، نجات دهد و چون این دست، یاریگر چنین نجاتی نیست، بازار به شکلی ناگزیر به سمت و سویی می‌رود که دیگر هیچکس قادر به ساماندهی آن نیست. خودروسازی در ایران به دلیل انزوای سیاسی و یا دست کم نبود ارتباط لازم با جهان و تحولات تکنولوژیک از یک سو و تمایل نداشتن به سرمایه‌گذاری گسترده بخش خصوصی و یا سرمایه‌گذاری خارجی از دیگر سو، همچنان در دوری باطل دفع‌الوقت می‌کند.

خودروهای ساخت داخل به رغم تلاش بسیاری از مدیران لایه‌های پایین‌تر که علاقمندند حتی المقدور با فناوری‌های جدیدتر در خط تولید محصول بهتری تحویل دهند؛ برای مشتری امروزی که از تحولات جهانی خودرو بی‌خبر نیست، چنگی به دل نمی‌زنند و از آنجا که بازاری آشفته و انحصاری بر بازار خودروی خارجی وجود دارد، خریدار راه انتخابی جز تولیدات ارزان‌تر داخلی ندارد و چون در این میان هیچ فرمولی پاسخگوی این صنعت و بازار فروش آن نیست، دور باطل همچنان تداوم پیدا می‌کند.

باید توجه کنیم که خودروسازان با موضوعاتی از قبیل نیروی انسانی مازاد، قیمت‌گذاری دستوری، زبان دهی، تحریم و... مواجه هستند و باور دارند که با چنین شرایطی نمی‌توان کیفیت محصولات را به سطوح بالا رساند و قیمت‌ها را کاهش داد.

در همین زمان وزارتخانه و دولت و مجلس برای حمایت از صنعت خودرو، واردات خودرو را ممنوع

کرده‌اند و تلاش دارند با ارائه تسهیلات مختلف، این صنعت را سرپا نگه دارند و مانع بیکاری چند هزار کارگر و کارمند شوند، اما همین اقدامات در کنار ایجاد نقدینگی و تورم، عرضه و تقاضا را در بازار خودرو بر هم زده و نتیجه همین چیزی است که مشاهده می‌کنیم.

به این موضوع از زاویه ای دیگر نیز می‌توان نگاه کرد، تعاریف علم اقتصاد می‌گوید: «عرضه و تقاضا یک مدل اقتصادی است که اثر قیمت را روی مقدار در بازار رقابتی بررسی می‌کند. قیمت بر روی مقدار تقاضا از طرف مصرف‌کنندگان و مقدار تولید از طرف عرضه‌کنندگان اثر می‌گذارد.

تاریخ و جغرافیای صنایع خودروسازی در ایران نشان می‌دهد که این حوزه از آغاز نیز علاقه چندانی به معادلات اقتصادی حاکم بر جامعه محلی و همچنین فرمول‌های موجه اقتصاد جهانی نداشته و همواره در پی کسب سود مقطعی بوده است، همین امر گره کور معضلات خودروسازی در ایران را روزه‌روز محکم‌تر کرده است.

تکیه بر بازار فروش و استقبال خریدار از کارخانه‌های خودروسازی در دهه‌های گذشته لزوماً نمی‌تواند، تأییدی بر توفیق خودروسازی در کشور باشد. آشنفنگی‌های حاکم بر بازار خودرو از مراحل بسیار قبل‌تر از درب کارخانه آغاز می‌شود. سیاست‌گذاری‌های این صنعت همانگونه که از شروع نگران آینده

نبوده در ادامه نیز با روی کار آمدن مدیران سیاست‌گذار بعدی مقتضیات ماهوی یک صنعت موفق و پویا و سودآور را مورد استقبال قرار نداده است.

این صنعت که همواره توانایی‌های بالقوه فراوانی داشته و می‌توانسته است بخش قابل‌تاملی از رشد اقتصادی کشور را در پی داشته باشد، به صورت مداوم با مشکلات و چالش‌های فراوان روبه‌رو شده و شاهد مثال آن نیز چیزی است که اکنون شاهد آنیم. صنعت و بازار خودرو، صنعت و بازاری است که هیچ‌کس از آن رضایت ندارد و همه طرفین ماجرا معتقدند؛ این بازار برای خریدار و فروشنده سود ندارد و تنها تعدادی دلال از این بازار سودهای کلان می‌سازند که در نهایت، نه سودی برای

تولیدکننده دارند و نه نفعی به مصرف‌کننده می‌رسانند. اما آیا حقیقت ماجرا به همین جا ختم می‌شود؟ آیا واقعاً همین قدر ساده می‌توان قطعه گم‌شده این پازل را پیدا کرد؟ بی‌شک خیر.

مردم توقعاتی دارند که خودروسازان نتوانسته‌اند آن را بر آورده کنند و ناچار به حاکمیت پناه می‌برند تا او مشکلشان را برطرف کند و دولت نیز به هزار و یک دلیل از عهده چنین کاری بر نمی‌آید و از سوی دیگر خودروسازان نیز انتظاراتی از حاشیه سود خود دارند که با شرایط فعلی اقتصادی بیشتر به رویا و آرزو شباهت دارد. بنابراین چشمشان به دست نهادهای حاکمیتی است که آنها را از باتلاقی

خودروسازی در ایران به دلیل انزوای سیاسی و یا دست کم نبود ارتباط لازم با جهان و تحولات تکنولوژیک از یک سو و تمایل نداشتن به سرمایه‌گذاری گسترده بخش خصوصی و یا سرمایه‌گذاری خارجی از دیگر سو، همچنان در دوری باطل دفع‌الوقت می‌کند.

در نتیجه اقتصاد در اثر تلاقی این دو مقدار، در قیمت و مقدار به تعادل می‌رسد.

سایر عوامل مؤثر در تعادل اقتصادی نیز در این مدل باعث تغییر تقاضا و عرضه می‌شوند. عرضه به مقدار محصول یا خدمتی گفته می‌شود که تولیدکننده مایل به تأمین آن با قیمت مشخص است در واقع، عرضه نشان‌دهنده مقدار آورده بازار است.

تقاضا نیز به مقدار محصول یا خدمتی اطلاق می‌شود که برای خریداران مطلوب باشد در واقع، مقدار تقاضا، مقداری از محصول یا خدمت است که مردم مایل به خرید آن با قیمتی مشخص هستند. رابطه میان قیمت و مقدار تقاضا به رابطه تقاضا معروف است و ارتباط میان قیمت و مقدار محصول یا خدمت عرضه شده به بازار را رابطه عرضه می‌گویند؛ بنابراین، قیمت بازتابی از عرضه و تقاضاست.»

پس در واقع قانون تقاضا نشان‌دهنده این است که در صورت برابر بودن عوامل دیگر، هر چه قیمت یک کالا (که در اینجا منظور اتومبیل است) افزایش یابد، تقاضای آن کالا کاهش پیدا می‌کند.

مقدار کالایی که خریداران با قیمتی بالاتر می‌خرند کم‌تر است، زیرا با بالا رفتن قیمت یک کالا، هزینه فرصت خرید آن کالا نیز بالا می‌رود؛ در نتیجه، مردم به طور طبیعی از خرید محصول چشم‌پوشی خواهند کرد.

بر این اساس، افراد به طور طبیعی از خرید محصولی که آن‌ها را مجبور کند از مصرف محصولات دیگری که ارزش بیش‌تری دارد صرف نظر کنند، اجتناب می‌ورزند.

قانون عرضه هم همانند قانون تقاضا نشان‌دهنده مقادیری است که با قیمتی مشخص به فروش می‌رسد، اما برخلاف قانون تقاضا، رابطه عرضه شیب رو به بالا دارد، یعنی هر چه قیمت بالاتر برود، مقدار عرضه بیش

تر می‌شود. تولیدکنندگان در قیمت‌های بالاتر عرضه را بیشتر می‌کنند، زیرا فروش تعداد زیاد محصول در قیمتی بالاتر درآمد آن‌ها را بیش‌تر خواهد کرد.

عوامل دیگری را نیز باید در این میان مورد بررسی قرار داد. مثلاً باید دقت داشت که قانون تعادل می‌گوید «وقتی عرضه و تقاضا برابر باشند عرضه و تابع تقاضا یکدیگر را قطع می‌کنند و در چنین حالتی به نقطه برخورد دو منحنی

در اقتصاد تعادل می‌گویند.» در این نقطه، تخصیص کالاها در کارآمدترین حالت خود قرار دارد، زیرا مقدار کالاهای عرضه شده دقیقاً برابر با مقدار کالای مورد تقاضاست؛ این شرایط اقتصادی مورد قبول همگان است. بر این اساس، در یک قیمت مشخص، عرضه‌کنندگان همه کالاهای تولیدشده را به فروش می‌رسانند و مصرف‌کنندگان همه کالای مورد تقاضای خود را به دست می‌آورند.

بنابراین زمانی که در بازار، مازاد عرضه و یا مازاد تقاضا وجود داشته باشد، این تعادل برهم می‌ریزد و قیمت کالاها تغییر می‌کند؛ اما آیا در بازار و صنعت خودروی ایران چنین حقیقت محضی پیش چشم کسی هست؟

چطور ممکن است که چنین بردارهایی فراموش شود و توقع آرامش در این حوزه داشته باشیم؟ مقوله مازاد تقاضا چطور مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد؟

بازار که نیازمند خودرواست؛ اما عرضه به میزان تقاضا از طرف تولیدکننده

پاسخ در خور ندارد. در نتیجه سمت و سویی که بازار آزاد حکم می‌کند و بدون دخالت نهادهای حاکمیتی به سوداگری خود مشغول است؛ حتی صنعت‌گر خودروساز را با وسوسه‌های مختلفی روبه‌رو می‌کند که به سیاست‌گذاری‌های اعمال شده توجه چندانی نداشته باشد؛ تنها راه پیش روی تولیدکننده و مصرف‌کننده و سیاست‌گذار می‌شود.

در حقیقت هم دولت و هم خریدار و هم صنعت‌گر بازی خورده تفکر و عملکرد آزاد واسطه‌گری و سوداپیشگی کسانی می‌شوند که هیچ نقشی جز اختلال سودآور در حوزه خودرو کشور ایفا نمی‌کنند.

مشکل صنعت و بازار خودرو مشکلی است که بقیه حوزه‌های اقتصادی کشور را نیز به خود دچار کرده است. یک نگاه به صنایع معدنی و فلزی و نفت و گاز و پتروشیمی نشان می‌دهد، دلالی و واسطه‌گری اختیار عمل را از سیاست‌گذار کلان اقتصادی کشور گرفته است و

از آنجا که سرمایه‌گذار و بخش خصوصی واقعی غیررانتی نیز در این میان جایی برای حضور ندارد، در بدبینانه‌ترین شکل اینطور بنظر می‌رسد که نهادهای سیاست‌گذار هم دستشان در همان کاسه است که دست اغیار اخلالگر!

پس به نظر می‌رسد، تنها تغییرات بنیادین در شیوه رهبری اقتصاد کشور می‌تواند؛ صنعت خودروسازی را از چالش‌های موجود جدا کند.

بازار که نیازمند خودرواست؛ اما عرضه به میزان تقاضا از طرف تولیدکننده پاسخ در خور ندارد. در نتیجه سمت و سویی که بازار آزاد حکم می‌کند و بدون دخالت نهادهای حاکمیتی به سوداگری خود مشغول است؛ حتی صنعت‌گر خودروساز را با وسوسه‌های مختلفی روبه‌رو می‌کند که به سیاست‌گذاری‌های اعمال شده توجه چندانی نداشته باشد؛ تنها راه پیش روی تولیدکننده و مصرف‌کننده و سیاست‌گذار می‌شود.



چین و هند بازیگران اصلی تقاضای انرژی در سال ۲۰۲۳



در سال ۲۰۲۳ و حدود ۱٫۷ میلیارد بشکه در روز را شاهد خواهیم بود و انتظار می رود که در مقایسه با رشد ۴٫۵ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۲۲ کاهش قابل توجهی داشته باشد.

در حالی که روایت فزاینده‌ای مبنی بر پایان انقلاب شیل ایالات متحده وجود دارد، ما انتظار داریم ۰٫۷ میلیون بشکه در روز رشد عرضه نفت تنها از شیل ایالات متحده حاصل شود و رشد بیشتری در تولید نفت خام از نروژ، برزیل، کانادا و گویان حاصل خواهد شد.

برای گاز طبیعی، رشد عرضه جهانی به ویژه گاز طبیعی مایع (LNG) در سال ۲۰۲۳ با وجود قیمت‌های بسیار بالا، به دلیل عرضه نشدن تاسیسات مایع سازی جدید، محدود خواهد شد. البته وقوع این امر تنها مستلزم آن است که بازارهای LNG دوباره بر اساس کاهش تقاضا تعادل برقرار کنند. این پویایی به ویژه در اروپا آشکار خواهد شد، جایی که عرضه گاز روسیه در سال ۲۰۲۳ حتی کمتر از سال ۲۰۲۲ خواهد بود.

به طور کلی انتظار می‌رود، قیمت کالاها در سال ۲۰۲۳ کاهش پیدا کند زیرا عوامل بنیادی به سمت کالیبراسیون مجدد می‌روند. همچنین پیش بینی می‌شود که قیمت گاز طبیعی، زغالسنگ و نفت خام در سال ۲۰۲۳ کمتر از سال ۲۰۲۲ باشد. با این حال سال ۲۰۲۳ همچنان باید برای پالایشگاه‌ها سالی طلایی باشد و قیمت محصولات پالایش شده سطوح بالایی حفظ شود.

قیمت برق نیز در آستانه کاهش تورم است، به عبارتی با عملیاتی شدن بخش دیگری از انرژی‌های تجدیدپذیر و در حالی که سیاست‌گذاران اروپایی به دنبال تضعیف پیوند بین قیمت گاز طبیعی و برق هستند، انتظار کاهش قیمت بیجا نخواهد بود.

لذا تقاضا برای همه سوخت‌های فسیلی در سال ۲۰۲۳ افزایش می‌یابد که این نشان دهنده افزایش انتشار جهانی CO₂ با وجود توجه مداوم به اقلیم و انتقال انرژی است. محیط ایجاد شده به دلیل عدم اطمینان ژئوپلیتیک غالب، رشد ضعیف اقتصاد کلان و تورم بالا، امنیت تامین انرژی در مقابل بحث انتقال انرژی را در کانون توجه قرار می‌دهد.

در حالی که در گذشته بحران‌های کالایی ناشی از اختلالات عرضه بوده است، جهان با اولین بحران انرژی تقریباً در خصوص تمام سوخت‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کند. بازار با جایگزینی سوخت و جریان‌های تجاری تغییر یافته تنظیم می‌شود که این نیازمند چشم‌انداز جهانی کلی‌نگری در وسعت بازار انرژی جهانی است.

به گفته دن کلاین، رئیس بخش انرژی، S&P Global Commodity، روند تداوم سیاست‌های مهار کویید در چین مهم‌ترین عامل اساسی برای تعیین تقاضای جهانی کالاها و انرژی در سال ۲۰۲۳ است، زیرا تقاضای معتدل و نه چندان زیاد در سال گذشته به دلیل قرنطینه چین در سال ۲۰۲۲ به عنوان یک سوپاپ ایمنی کلیدی عمل کرده بود.

در حالی که اروپا برای جایگزینی انرژی روسیه تلاش می‌کند؛ بازارهای نفت، گاز و زغالسنگ تا حدودی متحول شد و اکنون اخبار گویای این موضوع هستند که در چین، احتمالاً محدودیت‌ها تا حدودی در سال ۲۰۲۳ کاهش می‌یابد و می‌توان انتظار داشت واردات سوخت‌های فسیلی دوباره افزایش یابد.

S&P Global Commodity پیش‌بینی می‌کند که در سال ۲۰۲۳ کل تقاضای انرژی چین به میزان ۳٫۳ میلیارد بشکه نفت در روز افزایش می‌یابد که در مقایسه با سال ۲۰۲۲ تقریباً رشد چندانی نخواهد داشت؛ اما باید در نظر داشت که این رقم همچنان ۴۷ درصد از تقاضای انرژی جهانی در سال آینده را تشکیل می‌دهد.

در حالی که با فرض کاهش محدودیت‌های کویید، واردات چین احتمالاً به مسیر رشد خود باز خواهد گشت، باید در نظر داشت که هند به عنوان کشوری پرجمعیت نیز در سال گذشته تقاضای قوی و پایداری داشته است. این تقاضا با واردات نفت و زغالسنگ به طور قابل توجهی سال به سال افزایش می‌یابد، زیرا این کشور حجم قابل توجهی از عرضه روسیه را که پیشتر به اروپا می‌رفت را به خود جذب کرده است.

مسیر باورنکردنی و غیرقابل پیش‌بینی که بازارهای انرژی از زمان شروع همه‌گیری کویید-۱۹ در سال ۲۰۲۰/۲۰۱۹ طی کرده‌اند، با عدم قطعیت بی‌سابقه‌ای در مورد عرضه انرژی جهانی که سال گذشته در پی تهاجم روسیه به اوکراین در حال توسعه بود، ادامه دارد. همچنان انتظار می‌رود که بازارها در مسیر گسترده‌ای از کالیبراسیون مجدد قرار گیرند، زیرا مابین عرضه و تقاضا با قیمت‌های بالا و عدم اطمینان عرضه تطبیق می‌یابد. با جلوگیری از وقوع رکود عمیق‌تری از حد انتظار، چندین سال طول می‌کشد تا رشد عرضه قوی‌تر از رشد تقاضا شود و به سطوح پیش از شروع این مسیر طولانی بازگردد به ویژه اگر کاهش صادرات انرژی روسیه شدیدتر از حد انتظار باشد.

درباره نفت نیز پیش‌بینی می‌شود، در حالی که عرضه جهانی افزایش خواهد یافت، به دلیل تهاجم روسیه و محدودیت رشد قیمت‌ها در اوپک، رشد کندتری

دهم تیرماه روز صنعت و معدن گرامی باد

نخستین شرکت پروژه محور بازار سرمایه



شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات (سهامی عام)

TAJALI Mines & Metals Development Co.

اکتشاف، استخراج، کانه آرای، فرآوری و کلیه اقدامات مرتبط

مشارکت و سرمایه گذاری در حوزه معادن و فلزات

خدمات مشاوره ای، مهندسی، پیمانکاری، مدیریت...

تامین منابع مالی پروژه شرکت های سرمایه پذیر



۰۲۱-۴۳۹۷۱۲۲۱



info@tajalimmd.ir



www.tajalimmd.ir

روز صنعت و معدن گرامی باد

منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس

مکانی امن برای صاحبان سرمایه و توسعه صنعت کشور

✓ بیش از ۱۳ هزار نفر اشتغال زایی

✓ ۲۰ شرکت فعال با سرمایه گذاری ۴/۵ میلیارد دلار

✓ ۵۰ شرکت در حال احداث با سرمایه گذاری ۴/۸ میلیارد دلار

www.pgsez.ir



گل گمشده

رویش باورها در دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گل گمشده
GOLDDO-FARMING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل

www.geg.ir



... دوام بتن، کلید توسعه پایدار ...

با بهره‌گیری از دانش روز، پرسنل مجرب و تجهیزات پیشرفته، بتن و محصولات بتنی را با بالاترین کیفیت و بیشترین دوام تولید می‌کنیم.

به منظور تامین تمامی نیازهای سازه‌ای و معماری، مجموعه وسیعی از بتن‌ها با کاربردهای مختلف، به شرح زیر، قابل ارائه به مشتریان گرامی می‌باشد:

- ◀ بتن آماده؛ شامل انواع رده مقاومتی تا C90
- ◀ بتن سنگین و نیمه‌سنگین سازه‌ای
- ◀ بتن سبک و نیمه‌سبک سازه‌ای
- ◀ بتن آماده خودتراکم
- ◀ بتن نما (اکسپوز)
- ◀ بتن فوق‌توانمند
- ◀ بتن ژئوپلیمری
- ◀ بتن دکوراتیو
- ◀ بتن متخلخل
- ◀ بتن غلطکی
- ◀ بتن آب‌بند
- ◀ بتن الیافی
- ◀ بتن شفاف
- ◀ بتن رنگی

