

استصنا S.I.P.I.E.M

نشریه سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران

سال سوم | شماره ۵ | زمستان ۱۴۰۱ و بهار ۱۴۰۲ | صد و پنجاه هزار تومان

کاملترین زنجیره رسانه ای نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی • Society of Iranian Petroleum Industry Equipment Manufacture • www.sipiem.org

دکتر محمد اسماعیل کفایتی

رئیس پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت

افزایش تولید ۸ میلیون بشکه نفت، با احیای چاه های کم بازده

دکتر علی آقا محمدی

عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام

مسیر تولید مبتنی بر دانش باید ادامه یابد!

شصتمین سالگرد تاسیس گروه صنعتی سدید www.sadid.ir

گروه صنعتی سدید (سای عام)
تاسیس ۱۳۴۲



Convection Coils

Your Partner for
Optimum Process Solution

Head Office & Factory

Tel : +98 71 3311 0000 Postal Code : 71991-58755

Fax : +98 71 3643 3033 www.abanaircooler.com

info@abanaircooler.com

» صادرات ۴۵۵ تن کاتالیست
از سال ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱ «

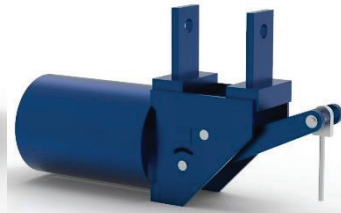
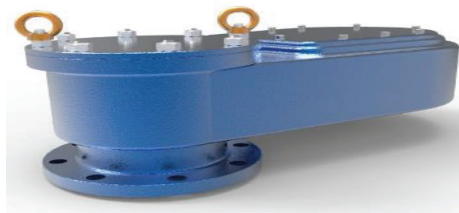
SARV

सर्व सर्व
Sarv सर्व के बा
Sarw سارف
Uunp sarv ua capB सर्व
sarbh सर्व
薩爾夫

«اینتیج سروبها فی است»

Sarv Oil & Gas  نفت و گاز سرو

www.sarvco.ir



شرکت فراور آذین فلز، شرکتی دانش بنیان و ساعی بیش از دو دهه افتخار خدمت در عرصه طراحی و تولید تجهیزات کاهنده فشار بخصوص در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، فلزی و شیمیایی ایران بزرگ را داشته است. نظر به قابلیت اطمینان و کیفیتی که با نظر لطف و پشتیبانی کارفرمایان و مشتریان در این سالها حادث گردیده، توانسته پیشرفت‌های سریع و چشمگیری را تجربه نماید. اهم این پیشرفت‌ها شامل فعالیت‌های صنعتی در زمینه طراحی، ساخت و تولید انواع شیرآلات اطمینان، طراحی و ساخت انواع رگلاتورها، شیرآلات کنترل فشار و ساپورت‌ها و آویزهای فنری می‌باشند. ارائه محصولات و خدمات به همراه دانش و تجربه‌ی بالای مهندسين، شرکت را به عنوان مرجعی برای طراحی تجهیزات کاهنده فشار شاخص نموده و منجر به ایفای نقش بسیار مهمی در توسعه و خودکفایی کشور عزیزمان گردیده است.

داشتن انواع گواهینامه‌های کیفی، گواهینامه‌های تأیید کیفیت محصولات در شرایط مختلف فشار، دما و خوردگی و گواهینامه‌های تأیید ارزیابی‌های مشتریان و فرارگیری در لیست مجاز مشتریان (Vendor List) گواه خطی مشی کیفی مدیریت شرکت فراور آذین فلز می‌باشد.

شرکت فراور آذین فلز گستره وسیعی از محصولات را بر اساس استانداردهای زیر تولید مینماید.

Safety Relief Valves & Low Pressure/Vacuum Relief Valves

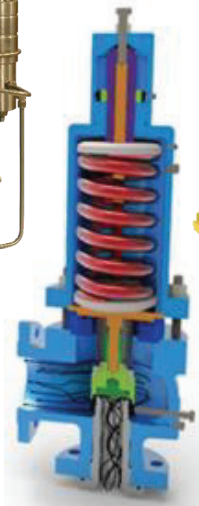
API 520, ASME SEC VIII, ASME SEC I, API 2000, API 526, API 527, ASME B16.34, ASME B16.5, ASME B1.20.1, IGS-IN-302, API 600, ASME B16.5

Spring Supports, Spring Hangers & Snubbers

ANSI/MSS SP-58-2018

Regulators & Control Valves

API 6D, API 598, API 609, IEC 60534, ISA 75.01~75.25, ANSI/FCI 70-2, ASME B1.20.1, ASME B16.5, ASME B16.20





تامین تجهیزات صنایع نفت گاز، پتروشیمی و نیروگاهی

Process Chiller

دمپردهای ضد انفجار A TEX

مبدل‌های بازیافت انرژی هائیتیک

انواع جت فن پارکینگ مقاوم در برابر حریق در کلاس
F300 و F400

آدرس: کیلومتر ۱۹ بزرگراه فتح (جاده قدیم کرج)، شهرک
صنعتی قدس، بلوار تولیدگران، کوچه فن آوران، پلاک ۴

تلفن: (۱۰ خط) ۸۸۷۵۴۹۱۰

فکس: ۸۸۷۵۴۹۱۱



havasaz.company



havasaz_co



ATLAS EPCO

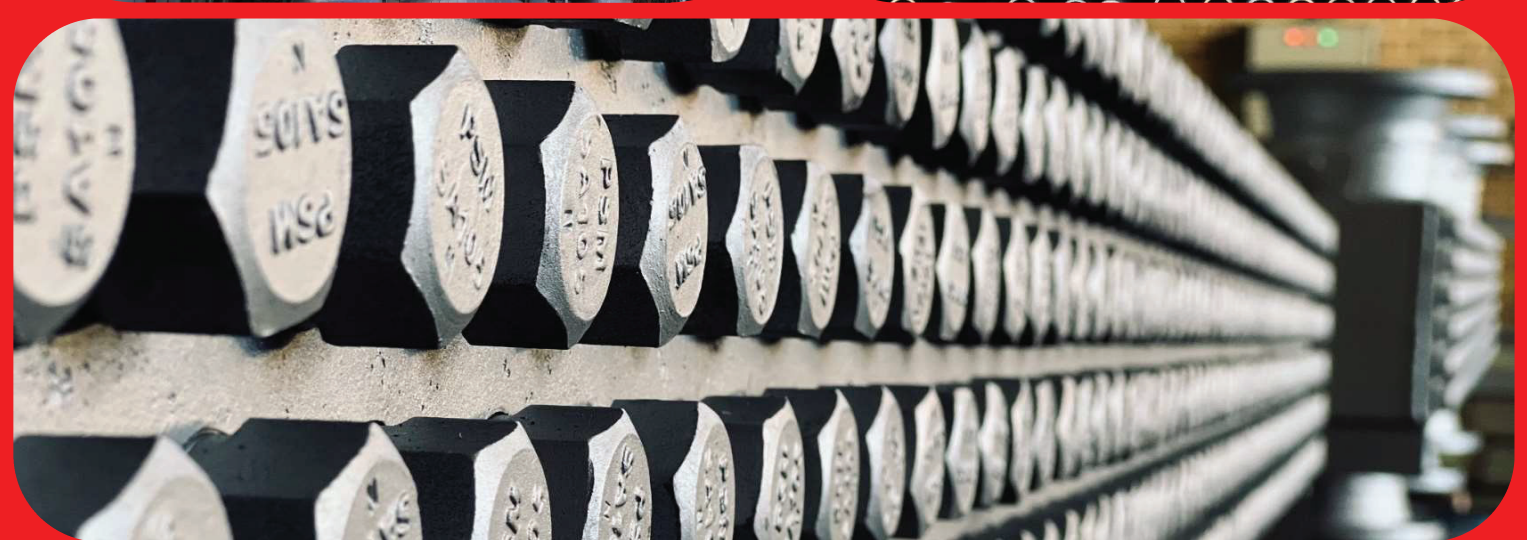
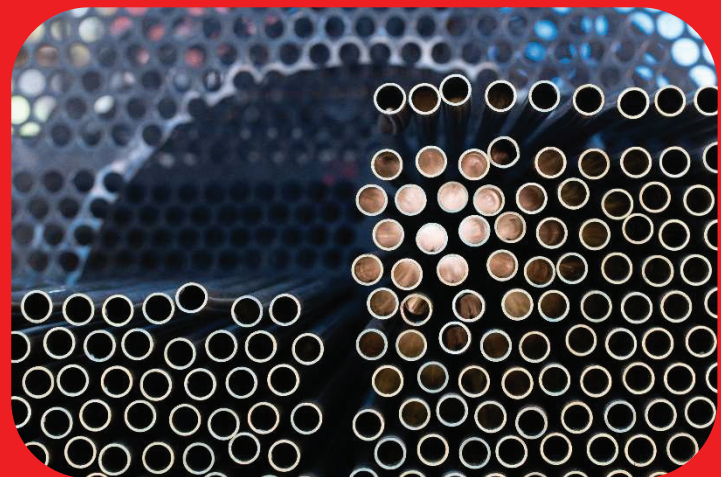
شرکت مهندسی فرآیند انرژی اطلس

طراحی، ساخت، نصب و راه اندازی تجهیزات صنایع

نفت، گاز، پالایش، پتروشیمی، نیروگاهی و شیمیایی

www.atlasepco.com

+98-21 440 38 821



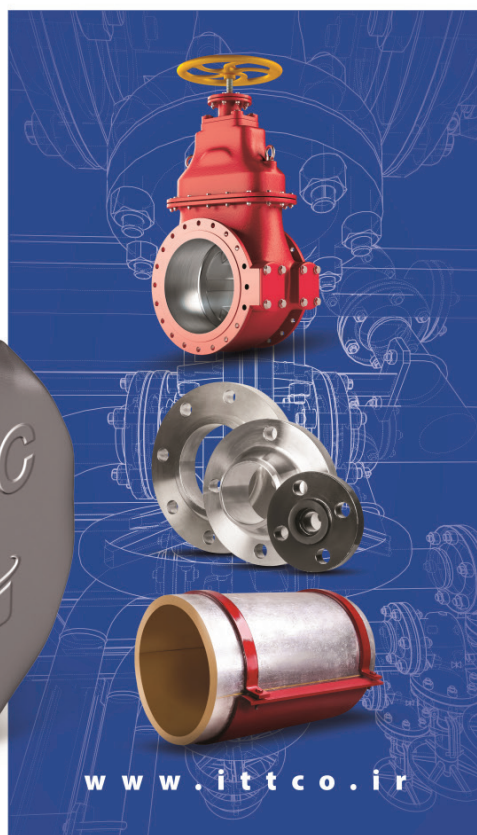
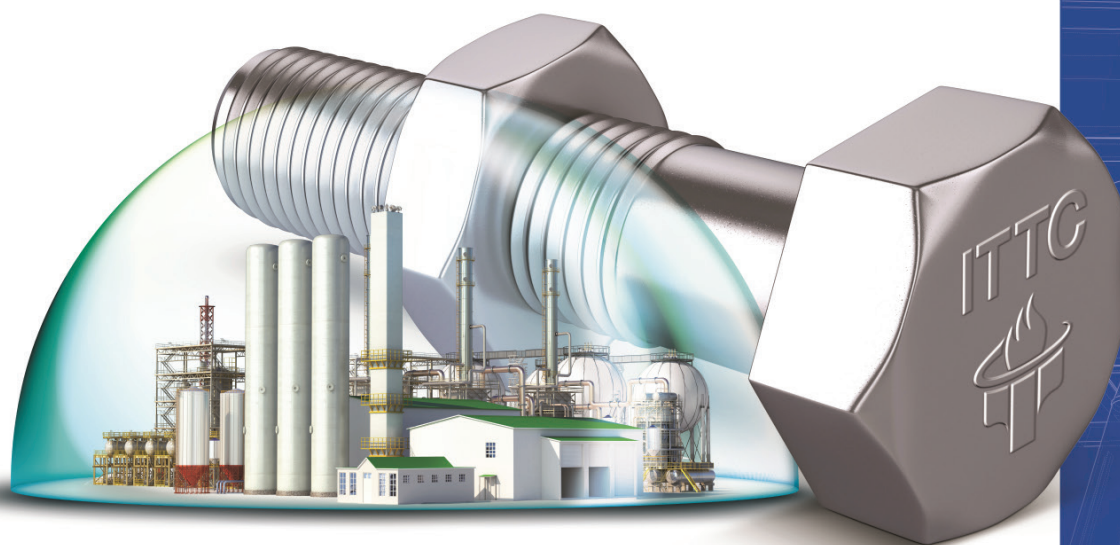


نیکان تک ایرانیان

اصالت از جنس ایرانیان

۲۲۱۴۱۹۰۰ (۱۳ خط ویژه)

www.ittco.ir



www.ittco.ir



شیرآزمایشگاهی فناوری های راهبردی



انجمن سازندگان
تجهیزات صنعت نفت ایران
S.P.I.E.M

۱۰ درصد تخفیف ویژه اعضای انجمن



F.P.G

آزمایشگاه مرجع
فراسازان پیچ گستر پارس
ISO/IEC 17025-2017



Chemical analysis (Spectrometry)
Mechanical Properties
(Tensile, Proof load, Bend, Impact, ...)
Metallography, Macrography & Hardness test
Coating and Corrosion test
Accurate dimensional measurement (VMM)
All tests of metallic material

آنالیز شیمیایی (کوانتومتری)
خواص مکانیکی
(کشش، بارگواه، خمش، ضربه، ...)
متالوگرافی، ماکروگرافی و سختی سنجی
آزمون های پوشش و خوردگی
اندازه گیری ابعاد دقیق
تمامی آزمون های محصولات فلزی

آماده ارائه خدمات به تمامی صنایع و مراکز علمی پژوهشی و شرکت های بازرسی

نشانی: تهران، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار پروفیسور هشتروندی، خیابان میخک ۷، پلاک ۱۰

تلفن: ۴ - ۸۰۶۰ ۵۶۹۰ نمابر: ۸۸۵۲ ۸۸۱۰



سخن سردبیر راهکارهای اصلاح بنیادین ساختار اقتصادی

مرور اطلاعات تکمیلی لایحه بودجه سال ۱۴۰۱ کشور که صفحه ابتدایی آن مزین به کلامی گوهر بار از مولای متقیان حضرت علی (ع) است میتواند چراغ راه دولتمردان در اجرای قانون بودجه ۱۴۰۲ و شاخصی بر عملکرد یکساله ایشان باشد.

امام علی (ع) فرموده اند : حسنُ التَّدبیرِ یُنمِی قَلیلَ المالِ، وسوءُ التَّدبیرِ یُفْتی کثیرَه (غرر الحکم/۱۶۷)

برنامه ریزی درست (اقتصادی)، مال اندک را افزایش میدهد و برنامه ریزی نادرست، مال فراوان را نابود می کند.

مطابق بودجه سالانه کشور، دولتها بنا به مصوبه قانونی وظیفه دارند با تدبیر و برنامه ریزی مناسب موجبات ارتقای رفاه ملی، آموزش، بهداشت، اشتغال، امنیت، و توسعه اخلاق و فرهنگ جامعه را با استفاده از منابع مالی تعیین شده عمومی (بیت المال) فراهم نمایند.

با توجه به بررسی اطلاعات موجود میتوان رابطه معنا داری بین میزان رشد بودجه و نرخ تورم سالانه برقرار نمود، این در حالی است که افزایش نرخ تورم در کنار رکود اقتصادی در سنوات گذشته نه تنها موجب شده که دولت ها دستاورد قابل قبول و شایسته نظام جمهوری اسلامی نداشته باشند، بلکه هر ساله برای تامین منابع مورد نیاز ساختار ناکارآمد و بدنه پرهزینه اداری خود از محل واگذاری دارایی های مالی و سرمایه ای، فروش محصولات معدنی، نفت و گاز و مشتقات آن و افزایش نرخ مالیات و در بسیاری از مواقع تغییر پایه پولی، هر چه بیشتر از پیش با تحمیل تورم واقعی و انتظاری به پیکره اقتصادی کشور، موجب کاهش رفاه اجتماعی، افزایش فقر، بیکاری و فاصله طبقاتی شده اند. چراکه منابع تعیین شده و تامین شده بجای هدایت به مسیر تولید، در جهت اقدامات غیر ضروری و بعضا تصمیمات ناکارآمد که بارها و بارها آزموده شده و اصرار بر رویه و خطاهای پیشین است هزینه گردیده است.

نکته حائز اهمیت این است که فارغ از سلايق و منش های متفاوت سیاسی دولتهای مختلف، اصولا اقتصاد دولتی و بنگاه داری دولت بطور مستقیم و یا از طریق شرکتهای شبه دولتی یکی از مهمترین علل ناکامی های سنواتی و نابسامانی های مزمن اقتصادی کشور است.

هرچند که بهبود معیشت مردم، رشد تولید و توسعه اقتصادی از دغدغه های دائمی مقام معظم رهبری بوده و بارها و بارها به مسئولان و دولتمردان توصیه ها و تذکراتی فرموده اند اما نه اینکه دولتها نخواستند تا مشکلات موجود را رفع نمایند بلکه به نظر می رسد رسیدن به این هدف مهم بجز با اصلاح بنیادین ساختار اقتصادی و کاهش واقعی دخالتهای مستقیم و غیر مستقیم دولت و سایر قوا، سازمان ها و نهاد ها در اقتصاد و بنگاه داری امکان پذیر نخواهد بود و اصولا با حفظ شرایط موجود این امر خارج از توان اجرایی آنهاست.

لذا بنظر می رسد بمنظور تغییر شرایط کنونی و برای دستیابی به رشد و توسعه پایدار تنها گزینه موجود تدوین و تصویب اسناد بالا دستی و فرا قوه ای است که بواسطه آن تمامی قوای حاکمیتی در هر دوره از حضور و حکمرانی و فارغ از گرایشات سیاسی، متعهد و ملزم به رعایت آنها و پاسخگویی در قبال عملکرد خود باشند، تا بر اثر تغییرات مکرر مدیران و یا تحولات دوره ای دولت و مجلس، روند توسعه دچار رکود یا تغییر جهت اساسی نگردد.

پیر واضح است که توجه به خصوصی سازی واقعی و کاهش تصدی گری دولتی ضمن کاهش هزینه های حکمرانی موجب توسعه اقتصادی، ریشه کن نمودن فقر و بهبود معیشت اجتماعی، فراهم نمودن فرصتهای سرمایه گذاری داخلی و خارجی، بهبود کسب و کار، رفع قوانین و مقررات ناکارآمد و بعضا فساد آفرین خواهد شد.

لازمه تحقق شعار اصلی و اساسی سال جاری که مهار تورم و رشد تولید نام گرفته است تنها با توجه واقعی به دغدغه های صنعتگران و فعالان اقتصادی و رفع موانع و مشکلات ساختاری و فراهم نمودن فضای کسب کار مناسب با هدایت سرمایه های ملی و جذب سرمایه های بین المللی در عرصه های تولید و پرهیز از تصمیمات خلق الساعه و تنش آفرینی در فضای اقتصادی، امکان پذیر خواهد بود. شایسته است همزمان با رفع موانع موجود و اصلاح ساختارها، توجه ویژه ای به عملکرد مدیران بخشهای اجرایی و بالادست حوزه های ناکارآمد شده و با جایگزینی مدیران متعهد و متخصص از تحمیل هزینه های مادی و معنوی غیر قابل جبران و صدمه به اعتبار دولت و حیثیت نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران جلوگیری شود.

شناسنامه

نشریه سازندگان

تجهیزات صنعت نفت ایران

سال سوم، شماره پنج

مدیرمسئول: داوود صفایی

شورای سیاست گذاری: احسان ثقفی، جلال جانی، امیرهومن کریمی وثیق، علی پناهی، امیرهوشنگ کاوه زاده

سردبیر: عباس فتاحی

مشاوره رئیس هیئت مدیره: احسان ابراهیمی

روابط عمومی: لیلین رحیمی

طراح و صفحه آرا: طاهره لامعی

لیتوگرافی و چاپ: واژه

نشانی: تهران، میدان هفت تیر، خیابان قائم مقام فراهانی، میدان شعاع، نبش خیابان گلریز، پلاک ۸۱، طبقه ۳، واحد ۸ و ۹

تلفن: ۸۸۸۳۱۹۱۷ (۰۲۱) ♦ ۸۸۸۴۷۶۳۸ (۰۲۱)
۸۸۳۲۴۵۹۳ (۰۲۱) ♦ ۸۸۳۲۴۵۹۴ (۰۲۱)

فکس: ۸۸۸۳۸۶۰۸ (۰۲۱) ♦ ایمیل: info@sipiem.org

فهرست

۱۰	سخن نخست
۱۲	مصاحبه نهادهای حاکمیتی و قانون گذار
۲۲	گزارش های تحلیلی
۳۴	گزارش ها
۴۶	مصاحبه ها
۵۰	مصاحب های اعضا
۷۴	اخبار انجمن
۸۵	لیست اعضای جدید انجمن



حلقه مفقوده توسعه اقتصادی کشور، ارتقای جایگاه تشکلهای صنفي-تخصصی



به نام خداوند بهار آفرین

انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

حلقه مفقوده توسعه اقتصادی کشور، ارتقای جایگاه تشکلهای صنفی تخصصی است که مستلزم عزم جدی صنعتگران و حمایت مستمر دولتمردان است. در این میان انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران بعنوان موثرترین و بزرگترین تشکل صنفی تخصصی صنعت نفت ایران مصمم است تا با تکیه بر خرد جمعی فعالان اقتصادی و با ارائه گزارشات کارشناسی و پیشنهادات کاربردی موجبات تصمیم گیری و سیاستگذاری هوشمندانه در این حوزه مهم اقتصادی را فراهم آورد.

ما در چهارچوب اخلاق حرفه ای، ضمن حفظ مصالح کشور و صنعت نفت متعهد به دفاع از حقوق قانونی اعضای خود هستیم و تمامی تلاش خود را در جهت توسعه اقتصادی و بهبود وضعیت تولید کشور خواهیم نمود.

ما بر این باوریم که رشد اقتصادی و بهبود فضای کسب و کار با مبارزه با ویژه خواری و ایجاد فرصت های برابر برای تمامی فعالان اقتصادی و افزایش نقش تشکلهای در تصمیم گیری های کلان و نیز تعاملات برد - برد بین المللی امکان پذیر خواهد بود.

انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با تمامی ظرفیت های خویش آماده است با مشارکت در مسیر بهبود شرایط اقتصادی کشور و بالاخص در حوزه صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و پالایشگاهی نقش قابل قبولی را ایفا نماید.

رسیدن به این مهم بجز همدلی، همراهی و مجاهدت مستمر یکایک اعضای فرهیخته امکان پذیر نبوده و نخواهد بود.

اکنون فرصتی است بی نظیر تا هم نوا با ترانه مرغان رفته در پهنه آسمان آبی، نهال امید در دل هایمان بکاریم و برای سال نو بهترین ها را برای مردم فهیم بویژه مجموعه پرتلاش خانواده معظم استصنا آرزو نماییم.

امسال در حالی به استقبال بهار طبیعت رفتیم که در پس آن بهار قرآن به شادباش آمد تا نور ایمان در دل هایمان بتاباند و سالی مشحون از خیر و برکت و معنویت را در دل های روشن نوید بخشد. سال گذشته آزمونی سخت برای صنعتگران در فضای کسب و کار گذشت و اراده پولادین این خانواده آب دیده تر شد.

اعضای این انجمن در این بازار پر تلاطم جانانه استقامت ورزیدند و اراده آهنین پارسی را در کوره سوزان دهر بار دیگر به رخ جهانیان کشیدند. مایل هستیم تا در جایگاه خادم این خانواده مفخم، از درگاه هستی بخش بزرگ سالی خوش و سرشار از موفقیت برای یکایک عزیزان فرهیخته آرزو نمایم و ستایش گر اراده پولادین ایشان باشیم. با اعتقاد راسخ، به شعار متبلور استصنا که "همه با هم توانگریم"، دفتر سال جدید را بامید فتح قله های موفقیت با هم خواهیم گشود.

بهبود شرایط اقتصادی کشور از مسیر همدلی

توسعه اقتصادی، رفع محرومیت ها و برقراری عدالت اجتماعی از آرمانهای اساسی انقلاب اسلامی است که علیرغم تلاشهای فراوان در حد شایسته و بایسته محقق نشده است.



۱۵

سخن
نخست

استصنا حامی شرکت های
توانمند ایرانی در زنجیره
صنعت نفت



دکتر علی آقا محمدی عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام: مسیر تولید مبتنی بر دانش باید ادامه یابد!

در خلال برگزاری نمایشگاه حمایت از ساخت داخل صنعت پتروشیمی، مصاحبه اختصاصی با آقای دکتر علی آقامحمدی، عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام انجام شد که مشروح آن را در ادامه می خوانیم



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

آن که دستمزدی کار کنند، خودشان به عنوان سرمایه گذار دانش خود را به میدان آورند و تاثیری که حاصل می شود و صرفه جویی که صورت می گیرد را به صورت مشترک برداشت کنند. در مراحل بعدی نیز حتی می توانند سودی که حاصل نشده را برداشت نکنند و وارد فاز دانشی شرکت ها شوند و آن قسمت ها را برعهده بگیرند. موضوع طراحی دانشی خود یک بحث بسیار مهم است که ما عملاً در تولید از آن غافل هستیم.

♦ **تمرکزی که باید روی صنایع وجود داشته باشد را فقط بر روی تکنولوژی می بینید و یا واردات آن؟**

این موضوع به صرفه اقتصادی و زمان بستگی دارد. باید دید که چه میزان می خواهیم و آن چه را که می خواهیم قابلیت داخلی سازی دارد یا خیر. نباید قابلیت را کنار گذاشت. به اعتقاد من باید چیزی که ارزش افزوده بالاتری دارد را تولید و ایجاد کرد.

♦ **با توجه به تصویب و ابلاغ قانون «جهش تولید دانش بنیان»؛ چقدر می توان امیدوار بود که شرکت های بزرگ در این قانون جای بگیرند و یا ریل گذاری آن صورت بگیرد؟**

اساساً بدون حضور شرکت های بزرگ دانش در داخل کشور به وجود نمی آید. دانش با اقتصاد مرتبط است و حجم آن بسیار مهم است. نمی توان گفت دانش بنیان بشویم ولی با مقیاس کوچک. مقیاس کوچک به صورت آزمایشی برای آن که توانایی را اندازه گیری کند بسیار خوب است ولی برای سرمایه گذاری های بزرگ با ریسک های قابل قبول واحدهای کوچک کارآیی لازم را نخواهد داشت و باید واحدهای بزرگ و کوچک در یک زنجیره واحد فعالیت کنند.

♦ **استصنا را چگونه می بینید؟**

حسن انجمن از ابتدا این بوده است که مجموعه ای شکل گرفته است. هرچه قدر مجموعه های کوچک را منسجم تر کند و تقسیم کار را به گونه ای انجام دهد که انجام پروژه ها بدون تشریفات اداری انجام شود بسیار خوب خواهد شد.

سوال: با توجه به این که سال ۱۴۰۱ از سوی مقام معظم رهبری به سال «تولید، دانش بنیان و اشتغال آفرین» نام گذاری شده است. چه قدر تحقق این شعار را در حمایت از تامین کنندگان و سازندگان تجهیزات ساخت داخل می بینید؟ و چه راهکارهایی را برای افزایش این حمایت ها پیشنهاد می کنید؟

تفاوتی که امسال در حوزه دانش بنیان ها وجود دارد این است که شرکت های بزرگ حضور پیدا کرده اند اعداد آن قابل ملاحظه است. از سویی مشاهده می شود که تک تک این شرکت ها با یکدیگر ارتباط برقرار کرده اند و هریک به صورت جداگانه حرکت نمی کنند که به اعتقاد بنده طلایه بسیار خوبی است و نشان دهنده این است که ما می توانیم به تدریج شرکت ها را مدعی تولید قرار بدهیم که بتوانند راه حل هایی را به این بخش نشان دهند که حاصل صرفه جویی را بتوانند مشارکتی برداشت کنند یعنی به جای

مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون گذار

اعتقادی به قرارداد خرید قطعات و تجهیزات از کشورهای خارجی نداریم

وحیدرضا زیدی فرد، معاون امور مهندسی، پژوهش و فناوری وزارت نفت در بازدید از غرفه استصنا در اولین «کنفرانس و نمایشگاه مدیریت فناوری محصولات دانش بنیان در صنعت نفت ایران» که در محل پژوهشگاه صنعت نفت برگزار شد در پاسخ به اینکه تولیدکنندگان تجهیزات صنعت نفت این انتقاد را دارند که همزمان با تولید قطعات با کیفیت در داخل کشور، قطعات خارجی به ویژه از نوع بی کیفیت وارد کشور میشود گفت: اعتقادی به قرارداد خرید قطعات و تجهیزات از کشورهای خارجی نداریم و به صورت بسیار جدی در وزارت نفت خرید قطعات از خارج را پیگیری میکنیم.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۱۳

مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون گذار

که ممنوعیت خرید کالا داشته باشد.

معاون امور مهندسی، پژوهشی و فناوری وزارت نفت در پاسخ به اینکه با متخلفان چه برخوردی میشود گفت: اگر شرکتی از ابلاغیه ممنوعیت خرید کالای خارجی تخطی کند و سازندگان داخلی از هر کانالی این تخطی را به وزارت نفت منعکس کنند، غیر از تذکری که به آن شرکت میدهیم، از مجاری قانونی از جمله بازرسی این تخلف را پیگیری میکنیم و اجازه نمیدهیم که این بحث تکرار شود.

زیدی فرد افزود: فرض کنیم که یک پروژه نقش حیاتی در رسیدن گاز یا نفت زمستانی به مناطق داشته و نتوانسته ایم یک سازنده داخلی پیدا کنیم که تیراژ مورد نظر یک قطعه را در بازه زمانی مشخص تولید و نیاز آن پروژه را تامین کند، در نتیجه برای آن مقطع خاص مجوز لازم را به شرکت داده ایم که تحقیقاتشان را انجام دهند و کالا را وارد کنند.

معاون امور مهندسی، پژوهش و فناوری وزارت نفت با تاکید بر اینکه چنین مواردی یک امر استثناست و نمیتواند تکرار شود گفت: سیاست کلی وزارت نفت جلوگیری از واردات هر قطعه و تجهیزاتی است که امکان تولید مطلوب و با تعداد مناسب آن برای تامین نیاز داخل وجود داشته باشد.

وی از ابلاغیه جدیدی خبر دارد که از طرف وزیر نفت برای ممنوعیت خرید حداقل ۲۰۰ قلم کالا و قطعات صادر شده و گفت: ابلاغیه وزیر نفت را به تمام شرکتهای هلدینگ خلیج فارس ابلاغ و تاکید کردیم تمامی شرکتهایی که با صنعت نفت در ارتباط هستند، باید ابلاغیه ممنوعیت خرید کالای خارجی را رعایت کنند.

معاون امور مهندسی، پژوهشی و فناوری وزارت نفت در پاسخ به اینکه به نظر میرسد اکنون این ابلاغیه ممنوعیت خرید کالای خارجی رعایت نمیشود گفت: شرکتهای میدانند که تا چه اندازه در این مورد حساس هستیم و اگر قرار باشد از این ممنوعیت تخطی کنند، با آنان برخورد جدی خواهد شد.

زیدی فرد با تاکید بر اینکه وزیر نفت دستور اکید داده که خرید هرگونه کالا یا قطعاتی که در داخل کشور امکان تولید مطلوب و مورد تایید آن باشد، ممنوع است و با متخلفین برخورد میشود بیان کرد: البته ابلاغیه ممنوعیت خرید کالای خارجی اولین مورد نیست و بدلیل اعتقاد وزیر نفت به تولید داخل، چندین بار در خصوص ممنوعیت خرید کالای خارجی دستور صادر شده است.

وی با اعلام اینکه باید خیالمان از تامین قطعه راحت باشد تا جلوی ورود کالای خارجی را بگیریم گفت: هر کالا و تجهیزاتی که قرار باشد در کشور تولید شود و خیال ما از آن راحت باشد، این تجهیز قابل اعتماد و قابل اطمینان است و بلافاصله در لیستی قرار میگیرد





انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

محمد اسماعیل کفایتی، رئیس پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت در گفتگو
با خبرنگار استصنامطرح کرد؛

افزایش تولید ۸۰ میلیون بشکه نفت، با احیای چاه های کم بازده

۱۴

مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون گذار

♦ مهمترین موضوعاتی که در پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت دنبال می کنید چیست؟

مهمترین موضوعاتی که در پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت برنامه ریزی کرده ایم عبارتند از:

دانش بنیان شدن صنعت نفت کشور، تکمیل زنجیره ارزش نفت و گاز و موضوعاتی مانند بهینه سازی است.

فرهنگ سازی برای دانش بنیان شدن صنعت نفت و نحوه عملیاتی شدن آن، نیاز به هماندیشی و مجموعه های اندیشه ورز دارد و خوشبختانه در این زمینه جنب و جوش خوبی شکل گرفته است.

یک بعد دیگر این موضوع، اجرایی شدن آن است که در برخی موارد زمینه بالقوه او توانمندی های خوبی وجود دارد که در این صورت «توانمندی» در آینده

اگر موفق شویم ۷۰۰ چاه کم بازده را احیا کنیم پیش بینی می شود بالای ۸۰ میلیون بشکه نفت طی اجرای طرح به تولیدات نفت کشور اضافه می شود.

احیای چاه های نفتی کم بازده ازجمله موضوعاتی است که در دستور کار وزارت نفت دولت سیزدهم قرار گرفته و توجه اهالی رسانه و نیز کارشناسان بخش نفت را به خود جلب کرده است. در این مصاحبه ضمن آشنایی بیشتر با پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت، برنامه های در دست اقدام این پارک را نیز پیگیری نمودهایم. این موضوع و دیگر موضوعات مهم مرتبط با پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت در گفتگوی اختصاصی خبرنگار استصنا و دکتر محمد اسماعیل کفایتی رئیس پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت آمده است.

نزدیک و یا دور شکل خواهد گرفت و یا در برخی مواقع توانمندی وجود دارد، باید دید چگونه میتوان از آن با سرعت استفاده کرد و در مواقعی نیز تا حدی بالفعل شده است و مقداری کار نهایی نیاز دارد که در صنعت نفت از آن استفاده شود تا این که این صنعت دانش بنیان شود و این موضوع برای ما بسیار با اهمیت است. بهم رسانی ها، رویدادهای مختلف، همایش ها و ... از جمله فعالیت های پارک در طی سال بوده است.

♦ لطفاً کمی در رابطه با احیای چاه های نفتی کم بازده توضیح دهید و این پروژه در چه مرحله ای قرار دارد؟

در پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت احیای چاه های نفت با فعالیت ها و هماهنگی های زیادی پیش رفت و اطلاعات چاه ها را در اختیار شرکت هایی که در فراخوان پذیرفته شده بودند قرار دادیم و آن ها نیز پروپوزال را ارائه نموده اند و برخی از آنها در مرحله عقد قرارداد هستند؛ بنابراین کارهای این چینی که سابقاً انجام نشده بود در حال اجرا شدن است.

خوشبختانه شرکت های خوبی در این حوزه شناسایی شده است که تعدادی عضو پارک شده اند و تعدادی از آن ها در حال مستقر شدن در پارک هستند و این نشان دهنده حرکت خوب در صنعت نفت است. تعداد چاه های کم بازده حدود ۷۰۰ تا ۸۵۰ حلقه است که از این تعداد اطلاعات ۸۹ حلقه چاه اخذ شده که یکی از مهمترین بخش های این مرحله اسکرین (غربالگری) چاه هاست که به مرور در حال دریافت آن ها هستیم.

♦ با احیای این تعداد چاه کم بازده چه میزان نفت به تولیدات کشور اضافه می شود؟

اگر ۷۰۰ چاه را احیا کنیم بالای ۸۰ میلیون بشکه نفت طی اجرای طرح به تولید نفت کشور اضافه می شود.

♦ آیا احیای چاه های کم بازده صرفه اقتصادی دارد؟

قطعاً بهره برداری از این چاه ها اقتصادی است. احیای برخی از چاه ها به لحاظ فناوری بسیار پیچیده است و از سویی برای برخی از چاه ها تعداد زیادی شرکت متقاضی وجود دارد. ضمن اینکه برخی از این فناوری ها برای چاه های معمولی نیز قابل استفاده است و می تواند در جهت کاهش مشکلات و نیز افزایش برداشت و بهره وری مفید باشد.

به اعتقاد شما ایران در چه سالی به خودکفایی در صنعت نفت خواهد رسید؟ و آیا خودکفایی ۱۰۰ درصدی در این حوزه نیاز است؟

خودکفایی به این مفهوم است که ما می توانیم و توانمندی آن را داریم. اما ممکن است به هر دلیلی برای تولید یک تجهیز و یا ماده ای ورود پیدا نکنیم که این نیز می تواند دلیل اقتصادی و یا موارد دیگری داشته باشد. اما این که توانمندی آن در کشور باشد نکته مهمی است و این موضوع قدرت چانه زنی ما را بالا خواهد برد. وقتی که کشوری به ما فناوری و یا تجهیزات و کالا ندهد و خودمان بتوانیم آن را بومی سازی کنیم هم بی نیاز و غیروابسته می شویم و هم قیمت آن قطعاً کاهش پیدا می کند و نیز میتوانیم بعضاً صادر کنیم و شرایط مذاکره می تواند عوض شود.

پیش بینی صددرصدی خودکفایی کاری مشکل است اما ما امیدواریم به زودی جشن خودکفایی را بگیریم.

♦ آیا خودکفایی به معنای قطع ارتباط با دیگر کشورهاست؟

خودکفایی به معنای ایزوله (منزوی) شدن نیست، بلکه می توان با کشورهای دیگر دنیا تعامل و همکاری داشت. به اعتقاد من، ما می توانیم بالای ۸۰ درصد تجهیزات، کالا و نیز فرآیندها را در داخل کشور و به دست متخصصان بومی تولید کنیم و درصدی را نیز می توانیم از طریق دیگر کشورها تامین کنیم و از مزیت های تعامل با دیگر کشورها استفاده کنیم.

♦ در حال حاضر چه تعداد شرکت دانش بنیان در حوزه نفت و گاز در داخل وجود دارد؟

تا پیش از روی کار آمدن دولت سیزدهم تعداد شرکت های دانش بنیان فعال در حوزه نفت حدوداً ۱۰۰ شرکت بوده و در حال حاضر این تعداد به حدود ۵۰۰ شرکت رسیده است که آماده عقد قرارداد با صنعت نفت هستند.

♦ آیا به لحاظ نیروی انسانی این ظرفیت در داخل کشور وجود دارد؟

بله قطعاً وجود دارد؛ ما در کشور از ظرفیت بالای نیروی متخصص و مهندس بهره مند هستیم و به اندازه کشور بزرگ و پرجمعیتی مانند چین نیروی مهندس در داخل کشور وجود دارد که بسیار مهم است.

همانطور که میدانیم بخش تحقیق و توسعه در همه کشورها گران و هزینه بر است. کشور چین که همواره برنامه آن این بوده که قیمت ها را کاهش دهد، در این بخش، معنی تحقیق و توسعه هنوز نتوانسته هزینه ها را پایین بیاورد. در ایران تحقیق و توسعه یک مزیت فوق العاده می باشد که باید بستر سازی خوبی در این زمینه شکل بگیرد. با





انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۱۶

مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون گذار

شرکت های جا افتاده عضو پارک مذاکره شده است که ظرفیت های تحقیق و توسعه ای خود را فعال نمایند یا آن را افزایش دهند.

به دنبال آن هستیم که شرکت هایی که شرایط خوبی دارند در آینده بعنوان یک مساله محوری مرتبط با آن شرکت، روش تحقیق و توسعه و نوآوری مسائل صنعت نفت را حل کنند.

♦ مهمترین برنامه های سال ۱۴۰۲ پارک نوآوری و فناوری صنعت نفت چیست؟

یکی از برنامه ها ادامه اقدامات سال جاری و اینکه تعداد شرکت های عضو پارک را افزایش دهیم. موضوع بعدی تداوم احیای چاه های نفتی کم بازده است. تعامل با نخبگان و مجموعه های دیگر از جمله استصنا از دیگر مواردی است که برای سال آینده برنامه ریزی کرده ایم. همچنین بر روی مدیریت نوآوری هم برنامه داریم.

♦ تعامل دو مجموعه استصنا و پارک فناوری و نوآوری صنعت نفت را چگونه ارزیابی می کنید؟

تعامل استصنا با پارک نوآوری و فناوری صنعت نفت بسیار مفید و خوب بوده است. به اعتقاد بنده استصنا یکی از مجموعه های موفق بوده است که توانسته با دیگر دستگاه های حاکمیتی همکاری خوبی داشته باشد.

به اعتقاد من استصنا می تواند خیلی موثرتر بر روی شرکت های دانش بنیان برنامه ریزی کند و در نهایت به توفیقات خود بیفزاید.

نکته دیگر که لازم می دانم به آن اشاره کنم این است که در حال حاضر بیشترین تمرکز استصنا بر روی ساخت تجهیزات است. استصنا باید به حوزه فرآیندی ورود پیدا کند. مثلاً پالایشگاه سازی یا ایجاد واحدهای پتروشیمی و تولید لیسانس ها بسیار مهم می باشد و البته برای این منظور ضرورت تاسیس یک صندوق احساس می شود.

و سخن آخر

همه ما باید مسئولانه تر عمل کنیم. صنعت نفت یک موضوع بین النسل است و تمام تلاش گذشتگان که به امانت به دست ما رسیده است را باید قدر دانست و باید آن را به نحو ارزشمندی به آیندگان تحویل دهیم.

صنعت نفت نشان داده است که در بسیاری از عرصه ها پیشتاز است. اگر امروز ایران به این توانمندی رسیده است که می تواند به کشور قدرتمندی مثل روسیه پمپاد صادر کند، نشان از توانمندی ماست. از سویی دیگر ما توانسته ایم محصولی به نام کاتالیست که در صنعت نفت کاربرد فراوان دارد را به روسیه صادر کنیم که در فضای رسانه کمتر به آن پرداخته شده است که جا دارد به این موضوع بیشتر توجه شود.

ایران، روسیه و چین کشورهای قدرتمندی هستند که می توانند در مناسبات جهانی اثرگذار باشند من فکر میکنم که شرایط جهانی در بخش ثروت و تکنولوژی از سمت غرب به سمت شرق در حال تغییر است و این موضوع برای غربی ها دردناک است.



استصنا؛
توانمند در توسعه پایدار صنعت نفت



معاون روابط کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در گفتگو با خبرنگار استصناع عنوان کرد:

ساماندهی قراردادهای کار در اولویت‌های این وزارتخانه است

در روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ به مانند گذشته گفتگوها در خصوص حداقل حقوق کارگران و سبد معیشت بالا گرفته بود. از سویی دیگر موضوع اصلاح برخی از مواد قانون کار نیز در دستور کار قرار دارد. این مسائل و موضوعات مهم دیگر بهانه‌ای شد برای گفتگوی خبرنگار استصناع با علی حسین رعیتی فرد معاون روابط کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی که در ادامه از نظر می‌گذرد:



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

رسانیده شود. در این کمیته ضمن در نظر گرفتن منابع و ظرفیت‌های اقتصادی موجود با استفاده از نظرات نمایندگان گروه‌های کارگری، کارفرمایی و دولت و مرکز پژوهش‌های مجلس موضوعات تخصصی مرتبط با مزد، مورد بررسی و تبادل نظر قرار داده می‌شود. ضمناً علاوه بر تعیین حداقل هزینه معیشت خانوار کارگری به عنوان مبنای تعیین حداقل مزد برای سال آینده، موضوعاتی نظیر امکان‌پذیری، آثار و پیامدهای تعیین حداقل دستمزد بر حسب مناطق و مقیاس فعالیت از منظر عوامل اقتصادی، حداقل دستمزد و سیاست‌های تبعیض دستمزد، بررسی نتایج مطالعات انجام شده در مورد اثرات تغییرات حداقل مزد در بخش صنعت و معدن، بررسی حداقل نرخ مزد موثر جهت تحریک فراگیر تقاضای کل اقتصاد مورد بررسی و نتایج به شورای عالی کار اعلام می‌گردد.

همچنین در راستای تعیین حداقل مزد کارگران مشمول قانون کار مطابق با ماده (۴۱) قانون کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی همه ساله اقدام به بررسی وضعیت مزدی کشور کرده و با جمع‌آوری آمار و اطلاعات بنگاه‌های اقتصادی و بررسی دیدگاه‌های صاحبان صنایع، اندیشمندان و دست‌اندرکاران صنعت، عوامل اجرایی و تشکلهای کارگری و کارفرمایی ضمن ارائه گزارش‌های تحلیلی-آماري زمینه را برای اتخاذ تصمیمات منطقی مزدی در شورای عالی کار و اجرای ماده ۴۱ قانون کار فراهم می‌سازد. در همین رابطه باید تأکید شود:

♦ به اعتقاد بسیاری افزایش سطح دستمزد کارگران منطق علمی نداشته و در مجموع به ضرر کارآفرینان و همچنین تورم‌زا خواهد بود. تا چه حد این موضوع را صحیح می‌دانید؟

به موجب ماده ۴۱ قانون کار، شورای عالی کار همه ساله نسبت به تعیین حداقل مزد کارگران مشمول قانون کار اقدام می‌کند. نظر به اینکه شورای عالی کار که به موجب ماده ۱۶۷ قانون کار تشکیل می‌شود نهادی سه جانبه بوده و در آن علاوه بر نمایندگان دولت، نمایندگان تشکلهای عالی کارگری و کارفرمایی نیز عضویت دارند، تصمیمات آنان به منزله تصمیم و نظر موکلین آنها (کارگران و کارفرمایان سراسر کشور) است و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به تنهایی در تعیین آن نقش ندارد.

کمیته مزد شورای عالی کار به عنوان بازوی مشورتی شورای عالی کار و با توجه به وظایف محول شده از سوی شورای عالی کار با حضور نمایندگان دولت و نمایندگان انجمن‌های کارگری و کارفرمایی و با محوریت بررسی راه کارهای افزایش قدرت خرید کارگران و سایر عوامل موثر بر تعیین حداقل مزد در چارچوب ماده ۴۱ قانون کار و با هدف بررسی وضعیت مزد در سطح جامعه و ارائه راهکارهای علمی و عملی به منظور کاهش فاصله احتمالی بین معیشت و دریافتی کارگران به شورای عالی کار تشکیل می‌گردد تا پس از جمع‌بندی مذاکرات، موضوع در جلسات مزدی شورای عالی کار به اطلاع اعضاء

۱۸

مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون‌گذار

الف) به منظور دستیابی به اطلاعات فراگیر و واقعی، نسبت به نظرسنجی از همه صاحب نظران مرتبط به ویژه صاحبان صنایع و بخش‌های کارگری و کارفرمایی و بررسی واحدهای تولیدی (شامل کارگاه‌های کوچک، متوسط و بزرگ) اقدام می‌شود. بدین منظور پس از تنظیم و ارسال پرسشنامه‌های آماری، اطلاعات مزدی کارگران سراسر کشور با هماهنگی عوامل اجرایی در ادارات کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان‌ها، جمع آوری و پس از تجزیه و تحلیل و تطبیق داده‌ها با شرایط جامعه کارگری و کارفرمایی، مبنای متقنی برای تفاهم فی مابین نمایندگان کارگران و کارفرمایان در سطح عالی استخراج و در قالب گزارش جامعی به شورای عالی کار ارائه می‌گردد. علاوه بر آن اقدام به دریافت نظرات و پیشنهادات از مدیران کل اجرایی، اعضای شورای عالی کار و صاحب نظران در زمینه بازخورد بخشنامه مزد سالانه و اثرات آن در جامعه کارگری و کارفرمایی و همچنین پیشنهاد افزایشات مزدی سال آتی می‌شود.

ب) تمامی تحلیل‌های کارگروه مربوطه مبتنی بر آخرین ارقام آماری مراکز رسمی داخلی می‌باشد. طبق بند الف ماده ۵۴ قانون برنامه پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران، مرکز آمار ایران مرجع رسمی تهیه، اعلام و انتشار آمارهای رسمی کشور است. همچنین از آخرین یافته‌های آماری جهانی منتشر شده توسط منابع موثق نظیر سازمان بین المللی کار، بانک جهانی، صندوق بین المللی پول جهت تدوین جداول مقایسه‌ای روند تغییرات دستمزد استفاده می‌شود.

ضمناً بررسی روند تورم و افزایش حداقل مزد طی چهار دهه اخیر بیانگر این است که کشور در برخی سال‌ها علیرغم عدم افزایش حداقل مزد با

افزایش نرخ تورم مواجه بوده و در برخی از سال‌ها نیز علیرغم وجود شرایط تورمی، حداقل مزد افزایش نداشته است. با توجه به شرایط تورمی موجود در ایران که عمدتاً ناشی از سیاست‌های کلان اقتصادی گذشته و تحریم‌ها است، رویکرد آتی سیاست‌های کلان اقتصادی باید به منظور مهار و کاهش تورم باشد و از آنجا که تورم در ایران به صورت ساختاری است و تورم ساختاری ریشه در عواملی نظیر رشد بی رویه نقدینگی، انحصارات دولتی، خروج سرمایه از کشور، سیستم توزیع درآمد نامناسب، گسترش فرهنگ اقتصاد غیر مولد و سیستم توزیع نادرست، واسطه‌گری و احتکار دارد لذا نه تنها افزایش دستمزدها تأثیری بر تورم ندارد بلکه این افزایش می‌بایست با سیاست‌های کلان اقتصادی به منظور مهار و کاهش تورم همراه گردد تا از این طریق سطح درآمد واقعی را افزایش داده و موجب بهبود معیشت کارگران شود. از بررسی روند رشد حداقل دستمزد و تغییرات نرخ تورم سال بعد از تعیین حداقل مزد در طی سال‌های ۱۳۵۸ تا ۱۴۰۰ می‌توان این گونه استنباط کرد که افزایش مزد به دلیل ضعف ساختار اقتصادی - اجتماعی رابطه معنی

داری با تغییرات نرخ تورم سال بعد از افزایش حداقل مزد ندارد و ادعای تورم را بودن افزایش حداقل مزد از مفروضه‌های نادرست و شبه علمی تلقی می‌شوند که فاقد پشتوانه‌های قانونی و معرفتی لازم تلقی می‌شوند. مجدداً تأکید می‌گردد با توجه به ترکیب شورای عالی کار در





انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۰

مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون گذار

جلسات، تعیین حداقل مزد براساس قوانین و مقررات و ضوابط جاری کشور و رعایت اصل سه جانبه گرایی بوده و اعضای دولت در شورای عالی کار به عنوان اعضای بی طرف و مرضی الطرفین با اقناع سازی شرکای اجتماعی نسبت به همکاری با نمایندگان کارگران و کارفرمایان در بررسی موضوع تعیین حداقل مزد اقدام نموده و حداقل مزد با اجماع و توافق اعضای شورای عالی کار تعیین می گردد. لازم به ذکر است مطابق با ماده (۵) دستورالعمل چگونگی تشکیل و نحوه اداره شورای عالی کار مصوبات شورا با اکثریت آرا اعضای حاضر در جلسه معتبر خواهد بود.

♦ در کنار حمایت از وضعیت معیشتی کارگران، بهبود و کمک به بخش کارفرمایی نیز بسیار مهم است. چه اقدامی و یا برنامه ای در راستای حمایت از این قشر دارید؟

از جمله اهدافی که تمامی اعضای شورای عالی کار همه ساله در تعیین حداقل مزد مد نظر قرار داده اند، دستیابی به یک ساختار مزدی مناسب و منصفانه بوده که علاوه بر ارتقای سطح درآمد و بهبود معیشت کارگران، توان پرداخت بنگاه های اقتصادی را نیز در نظر بگیرد و با حسن تدبیر در تعیین حداقل مزد، ضمن مطالعه و بررسی وضعیت و اقتضات بنگاه های اقتصادی به تحلیل شرایط موجود پرداخته و با در نظر گرفتن حفظ اشتغال و صیانت از نیروی کار، بر وضع حداقل مزد و مزایا در انطباق هر چه بیشتر با معیشت کارگران و افزایش بیش از پیش قدرت خرید این قشر زحماتش تأکید می شود تا با کاهش شکاف درآمدی موجبات رضایتمندی کارگران و برقراری عدالت واقعی تحقق یابد.

♦ اخیراً صحبت هایی درخصوص اصلاح بعضی از مواد قانون کار مطرح شده است. این موضوع تا چه میزان پیشرفت داشته و این تغییرات چه زمانی قابلیت اجرا پیدا خواهد کرد؟

پیش نویس نهایی اصلاح برخی از مواد قانون کار پس از مطالعات فراوان و برگزاری جلسات متعدد با همکاری اندیشمندان، پژوهشگران، نمایندگان کارگران و کارفرمایان، نماینده مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی و نماینده مرکز مطالعات استراتژیک ریاست جمهوری، تهیه و در دو نوبت در جلسات شورای عالی کار مطرح گردیده و در صورت جمع بندی و اخذ نظرات اعضای شورای عالی کار در قالب پیش نویس لایحه اصلاح قانون کار به هیئت محترم دولت تقدیم خواهد شد.

♦ در دولت سیزدهم کارفرمایان و تولیدکنندگان چه میزان در تصمیم گیری ها شرکت داده می شوند؟ برای شناخت مشکلات حوزه کارفرمایی آیا مشورت و یا مشاوره ای از آنان گرفته می شود؟

به موجب ماده ۴۱ قانون کار، شورای عالی کار همه ساله نسبت به تعیین حداقل مزد کارگران مشمول قانون کار اقدام می نماید. نظر به اینکه شورای عالی کار که به موجب ماده ۱۶۷ قانون کار تشکیل می شود نهادی سه جانبه بوده و در آن علاوه بر نمایندگان دولت، نمایندگان تشکلهای عالی کارگری و کارفرمایی نیز عضویت دارند، تصمیمات آنان به منزله تصمیم و نظر موکلین آنها (کارگران و کارفرمایان سراسر کشور) است ضمن آن که تعیین

حداقل مزد براساس قوانین و مقررات و ضوابط جاری کشور و رعایت اصل سه جانبه گرایی بوده و اعضای دولت در شورای عالی کار به عنوان اعضای بی طرف و مرضی الطرفین با اقناع سازی شرکای اجتماعی نسبت به همکاری با نمایندگان کارگران و کارفرمایان در بررسی موضوع تعیین حداقل مزد اقدام نموده و حداقل مزد با اجماع و توافق اعضای شورای عالی کار تعیین می گردد.

لازم به ذکر است که مشی سه جانبه گرایی در کلیه فرآیندهای و اقدامات قانونی وزارت متبوع، از تنظیم اصلاحیه های قانون کار و دستور العمل های مربوط تا اصلاح مقررات آیین نامه های مرتبط، از سیاست گذاری ها تا صدور آرای قانونی توسط مراجع حل اختلاف کار (هیأت های تشخیص و حل اختلاف) همواره مد نظر قرار گرفته و با امعان نظر به دیدگاه های کارگران و کارفرمایان اقدام شده است. اما در خصوص کارفرمایان و تولید کنندگان علاوه بر تعامل قوی و مستمر وزارت با کانون عالی انجمن های صنفی کارفرمایان، وزارت متبوع همواره تعاملات مفید و مثمر ثمری با «شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی» داشته و دارد که یک نهاد قانونی جهت ارتقای دامنه گفتگوهای اجتماعی میان دولت با شرکای اجتماعی در زمینه بازار کار و مقررات مربوط تلقی می شود.

♦ برنامه و یا هدف های اصلی معاونتی که جنابعالی سکندار آن هستید برای سال ۱۴۰۲ چیست؟

الف- گسترش نظارت های ستادی ب- ساماندهی قراردادهای کار ج- برگزاری آزمون های طبقه بندی

مشاغل د- اصلاح آیین دادرسی کار ه- تدوین و بازنگری آیین نامه های مرتبط با قانون کار ز- تدوین پیش نویس لایحه اصلاح قانون کار و- کاهش زمان رسیدگی در مراجع حل اختلاف قانون کار ه- استفاده از شرکای اجتماعی کار و گسترش سازش درون کارگاهی ط- بهبود خدمات دولت الکترونیک در عرصه روابط کار

♦ بسیاری از مدیران واحدهای تولیدی همچنان مشکلات حوزه بیمه و تأمین اجتماعی را از دغدغه های خود اعلام می کنند. آیا قدم خاصی در این باره برداشته شده است؟

زمینه حضور نمایندگان سازمان تأمین اجتماعی در جلسات مراجع حل اختلاف و فراهم کردن کارتابل الکترونیکی برای آن ها در سامانه جامع روابط کار، یکی از گام های موثری است که در قالب آن تلاش شده تا مشکلات مربوط در بستر مراجع حل اختلاف کار برطرف شود. اما در هر حال نص صریح ماده ۱۴۸ قانون کار در حکم یک قاعده آمره تصریح می نماید که «کارفرمایان مشمول این قانون مکلفند بر اساس قانون تأمین اجتماعی نسبت به بیمه نمودن کارگران واحد خود اقدام نمایند». این مهم متممّن تثبیت فرآیندهای اقتصاد رسمی در کشور و از ضروریات یک اقتصاد سالم تلقی می شود؛ طبعاً سایر دغدغه های مدیران واحدهای تولیدی در چارچوب ساختار وزارت متبوع باید مستقیماً با سازمان تأمین اجتماعی در میان گذاشته شود تا به صورت تخصصی و کارشناسی نسبت به رفع دغدغه های مدیران واحدهای تولیدی با امعان منظر به مقررات آمره قانون کار و نیز مقررات قانون تأمین اجتماعی اقدام شود.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۱

مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون گذار

آسیب شناسی ناترازی انرژی

مقدمه:

یکی از مهمترین حوزه‌های مورد بحث و موضوع تصمیم‌گیری در دیپلماسی انرژی خرید، فروش یا معاوضه و ترانزیت انواع حامل‌های انرژی با هدف افزایش امنیت سیاسی بین‌المللی است. از میان حامل‌های مختلف انرژی گاز طبیعی به دلیل ایجاد وابستگی متقابل زیاد موضوع اصلی این مقاله است. مقاله حاضر، با استفاده از شیوه فراتحلیل و متمرکز بر وجوه کیفی آن و با بررسی اسناد بالادستی، اطلاعات و آمار مبادلات گاز طبیعی کشور و برخی رقبای منطقه ای به تحلیل وضع موجود (آسیب شناسی) و ارائه راهبردهای متناظر پرداخته است. رویکرد اصلی در دیپلماسی گازی ایران تاکنون تمرکز بر صادرات این حامل بوده است. تمرکز صرف بر صادرات گاز به سه دلیل، دیگر تأمین‌کننده منافع ایران نیست. اول، ظهور قطب‌های تولید و مصرف گاز در منطقه، افزایش اهمیت جغرافیایی ایران و فرصت ویژه نقش آفرینی در عبور و داد و ستد گاز، دوم، فعال بودن مسیرهای جایگزین برای از بین بردن مزیت ایران در عبور و داد و ستد گاز و سوم، ناترازی و کسری گاز در داخل کشور. بنابراین سیاست دیپلماسی گازی ایران با یک فرصت و یک تهدید مواجه است: فرصت افزایش اهمیت جغرافیایی ایران به دلیل رشد نقاط تولید و مصرف گاز در منطقه و تهدید کسری تراز گازی کشور. پس صادرات محوری در سال‌های پیش رو تأمین‌کننده منافع ملی ایران نخواهد بود. باز تعریف این سیاست نه تنها یک انتخاب، بلکه ضرورتی انکارناپذیر است. توصیه حداقلی این پژوهش در پیش گرفتن سیاست ترکیبی صادرات واردات گاز به طور همزمان است.

در ادبیات علمی، واژه دیپلماسی انرژی به صورت متفاوتی از قدرت دولت‌ها در تضمین امنیت تأمین انرژی از خارج از مرزها و ارتقای روابط و همکاری بین دولت‌ها در حوزه‌های مرتبط انرژی دلالت دارد. این مفهوم اغلب با سیاستگذاری انرژی در هم می‌آمیزد، به صورتی که در بسیاری از کشورها تدوین سیاستهای اولی، مستلزم بازنگری در سیاستهای دیگری است. در کشورهایی که بخش انرژی و صنایع وابسته به آن نزدیکی بیشتری با نظام دولتی دارند، نظیر چین، روسیه، ایالات متحده و نیز جمهوری اسلامی ایران، این درهم تنیدگی بیشتر به چشم می‌خورد. در مقابل، اتحادیه اروپا که مدل بازار را دنبال میکند، سیاستگذاری انرژی عملاً در بازار رقم می‌خورد به بیان دیگر، تأمین انرژی تا حد زیادی توسط شرکت‌های خصوصی انجام میشود و مصوبات دستوری نقش کم‌رنگی در سیاستگذاری انرژی دارد در چنین شرایطی اتحادیه اروپا بیشتر در پی ایجاد فضای تنظیم‌گری در مدیریت روابط خود با سایر مناطق دنیا است.

تجارت مستقیم حامل‌های انرژی می‌تواند مشتمل بر سه نوع باشد: اول: خرید حامل انرژی یا واردات، دوم: فروش حامل انرژی یا صادرات و سوم: عبور یا معاوضه حامل انرژی. با این مقدمات می‌توان گفت که یکی از مهمترین حوزه‌های مورد بحث و موضوع تصمیم‌گیری در دیپلماسی انرژی خرید، فروش یا معاوضه و ترانزیت انواع حامل‌های انرژی با هدف افزایش امنیت سیاسی بین‌المللی است.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۲

گزارش
تحلیلی



همان طور که اشاره شد، دیپلماسی انرژی مفهومی پویا است که میتواند وابسته به رویکرد کشورهای مختلف از نظر جایگاه در بازار انرژی و ویژگی‌های ژئوپلیتیک بازتعریف شود. از منظر کلان، دیپلماسی انرژی ابزار سیاست خارجی است که دو هدف اصلی را دنبال می‌کند: ۱. حفاظت از سیاست‌های اقتصادی ۲. تضمین امنیت انرژی؛ بنابراین دیپلماسی انرژی به دنبال ریل گذاری مناسبات اقتصادی و تجاری با سایر دولتها (و حتی سازمان‌ها) است تا از طریق پشتیبانی از دسترسی به منابع قابل اعتماد و مقرون به صرفه، سطح استاندارد از امنیت انرژی را تأمین کند.

روش‌شناسی:

این پژوهش بر آسیب‌شناسی وضع موجود و شناسایی نقاط ضعف اساسی حوزه دیپلماسی گاز طبیعی جمهوری اسلامی ایران بنا نهاده شده است. به این منظور و با استفاده از چارچوب روش‌شناسی فرا تحلیل و متمرکز بر وجوه کیفی آن، اسناد بالادستی، اطلاعات و آمار مبادلات گاز طبیعی کشور و برخی رقبای منطقه ای و نیز مطالعات پیشین به عنوان ورودی اصلی پژوهش حاضر در نظر گرفته شدند.

آسیب‌شناسی وضع موجود دیپلماسی گاز طبیعی ایران:

در ایران تاکنون عمده سیاست‌های مرتبط با دیپلماسی گاز بر صادرات این حامل انرژی متمرکز بوده است. از جمله مصادیق این سیاست‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد. ۱. ایجاد زیرساخت‌های صادرات گاز به ترکیه، عراق و ارمنستان، ۲. برنامه‌ریزی برای صادرات گاز به پاکستان و اجرای خط لوله صلح تا نزدیکی مرز این کشور ۳. برنامه‌ریزی برای ایجاد بنادر صادرات گاز مایع شده در سه منطقه مختلف، ۴. مذاکرات و در برخی موارد عقد قراردادهای صادرات گاز به اروپا ۵. مذاکرات با عمان برای صادرات گاز به این کشور یا صادرات نیابتی گاز با استفاده از تأسیسات گاز مایع شده عمان.

موارد مذکور اقدامات یا برنامه‌ریزی‌هایی هستند که وزن رویکرد صادرات محور در دیپلماسی گاز را نشان می‌دهند. در مقابل از مصادیق رویکردهای واردات محور یا معاوضه محور می‌توان به موارد زیر اشاره کرد. ۱. قرارداد واردات گاز از ترکمنستان که به دلیل اختلافات متوقف شده و در مرحله داوری است. ۲. قرارداد معاوضه گاز بین جمهوری آذربایجان و منطقه خودمختار نخجوان که با توافقات اخیر آذربایجان و ترکیه مبنی بر تأمین گاز نخجوان از انشعاب خط لوله گاز آذربایجان به ترکیه، این قرارداد نیز تحت

الشعاع قرار گرفته است. ۳. قرارداد معاوضه گاز بین ترکمنستان و آذربایجان که اکنون متوقف شده یا با حجم اندکی در حال انجام است.

همانگونه که مشاهده می‌شود اندک فعالیت‌های دیپلماسی گاز ایران که مبتنی بر رویکرد خرید یا معاوضه حامل‌های انرژی بوده است نیز هر یک به نوعی محدود یا متوقف شده است. از سوی دیگر، مهمترین اسناد بالادستی کشور در ارتباط با دیپلماسی انرژی عبارت‌اند از: سند ملی راهبرد انرژی کشور و سیاست کلی نظام در زمینه انرژی بر اساس بررسی‌های صورت گرفته، موارد زیر در ارتباط با حوزه واردات انواع حامل‌های انرژی شایان ذکر است: به طور مشخص به موضوع واردات انرژی پرداخته نشده است. به نقش دیپلماسی انرژی در چرخه وضعیت کلان انرژی اشاره نشده است. به واردات انرژی به عنوان یکی از موضوعات مهم در دیپلماسی انرژی توجه نشده است. به ضرورت واردات انرژی به منظور تعدیل تراز انرژی و همچنین تقویت بازارهای صادراتی پرداخته نشده است. هما‌گونه که مشاهده می‌شود در اسناد سیاست گذاری کلان این حوزه نیز واردات انواع حامل‌های انرژی، به ویژه گاز طبیعی، مغفول مانده است. بنابراین تاکنون رویکرد غالب در دیپلماسی گاز ایران تمرکز بر صادرات به علت وجود مزیت منابع غنی بوده است. این غلبه در مورد دیپلماسی نفت نیز مشاهده می‌شود. صادرات نفت خام به کشورهای مختلف، برنامه‌ریزی برای ایجاد بندر صادراتی جدید در جاسک و صادرات برق به کشورهایی مانند عراق و افغانستان در مقابل برنامه معاوضه نفت خام کشورهای حاشیه خزر که از اواخر دهه هشتاد متوقف شده است، شواهدی از غلبه رویکرد صادرات محور بر رویکرد واردات محور یا معاوضه محور در دیپلماسی نفت و برق ایران است، اما ادامه این نمیتواند تأمین‌کننده منافع کشور و امنیت سیاسی بین‌المللی ایران در سال‌های آینده باشد، زیرا: کشورهای اطراف ایران در حال تبدیل شدن به قطب‌های تولید و مصرف گاز هستند. به عبارت دیگر، ایران در حال از دست دادن مزیت منابع گازی خود است، اما به دلیل شکل‌گیری قطب‌های تولید و مصرف در اطراف ایران، اهمیت جغرافیایی کشور یعنی قرار داشتن در مسیر عبور و ترانزیت حامل‌های انرژی در حال افزایش است و این مزیت میتواند جایگزین مزیت منابع در دیپلماسی انرژی شود. از یکسو کشورهای ترکمنستان و آذربایجان برنامه‌های بلند پروازانه‌ای برای افزایش تولید گاز از منابع خود دارند و از سوی دیگر، روند توسعه کشورهایمانند



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۳

گزارش
تحلیلی



عراق و پاکستان و تقاضای رو به رشد کشورهایی مانند هند و ترکیه تقاضایی بزرگ برای گاز طبیعی را در اطراف ایران شکل خواهد داد؛ بنابراین استفاده از مزیت جغرافیا به جای مزیت منابع به عنوان فرصتی پیش روی ایران است. پیش بینی تولید گاز آذربایجان و ترکمنستان و جهش احتمالی بر این اساس تا سال ۲۰۲۸، به ترتیب بیست و سی میلیون مترمکعب به تولید روزانه گاز این دو کشور اضافه خواهد شد. پیش بینی مصرف گاز دو کشور عراق و پاکستان را بر این اساس تا سال ۲۰۲۸، به ترتیب شش و پانزده میلیون مترمکعب به مصرف روزانه گاز این دو کشور اضافه خواهد شد.

در صورتی که ایران همچنان مانند گذشته تنها به مزیت منابع خود تکیه کرده و امکانات و شرایط لازم، از جمله انجام مذاکرات با کشورهای دارای نفت، اتمام یا بازسازی زیر ساخت های انتقال گاز به کشورهای مجاور و... را جهت اتصال قطب های تولید و مصرف گاز طبیعی به یکدیگر فراهم نکند، فرصت مزیت جغرافیایی از بین خواهد رفت. کشورهای دارای منابع گاز و کشورهای متقاضی به سرعت در حال طراحی مسیرهایی برای دور زدن ایران و رساندن گاز از قطب های تولید به قطبی های مصرف هستند و این مسیرهای اتصال هم اکنون در حال مذاکره و یا ساخت است. بنابراین مزیت جغرافیایی ایران با ایجاد خط لوله هایی مثل تاپی، تی سی پی، باکو تفلیس ارزروم و توسعه صادرات آل ان جی کشورهایمانند قطر و روسیه به هند و پاکستان از بین خواهد رفت و ایران فرصت نقش آفرینی در تجارت انرژی منطقه و در نتیجه افزایش امنیت سیاسی بین المللی خود با ابزار انرژی را تا حدود زیادی از دست خواهد داد. مسیرهای موجود یا پیشنهادی برای صادرات گاز در اطراف ایران که به ترتیب عبارت اند از: ۱. خط لوله پیشنهادی خزر (تی سی پی)، ۲. خط لوله پیشنهادی تاپی، ۳. خط لوله باکو تفلیس ارزروم، ۴. صادرات آل ان جی قطر به پاکستان، ۵. صادرات آل ان جی قطر به هند، ۶. خط لوله ترکمنستان به چین (یک خط موجود و یک خط پیشنهادی)، ۷. خط لوله آسیای مرکز (سی ای پی)، ۸. صادرات آل ان جی قطر به چین، ۹. خطوط لوله جریان جنوبی و جریان ترکی، ۱۰. واردات آل ان جی ترکیه از بازار آل ان جی، ۱۱. خطوط لوله صادرات روسیه به اروپا، ۱۲. خط لوله پیشنهادی قدرت سیبری (روسیه به چین)، ۱۳. واردات آل ان جی هند از بازار (آل ان جی).

۳. منابع گازی ایران از اوج تولید خود عبور کرده اند و در سال های آینده افت تولید گاز طبیعی از این منابع در کنار رشد سریع مصرف، ظرفیت های صادراتی حامل انرژی امنیت آوری مثل گاز را به سرعت کم خواهد کرد و به صفر خواهد رساند. تراز گازی کشور مصوب فروردین ۱۴۰۰ شورای عالی سال ۱۴۲۰، تولید گاز ایران نمیتواند تقاضای گاز طبیعی داخل را پوشش دهد. در این سند برای محاسبه تراز گاز طبیعی ایفای تعهدات فعلی صادرات گاز به عنوان تقاضای گاز در نظر گرفته و پوشش داده شده و فرض شده است که سیاست قیمتی و غیر قیمتی بهینه سازی مصرف به صورت کامل اجرا خواهد شد. با توجه به پیچیدگی اجرای این سیاست ها، به هر میزان که سیاست های مذکور اجرا نشود، تراز گازی کشور منفی تر و ظرفیت صادرات کمتر می شود.

یافته های پژوهش:

ضرورت باز تعریف سیاست دیپلماسی گاز طبیعی ایران

بنابر آنچه گفته شد سیاست گذاری دیپلماسی گاز ایران با یک فرصت و یک تهدید مواجه است: فرصت افزایش اهمیت جغرافیایی ایران به دلیل رشد تولید گاز در کشورهایی مانند ترکمنستان، آذربایجان و حتی قطر از یکسو و رشد مصرف در کشورهایی مانند عراق، پاکستان، ترکیه و هند از سوی دیگر و تهدید کمبود منابع گازی و کسری تراز گازی کشور که مستلزم اتخاذ همه راهبردها برای تأمین انرژی مورد نیاز کشور، از جمله واردات گاز است. بر این اساس صادرات محوری در سال های پیش رو تأمین کننده منافع ملی ایران نخواهد بود و ضروری است توجه به کشورهای دارنده منابع گاز در اطراف ایران در صدر اولویت های دیپلماسی انرژی ایران قرار گیرد.

برای انتخاب بستر لازم برای همکاری با کشورهای دارای منابع گاز، توجه به این موضوع نیز ضروری است که در موضوع معاوضه و ترانزیت حامل های انرژی، موضوع اصلی فقط یک قالب قراردادی نیست، بلکه آنچه مهم است تحقق فیزیکی جریان ورود و خروج انرژی به ایران و از ایران است. قالب قراردادی متناظر با این جابه جایی فیزیکی میتواند یکی از این سه شکل باشد: خرید و فروش، معاوضه و عبوردهی (ترانزیت). خرید و فروش حامل های انرژی اگر به صورت جداگانه رخ دهد، این اختیار و ظرفیت مانور را به کشور میدهد تا در شرایط مختلف سطح روابط انرژی خود با کشورها را تنظیم، قدرت و نفوذ خود را در بازارهای صادراتی حفظ و قدرت مذاکره خود در

مبادی وارداتی را تثبیت کند. در حالی که معاوضه به معنای تحویل گرفتن و مصرف حامل انرژی نفت یا گاز در مرز مبدأ و تحویل دادن معوض آن در مرز مقصد در عمل باعث می شود بازار صادراتی ایران گسترش یابد. در ترانزیت به معنی انتقال مستقیم حامل انرژی نفت و یا گاز از مرز مبدأ به مرز مقصد، کشور از همان حداقل اختیار مانور قابل تصور در معاوضه نیز محروم می شود و باید تنها به منافع اقتصادی ناشی از اخذ حق ترانزیت اکتفا کند؛ بنابراین از این منظر که کدام بستر همکاری قدرت مانور بیشتری در عرصه سیاست بین الملل به ایران می دهد، خرید و فروش نسبت به معاوضه و معاوضه نسبت به ترانزیت اولویت دارد. بر این اساس اولویت راهبردی دیپلماسی گاز ایران در سال های پیش رو خرید حداکثری گاز از کشورهای دارای منابع گاز منطقه است، چراکه این سیاست هم بهترین سیاست برای استفاده از مزیت جغرافیایی ایران و جابه جایی گاز از قطب های تولید منطقه به قطب های مصرف منطقه است و هم میتواند به جبران فاصله میان عرضه و تقاضای گاز طبیعی ایران کمک کند. در میان کشورهای دارنده گاز در منطقه اولویت خرید به ترتیب با کشورهای ترکمنستان، آذربایجان و قطر است. در مورد ترکمنستان زیر ساخت های فیزیکی واردات گاز وجود دارد و سابقه قرارداد عملیاتی واردات گاز نیز باعث میشود در صورت تحقق توافق، جریان واردات گاز به سرعت برقرار شود. در مورد آذربایجان زیرساخت فیزیکی واردات تا حدودی وجود دارد، اما مهمتر از آن توافقاتی است که این کشور به تدریج با کشورهای مختلف برای پیش فروش گاز میدان های آینده دار خود مانند شاه دنیز منعقد می کند. در صورتی که ایران از این اولویت غفلت کند، حتی زمانی که واردات از آذربایجان ضرورت چند برابر پیدا کند، امکان طرح موضوع را هم نخواهد داشت، زیرا همه گاز تولیدی آتی این کشور طی قراردادهای مختلف به فروش خواهد رفت و به زحمت سهم ناچیزی برای ایران باقی خواهد ماند. در مورد قطر، زیرساخت فیزیکی برای واردات گاز از این کشور وجود ندارد و در صورت توافق ضروری است که خط لوله ای در بستر دریا بین ایران و قطر ایجاد شود. ضمن آنکه این کشور توسعه بخش عمده ای از میادین خود را با قراردادهای پیش فروش گاز طبیعی مایع شده (الان جی) حاصل از آن، همزمان کرده است، اما با توجه به تغییر مسیر بازار الان جی جهان از یک بازار مبتنی بر قراردادهای طولانی مدت به بازار سیال تک محموله، این امکان وجود دارد که ایران بتواند با پیشنهاد قیمت مناسب بخشی از ظرفیت صادرات گاز قطر را به خود اختصاص دهد.

بنابراین به دلیل نبود زیر ساخت فیزیکی و محدودیت منابع آزاد قطر برای فروش به ایران این کشور در اولویت سوم خرید گاز قرار دارد. در کنار این سه کشور، ایجاد زیرساخت های دریافت الان جی نیز میتواند ایران را به منابع وسیع الان جی در دنیا متصل و با توجه به شبکه گسترده خط لوله ایران، کشور را به بستر توزیع گاز مایع شده دنیا در میان کشورهای منطقه تبدیل کند.

تحلیلی بر الزامات اجرایی و رویکردی

از الزامات اجرایی تحقق سیاست خرید گاز در دیپلماسی انرژی ایران با کیفیت مناسب و تأمین حداکثری منافع کشور ذیل این سیاست میتوان به سه مورد زیر اشاره کرد. توجه به اصل تنوع بخشی به مبادی وارداتی: خرید گاز چه با هدف تأمین بخشی از نیاز داخلی و چه با هدف صادرات مجدد آن به متقاضیان دیگر انجام شود، ضروری است از مبادی متنوع و با توزیع متوازن سهم واردات بین این مبادی باشد، چرا که تأمین نیاز داخلی یا تقاضای صادراتی نباید با ریسک قطع) مخصوصاً به مدت طولانی (مواجه باشد. تنوع بخشی به مبادی واردات گاز و توزیع سهم واردات بین آنها این امکان را میدهد که در صورت قطع جریان واردات از یک مبدأ (به هر دلیلی اعم از حوادث طبیعی، انسانی یا عوامل سیاسی)، امکان واردات از مبدأ دیگر وجود داشته باشد. اولویت پیمان های پولی و تهاتر به عنوان ساز و کارهای تسویه مالی: در مذاکره برای واردات گاز ساز و کارهایی مانند پیمان های پولی دوجانبه یا تهاتر نسبت به استفاده از ارز ثالث اولویت دارند، زیرا این ساز و کارها عملاً واردات گاز را با صادرات کالاها یا محصولات ایرانی جبران خواهند کرد و میتوانند کشورهای تأمین کننده گاز ایران را به بازارهایی برای صادرات کالاها، از جمله نفت خام، فرآورده های نفتی، محصولات پتروشیمی، محصولات کشاورزی، ماشین آلات، خدمات فنی مهندسی و (حسب نیاز طرف مقابل) سایر محصولات قابل صادرات ایران تبدیل کند. بدیهی است این امر مهم، زمانی عملیاتی خواهد شد که درک درستی نسبت به بازار مصرف در کشور صادرکننده گاز وجود داشته باشد تا از این طریق کالاهای مورد نیاز آن کشور عملاً با گاز وارداتی تهاتر شود. اولویت قرار دادن اصل خوش حسابی و عمل به تعهدات در همه قراردادهای و تعاملات بین المللی: به دلیل راهبردی بودن نقش انرژی در توسعه کشورهای واردکننده و راهبردی بودن منابع ارزی حاصل از صادرات آن در کشورهای صادرکننده و اثر تجارت انرژی بر ایجاد وابستگی متقابل، روابط انرژی و اعتماد متقابل بین طرفین به سختی شکل



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۵

گزارش
تحلیلی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۶

گزارش تحلیلی

می گیرد و به سادگی از بین می رود. جریان تجارت انرژی مخصوصاً با کشورهای همسایه، موضوعی است که اگر یک بار قطع یا متوقف شود، سابقه‌ای به شدت منفی در تجربه تاریخی دولت ها و ملت های طرف معامله ایجاد میکند و احیای روابط را دشوار میسازد. نمیتوان انتظار داشت کشوری تأمین انرژی خود را به صادرکننده های بسپارد که هر بار و به هر بهانه‌ای جریان انرژی را متوقف می کند. از سوی دیگر، نمیتوان انتظار داشت کشوری تأمین درآمدهای ارزی مورد نیاز برای واردات کالاهای حیاتی خود را به واردکننده‌ای بسپارد که به هر بهانه ای جریان واردات را قطع میکند. اولویت خرید در سیاست دیپلماسی گازی ایران مستلزم تغییر برخی بینش ها و انگاره‌ها در فضای سیاست گذاری و نخبگانی کشور نیز است. از جمله آنها میتوان به مورد زیر اشاره کرد: گاز به عنوان کالای بازاری و دارای هزینه فرصت بالا: پیش نیاز توجه به واردات گاز به عنوان رویکرد دیپلماسی انرژی آن است که گاز ارزش واقعی خود را به دست بیاورد، از حالت یارانه ای و ارزان خارج شود و همه مصرف کنندگان و تولیدکنندگان آن را با ارزش واقعی اش مبادله، تولید و مصرف کنند. در غیر این صورت واردات کمکی به روند مصرف غیر بهینه گاز نخواهد کرد و هر وارداتی عملاً به معنای هدر دادن منابع ارزی کشور برای سوزاندن غیر بهره ور و غیرمولد در بخش های مختلف مصرف خواهد بود. در سال ۱۳۹۷، ۲۸/۸ درصد از کل مصارف گاز طبیعی کشور مربوط به بخش خانگی و تجاری ساختمان (۳۲/۴ درصد نیز مربوط به مصارف نیروگاه های گاز طبیعی و تنها حدود ۲۰ درصد گاز مصرفی کشور مربوط به صنایع عمده و پتروشیمی ها بوده است حدود ۸۰ درصد از گاز طبیعی ایران به صورت غیرمولد و یارانه ای و ارزان به مصرف میرسد که این عامل سبب شده طرح های بهینه سازی در بخش های مختلف جذابیت کافی نداشته باشند و نیز سبب شده صنعت گاز طبیعی نتواند هزینه های سرمایه گذاری لازم برای توسعه تولید را از طریق فروش گاز طبیعی کسب کند؛ بنابراین پیش از اقدام به واردات گاز طبیعی باید گاز طبیعی به عنوان یک کالای دارای هزینه فرصت بالا انگاشته شده و به عنوان سوخت غیرمولد مورد استفاده قرار نگیرد. شاخص تحقق این تغییر، نگاه به افزایش سهم صنایع در مصرف گاز طبیعی و کاهش سهم مصارف غیرمولد است. مصرف بهره ور و بالا علامت پیشرفت اقتصادی: ضروری است به این نکته توجه شود که صرف مصرف بالای انرژی، مخصوصاً گاز نباید به عنوان شاخص نامطلوب تلقی شود، بلکه مصرف غیر بهره ور و همراه با هدر رفت فراوان

مذموم است؛ بنابراین صرف افزایش مصرف و در نتیجه واردات گاز نشانه عقب ماندگی نیست و در صورتی که با مصرف بهره ور همراه باشد، اتفاقاً نشانه و علامتی از فعالیت بالای اقتصادی و پیشرفت است.

آنچه که باید مورد توجه سیاست گذاران قرار گیرد مصارف غیر بهره ور و به عبارت دیگر، بد مصرف کردن گاز طبیعی است.

گرچه ایران در بین هشت کشور بزرگ خاورمیانه بعد از عراق و اسرائیل کمترین سرانه مصرف انرژی را دارا است، اما ایران در بین کشورهای منطقه بیشترین شدت مصرف انرژی به معنای میزان انرژی مصرفی در ازای تولید ناخالص ملی را داراست با توجه به اینکه گاز طبیعی حدود ۷۰ درصد از مصارف انرژی ایران را تشکیل میدهد، این الگو برای مصرف گاز طبیعی ایران نیز صادق است که نشان از مصرف غیر بهره ور گاز طبیعی در ایران دارد؛ بنابراین پیش از هرگونه اقدام جهت واردات گاز طبیعی ابتدا ضروری است که پروژه های بهینه سازی مصرف گاز طبیعی کشور هم در بخش صنعت و نیروگاهی و هم در بخش خانگی اجرایی شوند تا گاز وارداتی به صورت بهینه مصرف شود. شاخص تحقق این تغییر نگاه کاهش شدت مصرف انرژی کشور خواهد بود.

جغرافیا مزیت دراز مدت و اولویت دار: برخلاف سایر مزیت ممکن برای پیشرفت یک کشور مانند فناوری، جمعیت و حتی منابع، جغرافیا مزیتی است که با اعمال اراده خارجی مثل تحریم قابل گرفتن نیست و مثل منابع فسیلی زیر زمینی با مصرف تمام نمی شود. از سوی دیگر، برخی مزیت های جغرافیایی با اقدامات رقبا و سایر کشورها، ممکن است از بین بروند و فرصت استفاده از آنها و تبدیل آنها به زیرساختی برای توسعه و امنیت تمام شود؛ بنابراین راهبردهایی که استفاده از این مزیت را مد نظر قرار میدهند اولویت دارند.

همان طور که در بخش آسیب شناسی بررسی شد، از این به بعد، دیپلماسی صادرات محور پاسخگوی منافع ایران نخواهد بود و به همین دلیل ضروری است نگاه به دیپلماسی از نگاه مبتنی بر منابع که تمام شدنی و تحریم شدنی است، به نگاه مبتنی بر جغرافیا و داد و ستد بین نقاط تولید و مصرف تغییر کند. شاخص تحقق این تغییر نگاه تعداد قراردادهای ترانزیت گاز طبیعی از کشورهای تولیدکننده به کشورهای مصرف کننده است. کمبود انرژی به مثابه فرصت و پنجره سیاستی ای برای تثبیت دیپلماسی واردات گاز: اگرچه



بسترهای مختلف همکاری با کشورهای دارنده منابع گاز، از این منظر که کدام بستر همکاری قدرت مانور بیشتری در عرصه سیاست بین الملل به ایران میدهد، خرید و فروش نسبت به معاوضه و معاوضه نسبت به ترانزیت اولویت دارد، اولویت راهبردی دیپلماسی گاز ایران در سالهای پیشرو خرید حداکثری گاز از کشورهای دارای منابع گاز منطقه است. توجه به اصل تنوع بخشی به مبادی وارداتی، اولویت پیمانهای پولی و تهاثر به عنوان سازوکارهای تسویه مالی و اولویت قرار دادن اصل خوش حسابی و عمل به تعهدات در همه قراردادهای و تعاملات بین المللی الزامات اجرایی تحقق مناسب سیاست خرید گاز و تأمین منافع کشور ذیل این سیاست است. از آنجا که جمهوری اسلامی ایران تحت شدیدترین تحریمهای ایالات متحده آمریکا، در حوزه بانکی و انتقال پول، قرار دارد، پیمانهای پولی و تهاثر باتوجه به اینکه این روشهای تسویه مالی به پیش نیاز خارجی و تصمیم گیریهای طرف سوم وابسته نیست، میبایست در اولویت قرار گیرند.

برای تحقق مناسب سیاست واردات گاز طبیعی نیاز به تغییر برخی نگاهها و انگارهها در فضای سیاست گذاری و نخبگانی کشور نیز است، از جمله آنها میتوان به این موارد اشاره کرد: گاز به عنوان کالای بازاری و دارای هزینه فرصت بالا، مصرف بهره ور و بالا به عنوان علامت پیشرفت اقتصادی، جغرافیا مزیت دراز مدت و اولویت دار کشور و کمبود انرژی به مثابه فرصت و پنجره سیاستی برای تثبیت دیپلماسی خرید گاز.

با توجه به بررسیهای صورت گرفته، به منظور افزایش واردات گاز در افق بیست ساله لازم است از هم اکنون مناقشات واردات گاز طبیعی از ترکمنستان رفع و مذاکرات جدید جهت آغاز واردات از این کشور صورت گیرد. از طرف دیگر، میبایست مذاکراتی جهت واردات گاز طبیعی از آذربایجان، به ویژه آنکه در حال حاضر حدود شش میلیارد مترمکعب در سال از ظرفیت صادرات گاز طبیعی این کشور به دلیل عدم تمدید قرارداد صادرات گاز به ترکیه آزاد شده است، صورت گیرد.

باز تعریف این سیاست نه یک انتخاب که ضرورتی انکار ناپذیر است؛ بنابراین پیشنهاد محوری این پژوهش به منظور بهبود فرایند تصمیم گیری، قدرت تصمیم گیری در حوزه دیپلماسی انرژی از وزارتخانههای مربوطه به شورای امنیت ملی منتقل شده تا سیاست ترکیبی صادرات واردات گاز و برق توأمان و به طور هماهنگ بخشی از مسائل را حل کند.

نگارنده مطلب:

عرفان آقاشاهی-واحد کارشناسی استصنا

کمبود انرژی به خودی خود تهدید یا نقطه ضعف محسوب میشود، اما از منظر دیپلماسی انرژی این کمبود فرصتی است تا زمینه گفتوگوی نخبگانی و تصمیم سازی در خصوص افزایش نقش واردات و خرید گاز در دیپلماسی انرژی کشور فراهم آید. به عبارت دیگر، تا زمانی که منابع انرژی فراوان در اختیار باشد، صحبت از اولویت خرید انرژی به عنوان رکنی از دیپلماسی انرژی جذابیتی نخواهد داشت و نمیتواند نظر تصمیم گیران را به خود جلب کند، اما در شرایط کمبود انرژی خرید انرژی از همسایگان راهبردی است که میتواند دو هدف پوشش کمبود انرژی و وابسته سازی متقابل را تأمین کند و در نتیجه احتمالاً مقبولیت بیشتری نزد تصمیم گیران خواهد داشت. شاخص تحقق این نگاه تعداد قراردادهای واردات گاز طبیعی است.

بحث و نتیجه گیری

موضوع اصلی دیپلماسی انرژی تجارت شامل خرید، فروش، معاوضه یا عبور حامل های انرژی است. از میان حامل های مختلف انرژی گاز به دلیل ایجاد وابستگی متقابل زیاد موضوع اصلی این مقاله است. رویکرد اصلی در دیپلماسی گازی ایران تاکنون تمرکز بر صادرات این حامل بوده است. تمرکز صرف بر صادرات گاز به سه دلیل، دیگر تأمین کننده منافع ایران نیست: اول، ظهور قطب های تولید و مصرف گاز در منطقه، افزایش اهمیت جغرافیایی ایران و فرصت ویژه نقش (آفرینی در عبور و داد و ستد گاز) افزایش تولید گاز طبیعی ترکمنستان و آذربایجان به ترتیب به میزان بیست و سی میلیون متر مکعب در روز تا سال ۲۰۲۸ و افزایش تقاضای عراق و پاکستان به ترتیب به میزان شش و پانزده میلیون مترمکعب در روز تا سال ۲۰۲۸، دوم، فعال بودن مسیرهای جایگزین برای از بین بردن مزیت ایران در عبور و داد و ستد گاز و سوم، ناترازی و کسری گاز در داخل کشور. طبق آخرین پیش بینی، حتی در صورت اجرای سیاست های قیمتی و غیرقیمتی در حوزه مصرف گاز طبیعی، فاصله بین عرضه و تقاضای گاز طبیعی ایران در سال ۱۴۲۰ به حدود نه میلیون مترمکعب در روز خواهد رسید و تولید گاز ایران نمیتواند تقاضای گاز این کشور را پوشش دهد. بنابراین سیاست دیپلماسی گازی ایران با یک فرصت و یک تهدید مواجه است: فرصت افزایش اهمیت جغرافیایی ایران به دلیل رشد نقاط تولید و مصرف گاز در منطقه و تهدید کسری تراز گازی کشور. پس صادرات محوری در سالهای پیشرو تأمین کننده منافع ملی ایران نخواهد بود و ضروری است که توجه به کشورهای دارنده منابع گاز در اطراف ایران در صدر اولویت های دیپلماسی انرژی ایران قرار گیرد. با توجه به اینکه در مقایسه بین

پیش‌نیاز اصلاح نظام اقتصادی چیست؟

نسبت به بخش خصوصی مستقل نظر مساعدی نداشت و بزرگ شدن و استقلال سیاسی این بخش را تهدیدی تحت عنوان «فئودالیسم صنعتی» توصیف می‌کرد.

بنابراین تعجیبی نداشت که به محض بالا رفتن درآمدهای نفتی بخش دولتی را در اولویت قرار دهد. از این به بعد سرمایه‌گذاری‌ها و پروژه‌های بزرگ دولتی در دستور کار قرار گرفت که بخش خصوصی تنها می‌توانست نقش مشاور یا شریک دست‌دوم را در آنها به عهده گیرد. به این ترتیب روند دولتی‌تر شدن اقتصاد ایران از دو جهت تسریع شد؛ یکی با تبدیل شدن دولت به کارفرمای بزرگ و دیگری از طریق مداخلات روزافزون سازمان‌های دولتی در بازارها به منظور کنترل گران‌فروشی یا به‌طور دقیق‌تر تورمی که در سایه تزریق بی‌محابای منابع مالی در اقتصاد ملی رو به فزونی گذاشته بود. آن زمان نیز مانند امروز نابسامانی‌های ناشی از اقتصاد دولتی و سیاست‌گذاری‌های نادرست به «دشمنان» نسبت داده می‌شد که طبیعتاً مستلزم برخورد سیاسی و امنیتی بود. البته همان‌گونه که انتظار می‌رفت، سرکنگبین این‌گونه راه‌ها بر صفرا می‌افزود و مساله را پیچیده‌تر و عامه مردم را ناراضی‌تر می‌کرد.

در آستانه انقلاب اسلامی سال ۱۳۵۷ اقتصاد ایران به لحاظ ساختاری و سیاست‌گذاری از دوران دهه طلایی ۱۳۴۰ فاصله زیادی گرفته بود؛ به این معنا که دیگر بخش خصوصی نقش پیشران اقتصاد ملی را نداشت و آنترپرنرهای بزرگ دهه طلایی در حاشیه قرار داشتند. سیاست تثبیت نرخ برابری ارز، به‌رغم بالا رفتن شدید نرخ تورم، در سال‌های آخر دوره رژیم سلطنتی با دامن زدن به بیماری هلندی تولید ملی را خانه‌خراب کرده و عملاً بنگاه‌های صنعتی داخلی را به سوی واردات به‌جای تولید سوق داده بود. در چنین شرایط آشفته اقتصادی بود که انقلاب اسلامی به پیروزی رسید و تیر خلاص را به بخش خصوصی زخم‌خورده زد. تقریباً از همه آنترپرنرهای بزرگ دوران طلایی اقتصاد ایران خلع مالکیت شد و مدیریت بنگاه‌های بزرگ آنها در اختیار

روزنامه دنیای اقتصاد مطالبی بشرح زیر در خصوص اصلاح نظام اقتصادی از موسی غنی‌نژاد اهری اقتصاددان برجسته ایرانی منتشر نمود که حاوی نکات ارزشمندی است که در این مجله بازنشر می‌گردد.

تا زمانی که نظام تدبیر و منطق حاکم بر آن، یعنی نظام گزینشی ایدئولوژیک و اولویت دادن به «تعهد» در برابر تخصص، دگرگون نشود، تضمینی برای موفقیت اصلاحات در درازمدت قابل تصور نخواهد بود.

از فردای پیروزی انقلاب اسلامی در ایران نوعی نظام اقتصادی در کشور ما شکل گرفت که مهم‌ترین ویژگی آن نقش مسلط دولت بود. البته در نظام اقتصادی پیش از انقلاب اسلامی نیز دولت وزن زیادی داشت و در سال‌های منتهی به انقلاب سال ۱۳۵۷ یعنی اواسط دهه ۱۳۵۰ خورشیدی این وزن به‌شدت سنگین‌تر هم شده بود. در واقع، با افزایش بی‌سابقه درآمدهای نفتی که تماماً در اختیار دولت قرار می‌گرفت، رژیم سلطنتی، به‌ویژه شخص خود شاه، دچار این توهم شده بود که اقتصاد ایران دیگر محدودیت مالی ندارد و اجرای هرگونه پروژه جاه‌طلبانه برای هدایت ایران به سوی «تمدن بزرگ» مورد نظر وی امکان‌پذیر است.

تاکید بر این نکته از این جهت اهمیت دارد که در دوره پیش از افزایش درآمدهای نفتی از آنجا که دولت همیشه دچار کمبود منابع مالی بود، به بخش خصوصی برای توسعه اقتصاد ملی نیاز داشت، از این‌رو، نه‌تنها مانع گسترش سریع آن نمی‌شد، بلکه با سیاست‌گذاری تجاری، مالی و پولی مناسب توسط کارشناسان متخصص و مجرب، به‌ویژه در «دهه طلایی» اقتصاد ایران (دهه ۴۰ خورشیدی)، زمینه رشد شتابان این بخش را فراهم می‌آورد. اما با افزایش بی‌سابقه درآمدهای نفتی در سال‌های آغازین دهه ۵۰ ورق برگشت، یعنی به‌قدری منابع مالی آسان‌یاب در اختیار دولت قرار گرفت که رژیم سلطنتی و در رأس آن شخص شاه از نظر مالی نسبت به بخش خصوصی و وام خارجی احساس بی‌نیازی کردند. شاه بنا به گرایش‌های سوسیالیستی درونی‌اش



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۸

گزارش
تحلیلی

انقلابیون جوانی گذاشته شد که از اساس مخالف سرمایه‌داری یا نظام بازار آزاد بودند. به این ترتیب اقتصاد ایران وارد دوران متفاوتی شد که تا امروز هم ادامه دارد.

درست است که شاه به دلیل گرایش‌های سوسیالیستی‌اش مخالف بخش خصوصی بزرگ و مستقل از لحاظ سیاسی بود؛ اما در عین حال می‌دانست که نظام بازار، به‌ویژه تجارت بین‌المللی قواعد خاص خود را دارد که باید با دید کارشناسانه و علمی باید با آن برخورد کرد. به‌علاوه، در سیاست‌گذاری اقتصادی گاه و بیگاه نظرات خود را تحمیل می‌کرد؛ اما نظام تدبیر و گزینش مدیران ارشد ایدئولوژی‌زده نبود و اهل تخصص و نخبگان کارشناس را نیز در آن به‌کار گرفته بودند. اما پس از انقلاب اسلامی رویکرد انقلابیون نه تنها نسبت به نظام سرمایه‌داری، چه داخلی و چه بین‌المللی، بسیار خصمانه بود، بلکه سیاست‌گذاری اقتصادی و نظام تدبیر هم به تبع آن به شدت ایدئولوژی‌زده شد. رویکرد انقلابیونی که قدرت سیاسی را در دست گرفتند عمدتاً متأثر از ایدئولوژی کمونیستی تقسیم جامعه به خودی و غیرخودی و نیز اولویت‌دادن به تعهد در برابر تخصص برای گزینش مدیران بود.

این رویکرد که از ابتدای انقلاب تا امروز، با افت و خیزهایی ادامه یافته، نتیجه‌ای جز این نداشته که در یک روند تاریخی نیروهای مدیریتی در نظام تدبیر به‌طور نظام‌مند در جهت برکشیدن خودی‌های «متعهد» و کنار نهادن غیرخودی متخصص غربالگری صورت گیرد. به این ترتیب، وضعیت غربی در کشور ما شکل گرفته، به این معنا که سیاست‌گذاری اغلب، به‌رغم وجود نیروهای متخصص و نخبه، به دست نیروهای خودی و «متعهد» افتاده که بدون توجه به تجربیات شکست‌خورده پیشین اغلب درصدد آزمون تئوری‌های «جدید» هستند؛ تئوری‌هایی که به‌ظاهر جدید هستند؛ اما در واقع نسخه‌های رنگ و رورفته همان تجربیات قدیمی‌اند. گرچه در دولت‌های هاشمی رفسنجانی و خاتمی، کیفیت سیاست‌گذاری و وضعیت تخصصی مدیران ذی‌ربط نسبت به دهه نخست پس از انقلاب کیفیت بهتری پیدا کرده بود؛ اما با توجه به تداوم منطق ایدئولوژیک حاکم بر ساختار نظام تدبیر، اصلاحات صورت گرفته نتوانست پایدار بماند.

با روی کار آمدن دولت نهم که مهم‌ترین ویژگی آن پوپولیسم فراگیر و بی‌پرده بود، نظام تدبیر کشور در چنان حسی افتاد که پایان دادن به آن به‌رغم تلاش‌های اعتدالیون دولت بعدی، عملاً ناممکن شد. دولت کنونی (سیزدهم) که در بیشتر زمینه‌ها میراث‌دار دولت پوپولیستی است، بیش از یک‌سال و نیم پس از به قدرت رسیدن کمتر توانسته برای مسائل داخلی و خارجی راه‌حل کارآمدی ارائه دهد. اگر درآمدهای نفتی چشمگیر دولت‌های نهم و دهم می‌توانست ضایعات سیاست غلط داخلی و خارجی را از انظار پنهان دارد، دولت فعلی از این «بخت» محروم است. از این‌رو، همگان شاهد ضایعات ملموس آن هستند. دانش عمومی و کارشناسی مسؤولان در قوای مجریه و مقننه کشور در سطح نازلی قرار دارد و با سیاست‌گذاری‌های فعلی مالی و پولی دولت چشم‌انداز مثبتی برای سال آتی اقتصاد ایران قابل تصور نیست و به احتمال زیاد تلاطم متغیرهای اقتصاد کلان یعنی وضع تورم و نرخ ارز بیشتر هم خواهد شد.

مضافاً اینکه مذاکرات هسته‌ای و موضوع تحریم‌های اقتصادی نیز در بن‌بست ناامیدکننده‌ای قرار گرفته، به طوری که بر انتظارات بدبینانه فعالان اقتصادی به شدت دامن می‌زند و فضای کسب‌وکار را تیره‌وتار می‌سازد. با توجه به مجموعه شرایط کنونی و اینکه اصلاح نظام تدبیر مستلزم مقدماتی پیچیده و زمان‌بر است، به نظر می‌رسد بهترین کار در کوتاه‌مدت برای بهبود وضعیت اقتصادی در سال آتی ایجاد گشایش در روابط خارجی و رفتن به سوی حل و فصل مسائل هسته‌ای و کاستن از سنگینی تحریم‌هاست تا با ایجاد انتظارات خوش‌بینانه فضای کسب‌وکار، علاوه بر بهبود وضعیت اشتغال و رشد، تلاطم در متغیرهای اقتصاد کلان (تورم و نرخ ارز) نیز تا حدودی مهار شود.

توافق اخیر با عربستان سعودی گامی موثر در این مسیر تلقی می‌شود که آثار مثبت آن نیز بلافاصله در برخی شاخص‌های مهم اقتصادی نمایان شد. واضح است که این اقدامات تنها می‌تواند گام نخست در جهت اصلاحات بنیادی باشد و تا زمانی که نظام تدبیر و منطق حاکم بر آن، یعنی نظام گزینشی ایدئولوژیک و اولویت دادن به «تعهد» در برابر تخصص، دگرگون نشود، تضمینی برای موفقیت اصلاحات در درازمدت قابل تصور نخواهد بود.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۹

گزارش
تحلیلی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنایع نفت و گاز
S.I.P.I.E.M

فناوری‌های نفتی چگونه پولساز شدند؟

۳۰

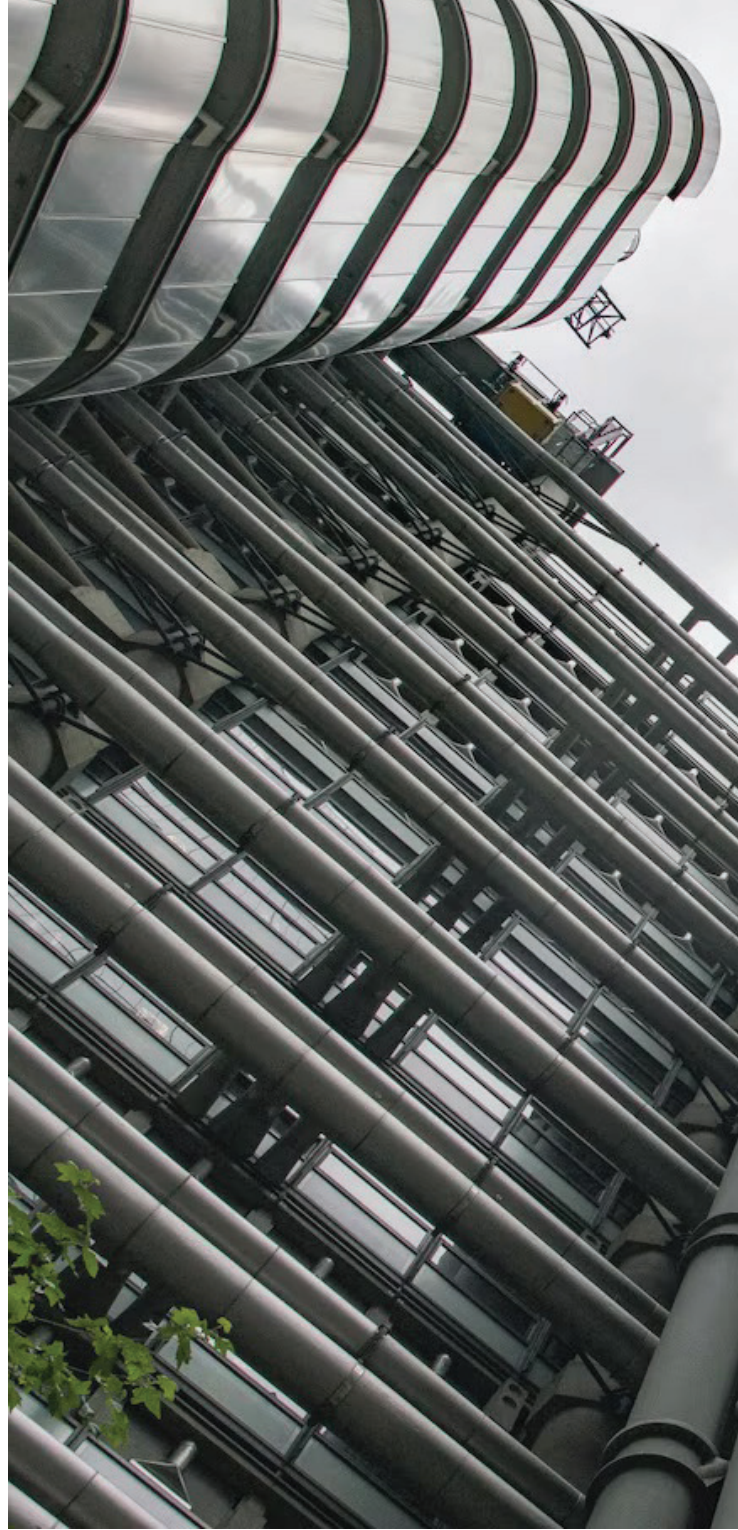
گزارش
تحلیلی

می‌کنند. استارت‌آپ‌های حوزه انرژی در دنیا نیاز اولیه صنایع انرژی مانند نفت، گاز، برق و سایر انرژی‌ها را مرتفع می‌کنند، از این رو، تولیدات آنها اهمیت بالایی دارند. در ادامه به بررسی هشت استارت‌آپ فعال دنیا در حوزه نفت و انرژی پرداخته‌ایم. به گزارش failory که به معرفی برترین استارت‌آپ‌های دنیا می‌پردازد، شماری از فعال‌ترین و برترین استارت‌آپ‌های حوزه انرژی را معرفی کرده است.

۱۱۵ میلیارد دلار در آمد استارت‌آپ «صنایع کوک»

صنایع استارت‌آپی «کوک» به‌عنوان یک گروه تولیدی

نفت و گاز فناوری‌های جدید و راه‌حلهایی برای بزرگ‌ترین چالش‌های دنیا در اختیار دارند که اگر بخش نوپای فناوری‌های پیشرفته نبود، این حوزه‌های انرژی هم به‌خوبی نمی‌توانست انگیزه لازم را برای بهره‌وری بیشتر و ادغام با منبع جدید انرژی و تقاضا برای راه‌حل‌های فناوری‌های پیشرفته و نوآوری‌های جدید به‌دست آورد. سالانه هزاران استارت‌آپ در دنیا آغاز به کار می‌کنند که معمولاً به‌دلیل سرمایه‌گذاری‌های بزرگ، پیچیدگی‌ها و توسعه و آزمایش طولانی مدتی که نیاز دارند، تعداد معدودی از آنها در حوزه نفت و انرژی فعالیت



می‌کند. این استارت‌آپ از تامین سوخت جت تا دیزل و گازوئیل را برای هواپیماها و سایر وسایل نقلیه فراهم می‌کند. محققان این شرکت همچنین در حوزه زندگی دیجیتال هم ورود کرده‌اند، به‌طوری‌که از دکه‌های روی وسایل خانه تا مدارهای الکتریکی گوشی هوشمند و نیز حسگرهای امنیتی خودروها و شبکه‌های داده‌های نوری، ساختمان‌سازی هوشمند و احداث سازه‌های مقاوم را شامل می‌شوند. بهبود اقتصاد سوختی، توزیع نفت، پلیمر، تجهیزات فناوری شیمیایی، محاسبات ابری و تجارت مواد خام هم از دیگر عملکردهای این استارت‌آپ به‌شمار می‌روند. این استارت‌آپ با ادغام سیستم‌های آیرودینامیک در جلوپنجره‌های خودرو، مصرف سوخت را کاهش می‌دهند. این کار ۲۰ درصد از وزن خودرو را کمتر می‌کند و عملکرد این سیستم را تا ۳۰ درصد بهبود می‌بخشد. این استارت‌آپ آمریکایی همچنین در حوزه پالایش و تصفیه مورد استفاده از صنایع شیمیایی و رنگ هم کارهایی انجام داده است. این مرکز از احیای مواد شیمیایی صنعتی و رنگ گرفته تا اطمینان از خلوص و کیفیت نوشیدنی‌هایی چون شیر، آب‌میوه و آب را در فناوری فیلتراسیون یا پالایش انجام می‌دهد.

استارت‌آپ «فناوری‌های تریاکس» با درآمد سالانه ۴ میلیون دلاری

استارت‌آپ فناوری‌های تریاکس، استارت‌آپی آمریکایی است که در حوزه پلتفرم‌های اینترنت اشیا در ساخت‌وساز، انرژی و بخش‌های صنعتی سنگین فعالیت می‌کند.

این استارت‌آپ کار خود را در سال ۲۰۱۲ آغاز کرد. بودجه این شرکت بالغ بر ۱۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار و برآوردها نشان می‌دهد که درآمد سالانه این شرکت حدود چهارمیلیون و ۴۰۰ هزار دلار است. این شرکت استارت‌آپی با ارائه راه‌حل‌های فناورانه و نوآورانه، چالش‌برانگیزترین محیط‌های کاری و صنایع را به‌واسطه فناوری‌های هوشمند متحول می‌کند. تریاکس برای مأموریت‌هایی که برعهده دارد، یک پلتفرم اینترنت اشیا را از طریق مرکز ارتباطی اختصاصی طراحی شده برای ساخت‌وساز، نفت و گاز، انرژی، صنایع سنگین و سایر محیط‌های چالش‌برانگیز IT ارائه می‌دهد.

شرکت ملی نفت ابوظبی بزرگ‌ترین شرکت نفتی امارات

«شرکت ملی نفت ابوظبی» از برترین شرکت‌های استارت‌آپی در خاورمیانه و آفریقا محسوب می‌شود که قرار است سلامت، امنیت و محیط‌زیست را فراهم کند. این شرکت اماراتی که نخستین بار در سال ۱۹۷۱

طیف وسیعی از صنایع و تجارت‌های تولیدکننده ضروریات زندگی را دربرمی‌گیرد. این استارت‌آپ آمریکایی در سال ۱۹۴۰ تاسیس شد و در حال حاضر حدود ۱۲۰ هزار نفر کارمند دارد و بودجه‌ای بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار را شامل می‌شود و درآمدی حدود ۱۱۵ میلیارد دلاری دارد. از اصول اولیه زندگی گرفته تا پیشرفت‌های فناوری آینده، این استارت‌آپ مسئولیت ایجاد و نوآوری طیف گسترده‌ای از محصولات و خدمات را برای زندگی بهتر برعهده می‌گیرد. این مرکز در حوزه‌های مختلف انرژی و کشاورزی، مهندسی، تجارت و معدن راه‌حل‌هایی ارائه داده است که در هر بخش نیازهای جامعه را مرتفع



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۱

گزارش
تحلیلی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۲

گزارش
تحلیلی

آغاز به کار کرد، در حال حاضر حدود ۶۵ هزار نفر در آنجا مشغول کار هستند. آخرین بودجه این شرکت استارت‌آپی قریب به ۲۲ میلیارد دلار برآورد شده است. ظرفیت تولید نفت این شرکت در سال ۲۰۲۱ از مرز چهار میلیون بشکه در روز فراتر رفت که پیش‌بینی‌ها حکایت از آن دارد که این ظرفیت تا سال ۲۰۳۰ به پنج میلیون بشکه در روز خواهد رسید. شرکت ملی نفت ابوظبی بزرگ‌ترین شرکت نفتی امارات متحده عربی است و درآمد آن در سال ۲۰۲۲ حدود دومیلیارد و ۶۷۰ میلیون دلار بود. این شرکت از معدود شرکت‌های نفتی دنیاست که سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی روی افزایش تولید نفت انجام می‌دهد و تولید سوخت‌های هیدروژنی در مقیاس بالا را نیز برای دستیابی به سوخت انرژی‌های پاک و جایگزین کردن آن برای صادرات نفتی را در دستور کار خود دارد. نفت خام، محصولات نفتی، گاز طبیعی و محصولات پتروشیمی از جمله تولیدات این شرکت استارت‌آپی به‌شمار می‌رود. این شرکت در سال ۲۰۱۹ ششمین ذخایر بزرگ نفت جهان را معادل ۱۰۵ میلیارد بشکه در اختیار داشت و در حال حاضر از ۱۶ شرکت زیرمجموعه در فناوری‌های بالادست، میان‌دست و پایین‌دست در مراحل تولید تشکیل شده است.

استارت‌آپ «کامپوزیت‌های بی‌نهایت» و درآمد ۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار

استارت‌آپ «کامپوزیت‌های بی‌نهایت» در سال ۲۰۱۰ در آمریکا فعالیت خود را در حوزه نفت و گاز و انرژی آغاز کرد. مهم‌ترین فعالیت‌های این شرکت استارت‌آپی در حوزه تولید سیستم‌های پیشرفته ذخیره گاز برای هواپیماها، گاز صنعتی و کاربردهای حمل‌ونقلی است و تولیداتی نیز برای حوزه هوافضا، هواپیما، دفاعی، حمل‌ونقل گاز فله و بازار حمل‌ونقل خودرویی دارد که کارآمدترین مخازن را برای ذخیره و انتقال مایعات و گازهای تحت فشار فراهم کرده و خطوط تحت فشار کامپوزیتی را طراحی، تولید و تجزیه و تحلیل می‌کند. ویژگی این استارت‌آپ، ساده‌سازی طراحی تمام کامپوزیت‌های مورد استفاده در صنایع نفت و گاز و انرژی است که نیاز به استفاده از آستیر گازگیر مجزا را حذف کرده و فشار ترکیبگی را به بالاترین حد می‌رساند. این شرکت همچنین تولیداتی را برای ایستگاه‌های سوخت گاز طبیعی تحت فشار متحرک (CNG)، مخازن جمع‌کننده گاز نیتروژن، مخازن ذخیره سوخت برای موشک‌های دفاعی، ماهواره‌های ارتباطی و... ارائه داده است. از دیگر تولیدات آن، ساخت مواد لایه درونی خطوط لوله به‌منظور ایجاد مقاومت بالا جهت عبور مواد شیمیایی و گازهای خطرناک است که اغلب باعث خوردگی و انهدام خطوط فلزی و پلاستیکی

می‌شود. بودجه این شرکت بیش از پنج میلیون دلار برآورد شده است و درآمد آن در سال ۲۰۲۱ به بیش از سه میلیون دلار رسید.

درآمد ۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلاری استارت‌آپ «وستینگهاوس الکتریک»

شرکت استارت‌آپی «وستینگهاوس الکتریک» یکی از شرکت‌های تولیدکننده قطعات و خدمات نیروگاه‌های انرژی اتمی در جهان و آمریکاست. این شرکت از سال ۱۸۸۴ کار خود را آغاز کرد و بودجه‌ای بالغ بر ۱۶۰ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار را به خود اختصاص داده است. تولیدات این شرکت شامل سوخت هسته‌ای، سرویس و نگهداری، ابزارهای دقیق، کنترل و طراحی نیروگاه‌های انرژی هسته‌ای می‌شود. وستینگهاوس الکتریک تولیدکننده نخستین رآکتور تجاری آب تحت فشار در دنیاست. در حال حاضر ۴۳۰ رآکتور هسته‌ای در دنیا با استفاده از فناوری این شرکت کار می‌کنند. محققان این استارت‌آپ به‌دنبال استفاده از قابلیت‌های آن برای مقابله با چالش‌های تغییرات اقلیمی هستند. از مهم‌ترین اهدافی که این شرکت استارت‌آپی آمریکایی دنبال می‌کند، خلق آینده‌ای عاری از کربن است. ایجاد تعادل بین انرژی‌های بادی، خورشیدی و اتمی در دستیابی به این هدف موثر است و می‌تواند تغییرات اقلیمی را تحت تاثیر قرار دهد.

آنها از انرژی اتمی برای رشد نیاز به انرژی‌های تجدیدپذیر استفاده می‌کنند. این شرکت برترین تامین‌کننده فناوری‌های اتمی ایمن و نوآور در دنیاست. فناوری‌هایی شامل ژنراتورهای بخار، ابزارهای کنترل دیجیتال، خطوط رآکتوری و تولیدکننده‌های فشار حاصل احداث نیروگاه AP۱۰۰۰ است که به‌نوعی رآکتور آبی تحت فشار به‌شمار می‌رود. علاوه بر این، میکرو رآکتور eVinci نیز فناوری دیگری است که نسل آینده رآکتورهای بسیار کوچک برای پیشبرد برنامه‌های غیرمتمرکز از راه دور به‌شمار می‌رود. درآمد این شرکت استارت‌آپی حدود سه میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار برآورد شده است.

«انزن» و درآمد ۱۳۲ میلیون دلاری

شرکت استارت‌آپی «انزن» یک شرکت خصوصی هندی است که در پالایش، تولید و به اشتراک‌گذاری بخش‌های انرژی و آب و برق تخصص دارد. نخستین فعالیت این شرکت به سال ۲۰۰۶ برمی‌گردد و در حال حاضر با بودجه ۱۰۰ میلیارد دلاری اداره می‌شود. این شرکت یک شیوه دانش جهانی است که خدمات مشاوره، فناوری، مهندسی، عملیاتی و

نوآوری را به مشاغل پیشرو، دولت‌ها، سازمان‌های غیردولتی و غیرانتفاعی ارائه می‌دهد. پالایش، به اشتراک‌گذاری تخصص‌ها در بخش‌های انرژی و تاسیسات، ارائه مشاوره استراتژیک و اجرای راه‌حل‌های نتیجه‌محور متمرکز است.

با توجه به بالا رفتن تقاضای جهانی برای انرژی‌های برق، گاز و آب، هدف این شرکت حمایت از مصرف‌کنندگان بزرگ انرژی و آب و بهبود پایداری منابع با افزایش کارایی و بهینه‌سازی عملیات‌هاست. محققان این شرکت راه‌های موفقیت‌آمیزی را برای استفاده از منابع تجدیدپذیر نیز ارائه می‌دهند. این شرکت در ارتباط نزدیک با شرکت‌های انرژی، شبکه‌ها و خدماتی امن و قابل اعتماد به بهبود زیرساخت‌ها و کاهش و اتلاف انرژی و افزایش درآمد شرکت‌ها کمک می‌کند. این استارت‌آپ هندی که درآمدی بالغ بر ۱۳۲ میلیون دلار دارد، در تولید، انتقال و توزیع انرژی به شرکت‌های انرژی خدمت‌رسانی می‌کند. استفاده از راه‌حل‌های نوآورانه برای ذخیره و بهره‌برداری از انرژی آبی و بهبود کیفیت و بهره‌وری شبکه‌های توزیع و نیز جمع‌آوری و مدیریت منابع آبی از وظایف این شرکت است.

درآمد ۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلاری شرکت «ولیدر»

شرکت کانادایی «ولیدر» که فعالیت خود را در سال ۲۰۱۴ آغاز کرد، با بودجه ۲۵ میلیارد دلاری به توسعه نرم‌افزار و سخت‌افزار به منظور بهبود شفافیت تست‌های نفتی می‌پردازد. این شرکت با یک پلتفرم داده امن و گروهی از متخصصان مورداعتماد برای مواجهه با صنعت انرژی کار می‌کنند. این شرکت، از طریق فناوری و راهنمایی‌های تخصصی اعتماد لازم را نسبت به سازمان‌های انرژی ایجاد و اعتمادسنجی برقرار کرده و شفافیت کالاهای فیزیکی و محیطی خود را به این قبیل سازمان‌ها ارائه می‌دهند. محققان این شرکت به سازمان‌ها کمک می‌کنند تا داده‌های غیرمرتبط و ناقص را با شیوه‌های عملی به شفافیت و ارزش مالی و محیطی برسانند. این

شرکت از برجسته‌ترین استعدادهای دانشگاه‌های برتر دنیا مانند هاروارد و دانشمندی در حوزه‌های فیزیک و علوم داده برای برقراری تعادل در فناوری‌های هوشمند و تحلیلگرهای مجازی بهره می‌برد و در قالب یک مرکز کربن و یک مرکز عملیاتی به فعالیت می‌پردازد. آنها در مرکز کربن، مدیریت گازهای گلخانه‌ای را در دستور کار قرار می‌دهند و داده‌های عملیاتی سازمان‌ها را برای کاهش حجم گازها به کار می‌برد. در این مسیر، از پیش‌بینی‌ها و مدل‌سازی‌های پیشرفته برای کربن‌زدایی و کاهش تولید کربن استفاده می‌کند. این شرکت در مرکز عملیاتی خود نیز به حل بزرگ‌ترین چالش‌های عملیاتی با دیدی واقعی می‌پردازد. آخرین درآمد این شرکت استارت‌آپی چیزی حدود هفت میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار عنوان شده است.

درآمد ۵ میلیون دلاری استارت‌آپ Rocsole

استارت‌آپ فنلاندی Rocsole با عملکرد بالایی که در صنایع مختلف دارد، وظیفه نظارت بر فرآیند و تجزیه و تحلیل پیش‌بینی هوش مصنوعی را برعهده و در سیستم‌های سیال مانند خطوط لوله، پالایشگاه‌ها یا کارخانه‌های تولیدی تخصص دارد. این شرکت از سال ۲۰۱۲ آغاز به کار کرد و تحقیق و توسعه دانشگاهی را در سال‌های اخیر به راه‌حل‌های صنعتی در سیستم‌های تولید انرژی و فرآیندهای تولیدی تبدیل کرده است. از فناوری‌های این شرکت استارت‌آپی می‌توان به مدیریت خاک در صنایع نفت و گاز، اثر متقابل تنش‌های سطحی و جامدات، سنجش امولسیون محتوای آب، فرآیند جداسازی با استفاده از فناوری SeeBeyond و استفاده از پروفیل‌های هدایت برای کنترل فرآیندهای صنعتی اشاره کرد. علاوه بر این فناوری‌های دیگری چون liquidetect برای بررسی فرآیندهای چند لایه آب و فناوری solidetect برای ارائه راه‌حل‌های مدیریت خاک مورد استفاده قرار می‌گیرد. بودجه این شرکت چهارمیلیون و ۴۰۰ هزار دلار عنوان شده و درآمدی بیش از پنج میلیون دلار دارد.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۳

گزارش
تحلیلی





انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۴

گزارش

بررگی از یک نوشته

بر گرفته از یک کتاب سرگذشت ۵۰کنشگر اقتصادی ایران

امتحانات دبیرستان را با موفقیت سپری کند. تفاوت دو خانواده از نظر سنتی و تجدد گرایی به حدی بود که هر دو، با مخالفت شدید خانواده روبه رو شدند. سرانجام رضایت مادرش را به دست آورد؛ اما پاسخ خانواده عروس، پس از چندبار خواستگاری، همچنان منفی بود. سرانجام پافشاری، اصرار و تهدید وی کارساز شد و در سال ۱۳۰۱ محمود خلیلی (۱۸ ساله) با جملیه آق اولی (۱۷ ساله) با مهریه ۲۵۰ تومان ازدواج کردند. اولین فرزند آنها، منصوره در ۱۳ اسفند ۱۳۰۲ به دنیا آمد. خلیلی در شهریور ۱۳۰۴ مقطع متوسطه را به عنوان بهترین شاگرد در مدرسه علمیه به پایان رساند. در همین زمان برای تدریس فیزیک، شیمی و ریاضیات در شهر رشت و با حقوق ماهیانه ۵۵ تومان به صورت قراردادی به استخدام وزارت معارف و اوقاف و صنایع مستظرفه آمد. وی به همراه همسر و دخترش عازم رشت شد و یک سال تحصیلی را در آن جا گذراند. پس از پایان مأموریت به تهران بازگشت.

در ۲۱ سالگی (سال ۱۳۰۵) به استخدام دو مدرسه دارالمعلمین و علمیه تهران درآمد. آن سال با حقوق ماهیانه ۳۴ تومان و هفت قران و در سال ۱۳۰۶ با حقوق ماهیانه ۴۷ تومان به کار خود ادامه می دهد. در سال ۱۳۰۷ علاوه بر تدریس، متصدی آزمایشگاه دارالمعلمین نیز بود. به همت وی آزمایشگاه رونق گرفت و برای دانش آموزان جذاب تر و قابل استفاده تر می شد. وی به شاگردان، علوم عملی و روش فنی را می آموخت؛ این آموزش ها در زمانه ای که مراکز

خلیلی مردی فعال، اهل ابتکار و همه فن حریف بود که با شاگردان دبیرستان ها زمین تا آسمان فرق داشت. او محصول فرهنگ مدارس دولتی نبود؛ هنر و جوش و خروش او زاده طبع و خودش بود چنین افرادی هستند که کشور را می سازند. این تعبیر اولین نخست وزیر انقلاب اسلامی (مهندس بازرگان) و یکی از هم دوره ای های او بود که بعدها نیز با وی (به عنوان رئیس سازمان آب) همکاری زیادی در زمینه راه اندازی لوله کشی شهر تهران داشت. (سال ۱۳۳۲ خ)

محمود خلیلی، پانزده ماه پیش از فرمان مشروطه (۲۷ اردیبهشت ۱۲۸۴) در تهران متولد شد. او دومین فرزند خانواده ای روحانی، پرجمعیت، کم بضاعت و سنتی بود. مادرش، فاطمه و پدرش، رمضانعلی نام داشتند. ویژگی های وی در دوران کودکی، زود سخن گفتن و زود راه رفتن ذکر کرده اند. او دوران ابتدایی را در مدرسه علمیه (با مدیریت ناظم الاطباق) در سال ۱۲۹۷ خ به پایان رساند. در چهارده سالگی در کلاس های ریاضی و ادبیات میرزا غلامحسین خان راهنما (که بعدها وزیر فرهنگ شد) و کلاس ذکاء الملک فروغی شرکت می کرد. با این که، کم سن و سال بود، به علت هوش و تلاش زیاد، مورد تشویق استادهاش قرار می گرفت. زبان فرانسه را در دوره دبیرستان آموخت. گلستان سعدی را بارها خوانده بود. در جوانی از بسیاری هم نسلان خود در مدرسه بیشتر می دانست.

در هفده سالگی، عشق جوانی، زندگیش را به مسیر دیگری هدایت کرد؛ به طوری که در آن سال نتوانست



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۵

گزارش

ساخت این دستگاه مورد تشویق واقع شد. مدتی بعد، درخواست اتو بانک را با دستمزد ماهیانه ۹۰ تومان و روزی یک ساعت کار پذیرفت؛ اتو بانک، محل توقف خودروهای سنگین بود که قبل از عزیمت به جاده های بین شهری در آنجا تحت آزمایش قرار می گرفتند؛ تا بدون نقص، محل را ترک نمایند.

به این ترتیب، اولین حرفه مستقلش را در تهران در شهریور سال ۱۳۰۷ (۲۳ سالگی) شروع کرد. خلیلی تا زمان تأسیس تعمیرگاه - بنا بر سنت قدیمی - قبا بر تن می کرد و عمامه می گذاشت، در همین سال با اجازه پدر این جامه را کنار گذاشت و کت و شلوار پوشید. در پایان اولین ماه، درآمد خالصش به ۹۰ تومان (حدود دو برابر حقوق وزارت معارف) رسید. این درآمد حاصل ۱۲ ساعت و گاهی ۱۶ ساعت کار روزانه بود. هر قدر تجربه و سابقه کاری وی بیشتر می شد، تعداد مشتریان و درآمد وی نیز بالاتر می رفت. به دنبال افزایش درآمد، از سال ۱۳۰۹، به جای دوچرخه، سوار بر موتورسیکلت شد و برای رفاه خانواده از باتری کامیون ها برای روشنایی خانه اش استفاده کرد؛ در حالی که بیش از ۹۰ درصد منازل تهران، فاقد روشنایی بودند.

در سال ۱۳۰۹ به درخواست سرهنگ آقاخان خلعتبری برای آردکردن گندم ارتش، آسیاب برقی ساخت؛ اما در مقابل انجام این کار، دستمزدی دریافت نکرد. در همان سال مسئولیت رفع نقایص روشنایی در تمامی

فنی وجود نداشت بسیار حائز اهمیت بود. دکتر مجتهدی، رئیس دبیرستان البرز می گوید:

خلیلی با آن بضاعت ناچیزش، کم و کسری آزمایشگاه را جبران می کرد. وی در همین مدرسه با هزینه شخصی، ماشین ویمشورتسی ساخت و به مدرسه آورد و به فضای آموزشی رنگ و رونق بیشتری بخشید.

به روایتی بر اثر اعمال نفوذ برخی از مسئولان وزارت خانه در ۱۵ شهریور ۱۳۰۷ از کار برکنار شد. با داشتن خانواده ای چهار نفره، بیکار و فاقد درآمد گدرد. همسر خلیلی، مشکل را با مادرش، حسنی صبا در میان گذاشت. وی یکی از خانه هایش را بابت ارث به دختر داد. خلیلی خانه همسرش را به مبلغ ۲۶۱ تومان به وثیقه گذاشت و با پول آن، دو باب مغازه بزرگ در خیابان چراغ گاز (امیرکبیر) اجاره کرد و در آن جا به کمک برادرش و دو کارگر دیگر، اقدام به تعمیرات الکترومکانیک نمود. کار وی تعمیر برق و موتور ماشین آلات صنعتی، کارخانجات، ماشین های سنگین، سواری، شارژ باطری و ... بود. در آن سال ها کارگر فنی و تکنسین آزموده در ایران بسیار اندک بود. کارشناسانی که خلیلی در مغازه اش تربیت کرد، هر یک به نوبه خود اقدام به تأسیس کارگاه های فنی در تهران و شهرستان ها نمودند. و سبب پیشرفت در امور صنعتی، فنی و کشاورزی شدند.

در اولین سال فعالیتش، مجلس شورای ملی به وی پیشنهاد ساخت شمارنده الکتریکی را داد. پس از



بخش های شهرداری (نظمیه) را به عهده گرفت و تأسیسات جدیدی برای روشنایی برق زندان قصر ایجاد کرد. او ضمن نظارت بر تأسیسات، چگونگی کارکرد موتور دیزل و نگهداری آن را هم به کارگران آموزش می داد. سومین فرزند وی در سال ۱۳۰۸ و چهارمین فرزندش در سال ۱۳۱۰ به دنیا آمدند.

او پس از جابه جا شدن در چهارخانه اجاره ای کوچک، سرانجام در خیابان علایی، منزلی خریداری نمود. (سال ۱۳۱۲) و به این ترتیب خانواده شش نفره وی به اولین خانه شخصی خودشان رفتند. خلیلی مدتی در کارخانه برق امین الضرب مشغول کار بود و با مهندسین آلمانی همکاری می کرد.

در سال ۱۳۱۵ سرپرست امور روشنایی در ناحیه شمیران شد. و در همین سال با پیشنهاد شهرداری به عنوان کمک مهندس و متخصصی برق، در اداره برق مشغول به کار گردید. در همین اثنا درخواست نصب تجهیزات الکتریکی در مهمان خانه آعلی را که مورد علاقه رضاشاه بود - قبول کرد و برای رفت و آمد اتومبیل خرید. در سال ۱۳۱۸ تجهیزات روشنایی هتل رضا شاه (در چالوس) را با استفاده از چند موتور دیزل ماک برق راه اندازی کرد و کفالت برق آنجا را در اختیار گرفت. همچنین در دی ماه ۱۳۱۸ عضویت در هیأت موسسین شرکت یخ را پذیرفت. از سال ۱۳۱۷ تا ۱۳۲۰ رئیس اداره برق شهرداری تهران شد. مدتی نیز ریاست اداره پخش آب و لوله کشی شهر تهران را در اختیار داشت.

دانش عملی، دامنه معلومات و اطلاعات فنی خود را به حدی توسعه داد که مهندسین تحصیل کرده اروپا، او را از لایق ترین مهندسان برق و صنایع در ایران می دانستند.

در نیمه دوم سال ۱۳۲۰ افرادی که خدمت سربازی را گذرانده بودند، مجدداً به خدمت فراخوانده شدند این امر شامل خلیلی و چهار نفر از مهندسان اداره نیز می شد، اما او با این توجیه که رهاکردن اداره برق، ادامه فعالیت آن را متوقف می کند، برای خود و چهار مهندس دیگر معافیت گرفت.

با افزایش فعالیت ها درآمدش بالا رفت و زندگی خصوصی وی از رفاه بیشتری برخوردار شد. در سال ۱۳۱۶ (بعد از ۱۰ سال کار شبانه روزی) سرانجام زمینی را به مساحت ۴۵۰۰ متر، بین تجریش و دربند خریداری کرد. سه فرزندش حمید، شاهین و فرخ در آنجا متولد شدند، در حالی که خلیلی هنوز ۳۰ سال داشت. همچنین زمینی به مساحت ده هزار متر، (متری ۱۵ ریال) در سال ۱۳۱۹ خرید. تأسیس کارخانه رویابیش بود. در جنگ جهانی دوم، کشور از جهت

واردات و ارز، دچار محدودیت گردید؛ از این رو، صنایعی در ایران تأسیس می شد که مواد اولیه آن در داخل کشور موجود بود و کم تر به خارج وابستگی داشت. خلیلی در مهرماه ۱۳۲۲ با مهندس عباس شهیدزاده برای ساخت کارخانه چینی سازی قراردادی بست و در همان زمین، شروع به ساخت کارخانه نمود؛ اما در اثر آشفتگی اوضاع سیاسی، نامشخص بودن آینده و بی ثباتی اقتصاد، این فعالیت را نیمه کاره رها کرد.

از آنجایی که حقوق دولتی، کفاف زندگی پر خرج خلیلی را نمی داد، تصمیم گرفت با احداث یک دامداری به جبران این کمبود و درآمدزایی بیشتر بپردازد. به همین منظور، روستایی در اراک با مراتع سرسبز انتخاب کرد و با خرید تعدادی گاو شیرده و تهیه ابزار و ماشین آلات مورد نیاز، شروع به تولید محصولات لبنی نمود. او تولیداتش را برای فروش به مراکز مصرف در تهران می فرستاد؛ اما پس از چندی این موسسه به سبب نداشتن سرپرست کارآمد و توزیع نامناسب، دچار مشکلات مالی شد و از ادامه کار باز ماند.

در سال ۱۳۲۱ در کنار انبار گندم تهران، آسیایی برقی احداث کرد؛ این اقدام در شرایط بحرانی کمبود نان برای بسیاری از مردم مفید بود. با این اقدام خانواده وی نیز از رفاه بیشتری برخوردار شدند. هر چند این فعالیت هم به دارا نکشید و متوقف شد. با کنار رفتن فروغی و روی کار آمدن سهیلی، به عنوان نخست وزیر، خلیلی هم از اداره برق کنار گذاشته شد و غلامحسین فریور، رئیس اداره برق گردید؛ ولی پس از چند ماه با عوض شدن شهردار، خلیلی مجدداً به مسئولیت خود بازگشت. خلیلی در این دوره برق را از زیر نظر شهرداری خارج و به اداره ای مستقل تبدیل نمود. او اختیارات بیشتری را برای رئیس آن قائل شد، لذا در حیطه اختیاراتش، شخصاً تصمیم گیرنده بود. در این هنگام به فکر افتاد که اداره برق را به صورت شرکت درآورد. پس از یک هفته اداره برق تهران به شرکت بازرگانی برق تهران تبدیل شد.

هیأت دولت هم در همان اوایل به اهمیت نیروی برق پی برد؛ به همین دلیل، اداره برق به اداره کل برق تبدیل شد و خلیلی هم در شهریور ۱۳۲۳ به عنوان متخصص و رئیس اداره به کار ادامه داد. با توسعه انشعاب های برق تهران، تیرهای برق چوبی را نامطمئن تشخیص دادند و به فکر جایگزینی تیرهای بتونی به جای آن افتادند. به همین منظور کارخانه ای از فرانسه خریدند و در همان محل کارخانه برق (در میدان ژاله) نصب و شروع به کار کردند.



احداث نماید. خلیلی معتقد بود ساخت چنین کارخانه ای در ایران هم امکان پذیر است؛ لذا همراه با دکتر هاشم شجاع؛ نامه ای به قوام السلطنه (نخست وزیر) ماجر را با او در میان گذاشت؛ اما پاسخی دریافت نکرد و ایده تأسیس کارخانه سیمان، ناموفق ماند.

خلیلی در سال ۱۳۲۵ با علی اردکانی، صاحب موسسه آبیار کشور، در حفر چاه های عمیق، نیمه عمیق، نصب پمپ و ... همکاری کرد از نظر وی، دستیابی به آب های تحت الارضی تا حد زیادی مشکل کم آبی در ایران را رفع می نماید. وی برای کسب اطلاعات و آشنایی با تکنولوژی جدید با دعوت شرکت جانستون سفری به آمریکا داشت. حاصل این سفر، آشنایی وی با نحوه استفاده از گاز آشپزخانه و وارد کردن مواد اولیه، قطعات پمپ، لوله و ... بود با ورود این لوله ها و پمپ ها در مدتی نسبتا کوتاه، تعداد زیادی چاه در تهران و سایر نقاط کشور حفر شد.

در سال ۱۳۲۹ هنگام سفر به خوزستان مشاهده کرد که شرکت نفت و گاز، مخازن نفتی را می سوزانند؛ احتمالا اندیشه استفاده از گاز و پایه گذاری صنعت گاز مایع از همان جا به ذهنش راه یافت.

پس از ملی شدن صنعت نفت ایران (سال ۱۳۳۰)، عزمش را جزم کرد که صنعت گاز را به ایران وارد کند. انگیزه او از این کار، آسودگی خانم های خانه دار از مشکلات سوخت هیزم، نفت و ... در آشپزخانه بود. در همان سال به همراه فرزند ۲۴ ساله اش، محسن - که فارغ التحصیل مهندسی الکترومکانیک از دانشگاه تهران بود، عازم آمریکا و انگلستان شد و مدتی را به مطالعه صنعت گاز در آن کشور اختصاص داد. پس از بازگشت، تأسیساتی بر اساس فناوری پیشرفته ایجاد کرد؛ سپس اقدام به احداث کارخانه کپسول سازی نمود. سرانجام شرکت بوتان را با مسئولیت محدود و گرفتن وام از آشنایان و بانک های داخلی و مشارکت دکتر اسفندیار یگانگی به ثبت رساند. او اولین محموله گاز مایع را به صورت آزمایشی از شرکت ملی نفت ایران تحویل گرفت. (۷ مهر ۱۳۳۲) این گونه بود که اولین شرکت بخش خصوصی، گاز مایع را به سبد زندگی ایرانیان وارد کرد و زندگی مردم، خصوصا زنان از رفاه و فراغت بیشتری برخوردار شد.

مهندس بازرگان در این باره می گوید:

خلیلی چقدر با مسئولین شرکت ملی نفت در زمان کنسرسیوم، کلنجار رفت، تا گردنشان بگذارد گازهایی را که هدر می رود تصفیه کرده و بوتان و پروپان، آن را در تانکرهای تحت فشار به ایشان بفروشند، تا

در سال ۱۳۲۳ فعالیت سیاسی حزب توده (در مراکز صنعتی و اداری کشور) گسترش پیدا کرده بود. اداره برق هم از این فعالیت ها در امان نماند؛ از آثار آن، تشویق کارگران به اعتصاب در ۲۶ آذر ۱۳۲۳ بود. به دنبال آن، پنجاه نفر از کارگران به بهانه تاخیر در دریافت خواروبار ماهیانه دست به اعتصاب زدند؛ اما علت اصلی آن، اعتراض نسبت به اخراج یک متصدی نگهبان بود. بالاخره اسکندری، وزیر توده ای، پیشه و هنر از خلیلی درخواست کردند نگهبان اخراج شده به سرکار بازگردد. سرانجام با تلاش خلیلی و توافق وی با کارگران و تأمین خواسته های آنها، اعتصاب کنندگان بر سرکار بازگشتند، در همین سال ها، خلیلی برای محافظت از سیستم برق رسانی، نامه ای به رزم آرا، رئیس ستاد ارتش نوشت و درخواست نمود ۶۰ سرباز فنی و ۳۰ پست ۱۶ ساعته را برای حفاظت از اداره برق برای وی بفرستد.

خلیلی از متفقین، حفر چاه عمیق را یاد گرفت و با وارد کردن تلمبه های پیرلس آمریکایی و دستگاه های حفاری که در ایران سابقه نداشت تعداد زیادی چاه عمیق در شهرها، باغ ها و روستا ها حفر نمود.

در زمان جنگ جهانی دوم قطعات یدکی به راحتی در دسترس نبود اما خلیلی به همراه مهندس نصر الله آق اولی (برادر همسرش) مقدار زیادی از اجناس و لوازم مورد نیاز را از کارخانه رها شده ذوب آهن (در کرج) به انبار برق انتقال داد؛ این امر با همت و پی گیری ایشان امکان پذیر شد. در سال ۱۳۲۴ پس از آن که اداره برق به شرکت بازرگانی برق تبدیل گردید، بر اثر تحریک مخالفان و برخی از عوامل حزب توده از کار منفصل و به مدت ۴۲ روز از سوی دیوان کیفری کارکنان زندانی شد.

اما پس از مدتی تبریّه و از زندان آزاد شد. این امور بیانگر مشکلات واحدهای صنعتی و فنی در سال های اشغال کشور بود.

دوره کوتاه مدت زندان، به شدت در نگاه او نسبت به دولت موثر بود. پس از از رهایی از زندان، دیگر شغل دولتی را بر نتافت و علی رغم اینکه در طی سال های ۱۳۰۴ تا ۱۳۲۵ در خدمت دولت، منشأ کارهای ارزشمندی بود، به فرزندان خود توصیه کرد تن به کارهای دولتی ندهد. مهندس معتمدی به جای خلیلی منصوب گردید و دیگر صحبتی از شرکت بازرگانی برق به میان نیامد.

در سال ۱۳۲۴ شرکت نفت انگلیس در نظر داشت برای تأمین سیمان مورد نیاز در یکی از مناطق شیخ نشین خلیج فارس با سرمایه ساکنین همان محل، کارخانه ای



در ایران توزیع شود؛ همچنین به علت این که به صنعت ملی تبدیل شود به ساخت انبار، تهیه کامیون های توزیع گاز، ایجاد کارخانه کپسول سازی و تولید اجاق فر اقدام نمود.

زمان زیادی از تأسیس شرکت بوتان با مسئولیت محدود نگذشته بود که محسن خلیلی پیشنهاد تولید وسایل گازسوز را داد؛ چرا که حمل، ذخیره سازی و توزیع گاز مایع، مستلزم وجود لوازم گازسوز، سیلندر گاز مایع و ظروف تحت فشار بود. این پیشنهاد با استقبال پدر مواجه شد. شرکت در سال ۱۳۳۵ اولین اجاق گاز، در سال ۱۳۳۸ اولین بخاری گازی، در سال ۱۳۴۳ آبگرمکن گازی ایستاده ۴۰ گالنی و در سال ۱۳۴۵ اولین سیلندر گاز مایع را تولید کرد. در سال ۱۳۴۶ برای اولین بار به گاز سوز کردن خودروها پرداخت و در سال ۱۳۵۳ اولین اجاق پیک نیک را به محصولات خود اضافه کرد. مسئولیت امور کارخانه در تولید این محصولات بر دوش محسن و دو برادرش سعید و حمید (فارغ التحصیل مهندسی برق از آمریکا) قرار داشت. شرکت در سال ۱۳۴۷ روزانه، حدود ۱۰۰ عدد سیلندر ۱۱ کیلویی و در سال ۱۳۵۴، ۲۰۰ عدد پیک نیک دو کیلویی تولید می کرد. او محلی را در خیابان سعدی جنوبی برای نمایش انواع تولیدات بوتان، مانند اجاق گاز، فر، سیلندر و ... تخصیص داد. در سال های اولیه به دلیل عدم آشنایی مردم با این صنعت و محدودیت تقاضا، شرکت بوتان با زیان مواجه بود، اما در سال ۱۳۴۳، پس از مستقل شدن شرکت صنعتی بوتان، فعالیت شرکت به سرعت گسترش و تولیدات آن مرتباً افزایش یافت.

با گسترش مصرف گاز مایع، سندیکای توزیع کنندگان گاز مایع در سراسر کشور شکل گرفت (دهه ۴۰) که پس از سال ۱۳۵۷ به انجمن صنفی کارفرمایان گاز مایع ایران تبدیل شد. شرکت بوتان در طی ۲۲ سال به ده شرکت گسترش یافت که اهم آنان توزیع کننده گاز مایع، سازنده وسایل گازسوز، وارد کننده وسایل روشنایی گازی، نصب خانه های پیش ساخته، مشاوره، طراح، اجرا کننده سیستم های مدیریت و ... بودند.

شرکت صنعتی بوتان (سهامی عام)، وسایل گازسوز، فر گاز و سیلندر گاز را تولید می کرد، سایر شرکت ها به صورت سهامی خاص و زیر مجموعه این شرکت بودند. شرکت بوتان در سرتاسر کشور مسئولیت حمل گاز، ذخیره سازی، پر کردن سیلندر و توزیع گاز در سیلندر را بر عهده داشت و حدود یک چهارم گاز کشور را توزیع می کرد.

فعالیت های این گروه:

شرکت تأسیساتی بوتان: اولین تولیدکننده تجهیزات آشپزخانه های صنعتی، سلف سرویس رستوران ها و بیمارستان های کشور.

شرکت خدمات مهندسی بوتان: مسئول نصب تأسیسات گازی و صنعتی و گاز سوز کننده سوخت کارخانه ها، موسسات و وسائل نقلیه بود، همچنین کار گازرسانی شهری و ... را انجام می داد.

شرکت بوتیران: تولیدکننده اجاق های گازی مسافرتی (پیک نیک) بود.

شرکت کاسپین گاز، توزیع گاز مایع و وسایل گازسوز خانگی در منطقه مازندران.

شرکت ایران زیورت، واردکننده وسایل گازی پیک نیک، وسائل روشنایی گازی اضطراری، وسایل برش و جوشکاری گازی، آبگرمکن گازی.

شرکت یوتی: تهیه، ساخت و نصب پمپ های شناور آب، طراحی سیستم آب رسانی کارخانه ها، نصب پمپ های گل کشی و لجن کش.

شرکت ایران و فنلاند: طراحی، تولید و نصب خانه های پیش ساخته.

شرکت برنامه ریزی و مدیریت شرکت ها: مشاوره، طراحی و اجرای سیستم های مدیریت.

شرکت های وابسته به بوتان در فاصله ۱۳۳۲ تا ۱۳۵۵ متناسب با گسترش سرمایه، ظرفیت و افزایش تقاضا در زمینه تولید و توزیع گاز مایع از یک شرکت به ۱۰ شرکت توسعه یافتند.

پس از فوت خلیلی، حمل و نقل، ذخیره سازی، سیلندر پرکنی و توزیع گاز مایع، در شرکت بوتان، شتاب بیشتری گرفت و شرکت در اکثر استان ها اقدام به ایجاد تأسیساتی برای گسترش فعالیت های تولید و توزیع کرد.

خلیلی، بیکاری را عامل بدبختی و تیره روزی می دانست. وی مهم ترین ویژگی صنایع نوین را اشتغال زایی آن ها می دانست. بر همین اساس در حوزه های متعدد سرمایه گذاری کرد و به گسترش تولید صنعتی ایران در زمینه تعمیر ماشین، برق، دمداری، حفر چاه، آسیاب کردن گندم، انتقال گاز، ساخت وسایل گازسوز و ... اقدام کرد تا به سهم خود، زمینه های گذار از اقتصاد معیشتی به اقتصاد صنعتی را فراهم نماید.



آنکه در ۲۵ سال آخر زندگی، دچار بیماری قند بود، هرگز احساس بازنشستگی نمی کرد و همچنان به فعالیت های صنعتی اش می افزود. نقش خلیلی در پایه گذاری صنعت گاز ایران (از صفر تن به حدود هشتاد هزار تن در سال ۱۳۵۳)، تهیه لوازم گازسوز، تربیت صدها نیرو، رساندن گاز به هزاران واحد مسکونی، راه اندازی موسسه بزرگ بوتان، بهبود زندگی مردم و بالابردن سطح رفاهی حائز اهمیت بسیار است. علاوه بر این، تلاش وی در توسعه برق تهران و ده ها فعالیت خرد و کلان دیگر، مثل تولید سیلندر و آبگرمکن، بیانگر تلاش و نظم شگفت انگیز مردی با اراده برای ساختن زندگی بهتر برای خانواده و جامعه می باشد. خلیلی، همواره به فرزندان خود و روسای بخش های شرکت، بر اهمیت حسابداری و نهایت دقت را در ساخت محصولاتی بادوام، بی نقص و با کیفیت به کار می برد. از کرنش در مقابل زورگویان پرهیز داشت؛ در عین حال اظهار می داشت، خاک پای مشتری، توتیای چشم فروشنده است.

خلیلی در فاصله دهم مرداد ۱۳۴۸ تا سی آذر ۱۳۴۹ ابتدا همایون (فرزند ششمش) و سپس ابوالقاسم و احمد (برادرانش) و دامادش، دکتر فریدون منوچهریان را از دست داد. با این حال دست از کار نکشید؛ تا این که با گسترش بیماری دیابت در ۱۲ تیر ۱۳۵۳ (شصت و نه سالگی) به خاموشی گرایید. او بارها این جمله را تکرار می کرد که دوست دارم از پشت میز کارم به بهشت زهرا منتقل شوم.

پاورقی ها:

- ۱- غلامرضا نجاتی، شصت سال خدمت و مقاومت مهدی بازرگان، فرهی رسا، ۱۳۵۷، جلد اول، ص ۶۷-۶۶.
 - ۲- منصوره خلیلی، از دامنه تا قله، بهجت ۱۳۸۴، ص ۴۴.
 - ۳- قبل از ازدواج خلیلی، پدر همسرش فوت کرده بود و زندگی آن ها با اجاره منازل باقیمانده می گذشت.
 - ۴- سالنامه کشور ایران، ۱۳۵۵، ص ۷۵۸-۷۵۶.
 - ۵- همین سرهنگ به علت حق کشی، ظلم و ناکارایی نهادهای بازرسی و خصوصی توسط یکی از سربازان به قتل رسید.
 - ۶- شصت سال خدمت و مقاومت مهدی بازرگان، ص ۶۷.
 - ۷- راهنمای اتاق بازرگانی و صنایع و معادن، ۱۳۵۵، ۳۸۵.
 - ۸- خلیلی، همان، ص ۷۷.
- نویسندگان: فریدون شیرین کام، ایمان فرجام نیام

او در کارهای اجتماعی و نیکوکارانه مشارکت داشت. در شرایط دشوار کمبود مواد غذایی، با کوشش فراوان توانست برنج و روغنی تهیه و آن را در بین کارکنان خود در زمان اشتغال ایران در جنگ جهانی دوم تقسیم کند. زمانی هم که تهیه آذوقه، به آسانی امکان پذیر نبود ماهیانه نود تومان به عنوان کمک هزینه به کارکنان خود می پرداخت. در بحبوحه جنگ جهانی، تعدادی از جنگ زدگان لهستانی به ایران آمدند. عده ای از آنها به دلیل فقدان بهداشت به بیماری تیفوس مبتلا شدند و از بین رفتند، خلیلی تعدادی دوش حمام در قسمتی از اداره برق ساخت تا این پناهندگان با دسترسی به بهداشت نسبی از این بیماری- که ناقل آن شپش است- در امان باشند. همچنین با هزینه شخصی خود تعدادی البسه به آنان اهدا کرد.

به تندرستی، وضع معیشتی و تأمین آینده کارگران توجه بسیار داشت وقتی یکی از بناهایش بر اثر سقوط از داربست درگذشت، برای خانواده وی مقرری در نظر گرفت و از همسر او خواست سالی دو بار فرزندان را نزد او ببرد تا اطمینان یابد که قصوری در حق آنان صورت نگرفته است؛ یا در سالروز درگذشت یکی از رانندگان شرکت، اعلام کرد که با استفاده از یک روز حقوق کارکنان، پس انداز آن مرحوم و کمک صندوق بوتان، خانه ای برای بازماندگان او خریداری می کند. در اواسط دهه پنجاه، شرکت بوتان حدود ۱۵۰۰ پرسنل داشت. در این سال ها به کارگران ناهار می دادند، همچنین یک نانوائی در محل کارخانه تأسیس شده بود تا کارگران به نان گرم، دسترسی داشته باشند. برای همسرش احترام عمیقی قائل بود و در طی ۵۲ سال زندگی مشترک، انس عمیقی با وی داشت. زمانی که تعداد فرزندان آنها به ۹ نفر رسید، تأکید می کرد که: اگر همه فرزندان را در یک کفه ترازو بگذارند و مادر را در کفه دیگر، کفه دومی سنگین تر می شود.

همیشه بر جنبه های مثبت امور تأکید داشت. یک بار برای کشیدن برق فشار قوی و استفاده از مازاد نیروی برق، همراه با کارگزارانش به کارخانه اسلحه سازی رفت. در اثر انفجار یکی از پست ها، صورتش سوخت؛ وقتی وارد خانه شد اولین کلامش این بود که « چشمم آسیب ندیده است». یک بار دیگر در لوله کشی آب تهران، برنده مناقصه شد، قیمت پیشنهادی او کم تر از شرکتهای خارجی بود. وی از سودی که عاید کشورش شده بود، احساس سرافرازی می کرد. همیشه می گفت: از این که این مملکت، دچار کمبود عاشق است، دلم می سوزد. بیماری مسئله ای نبود که او را از تلاش بازدارد. با وجود



دستیابی به تکنولوژی های نوین
صنعت نفت،
به پشتمانه تخصص تجربه بالای
اعضای استصنا





انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت-ایران

سندروس صنعت
(سهامی خاص)



فعالیت های شرکت سندروس صنعت :

- طراحی، ساخت و راه اندازی انواع سیستم های میترینگ انتقال فرآورده های نفتی به منظور اندازه گیری جریان سیالات در فازهای گاز و مایع.
- طراحی و ساخت انواع پروورهای هیدروکربنی دو مسیره.
- طراحی، مهندسی، ساخت و یکپارچه سازی (Integration) سیستم های آنالایزر گاز و مایع فرآیندی و زیست محیطی مورد استفاده در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، تولید برق و صنایع فلزی و معدنی.
- طراحی و ساخت انواع دستگاه های نمونه گیر خودکار (Auto Sampler)
- تامین تجهیزات و اقلام صنعتی ابزار دقیق و مکانیک ثابت برای صنایع مختلف.
- تامین قطعات یدکی توربین های گازی و سایر تجهیزات دوار صنعتی.
- تامین باتری های نیکل-کادمیوم با در اختیار داشتن نمایندگی انحصاری از کمپانی GAZ آلمان.
- دارای عضویت در انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا)
- دارای عضویت در انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران (ستصا)

Introduction of Sandroos Sanat Company:

- Design, Fabrication and Commissioning of Custody Transfer Metering Systems for Measurement of Fluids in Gas & Liquid Phases.
- Design and Fabrication of Bi-directional Hydrocarbon Pipe Provers.
- Design, Engineering, Fabrication and Integration of Process and Environmental Gas & Liquid Analyzer Systems applicable in Oil & Gas, Petrochemical, Power Generation and Mines & Metals Industries.
- Design and Fabrication of Automatic Sampling Systems.
- Supply Industrial Field Instruments and Fixed Mechanical Equipment for Different Industries.
- Supply Spare Parts for Gas Turbines and Other Rotating Equipment.
- Supply Nickel-Cadmium Batteries with Exclusive Agency of GAZ (Germany).
- A Member of S.I.P.I.E.M & I.I.E.M.A .

Address: No. 45, Padis St, Shirazi (North Shiraz) St, Mollasadra Ave, Tehran, Iran.

Tel: (+9821) 42892000

Fax: (+9821) 88609189

Email: info@sandroos.com

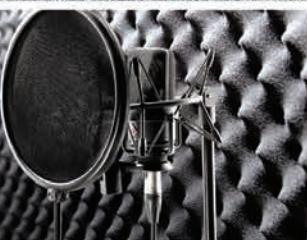


گروه صنعتی سانا عایق
Sana Insulation Industrial Group



INNOVATION
IN INSULATION

  sanaig.ir



کانال های گالوانیزه صنعتی و خرطومی
DUCTING SYSTEM (فلکسیبل داکت)



عایق های صوتی
ACOUSTIC SYSTEM



عایق های فوم الاستومری
ELASTOMERIC INSULATION



K-FLEX®
عایق حرفه ای تاسیسات

SQAA Duct®
Ducting System

عایق صوتی
Mappy
DAL 1014 ILISOLAMENTO ACUSTICO E TERMICO

SQAA Silent®
Acoustic System

K-FONIK®
عایق های تخصصی صوتی

ارتعاش گستر پیمان

طراح و تولید کننده اتصالات انعطاف پذیر تحت لیسانس LBH دانمارک

• اتصالات آکاردئونی فلزی (در انواع گرد و چهارگوش)
Metal Expansion Joints

• شیلنگ های خرطومی با روکش حصیری استیل
Metal Flexible Hoses

• اتصالات پارچه ای نسوز
Fabric Expansion Joints

• انواع پارچه های نسوز
Fabric Rolls

• لרزه گیرهای لاستیکی
Rubber Expansion Joints

• شیلنگ های لاستیکی
Rubber Hoses



License Partner

www.ErteashGostar.com

+98 (21) 88284285 - 7

MANUFACTURER

Of

- ✓ Thermocouple
- ✓ Thermowell
- ✓ Heater
- ✓ RTD



Call For More Info

00989357585096



گروه آریا صنعت سلیم
Salim Industry Ariya Group



+982188343851
+982188343852



info@salimgroupco.com
www.salimgroupco.com



Unit 12, floor 4, No 2, Dead
End, Vahedi, in front of
Tarbiyat Moalem, Shahid
Mofatteh Ave Sout, Tehran,
Iran.



نایب رئیس هیات مدیره استصنا:

صادرات تجهیزات ایرانی با برند کشورهای دیگر



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۴۶

مصاحبه

بحث دیگری بوده که البته به یکدیگر مرتبط است. هر تشکلی همانگونه که از اسمش مشخص است با در کنار هم قرار گرفتن تعدادی از افراد که دارای هدف مشترک و مشترکاتی هستند، شکل می‌گیرد. اگر فضای اجتماعی، سلامت و اقتصادی در شرایطی باشد که این افراد نتوانند با هم تعامل داشته باشند، یعنی وقتی تعاملات از جنس حضور تبدیل به تعاملات مجازی می‌شود، طبیعتاً رسالت انجمن هم تا حدی کمرنگ‌تر می‌شود. در واقع وظایف انجمن به نحو احسن نمی‌تواند انجام شود. چون بایستی با هم و در کنار یکدیگر باشیم تا بتوانیم به اهداف تعریف شده در انجمن برسیم پس کرونا باعث می‌شود که نتوانیم در کنار همدیگر قرار بگیریم و طبیعتاً نمی‌توانیم برنامه‌هایمان را عملیاتی کنیم. البته ناگفته نماند باوجود اینکه کرونا بود، همایش‌های مجازی متعددی برگزار کردیم، بعضاً نمایشگاه‌هایی برگزار شد و ارتباط ما با اعضا قطع نشد. همچنین جز مجموعه‌هایی بودیم که خیلی سریع توانستیم خودمان را با شرایط وفق دهیم تا آن تکالیفی که انجمن دارد را به طور نسبی جلو ببریم.

بعد از اینکه سایه کرونا در کشور کمرنگ شد می‌توان قاطعانه گفت که با سرعت بسیار زیادی موفقیت‌هایی در جهت تقویت این ارتباط و حضور اعضا ایجاد شد. در هفت هشت ماه اخیر چندین همایش، نمایشگاه و نشست‌های تخصصی و از نوع کسب و کار برگزار کردیم و تا حدی خودمان را به روز کردیم.

از سوی دیگر در ابتدای ورود این ویروس منحوس، بعضی از شرکت‌ها به شکل مقطعی تعطیل شدند و

نایب رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران می‌گوید: در ابتدای شیوع ویروس کرونا بعضی از شرکت‌ها به شکل مقطعی تعطیل شدند و واقعیت این است که دولت متناسب با شرایطی که موجود بود از صنایع و بنگاه‌های اقتصادی تولیدگر و تولیدکننده حمایت نکرد که بخشی از خسارات را جبران کند.

موضوع کرونا و تاثیر آن بر فعالیت‌های تولیدی موضوعی است که همچنان جای بحث و بررسی دارد. جلال جانی، نایب رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران درباره شرایط و وضعیت تولیدکنندگان این صنعت در دوران کرونا و پسا کرونا به تفصیل با فصل‌نامه استصنا به گفت‌وگو نشسته و در خلال این مصاحبه موضوعات دیگری مانند برجام و پسابرجام، وضعیت تعاملات با دولت، وضعیت صادرات و مواردی از این دست نیز مورد بررسی قرار گرفته که حاصل این گفت‌وگو را در ادامه از نظر می‌گذرانید:

کرونا و شرکت‌هایی که تعطیل شدند

در سال‌های گذشته به غیر از مسئله تحریم‌ها، یک افزایش بی‌سابقه قیمت‌ها و تورم هم داشتیم. از سوی دیگر کرونا را هم داشتیم که تقریباً همه صنایع نه فقط در ایران بلکه در دنیا به دلیل شیوع کرونا آسیب دیدند. این مشکلات تا چه اندازه فعالیت‌های انجمن و شرکت‌های زیر مجموعه‌تان را تحت تاثیر قرار داد؟

فعالیت انجمن یک بحث است، فعالیت شرکت‌ها هم



شروع شدند اما فراز و نشیب داشته است.

در این سال‌ها هر گاه تحریم‌ها پرفشار بوده به سمت تولید داخل آمدند و تا تحریم به حداقل رسیده یا ضعیف شده و می‌توانستند با طرف خارجی معامله کنند به سمت و سوی خارجی‌ها رفتند. نگرانی ما این است که مجدداً با این قضیه مواجه شویم اما در مجموع صنعت‌گر داخلی عشق دارد و به خاطر همین خودش را وفق داده و سعی کرده این شرایط را اداره کند. در واقع شرایط فعلی شرایط جدیدی نیست. ما در چند دهه اخیر کمتر سالی را داشتیم که اقتصاد، صنعت و تولید کننده‌های ما دچار بحران نباشد. ما یاد گرفتیم چگونه با این مشکلات مواجه شویم و تحریم هم یکی از آن‌ها است. برجام و پسابرجام یکی از نگرانی‌های سازنده‌های داخلی است که امیدواریم با سیاست‌گذاری دقیق، منصفانه و با چشم‌اندازی بلند؛ با آنچه که در گذشته مواجه بودیم، مواجه نشویم.

در بسیاری از مواقع، نام‌گذاری سال در راستای حمایت از تولیدکنندگان داخلی بوده، تعامل دولت‌های مختلف، وزارت نفت و چهار زیر مجموعه آن را چگونه ارزیابی می‌کنید و به طور کلی وزارت نفت را در استفاده از تجهیزات تا چه اندازه همراه و هم‌پا می‌دانید؟

در سنوات گذشته نام‌گذاری سال‌ها خیلی هوشمندانه مطرح شده، یعنی مسئولین مملکت و مقام رهبری توجه داشتند که پایداری این مملکت به پایداری اشتغال و پایداری اشتغال به اشتغال مولد ارتباط دارد و بعضی سال‌ها مستقیم و غیر مستقیم مسئله دانش‌بنیان بودن نیز مطرح بوده است. در واقع صناعی می‌توانند پایدار باشند که صنایع دانش‌محور باشند و این یک واقعیت و یک باور است و خوشبختانه این باور که ما بایستی به صنعت مولد از نوع دانشی یا دانش‌محور و دانش‌بنیان توجه داشته باشیم، گام خیلی مهمی است. یعنی به عبارتی؛ مبنای مبنای مهمی است که ارشدترین مقام نظام، آن را به عنوان شعار سال در سنوات گذشته مطرح کرده اما شرط لازم، عملیاتی شدن آن است.

در سال‌های متمادی همه از این شعار استقبال کردند اما اینکه یک عزمی برای انجام آن باشد درجات مختلفی داشته و در ارزیابی این رویکرد نمی‌توانم بگویم ۱۰ سال پیش عیار آن خیلی بالا بوده اما الان عیار آن پایین آمده یا بالعکس! در واقع متفاوت بوده چون درگیر سلاقی بوده است، شعاری که برای نام‌گذاری سال مشخص می‌شود، یک هدف‌گذاری و چراغی برای راه است اما راه هم باید تعریفی داشته باشد و قوه مجریه بایستی آن را تدوین کند اما بعضاً

واقعیت این است که دولت متناسب با شرایطی که موجود بود از صنایع و بنگاه‌های اقتصادی تولیدگر و تولید کننده حمایت نکرد که بخشی از خسارات را جبران کند. خیلی از کشورهایی که پیشرفته بودند این کار را انجام دادند و حمایت واقعی کردند در صورتی که دولت ما تمام بار را بر بخش خصوصی انداخت و حداکثر حمایت دولت این بود که به بعضی از صنایع، تنفسی برای بازگرداندن وام داد یا به بعضی از صنایع خرد وام‌های کوچکی داد و دولت واقعا آن تکلیفی که در قبال تولیدکننده‌ها و به زعم مقام معظم رهبری جهادگران جبهه اقتصادی و سربازان و افسران جبهه اقتصادی داشت، را انجام نداد و بعد از بحث کرونا این شرکت‌ها در واقع خودشان توانستند خودشان را به طور نسبی بازسازی کنند.

تحریم چیز خوبی نبود اما...

به تحریم اشاره کردید. در این روزها دائماً صحبت از به نتیجه رسیدن یا بهم خوردن توافقات برجام می‌شود، به نتیجه رسیدن توافق برجام یا به سرانجام نرسیدن آن چه تاثیری در صنعت نفت و به طور خاص روی سازندگان تجهیزات صنعت نفت دارد و این مسئله را چطور ارزیابی می‌کنید؟

این موضوع به سیاست‌گذاری کلان کشور بستگی دارد و مواجهه با این قضیه مطلق نیست. تحریم چیز خوبی نبود و اگر ما توانستیم از آن استفاده کنیم و بعضاً مفید واقع شده، در واقع از یک اتفاق بد یک فرصت ایجاد کردیم و این جزء چیزهایی بوده که ناخودآگاه ایجاد شده است. تحریم که ایجاد شد حوزه‌های کارفرمایی مجبور بودند یعنی راه دیگری نداشتند جز اینکه اقبالی به سازنده داخلی داشته باشد و بخشی از آن از دو جهت خوب بوده هم اینکه سازنده‌های داخلی می‌توانند خودشان را به اثبات برسانند و هم اینکه دولتمردان و صاحبان پروژه ما بفهمند سر بزنگاه‌ها، در تنگناها و سختی‌ها این داخلی‌ها هستند که به داد آن‌ها می‌رسند. بنابراین باید به آن‌ها بیشتر توجه کنند!

در این شرایط اگر بگوییم تحریم ادامه داشته باشد تا دوباره از سازنده داخلی حمایت شود، کم لطفی به کل مملکت است و بالعکس آن یعنی اگر بگوییم تحریم برداشته شود و در این مملکت ارز بیاید، آن وقت می‌روند و از ساخت خارج حمایت می‌کنند که در واقع این هم جای نگرانی دارد. همه این‌ها منوط به سیاست‌گذاری صحیح و بلند مدت است. در چند دوره ما با تحریم‌ها مواجه بودیم در حقیقت بعد از انقلاب و بعد از اینکه سفارت آمریکا تسخیر شد، تحریم‌ها رسماً



درگیر سلاقی شده است. در زمینه با تعاملات در دولت‌های مختلف، ما دو حوزه مختلف داریم که با ما ارتباط دارند؛ یک، حوزه‌ای که متولی صنعت است وزارت صمت است و دوم، حوزه کارفرمایی و مشتری ما است. یعنی کل مجموعه‌هایی که به شکلی با وزارت نفت ارتباط دارند. تعاملات ما هیچ‌گاه به صفر نرسیده اما بعضاً کمینه شده و در بعضی از مواقع یکی از این‌ها بهینه بوده و در دولت‌های مختلف تعاملات ما با هر دو وزارتخانه خوب بوده اما می‌توانم بگویم که تعاملات ما با وزارت صمت از دولت قبلی شروع شده و رو به بهبود بوده و در حال حاضر ارتباطاتمان در مجموع مطابق همان روال است و روابط خوبی داریم. آن‌ها متولیان و هادیان صنعت‌اند.

البته نقدهایی هم نسبت به پدر صنعت داریم؛ در واقع ما می‌گوییم وزارت صمت پدر خانواده صنعت است و بایستی حواسش باشد چه در هدایت، چه در حمایت و در حوزه کارفرمایی که همان وزارتخانه باشد. می‌توانم بگویم که تعاملات ما در این دولت از منظر گفت‌و شنود و در دسترس بودن مسئولین نسبت به دولت قبل تا حدی تقویت شده است. در دولت‌های قبل از جمله دولت گذشته هم این تعاملات وجود داشت اما حس من می‌گوید الان درجه شنوایی دوستان بیشتر شده و امیدوار هستیم که عملیاتی هم بشود. البته بعضاً راهکارهای عملیاتی دیده شده و می‌شود احساس بهبود را اعلام کرد.

جای خالی استاندارد برای صنعتی ۱۰۰ ساله

مسئله کیفیت و قیمت در همه صنایع به ویژه در حوزه شما که حوزه مهم و های‌تک است همیشه مطرح می‌شود و البته از سازنده‌های تجهیزات صنعت نفت و از انجمن بارها شنیدیم که گفتند تولیدات ما کیفیت خوبی و در حد کیفیت اروپا دارند و قیمت‌های آن در حد قیمت‌های چین است اما استقبال نمی‌شود.

در حوزه داخل، در این سنوات گذشته که تحریم شدت گرفت صنایع نفت، گاز و پتروشیمی ما متوقف نشدند. سوال اینجاست که چه کسی این کار را انجام داد؟ سازنده‌های داخلی این کار را کردند. پس موقعی که اعتماد کردند پاسخ هم گرفتند و این یک واقعیت است. اما مدیر یا کارشناسی داریم که سال‌های سال خودش را به یک محصول خارجی عادت داده و محصول خارجی هم امتحانش را پس داده بنابراین حاضر نیست ریسک کند و از طرفی هم عادت کرده است. بخشی هم عدم اعتماد است به خاطر اینکه آن جنس خارجی امتحانش را پس

داده است. بایستی سرعت فرهنگ سازیمان را بیشتر کرده و توانایی و قدرت ریسک را در کارشناسان و مدیرانمان افزایش دهیم و پشتشان را گرم نگه داریم تا نگران این نباشند که اگر اتفاقی افتاد پس حتما ناشی از انتخاب ساخت داخل بوده و همچنین قانون بایستی از مدیران شجاع ما حمایت کند، این‌ها در خصوص بحث داخل بود. بنابراین خیال آن مدیر و کارشناس راحت‌تر است البته بعضی‌ها دو سفر خارجی هم کنار آن داشتند، در اینجا باید به شهرک صنعتی شمس آباد و اشتهارد بروند و بازدید کنند. اما آن موقع شهرک صنعتی مونیخ و پاریس را بازدید می‌کردند. البته کم‌کم این چیزها کمرنگ شده اما هنوز به صفر نرسیده است.

از کشف نفت در ایران بیش از یک قرن می‌گذرد و فعالیت صنایع مرتبط با نفت از بحث اکتشاف و استخراج گرفته تا کلیه پروسه‌ها و پالایش، از آن موقع شروع شده اما از این طرف می‌بینیم کشورهای دیگر بعد از ما در حوزه نفت کار کردند ولی استاندارد خودشان را دارند. پس آن شهادت وجود نداشته که ما یک استاندارد بومی برای نفت‌مان تعریف کنیم در واقع بایستی یکسری چیزها را بومی می‌کردیم. آیا می‌شود صنعت نفت ۱۰۰ ساله داشته باشیم اما هنوز استاندارد برای خودمان به شکل مشخص نداشته باشیم؟ این یک ضعف است که امیدوار هستیم یک بار برای همیشه آن را درست کنند.

یکی از مشکلاتی که همیشه از آن صحبت می‌شود (مخصوصاً در حوزه صادرات) مسئله نداشتن استاندارد API است، در این مورد توضیح می‌دهید؟

برای صادرات از شرکت‌های ما می‌روند و کارهای سفارش محصول را انجام می‌دهند و آن طرف می‌فرستند. اما با برند دیگری توزیع می‌شود. چون او آن گواهی استاندارد را دارد اما ما نداریم. به هر حال بحث رعایت استانداردها و اخذ گواهینامه‌های مربوطه، اصل واجب است، اما اینکه به چه نحوی این کار تسریع شود، بایستی کار کارشناسی و فوری روی آن انجام شود. اما نهایتاً در حوزه صادرات هم اعضای ما هستند و همین الان در کشورهای اطراف دارند کار می‌کنند و پروژه‌هایی دارند. انجمن هم در زمینه صادرات و فعال‌سازی کمیته صادراتش در حوزه‌های مختلف از کشورهای آمریکای جنوبی گرفته تا آسیای میانه، عراق و امثالهم کار می‌کند. یعنی شرکت‌های ما کار می‌کنند و در حوزه صادرات هم پررنگ بوده‌اند.

تقویت دیپلماسی انرژی با کشورهای همسایه

وی با بیان اینکه فعالیت کلیه شرکت‌هایی که عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران هستند، دانش محور است و شرط لازم دانش بنیان بودن نیز همین دانش محور بودن است، گفت: برخی از شرکت‌ها دانش بنیان هستند و توانسته‌اند با گذراندن مراحل موفق به دریافت تاییدیه دانش بنیان شوند. مابقی شرکت‌ها نیز این توانایی را دارند؛ بنابراین اعضای استصنا بدون شک توانایی ارائه تجهیزات حیاتی و با فناوری بالا صنعت نفت را دارا هستند. مگر غیر از این بوده است که طی چند سال گذشته تحریم‌ها به طور جدی بر علیه کشورمان اعمال می‌شده است.

وی خاطرنشان کرد: طی چندین سال گذشته شرکت‌های عضو استصنا و حتی شرکت‌هایی که عضو این انجمن نیستند، پیشرفت‌های چشمگیری داشته‌اند. بسیاری از تجهیزات توسط همین شرکت‌ها از طریق طراحی و یا مهندسی معکوس تولید شده‌اند و یا باعث پایداری تولید گردید. مجددا تاکید می‌کنم جای هیچ شکی نیست که تولیدکنندگان داخلی توان ارائه تجهیزات با فناوری‌های بالا را دارا هستند و می‌توانند تا ۸۰ درصد این تجهیزات را تامین کنند و اگر هم نیاز باشد حتی بالاتر از ۹۵ درصد نیازهای صنعت نفت، گاز و پتروشیمی کشور تامین خواهد شد و این مهم با زمان، برنامه ریزی و حمایت واقعی قطعاً عملی می‌شود.

ثقفی عنوان کرد: بد بینانه است که گفته شود طی ۲ الی ۳ سال آینده در فصل گرم سال نیز با کمبود گاز مواجه می‌شویم. ولی آن چه که مسلم است. اگر برنامه ریزی و اقدام درستی انجام نشود سال آینده کمبود گاز بیشتر خواهد شد. چراکه خطوط مستهلک و هدر رفت آن افزایش پیدا می‌کند و خرابی تجهیزات نیز بیشتر می‌شود و در نهایت کمبود گاز نیز افزایش پیدا می‌کند؛ بنابراین بعید می‌دانم فصل گرم سال که مصارف خانگی کاهش پیدا می‌کند. دچار کمبود شویم. اما می‌بایست نگران بود. شاید افرادی که این مسائل را مطرح می‌کنند. هدف شان این است که متولیان امر پیش از وقوع واقعه چاره اندیشی کنند.

وی عنوان کرد: برای حل این مشکل فعلی چند راهکار را می‌توان بیان کرد. اولین راهکار موضوع فرهنگ سازی است. واقعیت این است که مصرف گاز در فصل سرما بیش از حد افزایش پیدا می‌کند و برخی از این نعمت خدادادی درست استفاده نمی‌کنند؛ بنابراین موضوع فرهنگ سازی بسیار پراهمیت است.

وی در پایان گفت: تقویت دیپلماسی انرژی با کشورهای همسایه نظیر آذربایجان و ترکمنستان نیز از مسائلی است که دولت سیزدهم باید به آن توجه داشته باشد و راهکار بعدی این است که دولت پروژه‌های جدید را کلید بزند علی‌الخصوص در مخازن مشترک؛ و راهکار پایانی این است با یک برنامه ریزی مناسب، تاسیسات موجود بهسازی و یا نوسازی شوند.



استصنا مجموعه‌ای از سازندگان تجهیزات صنعت نفت، گاز و پتروشیمی در ایران است و تولیدکننده گاز، طراح، متصدی تعمیرات و یا مسئولیت ساخت و یا کلنگ زنی پروژه‌های بخش انرژی را ندارد؛ بنابراین استصنا به عنوان مجموعه‌ای سازنده تجهیزات این صنعت می‌تواند بنابه تقاضا در بخش تامین تجهیزات تولید و انتقال ایفای نقش داشته باشد.

احسان ثقفی رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا) در گفتگو با روزنامه جهان اقتصاد اظهار داشت: در شرایط فعلی اگر کمبود گاز ناشی از ایرادات و یا خرابی تجهیزات باشد. استصنا می‌تواند در تامین قطعات یدکی و یا ضرورتاً تعمیرات فوری این تجهیزات وارد عمل شود و در کمترین زمان با بهترین شکل ممکن وظیفه خود را انجام دهد و کمک حال وضعیت فعلی باشد.

وی تصریح کرد: باید هر چه سریعتر برنامه‌ای برای بازسازی، بهسازی و نوسازی تاسیسات و تجهیزات صنعت نفت و گاز نوشته شود و متناسب با آن بودجه نیز اختصاص یابد. پیش از آنکه این اتفاقات و یا کمبود در آینده تبدیل به یک فاجعه شود.





انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

مدیرعامل تقطیران کاشان در گفتگو با استصنا عنوان کرد:

اتاق بازرگانی جایگاه قدیم خود را ندارد

مهندس سید تقی حجازی مدیرعامل تقطیران کاشان در گفتگو با فصلنامه استصنا اظهار کرد: تلاش می کنیم با حضور در اتاق ایران و یا انجمن ها صنفی به اندازه توان در حل مشکلات تولیدکنندگان اثرگذار باشیم.

این تولیدکننده مشکلات بانکی را تنها یکی از مشکلات پیش روی تولیدکنندگان عنوان کرد و گفت: متأسفانه نگاه اقتصاد ایران یک نگاه بازاری و دلالتی است و مادامی که این نگاه و یا سیاست تغییر نکند تغییر اساسی و مثبتی شکل نخواهد گرفت.

وی به میزان افزایش دستمزد کارگران در سال ۱۴۰۲ اشاره و عنوان کرد: به عنوان یک تولیدکننده وقتی خود را در سمت کارگر می بینم به طور قطع با این میزان تورم این مقدار دستمزد کفاف زندگی آن ها را نخواهد داد و از سویی دیگر وقتی در سمت تولیدکننده قرار می گیرم یک نوع سردرگمی و باتکلیفی را احساس می کنم.

مدیرعامل تقطیران کاشان در ادامه گفت: اتاق بازرگانی ایران در سال جاری ۱۴۰ سالگی خود را جشن می گیرد، ولی به اعتقاد من آن کارکرد اصلی و قدیمی خود را در حال از دست دادن است. به بیان دیگر اتاقی که زمانی محل حضور تجار و صنعتگران بود دیگر نیست و تاثیرپذیری بسیاری از دولت دارد.

مهندس حجازی با بیان اینکه طی مدت زمان روی کار آمدن دولت سیزدهم در مجموع عملکرد این دولت بر فعالیت تولیدی این شرکت اثر چندانی نداشته است اظهار کرد: نوسانات نرخ ارز به شدت بر فعالیت این شرکت اثرگذار بوده و مشکلات بسیار زیادی را برای بخش تولید ایجاد کرده است.

۵۰

مصاحبه

اعضا

دولت جلوی واردات تجهیزات قاچاق را بگیرد

ابزار دقیق آذرسام
شرکت تولیدی صنعتی



شرکت ابزار دقیق آذرسام با توسعه تدریجی ظرفیت تولید و زیرساخت‌های علمی و فنی خود، ضمن ایجاد اشتغال در داخل کشور، گام موثری در جهت خودکفایی و قطع وابستگی کشور در زمینه ساخت و تأمین این تجهیزات برداشته است.

این شرکت هم اکنون با برخی از کشورهایی نظیر: چین، سوریه، ترکیه، عراق و افغانستان همکاری نزدیکی دارد و درصدد است با گسترش هرچه بیشتر فعالیت‌های خود به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان این تجهیزات در سطح خاورمیانه تبدیل شود.

غفار شعبانی سرنقی مدیرعامل شرکت ابزار دقیق آذرسام روند تولید در سال جاری را مثبت ارزیابی کرد و گفت: متأسفانه نمونه مشابه برخی تجهیزاتی که در داخل تولید می‌شود به صورت رسمی و غیررسمی وارد کشور می‌شود و این برخلاف برخی قوانین تصویب شده است و این موضوع باعث آسیب به تولیدکنندگان داخلی می‌شود.

شعبانی سرنقی به مشکلاتی که در مقابل بسیاری از تولیدکنندگان وجود دارد اشاره و بیان کرد: یکی از چالش‌های یک فعال تولیدی مسائل مربوط به بخش تأمین اجتماعی است و به دلیل اینکه این سازمان از اختیارات زیادی برخوردار است، می‌تواند به طرق مختلف در روند کار تولیدکننده مشکل ایجاد کند.

وی در ادامه افزود: با تمام سختی‌هایی که در سال جاری وجود داشت، توانستیم با ظرفیت کامل به روند تولید ادامه دهیم و خوشبختانه مطالبات معوق نیز نداریم.

مدیرعامل شرکت ابزار دقیق آذرسام به ارزش تولیدات این شرکت اشاره و بیان کرد: طی یک سال با تولیدات این شرکت چیزی در حدود ۱۲۰ میلیون دلار صرفه جویی ارزی صورت گرفته است و به لحاظ کیفیت محصولات نیز با برخی از نمونه‌های مشابه خارجی قابل رقابت است.

غفار شعبانی سرنقی نوسان شدید نرخ ارز را یک عامل مهم برای تولیدکنندگان دانست و پیش بینی کرد که سال آینده برای تولیدکنندگانی که وابستگی زیادی به مواد اولیه وارداتی دارند، سخت خواهد بود.

مدیرعامل شرکت ابزار دقیق آذرسام گفت: متأسفانه نمونه مشابه برخی تجهیزاتی که در داخل تولید می‌شود به صورت رسمی و غیررسمی وارد کشور می‌شود که باعث آسیب به تولیدکنندگان کشورمان می‌شود.

شرکت تولیدی صنعتی ابزار دقیق آذرسام که با نام تجاری "عیوض" شناخته می‌شود از پیشگامان صنعت ساخت تجهیزات کنترل کننده اتوماتیک خطوط بخار، کنترل کننده‌های سطح مایعات و شیرهای کنترلی در ایران است که در سال ۱۳۷۲ تأسیس شده است.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۵۱

مصاحبه

اعضا

از نظر فناوری نسبت به دنیا عقب نیستیم

سید محسن میرصدری؛ مدیرعامل و نایب رئیس هیات مدیره شرکت آزمایشگاه‌های صنایع انرژی (اپیل) در گفتگو با خبرنگار استصنا با اشاره به موانعی که برای تولیدکنندگان برای صادرات وجود دارد گفت: از جمله موانع قابل درک در حوزه تجهیزات و خدمات مرتبط با صنعت نفت، می‌توان به بی اعتمادی به سازندگان داخلی و تمایل به خرید تجهیزات از خارج از کشور، حمایت‌های اندک تسهیلاتی از تولیدکنندگان و در نتیجه آن، مشکلات تامین سرمایه در گردش، ضعف قانون مناقصات کشور، قوانین پیچیده گمرکی و به تبع آن ماندن طولانی مدت مواد اولیه، دستگاه و ... در گمرک، مهاجرت نیروی انسانی متخصص، ضعف شبکه سازی در صنعت نفت و ارتباط ناکافی تولیدکنندگان با یکدیگر و با مراکز ارائه خدمات تست، بازرسی و صدور گواهینامه‌های بین المللی جهت ارتقا تولیدشان در سطح کیفیت مطلوب جهانی و ... نام برد.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

آیا تجهیزات ساخت ایران از لحاظ قیمت و کیفیت توان رقابت با نمونه مشابه خارجی را دارند، گفت: برای صادرات تجهیزات صنعت نفت همچون سایر صنایع باید به عوامل محیطی و فناوری‌های بکار رفته، شرایط اجتماعی و اقتصادی مبدا و مقصد، فرصت‌ها و تهدیدهای بازار مقصد، شناخت و بررسی نقش و اهمیت بازیگران اصلی در بازارهای منطقه‌ای و بین المللی و ... توجه نمود. از نظر فناوری‌های مورد استفاده در تجهیزات ساخت داخل، ما نسبت به دنیا عقب نیستیم، اما مسئله اساسی اطمینان از کیفیت و صحت عملکرد، ایمنی و حفاظت از محیط زیست و ... در صنعت در داخل و خارج از کشور می باشد که این موضوع با اطمینان از رعایت استانداردهای بین المللی و دریافت گواهینامه‌های معتبر جهانی همچون SIL، ATEX، IECEx و ... قابل حل است. دریافت گواهینامه‌های معتبر بین المللی درهای متعددی از بازارهای منطقه و جهانی را برای تولیدات ما خواهد گشود.

وی درخصوص عملکرد دولت سیزدهم در بخش تولید اظهار کرد: از موضوعات مورد توجه دولت سیزدهم، تقویت صنعت مبتنی بر فناوری‌های دانش بنیانی است که در صنایع مرتبط با تجهیزات و خدمات صنعت نفت، با نزدیک‌تر شدن به مراکز پژوهشی و دانشگاه‌ها قابل درک است. اقداماتی هم در راستای افزایش سهم خرید کالا و خدمات داخلی دارای گواهینامه‌های معتبر در این صنعت انجام گرفته است. به طور کلی می‌توان اظهار کرد، دسترسی به دولتمردان سیزدهم آسان‌تر است، اما بدیهی است که این تعاملات به سطح مطلوبی نرسیده و با توجه به درک نیاز به بازسازی و نوسازی صنعت نفت کشور در سال‌های پیش رو،

میرصدری همچنین بیان کرد: بدیهی است که بازاریابی و تلاش برای یافتن مشتریان جدید و حفظ مشتریان کنونی و ورود به بازارهای متنوع و متفاوت و حفظ آن‌ها برای اعضای استصنا، ضرورتی دائم و انکارناپذیر است و تلاش‌های زیادی در این حوزه شده است. اما این تلاش‌ها می‌تواند گروهی و در قالب هیات‌هایی متشکل از متخصصین فنی و بازاریابی در داخل و خارج از کشور نیز اتفاق بیفتد. بدیهی است هر گامی که در راستای تامین امنیت تجارت نفت و صنایع مرتبط برداشته شود، نویدبخش امنیت در بزرگترین بخش تجارت کشور محسوب میشود و بر ثبات سایر بخش‌های تجارت نیز تاثیر گذار خواهد بود.

نایب رئیس هیات مدیره شرکت اپیل در پاسخ به این سوال که

امید می‌رود در سال‌های آینده با حمایت‌های وعده داده شده از بخش تولید، از ظرفیت‌های زیادی که در حوزه ساخت تجهیزات صنعت نفت در داخل کشور وجود دارد، به درستی بهره‌گیری شود.

محسن میرصدری حمایت از بخش تولید در لایحه بودجه ۱۴۰۲ را مثبت ارزیابی کرد و گفت: به طور کلی حمایت از تولید در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ مشابه سال ۱۴۰۱ بر مبنای تامین منابع مالی و معافیت‌های مالیاتی بنا نهاده شده است، اما تفاوت‌ها و بهبودهایی نیز مشاهده می‌شود. در صورت شفافیت بیشتر در زمینه مجوز دولت برای اعطای معافیت مالیاتی تا ۷ درصد به اشخاص حقوقی، اجرای صحیح این امر می‌تواند برای این واحدها دلگرم کننده باشد. اما بدیهی است اثربخشی این حمایت و حمایت‌هایی همچون لغو معافیت حقوق ورودی ماشین آلات خط تولید از ۴ درصد به ۱ درصد و تغییر ساختار حمایت‌های مالی از بخش تولید در قالب منابع تبصره ۱۸ به بیان دقیق‌تر ساز و کار اجرایی آن بستگی دارد و باید دقیق‌تر بیان شود.

نایب رئیس هیات مدیره شرکت آزمایشگاه‌های صنایع انرژی در خصوص مشکلات تولیدکنندگان در موضوع ساخت بار اول بیان کرد: بدیهی است مشکلات ساخت بار اول در کشور شامل بحث‌های ریسک بهره‌برداری این تجهیزات، اعتماد به نفس پایین تولیدکنندگان مربوطه جهت عرضه به بازار، عدم حمایت کامل مالی و معنوی از تولیدکنندگان بار اول، مشکلات رقابت با نمونه تجهیزات خارجی موجود و ... است. در شرایطی که بسیاری از فناوری‌های ساخت تجهیزات حساس صنعت نفت در اختیار تولیدکنندگان خارجی و بازار داخل کشور در انحصار این تولیدکنندگان قرار دارد، ریسک پذیرش و بهره‌برداری از کالای ساخت بار اول ایرانی در این صنعت بخصوص در بخش‌های بالادستی آن توسط بسیاری مدیران قابل قبول نمی‌باشد.

وقت آن رسیده که با حمایت معاونت محترم فناوری ریاست جمهوری، وزارت محترم نفت و همکاری با آزمایشگاه‌ها و نهادهای صدور گواهی محصول، امکان صدور بیمه نامه برای محصولات دانش بنیان و تولید بار اول (مشروط به اخذ گواهینامه ایمنی و کیفیت) صادر گردد و متعاقباً کارفرمایان با اطمینان خاطر بسمت کالاهای تولید داخل بروند.

مدیرعامل شرکت اپیل درباره معافیت‌های مالیاتی واحدهای تولیدی نیز گفت: تمامی معافیت‌های مالیاتی واحدهای تولیدی و بخصوص آنچه در لایحه

۱۴۰۲ ذکر شده است، در صورتیکه کاملاً شفاف و بدون ابهام بیان شود، صاحبان واحدهای تولیدی را از نظر حمایت‌های دولت دلگرم نموده و تلاشی صحیح در جهت خروج از رکود خواهد بود.

میرصدری درصد پیشنهادی برای افزایش دستمزدها برای سال آینده را اینگونه ارزیابی کرد: افزایش حقوق از دو منظر قابل بررسی است، از طرفی در شرایط رکود اقتصادی و تحریم‌های متعدد، کارآفرینان با مشکلات عدیده‌ای در پرداخت مواجه هستند. از طرف دیگر، با این سطح تورم، تأمین هزینه‌های روزمره برای حقوق بگیران بسیار مشکل شده است.

نایب رئیس هیات مدیره شرکت آزمایشگاه‌های صنایع انرژی، شرکت‌های خصوصی و کارمندان و کارگران آن‌ها را از دیدگاه مالیات جزو شفافترین اقشار جامعه عنوان کرد و گفت: این قشر در هر شرایطی با اختیار یا بالاجبار مالیات خود را پرداخت میکنند. در مقابل مشاغل غیر مولدی هستند که علیرغم درآمد بسیار بالا، بدلیل عدم اظهار، مالیات کافی پرداخت نمیکنند. اگر بخش صنعت بخواهد این افزایش‌ها را به دوش بکشد، متأسفانه روز به روز ضعیف‌تر خواهد شد.

وی همچنین در خصوص ناترازی گاز و مشکلات پیش آمده برای مردم و واحدهای تولیدی گفت: بدیهی است رفع دغدغه افزایش حداکثری تولید نفت و گاز جهت رفع ناترازی انرژی با برنامه ریزی‌های دقیق وزارت نفت در جهت تکمیل طرح‌های توسعه نیمه کاره، بازسازی و نوسازی بخش‌های فرسوده این صنعت و بهره‌گیری از فناوری‌های روز دنیا در این حوزه امکان پذیر خواهد بود. با در پیش گرفتن سیاست توسعه ساخت داخل و حمایت از تولید کنندگان داخلی در شرایط تحریم‌های ناجوانمردانه موجود و همچنین تدوین آیین نامه‌ها و استانداردهای منطقی و مناسب این حوزه و الزام تولیدکنندگان به رعایت آنها، می‌توان مسیر رقابت تولیدکنندگان با شرکت‌های بین المللی را در مناقصات داخلی هموار نمود. از سوی دیگر تولیدکنندگان تجهیزات نیز با دستیابی به انواع دانش فنی موردنیاز و بومی سازی آن‌ها، بهره‌گیری از فناوری‌های به روز دنیا در تولیدات خود و دریافت گواهینامه‌های کیفیت محصول، گامی در جهت کاهش ریسک مسئولان برای پذیرش تولیدات داخلی برداشته و اعتماد ایشان را به توانمندی‌ها و تخصص و دانش شرکت‌های داخلی جلب خواهند نمود. ارائه مستندات معتبر که موید کیفیت بالای تجهیزات تولید داخل مطابق استانداردهای بین المللی باشد، تنها راه جلب اطمینان نهادهای حاکمیتی، برنامه ریزان، مسئولان





انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

و مجریان صنعت نفت به منظور بهره گیری از این تجهیزات در بخش های بالا دستی صنایع نفت و گاز خواهد بود.

محسن میرصدوری در رابطه با نقش مجلس شورای اسلامی در حوزه های نظارتی، عنوان کرد: در حال حاضر در بسیاری از زمینه ها بستر قانونی مناسبی وجود دارد. بعنوان مثال قانون جهش تولید دانش بنیان، ریل گذاری مناسبی جهت نیل به سمت اقتصاد دانش بنیان ایجاد نموده است. لیکن آئین نامه های مربوطه و نحوه اجرای آنهاست که توسط بخش خصوصی قابل لمس است و باید تحت نظارت باشد.

نایب رئیس هیات مدیره شرکت آزمایشگاه های صنایع انرژی به بیان فضای کسب و کار از نظر قوانین و مقررات در دولت سیزدهم اشاره و اظهار کرد: بدیهی است که شرکت ها در هر ابعادی که باشند به سرمایه نیاز دارند و در صورتی که برای تامین سرمایه مورد نیاز خود به بانک ها و موسسات مالی مراجعه کنند، درگیر سلسله مقررات و شرایط بانکی احراز صلاحیت دریافت تسهیلات مربوطه اعم از ارائه وثیقه مناسب و ارائه ضمانت نامه ها و ... خواهند شد.

آنچه که اتفاق می افتد این است که بانک ها و موسسات مالی برای شرکت های کوچک و یا جوان که بعضا در صنعت کمتر شناخته شده هستند و یا

در حوزه فناوری های نو مشغول به فعالیت می باشند (عموما این شرکت ها دانش بنیان محسوب می گردند) تمایل چندانی برای تامین اعتبار مورد نیاز نخواهند داشت. این موضوع فضای کسب و کار شرکت های کوچک را با چالش های مالی زیادی روبرو می نماید و گاه آن ها را به سوی انحلال سوق می دهد.

برای شرکت های بزرگتر نیز که امکان و اعتبار بیشتری برای دریافت تسهیلات از صندوق ها و موسسات مالی و بانکی دارند نیز همچنان بحث تامین وثیقه و درصد بالای مبالغ ودیعه و کارمزد این تسهیلات و ضمانت نامه ها، اختلالی در تامین مناسب سرمایه مورد نیازشان ایجاد نموده است. در این راستا الزام تجدیدنظر در قوانین و مقررات بانکی در جهت تسهیل حمایت های مالی کسب و کارها بالاخص کسب و کارهای دانش بنیان که درصد بیشتری از دارایی های آن ها نامشهود محسوب می گردد، بخوبی احساس می شود.

از سوی دیگر رفع مشکلات ناشی از نبود قراردادهای تیپ و پراکندگی و تنوع قراردادهای کارفرماهای مختلف، رفع ضعف قانون مناقصات کشور، بازبینی و تسهیل قوانین پیچیده گمرکی از جمله مواردی است که هنوز نیازمند توجه و برنامه ریزی و مساعدت دولتمردان سیزدهم است.

۵۴

مصاحبه

اعضا





انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۵۵

مصاحبه

اعضا



صنعت کشور گرفتار خود تحریمی است



شرکت آزاد صنعت ماهان

مدیرعامل شرکت آزاد صنعت ماهان گفت: بسیاری از مشکلاتی که در صنعت کشور وجود دارد، ریشه در داخل دارند و برخی از این خود تحریمی‌ها موانع پیش روی توسعه کشور است.

شرکت آزاد صنعت ماهان با هدف تحقیق و تولید در زمینه مواد شیمیایی مورد استفاده در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی بخصوص آن دسته از موادی که از خارج تامین می‌شد، تاسیس شده است.

این شرکت با بهره گیری از آزمایشگاه‌های تخصصی در داخل کارخانه و نیز استفاده از خدمات آزمایشگاه‌های معتبر در داخل و خارج کشور، از جمله آزمایشگاه‌های پژوهشگاه صنعت نفت، پژوهشگاه پلیمر و آزمایشگاه‌های جهاد تحقیقات، تولیدات خود را بر اساس دانش روز و منطبق بر استانداردهای DIN, ASTM, API تولید و عرضه می‌کند.

این شرکت به منظور حفظ و ارتقای سطح کیفی محصولات تولیدی و نیز توجه ویژه به جنبه‌های زیست محیطی و نکات ایمنی، موفق به اخذ گواهینامه‌های استاندارد بین المللی ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۸ و ISO ۱۴۰۰۱:۲۰۰۴ و OHSAS ۱۸۰۰۱:۲۰۰۷ شده است.

اسماعیل صالحی مدیرعامل شرکت آزاد صنعت ماهان خود تحریمی را یکی از مشکلات صنعت کشور عنوان کرد و گفت: تخصیص ارز، قوانین دست و پاگیر، تامین مواد اولیه و تامین اعتبارات از دیگر موانع پیش روی تولیدکنندگان کشور است.

وی همچنین به ارزش محصولات تولیدی این شرکت اشاره و بیان کرد: با تولید محصولات این شرکت سالانه چیزی در حدود ۴۰۰ میلیون دلار صرفه جویی ارزی صورت می‌گیرد و خوشبختانه در سال جاری با ظرفیت کامل در حال فعالیت و تولید هستیم.

صالحی در ادامه بیان کرد: ما به عنوان تولیدکنندگان و یا کارآفرینان در کشور مشغول به فعالیت هستیم، در این مسیر با موانع بسیاری روبرو هستیم که باید از سر راه تولیدکنندگان برداشته شود. قوانین و دستورالعمل‌های گوناگون فقط یکی از این موانع است. تخصیص ارز، تسهیلات بانکی و مسائل مربوط به تامین اجتماعی نیز از مواردی است که گریبان تولیدکننده را گرفته است.

مدیرعامل شرکت آزاد صنعت ماهان به ورود محصولات مشابه ساخت داخل اشاره و اظهار کرد: متأسفانه برخی از محصولات مشابه ساخت داخل با عناوین و طرق مختلف وارد کشور می‌شود، این درحالی است که نمونه مشابه که در داخل ساخته می‌شود به لحاظ کیفیت و قیمت نسبت به آن‌ها برتری دارد.

قراردادها در همه حال به نفع کارفرماست

مدیرعامل شرکت آمل کربوراندوم گفت: قراردادهای یک طرفه با کارفرمایان از مهم‌ترین مشکلات شرکت‌های تولید کننده بوده و همواره به نفع کارفرمایان است.

شرکت آمل کربوراندوم تولید کننده آجر عایق نسوز با بیش از سی سال تجربه تولید در زمینه انواع محصولات نسوز، فعالیت خود را از سال ۱۳۶۷ آغاز کرده است.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

سفارش وجود دارد، گفت: بخشی از مواد اولیه مورد نیاز تولید را از داخل تامین می‌کنیم و بخش دیگر را از خارج از کشور تامین می‌کنیم که در روند ثبت سفارش با مشکلاتی روبرو هستیم که امیدواریم این روند تسهیل شود.

حبیب زاد کاشی به ارزش تولیدات این شرکت اشاره و اظهار کرد: با مجموع تولیدات این شرکت سالانه معادل ۱۵۰ میلیارد تومان صرفه جویی ارزی رقم می‌خورد.

مدیرعامل شرکت آمل کربوراندوم در پایان به کیفیت و قیمت تمام شده محصولات این شرکت اشاره و بیان کرد: محصولات تولید شده این شرکت با نمونه‌های مشابه خارجی آن قابل رقابت است و به لحاظ قیمت نیز چندین برابر کمتر از آنهاست.

شرکت آمل کربوراندوم، در سال‌های اخیر در راستای گسترش دامنه کالاهای قابل عرضه، مسئولیت تامین مواد شیمیایی و کاتالیست‌های مورد نیاز در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، فولاد و صنعت تصفیه آب و فاضلاب را در دستور کار خویش قرار داده که این امر نیز تا کنون با موفقیت به انجام رسیده است.

مهدی حبیب زاد کاشی مدیرعامل شرکت آمل کربوراندوم در گفتگویی با ابراز نارضایتی از قراردادهای پرداخت نکردن بیش از ۲۵ درصد به عنوان پیش پرداخت اظهار کرد: یکی از بزرگترین دغدغه‌های شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات حوزه نفت، گاز و پتروشیمی انعقاد قراردادهای یک طرفه است که در همه حال به نفع کارفرماست. از سویی همواره دولت نیز به نفع کارفرما عمل می‌کند و صدای تولیدکننده شنیده نمی‌شود.

وی در ادامه به مطالبات معوق اشاره و بیان کرد: در سال جاری حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد از مبلغ کل قراردادهای شرکت هنوز پرداخت نشده و با افزایش هر روزه و ناگهانی نرخ ارز این مشکل با وجود کمبود نقدینگی موجود، باعث ضرر و زیان بیشتر تولیدکننده می‌شود.

مدیرعامل شرکت آمل کربوراندوم با اشاره به مشکلاتی که در روند ثبت

۵۶

مصاحبه

اعضا



تولیدات یک عضو استصنا ۳۵۰ هزار یورو صرفه جویی ارزی به ارمغان آورد



مدیرعامل شرکت «بهران مبدل» گفت: در سال ۱۴۰۱ با تولیدات این شرکت معادل ۱۰ میلیارد تومان صرفه جویی ارزی صورت گرفته است.

شرکت «بهران مبدل» یکی از اعضای فعال انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران است که از سال ۱۳۵۵ فعالیت خود را با طراحی، تهیه و نصب تجهیزات مکانیکی تاسیسات آغاز کرده است و از آن زمان تا کنون با کسب تجربه در چرخه صنعت ایران قادر است محصولات خود را با رعایت کدها و استانداردهای بین المللی نظیر TEMA، ASME و ... عرضه کند.

«احسان فردثابت» مدیرعامل شرکت بهران مبدل در گفتگو با روابط عمومی استصنا با تاکید بر این که ظرفیت تولید این شرکت بسیار فراتر از میزان کنونی است، اظهار کرد: در سال جاری این شرکت علی رغم میزان تولیداتی که داشته است، نتوانسته با ظرفیت کامل فعالیت کند و چیزی حدود ۴۰ درصد ظرفیت خالی در این شرکت وجود دارد.

فردثابت همچنین به صرفه جویی ارزی که با تولیدات این شرکت صورت می گیرد، اشاره کرد و گفت: با میزان تولیدات این شرکت فقط در سال جاری ۳۵۰ هزار یورو صرفه جویی ارزی صورت گرفته است.

وی همچنین بازدیدهای دوره ای اعضای هیات مدیره استصنا از شرکت های عضو را بسیار مفید بیان کرد و گفت: بازدید اعضای هیات مدیره از شرکت های عضو و شنیدن و دیدن مشکلات و دغدغه تولیدکنندگان کمک می کند تا هیات مدیره با شناخت بیشتری به بررسی و تسهیل مسائل و مشکلات آنان بپردازند و بنده به عنوان یک عضو انجمن از چنین برنامه هایی استقبال می کنم و پیشنهاد می کنم که این روند در آینده نیز به صورت مستمر ادامه داشته باشد.

فردثابت مشکلات حوزه مالیات و مسائل مربوط به بیمه ها را یکی از دغدغه و چالش های های همیشگی تولیدکنندگان دانست و بیان کرد: در حال حاضر تهیه مواد اولیه مرغوب یکی از بزرگترین مشکلات این واحد تولیدی است که امیدوار هستیم تولیدکنندگان این مواد بتوانند در آینده نیازهای اساسی را باکیفیت مورد نیاز عرضه کنند.

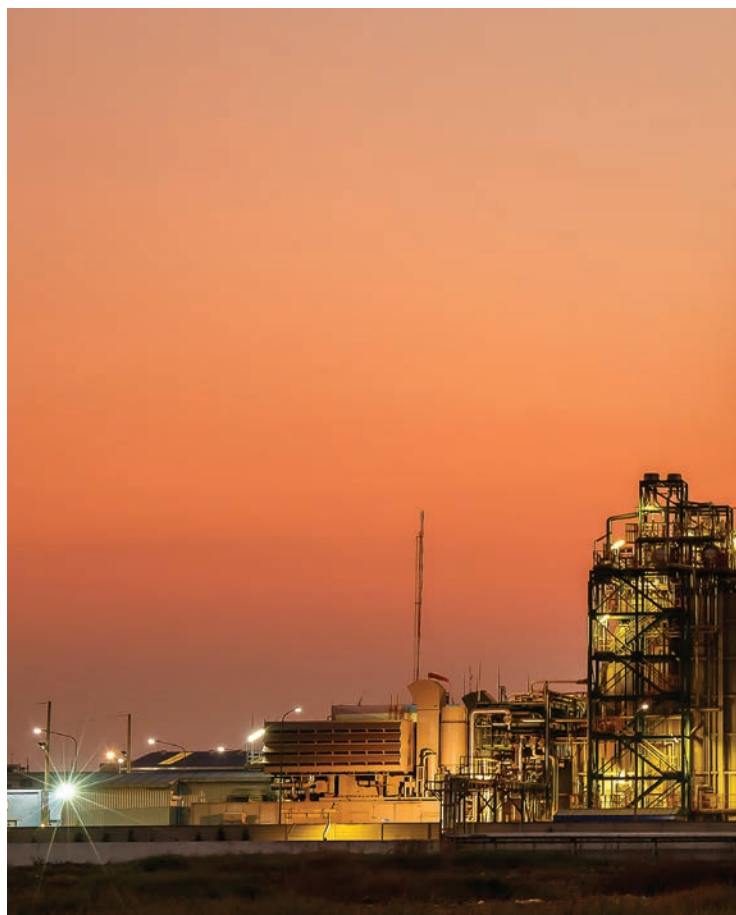


انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۵۷

مصاحبه

اعضا





باید جایگاه استصنا در مراکز تصمیم سازی ارتقاء پیدا کند



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M



شرکت پتروتجهیز سپاهان با تجربه بیش از ۲۰ ساله با بکارگیری متخصصین مجرب و جوان، طراحی و تولید انواع شیرآلات صنعتی شامل Gate, Globe, Check, Ball, Needle, Wellhead Valve را در دستور کار خود قرار داده است و با تولید بیش از ۱۰۰ نوع شیر در خدمت صنعت کشور است.

علی محمد ایزدی مدیرعامل شرکت پتروتجهیز سپاهان با مثبت ارزیابی کردن روند تولید این شرکت بیان کرد: بحمدالله هم اکنون با ظرفیت کامل در حال تولید هستیم و امکان افزایش تولید تا ۵۰ درصد از میزان فعلی نیز وجود دارد.

ایزدی با بیان اینکه مهمترین و اصلی ترین دغدغه تولیدکنندگان سرمایه در گردش است اظهار کرد: متأسفانه بی ثباتی در نرخ ارز نیز به این مشکل اضافه شده است و با افزایش قیمت ارز نقدینگی مورد نیاز نیز افزایش می یابد.

وی همچنین گفت: در سال جاری با مجموع تولیدات این شرکت چیزی در حدود ۶ الی ۷ میلیون یورو صرفه جویی ارزی صورت گرفته است.

مدیرعامل شرکت پترو تجهیز سپاهان بازدیدهای اعضای هیات مدیره استصنا از شرکت های عضو را مثبت ارزیابی کرد و گفت: بازدیدها باید هدفمند باشد و دستورالعمل مشخصی نیز وجود داشته باشد تا بتوان عارضه یابی کرد و در ادامه به دنبال برطرف سازی آن ها بود.

این عضو فعال استصنا اظهار کرد: باید جایگاه استصنا در مراکز تصمیم سازی ارتقاء پیدا کند تا در نهایت در دولت و مجلس تصمیم گیری خوبی نیز صورت پذیرد.

مدیرعامل شرکت پتروتجهیز سپاهان در پایان تأکید کرد: علی رغم شعارهای زیادی که از سوی مسئولین رده بالای کشور سر داده می شود سیاست مشخص و مطمئنی وجود ندارد و تولیدکنندگان با تکیه بر توان خود در حال فعالیت هستند و از سویی دیگر سیاست ترغیبی و تشویقی مشخصی در حوزه بانکی، گمرکی، مالیاتی نیز از سوی دولت وجود ندارد.

مدیرعامل شرکت پتروتجهیز سپاهان گفت: باید جایگاه استصنا در مراکز تصمیم سازی ارتقاء پیدا کند تا نهایتاً در دولت و مجلس تصمیم گیری خوبی نیز صورت گیرد.

شرکت پتروتجهیز سپاهان در راستای سیاست های کلی نظام و در راه قطع کامل وابستگی صنعت نفت ایران از بیگانگان در راه تولید و بومی سازی صنعت شیرسازی گام برمی دارد.

۵۸

مصاحبه

اعضا

قیمت محصولات داخلی ارزان تر از نمونه مشابه خارجی است



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۵۹

مصاحبه

اعضا

محمدرضا عابدینی مدیرعامل شرکت «پدیده انرژی پارسین» گفت: در سال جاری حدود ۳۵ درصد از ظرفیت این شرکت خالی مانده است.

وی درخصوص ارتباط هیات مدیره با اعضا نیز اظهار کرد: بازدیدهای دوره ای هیات مدیره از شرکت های عضو بسیار مفید خواهد بود چراکه به شناخت و بررسی مشکلات آنان کمک زیادی خواهد کرد.

عابدینی یکی از معضلات خود به عنوان یک تولیدکننده را رانت عنوان کرد و گفت: متأسفانه بسیاری از پروژه ها به افراد و شرکت های دارای صلاحیت واگذار نمی شود و در نتیجه برخی از شرکت ها که دارای تخصص و تجربه کافی در حوزه خاصی هستند کنار گذاشته می شوند.

وی به واردات تجهیزات این حوزه به داخل کشور نیز اشاره کرد و گفت: هزارچندگاهی برخی تجهیزات که نمونه مشابه آن توسط این شرکت و یا دیگر شرکت های داخلی تولید می شود وارد کشور می شود که این نیز تبدیل به یک معضل شده است درحالی که نمونه مشابه داخلی آن به لحاظ کیفیت با نمونه خارجی آن تفاوت چندانی ندارد.

مدیرعامل شرکت «پدیده انرژی پارسین» همچنین درخصوص قیمت محصولات تولیدی این شرکت بیان کرد: قیمت تمام شده محصولات این شرکت حدود یک چهارم قیمت نمونه مشابه خارجی است.

pepcos
Padideh Energy Parsian Co.

مدیرعامل شرکت «پدیده انرژی پارسین» گفت: قیمت تمام شده محصولات این شرکت حدود یک چهارم قیمت نمونه مشابه خارجی است.

شرکت پدیده انرژی پارسین با چشم انداز تولید تجهیزات خاص ابزار دقیق الکترونیک و مکانیک در حوزه انرژی در سال ۱۳۹۱ تاسیس شده است. تمرکز اصلی این مجموعه تولید تجهیزات خاص ابزار دقیق نیوماتیک، هیدرولیک و الکترونیک بر پایه فناوری های جدید و منطبق با استانداردهای جهانی در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و نیروگاهی است.

۴۰ درصد ظرفیت تولید شرکت «توان افزار» خالی است



مسعود هوشمند مدیرعامل شرکت توان افزار در گفتگویی با تاکید بر اینکه هم اکنون این شرکت با ۶۰ درصد توان خود فعالیت می‌کند بیان کرد: مشکلات زیادی بر سر راه تولیدکنندگان وجود دارد به طوری که این مشکلات سبب شده که در سال جاری چیزی حدود ۴۰ درصد ظرفیت تولید این شرکت خالی بماند.

وی یکی از مشکلات همیشگی فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان را بخش بیمه اعلام کرد و افزود: جدا از مشکلات بیمه؛ مالیات نیز یکی دیگر مشکلات همیشگی این بخش است که امیدوار هستیم در آینده این موانع مرتفع شود.

هوشمند در پاسخ به سوالی درخصوص صرفه جویی ارزی اظهار کرد: تولیدات این شرکت باعث شده که در سال جاری از خروج حدودا یک میلیون دلار ارز از کشور جلوگیری شود.

مدیرعامل شرکت توان افزار در پایان به مطالبات معوق اشاره کرد و گفت: حدودا ۲۰ درصد از رقم کل قراردادهای این شرکت هنوز وصول نشده است.

مدیرعامل شرکت توان افزار گفت: در سال جاری چیزی حدود ۴۰ درصد ظرفیت تولید این شرکت خالی مانده است.

شرکت «توان افزار» در سال ۱۳۷۰ با هدف طراحی و ساخت تجهیزات صنعتی و همچنین نصب و راه اندازی واحدهای صنعتی، تأسیس شده است. این شرکت در زمینه طراحی، ساخت، نصب و راه اندازی برج‌های خنک کن با ظرفیت بالا جهت استفاده در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، برق و فولاد فعالیت می‌کند.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۶۰

مصاحبه

اعضا



صادرات محصولات دانش بنیان، راهگشایی برای شکوفایی اقتصاد کشور



شرکت نفت و گاز سرو پس از آنکه از بومی سازی کاتالیست به عنوان یک کالای به شدت تحریمی در داخل کشور مطمئن شد، صادرات آن را در دستور کار قرار داد، به طوری که اکنون شاهد فعالیت راکتورها و ریفمرهای مجتمع های پتروشیمی، پالایش نفت و فولادی خارجی متعددی هستیم که با محصولات شرکت نفت و گاز سرو در حال فعالیت هستند.

وی ادامه داد: این اقدام ملی، و نگاه صادراتی در شرکت نفت و گاز سرو از یک دهه گذشته آغاز گردید به طوری که با ایجاد زیرساخت های لازم، حضور مشاوران مسلط به زبان، فرهنگ و تجارت جهانی حوزه های مختلف که به علم مهندسی شیمی و کاتالیست نیز مسلط بودند، در کنار حفظ کیفیت بالای محصولات، توانستیم به این مهم دست پیدا کنیم.

رضایی افزود: در کشور کالاها و توانمندی های بالا و بی نظیری قرار دارد که از استعداد و ظرفیت صادرات بالایی برخوردار هستند. که می بایستی به این شرکت ها نیز کمک و توجه فراوانی شود تا شاهد شکوفایی صادرات، ارزآوری، اشتغال برای کشور شویم.

مدیر فروش شرکت نفت و گاز سرو با بیان اینکه با هدف ایجاد زبان مشترک و افزایش سطح علمی و فنی کارشناسان و متخصصین صنعت کاتالیست هر ساله اقدام به برگزاری رویدادهای ملی در حوزه کاتالیست می نماید، افزود: در زمستان سال گذشته نیز در همایش برگزار شده در جزیره کیش از سه محصول جدید صنعت فولاد توسط این شرکت رونمایی شد. این محصولات برای نخستین بار در جهان توسط شرکت نفت و گاز سرو معرفی شدند که نسبت به نسل قبلی خود مزیت های کیفی و عملکردی بالاتری را به همراه دارند.

رضایی در انتها افزود: تحقق شعار سال، نیازمند حمایت حداکثری و گشایش ها و تسهیل گری در امور فعالیت شرکت ها به ویژه دانش بنیان ها است. که باید در این زمینه تمام نهادها، سازمان های دولتی و قانون گذار تلاش خود را انجام دهند تا موتور محرک کشور یعنی تولید، به رونق بیش از پیش دست یابد.

محمود رضایی؛ نفت و گاز سرو در گفتگو با استصنا گفت:

شرکت نفت و گاز سرو در سال گذشته توانست کاتالیست های خود را به سه قاره مختلف جهان صادر نماید و نیز از چند محصول جدید برای نخستین بار در جهان رونمایی نماید از اینرو می بایستی شرکت ها و تلاش های این چینی را برای به ثمر نشستن موفقیت های دیگر حمایت حداکثری نمود.

مدیر فروش شرکت نفت و گاز سرو با بیان این مقدمه افزود: در سال گذشته بیش از یک سوم تولیدات این شرکت به خارج از کشور صادر شد، و این برگی زرین در تاریخ به شمار می رود چرا که کاتالیست یک کالای استراتژیک و تکنولوژی پیشرفته است که تعداد ۵ کشور تنها دارنده توان تولید و صادرات آن را دارند، از اینرو با این دستاوردهای بزرگی که شرکت سرو برای میهن عزیزمان رقم زده است، بازارهای جدید صادراتی را شاهد هستیم.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۶۱

مصاحبه

اعضا

برای صادرات تجهیزات باید موانع داخلی بر داشته شود

مدیرعامل شرکت آبران صنعت گفت: برای ورود به بازارهای جهانی باید با شرکت‌های بزرگ دنیا رقابت کرد، بنابراین ابتدا باید موانع داخلی را از پیش رو بگذرانیم و بعد از آن به دنبال بازارهای خارجی باشیم.

آبران صنعت یکی از شرکت‌های پیش‌گام در تولید و تأمین انواع پمپ‌های صنعتی و قطعات یدکی آنهاست؛ این شرکت بیش از ۳۰ سال تجربه در طراحی و ساخت پمپ‌ها مطابق با استانداردهای بین‌المللی را داراست.



شرکت آبران صنعت



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

عزیزاله رضاییان کمبود نقدینگی را یکی از مشکلات اصلی تولیدکنندگان عنوان کرد و گفت: افزایش ناگهانی و پیش‌بینی نشده نرخ ارز نیز یکی از مشکلات مهم تولیدکنندگان است.

مدیرعامل شرکت آبران صنعت به مشکلاتی که پیش روی خود قرار دارد، اشاره و بیان کرد: در حال حاضر نیز به دلیل برودت هوا به صورت برنامه ریزی شده و با اعلام قبلی مسئولان ۳ روز کاری در هفته برق واحدهای تولیدی قطع است و این موضوع به دیگر مشکلات موجود اضافه شده است.

وی ادامه داد: قیمت محصولات داخلی در مقابل نمونه مشابه خارجی آن ۵ تا ۱۰ برابر ارزان‌تر است و زمان تحویل آن نیز ماه‌ها به طول می‌انجامد.

این فعال تولیدکننده تأکید کرد: دولت باید از واحدهای تولیدی دانش بنیان که تجهیزات استراتژیک صنعت نفت را تولید می‌کنند حمایت بیشتری کند در بسیاری از موارد این تجهیزات جزء کالاهای تحریم شده هستند و خرید و ورود آن به کشور غیرممکن است و از سویی دیگر کشور با کمبود ارز مواجه است و خرید تجهیزات خارجی باعث خروج ارز از کشور می‌شود که مشکلات خود را در پی دارد.

مدیرعامل شرکت آبران صنعت برنامه صادرات تجهیزات به خارج از کشور را جزء برنامه‌های این شرکت اعلام کرد و گفت: برای ورود به بازارهای جهانی باید با شرکت‌های بزرگ دنیا رقابت کرد بنابراین ابتدا باید موانع داخلی را از پیش رو بگذرانیم و بعد از آن به دنبال بازارهای خارجی باشیم.

آبران صنعت توانسته است در سال‌های اخیر با توسعه خط تولید خود قطعاتی نظیر نشت بندهای مکانیکی و پکینگ را برای کاربردهای مختلف به محصولات خود اضافه نماید و به منظور تطابق با رشد روزافزون تقاضا در صنعت پمپ، این شرکت همواره در حال رشد و توسعه و به روزنمایی دانش و محصولات خود در این صنعت است. در حال حاضر این شرکت با بهره‌گیری از دانش روز و ابزارهای پیشرفته اندازه‌گیری نظیر دستگاه CMM و پرسنل متخصص خود، به روش مدل‌سازی سه بعدی و از طریق مهندسی معکوس امکان تولید انواع پمپ‌های گریز از مرکز و قطعات یدکی انواع تجهیزات دوار (پمپ، کمپرسور و توربین) مورد نیاز صنایع کشور را فراهم آورده است.

عزیزاله رضاییان مدیرعامل شرکت آبران صنعت در گفتگویی اظهار کرد: هم‌اکنون کارخانه با ظرفیت کامل در حال فعالیت است و امکان افزایش تولید به میزان ۳۰ تا ۴۰ درصد نیز امکان‌پذیر است.

۶۲

مصاحبه

اعضا

ضمانت اجرایی برای پرداخت مطالبات تولیدکننده وجود ندارد

قائم مقام صنایع شیرسازی گدازش گفت: در قراردادهای علی رغم آنکه زمان پرداخت قید شده است ولی هیچ گونه ضمانت اجرایی وجود ندارد و مطالبات در موعد مقرر پرداخت نمی شود.

شرکت شیرسازی گدازش با برند تجاری AGC در سال ۱۳۸۱ تأسیس شده است. تأسیس و راه اندازی کارخانه صنایع ریخته گری گدازش با هدف افزایش کیفیت و حجم تولید شیرآلات، تولید آلیاژهای خاص از شیرآلات، تولید شیرهایی با قابلیت نصب اکچواتورهای مختلف و همچنین نصب اکچواتورهای برقی روی شیرآلات انجام گرفت.



واحدهای تولیدی را ملکف به دریافت مفاسد حساب از خریداران کرده که پیش از این سابقه نداشته است.

حجت اله حاجی علیخانی اظهار کرد: محصولات تولیدی این شرکت تحت استانداردهای جهانی تولید می شود و به لحاظ کیفیت و قیمت تمام شده قابل رقابت با نمونه مشابه ساخته شده توسط کشورهای مطرح دنیا است.

وی اصلی ترین دغدغه این واحد تولیدی و دیگر صنایع را مسائل مربوط به تامین اجتماعی اعلام کرد و گفت: به دلیل اختیاراتی که به سازمان تامین اجتماعی داده شده است این دستگاه می تواند چالش های جدی را برای تولیدکنندگان ایجاد کند.

قائم مقام مدیرعامل شرکت گدازش اظهار کرد: در قراردادهای علی رغم آنکه زمان پرداخت مشخصاً قید شده است ولی هیچ گونه ضمانت اجرایی وجود ندارد و مطالبات در موعد مقرر پرداخت نمی شود.

ایجاد خط چند منظوره مونتاژ، تست و توسعه فیزیکی خطوط تولید و مونتاژ از جمله اقدامات شرکت گدازش در جهت توسعه فیزیکی و تکنیکی محصولات و گسترش بازارهای داخلی و خارجی از اهداف مدیریت صنایع شیر سازی گدازش است.

حجت اله حاجی علیخانی قائم مقام صنایع شیرسازی گدازش در مصاحبه ای اظهار کرد: در سال جاری علی رغم امکانات و ظرفیت این شرکت متأسفانه چیزی در حدود ۴۰ درصد از ظرفیت کل تولید این شرکت خالی مانده است.

وی در خصوص وصول مطالبات گفت: زمان وصول مطالبات از بخش دولتی نسبت به سال گذشته با تاخیر بیشتری صورت می گیرد.

علیخانی در ادامه به موضوع جدیدی که توسط تامین اجتماعی به واحدهای تولیدی ابلاغ شده است توضیح داد: از ابتدای سال جاری سازمان تامین اجتماعی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۶۳

مصاحبه

اعضا



کمبرود نقدینگی یکی از دغدغه های اصلی تولیدکنندگان است



صنعت گستر شایسته



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

محمدرضا مبینی نژاد مدیرعامل شرکت «صنعت گستر شایسته» در مصاحبه ای اظهار کرد: در سال جاری علی رغم تولیدات انجام شده حدود ۴۰ درصد از ظرفیت تولید کل این شرکت خالی مانده است.

مبینی نژاد همچنین با بیان این که در سال جاری حدود ۲ میلیون دلار صادرات توسط این شرکت صورت گرفته است بیان کرد: حدود ۱۰ درصد از کل مبلغ قراردادهای شرکت هنوز پرداخت نشده است.

مدیرعامل شرکت صنعت گستر شایسته نقدینگی را جزء مهمترین دغدغه های این شرکت و بسیاری از تولیدکنندگان عنوان کرد و گفت: متأسفانه بانک ها ارائه تسهیلات به واحدهای تولیدی را متوقف کرده اند و از سویی به مرور زمان با افزایش نرخ ارز میزان نقدینگی مورد نیاز نیز افزایش پیدا می کند و در مجموع این موضوع باعث شده در روند کار و تولید با مشکلات جدی روبرو شویم.

مدیرعامل شرکت «صنعت گستر شایسته» گفت: متأسفانه بانک ها ارائه تسهیلات به واحدهای تولیدی را متوقف کرده اند و از سویی به مرور زمان با افزایش نرخ ارز میزان نقدینگی مورد نیاز نیز افزایش پیدا می کند.

شرکت «صنعت گستر شایسته» در زمینه ریخته گری و تولید قطعات سبک و نیمه سنگین فعالیت خود را آغاز کرد. تولید قطعات فولادی و آلیاژی با توانایی رقابت با بزرگترین شرکت های خارجی و همچنین به اشتغال زایی و به کارگیری نیروی جوان و متخصص ایرانی از بزرگترین دستاوردهای این شرکت است.

۶۴

مصاحبه

اعضا



۱۴۰۲ سالی سخت برای تولیدکنندگان خواهد بود

مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر گفت: با شرایط کنونی سال آینده سالی سخت برای تولیدکنندگان بخش صنعت خواهد بود.

شرکت فراسازان پیچ گستر پارس با تلاش گروهی از متخصصین و کارشناسان مجرب کشور و از شرکت‌های پیشرو در زمینه تولید انواع پیچ و مهره است.



F.P.G

فراسازان پیچ گستر پارس
(سای ناس)

گفت: اخیر نیز با قطع انرژی واحدهای تولیدی روند تولید با مشکلات و پیچیدگی‌هایی مواجه شده است که امیدواریم با درایت مسئولان این موضوع هرچه سریعتر برطرف شود.

حسن محمدی اندرود به دیگر چالش‌های پیش رو تولیدکنندگان اشاره و تاکید کرد: گرانی مواد اولیه از سویی و تغییر ناگهانی نرخ ارز هم از دیگر مشکلاتی است که باید به آن توجه داشت چراکه این موضوع دغدغه بسیاری از واحدهای تولیدی بخش صنعتی محسوب می‌شود.

مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر سال آینده را سالی سخت برای تولیدکنندگان پیش بینی کرد و گفت: با توجه به این که درخصوص تامین انرژی واحدهای تولیدی اقدام خاصی صورت نگرفته است و قطعی مکرر برق منجر به افزایش هزینه تولید می‌شود که این موضوع باعث می‌شود قیمت نهایی محصول قابلیت رقابت خود را از دست بدهد.

شرکت فراسازان پیچ گستر پارس از سال ۱۳۷۷ در حوزه صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، انرژی، سیمان، فولاد سازی، ساختمانی، نیروگاهی و صنایع سنگین شروع به فعالیت کرده و برآیند هدف گذاریها، برنامه ریزی‌ها و اقدامات انجام شده در این سالها، دریافت گواهینامه‌های مدیریت کیفیت بوده که در سایه اجرای صحیح آن‌ها به تولید محصولات منطبق با استانداردهای جهانی، با کیفیت، قیمت مناسب و تحویل به موقع به مشتریان و صنعتگران داخلی و خارجی دست یافته است.

حسن محمدی اندرود مدیرعامل شرکت فراسازان پیچ گستر در مصاحبه ای، وصول مطالبات در سال جاری را مناسب ارزیابی کرد و گفت: خوشبختانه امسال کل مطالبات معوق شرکت در حدود ۵ درصد بوده است.

این فعال تولیدی مشکلاتی همچون مالیات‌ها و بخش بیمه را از مشکلاتی قدیمی و حال حاضر عنوان کرد و

انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۶۵

مصاحبه

اعضا



مشکلات بانکی سدر راه تولید کنندگان است

مدیرعامل شرکت «فرآور شریف سبز» گفت: در حال حاضر بسترهای مالی فراهم نیست و تبادل مالی با دیگر کشورها با مشکل مواجه است که با عادی شدن شرایط و برقراری مبادلات مالی با دنیا قطعاً میزان ارزآوری نیز بیشتر خواهد شد.

شرکت «فرآور شریف سبز» با تکیه بر دانش و تجربه شرکت نالکو در زمینه تامین و تولید مواد شیمیایی بهسازی آبهای در گردش (برج های خنک کننده، بویلرهای صنعتی، سیستم های پیش تصفیه (Reverse Osmosis) و پس آب های صنعتی، مشغول فعالیت است.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

مروج آل علی به توان صادراتی این شرکت نیز اشاره کرد و گفت: برای اولین بار در سال جاری حدود ۱۰۰ هزار دلار از محصولات این شرکت به کشور عراق صادر شده است.

این تولیدکننده در ادامه بیان کرد: در حال حاضر بسترهای مالی فراهم نیست و تبادل مالی با دیگر کشورها با مشکل مواجه است که با عادی شدن شرایط و برقراری مبادلات مالی با دنیا قطعاً میزان ارزآوری نیز بیشتر خواهد بود.

مدیرعامل شرکت «فرآور شریف سبز» در پایان به دغدغه اصلی خود به عنوان یک تولیدکننده اشاره کرد و گفت: یکی از خواسته ها و یا مطالبات ما از مسئولین سطح بالای کشور تسهیل مبادلات بانکی است. همچنین پیش از این ورود مواد اولیه به کشور آسان تر بود، ولی در حال حاضر مراحل ثبت سفارش و تحویل کالا با مشکلات زیادی روبرو است که امیدوار هستیم در آینده نزدیک موانع این چنینی هموار شود.

سید رضا مروج آل علی مدیرعامل شرکت «فرآور شریف سبز» با اشاره به میزان تولیدات این شرکت اظهار کرد: ظرفیت تولید خالی این شرکت در سال جاری ۲ هزار تن بوده است که معادل ۶۰ درصد ظرفیت تولید کل شرکت محسوب می شود.

مروج آل علی همچنین به مطالبات معوق اشاره کرد و گفت: ۱۰ درصد از کل مبلغ قراردادهای این شرکت در سال جاری هنوز پرداخت نشده است.

مدیرعامل شرکت «فرآور شریف سبز» مشکلاتی مانند بیمه، تامین مواد اولیه و مالیات را از مشکلات همیشگی و اساسی واحدهای تولیدی اعلام کرد و گفت: متأسفانه اخیراً نیز ثبت سفارش و مشکلات بانکی به دیگر مشکلات فعالان اقتصادی اضافه شده است و در برخی موارد مبالغ موجود در حساب های بانکی بلوکه می شود.

وی تأکید کرد: سخت گیری هایی که نسبت به تولیدکننده اعمال می شود نتیجه ای جز ضرر و زیان عاید فعالان اقتصادی نمی کند.

۶۶

مصاحبه

اعضا



مسائل تامین اجتماعی، تورم و مطالبات معوق مهمترین مشکلات یک تولیدکننده است

مدیرعامل شرکت کیان فراگیر ویرا گفت: تامین اجتماعی، تورم و مطالبات معوق از مهمترین دغدغه‌های یک تولید کننده است. شرکت کیان فراگیر فعالیت خود را از سال ۱۳۷۶ با ثبت کارگاه صنعتی در زمینه تولید اینورترهای صنعتی و شارژرهای صنعتی آغاز کرده است.

انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۶۷

مصاحبه
اعضا

مدیرعامل شرکت کیان فراگیر ویرا فساد اداری، مسائل مربوط به تامین اجتماعی، تورم و مطالبات معوق را از مهمترین دغدغه‌های این واحد تولیدی عنوان کرد.

وی افزایش ناگهانی نرخ ارز را نگران کننده خواند و گفت: درخصوص قیمت تجهیزات برق و الکترونیک هیچ نظارتی وجود ندارد و بازار به حال خود رها شده است و این موضوع با افزایش‌های ناگهانی و پی در پی نرخ ارز دوچندان شده است.

رجبی آینده واحدهای تولیدی بخش خصوصی را روشن پیش بینی نکرد و افزود: بخش دولتی به دلیل آن که از سوی نهاد دولت حمایت می‌شود می‌تواند امورات خود را بگذراند، ولی بخش خصوصی با این وضعیت مواجه نخواهد بود.

مدیرعامل شرکت کیان فراگیر در پایان گفت: قیمت تجهیزات خارجی که نمونه مشابه آن در داخل کشور تولید می‌شود را ۲ تا ۳ برابر عنوان کرد.

شرکت کیان فراگیر پس از چندین سال فعالیت در پروژه‌های حفاظت کاتدیک، مقابله با خوردگی و فرسایش فلزات با نام شرکت تجهیز کنترل افزار برین (تکاب) به یکی از تولیدکنندگان این گونه تجهیزات در صنعت نفت، گاز، پتروشیمی تبدیل شد و هم اکنون با نام کیان فراگیر ویرا با تولید اقلام در حوزه صرفه جویی انرژی مشغول به فعالیت است.

مهدی رجبی مدیرعامل شرکت کیان فراگیر ویرا در گفتگویی با ابراز ناخرسندی از شرایط فعلی که واحدهای تولیدی درگیر آن هستند گفت: هم اکنون این شرکت نسبت به سال گذشته با ۷۰ درصد کاهش تولید مواجه شده است.

رجبی به موضوع مطالبات معوق اشاره و بیان کرد: ارزش ریالی مطالبات کاهش داشته است و آن به این دلیل است که حجم فروش کاهش پیدا کرده است، ولی به لحاظ زمانی نسبت به سال گذشته وصول مطالبات با تاخیر بسیار بیشتری انجام شده است.



تامین مواد اولیه به سختی انجام می شود

اخیراً تهیه مواد اولیه از شرکت های داخلی با مشکلات فراوانی مواجه شده است و فروش این شرکت ها از طریق بورس صورت می گیرد که همین موضوع باعث شده گاهی به اجبار به دلالت و یا شرکت های واسطه مراجعه کنیم.

شرکت مهران سرد در سال ۱۳۶۷ تاسیس شد و با همت بنیان گذار آن از یک کارگاه تولیدی کوچک به یکی از فعالترین مجموعه های صنعتی در شهرک صنعتی عباس آباد تهران بدل گردید.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

شرکت ها از طریق بورس صورت می گیرد که همین موضوع باعث شده گاهی به اجبار به دلالت بازار و یا شرکت های واسطه مراجعه کنیم همچنین در برخی از محصولات که گاز مورد نیاز در داخل تولید نمی شود مجبور هستیم که آن را از خارج از کشور تهیه کنیم.

مدیرعامل شرکت مهران سرد همچنین به تغییرات نرخ ارز اشاره کرد و گفت: افزایش نرخ ارز و تغییرات ناگهانی آن در مراحل تولید اثرگذار است و تولیدکننده با شوک های ناگهانی مواجه می شود و از این جهت نمی توان با برنامه ریزی بلندمدت فعالیت کرد.

علمداری از میزان صرفه جویی ارزی که با تولیدات این شرکت انجام می شود گفت: با تولیدات این شرکت مجموعاً سالانه چیزی در حدود ۹ میلیون یورو صرفه جویی ارزی صورت می گیرد.

وی از کشورهای ترکمنستان، عراق و افغانستان به عنوان مقصد صادراتی این شرکت نام برد و گفت: نکته ای که در موضوع صادرات وجود دارد این است که شرکت های ترکیه ای به دلیل فراهم بودن شرایط مختلف از جمله مواد اولیه مرغوب توانسته اند سهم بیشتری از بازار کشورهای همسایه را بدست آورند.

مدیرعامل شرکت مهران سرد در پایان انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران را یک تشکل صنفی قوی و توانمند دانست و گفت: امیدوار هستیم استصنا بتواند با فراهم کردن شرایط حضور اعضا در نمایشگاه های داخلی و خارجی بتواند در شناخته شدن تولیدکنندگان کمک شایانی داشته باشد.

شرکت مهران سرد با اشتغال زایی مستقیم برای ۲۰۰ نفر و تولید سالانه ۲۰۰۰ دستگاه انواع کانتینر و تریلر یخچالی، سردخانه های ثابت و متحرک، شلترهای مخابراتی، کانکس و کانتینرهای خاص و همچنین نزدیک به ۵۰۰،۰۰۰ متر مربع انواع ساندویچ پانل پلی یورتان توانسته نیاز شرکتهای فعال در صنایع مختلف به محصولات نام برده شده را مرتفع کند.

حسین علمداری مدیرعامل شرکت مهران سرد در گفتگویی اظهار کرد: امسال به دلیل قطعی برق واحدهای تولیدی در بازه های زمانی مختلف روند تولید با مشکل مواجه شد که امیدوار هستیم در ماه ها و سال های آتی چنین مشکلی رخ ندهد.

علمداری ادامه داد: به عنوان یک تولیدکننده، تامین مواد اولیه یکی از بزرگترین دغدغه های این شرکت است. اخیر تهیه مواد اولیه از شرکت های داخلی با مشکلات فراوانی مواجه شده است و فروش این



عدم ثبات قوانین از مهم‌ترین مشکلات تولیدکنندگان است



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۶۹

مصاحبه

اعضا

همچنین این شرکت در سال ۱۳۹۱ موفق به دریافت گواهینامه ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۸ در زمینه تولید یاتاقان و سیل‌های Bi-metal و Tri-metal از شرکت British Certifications Inc (BCI) شد.

اصلی‌ترین و مهم‌ترین فعالیت‌های گروه سازه‌های یاتاقان شهریار را در بازسازی و ساخت می‌توان به تولید انواع یاتاقان بدون محدودیت ابعادی تا قطر ۷ متر، تولید انواع یاتاقان بدون محدودیت سرعت دوران تا ۶۰۰۰ دور بر دقیقه، تولید انواع Thrust به صورت Bi-metal، دولایه (روکش بابت پایه قلع و پایه مس)، سه لایه (Tri-metal) نام برد.

محمدحسن تبدلات، عضو هیات مدیره شرکت دانش بنیان سازه‌های یاتاقان شهریار در مصاحبه ای با اشاره به مشکلات تولیدکنندگان اظهار کرد: یکی از مهم‌ترین مشکلات تولیدکنندگان، عدم ثبات دستورالعمل‌هاست به طوری که دائماً این دستورالعمل‌ها و قوانین در حال تغییر هستند.

تبدلات در ادامه با بیان این که از ابتدای سال ۱۴۰۱ با ظرفیت کامل مشغول به فعالیت هستیم اظهار کرد: در سال جاری مجموعاً با تولیدات این شرکت مبلغی بیش از یک میلیون دلار صرفه جویی ارزی برای کشور رقم خورده است.

عضو هیات مدیره شرکت دانش بنیان سازه‌های یاتاقان شهریار مصلی به نام مدیران دولتی ناکارآمد را از دلایل وضعیت کنونی صنعت کشور عنوان کرد و گفت: این قبیل مدیران همواره بر سر کار بوده و هستند و آشنایی کاملی نیز با صنعت ندارند و با صدور بخشنامه‌های گوناگون فقط باعث ایجاد هزینه برای تولیدکنندگان می‌شود و ثمری جز زحمت و اتلاف وقت و انرژی چیز دیگری در پی ندارد.



سازه های یاتاقان شهریار

عضو هیات مدیره شرکت دانش بنیان سازه‌های یاتاقان شهریار گفت: یکی از مهم‌ترین مشکلات تولیدکنندگان عدم ثبات قوانین است، به طوری که دائماً دستورالعمل‌ها و قوانین در حال تغییر هستند.

شرکت دانش بنیان سازه‌های یاتاقان شهریار در سال ۱۳۸۰ فعالیت خود آغاز کرده است و اکنون بعنوان مجموعه ارائه کننده خدمات مشاوره مهندسی، بابت ریزی، بازسازی و ساخت انواع یاتاقان‌های سبک و سنگین لغزشی با پوشش بابت، توانسته است با بهره گیری از نیروهای کارآمد و متخصص خود خدمات متنوع، کارساز و موثری را برای خودکفایی صنایع مختلف کشور در زمینه تامین و رفع نیاز انواع یاتاقان بابتی فراهم سازد.

همفکری رئیس جمهوری و تولیدکنندگان می تواند به حل مشکل بیکاری کمک کند

مهندس خیری اظهار کرد: جلسات کارآفرینان با رئیس جمهوری اگر با ارائه راهکارهای اثرگذار در جهت رفع موانع تولید و در راستای حل مشکلات عدیده تولیدکنندگان همراه باشد قطعاً می تواند به رفع معضل بیکاری و افزایش اشتغال کمک کند.

AAC
کولر هوایی آبان



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

کرد: در سال جاری اگر آنگونه که عنوان شده و پروژه هایی که تعریف شده است بودجه مناسبی نیز به آن اختصاص یابد می توان امیدوار بود که امسال سال خوبی برای تولیدکنندگان خواهد بود.

وی همچنین اظهار کرد: به لحاظ کیفیت و قیمت تجهیزات تولیدکنندگان ایرانی توان رقابت با شرکت های خارجی را دارا هستند ولی متأسفانه در بخش صادرات این توان وجود ندارد چرا که دیگر کشورها با ارائه خدمات و تسهیلات مختلف به تولیدکنندگان خود کمک می کنند و از سویی دیگر مسائل سیاسی موجود بین ایران و برخی از کشورها یک مانع جدی در مقابل تولیدکنندگان داخلی محسوب می شود.

این تولیدکننده به مطالبات معوق این شرکت نیز اشاره و عنوان کرد: در سال گذشته ۲۰ درصد از رقم کل قراردادهای این شرکت وصول نشده است.

کاوه خیری مدیرعامل شرکت کولر هوایی آبان در گفتگو با استصنا با اشاره به برنامه های مطرح شده از سوی دولت بیان کرد: از ابتدای روی کار آمدن دولت سیزدهم تاکنون طرح و برنامه ها در حد حرف باقی مانده است و در عمل اتفاق مثبتی را مشاهده نمی کنیم.

وی به موضوع صادرات نیز اشاره کرد و گفت: در بخش صادرات، بازاریابی های بین المللی انجام می شود و در این راستا گفتگوهایی با کشورهای عراق و سوریه صورت گرفته است ولی تاکنون منجر به صادرات کالا و یا تجهیزات نشده است.

این عضو فعال استصنا در ادامه به پیش بینی وضعیت تولید در سال ۱۴۰۲ پرداخت و بیان

۷۰

مصاحبه

اعضا



استصنا پیشرو در صنعت نفت



اثبات توانمندی های برند ساخت ایران برای صنایع نفت و گاز



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۲

مصاحبه

اعضا

محصولات این شرکت بدلیل کیفیت بالای تولیدی، قابل رقابت با نمونه های خارجی بوده و بر همین اساس در پروژه های مهمی همچون خط لوله انتقال نفت خام گوره به جاسک و خطوط انتقال گاز ترش زیردریایی در میدین پارس جنوبی مورد استفاده قرار گرفته است. این مهم با اجرای استراتژی تعمیق داخلی سازی توسط مسئولان و کیفیت بالای محصولات تولیدی در شرکت لوله سازی ماهشهر سدید، به بار نشست و بر همین اساس ضمن جلوگیری از خروج ده ها میلیون دلار، به خودکفایی کامل در کشور در این بخش دست پیدا نموده ایم.

مدیرعامل هلدینگ صنعتی سدید اضافه نمود: طراحی، تولید و نصب پمپ های بروز، پیشرفته و حجیم مورد نیاز زنجیره صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و پالایشگاهی توسط شرکت دانش بنیان پمپ و توربین پتکو؛ بعنوان یکی دیگر از شرکتهای زیرمجموعه سدید و بهره مندی از محصولات این شرکت در مگا پروژه های مختلف طی دو دهه اخیر؛ نیز خود بیانگر حضور مؤثر سدید در زنجیره صنایع نفت و گاز کشور و اعتماد و اعتقاد بالای کارفرمایان به محصولات این شرکت و سایر تولیدکنندگان داخلی می باشد.

کاوه ادامه داد: سدید با ایجاد شرکتهای پیمانکاری و نیز حضور در ترکیب سهامداری این شرکتها از جمله شرکت توسعه سازه های دریایی تسدید، شرکت فولاد گسترش و شرکت فائق صنعت، طی دو دهه اخیر انجام فعالیتهای پیمانکاری به شیوه های مختلف از جمله EPC و GC در صنایع نفت، گاز، پالایش، فولاد، معدن، آب، انرژی های نو و ... را در دستور کار خود قرار داده است. بطور مثال شرکت تسدید طی سالهای اخیر موفق شده است با طراحی، ساخت و نصب انواع سازه های دریایی شامل جکت، سکو و دکل های مرتبط با اکتشاف و استخراج نفت و گاز همچون جکت P۴ با وزن ۳۸۰۰ تن به عنوان یکی از بزرگترین جکت های منطقه، اجرای چند صد کیلومتر خط لوله انتقال نفت زیردریایی در میدین نفتی، تعمیرات و نگهداری (O&M) در پالایشگاه های مهم کشور و فعالیت در پروژه های بخش ساحلی (ON Shore) و فراساحلی (OFF Shore)، نقش موثری در این حوزه ایفا نماید.

وی در انتها اظهار داشت: شرکتهای داخلی از جمله اعضای انجمن استصنا که بالغ بر هزار عضو را در برمی گیرد، با بهره مندی از پتانسیل های فراوان و ظرفیت های بالای علمی و تولیدی، امکان ساخت و تولید سایر محصولات وارداتی، بی نیازی از وابستگی مطلق و اثبات توانمندی های برند ساخت ایران برای صنایع نفت و گاز را دارا می باشند؛ به شرط آنکه بهبود مستمر محیط کسب و کار با ده ها مولفه مختلف و اجرای کلیه قوانین حمایتی تولید، به درستی و با سرعت عملیاتی گردد.

مهندس امیرحسین کاوه مدیرعامل گروه صنعتی سدید طی گفتگویی با استصنا، ضمن تبریک عید سعید فطر، اظهار داشت: همانگونه که اطلاع دارید میهن عزیزمان ایران، با برخورداری از منابع سرشار فسیلی؛ یکی از کشورهای پیشرو در حوزه انرژی بوده و طی دهه های مختلف و با شدت های متفاوت؛ سرمایه گذاری های زیادی در راستای توسعه صنایع بالادستی و پایین دستی در این بخش نموده است به گونه ای که زنجیره صنایع نفت و گاز کشور، جدای از کسب درآمدهای ارزی؛ از هزاران شرکت کوچک و بزرگ ایجاد شده است که نقش مهمی در اشتغال و رشد اقتصادی کشور نیز ایفا می نمایند.

وی در ادامه بیان نمود: در همین راستا گروه صنعتی سدید بعنوان یک شرکت سهامی عام نیز با قدمتی شصت ساله در حوزه صنایع نفت و گاز مشغول به فعالیت می باشد و بعنوان یک هلدینگ صنعتی و بهره مندی از شرکتهای زیر مجموعه خود توانسته است پروژه های بزرگ ملی متعددی را در این صنعت اجرا نموده و سهم کوچکی در ایجاد زیرساختهای انرژی و رشد، آبادانی و عمران نقاط مختلف کشور ایفا نماید.

کاوه افزود: تولید لوله های قطور فولادی خطوط انتقال نفت و گاز ترش و شیرین در بخش خشکی و دریایی از جمله مهمترین محصولات گروه صنعتی سدید در صنعت نفت و گاز می باشد که در ده ها پروژه بکار گرفته شده است. ضمن اینکه

گزارشی از یک رویداد مهم

۹۵۰ عضو) و همچنین متقاضیان بی شمار جهت حضور در سالن اختصاصی استصنا، ستاد رویداد، رسانه و نمایشگاه های این شکل، طی برگزاری جلسه اضطراری بر آن شد تا با اولویت بندی سریع و به موقع تا حد امکان از بار این مشکل بکاهد.

لذا با اولویت قراردادن میزان مشارکت اعضاء در مجامع عادی سالیانه و رویدادهای تشکلی، جانمایی نمایشگاه در دستور کار قرار گرفت. لازم بذکر است که انجمن طی سال های گذشته و جاری علی رغم رایزنی ها و پیگیری های مداوم موفق به دریافت فضای بیشتر از ستاد برگزاری نمایشگاه نگردیده که متأسفانه به همین دلیل و محدودیت های موجود، فرصت ارائه خدمات شایسته به اعضای استصنا فراهم نشد. انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با وجود برخی عدم هماهنگی ها امیدوار است با طراحی و برگزاری دومین همایش سازندگان تجهیزات صنعت نفت و حوزه کارفرمایی در اواخر تابستان ۱۴۰۲ امکان ملاقات نزدیک با مسئولین حوزه کارفرمایی را رقم زنند تا اعضا ضمن ارائه توانمندیها، چالش ها و مشکلات خود را در فضایی آرام تر از هیاهوی نمایشگاه مطرح نمایند، که این مهم میسر نیست مگر با همراهی، همدلی و همکاری اعضای فرهیخته استصنا.

برگزاری نمایشگاه های تخصصی، فرصت مناسبی جهت ارائه توانمندیهای تولیدکنندگان و تعامل شرکتهای مشتریان می باشد که در این میان نمایشگاه صنعت نفت تهران بدلیل نوع و موضوع از اهمیت ویژه ای برای سازندگان تجهیزات صنعت نفت برخوردار است و همه ساله با استقبال چشمگیر روبرو می گردد. این نمایشگاه که یکی از مهمترین رویدادهای نمایشگاهی ایران است، قرار بود در سال جاری و بر اساس تصمیم شورای سیاست گذاری و ستاد اجرایی نمایشگاه در محل نمایشگاه های بین المللی شهر آفتاب برگزار گردد. از دلایل این تصمیم می توان به وجود سالن های مدرن، استاندارد و ویژه نمایشگاهی، دسترسی به مترو از نقاط مختلف شهر تهران و سرویس های اختصاصی حمل و نقل عمومی و پشتیبانی از سوی شهرداری تهران اشاره کرد. اما بدلیل عدم آماده سازی کامل طی اطلاعیه ای از شرکت ملی نفت ایران، محل برگزاری نمایشگاه به جایگاه قبلی سال های گذشته انتقال یافت.

به گفته روابط عمومی انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا)، هر چند این شکل هم از این فراز و نشیب ها بی نصیب نماند و با توجه به تغییر مجدد مکان نمایشگاه و محدودیت در فضای اختصاص یافته به انجمن استصنا (علی رغم حدود



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۳

مصاحبه

اعضا



عملکرد هیات مدیره دوره نهم از زبان رییس انجمن استصنا در سال ۱۴۰۱

رییس انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران از برنامه های انجمن در سال ۱۴۰۲ می گوید



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۴

اخبار
انجمن

♦ هیات مدیره دوره نهم چه میزان در دستیابی به اهداف سال ۱۴۰۱ موفق بوده است؟

موفقیت یک امر نسبی است و بخشی از فعالیت های هیات مدیره به برنامه ریزی ها و فعالیت های خود باز می گردد و بخش دیگر نیز به برنامه هایی که تدوین و به دبیرخانه ابلاغ می شود که همان کارها و امور جاری است که برای دبیرخانه مشخص می شود.

هیات مدیره دوره نهم در سال ۱۴۰۱ سه محور را در دستور قرار داد. محور نخست هم افزایی و نزدیکی اعضا با دبیرخانه بود. با شیوع ویروس کرونا وقفه ای بین بدنه اجرایی انجمن و هیات مدیره با اعضا ایجاد شد. این موضوع باعث شد که هیات مدیره برنامه ای برای رفع این موضوع در دستور کار خود قرار دهد. محور دوم برنامه ها توسعه بازار اعضای انجمن در نظر گرفته شد و محور سوم تعامل و افزایش تعامل موثر با بخش دولتی و کارفرمایی و مراکز تصمیم گیری و تصمیم سازی بود.

ارزایی بخشی ارتباط با اعضا و هم افزایی مجدد با اعضا را می توان از خود اعضای محترم سوال کرد، اما آنچه که برای بنده مسلم است، اگر اقبال و امید مجددی در عملکرد سال ۱۴۰۱ انجمن نبود. جلسه اول مجمع عمومی قطعاً به حدنصاب نمی رسید. به یاد دارم که حدود یک ساعت پیش از آغاز برگزاری مجمع اعضا در محل حضور پیدا کرده بودند؛ بنابراین می توان گفت که امیدی در دل اعضا وجود داشت و همچنین تعداد افرادی که واجد شرایط رای دادن بودند. افزایش پیدا کرده بود. بنابراین این مشاهدات نشان دهنده این است که تعامل اعضا با انجمن افزایش پیدا کرده است و می شود گفت در تعامل با اعضا موفقیت نسبتاً خوبی حاصل شده است با این حال باید در این خصوص نیز اعضای محترم استصنا قضاوت کنند.

درخصوص توسعه بازار که محور دوم برنامه ها بود، باید عرض کنم اقدامات خوب و موثری نسبت به گذشته



شاغلان این بخش که به صورت مستقیم مشغول به فعالیت هستند حدود ۱۰۰ هزار نفر است و تعداد ۳۰۰ تا ۳۵۰ هزار نفر نیز به صورت غیرمستقیم مشغول به فعالیت هستند. بنابراین این تشکل یکی از بزرگترین و تاثیرگذارترین انجمن ها در کشور محسوب می شود و در ارزیابی اتاق بازرگانی نیز بالاترین رتبه که A است را دریافت کرده است.

♦ به طور کلی استصنا نسبت به سایر تشکل های مرتبط با تولید، در چه جایگاهی قرار دارد؟

به طور کلی انجمن ها چند کار اصلی را می توانند انجام دهند. پس از هم افزایی و همدلی که لازمه کار است چند کار می توانند انجام دهند. یکی از کارهایی که در دستور کار قرار دارد، برگزاری رویدادهایی است که با بخش کارفرمایی انجام می شود. ایجاد گروه های صادراتی تحت عنوان یک شرکت و یا کنسرسیوم هم می توانند به بخش صادرات کمک کند و معتقد هستیم که می تواند باعث توسعه صادرات شود. در سایر حوزه های تصمیم گیری مانند نهادها و وزارتخانه ها نیز ارتباطات خوبی شکل گرفته است.

♦ عملکرد دولت سیزدهم در راستای حمایت از بخش تولید را چگونه می بینید؟

پیش از شروع به کار دولت سیزدهم بحران ارزی به وجود آمده بود. بنابراین شاید مجالی برای این که به موضوع ساخت داخل توجه عملیاتی ویژه پیدا کند، نشده است. اما از این نظر که آماده شنیدن نقطه نظرات صاحب نظران و تعامل با افراد و گروه های مختلف را داشته است. مثبت عمل کرده است. دولت سیزدهم سعی کرده است با تشکل های مختلف تعاملات خوبی را داشته باشد ولی اثرگذاری این تعاملات کمتر از سطح انتظارات ما بوده است.

♦ برنامه اصلی استصنا برای سال ۱۴۰۲ چیست؟

برای سال ۱۴۰۲ عمده فعالیت و تمرکز ما توسعه بازار داخلی و خارجی خواهد بود.

سخن آخر

در پایان لازم می دانم که از یکایک صنعتگران به ویژه صنعت گران استثنایی استصنا که شرایط سخت را سپری کردند، قدردانی کنم. آرزو می کنم سال آینده همانگونه که تقویم تغییر می کند، تحولات اساسی و مثبتی در کسب و کار آنها ایجاد شود و پیش از آن از خداوند متعال آرزوی تندرستی، آرامش و آسایش برای همه آنها آرزو دارم.

صورت گرفته است و مواردی را برنامه ریزی کردیم ازجمله جلسات B2B، حضور در نمایشگاه های مهم، حضور در برنامه های حوزه کارفرمایی و گفتگوی جدی در این بخش، ایجاد ارتباط مستقیم اعضا با درخواست کننده ها، فعال سازی بحث توسعه بازار خارجی در تعامل با کشورهای خارجی بخصوص در آمریکای جنوبی و آسیای میانه.

طبق برآوردهای صورت گرفته و اخباری که به دست ما رسیده است. در این بخش موفقیت های خوبی کسب شده است و برخی اعضا توانسته اند تفاهم نامه و قرارداد با تعدادی از کشورهای خارجی منعقد کنند.

یکی از موضوعاتی که برای هیات مدیره دوره نهم اهمیت داشت و دارد، حضور و بازدید از کارخانه ها و شرکت های اعضای محترم بود که این مهم در چندین مرحله صورت پذیرفت. نهایتاً در تعامل با اعضا می توان گفت نمره قابل قبولی دریافت کرده ایم. بنابراین اگر بخواهیم در یک جمله به این موضوع پاسخ دهیم از ۱۰۰ نمره می توان به عملکرد هیات مدیره ۷۰ تا ۸۰ را اعطا کرد.

♦ موانع و مشکلات دستیابی به اهداف سال ۱۴۰۱ چه بود؟

مهمترین مشکلی که عموماً همه اعضا با آن مواجه بودند، تغییرات نرخ ارز و نیز مشکلات اقتصادی بود که سبب شد برنامه ریزی های خوبی که صورت گرفته بود با مشکل مواجه شود و یا اگر هم برخی از برنامه ها عملی شد. با سرعت قابل قبولی میسر نشد. ذات انجمن از سویی تعامل با اعضای خود است و از سویی دیگر ارتباط با بخش کارفرمایی و بخش دیگر نیز با نهادها و حوزه های تصمیم گیری و تصمیم سازی است، لذا اگر بخواهیم به صورت خلاصه بیان کنم، بزرگترین مانع برای تحقق اهداف پیش بینی شده، یک عدم ثبات نرخ ارز و دوم مشکلات دیگر مالی و اقتصادی بود.

♦ نقش اعضا در تقویت تشکلی و حضور موثر استصنا در عرصه های مختلف چیست؟ و چگونه می توان آن نقش پررنگ تر شود؟

انجمن هویت خود را از اعضا می گیرد. هرچه قدر تعداد اعضای بیشتر و توانمندتری وجود داشته باشند. انجمن تقویت می شود. یکی از کارهای مهم انجمن مطالبه گری است؛ مطالبه گری زمانی موثر واقع می شود که تعداد اعضا بالا و توانمند آن ها بیشتر باشد و تأثیری اقتصادی خوبی در حوزه کاری خود داشته باشند.

اعضای انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران بزرگترین تشکل حوزه ساخت تجهیزات است. تعداد

با تمام توان در مقابل تحریم ها ایستاده ایم

حضور آن‌ها در این صنعت ۵۰ درصد افزایش داشته است که بیش از ۴۰ درصد گردش مالی کل شرکت های دانش بنیان را به خود اختصاص داده‌اند.

وی با انتقاد از سیاست های بودجه‌ای در قبال این صنعت گفت: همیشه سرنیزه افزایش حامل‌های انرژی و خوراک بر پهلوی تولیدکنندگان و ساخت داخل بوده و با این وجود ما با تمام توان در مقابل تحریم ها ایستاده ایم.

ثقفی اظهار امیدواری کرد: با تجدید نظری که در قیمت خوراک انجام می‌شود، صنعت انرژی پر شتاب‌تر به مسیر خود ادامه دهد.

رئیس هیات مدیره استصنا خاطرنشان کرد: همه ما باید به فرمایشات مقام معظم رهبری در اهمیت دادن به تولید و ساخت داخل توجه کنیم و تصمیمات غلط گاهی ناخواسته باعث ضربه زدن به تولید و ساخت داخل خواهد شد.

رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران گفت: همیشه سرنیزه افزایش حامل های انرژی و خوراک بر پهلوی تولیدکنندگان و ساخت داخل بوده و با این وجود ما با تمام توان در مقابل تحریم ها ایستاده ایم.

به گزارش روابط عمومی استصنا، احسان ثقفی در مراسم افتتاحیه چهارمین نمایشگاه و همایش تخصصی حمایت از ساخت داخل و اقتصاد دانش بنیان در صنعت پتروشیمی، پالایش و پتروپالایش گفت: حضور شرکت های دانش بنیان در صنعت نفت و پتروشیمی ۵۰ درصد افزایش یافته است.

ثقفی اظهار داشت: تولید ساخت داخل، سال ها در کشور ما به عنوان یک آرزو تلقی می‌شد، ولی اکنون با تلاش هایی که در هلدینگ خلیج فارس و سایر نهادهای تاثیرگذار انجام شده، ما از برگزاری نمایشگاه تخصصی ساخت داخل و دانش بنیان در صنعت پتروشیمی سخن می‌گوییم.

رئیس هیات مدیره انجمن استصنا در ادامه بیان کرد: خوشبختانه امسال تعداد شرکت های دانش بنیان و



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۶

اخبار
انجمن





مجمع عمومی کمیته تخصصی شیرآلات استصنا برگزار شد

شش محور تشریح شد و اعضای کمیته ضمن تشکر از زحمات هیأت رئیسه، پیشنهادات و نظرات خود را در راستای صیانت از اعضاء مطرح و با توجه به اهمیت نقش و جایگاه انجمن در این مسیر، انتظارات خود را بیان کردند.

رئیس ستاد هماهنگی کمیته ها نیز، اتحاد اعضای کمیته را در ارتقاء و حفظ بازار و دستیابی به اهداف انجمن مورد تأکید قرار داد.

در پایان مقرر شد درخصوص حضور گروهی در نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی تهران تصمیم گیری و با ستاد رویداد انجمن مذاکره شود.

مجمع عمومی کمیته تخصصی شیرآلات با حضور نمایندگان ۱۶ شرکت عضو کمیته و رئیس ستاد هماهنگی کمیته ها در روز دوشنبه هشتم اسفندماه در محل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزار شد.

در این جلسه پس از استماع گزارش عملکرد هیأت رئیسه کمیته، آقای اجتهادی بعنوان دبیر کمیته تخصصی شیرآلات معرفی شدن تا ضمن همکاری در عملیاتی کردن برنامه های کمیته، ارتباط انجمن و اعضای کمیته را تسهیل تر کند.

در ادامه، اهداف و برنامه های عملیاتی سال ۱۴۰۲ توسط پیام خلیلی رئیس هیأت رئیسه کمیته در



برگزاری همایش اقتصادی به میزبانی انجمن استصنا

به گزارش روابط عمومی استصنا؛ همایش اقتصادی انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران روز سه شنبه دوم اسفندماه با حضور دکتر محسن رنانی عضو هیئت علمی گروه اقتصاد دانشگاه اصفهان و از اقتصاددانان مطرح کشور در محل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزار شد.

محسن رنانی در ابتدای این همایش، شرایط اقتصادی و سیاسی حال حاضر کشور را تحلیل کرده و راه های برون رفت از وضعیت فعلی را مورد بررسی قرار داد.

عضو هیئت علمی گروه اقتصاد دانشگاه اصفهان در ادامه عملکرد تیم اقتصادی دولت سیزدهم را نقد کرده و به مقایسه عملکرد اقتصادی دولت های گذشته و فعلی پرداخت.

رنانی در ادامه به تشریح دلایل افزایش نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی پرداخت و نظر خود درخصوص آینده نرخ ارز را بیان کرد.

این اقتصاددان برجسته در ادامه به موضوع جنگ روسیه علیه اوکراین پرداخت و تاثیرات احتمالی این جنگ بر ساختار اقتصاد ایران را تجزیه و تحلیل کرد.

گفتنی است در پایان سخنان دکتر محسن رنانی حضار شرکت کننده در این همایش به طرح سوالات خود پرداختند.

لازم به ذکر است که در این همایش رئیس و اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران و همچنین ده ها تن از کارآفرینان و مدیران بخش تولید تجهیزات صنعت نفت ایران حضور داشتند.

مجمع عمومی عادی سالیانه ۱۴۰۱ استصنا برگزار شد



انجمن سازندگان
تجهیزات نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۸

اخبار

انجمن

به گزارش روابط عمومی استصنا؛ مجمع عمومی عادی سالیانه ۱۴۰۱ انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا) با استقبال چشمگیر اعضا، روز دوشنبه ۱۲ دی ماه در ساعت ۱۶:۱۰ دقیقه با حد نصاب رسیدن اعضا در محل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران برگزار شد.

در ابتدا، رئیس هیات مدیره استصنا ضمن خوش آمدگویی و خیر مقدم به حاضرین، گزارش عملکرد یکساله انجمن را ارائه نمود و افزود: بهبود فضای کسب و کار و استیفای حقوق قانونی اعضا از راهبردهای هیات مدیره دوره نهم استصنا برشمرد.

احسان ثقفی گفت: افزایش ضریب نفوذ انجمن در حوزه‌های کارفرمایی، حاکمیتی و سیاستگذاری از مهمترین راهبری‌های استصنا می باشد.

وی در ادامه به موضوع صادرات تجهیزات ساخت داخل اشاره و اظهار کرد: در حوزه صادرات نیازمند همکاری و تعامل با دیگر دستگاه‌ها هستیم که در این راستا با معاونت دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه و معاونت بازرگانی و امور بین الملل وزارت نفت و نیز پارک فناوری نفت و گاز ریزنی‌هایی صورت گرفته است.

انعقاد تفاهم‌نامه همکاری با سازمان‌ها و موسسات مختلف از دیگر موضوعاتی بود که رئیس استصنا به آن اشاره کرد و در ادامه اظهار کرد: در طول یک سال گذشته با پارک نوآوری و فناوری نفت و گاز، بانک صادرات، سازمان گسترش و نوسازی، موسسه حقوقی دیده بان عدالت، جایزه ملی مسئولیت اجتماعی، سه شرکت پتروشیمی و اعضای انجمن ارائه خدمات کمیسیون‌ها و کمیته‌های تخصصی، آزمایشگاهی و آموزشی تفاهم‌نامه همکاری به امضا رسیده است.

در ادامه احسان ثقفی به بیان برخی از مهمترین فعالیت کارگروه‌های استصنا پرداخت

و گفت: حضور موثر و مستمر در هیات نظارت بر ساخت داخل، تعامل با قوه قضاییه جهت تشکیل هیات حل اختلاف تخصصی صنعت نفت، حضور فعال در کارگروه دانش بنیان پتروشیمی، تعامل نزدیک با بخش‌ها و حوزه‌های سیاستگذاری نفت بالاخص معاونت پژوهشی و فناوری نفت، فعال سازی کارگروه مشترک استصنا و پارک فناوری نفت و گاز، تعامل با سرمایه گذاری غدیر و هلدینگ پتروشیمی پارسیان و ارتباط مستمر با تشک‌های همسو و اتاق‌های بازرگانی از اهم اقدامات صورت گرفته توسط کارگروه‌ها در طول یک سال گذشته بوده است.

بیان اقدامات و فعالیت‌های دبیرخانه استصنا از موارد قابل تامل بود که به سمع اعضای شرکت کننده در مجمع عمومی عادی سالیانه ۱۴۰۱ استصنا رسید.

از جمله اقدامات بعمل آمده، حضور فعال در بیست ششمین نمایشگاه نفت تهران و سومین نمایشگاه حمایت از ساخت داخل کیش، برگزاری کنفرانس‌های خبری، تهیه و انعکاس اخبار و ارتباط موثر با رسانه، برگزاری جلسات کارگروه مشترک با پارک فناوری نفت و گاز، برگزاری نشست معرفی شرکت p و انتخاب هیات موسس و مجمع کمیته تخصصی شیرآلات، تشکیل پرونده و تهیه گزارشات کارشناسی عضویت (۹۱ پرونده) و بازدید از ۸ شرکت متقاضی عضویت، برگزاری نخستین همایش سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران و حوزه کارفرمایی و دو نوبت همایش اقتصادی، برنامه ریزی و انجام بازدید هیات مدیره از شرکت‌های عضو شمس آباد، استان البرز، استان مرکزی و برگزاری همایش ساخت بار اول، نشست هم اندیشی حوزه بازاریابی، فروش و توسعه بازار و هم اندیشی شرکت‌های دانش بنیان تنها بخشی از اقدامات صورت گرفته در دبیرخانه بود که به اطلاع حضار در جلسه رسید.

ثقفی رئیس هیات مدیره استصنا با اعلام

ارتقای نقش مسئولیت اجتماعی استصنا

در پایان نیز احسان ثقفی به پرسش‌های اعضای هیات رئیسه و شرکت کنندگان پاسخ گفت.

در ادامه مجمع، علی پناهی خزانه دار استصنا گزارش مالی یکساله انجمن را ارائه و پس از آن به سوالات هیات رئیسه و اعضا پاسخ گفتند.

همچنین در ادامه خانم شیوا یزدی بازرس استصنا با حضور در جایگاه گزارش بازرسی خود را قرائت و در پایان نسبت به ارائه صورت های مالی اعلام نظر فرمودند.

پس از قرائت گزارش بازرسی، تبدلات به عنوان نماینده هیات دآوری در جایگاه حاضر و نسبت به ارائه گزارش مربوطه اقدام نمودند.

در پایان مجمع و پس از اخذ آرا از حاضرین خانم شیوا یزدی با ۸۸ رای در مقابل آقای حسین صابریان با ۴۴ رای به عنوان بازرس استصنا انتخاب شد.

برنامه‌های پیشنهادی سال آینده به گزارش هیات مدیره پابان داد. وی برنامه‌های پیشنهادی سال ۱۴۰۲ را اینگونه اعلام کرد:

تعامل با هیات‌های تجاری کشورهای هدف‌ها و توسعه صادرات

افزایش رایزنی با نهادهای مرتبط خارجی و داخلی

افزایش ارتباط موثر با اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌های همسو و حضور فعال در انتخابات اتاق‌های بازرگانی

بررسی و بهبود روش‌های تامین مالی انجمن

فعال سازی آکادمی استصنا برگزاری دوره‌های آموزشی مرتبط با فعالیت‌های تخصصی و عمومی اعضا

جذب حداقل ۵۰ عضو جدید

پیگیری ارزیابی کیفی شرکت‌های عضو و ایفای نقش فعال در فرآیند اجرایی آن

تولید محتوای تخصصی و ارتقای فعالیت‌های کارشناسی





بیست و نهمین جلسه هیأت مدیره استصنا برگزار شد

در ادامه پیرامون تفاهم نامه مشترک استصنا و کارگروه ایران و روس بحث و تبادل اطلاعات شد که در راستای توسعه بازار اعضاء و فعالیت های صادراتی منعقد شده است.

در ادامه این جلسه، اعضاء ضمن مرور تکالیف مجمع، نسبت به تعیین برنامه های عملیاتی سال آتی به بحث و تبادل نظر پرداختند. در پایان مطابق آیین نامه داخلی، اعضای هیأت رئیسه (رئیس، نایب رئیس و خزانه دار)، مجدداً رای اعتماد از هیأت مدیره کسب کردند.

سی و یکمین جلسه هیأت مدیره استصنا برگزار شد

سی و یکمین جلسه هیأت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران صبح روز دوشنبه یکم اسفندماه در محل دبیرخانه استصنا برگزار شد.

در این نشست اعضا پیرامون ارائه گزارش چهارمین نمایشگاه و همایش حمایت از ساخت داخل در صنعت پتروشیمی، گزارش شرکت P، نحوه حضور موثرتر در بیست و هفتمین نمایشگاه نفت تهران و همچنین برگزاری همایش اقتصادی استصنا به بحث و تبادل نظر پرداختند.

بیست و نهمین جلسه هیأت مدیره دوره نهم صبح روز دوشنبه ۲۶ دی ماه در دبیرخانه انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران برگزار شد.

در این نشست اعضا با ارزیابی مجمع عمومی اخیر، نکات ضعف و قوت آنرا مورد بررسی قرار دادند.

در ادامه این جلسه گزارش کمیته ملک ارائه و پیرامون آن به بحث و تبادل نظر پرداخته شد. همچنین تقویت ساختار صادرات در انجمن در دستور کار قرار گرفت.

سی امین جلسه هیأت مدیره دوره نهم برگزار شد

سی امین جلسه هیأت مدیره دوره نهم، صبح روز دوشنبه دهم بهمن ماه ۱۴۰۱ در محل دبیرخانه انجمن برگزار شد.

در این جلسه پیرامون انتخابات اخیر فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته بحث شد که با کسب کرسی هیأت مدیره این فدراسیون، اهداف استصنا دنبال خواهد شد. گفتنی است افزایش ارتباط موثر با شکل ها و اتاق های بازرگانی از برنامه های عملیاتی هیأت مدیره این دوره بوده است.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۸۵

اخبار

انجمن



«احسان ثقفی» به هیأت مدیره مجمع فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته ایران پیوست

و بازرس، آقای احسان ثقفی از انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با کسب ۲۶ رای از ۳۱ رای اخذ شده به عضویت هیأت مدیره نایل شدند و در ادامه آقای حسن کاظمی از استصنا به عنوان کاندید بازرسی معرفی شده و با اخذ ۱۵ رای برابر با کاندید دیگر پس از قرعه کشی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

مجمع فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته ایران روز ۱۷ دی ماه در محل اتاق بازرگانی ایران برگزار شد.

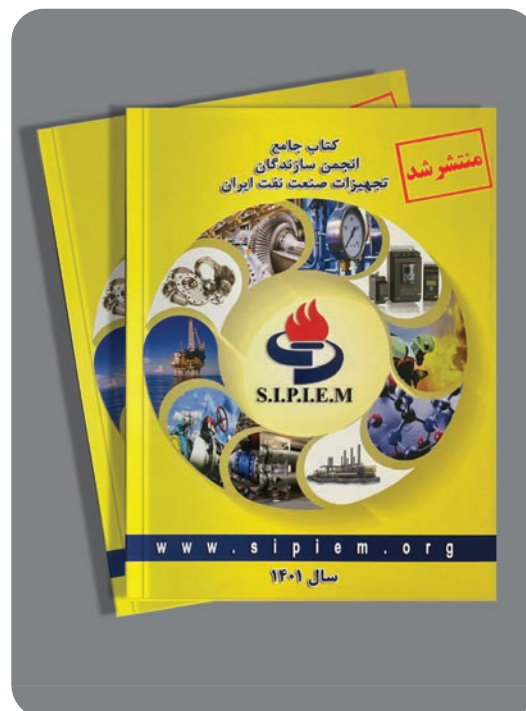
در این مجمع پس از رسیدن به حد نصاب و استماع گزارشات عملکرد مالی و بازرس، عملکرد حساب ها به تصویب رسید و سپس در انتخابات هیأت مدیره

کتاب جامع استصنا منتشر شد

کتاب جامع انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران به عنوان یکی از کاربردی‌ترین مرجع در حوزه صنعت نفت، گاز و پتروشیمی تدوین و به چاپ رسید.

در این کتاب فهرستی کامل از شرکت‌های تولیدکننده حوزه صنعت نفت، گاز و پتروشیمی براساس زمینه فعالیت گردآوری شده است که می‌تواند کمک شایانی به صنف کارفرمایی و دیگر شرکت‌های نیازمند قطعات و تجهیزات داشته باشد.

لازم به ذکر است؛ در این کتاب گروه‌های دهگانه کالایی انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران شامل: ۱- گروه تجهیزات ثابت ۲- گروه کالا و خدمات عمومی ۳- گروه مواد شیمیایی و کاتالیست ۴- گروه تجهیزات دوار ۵- گروه لوله و اتصالات ۶- گروه تجهیزات برقی ۷- سیستم‌های کنترل، اتوماسیون و ابزار دقیق ۸- گروه شیرآلات صنعتی و تجهیزات سرچاهی ۹- گروه تجهیزات ایمنی و آتش نشانی و ۱۰- گروه تجهیزات حفاری گنجانده شده است.



افتخاری دیگر برای گروه صنعتی سدید

کسب جایزه ملی و لوح افتخار انرژی های تجدید پذیر ایران

مهندس امیرحسین کاوه، مدیرعامل گروه صنعتی سدید؛ جایزه ملی و لوح افتخار انرژی های تجدید پذیر ایران را در حوزه تولید، سرمایه گذاری و توسعه نیروگاه های بادی دریافت کرد.

گروه صنعتی سدید؛ تولید برق از طریق انرژی های تجدیدپذیر را بعنوان یک راهبرد در دستور کار خود داشته و تاکنون موفق به طراحی، تولید، نصب و راه اندازی صدها دستگاه توربین بادی جهت احداث مزارع بادی مختلفی همچون منجیل، هرزویل، سیاهپوش، بینالود، خواف و ... در سراسر کشور شده است.

هفتمین کنفرانس و نمایشگاه بین‌المللی و چهارمین جایزه ملی انرژی های تجدیدپذیر ایران، ۸ و ۹ بهمن‌ماه ۱۴۰۱؛ در مرکز همایش های بین‌المللی صداوسیما برگزار گردید و از حمایت و همراهی وزارت نیرو، ساتبا، اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران و معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان

ریاست جمهوری برخوردار بوده و توسط انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران با هدف بررسی چالش‌ها پیشرو توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر و ارائه راه‌کارهای بهبود فضای کسب و کار این حوزه؛ اجرا گردید.

محورهای مدنظر در این دوره شامل «بررسی اثربخشی مناقصات نیروگاه‌های تجدیدپذیر»، «بررسی مکانیزم‌های توسعه نیروگاه‌های خورشیدی کوچک مقیاس»، «بررسی چرایی عدم توسعه انرژی حرارتی و سوخت تجدیدپذیر»، «برنامه هفتم توسعه کشور و آسیب‌شناسی عدم تحقق برنامه‌های پیشین»، «بررسی سیاست‌های بومی‌سازی و شکل‌دهی به صنعت»، «بررسی تحولات و روندهای توسعه فناوری و بازار انرژی‌های تجدیدپذیر دنیا» و «توسعه انرژی هیدروژن در کشور و منطقه و چشم انداز این انرژی در آینده»؛ بود.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۸۱

اخبار
انجمن

برگزاری جلسه کمیسیون توسعه بازار

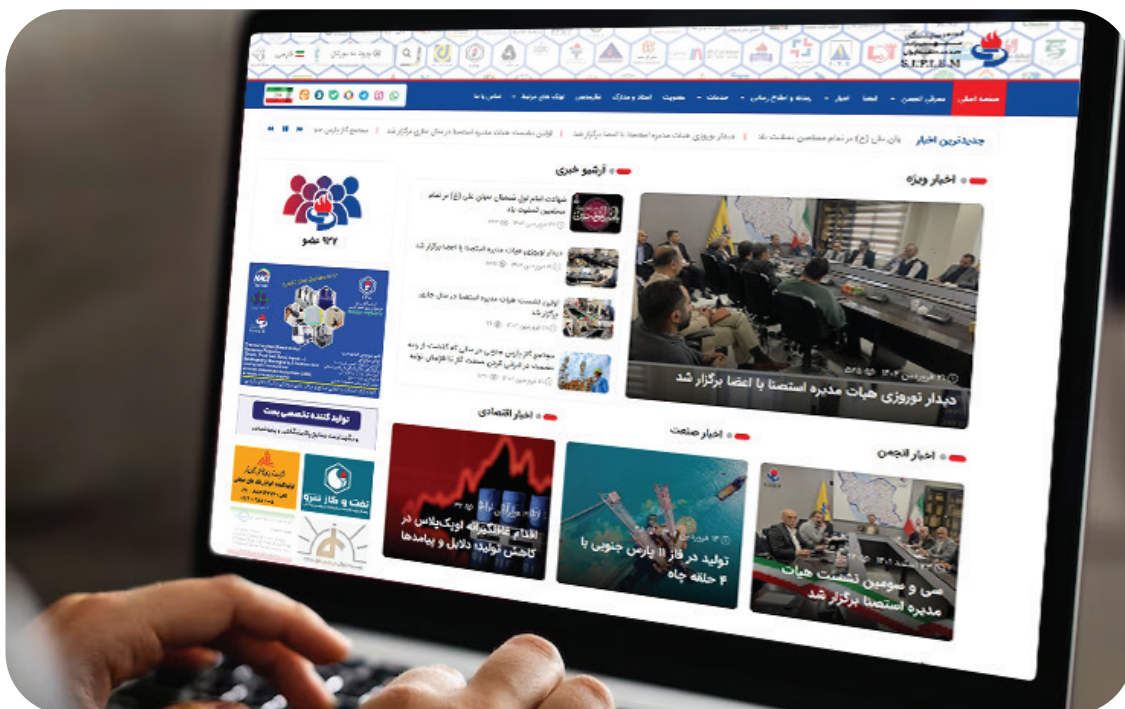
جلسه ۱۹۱ کمیسیون توسعه بازار بعدازظهر روز دوشنبه دهم بهمن ماه ۱۴۰۱ در دبیرخانه انجمن برگزار شد.

در این نشست با ارائه گزارش کمیته توسعه صادرات از رویدادهای پیش رو، در خصوص شانزدهمین نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی استانبول، نمایشگاه اوراسیا و چهاردهمین نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران در ترکمنستان بحث و تبادل نظر شد.

همچنین کمیته بانک و سرمایه ذیل این کمیسیون تشکیل شد. گفتنی است تقویت ساختار صادرات در انجمن در دستور کار این کمیسیون قرار گرفته است.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M



۸۲

اخبار

انجمن

باز طراحی وب سایت انجمن استصنا

فتحتی با اشاره به اینکه امکان دانلود نرم افزار وب سایت انجمن نیز فراهم گشته است، بیان نمود، باتوجه به جایگاه استراتژیکی که انجمن استصنا در زنجیره ارزش صنعت نفت دارد، بر آن شدیم تا نرم افزار کارآمدی را در این حوزه برای اعضا و مخاطبین انجمن طراحی کنیم.

در حال حاضر اعضای انجمن میتوانند برای استفاده از امکانات قرار داده شده در این وب سایت به آدرس www.sipiem.org مراجعه نمایند.

همزمان با آغاز سال ۱۴۰۲، اعضای انجمن استصنا شاهد بارگذاری وب سایت انجمن با طراحی و امکانات جدیدی بودند.

دبیر انجمن استصنا با اشاره به اهمیت حوزه مدیا در عصر کنونی، هدف باز طراحی وب سایت انجمن را افزایش امکان برقراری ارتباط مخاطبین با وب سایت و کاربرپسندتر بودن (User Friendly) و افزایش نرخ تعاملات (Engagement) و بهبود جایگاه برند انجمن نزد ذی نفعان بیان کرد.

سخنرانی عضو هیئت مدیره انجمن استصنا در دیدار رییس جمهور با تولیدکنندگان و کارآفرینان برتر کشور

امیدآفرینی باعث جلب اعتمادها می شود، و دغدغه صنایع کشور از به روز بودن، و در اختیار داشتن نخبگانی که نجات دهنده های صنعت خواهند بود را تضمین می نماید.

کریمی وثیق در انتهای صحبت های خود با اشاره به اینکه بخش تولید زیان بالایی از قطع برق و گاز را متحمل می شود از رییس جمهور درخواست توجه و رسیدگی ویژه به این حوزه را خواستار شد.

حجت الاسلام ریسی در پاسخ به درخواست های عضو هیئت مدیره انجمن استصنا، با ابراز تاسف از وضعیت پیش آمده گفت: ما نیز متأسفیم و ناراحتیم از اینکه برق و گاز برای بخش صنعت قطع می شود، با این اتفاق تولید متوقف شده، صادرات کاهش یافته و کارگران بی کار می شوند و ما به هیچ عنوان به این موضوع رضایت نداریم.

وی با بیان اینکه در طول سال جاری جلسات هم اندیشی با تولیدکنندگان به صورت ویژه ادامه خواهد یافت گفت: تا کسب نتیجه در مورد دغدغه های بیان شده از سوی شرکت های حاضر در جلسه بنده شخصا موضوعات را پیگیری خواهیم کرد.

در جلسه دیدار رییس جمهور با نخبگان صنعت و کارآفرینان برتر کشور، امیرهومن کریمی وثیق عضو هیئت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران نیز به عنوان یکی از سخنرانان این مراسم بود.

عضو هیئت مدیره انجمن استصنا با اشاره به اینکه شرکت های دانش بنیان در طی چند سال گذشته توانستند با دستاوردهای دانشی خود سایه تحریم ها را از صنایع کشور پاک کنند، گفت: شرکت های دانش بنیان با امیدآفرینی که در کشور داشتند توانستند نقش حلقه گمشده بین صنعت و دانشگاه را ایفا کنند و تضمینی از آینده درخشان کشور را به ارمغان آورند.

وی افزود: آنچه که مسلم است، مسیر رشد اقتصادی مستمر و کاهش وابستگی به صادرات نفت خام از ایجاد ارزش افزوده و توجه ویژه به تولید میگذرد، که نتیجه اصلی آن، ایجاد امید و اعتماد است. بذر امید در دانشگاه باید شکل گیرد که هسته جامعه و صنعت را تشکیل می دهد. همانطور که رهبر فرزانه انقلاب فرمودند، یاس یعنی بن بست و راهکار آن ایجاد اعتماد و امید است. ما باید امید را در دل دانشگاه ها احیا کنیم، تا باعث اطمینان و جلب اعتماد حوزه نخبگان شود.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۸۳

اخبار
انجمن



ا ضیافت افطاری استصنا برگزار شد

سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو)، رئیس پارک فناوری و نوآوری نفت و گاز، فدراسیون صادرات انرژی، فدراسیون صنایع ماشین سازی و تجهیزات، روسای تشکل ها و جمعی از اعضای انجمن برگزار شد. این مراسم، محفلی برای دیدار و گفتگوی صمیمانه اعضا با مسئولین حوزه کارفرمایی شد.

ضيافت افطاری انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران روز دوشنبه مورخ ۲۸/۰۱/۱۴۰۲ با حضور اعضای هیأت مدیره، اعضای هیأت داوری، هیأت رئیسه کمیسیون ها و روسای کمیته های تخصصی این تشکل و همچنین تعدادی از مسئولین مملکتی از جمله معاون وزیر نفت، معاون وزیر صمت، مدیران



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۸۴

اخبار

انجمن

لیست اعضای جدید انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران

معرفی اعضای جدید استصنا در نشریه
(که تاکنون حق عضویت خود را پرداخت کردند)

ردیف	شرکت	نام مدیرعامل	وب سایت	ایمیل	تلفن ثابت
۱	شرکت دانش بنیان مدار رایانه پویا	علیرضا کریمی	www.mrp.co.ir	mrp.co.ir@gmail.com	۰۷۱۳۳۶۰۷۰۰۰
۲	اتصالات استیل آراز	جواد جلالی	www.araz.co	info@araz.co	۰۲۱۸۸۹۴۹۵۵۰ ۰۲۱۸۸۹۴۹۵۵۱ ۰۲۱۸۸۹۴۹۵۵۲ ۰۲۱۸۸۹۴۹۵۵۳
۳	بهرنگ لاستیک نقش جهان	محسن جعفری هرستانی	www.bljco.com	behrang.listik@gmail.com	۰۳۱۴۵۶۴۲۸۳۶
۴	تولیدی و بازرگانی اشجع باتری	مهدی اشجع	www.aco-battery.com	infi@aco-battery.com	۰۲۱۲۲۱۲۹۸۳۰
۵	ماشین سازان البرز پیمان	محمد صادقی پور	www.msap.com	Alborzpeyman98@gmail.com	۰۲۱۵۵۷۳۸۵۱
۶	فرآیند سازان تجهیز بین الملل (آپیک)	کوروش فرجی	www.ipec.co.ir	sales@ipec.co.ir	۰۲۱۲۶۲۰۵۳۷۹
۷	وستا صنعت صفاهان	رسول جعفرزاده	www.vestasanatco.com	info@vestasanatco.com	۰۳۱۳۷۶۰۶۶۵۰
۸	بازرسی فنی بین المللی شنیتا گستر فراز	محسن جعفرحاجی	www.Shantia-co.com	info@Shantia-co.com	۰۲۱۴۱۲۰۳۰۰۰
۹	صنعتی صافیاد	مسعود راسترو	www.saphyad.com	info@saphyad.com	۰۲۱۶۶۷۰۴۱۵۸ ۰۲۱۶۶۷۰۴۱۵۹
۱۰	گروه صنعتی سدید	امیرحسین کاوه	www.sadid.ir	info@sadid.ir	۰۲۱۲۲۲۶۹۹۹۲
۱۱	جستار دانش علم و صنعت	محسن فاضلی	www.jdevs-power.com	info@jdevs-power.com	۰۲۱۹۱۰۰۲۰۱۸
۱۲	حدید سازه پیشرو	هادی محمدی بیرهندی	www.hadidsazehpishro.ir	m.ahmadi7@live.com	۰۲۱۲۲۲۳۱۲۰



SANGAN®

شرکت دانش بنیان سنگان صنعت

تولیدکننده تجهیزات اندازه گیری و ابزار دقیق

فشار / دما / دبی / شیر آلات ابزار دقیق



تهران، شهرک صنعتی شمس آباد،

بلوار گلستان، گلشن ۱۰، پلاک ۱۶

تلفن: ۰۲۱-۵۶۲۳۰۴۲۰

فکس: ۰۲۱-۵۶۲۳۰۴۴۰

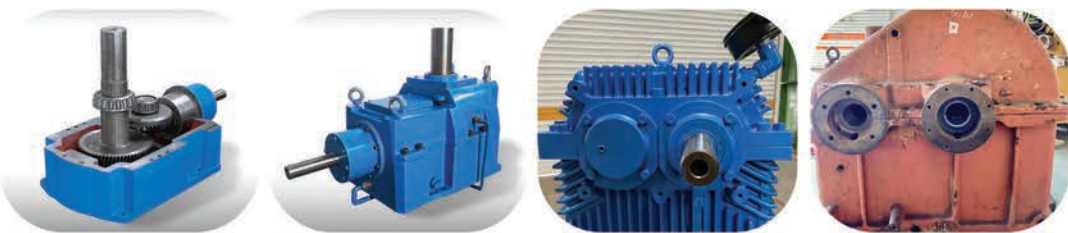
www.sangansanat.com

info@sangansanat.com



تخصصی ترین مرکز طراحی و ساخت قطعات یدکی
تجهیزات دوار به روش مهندسی معکوس داری گرید B
از شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی

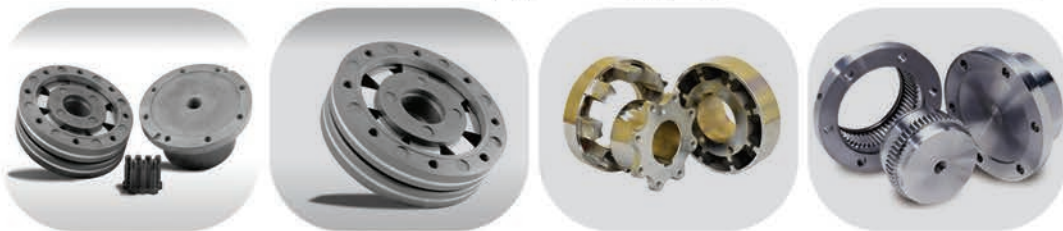
• انواع گیربکس های صنعتی (Highspeed GearBox, Multi Stage Planetary Gearbox, Cooling Tower, Speed Reducer Gearbox)



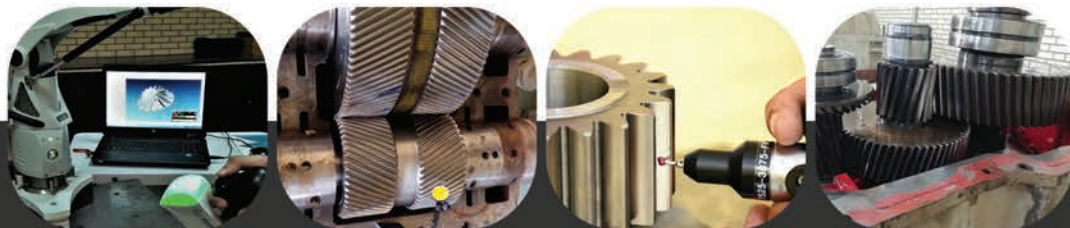
• چرخنده های هلیکال، مخروطی (کراویل پینیون)، جناغی، سیاره ای



• انواع کویلینگ های سه تکه (سری N-Upex)، جان کرین (متاستریم)، دنده ای



• خدمات مهندسی معکوس با دستگاه اندازه گیری CMM و GMM و اسکنر لیزری پرتابل در محل مشتری و تعمیر و اورهال گیربکس



www.duman-co.ir
info@duman-co.ir

تبریز، منطقه صنعتی غرب، روبروی شرکت موتوژن، شهرک فناوری خودرو، ساختمان دومان

Tel: 041 34480856 Fax: 041 - 34480857 Cell: 09143958044

به سادگی
حرفهای
بهتیم



گروه صنعتی پولادورزان کیمیا



طراح و سازنده تجهیزات ثابت پالایشگاهی، نفت
گاز، پتروشیمی، نیروگاهی و صنایع فولاد

مبدل‌های حرارتی پوسته و لوله - کولرهای هوایی - برج تقطیر - راکتور
مخزن تحت فشار - پکیج فلر و تیپ فلر - انواع فین تیوب
طراح و سازنده تیوب اکسیدر و تجهیزات مربوط در ایران

سازنده برتر سالهای ۹۸ الی ۱۴۰۰
عضو لیست بلند نفث، گاز و پتروشیمی
دارنده گواهینامه ISO 45001, ISO 14001, ISO 9001, IMS



www.pooladvarzan.com