



S. I. P. I. E. M

نشریه سازندگان تجهیزات صنعت نفت (استصنا)

سال پنجم - شماره ۱۳ - پاییز ۱۴۰۴ - دویست و پنجاه هزار تومان





شرکت آرمان

مدیریت زنجیره تامین

(وابسته به انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران)

با آرمان ما می توانیم

- افزایش مزیت های رقابتی
- تجمیع سفارش مواد اولیه و کاهش هزینه های تأمین
- کاهش هزینه های آموزش و مشاوره های تخصصی
- توسعه صادرات و تسهیل حضور در بازارهای جهانی
- جذب سرمایه و اخذ تسهیلات و اعتبارات مالی و بانکی



نشریه

سازندگان تجهیزات صنعت نفت

سال پنجم - شماره ۱۳

پاییز ۱۴۰۴

دویست و پنجاه هزار تومان

صاحب امتیاز: انجمن سازندگان
تجهیزات صنعت نفت ایران

مدیر مسئول: داوود صفایی

شورای سیاست‌گذاری: احسان ثقفی،
جلال جانی، عباس فتحی،

حسن کاظمی و اسرافیل پور رستمی

سردبیر: عباس فتحی

تحریریه: لیلین رحیمی،

مرجان وثوق منش، علی قنبری،
سعید حمزه ئی

طراح و صفحه آرا: زهرا جعفری

روابط عمومی: لیلین رحیمی،
سعید حمزه ئی

لیتوگرافی و چاپ: نگار نقش

درباره انجمن

انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با هدف هم‌افزایی، پیگیری مطالبات حرفه‌ای و مشکلات مشترک اعضا و نیز مشارکت در فرایند تصمیم‌سازی در نهادهای سیاست‌گذاری و متولی صنعت و حوزه کارفرمایی در سال ۱۳۷۹ با حضور تعدادی از مدیران خبره این صنعت تشکیل گردید و در سال ۱۳۹۲ به اتاق بازرگانی ایران ملحق شد و تاکنون بالغ بر ۱۱۰۰ شرکت به عضویت این تشکل درآمده‌اند.

نشانی: تهران، میدان هفت تیر، خیابان قائم مقام
فراهانی، کوچه بهادری، پلاک ۲، طبقه ۳، واحد
۵ و ۶

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

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





www.sipiem.org

..... مصاحبه با حوزه کارفرمایی



علی آقا محمدی - عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام در گفتگو با خبرنگار استصنا گفت:



استصنا نقش کلیدی در ایجاد و تقویت ظرفیت تولید داخل دارد

«این انجمن با همت صنعتگران توانسته گام‌های بزرگی در خودکفایی صنعتی کشور بردارد. تشکیل فدراسیون‌های تخصصی مانند فدراسیون ماشین‌سازی، نشانه‌ی بلوغ صنعت ایران و افزایش قدرت چانه‌زنی تولیدکنندگان است.»

عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام همچنین بر ضرورت برگزاری نمایشگاه‌های مجازی و ارتباط مستمر میان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان تأکید کرد و گفت: «باید فاصله میان دو نمایشگاه را با تبادل اطلاعات و معرفی تحولات جهانی پر کرد تا صنعت همواره پویا بماند.»

او در ادامه با انتقاد از واردات غیرضرور افزود: «وقتی محصولی با همان کیفیت در داخل تولید می‌شود، واردات آن منطقی نیست. باید از تولید داخلی حمایت کرد و اشکالات را درون کشور رفع نمود، نه اینکه وابستگی جدید ایجاد کنیم.»

در پایان، آقا محمدی با اشاره به شعار سال «سرمایه‌گذاری برای تولید» گفت: «احترام به سرمایه‌گذار و تسهیل در صدور مجوزها، شرط اصلی رونق تولید است. هر دستگاه باید فرآیندهای خود را شفاف کند تا موانع سرمایه‌گذاری به‌درستی شناسایی و برطرف شوند.»

علی آقا محمدی، عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام، در حاشیه نمایشگاه صنعت نفت و گاز اصفهان با تأکید بر اهمیت این رویداد گفت: «نمایشگاه‌ها بستر مهمی برای بازتعریف تعاملات اقتصادی و تشویق سرمایه‌گذاری هستند. حضور شرکت‌های داخلی در کنار هیأت‌های خارجی از روسیه و عراق، نشانه‌ای از بازگشت اعتماد به توان تولید ملی است.»

وی با اشاره به ظرفیت‌های صنعتی اصفهان افزود:

«این استان می‌تواند با ایجاد شهرک‌های انرژی و توسعه زیرساخت‌های صنعتی، الگوی موفق برای آینده‌ی کشور باشد. نمایشگاه‌های تخصصی از جنس همین رویدادها، نقشی تعیین‌کننده در شناسایی ظرفیت‌های واقعی صنعت دارند.»

آقا محمدی بر ضرورت افزایش نقش بخش خصوصی در برگزاری نمایشگاه‌ها تأکید کرد و گفت: «هر چه بخش خصوصی بیشتر در این عرصه فعال شود، موفقیت رویدادها پایدارتر خواهد بود. استمرار نمایشگاه‌ها و رعایت اصول حرفه‌ای، شرط تداوم این مسیر است.»

وی با اشاره به بیست‌وپنجمین سالگرد تأسیس استصنا افزود:

مهدی جمالی - استاندار اصفهان در گفتگو با خبرنگار
استصنا گفت:



شرکتهای دانش بنیان نویدبخش آیندهای روشن برای صنعت نفت

آن‌ها دشوار بود. این دستاوردها نشان‌دهنده پویایی و رشد روزافزون این صنعت است. وی در ادامه با اشاره به غرفه‌های نمایشگاه افزود: در این دوره حدود ۳۵ غرفه در حوزه نفت و گاز حضور داشتند که همگی با فناوری‌های نوین و رویکردهای خلاقانه همراه بودند. وی حضور مجموعه‌های جوان و دانش‌بنیان در این نمایشگاه را بسیار ارزشمند دانست و گفت: این شرکت‌ها با رویکردهای نوآورانه و خلاقانه خود، نویدبخش آینده‌ای روشن برای این صنعت هستند و انتظار می‌رود در آینده نزدیک، شاهد توسعه و پیشرفت‌های بیشتری در این حوزه باشیم.

مهدی جمالی نژاد در حاشیه بازدید از چهارمین نمایشگاه نفت و گاز، اظهار کرد: این نمایشگاه با ارائه فناوری‌ها و دستاوردهای جدید گام مهمی در راستای توسعه صنعت نفت، گاز و پتروشیمی برداشته است. وی ادامه داد: امید است در دوره‌های بعدی نیز بتوانیم با بهره‌گیری از این دستاوردها، فناوری‌های نوین بیشتری را به نمایش بگذاریم. استاندار اصفهان در پاسخ به سؤالی درباره کاستی‌های این دوره و پیشنهادات برای نمایشگاه بعدی افزود: بسیاری از فعالان این حوزه انتظار دارند که نمایشگاه به صورت یکپارچه و با همکاری اتحادیه‌های مرتبط برگزار شود. این اتحاد و هم‌افزایی بسیار مهم است و باید مورد توجه قرار گیرد. جمالی نژاد گفت: هم اینک تنها هشت نفر از اساتید برجسته در این نمایشگاه حضور دارند اما باید تلاش کنیم تا همه اساتید و متخصصان این حوزه را درگیر کنیم تا شاهد مشارکت گسترده‌تر و اطلاع‌رسانی قوی‌تری باشیم. استاندار اصفهان افزود: خوشبختانه این نمایشگاه نسبت به دوره‌های گذشته پیشرفت چشمگیری داشته است. شرکت‌کنندگان به دانش و فناوری‌های قدیمی بسنده نکردند و هر دوره با ارائه نوآوری‌های جدید ما را شگفت‌زده می‌کنند. جمالی نژاد ادامه داد: امروز شاهد بودیم که بسیاری از فعالان این حوزه کارهایی انجام دادند که در گذشته حتی تصور



امید شاکری معاون وزیر نفت در امور مهندسی، پژوهش و فناوری در گفتگوی اختصاصی با استصنا عنوان کرد:

استصنا بخش قابل توجهی از تامین تجهیزات صنعت نفت را برعهده دارد



میزان اثر بخشی سیاست ها و اقدامات به عمل آمده را می توان در بخش های مختلف با شاخص های مرتبط بررسی و بیان نمود. از جمله اهم این موارد را می توان بیان نمود. ۱- وزارت نفت توانسته است سیستم و ساختار نظام مند و پایداری به وجود آورد که اثر بخشی خوبی داشته باشد از جمله اقدامات این بخش می توان به ایجاد نظام طرح های تولید بار اول، استخراج فهرست اقلام راهبردی و فناورانه، ایجاد پارک فناوری نفت، استخراج فهرست ممنوعیت واردات بیش از ۲۶۳ قلم کالا دارای مشابه داخلی و ... اشاره نمود. ۲- در خصوص اثر بخشی دستاوردهای عملیاتی نیز به موارد متعددی می توان اشاره نمود از جمله، کسب رتبه نخست وزات نفت طی سالهای اخیر در تولید بار اول، افزایش تعداد شرکت های دانش بنیان در AVL، رشد سهم داخل در بسیاری از اقلام به بالای ۶۰٪، بومی سازی کاتالیست های راهبردی، برخی از تجهیزات دوار و ابزار دقیق، انعقاد بیش از ۱۰۲ قرارداد تولید بار اول با ۷۶ شرکت دانش بنیان به ارزش بیش از ۲۷۰ میلیون دلار که به تبع سبب کاهش ریسک تحریم و ارزی و وابستگی خارجی نیز شده است. ۳- با توجه به اسناد بالادستی از جمله برنامه هفتم توسعه کشور در سالهای اخیر به صورت پررنگ تر در بخش تعمیق همکاری های فناورانه، گسترش بازار کالا و خدمات و افزایش مزیت رقابتی، سیاست ها و اقدامات متعدد به عمل آمده که این بخش از حوزه های مهم و شاید سخت باشد که پیشرفت های خوبی داشتیم اما سرعت پیشرفت به خصوص در مورد فناوری های پیچیده کمی کندتر از انتظار می باشد که نیازمند اصلاحات ساختاری، اقتصادی و فناورانه با سازندگان و شرکت های تابعه هست که در این خصوص برنامه ریزی های لازم به عمل آمده است. نظر به موارد فوق می توان اذعان داشت

امید شاکری معاون وزیر نفت در امور مهندسی، پژوهش و فناوری در گفتگوی اختصاصی با استصنا عنوان کرد: انجمن استصنا بیش از ۶۰۰ عضو دارد که بخش قابل توجهی از تامین تجهیزات صنعت نفت را برعهده دارد.

جناب دکتر شاکری، وزارت نفت در سالهای اخیر سیاستهای متعددی برای حمایت از ساخت داخل اجرا کرده است. ارزیابی شما از اثربخشی این سیاستها چیست؟ وزارت نفت همسو با الزامات بالادستی و رفع نیازهای فناورانه و راهبردی خود، سیاست های حمایتی متعددی برای توسعه ساخت داخل (بومی سازی تجهیزات و فناوری های صنعت نفت) اتخاذ نموده است که این سیاست ها اهداف اقتصادی، امنیت انرژی، کاهش وابستگی به واردات و توسعه فناوری داخلی را به همراه داشته است. از جمله این سیاست ها می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- اولویت دهی به تولید کنندگان داخلی در فرآیند برگزاری مناقصات و قراردادهای کلان
- گروه بندی کالاهای راهبردی وزارت نفت در سطح کلان ملی
- تشویق و توسعه شرکت های دانش بنیان در قالب بکارگیری از ظرفیت های قانونی
- افزایش عمق ساخت اقلام راهبردی - ظرفیت های قرارداد تولید بار اول (همچون MPFM)
- طراحی ساز و کار نظارتی و حمایتی از ساخت داخل و ایجاد چارچوب پایدار
- پشتیبانی فنی و مشاوره به شرکت های داخلی با هدف ارتقای توان طراحی و ساخت تجهیزات پیشرفته



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

سیاست های ساخت داخل وزارت نفت موفق بوده و توانسته است سهم زیادی از نیازهای تجهیزاتی خود را به تولید داخل منتقل نماید. با این حال لازم است برای پایداری این دستاوردها، چالش های سرمایه گذاری/کیفیت نظارت و تداوم سیاست ها مدیریت گردد.

یکی از دغدغه های تولیدکنندگان داخلی، ناپایداری در سفارش ها و قراردادهای بلندمدت است. وزارت نفت برای ایجاد اطمینان و استمرار در خرید از تولیدکنندگان داخلی چه برنامه هایی دارد؟

این مساله یکی از چالش های مهم برای سازندگان داخلی است. نظر به دلایل مترتب بر این ناپایداری های سفارش گذاری ها از ۳ منظر می توان به این مساله پرداخته شود. □ سیاستی: نیازهای خرید بلند مدت وزارت نفت بر مبنای طرح های آتی (توسعه ای/نگهداشت) استخراج و انتشار یابد و یا اینکه تجمیع تقاضا صورت گرفته و بصورت متمرکز خریداری گردد. □ عملیاتی: تحلیل تقاضای مصرفی که مبتنی بر سوابق مصرف قطعات و تجهیزات است تا الگوی مصرفی استخراج گردد. □ قراردادی: قراردادهای تضمین خرید، پرداخت های مرحله ای و پیش پرداخت مطمئن، بکارگیری قراردادهای BOT و سایر قراردادهای بلند مدت در تجهیزات خاص متناسب با موضوعات مطرح شده در وزارت نفت با محوریت معاونت مهندسی، پژوهش و فناوری اقدامات متعددی به عمل آمده است از جمله اینکه شرکت های تابعه ملزم به خرید نیازهای سالانه خود از سازندگان و تولیدکنندگان داخلی که در AVL حضور دارند می باشند و همچنین پیش پرداخت مرحله ای و ضمانت عملکرد در پروژه های تولید بار اول نیز در حال اجرا می باشد. تسهیل تأمین وثایق و تضامین تسهیلات شرکت های دانش بنیان، ایجاد خط اعتباری ویژه و صندوق تضمین ریسک ساخت داخل، استخراج نیازهای فناورانه و اطلاع رسانی به سازندگان داخلی از دیگر اقدامات حمایتی انجام شده می باشد. تحقق موارد فوق نیازمند هم افزایی کارآمد و موثر در بین کلیه بازیگران این عرصه در وزارت نفت (امور حقوقی شرکت ها/ واحدهای فنی مهندسی/ مدیریت بازرگانی و تأمین کالا و ...) می باشد.

تا چه اندازه در پروژه های جدید نفتی، استفاده از تجهیزات ساخت داخل الزام آور شده است؟ مطابق مبانی قانونی و سیاستی الزام آور، استفاده از ساخت داخل بصورت کاملاً جدی در وزارت نفت دنبال می گردد. قانون حداکثر استفاده از توان داخلی/بلاغیه های وزارتی/اولویت سازندگان داخلی در وندور لیست/ شرط واگذاری در قراردادهای EPC و التزام پیمانکاران از جمله موارد می باشد و در صورت عدم رعایت آن از ظرفیت های مقرر در قانون برای معرفی به نهادهای نظارتی استفاده خواهد شد و همچنین الزام ثبت خریدها در سامانه های طراحی شده و اخذ مجوز از نهادهای مرتبط نظارت بر این امر را مناسب تر می کند.

در مسیر خودکفایی صنعتی، مهم ترین چالش های فنی یا مدیریتی در وزارت نفت چیست و چه راهکارهایی برای رفع آن ها در نظر گرفته اید؟

محدودیت ها در انتقال فناوری، سرمایه گذاری، مقیاس اقتصادی پایین تولید برای برخی اقلام، ضعف زیر ساخت های آزمون و استاندارد سازی میدانی، ریسک پذیری پایین و کوتاه مدت در قراردادهای تأمین و موضوعات حقوقی و قراردادی است. راهکارهای پیشنهادی برای تقویت خودکفایی صنعت نفت عبارتند از ایجاد کمیته راهبری طرح های فناورانه صنعت نفت با هدف یکپارچه سازی، نظارت و هماهنگی بین بخشی، مشارکت فناورانه با شرکت های خارجی (چین و روسیه)، تقویت مراکز دانشگاهی و صنعت نفت، توسعه زنجیره تأمین داخلی مواد اولیه، تقویت تحقیق و توسعه، استانداردسازی و ساماندهی آزمایشگاه های مرجع صنعت نفت؛ که برنامه ریزی های لازم درخصوص رفع محدودیت ها و اجرای برنامه ها و راهکار در حال انجام می باشد.

آیا وزارت نفت از ظرفیت انجمن ها در ارزیابی کیفی یا استانداردسازی تولیدکنندگان استفاده می کند؟

انجمن های سازندگان و اتحادیه ها در معرفی سازندگان، شبکه سازی و مستندسازی قابلیت آنها موثر بودند و طراحی و تدوین نظام ارزیابی کیفی و استاندارد سازی سازندگان داخلی در قالب یک سیستم یکپارچه علمی و مبتنی بر مشارکت با انجمن های تخصصی انجام می پذیرد. لذا از ظرفیت های موجود در انجمن های تخصصی استفاده لازم بعمل می آید البته با توجه به قابلیت و توانمندی انجمن ها زمینه های بهبود و توسعه همکاری وجود دارد که در حال بررسی جهت توسعه و بهره مندی بیشتر از ظرفیت های موجود می باشیم.

انجمن استصنا اکنون ۲۵ ساله شده و نقش مهمی در معرفی توان سازندگان ایفا کرده است. ارزیابی شما از عملکرد این انجمن در تعامل با وزارت نفت چیست؟

انجمن استصنا بیش از ۶۰۰ عضو دارد که بخش قابل توجهی از تامین تجهیزات صنعت نفت را برعهده دارد. از جمله نقاط قوت و دستاوردهای استصنا می توان به ارتقای توان تامین قابل توجه داخلی، فعالیت در صادرات و دیپلماسی صنعتی، بهبود کیفیت و تقویت استانداردسازی، تسهیل ارتباط با سازندگان اشاره نمود از چالش های عمده مرتب بر استصنا می توان به موضوعات برندینگ و بازاریابی در سطح ملی و بین المللی و عدم تمرکز کافی بر حوزه های فناوری پیشرفته اشاره نمود. استصنا به طور کلی یک بازیگر کلیدی و راهبردی صنعت نفت است که لازم است برای اثرگذاری به عنوان یک نهاد ملی تنظیم گر؛ چالش های موجود در قالب نقش آفرینی در گواهی کیفیت کالا و خدمات؛ گسترش همکاری های مالی؛ انتشار گزارش عملکرد شفاف؛ ایجاد پایگاه داده و ارتقای توان تحلیل داده، صادرات خدمات فنی و مهندسی و تمرکز بر حوزه های High-Tech مورد توجه این نهاد قرار گیرد. به طور کلی عملکرد این انجمن، مثبت و اثرگذار ارزیابی می گردد. در حوزه انتقال فناوری، چه اقداماتی برای همکاری میان شرکت های دانش بنیان داخلی و مجموعه های بزرگ نفتی انجام شده است؟ التزام در تهیه و پیوست سند فناوری در وزارت نفت در دست اقدام است. هر چند چالش هایی چون کمبود زیر ساخت آزمایشگاهی و ریسک گریزی پیمانکاران بزرگ وجود دارد. سند نقشه راه فناوری وزارت نفت به منظور همکاری های هدفمند با شرکت های دانش بنیان تدوین و ارائه گردیده است تا در قالب مدل های قرارداد تولید بار اول مسیر تجاری سازی فناوری کوتاه

و عملیاتی گردد. علاوه بر اقدام فوق پارک فناوری نفت با مدلها و مراحل مختلف، مسیر مشخص برای ورود و حمایت از شرکت های دانش بنیان فراهم آورده و پروژه های مشترک متعدد پژوهش و توسعه، حمایت مالی و تضمین خرید به خصوص در تولید بار اول، ایجاد مراکز تست مشترک در زمینه های کاتالیست، خوردگی، ابزار دقیق و تجهیزات سطحی و حمایت از صادرات را نیز انجام می دهد.

چه پیشنهادی از تولیدکنندگان داخلی برای ارتقای کیفیت و رقابت پذیری محصولاتشان دارید؟

طراحی نسل جدید تجهیزات مبتنی بر فناوری های روز، بهبود طراحی ها، ایجاد مراکز مشترک خدمات پس از فروش، توسعه آموزش های تخصصی مدیریت تولید و کیفیت، برند سازی و بازاریابی حرفه ای، دیجیتالی سازی زنجیره تامین نفت و ایجاد کنسرسیوم های صادراتی بر پایداری سفارش در مسیر اصلاح زنجیره تامین، در این خصوص اثرگذار می باشد.

و در پایان اگر بخواهید پیامی مستقیم به تولیدکنندگان و اعضای استصنا بدهید، چه توصیه ای برای ارتقای توانمندی و حضور در زنجیره تامین صنعت نفت دارید؟

با توجه به اینکه صنعت نفت در مرحله ای از تحول فناوری قرارداد که نیازمند حضور فعال سازندگان و تولیدکنندگان داخلی است توصیه میکنم که از سطح متوسط فناوری عبور کرده و با قدرت و سرعت به سمت فناوری های High-Tech حرکت نموده و در حوزه زنجیره تامین ضمن تدوین نقشه راه عرضه و تقاضا برای ۵ سال آینده، پلن فرم تحلیل ریشه ای خرابی (RCA) با هدف افزایش کیفیت محصولات داخلی را ایجاد نمایید و همچنین مدل سازی همکاری های سه جانبه و ایفای نقش پررنگ در بازارهای منطقه و بین الملل با بهره گیری از هم افزایی و کنسرسیوم سازی را مد نظر قرار دهید.



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



غلامرضا باقری دیزج، مدیرعامل پالایشگاه نفت
اصفهان، تأکید کرد



استصنا نقش کلیدی در ایجاد تقویت ظرفیت تولید داخل دارد

صنعتی و تکنولوژی روز آشنا شوند و توانمندی‌های خود را ارتقا دهند: «ارتباط مستقیم با مصرف‌کنندگان صنعتی، بهبود کیفیت تولید و افزایش ظرفیت تولید داخلی را ممکن می‌سازد و توسعه پایدار صنعت کشور را تقویت می‌کند.»

غلامرضا باقری در پایان خاطرنشان کرد: «برنامه‌های آتی بر توسعه نمایشگاه‌ها، تقویت همکاری میان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان و ایجاد شبکه‌های تأمین داخلی متمرکز خواهد بود تا حداکثر بهره‌برداری از توان داخلی و گردش سرمایه در استان‌ها و کشور محقق شود. استصنا نقش کلیدی در ایجاد این تعاملات و تقویت ظرفیت تولید داخل دارد.»

غلامرضا باقری دیزج، مدیرعامل پالایشگاه نفت اصفهان، تأکید کرد استصنا با ایجاد ارتباط میان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان داخلی، نقش کلیدی در تقویت تولید داخلی و کاهش وابستگی به واردات ایفا می‌کند. حضور در نمایشگاه‌های تخصصی فرصت شناسایی ظرفیت‌ها و ارتقای توان تولید داخل را فراهم کرده است.

وی با بیان تجربه حضور در نمایشگاهی تخصصی گفت: «هدف ما ارزیابی توان داخلی برای تأمین تجهیزات و قطعات صنعتی بود تا جایگزین واردات خارجی شود. مشاهده شد بخش قابل توجهی از قطعات مورد نیاز در استان قابلیت تولید دارد، بنابراین بلافاصله دستور توقف خرید خارجی صادر شد.»

باقری افزود: «این نمایشگاه فرصت مناسبی برای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان داخلی ایجاد کرد تا به صورت مستقیم نیازهای خود را مطرح کنند و ارتباطات مؤثر شکل گیرد. همچنین مشاهده شد که ظرفیت استان برای تولید قطعات تخصصی و تجهیزات صنعتی بسیار بالاست و استفاده بهینه از آن می‌تواند وابستگی به واردات را کاهش دهد.»

مدیرعامل پالایشگاه نفت اصفهان تأکید کرد که این رویدادها باعث می‌شود تولیدکنندگان با استانداردهای



عباس فتحی، عضو هیات مدیره استصنا در گفتگو با خبرنگار انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران تأکید کرد:

نگاه‌های محدود مانع واگذاری اقتصاد به بخش خصوصی



دارد و با چه هدفی انجام می‌شود؟
اصفهان از دیرباز یکی از قطب‌های مهم صنعتی و اقتصادی کشور بوده است؛ شهری که صنعت، اقتصاد، سنت و هنر را در کنار هم معنا بخشیده است؛ موقعیت مکانی این شهر، در مرکز کشور و در مسیر ارتباطی شرق و غرب، مزیت بزرگی است که باعث می‌شود استان‌های مختلف بتوانند به راحتی در نمایشگاه‌ها حضور پیدا کنند. در واقع هدف از برگزاری این نمایشگاه در اصفهان، ایجاد هم‌افزایی میان صنعتگران، کارفرمایان و شرکت‌های فناوری است تا بتوانیم تعاملات مؤثر و سازنده‌ای را در حوزه نفت، گاز و انرژی رقم بزنیم.

*** انجمن استصنا به نمایندگی از چه شرکت‌هایی**

در این نمایشگاه حضور دارد؟
انجمن ما نماینده بیش از ۱۲۰۰ شرکت سازنده تجهیزات صنعت نفت ایران است که از میان آن‌ها ۲۷۶ شرکت دانش‌بنیان، فناوری و نوآور به صورت رسمی عضو هستند. در این نمایشگاه نیز تعدادی از همین شرکت‌های دانش‌بنیان و تعدادی از شرکت‌های دانش‌محور که در صنعت نفت فعالیت دارند، حضور دارند تا آخرین توانمندی‌ها و دستاوردهای خود را ارائه کنند.

*** یکی از محورهای مهم این نمایشگاه، بومی‌سازی فناوری و کاهش وابستگی به واردات است. در این زمینه چه دستاوردهایی برای رونمایی ارائه شده است؟**

بله، هدف اصلی ما همین است. هرچند همه ۱۲۰۰ شرکت عضو انجمن در این دوره حضور ندارند، اما رویکرد کلی انجمن در این نمایشگاه، شناخت نیازهای فناورانه شرکت‌های کارفرمایی و برنامه‌ریزی برای رفع آن‌ها از طریق توان تولیدکنندگان داخلی است. در واقع، ما به دنبال آن هستیم که با شناخت دقیق نیازهای صنعت نفت و انرژی، زمینه طراحی و تولید بومی

عضو هیئت‌مدیره و خزانه‌دار انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران گفت: متأسفانه در برخی موارد، نگاه‌های محدود و تنگ‌نظرانه در بدنه اجرایی مانع واگذاری امور به بخش خصوصی شده است. اگر دولت حمایت کند و کار را به بخش خصوصی بسپارد، بدون شک شاهد نمایشگاه‌هایی با کیفیت‌تر، پرمخاطب‌تر و در تراز جهانی خواهیم بود.

چهارمین نمایشگاه فناوری‌های نوین نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی در اصفهان باهدف ارائه جدیدترین دستاوردها، فناوری‌ها و توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی در حوزه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی و ایجاد بستر مناسب برای توسعه همکاری‌های فناورانه و صنعتی میان فعالان داخلی و خارجی در حال برگزاری است. برگزاری این رویداد تخصصی با محوریت «انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران» گامی در جهت تقویت زنجیره تأمین داخلی، حمایت از تولیدکنندگان داخلی و بومی‌سازی فناوری‌های کلیدی صنعت نفت محسوب می‌شود. در این زمینه با عباس فتحی عضو هیئت‌مدیره و خزانه‌دار انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا) به گفت‌وگو نشستیم:

*** آقای فتحی لطفاً بفرمایید که برگزاری چهارمین نمایشگاه فناوری‌های نوین نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی در اصفهان چه مزیتی برای صنعت کشور**



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

تجهیزات را در داخل کشور فراهم کنیم.
* حضور در نمایشگاه‌ها معمولاً فرصت‌هایی برای توسعه بازار داخلی و صادرات ایجاد می‌کند. از نظر شما این نمایشگاه از چه ظرفیت‌هایی در این زمینه بهره برده است؟

نمایشگاه دو کارکرد مهم دارد؛ از یک سو تولیدکنندگان می‌توانند توانمندی‌های خود را عرضه کنند و از سوی دیگر، نیازهای صنعت توسط کارفرمایان اعلام می‌شود؛ این تعامل باعث می‌شود شرکت‌ها خود را برای رفع نیازها توانمندتر کنند و در نهایت، حضور قدرتمندتری در بازارهای بین‌المللی داشته باشند. علاوه بر آن، ارتباط میان شرکت‌ها نیز در چنین رویدادهایی تقویت می‌شود و زنجیره تأمین داخلی کامل‌تر می‌گردد؛ امری که برای حضور در بازارهای جهانی بسیار حیاتی است.

* آیا برنامه‌ای برای بین‌المللی شدن این نمایشگاه در آینده نیز وجود دارد؟

قطعاً. هرچه دایره مخاطبان نمایشگاه گسترده‌تر شود، تأثیر آن بیشتر خواهد بود. اگر بتوانیم نمایندگانی از کشورهای همسایه مانند عراق، روسیه، ترکمنستان و کشورهای حوزه خلیج فارس را دعوت کنیم، می‌تواند از نزدیک با توان صنعتی ایران آشنا شوند؛ البته لازمه این امر، حضور پررنگ و منسجم شرکت‌های بزرگ داخلی و کارفرمایان اصلی حوزه نفت و پتروشیمی است زیرا اگر نمایشگاه در داخل

کم‌فروغ برگزار شود، حضور بین‌المللی آن نیز کم‌اثر خواهد بود، بنابراین ابتدا باید اعتماد و مشارکت داخلی را تقویت کنیم.

* به موضوع همکاری‌های بین‌المللی اشاره کردید. آیا تاکنون تفاهم‌نامه یا قرارداد مشخصی با کشورهای هدف منعقد شده است؟

بله، در انجمن استصنا کمیسیون صادرات و امور بین‌الملل داریم که فعالانه در این زمینه کار می‌کند. در حال حاضر، نماینده‌ای از کمیسیون در کشور عراق حضور دارد و مذاکرات متعددی در حال انجام است. البته تحریم‌ها باعث شده نتوانیم همه همکاری‌ها را علنی کنیم، اما توافقاتی برای تولید مشترک و حتی تولید فرامرزی در کشورهای هدف داریم تا بتوانیم هم بازارهای جدید را به دست آوریم و هم مسیر ورود به بازار جهانی را هموار کنیم.

* انجمن استصنا در زمینه ارتباط صنعت و دانشگاه چه اقداماتی انجام داده است؟

ارتباط صنعت و دانشگاه یکی از محورهای اصلی فعالیت ماست. بسیاری از اعضای ما خود از اساتید دانشگاه هستند و چندین مجموعه دانشگاهی مانند جهاد دانشگاهی شریف و امیرکبیر از اعضای رسمی انجمن‌اند؛ به همین دلیل، این ارتباط به صورت طبیعی و مؤثر شکل گرفته است. همچنین در قالب طرحی به نام آکادمی استصنا، برنامه داریم تا نیروی انسانی ماهر را در سطوح مختلف از فنی تا مدیریتی تربیت کنیم.



حسن کاظمی - عضو هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در گفتگو با استصنا گفت:



ظرفیت ۳۵ میلیارد دلاری بازار منطقه برای سازندگان تجهیزات ایرانی

عضو هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با اشاره به ظرفیت‌های عظیم بازار منطقه گفت: «بازار عراق به‌تنهایی ظرفیتی بین ۱۵ تا ۲۰ میلیارد دلار دارد و در کنار آن، کشور قزاقستان نیز سالانه حدود ۹ تا ۱۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در صنعت نفت خود انجام می‌دهد. در مجموع، تنها این دو بازار، بیش از ۲۵ میلیارد دلار ظرفیت برای صادرات تجهیزات فنی و صنعتی ایران ایجاد کرده‌اند.»

وی افزود: «در حال حاضر، بازار تجهیزات نفت و انرژی در منطقه شامل کشورهای عربستان، قطر، بحرین و دیگر کشورهای حاشیه خلیج فارس بیش از ۵۰۰ میلیارد دلار ارزش دارد، اما سهم ایران از این بازار کمتر از ۲۰ میلیارد دلار است. این در حالی است که کشور ما توان علمی و صنعتی لازم را برای چند برابر کردن این رقم دارد.»

کاظمی در پایان تصریح کرد: «انجمن سازندگان تجهیزات نفت کشور پس از ۲۵ سال فعالیت باید جایگاه مؤثرتری در تصمیم‌سازی‌های اقتصادی و صنعتی داشته باشد. متأسفانه هنوز سازندگان ایرانی در بسیاری از فهرست‌های بین‌المللی تأیید صلاحیت شرکت‌های نفتی مانند AVL ثبت نشده‌اند، و این موضوع مانع جدی در مسیر حضور در پروژه‌های خارجی است. با حمایت جدی‌تر از تولید داخل و حضور هدفمند در بازارهای منطقه، می‌توان سهم ایران را در بازار ۳۰۰ میلیارد دلاری تجهیزات انرژی افزایش داد.» گفتنی است به همت انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا)، چهارمین نمایشگاه فناوری‌های نوین نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی در اصفهان برگزار شد.

عضو هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران گفت: در چهار دهه اخیر، بیش از دو هزار سازنده داخلی در صنعت نفت و انرژی فعالیت خود را آغاز کرده‌اند و بیش از ۹۰ درصد تجهیزات مورد نیاز در داخل کشور تولید می‌شود. اما با وجود این ظرفیت بالا، هنوز بیش از ۵۰ درصد از تجهیزات مشابه داخلی از خارج وارد می‌شود.

حسین کاظمی در حاشیه برگزاری چهارمین نمایشگاه فناوری‌های نوین نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی با بیان اینکه یکی از چالش‌های اصلی، عدم توجه کارفرمایان دولتی و خصوصی به توان سازندگان داخلی است، اظهار داشت: «بسیاری از کارفرماها همچنان ترجیح می‌دهند کالای خارجی خریداری کنند، در حالی که تولیدکنندگان داخلی هم‌اکنون از نظر کیفیت، استاندارد و قیمت توان رقابت دارند. تحریم‌ها اگرچه واردات را محدود کرده‌اند، اما در عین حال باعث رشد خودکفایی در تولید تجهیزات شده‌اند.»

وی حضور در نمایشگاه‌های تخصصی داخلی و بین‌المللی مانند نمایشگاه صنعت نفت اصفهان را از ضرورت‌های تقویت بازار داخلی و خارجی دانست و گفت: «نمایشگاه‌ها فرصت بسیار مناسبی برای معرفی توانمندی سازندگان، ارتقای استانداردها و جذب سرمایه‌گذاران خارجی هستند. با توجه به اینکه بسیاری از محصولات صنعتی نیاز به مشاهده و لمس مستقیم دارند، حضور فیزیکی در این رویدادها نقش مهمی در بازاریابی و اعتمادسازی دارد.»



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



علی اصغر اجتهادی، دبیر انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران تاکید کرد:

ایران در مسیر کاهش وابستگی و توسعه صادرات انرژی است

خارج تأمین می‌شود، اما فرایند طراحی، ساخت و مونتاژ تجهیزات کاملاً در داخل انجام می‌شود. دبیر انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران درباره وضعیت صادرات نیز گفت: با توجه به کاهش سرمایه‌گذاری داخلی، تولیدکنندگان داخلی برای بهره‌برداری از ظرفیت‌های دانشی خود، ناگزیر به ورود به بازارهای صادراتی شده‌اند. وی با اشاره به تفاهم‌نامه‌های همکاری ایران با کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا و پیمان شانگهای افزود: کشورهای همسایه و عضو این پیمان‌ها به عنوان مقاصد اصلی صادرات تجهیزات نفتی ایران در نظر گرفته شده‌اند. وی درباره حفظ کیفیت و رعایت استانداردهای بین‌المللی عنوان کرد: صنعت نفت از دیرباز بر اساس استانداردهای API آمریکا فعالیت می‌کرده است، اما با توجه به تحریم‌ها، تدوین استانداردهای متناظر داخلی توسط سازمان ملی استاندارد و وزارت نفت در دستور کار قرار گرفته است. **وی افزود:** هم‌اکنون آزمایشگاه‌های معتبر داخلی با سرمایه‌گذاری اعضای انجمن فعال هستند و برخی از آن‌ها گواهینامه‌های بین‌المللی نیز دریافت کرده‌اند. صرفه‌جویی ارزی حاصل از ساخت داخلی دبیر انجمن در خصوص صرفه‌جویی ارزی حاصل از ساخت داخلی تصریح کرد: آمار دقیق باید از سوی حوزه‌های کارفرمایی اعلام شود، اما وقتی ۸۰ تا ۸۵ درصد تجهیزات فناورانه در داخل تولید می‌شود، به‌طور طبیعی صرفه‌جویی ارزی قابل توجهی برای کشور حاصل خواهد شد. **وی درباره نقش شرکت‌های دانش‌بنیان در این نمایشگاه گفت:** حدود ۲۵۶ شرکت دانش‌بنیان عضو انجمن هستند. برای هدایت و پشتیبانی این شرکت‌ها، هیئت راهبردی ویژه‌ای تشکیل شده که جلسات ماهانه برگزار می‌کند و علاوه بر رفع موانع تولید، توسعه بازارهای صادراتی آن‌ها را نیز پیگیری

علی اصغر اجتهادی دبیر انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در حاشیه چهارمین نمایشگاه صنعت نفت اصفهان اظهار کرد: این نمایشگاه پس از چند سال وقفه، از سال گذشته فعالیت خود را از سر گرفته و در حال حاضر در مراحل ابتدایی توسعه قرار دارد. **وی افزود:** در این دوره از نمایشگاه، هم صنایع بالادستی و هم صنایع پایین‌دستی حضور یافته‌اند، هرچند تمرکز اصلی بر سازندگان تجهیزات صنعت نفت است، شرکت‌هایی نظیر نفت سپاهان و پالایشگاه اصفهان نیز در این رویداد شرکت کرده‌اند. دبیر انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت، ایران با بیان اینکه ایران در بخش اکتشاف و تولید نفت بیش از یک قرن سابقه دارد، افزود: در حوزه ساخت تجهیزات و صنایع پایین‌دستی، طی حدود ۲۵ سال گذشته رشد چشمگیری حاصل شده است. امروز نزدیک به ۸۰ تا ۸۵ درصد تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت در داخل کشور ساخته می‌شود که گام بلندی در مسیر کاهش وابستگی به واردات محسوب می‌شود. **وی با اشاره به تلاش‌ها برای بومی‌سازی تجهیزات بیان کرد:** بسیاری از شرکت‌های ایرانی با بهره‌گیری از مهندسی معکوس و توسعه دانش طراحی داخلی، توانسته‌اند تجهیزات کلیدی را بدون اتکا به لایسنس خارجی تولید کنند. **اجتهادی افزود:** پیش از این برخی از شرکت‌ها تحت لایسنس شرکت‌های بین‌المللی فعالیت می‌کردند، اما پس از قطع همکاری به دلیل تحریم‌ها، انجمن با همکاری وزارت نفت زمینه اعتمادسازی را فراهم کرد تا تولیدکنندگان داخلی بتوانند طراحی و ساخت تجهیزات را به‌صورت مستقل انجام دهند. **وی با تأکید بر اینکه هیچ کشوری صددرصد بومی‌سازی ندارد، بیان داشت:** مواد اولیه تخصصی که در داخل کشور تولید نمی‌شود ناگزیر از



تولید داخلی را بر اساس همین شرایط طراحی کرده‌اند. وظیفه ما به عنوان سازندگان تجهیزات، انجام دقیق مأموریت در حوزه تولید است، اما ثبات و پایداری در نهایت باید از سوی سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیران کلان کشور تأمین شود تا مسیر توسعه صنعتی پایدار گردد. **دبیر انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در پایان با اشاره به اهمیت آموزش و توانمندسازی نیروی انسانی تصریح کرد:** انجمن به‌صورت فصلی همایش‌ها و نشست‌های تخصصی آموزشی برگزار می‌کند و تاکنون ۱۰ گروه تخصصی کالایی در حوزه‌های شیمیایی، اتوماسیون، ایمنی، آتش‌نشانی و خدمات فنی تشکیل شده است. **وی افزود:** کانال ارتباطی «نیازمندی‌های استصنا» نیز برای تبادل نیازها و همکاری میان اعضا ایجاد شده تا ضمن استفاده از ظرفیت‌های یکدیگر، وابستگی خارجی کاهش یابد.

می‌کند، فعالیت این هیئت از سال گذشته با جدیت بیشتری دنبال شده و نتایج آن در تعامل نزدیک‌تر شرکت‌ها با وزارت نفت و وزارت صمت مشهود است. **اجتهادی با اشاره به جایگاه بخش پایین‌دستی در زنجیره صنعت نفت گفت:** هرچه توان تولید تجهیزات در داخل افزایش یابد، کل زنجیره تولید نفت و گاز و پتروشیمی تقویت خواهد شد. **وی افزود:** مشکلاتی مانند ناترازی در گاز و برق، بخشی ناشی از ضعف در بخش بالادستی است و در صورت حمایت از تولید داخلی تجهیزات، این چالش‌ها کاهش می‌یابد. **وی از برگزاری رویداد مشترک با شرکت ملی نفت برای پروژه‌های «ساخت بار اول» خبر داد و عنوان کرد:** هدف این برنامه، افزایش اعتماد کارفرمایان به سازندگان داخلی از طریق برگزاری جلسات BYB و معرفی توانمندی‌های ایرانی است. **اجتهادی در پاسخ به پرسشی درباره تأثیر بحران‌ها و جنگ اخیر بر روند فعالیت‌ها، ابراز داشت:** ساختار فعلی صنعت بر پایه شرایط بحرانی و تحریم شکل گرفته و این وضعیت برای ما جدید نیست. به گفته وی، سازندگان تجهیزات نفتی از سال‌ها پیش مسیر خودکفایی و

.....مصاحبه با اعضا.....



مهدی آقاهادی – عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در گفتگو با استصنا گفت:



مسیر موفقیت با حمایت استصنا

۳۰ نفر و توسعه تدریجی به کل مجموعه تولیدی، نمونه‌ای از تلاش جمعی برای عبور از بحران بود.

آقا هادی به چالش‌های صنعت گالوانیزه، از جمله نوسانات بازار، محدودیت‌های انرژی و مسائل لجستیکی اشاره داشته و تأکید کرد که موفقیت شرکت بدون حمایت انجمن استصنا و ایجاد ارتباطات مؤثر با مشتریان صنعتی ممکن نبود. وی عنوان کرد: «نقش استصنا در توسعه قراردادهای ایجاد ثبات در بازار و معرفی شرکت به مشتریان جدید بی‌بدیل بوده است.» وی با افتخار بیان کرد که امروز گالوانیزه زنده‌رود نه تنها به رشد خود ادامه می‌دهد، بلکه با استفاده از ظرفیت‌های انسانی و تکنولوژی، مسیر توسعه پایدار و نوآوری در صنعت را پی می‌گیرد. حضور تیم جوان، متعهد و باانگیزه در کنار حمایت انجمن، زمینه‌ساز موفقیت‌های بزرگ شرکت در سال‌های اخیر بوده است. **آقا هادی در پایان تأکید کرد که با استمرار این همکاری‌ها و بهره‌گیری از تجربیات گذشته، گالوانیزه زنده‌رود آماده است تا در آینده نیز به عنوان یک نمونه موفق صنعتی و الگویی برای سایر تولیدکنندگان شناخته شود.**

مهدی آقا هادی، مدیرعامل گالوانیزه زنده‌رود، از سال ۱۳۹۷ به این مجموعه پیوست و فعالیت خود را به عنوان مدیر بازرگانی آغاز کرد. زمانی که ایشان به جمع شرکت اضافه شد، مجموعه در شرایط سخت اقتصادی قرار داشت. با درایت هیئت مدیره و مدیرعامل آن زمان، مهندس عالم‌زاده، فرصتی برای مشارکت و کمک به بهبود وضعیت شرکت به ایشان داده شد. آقا هادی معتقد است که ورود به هر مجموعه‌ای نیازمند شناسایی پتانسیل‌های موجود و طراحی مسیر آینده است. در آن زمان، شرکت با مشکلات جدی روبه‌رو بود، اما تیمی پرانرژی و با پتانسیل بالا در اختیار او قرار داشت. همکاری نزدیک اعضای تیم باعث شد که از شرایط دشوار اقتصادی گذر کنند و به تدریج موفقیت‌های بزرگ رقم بخورد. **وی با اشاره به اهمیت کار تیمی افزود:** «هیچ‌گاه یک نفر به تنهایی نمی‌تواند کاری انجام دهد؛ هر یک از اعضای تیم ما به نوعی یک لشکر مستقل هستند.» آغاز فعالیت‌ها با حدود



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



حسن حلبیان فر - رئیس هیئت مدیره شرکت «پارسینکو» به خبرنگار استصنا گفت:



پارسینکو با حمایت استصنا، پنج مشتری بزرگ صنعتی جذب کرد

به مشتری بالفعل تبدیل شدند. در این زمینه از زحمات آقای مهندس ثقفی و آقای مهندس خیامیان که با تلاش شبانه‌روزی خود نقش بسزایی در برگزاری نمایشگاه داشتند، صمیمانه تشکر می‌کنم.» در پاسخ به این پرسش که مشتریان نهایی محصولات شرکت پارسینکو چه سازمان‌ها یا صناعی هستند، حلبیان‌فر توضیح داد: «مشتریان ما عمدتاً پالایشگاه‌ها، پتروشیمی‌ها و صنایع فولادسازی هستند که یا به صورت مستقیم از ما خرید می‌کنند یا از طریق پیمانکاران خود تأمین نیاز دارند.» وی در ادامه درباره میزان واردات محصولات مشابه گفت: «می‌توانم بگویم حدود ۹۰ درصد محصولات مشابه در داخل کشور استفاده می‌شود، اما برخی از محصولات به دلیل مشکلات تأمین مواد اولیه، به‌ویژه در شرایط تحریم، همچنان وارد می‌شوند. در چنین شرایطی برخی مشتریان ترجیح می‌دهند به جای صبر برای توسعه داخلی محصول، آن را وارد کنند تا ریسک کمتری داشته باشند.»

در بخش دیگری از گفت‌وگو، حلبیان‌فر به موضوع جوان‌گرایی در مدیریت مجموعه اشاره کرد و گفت: «یکی از سیاست‌های اصلی ما در پارسینکو، استفاده از نیروهای جوان در کنار پیشکسوتان است. ما مسئولیت‌ها را به تدریج به نسل جوان می‌سپاریم، نه از این جهت که نیروهای پیشکسوت توانایی ندارند، بلکه برای ایجاد پویایی و تداوم دانش سازمانی این امر انجام می‌شود. همچنین تلاش می‌کنیم نیروهای تازه‌کار و بدون تجربه را آموزش دهیم و فرصت رشد در کنار مدیران باسابقه را برایشان فراهم کنیم. در پارسینکو، حدود ۷۰ درصد از نیروهای تازه‌وارد در سیستم باقی می‌مانند و مسیر پیشرفت خود را ادامه می‌دهند.» او در پایان با اشاره به سابقه شخصی خود گفت: «خود من از ۱۹ سالگی، همزمان با تحصیل، فعالیت در کارخانه را آغاز کردم و به تدریج در مسیر حرفه‌ای رشد کردم.»

حسن حلبیان‌فر، رئیس هیئت مدیره شرکت پارسینکو، در گفت‌وگوی اختصاصی با استصنا به تشریح سابقه و فعالیت‌های این شرکت پرداخت و گفت: «شرکت پارسینکو از سال ۱۳۶۰ فعالیت خود را در زمینه تولید رنگ اتومبیل با نام تجاری طوطی آغاز کرد. در سال ۱۳۸۳ با تصمیم مدیران شرکت، حوزه فعالیت از رنگ‌های خودرویی به تولید پوشش‌های صنعتی تغییر یافت و تا سال ۱۳۹۳ با همان برند ادامه دادیم. اما با توجه به اینکه بازار صنعتی پذیرش مناسبی نسبت به برند قبلی نداشت، تصمیم گرفتیم نام تجاری را به پارسینکو تغییر دهیم تا هویت ایرانی‌تری داشته باشد. در واقع، پارسینکو به معنی «سرزمین پارس» است.» **وی افزود:** «از سال ۱۳۸۶ به عضویت انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا) درآمدیم. افتتاح شعبه اصفهان این انجمن نقش بسیار مؤثری در ارتباط نزدیک‌تر ما با مجموعه داشت. یکی از اقدامات ارزشمند انجمن، برگزاری نمایشگاه تخصصی بود که خوشبختانه توانستیم در آن پنج مشتری بزرگ و معتبر صنعتی را جذب کنیم. در واقع، پنج شرکت بزرگ از مشتری بالقوه

..... اتاق های بازرگانی



در یکصد و هجدهمین شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی آذربایجان شرقی؛

چرا باید همه فشارها و مشکلات تنها بر دوش بخش خصوصی باشد



و بخشودگی جرائم مالیاتی از اول آذرماه سال جاری اجرایی می‌شود و امیدواریم این بخشنامه اجرایی شده و ادامه دار باشد، گفت: با توجه به عدم وجود زیرساخت‌های اینترنتی مناسب کشوری، هیچ کدام از واحدهای تولیدی و توزیعی خرد توانایی ثبت چندین میلیون فاکتور در سامانه‌ی مودیان را ندارند. نایب رئیس اتاق بازرگانی تبریز به اصلاح ساختار بودجه ریزی کشور تاکید کرد و افزود: بخش خصوصی شرایط کشور و دولت را درک می‌کند و حتی قطعی برق را نیز تحمل می‌کنیم، اما پرسش اینجاست که چرا باید همه فشارها و مشکلات تنها بر دوش بخش خصوصی باشد؟ وی ادامه داد: در حالی که بخش خصوصی با محدودیت‌های متعدد از جمله قطعی برق، کمبود نقدینگی و فشارهای مالیاتی روبه‌رو است، برخی نهادهای دولتی هر ساله رشد قابل توجهی در بودجه دارند. در این راستا در لایحه‌های سالانه، بودجه‌ی برخی موسسات و نهادها ۴۰ تا ۵۰ درصد افزایش پیدا می‌کند، در حالی که بسیاری از نیازهای ضروری بخش تولید و صنعت بی‌پاسخ مانده است و مالیات‌ستانی شدیدی از این قشر دارید.

نایب رئیس اتاق بازرگانی تبریز در یکصد و هجدهمین شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی آذربایجان شرقی، به تبیین استانداردهای مالیات ستانی پرداخت و گفت:

مالیات ستانی استانداردهایی دارد که در کشورهای مختلف نیز مورد اجرا قرار می‌گیرد، ولی وزارت اقتصاد، مالیات را از در اعداد اسمی درآمدها می‌گیرد، درحالی که چنین درآمدی تحقق نیفتاده است. دنیای اقتصاد-تبریز: مسعود بناییان به معایب عدم مدنظر قرار دادن درآمدهای واقعی واحدهای صنعتی در مالیات ستانی اشاره کرد و گفت: سازمان امور مالیاتی استانداردهای حسابداری را رعایت نمی‌کند و در این راستا نیز شاهد نیمه‌کاره ماندن چندین پروژه‌ی عمرانی در کشور هستیم. بناییان تصریح کرد: واحدهای تولیدی، مالیاتی را به دولت پرداخت می‌کنند که درآمدی را کسب نکرده و طبق علم حسابداری و اقتصاد محقق نشده است. وی با اشاره به اینکه بخشنامه‌ای در مورد تقسیط بدهی



رئیس سازمان امور مالیاتی کشور در اتاق تبریز مطرح کرد:

۶۵ درصد درآمد دولت از مالیات تأمین می‌شود



سبحانیان در خصوص صورتحساب‌های الکترونیکی توضیح داد: بر اساس برنامه‌ریزی‌ها، تا پایان سال جاری صورتحساب‌های کاغذی پذیرفته می‌شود، اما از ابتدای دی‌ماه سال آینده فقط صورتحساب‌های الکترونیکی از طریق سامانه مودیان معتبر خواهند بود. به این ترتیب، تمام اصناف باید در این سامانه ثبت‌نام کرده و صورتحساب‌های خود را از این مسیر صادر کنند. وی درباره قانون جدید مبارزه با سوداگری گفت: این قانون با هدف مقابله با فرار مالیاتی تدوین شده است. اگر فردی بخواهد از حساب‌های غیرتجاری برای پنهان‌سازی فعالیت اقتصادی استفاده کند، این موضوع از طریق حساب‌های دیگر قابل شناسایی خواهد بود، هرچند زمان دقیق اجرای کامل آن هنوز اعلام نشده است. سبحانیان در ادامه افزود: در دو سال اخیر تلاش کرده‌ایم نظام مالیاتی کشور را با ثبات و بدون شتاب‌زدگی در مسیر اصلاح و صعود قرار دهیم. درباره پرونده مالیاتی مجتمع مس‌سنگون نیز به‌عنوان یکی از مطالبات عمومی استان آذربایجان شرقی، جلسات متعددی برگزار شده و موضوع هم در تهران و هم در استان کرمان در حال پیگیری است. رئیس سازمان امور مالیاتی کشور تأکید کرد: نباید حتی یک ریال خارج از قانون از مردم دریافت شود. اگر موردی از این دست مشاهده شود، فاقد مبنای قانونی و مورد تأیید سازمان نخواهد بود. نظام مالیاتی کشور در حال گذار از ساختاری سنتی به نظامی مدرن و هوشمند است. وی در پایان با اشاره به سیاست دولت و مجلس در حمایت از تولید گفت: یکی از گام‌های مهم، کاهش نرخ مالیات بخش تولید به زیر ۱۵ درصد بوده است. با این حال، شرکت‌هایی وجود دارند که نرخ مالیاتی آن‌ها تنها دو تا سه درصد است و این مسئله باید اصلاح شود. اگرچه نرخ عمومی مالیات بر ارزش افزوده در ایران پایین‌تر از میانگین جهانی است، اما عدالت مالیاتی ایجاب می‌کند شرکت‌های بزرگ متناسب با درآمد واقعی خود مالیات بپردازند. سبحانیان در جمع‌بندی خاطرنشان کرد: در نظام مالیاتی جدید، مفاهیم تازه‌ای مانند «مودی خوش‌نام» و «سامانه مودیان» نقش کلیدی دارند. تاکنون ۱۲ نوع صورتحساب تعریف شده و باید اطمینان حاصل شود که در حساب‌های تجاری، وجوه غیرتجاری واریز نشود. هدف نهایی ما، استقرار نظامی شفاف، منصفانه و کارآمد است که هم دولت و هم مردم از آن منتفع شوند.

رئیس سازمان امور مالیاتی کشور در یکصد و هفدهمین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی آذربایجان شرقی، با تأکید بر حرکت نظام مالیاتی به سمت هوشمندسازی و سیستمی شدن گفت: در حال حاضر بیش از ۶۵ درصد درآمد دولت از محل مالیات تأمین می‌شود. دنیای اقتصاد-تبریز: محمدهادی سبحانیان اظهار کرد: نظام مالیاتی کشور به‌صورت جدی در مسیر سیستمی شدن قرار دارد؛ موضوعی که نه تنها موجب افزایش شفافیت شده، بلکه فرایند فعالیت‌های اقتصادی را نیز تسهیل کرده است. به گفته وی، رشد درآمدهای مالیاتی طی سال‌های اخیر قابل‌توجه بوده و بخش عمده منابع دولت از این محل تأمین می‌شود. سبحانیان افزود: در تمامی شاخص‌ها شاهد افزایش درآمدهای مالیاتی هستیم و در همین راستا، جلسات متعددی با فعالان اقتصادی و اصناف برگزار شده تا دغدغه‌های این بخش مورد بررسی قرار گیرد. وی با اشاره به حمایت دولت از اصناف گفت: با دستور مستقیم رئیس‌جمهور و در راستای درک شرایط اقتصادی، اخذ مالیات از اصناف در خردادماه به تعویق افتاد و هیچ مالیاتی از آنان دریافت نشد؛ تصمیمی که با هدف حفظ آرامش مالیاتی و حمایت از بخش خصوصی اتخاذ شد. رئیس سازمان امور مالیاتی کشور ادامه داد: در زمستان ۱۴۰۳ برای نخستین‌بار حدود سه هزار میلیارد تومان مالیات وصول شد که این امر به‌واسطه سیستمی شدن صورتحساب‌ها و ثبت الکترونیکی اطلاعات مالیاتی محقق گردید. هدف ما این است که مودیان بدون مراجعه حضوری، تمام خدمات مالیاتی خود را به‌صورت الکترونیکی دریافت کنند. خوشبختانه امسال آرامش مالیاتی در میان اصناف به‌طور محسوسی افزایش یافته است. وی درباره زیرساخت‌های الکترونیکی نظام مالیاتی تأکید کرد: زیرساخت‌ها به‌طور کامل آماده است، هرچند ممکن است در مواردی ایراداتی وجود داشته باشد که با تمديد مهلت‌ها و اصلاحات سیستمی در حال برطرف شدن است.



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

لزوم اختصاص یک درصد مالیات بر ارزش افزوده برای نجات شهرک‌های صنعتی



فعلی، امکان حفظ زیرساخت‌ها وجود ندارد. وی تأکید کرد: اجرای این طرح نه تنها بار مالی مستقیمی برای دولت ندارد، بلکه به پایداری اقتصادی شهرک‌ها و استمرار تولید کمک می‌کند و از نظر قانونی نیز با مصوبه مجلس سال ۱۳۸۷ درباره واگذاری اداره شهرک‌ها به شرکت‌های خدماتی، کاملاً منطبق است. اصلاح قانون ارزش افزوده برای تأمین زیرساخت‌های شهرک‌های صنعتی ضروری است. حیدر فتح‌زاده، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی آذربایجان شرقی، با اشاره به طرح تخصیص یک درصد از مالیات بر ارزش افزوده به شهرک‌های صنعتی گفت: برای پیشبرد این موضوع، لازم است پیشنهاد به صورت رسمی به تهران منعکس و در چارچوب قانون بودجه و مقررات مالی کشور پیگیری شود. وی با بیان اینکه منابع ارزش افزوده در حال حاضر بین شهرداری‌ها، دهیاری‌ها و نهادهای عشایری تقسیم می‌شود، افزود: در قانون فعلی نامی از شهرک‌های صنعتی نیامده است و زیرساخت‌های صنعتی استان با نیاز واقعی تولید همخوانی ندارد. بنابراین پیشنهاد می‌شود در اصلاحیه‌های آینده، شهرک‌های صنعتی به عنوان مصارف مجاز ارزش افزوده لحاظ شوند. ضرورت تمرکز بر نگهداری و بازسازی زیرساخت‌ها مصطفی بهنیا، مشاور دبیرخانه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان آذربایجان شرقی، با اشاره به مشکلات شهرک‌های صنعتی گفت: یکی از چالش‌های اصلی، غیرتخصصی بودن شرکت‌های

کارگروه شورای گفتگوی دولت و بخش استان با محوریت «درخواست تخصیص یک درصد از مالیات ارزش افزوده دریافتی واحدهای مستقر در شهرک‌های صنعتی به شهرک‌های صنعتی با هدف نوسازی شهرک‌ها و تأمین هزینه‌های شهرک‌ها» با حضور نمایندگان بخش خصوصی و دولتی در اتاق بازرگانی تبریز برگزار شد. دنیای اقتصاد-تبریز: یونس اکبرپور پایدار، رئیس کمیسیون صنایع و انرژی اتاق تبریز، با اشاره به فعالیت ۵۷ شهرک صنعتی در استان آذربایجان شرقی گفت: بخش عمده‌ای از واحدهای صنعتی استان در این شهرک‌ها مستقر هستند، اما به دلیل کمبود منابع مالی، زیرساخت‌های حیاتی از جمله برق، مخابرات، فاضلاب و زیرسازی در حال فرسودگی است. وی افزود: در چهار تا پنج سال اخیر، پیشنهاد اختصاص یک درصد از مالیات بر ارزش افزوده پرداختی واحدهای صنعتی به هیئت‌انامی شهرک‌ها مطرح شده تا از محل آن هزینه‌های توسعه و نگهداری زیرساخت‌ها تأمین شود. با این حال، این موضوع هنوز به نتیجه نهایی نرسیده و مقرر شده است اتاق‌های بازرگانی شهرستان‌ها نیز آن را به صورت هماهنگ پیگیری کنند. پایدار تأکید کرد: بازگشت بخشی از مالیات بر ارزش افزوده به شهرک‌ها می‌تواند موجب کاهش بار مالی دولت و تقویت خودگردانی این مجموعه‌ها شود. وی گفت: «هدف ما دریافت بیشترین سهم ممکن از این منابع است، حتی اگر در نهایت نیم درصد آن محقق شود، می‌تواند اثر مثبتی بر بهبود زیرساخت‌ها داشته باشد. لزوم اختصاص یک درصد مالیات بر ارزش افزوده خدای‌تاری، مدیرعامل شهرک سرمایه‌گذاری خارجی تبریز، با اشاره به اینکه در حال حاضر بیش از ۹۰۰ شهرک صنعتی در کشور فعالیت دارند، گفت: دولت طی سال‌های گذشته اداره این شهرک‌ها را به هیئت‌اناما واگذار کرده اما بودجه‌ای برای پشتیبانی از آنها اختصاص نداده است. در نتیجه بسیاری از شهرک‌ها، از جمله شهرک‌های سلیمی، سرمایه‌گذاری، مصالح، عالی‌نسب و سلیمانی در آذربایجان شرقی، با کمبود شدید منابع روبه‌رو هستند و با ادامه وضعیت



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

خدماتی مستقر در شهرک‌ها است که در زمینه تصفیه‌خانه‌ها، فضای سبز و نگهداری تأسیسات، دانش و مهارت کافی ندارند و این موضوع موجب کاهش کارایی و افزایش هزینه‌ها شده است. وی افزود، نبود برآورد دقیق از هزینه‌های واقعی نگهداری شهرک‌ها نیز مشکل دیگر است و پیش از هر تصمیم‌گیری برای تخصیص منابع جدید، مطالعات کارشناسی ضروری است تا مشخص شود این مبالغ کفایت هزینه‌ها را خواهد داشت یا خیر. به گفته بهنیا، در شرایط فعلی امکان توسعه فیزیکی شهرک‌ها وجود ندارد و تمرکز باید بر نگهداری، بازسازی و بهسازی زیرساخت‌های موجود باشد. تخصیص یک‌درصد مالیات بر ارزش‌افزوده؛ قابل اجرا شدن است ناصر امامی‌فرد، مشاور حقوقی اتاق بازرگانی تبریز، طرح تخصیص یک‌درصد از مالیات بر ارزش‌افزوده به شهرک‌های صنعتی را اقدامی منطقی، قانونی و قابل اجرا دانست و گفت: این پیشنهاد نه تنها از نظر حقوقی بن‌بست ندارد، بلکه می‌تواند به منبعی پایدار برای نوسازی زیرساخت‌های صنعتی کشور تبدیل شود. وی با اشاره به ماده ۳۸ قانون دائمی مالیات بر ارزش‌افزوده افزود: همان‌گونه که سهمی از این مالیات به شهرداری‌ها و حوزه سلامت اختصاص یافته است، تخصیص بخشی از آن به شهرک‌های صنعتی نیز کاملاً امکان‌پذیر است. به گفته او، این اقدام ضمن کاهش وابستگی به بودجه عمومی، عدالت مالیاتی را نیز تقویت می‌کند، زیرا تولیدکنندگان ارزش افزوده خود شهرک‌های صنعتی هستند. اصلاح قانون مالیات بر ارزش‌افزوده؛ پیش‌نیاز تخصیص منابع به شهرک‌های صنعتی اصغر ایمان‌زاد، رئیس اداره درآمد امور مالیاتی استان، با اشاره به سهم‌بندی مالیات بر ارزش‌افزوده گفت: براساس ساختار فعلی، تنها حداکثر ۱ درصد از سهم ۴ درصدی شهرداری‌ها می‌تواند به شهرک‌های صنعتی اختصاص یابد. وی تأکید کرد: برای بازگشت منابع به شهرک‌ها نیاز به اصلاح قانون و تصویب آیین‌نامه‌ای مشخص است تا سهم تعیین‌شده از محل ارزش افزوده، به‌صورت شفاف و

مستقیماً برای نوسازی و نگهداری زیرساخت‌های شهرک‌ها هزینه شود. سونامی فرسودگی در شهرک‌های صنعتی رحیم بابایی، معاون توسعه مدیریت شرکت شهرک‌های صنعتی کشور، با اشاره به فرسودگی گسترده زیرساخت‌ها در شهرک‌های صنعتی گفت: موضوع نوسازی و بازسازی به یک سونامی در شهرک‌های صنعتی تبدیل شده و در صورت بی‌توجهی، به بحران ملی در حوزه زیرساخت‌های تولید منجر می‌شود. وی افزود: بسیاری از تأسیسات از دهه ۶۰ تاکنون بازسازی نشده‌اند و اکنون در آستانه تخریب قرار دارند. در همین راستا، طرح بازگشت یک‌درصد از مالیات بر ارزش‌افزوده برای نوسازی زیرساخت‌های صنعتی در مجلس مورد توجه قرار گرفته است. علی محمودی؛ نماینده معاونت هماهنگی امور اقتصادی استانداری؛ ضمن تأیید کلیت طرح بازگشت بخشی از مالیات بر ارزش افزوده به شهرک‌های صنعتی اظهار داشت که موضوع، در اصل پیشنهاد مطلوبی است، اما لازم است تمامی جوانب قانونی، اقتصادی، اجتماعی و سیاسی آن با دقت بررسی شود تا در مراحل بعدی، از جمله در شورای نگهبان، با ایراد و بازگشت مواجه نگردد. مالیات بر ارزش افزوده یک قانون ملی است و هرگونه اصلاح یا الحاق در آن باید دارای پیوست‌های توجیهی دقیق باشد تا مبانی آن از نظر منطبق اجرایی و عدالت اقتصادی مشخص باشد. از آنجا که منابع مالیات بر ارزش افزوده از مردم تأمین می‌شود، لازم است اثرات آن نیز در سطح جامعه قابل مشاهده و ملموس باشد. بر این اساس، پیشنهاد شد در صورت تحقق این پرداخت، محدودیت زمانی یا موضوعی برای آن در نظر گرفته شود، تا زمانی ادامه یابد که شهرک‌ها از لحاظ زیرساختی به سطح استاندارد برسند. وی پیشنهاد داد، در پیوست این قانون، به وضعیت زیرساختی شهرک‌های صنعتی استان از جمله پست‌های برق، سیستم فاضلاب و تصفیه‌خانه‌ها اشاره شود تا ضرورت اجرای طرح برای مراجع قانونی ملموس‌تر گردد.

..... مقاله ها





مدل‌های مشارکت با سرمایه‌گذاران داخلی و منطقه‌ای و تولید فرامرزی: چشم‌انداز مزایا و ریسک‌ها و چارچوب راهبردی پیاده‌سازی

چکیده

از الگوهای سنتی رشد فاصله گرفته و به سمت مدل‌های مشارکتی حرکت کنند. مشارکت با سرمایه‌گذاران داخلی و منطقه‌ای و همچنین تولید فرامرزی، به‌عنوان راهبردی مؤثر برای تسهیم ریسک، تأمین سرمایه و ارتقای توان رقابتی مطرح شده است. در عین حال، تجربه شرکت‌های صنعتی نشان می‌دهد که مشارکت بدون طراحی راهبردی و مدیریت ریسک، می‌تواند به تضعیف کنترل مدیریت، تعارض منافع و کاهش عملکرد منجر شود. بنابراین، بررسی نظام‌مند انواع مدل‌های مشارکت، مزایا، ریسک‌ها و ارائه چارچوب اجرایی، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر برای مدیران عامل و هیئت‌مدیره محسوب می‌شود.

۲. انواع مدل‌های مشارکت سرمایه‌گذاری در صنعت

۱-۲. مشارکت راهبردی داخلی

در این مدل، شرکت صنعتی بخشی از مالکیت یا منافع اقتصادی خود را به سرمایه‌گذاران داخلی نظیر صندوق‌های سرمایه‌گذاری، شرکت‌های بزرگ یا نهادهای مالی واگذار می‌کند. هدف اصلی، تأمین منابع مالی، دسترسی به شبکه‌های بازار و بهره‌گیری از تخصص داخلی است. این مدل برای پروژه‌های توسعه‌ای بزرگ و نوسازی خطوط تولید مناسب بوده و فشار نقدینگی و بدهی بانکی را کاهش می‌دهد.

۲-۲. سرمایه‌گذاری مشترک منطقه‌ای

سرمایه‌گذاری مشترک منطقه‌ای شامل ایجاد شرکت مشترک با شرکای خارجی در کشورهای همسایه یا مناطق اقتصادی ویژه است. این مدل امکان دسترسی به بازارهای منطقه‌ای، کاهش هزینه

در دهه‌های اخیر، تشدید رقابت جهانی، محدودیت‌های مالی، افزایش هزینه‌های تولید و نیاز به نوآوری مستمر، شرکت‌های صنعتی را به سمت استفاده از مدل‌های متنوع مشارکت با سرمایه‌گذاران داخلی و منطقه‌ای سوق داده است. این مشارکت‌ها شامل سرمایه‌گذاری مشترک داخلی، مشارکت راهبردی منطقه‌ای و تولید فرامرزی هستند که با هدف تأمین منابع مالی، انتقال فناوری، کاهش ریسک و توسعه بازار به‌کار گرفته می‌شوند. با وجود مزایای متعدد، این مدل‌ها با ریسک‌هایی نظیر تعارض منافع، ریسک‌های ارزی، پیچیدگی‌های حقوقی، تفاوت‌های فرهنگی و بی‌ثباتی سیاسی همراه‌اند. این مقاله با رویکردی تحلیلی-کاربردی، ضمن تبیین انواع مدل‌های مشارکت سرمایه‌گذاری، به بررسی مزایا و چالش‌ها پرداخته و یک چارچوب راهبردی جامع برای پیاده‌سازی موفق این مدل‌ها در شرکت‌های صنعتی ارائه می‌دهد. یافته‌ها نشان می‌دهد که موفقیت مشارکت‌های داخلی و منطقه‌ای مستلزم انتخاب دقیق شریک، طراحی قراردادهای شفاف، مدیریت ریسک یکپارچه، هماهنگی مدیریتی و پایش مستمر عملکرد است.

۱. مقدمه

محیط رقابتی صنایع در سطح ملی و بین‌المللی دستخوش تغییرات ساختاری عمیقی شده است. فشار برای افزایش بهره‌وری، دسترسی به بازارهای جدید، محدودیت منابع مالی و الزامات فناوری، شرکت‌های صنعتی را وادار کرده است تا



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

تولید و استفاده از مزیت‌های اقتصادی محلی را فراهم می‌سازد. اشتراک منابع، کاهش ریسک بازار و تسهیل صادرات از مهم‌ترین کارکردهای این الگو است.

۲-۳. تولید فرامرزی

در تولید فرامرزی، شرکت صنعتی بخشی از فعالیت‌های تولیدی خود را به کشور یا منطقه‌ای دیگر منتقل می‌کند. این اقدام معمولاً با هدف کاهش هزینه نیروی کار، بهره‌مندی از معافیت‌های مالیاتی و نزدیکی به بازار مصرف انجام می‌شود. با وجود مزایا، این مدل بیشترین سطح ریسک حقوقی، ارزی و سیاسی را به همراه دارد و نیازمند مدیریت دقیق است.

۳. مزایای مشارکت داخلی و منطقه‌ای مشارکت با سرمایه‌گذاران داخلی و منطقه‌ای می‌تواند منافع متعددی برای شرکت‌های صنعتی ایجاد کند:

* دسترسی به سرمایه و نقدینگی: تأمین منابع مالی برای توسعه پروژه‌ها بدون افزایش بدهی.

* کاهش ریسک تولید و بازار: توزیع ریسک بین شرکا و کاهش آسیب‌پذیری در برابر نوسانات اقتصادی.

* انتقال دانش و فناوری: ارتقای توانمندی‌های فنی و مدیریتی از طریق یادگیری سازمانی.

* بهینه‌سازی هزینه تولید: استفاده از

مزیت‌های منطقه‌ای در نیروی کار، مالیات و لجستیک.

* توسعه بازار و صادرات: افزایش سهم بازار در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی.

این مزایا در صورت طراحی صحیح مشارکت، می‌توانند به ایجاد مزیت رقابتی پایدار منجر شوند.

۴. ریسک‌ها و چالش‌های مدل‌های مشارکتی

علیرغم مزایا، مشارکت‌های سرمایه‌گذاری با چالش‌های قابل توجهی همراه‌اند:

* حاکمیت شرکتی و تعارض منافع: تفاوت اهداف و انتظارات شرکا می‌تواند تصمیم‌گیری را مختل کند.

* ریسک‌های مالی و ارزی: نوسانات نرخ ارز و محدودیت انتقال سود.

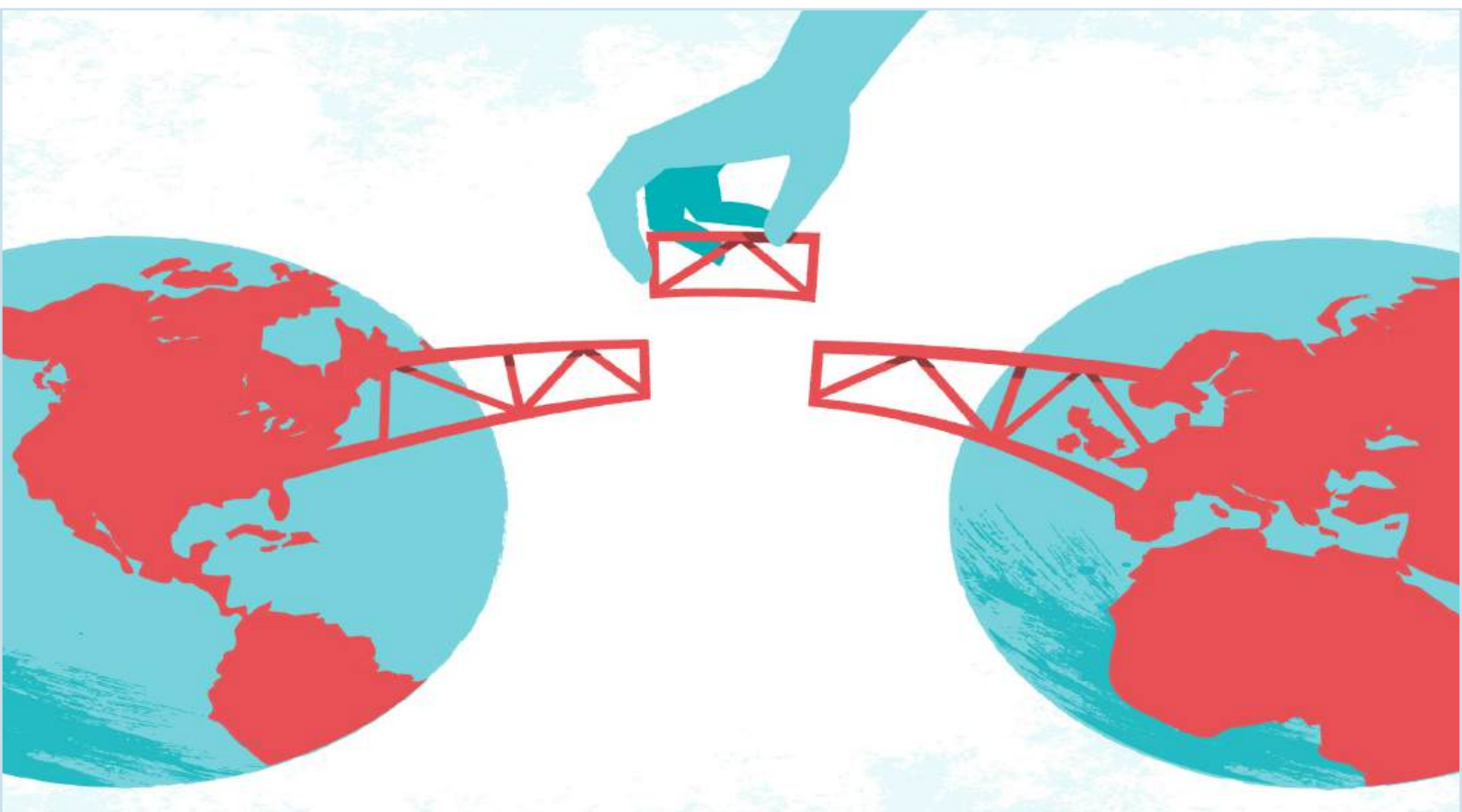
* پیچیدگی‌های حقوقی و مقرراتی: تفاوت قوانین سرمایه‌گذاری و مالکیت فکری در کشورها.

* تفاوت‌های فرهنگی و مدیریتی: اختلاف در سبک مدیریت و فرهنگ سازمانی.

* ریسک‌های سیاسی و اقتصادی: بی‌ثباتی سیاسی و تغییر سیاست‌های تجاری. عدم توجه به این ریسک‌ها، احتمال شکست مشارکت را به‌طور چشمگیری افزایش می‌دهد.

۵. چارچوب راهبردی پیاده‌سازی موفق

مشارکت‌ها برای بهره‌برداری مؤثر از مدل‌های مشارکتی، شرک‌ها باید یک چارچوب راهبردی جامع را به‌کار گیرند:



۱-۵. ارزیابی شایستگی شریک

بررسی توان مالی، سابقه عملکرد، قابلیت‌های فنی و انطباق راهبردی شریک پیش از ورود به مشارکت ضروری است.

۲-۵. طراحی قراردادهای شفاف قرارداد باید شامل سهم مالکیت، نحوه تسهیم سود، سازوکار حل اختلاف و شرایط خروج باشد.

۳-۵. مدیریت ریسک مالی و ارزی استفاده از ابزارهای پوشش ریسک، بیمه‌های سیاسی و کنترل جریان‌های نقدی.

۴-۵. هماهنگی مدیریتی و فرهنگی ایجاد تیم‌های مشترک مدیریتی و سازوکارهای ارتباطی منظم.

۵-۵. نظارت و ارزیابی مستمر پایش عملکرد از طریق شاخص‌های کلیدی و بازبینی دوره‌ای راهبردها.

۶. مطالعات موردی و شواهد تجربی تجربه شرکت‌های صنعتی نشان می‌دهد که مشارکت‌های داخلی و منطقه‌ای، در صورت مدیریت صحیح، به بهبود بهره‌وری، انتقال فناوری و توسعه بازار منجر شده‌اند. نمونه‌های موفق شامل توسعه خطوط تولید با سرمایه‌گذاری داخلی، سرمایه‌گذاری مشترک منطقه‌ای در صنایع خودروسازی و تولید فرامرزی در مناطق آزاد تجاری است.

۷. اثر مشارکت بر مزیت رقابتی و بهره‌وری مشارکت‌های راهبردی می‌توانند از طریق ارتقای فرآیندهای تولید، نوآوری محصول، توسعه بازار و تقویت توانمندی‌های سازمانی، مزیت رقابتی پایدار ایجاد کنند. این اثر زمانی پایدار خواهد بود که مشارکت به انتقال دانش و یادگیری سازمانی منجر شود، نه صرفاً تأمین مالی کوتاه‌مدت.

۸. شاخص‌های کلیدی ارزیابی مشارکت برای سنجش موفقیت مشارکت‌ها، استفاده از شاخص‌های مالی، عملیاتی و راهبردی ضروری است. شاخص‌هایی نظیر نرخ بازگشت سرمایه، بهره‌وری تولید، کیفیت محصول، توسعه بازار و رضایت شرکا، تصویری جامع از عملکرد مشارکت ارائه می‌دهند.

۹. جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

مدل‌های مشارکت با سرمایه‌گذاران داخلی و منطقه‌ای و تولید فرامرزی، در صورت طراحی و اجرای صحیح، ابزار قدرتمندی برای رشد پایدار و افزایش رقابت‌پذیری شرکت‌های صنعتی محسوب می‌شوند. با این حال، این

مدل‌ها ذاتاً پریسک هستند و بدون چارچوب راهبردی، می‌توانند به تضعیف کنترل و کاهش عملکرد منجر شوند. موفقیت این مشارکت‌ها وابسته به انتخاب شریک مناسب، قراردادهای شفاف، مدیریت ریسک یکپارچه و نظارت مستمر است. مدیران عامل و هیئت‌مدیره با اتخاذ این رویکرد می‌توانند از مشارکت‌ها به‌عنوان اهرمی برای توسعه پایدار و حضور مؤثر در بازارهای منطقه‌ای و جهانی استفاده کنند.

فهرست منابع:

۱. شریفی، م.، و حسینی، ف. (۲۰۲۲). مدیریت مشارکت‌های سرمایه‌گذاری داخلی و اثرات آن بر بهره‌وری سازمانی. فصلنامه مدیریت صنعتی
۲. محمدی، ع.، و رضایی، ک. (۲۰۲۱). راهبردهای توسعه فرامرزی شرکت‌های صنعتی در ایران و منطقه. فصلنامه توسعه تکنولوژی صنعتی،
- 3- Foreign Direct Investment and Strategic Partnerships in Emerging Markets. Washington, DC: World Bank Publications (۲۰۲۳).
- 4- Cross-Border Investments and Industrial Competitiveness: Guidelines for Managers. Paris: OECD Publishing (۲۰۲۲).
- 5- World Investment Report. UNCTAD International Production Beyond Borders. United Nations Conference on Trade and Development (۲۰۲۲).
- 6- Regional Investment Partnerships: Best Practices and Risk Management. KPMG Insights Report (۲۰۲۳).
- 7- Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Porter, M. E (۱۹۸۵).
- 8- Firm resources and sustained competitive advantage. Barney, J (۱۹۹۱). Journal of Management, ۱۷(۱), ۹۹-۱۲۰.
- 9- Strategic Management: Theory & Cases – ۱۳th) Competitiveness and Globalization. Hill, C. W. L., & Jones, G. R (۲۰۲۰). Boston: Cengage Learning.
- 10- Risk Management in Joint Ventures and International Partnerships. Razi, H., & Khosravi, P (۲۰۲۰). Iranian Journal of Management Studies, ۱۳(۴), ۶۵-۸۹.

علی قنبری - دبیر فدراسیون صنایع ماشین سازی و تجهیزات ایران



بررسی نقش انجمن‌ها در تصمیم‌سازی و تنظیم‌گری اقتصادی

چکیده

تحولات اقتصادی دهه‌های اخیر و افزایش پیچیدگی‌های فناورانه و زنجیره‌های تأمین، کارآمدی حکمرانی متمرکز را کاهش داده و نیاز به استقرار الگوی «حکمرانی مشارکتی» را پررنگ کرده است. در این چارچوب، دولت با بهره‌گیری از ظرفیت انجمن‌ها و فدراسیون‌های تخصصی، تصمیم‌سازی را بر پایه داده‌های واقعی، تحلیل‌های میدانی و سیاست‌های اجرایی‌تر پیش می‌برد. این تشکلهای به واسطه ارتباط نزدیک با فعالان صنعت، قادرند اطلاعاتی دقیق درباره توان تولید، وابستگی‌های تأمین، چالش‌های ارزی و ریسک‌های عملیاتی ارائه دهند؛ اطلاعاتی که غالباً در آمارهای رسمی منعکس نمی‌شوند. افزون بر این، انجمن‌ها با نمایندگی منافع جمعی و مشارکت در تنظیم‌گری، تدوین استانداردها و حل اختلافات فنی، به ارتقای کیفیت سیاست‌ها و کاهش عدم قطعیت کمک می‌کنند. با وجود این، محدودیت‌هایی همچون دسترسی ناکافی به داده‌ها، پراکندگی تشکلهای و ضعف منابع و ضمانت اجرایی، نقش آنها را محدود ساخته است. اجرای راهبردهایی مانند مشورت اجباری با تشکلهای، ایجاد مراکز پژوهشی و توسعه مدل‌های همکاری دولت و بخش خصوصی می‌تواند جایگاه انجمن‌ها را در حکمرانی اقتصادی کشور تقویت کند. مقدمه: از حکمرانی متمرکز به حکمرانی مشارکتی اقتصاد صنعتی امروز با دهه‌های گذشته تفاوتی بنیادین دارد. پیچیدگی فناوری‌ها، تنوع زنجیره‌های تأمین، وابستگی متقابل صنایع و سرعت تغییرات بازار، امکان تصمیم‌گیری مؤثر صرفاً از طریق ساختارهای متمرکز دولتی را به شدت محدود کرده است. در چنین شرایطی، مفهوم «حکمرانی مشارکتی» به عنوان یک الگوی غالب در سیاست‌گذاری اقتصادی مطرح شده است. در این الگو، دولت به تنهایی تصمیم‌گیر نهایی نیست، بلکه از ظرفیت نهادهای واسطه مانند انجمن‌ها، فدراسیون‌ها و تشکلهای تخصصی برای دریافت داده‌های واقعی، تحلیل آثار مقررات و طراحی سیاست‌های قابل اجرا استفاده می‌کند. انجمن‌ها در این میان نقش «ترجمان صنعت» را ایفا می‌کنند؛ نهادهای که زبان تولیدکننده، سیاست‌گذار و تنظیم‌گر را به یکدیگر نزدیک می‌سازد. در ایران، با وجود آنکه زیرساخت‌های قانونی برای مشارکت تشکلهای تا حدی فراهم شده، اما هنوز

فاصله قابل توجهی میان جایگاه بالقوه و نقش بالفعل انجمن‌ها در تصمیم‌سازی و تنظیم‌گری اقتصادی وجود دارد. این مسئله به ویژه در صنایع ماشین‌سازی و تجهیزات نفت، که دارای پیچیدگی فنی و سرمایه‌گذاری بالاست، نمود بیشتری دارد.

۱. ضرورت نقش آفرینی انجمن‌ها در نظام تصمیم‌سازی اقتصادی

۱،۱ انجمن‌ها به عنوان منبع داده واقعی و میدانی یکی از کاستی‌های مهم در نظام تصمیم‌سازی اقتصادی کشور، شکاف قابل توجه میان داده‌های رسمی و واقعیت‌های عملیاتی بنگاه‌های تولیدی است. بسیاری از سیاست‌ها و مقررات بر اساس آمارهای کلان و گزارش‌های تجمیعی تدوین می‌شوند که اگرچه برای ترسیم تصویر کلی اقتصاد مفیدند، اما جزئیات تعیین‌کننده مربوط به عملکرد واقعی واحدهای تولیدی، زنجیره تأمین و محدودیت‌های اجرایی را منعکس نمی‌کنند. این مسئله به ویژه در صنایع پیچیده و سرمایه‌بر، مانند ماشین‌سازی و تجهیزات صنعت نفت، می‌تواند به اتخاذ تصمیماتی منجر شود که در عمل با موانع اجرایی یا هزینه‌های پیش‌بینی نشده مواجه می‌شوند. در چنین شرایطی، انجمن‌ها و تشکلهای تخصصی به دلیل ارتباط مستقیم، مستمر و سازمان‌یافته با اعضای خود، جایگاهی منحصر به فرد در تولید و انتقال داده‌های واقعی و میدانی دارند. این نهادها برخلاف ساختارهای اداری، به طور روزانه با تولیدکنندگان، پیمانکاران، تأمین‌کنندگان و کارفرمایان پروژه‌ها در تعامل هستند و قادرند تصویری دقیق و به روز از وضعیت واقعی صنعت ارائه دهند. برای نمونه، در حوزه تجهیزات صنعت نفت، انجمن‌های تخصصی می‌توانند اطلاعاتی کلیدی از جمله ظرفیت عملیاتی واقعی واحدها در مقایسه با ظرفیت اسمی، میزان وابستگی به واردات قطعات حساس و محدود، مشکلات تأمین مواد اولیه و اثر نوسانات قیمت و نرخ ارز بر هزینه‌ها و قراردادهای بلندمدت را به صورت مستند گردآوری کنند. همچنین چالش‌های مرتبط با استانداردها، فرآیندهای تأیید فنی و تطابق الزامات ابلاغی با توان واقعی ساخت داخل، اغلب تنها از مسیر بازخورد مستقیم اعضای صنعت قابل شناسایی است. انتقال ساختارمند این داده‌های میدانی به



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

نهادهای سیاست‌گذار، می‌توانند از تصمیمات شتاب‌زده و غیرواقع‌بینانه جلوگیری کرده و زمینه تدوین سیاست‌هایی قابل اجرا، کم‌هزینه‌تر و همسو با ظرفیت‌های واقعی صنعت را فراهم سازد؛ امری که به‌طور مستقیم به ارتقای کیفیت حکمرانی اقتصادی منجر خواهد شد. ۱،۲ نمایندگی منافع جمعی به‌جای منافع فردی یکی دیگر از ضرورت‌های نقش‌آفرینی انجمن‌ها در نظام تصمیم‌سازی اقتصادی، توانایی آنها در نمایندگی منافع جمعی صنعت است. در نبود شکل‌های قدرتمند، دولت با انبوهی از مکاتبات، درخواست‌ها و اعتراض‌های پراکنده از سوی بنگاه‌های منفرد مواجه می‌شود. هر شرکت، طبیعی است که مسائل را از منظر منافع کوتاه‌مدت خود بیان کند؛ امری که نه‌تنها به اجماع منجر نمی‌شود، بلکه تصمیم‌گیر را نیز با پیام‌های متناقض روبه‌رو می‌سازد. انجمن‌ها این امکان را فراهم می‌کنند که مسائل مشترک صنعت شناسایی، اولویت‌بندی و به‌صورت یک بسته منسجم از مطالبات و راهکارها ارائه شود. برای مثال، در صنعت ماشین‌سازی و تجهیزات، موضوعاتی مانند: * تعرفه واردات ماشین‌آلات و تجهیزات مشابه داخلی * قیمت و پایداری تأمین انرژی (برق و گاز) * سیاست‌های ارزی و نحوه تخصیص ارز به مواد اولیه و قطعات

* الزامات استاندارد و فنی پروژه‌های ملی مسائلی نیستند که یک شرکت به‌تنهایی بتواند درباره آنها تصمیم‌سازی مؤثر انجام دهد. انجمن‌ها با جمع‌بندی دیدگاه‌های متنوع اعضا، می‌توانند تصویری جامع از اثرات هر سیاست بر کل صنعت ارائه کنند و از نگاه بخشی و موردی پرهیز نمایند. نمونه‌های متعددی وجود دارد که در آنها ورود منسجم تشکلهای، موجب اصلاح یا تعدیل سیاست‌های پیشنهادی شده است؛ در حالی که اعتراض‌های فردی شرکت‌ها در گذشته کمتر به نتیجه رسیده بود. ۱،۳ مشارکت در تدوین برنامه‌های توسعه‌ای در بسیاری از اقتصادهای پیشرفته، مشارکت تشکلهای صنعتی در تدوین برنامه‌های توسعه‌ای به یک اصل پذیرفته‌شده تبدیل شده است. در اتحادیه اروپا، انجمن‌های صنعتی به‌صورت رسمی در فرآیند تدوین سیاست‌های صنعتی، انرژی، محیط‌زیست و حتی سیاست‌های تجاری حضور دارند و نظر آنها پیش‌شرط تصویب بسیاری از مقررات محسوب می‌شود. در ایران نیز اسناد بالادستی متعددی بر نقش تشکلهای تأکید کرده‌اند؛ از جمله: * قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور * قانون جهش تولید دانش‌بنیان * سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی

با این حال، چالش اصلی آن است که این مشارکت هنوز به یک فرآیند نهادینه، الزام‌آور و

نظام‌مند تبدیل نشده است. در بسیاری از موارد، نقش انجمن‌ها به مشاوره‌های موردی یا حضور تشریفاتی در جلسات محدود می‌شود. این در حالی است که اگر تشکلهای از ابتدای طراحی برنامه‌های توسعه‌ای، نقشه‌های راه صنعتی و اسناد بخشی مشارکت داده شوند، می‌توان از بروز بسیاری از ناکارآمدی‌ها و اصلاحات پرهزینه در مراحل بعدی جلوگیری کرد. به‌ویژه در صنایع راهبردی مانند ماشین‌سازی و تجهیزات صنعت نفت، مشارکت فعال انجمن‌ها در تدوین برنامه‌های توسعه‌ای می‌تواند تضمین کند که اهداف تعیین‌شده، همسو با واقعیت‌های فنی، ظرفیت‌های داخلی و الزامات اقتصادی کشور باشد.

۲. نقش انجمن‌ها در تنظیم‌گری اقتصادی

تنظیم‌گری فراتر از مقررات دولتی در ادبیات نوین حکمرانی اقتصادی، تنظیم‌گری دیگر صرفاً به معنای وضع قوانین و مقررات الزام‌آور از سوی دولت نیست. تجربه اقتصادهای پیشرفته نشان می‌دهد که کارآمدترین نظام‌های تنظیم‌گری، ترکیبی از «مقررات سخت» دولتی و «تنظیم‌گری نرم» مبتنی بر مشارکت بخش خصوصی هستند. تنظیم‌گری نرم شامل استانداردهای داوطلبانه، کدهای رفتاری حرفه‌ای، دستورالعمل‌های فنی و توافقات صنفی است که بدون تحمیل بار اداری و نظارتی سنگین، رفتار بازیگران بازار را در مسیر مطلوب هدایت می‌کند. در این چارچوب، انجمن‌ها و تشکلهای تخصصی به بازیگران اصلی تنظیم‌گری نرم تبدیل می‌شوند. انجمن‌ها به دلیل شناخت عمیق از فناوری، زنجیره تأمین، ریسک‌های عملیاتی و محدودیت‌های واقعی تولید، قادرند قواعدی واقع‌بینانه و قابل اجرا تدوین کنند؛ قواعدی که هم منافع عمومی را تأمین می‌کند و هم مانعی برای نوآوری و رقابت سالم ایجاد نمی‌کند. این نقش در صناعی مانند ماشین‌سازی و تجهیزات صنعت نفت که از پیچیدگی فنی بالا، سرمایه‌گذاری سنگین و حساسیت ایمنی برخوردارند، اهمیت دوچندان دارد.

۲،۱ تدوین استانداردها و دستورالعمل‌های تخصصی یکی از مهم‌ترین حوزه‌های اثرگذاری انجمن‌ها در تنظیم‌گری اقتصادی، مشارکت در تدوین استانداردها و دستورالعمل‌های تخصصی است. در صنایع پیچیده‌ای مانند نفت، گاز و پتروشیمی، استانداردها تنها اسناد فنی نیستند، بلکه مستقیماً بر ایمنی، قابلیت اطمینان و هزینه‌های پروژه‌ها اثر می‌گذارند. تدوین این مقررات بدون حضور فعال سازندگان و بهره‌برداران، غالباً به الزامات بیش از حد سخت‌گیرانه یا برعکس، ناکافی منجر می‌شود که نه از نظر اقتصادی مقرون‌به‌صرفه‌اند و نه تضمین‌کننده کیفیت و ایمنی. تجربه بین‌المللی نشان می‌دهد استانداردهای معتبری مانند API، ASME و ISO حاصل همکاری مستمر میان انجمن‌های صنعتی، تولیدکنندگان و نهادهای تنظیم‌گر هستند و همین تعامل، به به‌روزرسانی مداوم و هم‌سویی آنها با پیشرفت فناوری کمک کرده است. در ایران نیز انجمن‌های تخصصی می‌توانند در تدوین استانداردهای ساخت تجهیزات، دستورالعمل‌های تست و بازرسی و تعیین شاخص‌های کیفی پروژه‌های نفت و

تخصصی درون انجمن‌ها در صنعت نفت و تجهیزات می‌تواند مزایای متعددی داشته باشد، از جمله:

- * کاهش زمان حل اختلاف و جلوگیری از توقف پروژه‌ها
- * کاهش هزینه‌های حقوقی برای بنگاه‌ها و کارفرمایان
- * افزایش اعتماد میان طرفین قرارداد
- * کاهش بار دستگاه‌های قضایی و اجرایی به‌ویژه در شرایطی که پروژه‌های ملی با محدودیت‌های زمانی و مالی مواجه هستند، چنین سازوکارهایی می‌تواند نقش تعیین‌کننده‌ای در حفظ تداوم اجرا و کاهش ریسک‌های پروژه ایفا کند.
- در مجموع، نقش انجمن‌ها در تنظیم‌گری اقتصادی نه تنها مکمل مقررات دولتی است، بلکه در بسیاری از موارد می‌تواند اثربخش‌تر، کم‌هزینه‌تر و واقع‌بینانه‌تر عمل کند؛ به شرط آنکه این نقش به رسمیت شناخته شود و زیرساخت‌های نهادی لازم برای ایفای آن فراهم گردد.

۲. ابزارهای اثرگذاری انجمن‌ها بر سیاست‌گذاری

نقش‌آفرینی مؤثر انجمن‌ها در سیاست‌گذاری اقتصادی، نیازمند ابزارهایی است که بتواند فاصله میان واقعیت‌های صنعت و فرآیندهای تصمیم‌گیری در حاکمیت را کاهش دهد. تجربه عملی نشان می‌دهد که انجمن‌ها زمانی می‌توانند بر سیاست‌ها اثرگذار باشند که از رویکردهای احساسی یا صرفاً مطالبه‌محور فاصله گرفته و با ادبیات کارشناسی، داده‌محور و مبتنی بر راهکار وارد گفت‌وگو با نهادهای تصمیم‌گیر شوند. در این میان، سه ابزار کلیدی شامل گزارش‌های تخصصی، حضور فعال در شوراهای کارگروه‌ها، و تعامل بین‌المللی نقش محوری دارند.

۳.۱ گزارش‌های تخصصی و سیاست‌پژوهی

تهیه گزارش‌های تخصصی مبتنی بر داده‌های واقعی صنعت، یکی از اثربخش‌ترین و کم‌هزینه‌ترین ابزارهای انجمن‌ها برای تأثیرگذاری بر سیاست‌گذاری اقتصادی است. این گزارش‌ها، برخلاف آمارهای رسمی که غالباً با تأخیر و در قالب داده‌های تجمیعی

گاز نقش مؤثری ایفا کنند. این مشارکت می‌تواند از ابهام در الزامات فنی، بروز اختلافات اجرایی و تحمیل ریسک‌های فنی و مالی در مراحل پایانی پروژه‌ها جلوگیری کرده و کیفیت اجرای طرح‌های صنعتی را به‌طور محسوسی ارتقا دهد.

۲.۲ ایجاد شفافیت و مقابله با رقابت ناسالم

یکی از چالش‌های پایدار بازار تجهیزات صنعتی، گسترش رقابت ناسالم در نتیجه عرضه محصولات بی‌کیفیت، تولیدات غیررسمی و رفتارهای مخرب قیمتی است. این وضعیت علاوه بر آسیب‌زدن به منافع مصرف‌کنندگان و کارفرمایان پروژه‌ها، اعتبار صنعت را تضعیف می‌کند و انگیزه سرمایه‌گذاری در ارتقای کیفیت، نوآوری و توسعه فناوری را کاهش می‌دهد. تداوم چنین شرایطی می‌تواند به افت سطح ایمنی، افزایش ریسک پروژه‌ها و کاهش اعتماد به تولیدات داخلی منجر شود.

در این میان، انجمن‌های تخصصی با بهره‌گیری از ابزارهای تنظیم‌گری نرم قادرند نقش مؤثری در شفاف‌سازی و سالم‌سازی بازار ایفا کنند. تدوین کدهای رفتاری حرفه‌ای، تعیین حداقل الزامات فنی برای حضور در پروژه‌های حساس و استقرار نظام‌های ارزیابی صلاحیت یا رتبه‌بندی اعضا از جمله این اقدامات است. در پروژه‌های با حساسیت ایمنی بالا، پایش کیفیت و برخورد صنفی با تخلفات می‌تواند مکمل نظارت دولتی باشد و ضمن کاهش هزینه‌های نظارتی، اثربخشی کنترل بازار را افزایش دهد.

۲.۳ حل اختلافات فنی و کاهش بار حاکمیت

در پروژه‌های بزرگ صنعتی و نفتی، بروز اختلافات فنی میان کارفرما، پیمانکار و سازنده امری اجتناب‌ناپذیر است. این اختلافات می‌تواند ناشی از تفسیر متفاوت مشخصات فنی، تغییرات طراحی، تأخیر در تحویل یا مسائل کیفی باشد. ارجاع چنین اختلافاتی به مراجع قضایی یا اداری، اغلب فرآیندی زمان‌بر، پرهزینه و نامتناسب با ماهیت فنی موضوع است. در بسیاری از کشورها، انجمن‌های صنعتی به‌عنوان مرجع داوری یا میانجی‌گری فنی شناخته می‌شوند. این انجمن‌ها با تکیه بر کارشناسان خبره و شناخت دقیق از استانداردها و رویه‌های صنعتی، می‌توانند اختلافات را در زمان کوتاه‌تری حل‌وفصل کنند. ایجاد سازوکار داوری





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

منتشر می‌شوند، تصویری به‌روز، دقیق و مبتنی بر واقعیت‌های میدانی از آثار سیاست‌ها ارائه می‌دهند. تجربه‌های اخیر نشان می‌دهد گزارش‌های کارشناسی انجمن‌های صنعتی در موارد متعددی به اصلاح یا بازنگری تصمیمات نادرست منجر شده است. برای نمونه، در بحث افزایش تعرفه انرژی صنایع انرژی‌بر، گزارش‌های انجمن‌ها با تشریح ساختار هزینه و پیامدهای افزایش ناگهانی قیمت، سیاست‌گذار را به سمت اجرای تدریجی و هدفمند سوق داد. همچنین در موضوع واردات تجهیزات مشابه تولید داخل، تحلیل‌های فنی و اقتصادی انجمن‌ها با ارائه شواهدی از ظرفیت واقعی، کیفیت و آثار اشتغال‌زایی، از تضعیف تولید داخلی جلوگیری کرد. عامل کلیدی موفقیت این گزارش‌ها، ارائه راهکارهای اجرایی و سناریوهای جایگزین در کنار نقد سیاست‌هاست؛ رویکردی که تصمیم‌سازی آگاهانه و واقع‌بینانه را برای سیاست‌گذاران ممکن می‌سازد.

۳.۲ حضور در شوراها و کارگروه‌ها

قوانین و مقررات موجود، امکان حضور نمایندگان تشکلهای اقتصادی در شوراها و کارگروه‌های متعددی را فراهم کرده است؛ از شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی گرفته تا کارگروه‌های تخصصی در وزارتخانه‌ها و نهادهای تنظیم‌گر. با این حال، تجربه نشان می‌دهد که صرف حضور فیزیکی در این ساختارها تضمین‌کننده اثرگذاری نیست. اثرگذاری واقعی زمانی محقق می‌شود که نمایندگان انجمن‌ها با آمادگی کارشناسی، مواضع شفاف و پشتوانه جمعی وارد این جلسات شوند. در این زمینه، نقش فدراسیون‌ها به‌عنوان نهادهای بالادستی اهمیت ویژه‌ای دارد. فدراسیون‌ها می‌توانند با تجمیع نظرات انجمن‌های عضو، از پراکندگی دیدگاه‌ها جلوگیری کرده و یک موضع واحد و منسجم را به سیاست‌گذار ارائه دهند. برای مثال، در موضوعات بین‌بخشی مانند قیمت انرژی، سیاست‌های ارزی یا استانداردهای فنی مشترک، هماهنگی میان انجمن‌های مختلف صنعتی از طریق فدراسیون‌ها می‌تواند قدرت چانه‌زنی بخش خصوصی را به‌طور قابل توجهی افزایش دهد. این رویکرد، علاوه بر افزایش اثربخشی، از ارسال پیام‌های

متناقض به نهادهای تصمیم‌گیر جلوگیری می‌کند.

۳.۳ تعامل بین‌المللی و انتقال تجربه

در دنیای امروز، سیاست‌گذاری صنعتی و تنظیم‌گری اقتصادی ماهیتی جهانی یافته است. انجمن‌های صنعتی با برقراری ارتباط با تشکلهای مشابه خارجی، می‌توانند تجربه‌های موفق در حوزه‌هایی مانند استانداردسازی، حمایت از تولید، تنظیم بازار و توسعه فناوری را به کشور منتقل کنند. در صنایع ماشین‌سازی، این تعامل اهمیت مضاعف دارد؛ چرا که بسیاری از فناوری‌ها، استانداردها و رویه‌های اجرایی ماهیت بین‌المللی دارند. ارتباط انجمن‌های داخلی با تشکلهای منطقه‌ای و بین‌المللی می‌تواند به بومی‌سازی مدل‌های موفق و اجتناب از تکرار خطاهای دیگر کشورها کمک کند. به‌عنوان نمونه، بررسی تجربه کشورهایی که توانسته‌اند با استفاده از تنظیم‌گری مشارکتی، سهم ساخت داخل در پروژه‌های نفتی را افزایش دهند، می‌تواند برای سیاست‌گذاران ایرانی آموزنده باشد. انتقال این تجربیات از طریق انجمن‌ها، مسیری کم‌هزینه و اثربخش برای بهبود سیاست‌ها فراهم می‌کند. در مجموع، استفاده هوشمندانه از ابزارهای اثرگذاری بر سیاست‌گذاری، انجمن‌ها را از یک نهاد صرفاً صنفی به یک بازیگر کلیدی در حکمرانی اقتصادی تبدیل می‌کند؛ نقشی که در شرایط پیچیده اقتصادی امروز، بیش از هر زمان دیگری ضروری است.

۴. چالش‌های پیش‌روی انجمن‌ها در ایفای نقش

تصمیم‌سازی و تنظیم‌گری

با وجود ظرفیت‌های قابل توجه انجمن‌ها و تصریح نقش آنها در قوانین و اسناد بالادستی، در عمل این نهادها با مجموعه‌ای از چالش‌های ساختاری و اجرایی مواجه هستند که دامنه اثرگذاری آنها را محدود می‌کند. شناخت دقیق این چالش‌ها، گام نخست برای اصلاح مسیر و ارتقای جایگاه تشکلهای حکمرانی اقتصادی است.

۴.۱ محدودیت دسترسی به داده‌های رسمی

یکی از مهم‌ترین موانع پیش‌روی انجمن‌ها، نبود دسترسی نظام‌مند به داده‌های رسمی و حاکمیتی است. اطلاعاتی مانند آمار واردات و صادرات تفصیلی،



انجمن‌ها در عمل به «مشاوره غیرالزام‌آور» محدود شود. برای مثال، در برخی پروژه‌های بزرگ صنعتی، علی‌رغم وجود ظرفیت ساخت داخل، تصمیمات مربوط به واردات تجهیزات بدون نظرخواهی مؤثر از انجمن‌های تخصصی اتخاذ شده است. این وضعیت، انگیزه مشارکت فعال انجمن‌ها را کاهش داده و فاصله میان سیاست‌گذار و بخش خصوصی را افزایش می‌دهد. در مجموع، رفع این چالش‌ها پیش‌شرط تبدیل انجمن‌ها به بازیگران مؤثر در نظام تصمیم‌سازی و تنظیم‌گری اقتصادی است؛ امری که بدون اصلاح ساختارها و ایجاد سازوکارهای الزام‌آور، محقق نخواهد شد.

۵. پیشنهادهای راهبردی فدراسیون صنایع ماشین‌سازی و تجهیزات

با توجه به نقش کلیدی انجمن‌ها در بهبود کیفیت تصمیم‌سازی و تنظیم‌گری اقتصادی، فدراسیون صنایع ماشین‌سازی و تجهیزات مجموعه‌ای از پیشنهادهای راهبردی را برای تقویت این نقش ارائه می‌کند. اجرای این پیشنهادها می‌تواند به ارتقای حکمرانی صنعتی، کاهش هزینه‌های تولید و افزایش رقابت‌پذیری صنایع کشور منجر شود. با توجه به نقش کلیدی انجمن‌ها در بهبود کیفیت تصمیم‌سازی و تنظیم‌گری اقتصادی، فدراسیون صنایع ماشین‌سازی و تجهیزات مجموعه‌ای از پیشنهادهای راهبردی را برای تقویت این نقش ارائه می‌کند. اجرای این پیشنهادها می‌تواند به ارتقای حکمرانی صنعتی، کاهش هزینه‌های تولید و افزایش رقابت‌پذیری صنایع کشور منجر شود.

۵.۱. نهادینه‌سازی سازوکار مشورت اجباری با شکل‌ها

یکی از مهم‌ترین اقدامات، ایجاد سازوکاری الزام‌آور برای اخذ نظر شکل‌های تخصصی پیش از تصویب مقررات، آیین‌نامه‌ها و تصمیمات کلان صنعتی است. در بسیاری از کشورهای صنعتی، دولت‌ها موظف‌اند پیش‌نویس سیاست‌ها را برای نظرخواهی رسمی در اختیار انجمن‌ها قرار دهند. برای مثال، در آلمان، پیش‌نویس سیاست‌های صنعتی و انرژی به «اتحادیه صنایع آلمان (BDI)» ارسال می‌شود تا نظرات تخصصی ارائه شود. در ایران نیز می‌توان در موضوعاتی مانند اصلاح تعرفه واردات ماشین‌آلات یا افزایش قیمت انرژی، اخذ نظر فدراسیون‌ها پیش از تصویب نهایی را الزامی کرد تا از بروز شوک‌های ناگهانی به تولید جلوگیری شود.

مزایا و دستاوردها:

- * برای صنعت ماشین‌سازی و تجهیزات: کاهش ریسک تصمیمات غیرقابل اجرا و افزایش ثبات محیط کسب‌وکار
- * برای صنعت نفت و انرژی: جلوگیری از افزایش هزینه پروژه‌ها و تأخیر در اجرای طرح‌ها
- * برای اقتصاد ملی: افزایش کیفیت مقررات و کاهش هزینه‌های اصلاح تصمیمات اشتباه

۵.۲. ایجاد مرکز پژوهش‌های صنعتی بخش خصوصی
تشکیل یک مرکز پژوهشی مستقل وابسته به شکل‌های صنعتی، با تمرکز بر تحلیل داده‌ها، سیاست‌پژوهی و آینده‌پژوهی صنعتی، می‌تواند

قراردادهای بزرگ دولتی، تخصیص ارز، یا داده‌های مصرف انرژی، عمدتاً در اختیار دستگاه‌های دولتی قرار دارد و تشکلهای تنها به بخشی از آن و آن هم با تأخیر زمانی دسترسی پیدا می‌کنند. این محدودیت موجب می‌شود تحلیل‌های انجمن‌ها، هرچند مبتنی بر داده‌های میدانی اعضا باشد، اما در برخی موارد فاقد تصویر کامل از کل بازار باشد. برای مثال، در موضوع واردات تجهیزات مشابه تولید داخل، انجمن‌ها اغلب به اطلاعات اعضای خود درباره کاهش سفارش‌ها یا افت ظرفیت تولید دسترسی دارند، اما بدون داده‌های رسمی واردات، امکان ارائه تحلیل جامع و قابل اتکا برای سیاست‌گذار کاهش می‌یابد. در چنین شرایطی، حتی گزارش‌های کارشناسی قوی نیز ممکن است به دلیل نبود مستندات رسمی، با تردید مواجه شود.

۴.۲. پراکندگی تشکلهای و موازی کاری

تعدد و پراکندگی تشکلهای صنفی و صنعتی، یکی دیگر از چالش‌های جدی است. در برخی حوزه‌ها، چندین انجمن با دامنه فعالیت مشابه یا همپوشان وجود دارد که هر یک به‌صورت جداگانه با نهادهای دولتی مکاتبه می‌کنند. این وضعیت نه تنها موجب اتلاف منابع می‌شود، بلکه پیام‌های متناقضی را به سیاست‌گذار منتقل می‌کند. برای نمونه، در حوزه‌ای خاص از صنعت ماشین‌سازی یا تجهیزات صنعتی، ممکن است چند انجمن مختلف هر کدام از زاویه‌ای خاص به موضوع تعرفه یا استاندارد بپردازند، بدون آنکه هماهنگی مؤثری میان آنها وجود داشته باشد. نتیجه این پراکندگی، کاهش قدرت چانه‌زنی بخش خصوصی و تضعیف جایگاه تشکلهای در فرآیند تصمیم‌سازی است. تجربه جهانی نشان می‌دهد که تشکیل فدراسیون‌ها و نهادهای بالادستی، راهکاری مؤثر برای کاهش موازی کاری و افزایش انسجام است.

۴.۳. کمبود منابع مالی و پژوهشی

ایفای نقش مؤثر در تنظیم‌گری و سیاست‌گذاری، نیازمند پشتوانه پژوهشی قوی است. تهیه گزارش‌های تخصصی، انجام مطالعات اقتصادی و فنی و پایش مستمر بازار، همگی نیازمند منابع مالی و نیروی انسانی متخصص هستند. بسیاری از انجمن‌ها که عمدتاً بر حق عضویت اعضا متکی هستند، توان تأمین چنین منابعی را ندارند. به‌عنوان مثال، انجام یک مطالعه جامع درباره آثار تغییر سیاست ارزی یا تعرفه‌ای بر صنعت تجهیزات، نیازمند داده‌کاوی، مدل‌سازی اقتصادی و تحلیل‌های فنی است که بدون بودجه مشخص، عملاً امکان‌پذیر نیست. در نتیجه، انجمن‌ها ناچار می‌شوند به موضع‌گیری‌های کلی بسنده کنند، در حالی که سیاست‌گذار انتظار تحلیل‌های دقیق و عددی دارد.

۴.۴. ضعف ضمانت اجرایی نقش تشکلهای

اگرچه در بسیاری از قوانین و آیین‌نامه‌ها به نقش تشکلهای اشاره شده است، اما این نقش اغلب جنبه توصیه‌ای دارد و الزام‌آور نیست. دستگاه‌های اجرایی در بسیاری از موارد، بدون اخذ نظر تشکلهای یا حتی برخلاف نظرات کارشناسی آنها، تصمیم‌گیری می‌کنند. این ضعف ضمانت اجرایی موجب شده است که نقش

می‌تواند انجمن‌ها را از نهادهای صرفاً صنفی به بازیگران مؤثر در حکمرانی اقتصادی کشور تبدیل کند و مسیر توسعه صنعتی ایران را هموارتر سازد.

جمع‌بندی

این مقاله با تمرکز بر نقش انجمن‌ها در تصمیم‌سازی و تنظیم‌گری اقتصادی نشان می‌دهد که حکمرانی مشارکتی در شرایط کنونی اقتصاد صنعتی ایران، صرفاً یک رویکرد نظری نیست، بلکه ضرورتی عملی و اجتناب‌ناپذیر به شمار می‌آید. پیچیدگی‌های فناورانه، تنوع زنجیره‌های تأمین و حساسیت سرمایه‌گذاری در صنایع ماشین‌سازی و تجهیزات نفت، اتکای صرف به داده‌های رسمی را ناکافی ساخته و احتمال بروز تصمیمات پرهزینه را افزایش می‌دهد. در این میان، انجمن‌ها به‌عنوان حلقه واسط میان بنگاه‌ها و سیاست‌گذاران، با ارائه داده‌های میدانی درباره ظرفیت واقعی تولید، وابستگی‌های وارداتی، چالش‌های تأمین و آثار نوسانات ارزی، نقش مؤثری در واقع‌بینانه‌سازی سیاست‌های صنعتی ایفا می‌کنند. نقش انجمن‌ها تنها به گردآوری اطلاعات محدود نمی‌شود؛ این نهادها با نمایندگی منافع جمعی، انسجام‌بخشی به دیدگاه‌ها و مشارکت در تدوین استانداردها و برنامه‌های توسعه، به بهبود کیفیت تصمیم‌گیری و کاهش ریسک پروژه‌ها کمک می‌کنند. تجربه‌های بین‌المللی نیز مؤید آن است که مشارکت فعال تشکلهای، اثربخشی مقررات و نوآوری صنعتی را تقویت می‌کند. با وجود محدودیت‌هایی نظیر کمبود منابع، پراکندگی تشکلهای و ضعف ضمانت اجرایی، اجرای راهبردهایی چون مشورت اجباری با انجمن‌ها، ایجاد مراکز پژوهشی و توسعه همکاری دولت و بخش خصوصی می‌تواند جایگاه انجمن‌ها را به‌عنوان بازیگران کلیدی حکمرانی اقتصادی تثبیت کرده و مسیر توسعه صنعتی پایدار کشور را هموار سازد.

خلاً جدی موجود در حوزه تصمیم‌سازی را پر کند. به عنوان نمونه، «Confederation of British Industry (CBI)» مرکز مطالعات صنعتی دارد که تحلیل‌های اقتصادی و اثر سیاست‌ها بر صنایع را منتشر می‌کند. ایجاد چنین مراکزی در ایران نیز می‌تواند اثرات واقعی سیاست‌های ارزی یا تعرفه‌ای بر زنجیره تأمین تجهیزات نفت و صنایع ماشین‌سازی را به‌صورت عددی و مستند تحلیل کند و تصمیمات هوشمندانه‌تری را ممکن سازد.

مزایا و دستاوردها:

- * برای صنایع تولیدی: دسترسی به تحلیل‌های دقیق برای برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری
- * برای دولت: دریافت پیشنهادهای سیاستی مبتنی بر داده‌های واقعی
- * برای کشور: کاهش خطای سیاست‌گذاری و افزایش بهره‌وری منابع

۵.۳ طراحی مدل‌های مشترک اقتصادی با دولت

طراحی مدل‌های مشترک مانند قیمت‌گذاری انرژی، تعرفه‌گذاری یا سیاست‌های حمایت از ساخت داخل، می‌تواند به تصمیماتی واقع‌بینانه و پایدار منجر شود. در فرانسه، قیمت‌گذاری پلکانی برق صنایع با همکاری اتحادیه‌های صنعتی و دولت اجرا می‌شود. با الگوبرگشتن از این تجربه، می‌توان مدل پلکانی قیمت انرژی برای صنایع انرژی‌بر ایران طراحی کرد که ضمن حمایت از توان رقابتی صنعت، منافع دولت را نیز حفظ کند.

مزایا و دستاوردها:

- * برای صنایع: پیش‌بینی‌پذیری و امکان برنامه‌ریزی بلندمدت
 - * برای دولت: افزایش مقبولیت اجتماعی سیاست‌ها
 - * برای کشور: توسعه صنعتی پایدار و کاهش تعارض میان دولت و بخش خصوصی
- در مجموع، اجرای این پیشنهادهای راهبردی



انجمن‌سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M



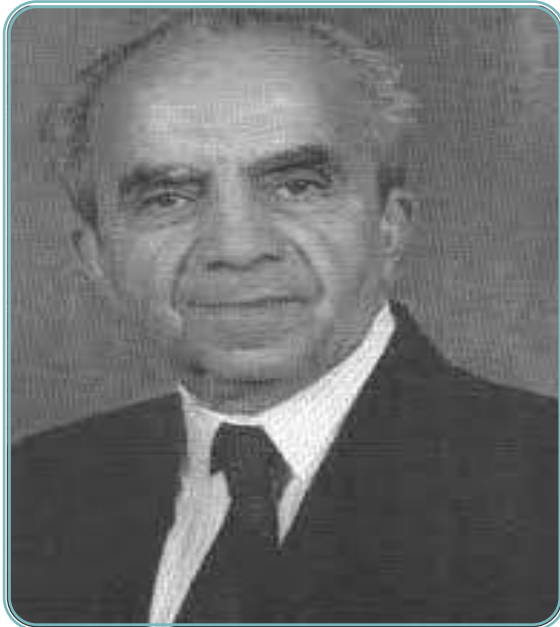
کتاب



برگی از یک نوشته...

عمید حضورها

برگرفته از کتاب سرگذشت پنجاه کنشگر اقتصادی ایران...



عمید حضورها، بنیان‌گذار دومین بنگاه کفش ماشینی بلا و شبکه فروشگاهی توزیع کفش در ایران می‌باشند. نسل اول این خانواده از دست فروشی در بازار تهران شروع به فعالیت کرد و در طی سه دهه، توانست وضعیت اقتصادی خود را توسعه دهد. فوت زود هنگام نسل اول، فعالیت خانوادگی را به دو پسر بزرگ خویش منتقل کرد و آنان پس از ۱۴ سال به یکی از فعالان صنعتی در تولید و توزیع کفش، تبدیل شدند. تاریخ اقتصادی ایران، بیانگر نقش مهم تعدادی از شهرها در پرورش شخصیت‌هایی می‌باشد، که نقش قابل توجهی در توسعه فعالیت‌های اقتصادی از عرصه محلی به سطح ملی داشتند. حسن عمید حضور متولد ۱۳۱۷-۱۲۸۱ خ یکی از همین بازیگران محلی بود که فرزندان در دهه پنجاه، فعالیت اقتصادی خانواده را گسترش دادند و آن را به یکی از واحدهای بزرگ اقتصادی تبدیل کردند. وی در سال ۱۲۸۳ در کاشان بدنیا آمد. در کودکی، پدرش را از دست داد. حمایت از خانواده چهار نفره بر دوش مادر و پسر نجوانش قرار داشت. وی احتمالاً در ۱۲ سالگی مادرش را متقاعد کرد که در جست‌وجوی موقعیت تازه کسب‌وکار، روابط محدود محلی را رها نماید و به تهران برود. حسن با پولی اندک خانه‌ای کوچک اجاره، و در زمانی کوتاه، کاری در بازار پیدا نمود. او از کار کردن برای دیگران، ناراضی بود. پس از مدتی، تعدادی از تجار به صورت امانی به وی کالا می‌دادند تا پس از فروش، پول آن را بپردازد. او با امکانات اندک، مشغول دست‌فروشی در بازار تهران گردید. حسن عمید حضور، تلاش فراوانی برای تأمین درآمد داشت و بسیار صرفه‌جو بود؛ حتی زمانی که غذای کافی نداشتند، مقداری پول برای شرایط سخت پس‌انداز می‌کرد. مادرش با مدیریت صحیح خانه، انگیزه‌ای برای پسر جوانش به وجود آورده بود تا برای تولید درآمد تلاش کند. پس از مدتی سرمایه‌ای فراهم آورد و با آن مغازه‌ای نزدیک بازار اجاره کرد. در نزدیک مغازه‌اش، حاج جلال سادات تهرانی (صاحب چند کارخانه نساجی در دهه چهل و پنجاه) به فروش کفش و گالش مشغول بود؛ «همان کسی که دخترش بعدها با هاشم، پسر حسن عمید حضور ازدواج کرد». حسن پس از چند سال کار، اعتبار و جایگاه کوچکی در بازار تهران بدست آورد. تجربه طولانی، انباشت سرمایه و داشتن اعتبار، زمینه بیشتری را برای گسترش فعالیتش در بازار فراهم می‌کرد. او توانست با پس‌اندازش، سرمایه‌ای فراهم آورد و مغازه مقابل تیمچه حاجب الدوله را بخرد. در سال‌هایی که مراکز تجاری شهر، رشد و گسترش می‌یافتند، خانواده عمید حضور نیز، فعالیت اقتصادی خود را رشد و گسترش دادند. آنان اولین محل تجاری خود را بعنوان

ریشه فعالیت اقتصادی، تا اواخر دهه پنجاه حفظ کردند. اولین منزل را در انتهای بازار نزدیک چهار راه مولوی خریداری کرد. پس از آن ازدواج کرد و فرزندانش امیر، منیر، ناصر و منصور در همین منزل بدنیا آمدند. پس از حدود ۱۳ سال با بهبود وضع اقتصادی، خانه‌ای بزرگ در خیابان خراسان خریدند. در سال ۱۳۰۵ با ربایه، دختر حاج رضا احمد (صاحب یک آجرپزی کوچک) ازدواج نمود. حاصل این ازدواج پنج پسر به نام‌های امیر، منصور، هاشم، محسن و اسماعیل بود. دو فرزند پسر و دختری بنام‌های منیر و ناصر در سن ۷-۸ سالگی در کودکی فوت کردند. مرگ مادر احتمالاً در سال ۱۳۴۱ فاجعه‌ای در زندگی حاج حسن بود و مدتی او را دچار افسردگی و ناتوانی کرد. خانه تا مدت‌ها برایش تحمل‌ناپذیر بود؛ اما این روند به تدریج خاتمه یافت. از این رو مشهودی خانم که اهل رشت بود برای کمک به همسرش به منزل آورد و به همسر و بچه‌هایش گفت که او جای مادر من است. با بهبود موقعیت اقتصادی حدود سال ۱۳۱۹ به سفر حج رفت. این سفر به دلیل مشکلات جنگ جهانی و اختلال در حمل و نقل بین‌المللی احتمالاً شش ماه طول کشید. در این سفر به بیماری قلبی دچار گردید. سال‌های اشغال ایران توسط متفقین، اقتصاد کشور را در یک تورم شدید درگیر کرد؛ این معضل تا سال ۱۳۲۵ ادامه داشت. در سال ۱۳۲۷ در نیمه‌راه زندگی، آغاز موفقیت تجاری، شبی که به خانه باز می‌گشت، احساس بیماری کرد. پسر کوچکش، اسماعیل در آن زمان دو ساله بود. حسن به مدت هشت ماه در خانه بستری بود. در اواخر همین دوران روزی پسرش منصور ۱۲ ساله، از مدرسه به خانه برگشته بود. از او خواست مدرسه را ترک کند و در بازار به برادر بزرگش، امیر بپیوندد. نیمه شبی در سرمای دیماه زمستان، صدای شیون همسر، خواهر از اتاق حاج حسن بلند شد. حاج حسن در سن ۴۶ سالگی از دنیا رفت و در قم به خاک سپرده شد. امیر، وصی پدرش بود. حاج حسن اجازه نداده بود تا قبل از بزرگ شدن پسران، اموالش را تقسیم کنند. امیر پسر بزرگ خانواده در سال ۱۳۰۷ در تهران متولد شد. پس از گذراندن سال سوم ابتدایی در ۱۱ سالگی، پدر را به اصرار، قانع کرد که با اشتغال وی در بازار موافقت نماید. او علاقه‌ای به تحصیلات رسمی نداشت؛ از این رو به کار آزاد در کنار پدرش پرداخت و در طی ۹ سال اولین مهارت‌های کاری را نزد پدر فرا گرفت. در طی سال‌های ۱۳۱۸ تا ۱۳۲۷ کار در بازار با فضای بازار آشنا شد؛ به گونه‌ای که در مدت هشت ماه بیماری پدر توانست مغازه او را اداره کند. منصور ۱۲ ساله همراه برادر به توسعه فعالیت کمک کرد آنها در طی

چهل فراهم کرد. موفقیت های آینده آنها، عمدتاً نتیجه کسب تجربه در بازار تهران و تلاش مادر در حفظ دارایی خانواده بود. امیر به مدت ۲۱ سال و منصور ۱۴ سال در فعالیت تجاری کفش، فعالیت داشتند. بخش بزرگی از توزیع کفش ایران در دست آنها بود. هنگام شروع به کار کفش بلا، امیر ۳۴ ساله و منصور ۲۸ ساله بود. بار اصلی در توسعه فعالیت خانوادگی بر دوش امیر و منصور قرار داشت. آنها کارها را خیلی سریع پیگیری و برای حل مشکلات تولید، نهایت کوشش را میکردند. منصور به منظور تأمین مواد اولیه، قالب و... به خارج از کشور می رفت. پس از ده روز که بازگشت، قالب برای تولید در کارخانه آماده بود. در دهه پنجاه که کار زیاد بود، هفته ای دو یا سه روز ناهار را به صورت سرپایی یا نیمه و نصفه می خوردند و دنبال کار می رفتند. بر اثر تجربه طولانی کار در بازار، امیر میتوانست بسیاری از محاسبات خرید و فروش را شفاهی انجام دهد؛ با این وجود یک دفترچه جیبی داشت که فعالیت های مختلف اقتصادی را در آن ثبت می کرد و هنگامی که مدیران، گزارش ماهانه ارائه می دادند، آنها را با دفترچه خود مطابقت می داد. کفش بلا در سال ۱۳۴۱ توسط نهایت مرادیانس و همسرش، نوارت طوماسیانس روبن پور و سه فرزندش، استیپان، ایزابل و ریڈا با سرمایه سه میلیون ریال به ثبت رسید. چند ماه بعد، امیر و منصور شرکت بلا را - که هنوز وارد تولید نشده بود - خریداری نمودند. زمانی که عمید حضور وارد فعالیت صنعتی شد، حدود ۸ سال از فعالیت ایروانی و چندین سال از تأسیس کفش مهشید و سه ستاره میگذشت. کارخانه کفش های ماشینی از اواسط دهه سی تأسیس شد و تولید کفش ماشینی در سال ۱۳۴۶ بیش از ۴ درصد، نسبت به سال قبل افزایش تولید داشت. علت این افزایش، بالا رفتن مصرف داخلی به دلیل ارزان بودن این کفش ها بود در آغاز فعالیت صنعتی و تأسیس کارخانه بلا، امیر و منصور بسیاری از روزها تا دیر وقت کار می کردند. محصولات گروه بلا، انواع کفش های پلاستیکی، لاستیکی، گالش، پوتین، ورزشی، دمپایی، کفش تنیس مردانه و... بود. یکی از محصولات بلا در آغاز، کتانی تخت پلاستیکی بود. پس از چند سال از مواد PVC برای تولید کفش استفاده کردند؛ چون سبک و راحت بود. آنان در شش سال اولف فروشگاه پخش نداشتند؛ تا این که در خرداد ۱۳۴۷ در سرچشمه و بعدها در چهار راه گلوبندک فروشگاه به بهره برداری رسید. فعالیت های اداری و بخشی از توزیع کفش را در این پاساژ انجام می دادند. شرکت بلا بخشی از تولید را به صورت انحصاری به بنکدارها می فروخت و مقداری از آن را خودش در بازار تهران و شهرستان ها پخش می کرد به تدریج از سال ۱۳۴۹ فروشگاه ها در سطح تهران و شهرستان ها گسترش یافت. پس از آن همچنین قسمت بنکداری و عمده فروشی به توزیع کفش می پرداخت. گروه بلا پس از ۱۴ سال فعالیت (تا سال ۱۳۵۷) دومین شرکت بزرگ تولید انواع کفش ماشینی، دارای ۱۸۹ نمایندگی فروش در سطح کشور بود. ۵۹ فروشگاه در تهران و ۱۳۰ فروشگاه در شهرستان ها به توزیع کفش می پرداختند. نواحی استانی به ۹ منطقه تقسیم شده بود. در هر منطقه یک فروشگاه مرکزی بود که محصولات را بین فروشگاه های زیر مجموعه خود پخش می کرد. مالکیت و مدیریت به سه شکل زیر طراحی شده بود. ۱- فروشگاه های شرکتی: این فروشگاه ها متعلق به شرکت است و پرسنل آن کارمندان گروه هستند. فروشنده ها تا ۳٪ پورسانت می گیرند که ۶۵٪ از این مبلغ، سهم مسئول فروشگاه و ۳۵٪ سهم فروشنده می باشد. از مجموع این فروشگاه ها ۱۱۵ تای آنها شرکتی بودند. ۲- فروشگاه های درصدی: این فروشگاهها شخصی می باشند؛ ولی پرسنل آن، کارمند شرکت هستند. مالکان فروشگاه ۹٪ پورسانت دریافت می کنند، ولی اجازه نمی گیرند. مسئول فروشگاه و فروشنده ۳٪ پورسانت

دهسال بعد، یکی از بنکداران بزرگ توزیع کفش در سطح ایران بودند. آن زمان، تاریخ ایران بحرانی ترین شرایط خود را می گذراند. از یک طرف اوج فعالیت سیاسی حزب توده، جبهه ملی، فدائیان اسلام و ده ها گروه کوچک سیاسی بود. از سوی دیگر نیروهای خارجی، کشور را اشغال کرده بودند. (۱۳۳۲ - ۱۳۲۰) امیر علاقه ای به فعالیتهای سیاسی نداشت و عضو هیچ یک از گروه های سیاسی نبود. او این رویه را تا سال ۱۳۵۷ همچنان حفظ کرد و فقط به فعالیت های اقتصادی علاقمند بود. امیر جوان برای توسعه فعالیت ها در بازار تهران کوشش بسیار نمود. در ۱۷ سالگی با کیان، دختر مهدی توجه (یکی از بازاریان) ازدواج کرد. برای مردی که از نوجوانی، حساسگری را در بازار فراگرفته بود، ازدواج بستری برای پختگی و مدیریت بهتر، فراهم نمود. ازدواج زودهنگام و فوت پدر، حس مسئولیت پذیری و تلاش برای اداره دو خانواده را در وی تسریع می کرد. امیر در ۲۰ سالگی پدر را از دست داد و مسئولیت خانواده ۸ نفره اش را بر عهده گرفت. او برای برادرانش نقش پدر خانواده را داشت. امیر ۲۰ ساله و منصور ۱۲ ساله، در مغازه به کسب و کار پدر ادامه دادند. آنان بخت تحصیل در داخل و خارج از کشور را نداشتند؛ اما این فرصت را برای سه برادر کوچکتر فراهم کردند. محسن ۱۴ ساله و هاشم ۱۷ ساله در سال ۱۳۳۶ برای ادامه تحصیل به انگلیس رفتند. محسن علاقه ای به ادامه تحصیل نداشت؛ از این رو پس از مدتی اقامت در آنجا به ایران بازگشت و در کنار برادرانش مشغول به کار شد. هاشم پس از آن که لیسانس اقتصادش را گرفت، برای ادامه تحصیل به آمریکا رفت. بیش از یکسال در آنجا به تحصیل فوق لیسانس ادامه داد. قبل از به پایان رسیدن دانشگاه به ایران سفر نمود. به سفارش مادر و برادر بزرگ در کشور ماند. حدود ۴ سال در وزارت اقتصاد مشغول به کار شد. او به عنوان کارشناس و مدیر میانی در اکثر مذاکرات و انعقاد قراردادهای همکاری فنی، اقتصادی و بازرگانی با اروپای شرقی و شوروی، مشارکت داشت. اسماعیل، تحصیلاتش را تا سطح دکترا ادامه داد و مدتی نیز در صندوق بین المللی پول کار کرد. در سال ۱۳۵۱ با دعوت جمشید آموزگار به عنوان مشاور نفتی به ایران بازگشت. هاشم و اسماعیل با وجود کار در بخش دولتی به برادران خود در گروه صنعتی بلا، کمک فکری می کردند. هاشم سال های ۱۳۴۸ تا ۱۳۵۶ پس از کنارگیری از کار دولتی به گروه خانوادگی پیوست و نقش مؤثری در توسعه فعالیت گروه بلا و خصوصاً کارخانه جم در پیش از انقلاب داشت. نقش مادر آنها در انسجام بین برادران و حفظ سنت های اخلاقی خانوادگی حائز اهمیت بسیار است. امیر و منصور ... با شور و شوق فعالیت پدر را ادامه دادند و پایه های موفقیت آینده را در خانواده بنا نهادند. در سالهای سی یکی از بازاریان به نام اسد صادق زاده حریری به علت این که پسرانش تمایلی به کار در بازار نداشتند به برادران عمید حضور، پیشنهاد مشارکت در فعالیتهای اقتصادی را داد. تأمین سرمایه از سوی حریری و کار، توسط برادران عمید حضور انجام می شد. سود حاصله نیز بین آنها تقسیم می شد. آنان به مرکز تولید کفش چکسلواکی و اروپای شرقی سفر کردند و به واردات و توزیع کفش توجه نمودند. همچنین به صورت، بنکداری کفش های کارخانه های مهشید، مهندس عنایت کفش ملی و سایر واحدهای تولیدی را می گرفتند و به توزیع آن در سطح کشور می پرداختند. عواملی مانند کار در مغازه پدر، تلاش و کوشش فراوان، داشتن سرمایه، آشنایی با افراد مورد اعتماد در بازار تهران و دیگر استانها - خصوصاً شبکه توزیع کفش - اعتبار در نزد بانک و... در طی این ۱۴ سال زمینه را برای ورود آنها به عرصه فعالیتهای صنعتی در دهه

دریافت می نمایند. از میان این فروشگاه ها شش فروشگاه شخصی بودند.

۳- فروشگاههای حق العمل کاری: این فروشگاهها شخصی می باشند. پرسنل آن، غیر شرکتی و فروشنده تا ۲۰٪ پورسانت می گیرد. ۶۸ تا از این فروشگاه ها حق العمل کاری بودند. با گسترش تولید و بهبود کیفیت، از طریق معاملات پایاپای در اوایل دهه پنجاه، بخش اندکی از محصولات کارخانه های کفش ماشینی از جمله شرکت بلا به اروپای شرقی، شوروی، افغانستان و کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس صادر شد. مؤسسات گروه، شامل شرکت تولیدی و صنعتی بلا، تولید کننده انواع کفش پلاستیکی و چرمی تأسیس (۱۳۴۱)، شرکت جم، تولید کننده انواع کفش لاستیکی (تأسیس ۱۳۴۸)، پخش جمشید، اداره فروشگاهها (تأسیس ۱۳۴۹)، شرکت مهپوش تولید کننده انواع کفش چرمی تأسیس (۱۳۵۱)، شرکت ببا انواع کفش (تأسیس ۱۳۵۴) ایران و فرانسه، جوراب گیلان (تأسیس ۱۳۵۰)، مرکز دیتا سنتر (تأسیس ۱۳۵۳)، شرکت مدار بودند. از دیگر فعالیتهای این خانواده، شرکت کارتن کار، چرم زوک (در سالهای ۱۳۵۳ تا ۱۳۵۶) و بانک داریوش (در سال ۱۳۵۳) بود. آنان در زمینه سرمایه گذاری، کامپیوتر، توزیع، تولید کفش چرمی، کتانی، چکمه، پوتین، چرم، جوراب (خصوصاً در فاصله سالهای ۱۳۵۲ تا ۱۳۵۵) مشارکت داشتند. گروه بلا در طی ۱۵ سال فعالیتش را گسترش داد. این مؤسسات، بیش از ۲۵۰۰ پرسنل داشت. به نظر می رسد گسترش قابل توجه فعالیت شرکتها در ۵ سال آخر به علت افزایش درآمدهای نفتی اتفاق افتاد. همین نکته پاشنه آشیل برخی از شرکت های گروه، در ارتباط با برخی از بانکها گردید. به نظر می رسد گروه از نظر توانایی در صنعت کفش، گسترش فعالیت بعد از کفش ملی، قرار داشت. گاهی اوقات گروه بلا از برخی محصولات کفش ملی تقلید می کرد. در سال ۱۳۵۲ برخی تجار مذهبی مثل کاظمی، توسلی، رفیق دوست، علیزاده، اسماعیل کارور و خانواده عمید حضور، در قم کارخانه کارتن کار را به منظور تهیه انواع کارتن بسته بندی تأسیس کردند. در تیر ۱۳۵۵ سهامداران شرکت با ریاست هاشم و اسماعیل عمید حضور و اسماعیل کارور (مدیر عامل شرکت در سالهای ۱۳۵۲ تا ۱۳۵۷) افزایش سرمایه شرکت را به دویست و هشتاد میلیون ریال، پیشنهاد کردند. تا زیان های گذشته جبران و امکان پیشرفت آینده و تحصیل تنخواه گردان فراهم شود. در اواسط دهه پنجاه، گروه صنعتی بلا صاحب ۴۲۵۳۲ سهم از ۵۰/۰۰۰ سهام شرکت کارتن کار بود. این افزایش سرمایه، در سال ۱۳۶۶ موجب شد سهام داران سابق شرکت، علیه عمید حضور شکایت کنند؛ مبنی بر این که افزایش صوری سرمایه از ۲۲۰ میلیون ریال به ۵۰۰ میلیون ریال در غیاب و بدون اجازه سایر سهامداران بوده است. بعد از این ادعا، مبلغ افزایش سرمایه به این صاحبان سهام مسترد شد. سرانجام پس از حدود ۸ سال (۱۳۷۳) شعبه یک دادگاه حقوقی حکم نمود که برخلاف ادعای شاکیان افزایش سرمایه شرکت در سال ۱۳۵۵ با اجازه اکثریت صاحبان سهام صورت گرفته و جعل و تزویری در افزایش سرمایه شرکت رخ نداده است. شرکت کارتن کار در سال ۱۳۵۴ حدود ۲۰۰ پرسنل داشت؛ یک مهندس، ۱۸ کارمند و ۱۸۰ کارگر در آن مشغول به کار بودند. هاشم عمید حضور متولد (۱۳۱۹) از سال ۱۳۴۷ به مدت ده سال در تأسیس و راه اندازی شرکت جم، در خرید خارجی و عضو هیئت مدیره چند شرکت همکاری داشت. محسن عمید حضور (۱۳۸۴ - ۱۳۲۲) از سال ۱۳۳۷ تا ۱۳۵۶ با برادران در گروه مشارکت داشت. نقش او بیشتر در مدیریت شرکت بلا بود. اسماعیل عمید حضور در طی سالهای ۱۳۵۴ تا ۱۳۵۷ اعضای هیئت مدیره برخی از شرکت ها بودند. اسماعیل (متولد ۱۳۲۵) تا سال ۱۳۵۵ نقش مؤثری در مدیریت و توسعه بنگاه بلا نداشت. کریم پسر امیر از اوایل سال ۱۳۵۰، در شرکت پخش جمشید و تأسیس شرکت پی یو در سال ۱۳۵۵، و... حضور فعالی داشتند. در اوایل دهه پنجاه، کارخانه های کفش بلا، به دلیل افزایش تقاضا

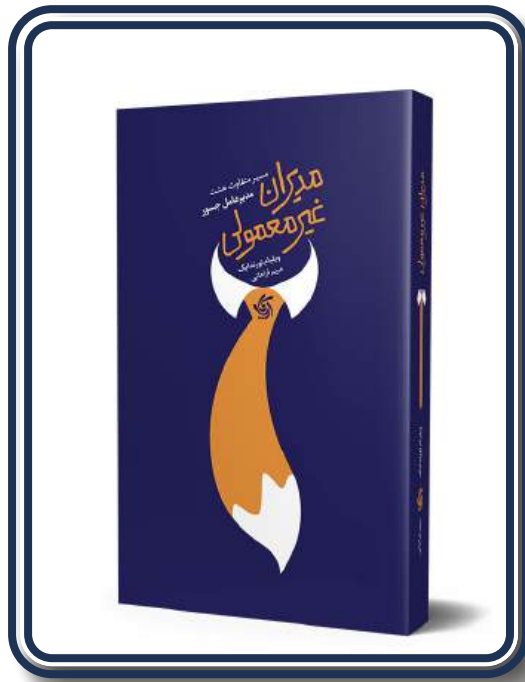
توسعه بازار و گسترش فروشگاه هایش در سه شیفت کار می کرد. به نظر می رسد تا اواخر سال ۱۳۵۴ ایده توسعه فعالیت در آنها وجود داشت؛ به همین دلیل برای توسعه کارخانه ها، متمرکز نمودن کلیه واحدهای صنعتی که در اطراف تهران، گیلان و قم قرار داشتند، حدود صد هکتار زمین در اطراف ساوه خریداری کردند. مدیریت گروه بلا تا اوایل سال پنجاه به صورت سنتی بود. تحصیلات امیر، محسن در حد سوم ابتدایی و کلاس هشتم، تحصیل منصور و کریم در حد دیپلم بود. آنان فاقد آموزش مدیریتی صنعتی مدرن بودند. همین ویژگی باعث شد که تعدادی از کارکنان گروه بلا با وجود نزدیکی به امیر و منصور و سالها کار در مجموعه، در اعتراض به نظام پرداخت دستمزد، شرکت را رها نمایند و بار دیگر با اصرار برادران عمید حضور بر سر کار بازگردند. آنان گاهی اوقات در هنگام عروسی، بیماری یا خرید خانه پرسنل حمایت های پدر سالارانه از آنها کردند. گسترش فعالیت شرکتها، پرسنل و توسعه فعالیت صنعتی، موجب شد گروه بلا از اوایل سال ۱۳۵۲ از برخی افراد برجسته دانشگاهی برای سازماندهی مدیریتی، دعوت به کار نمود. آنها شروع به تغییراتی در الگوی اداره شرکتها نمودند؛ اما مدیریت جدید به دلیل فرصت اندک و فشار بدهی ها موفقیتی به دست نیاورد. تعدادی از شرکتهای گروه بلا ناتوان در پرداخت بدهی، بودند در فضایی که دیدگاه های مختلف در درون خانواده برای مواجهه با بدهی به وحدت نرسیدند، پیشنهادهای مختلف مثل فروش برخی از واحدهای صنعتی، فروش تعدادی از فروشگاهها و تقسیم سایر واحدها بین برادران طرح گردید. اما بر سر این آرا به توافقی نرسیدند. سرانجام مدیریت دو ساله تمام واحدها تحت مدیریت بانک ملی قرار گرفت. این امر همراه با وقوع انقلاب سبب شد، امیر تصمیم به انتقال فعالیت به کالیفرنای آمریکا بگیرد. خانواده ای که کار خود را با محرومیت و فقر در بازار تهران شروع کرده بود و فرزنداناش توانسته بودند دومین شرکت زنجیره ای توزیع کفش را مدیریت نمایند، پس از قریب به ۳۰ سال، به دلایل استفاده از اعتبارات کوتاه مدت برای فعالیت صنعتی، آتش سوزی انبار کارخانه در سال ۱۳۵۶، ناتوانی کوتاه مدت در عرضه کفش بلا و جم، دچار مشکل در بازار پرداخت بدهی شدند. سیاستهای رفاهی با استفاده از تجربه بازار بود. اگر کسی بیشتر تلاش می کرد، مدیرعامل از تنخواه به او پاداش می داد. گاهی وامی به یک کارگر نیازمند می داد، یا بازپرداخت آن را میبخشید. برای ازدواج خانواده های نیازمند و جهیزیه آنها یا در ایام عید مواد غذایی مثل برنج و روغن و خاکه زغال در زمستان بین کارگران توزیع می شد. پرسنل دفتر تجاری در چندین سال اول اشتغال، بیمه نشده بودند؛ از این رو در موقع بیماری، بخشی از هزینه درمان آنها را می پرداخت. به مدت چندین سال در دفتر تجاری، برای اضافه کار، پولی پرداخت نمی شد؛ برای همین در مواقع مشکلات به آنها کمک می کرد. پرسنل کارخانه، زودتر از کارکنان دفاتر تجاری بیمه شدند. در چند سال اول برای کارگران سرویس رفت و آمد وجود نداشت و کارگران با کامیونهای باربری جابه جا می شدند. پس از مدتی کارخانه برای کارگران مناطق اسلام شهر و شهرری سرویس گذاشت. تا دهه پنجاه پیوند آنها با تجار مذهبی همچنان حفظ شده بود. مشارکت آنها با توسلی (پدر خانم عسگر اولادی) جواد رفیق دوست و حاج مهدی کاظمی، برای تأسیس کارخانه کارتن کار در قم، بیانگر ارتباط آنها با گروههای مذهبی بازار است. آن ها خانواده ای سنتی بودند و واجبات شرعی را - خصوصاً دو برادر بزرگتر - رعایت می کردند. منصور با دختر کاظم حاجی ترخانی ازدواج کرد. از اواسط سال ۱۳۵۶ به دلیل کمبود نقدینگی تعدادی از کارخانه های کفشی تحت فشار قرار داشتند. در همین دوره، تنش هایی

بین برادران در مورد نحوه تخصیص منابع گزارش شده است. این تنشها گاهی در نحوه رفتار با کارکنان دفتری هم تأثیر می گذاشت و آنان نیز مورد توهین یا شماتت قرار می گرفتند؛ ولی پس از کاهش عصبانیت، با عذرخواهی حل می شد. گروه در سوم اردیبهشت ۱۳۵۷ در پرداخت وام هفتصد میلیون تومانی برای کلیه شرکت ها همچنین بدهی بیمه ای کارکنان و پرداخت مالیات ناتوان شد. هشت بانک شامل دو طلبکار بزرگ، بانک ملی و بانک توسعه صنعتی، همراه شش طلبکار کوچکتر بانک تجاری بودند. از این رو تحت نظارت و مدیریت بانکها قرار گرفت. مقامات وزارت صنایع و فعالان صنعتی پیشنهاد کردند که شرکت امنای صنعتی عمید با مدیر عاملی بیژن امیرشاهی و عضویت اسماعیل عمید حضور (در هیئت مدیره) تأسیس شود تا برای بازپرداخت دو ساله بدهی اقدام کنند. در همین زمان، طبق ارزیابی بانکدارایی شرکت، کمی بیش از بدهی آن بود. روایت متفاوتی از ارزش دارایی های گروه در آن زمان وجود دارد. بانکهای مذکور همزمان با استمهال دو ساله وام، مقداری نقدینگی برای گردش امور به شرکت امنای صنعتی عمید دادند. صاحبان شرکت بلا، عامل ناتوانی خود در بازپرداخت وام را کمبود نقدینگی و فقدان وام های دراز مدت صنعتی می دانستند. بنا بر تصمیم شرکت امنای هرگونه امضای اسناد مالی باید از سوی مدیر منصوب بانک، تأیید می شد. در این دوره، دکتر اسماعیل عمید حضور نقش قابل توجهی در همکاری با مدیریت بانک برای حل بدهی ها ایفا کرد؛ اما پس از چندماه بحران انقلاب آن تلاش ها را ناکام گذاشت. به نظر می رسد ناتوانی شرکت در بازپرداخت بدهی ها، دو روایت متفاوت وجود دارد. یک روایت بر نحوه استفاده از اعتبارات کوتاه مدت و نقش آن تأکید می نماید. روایت ضعیف بر تصمیم امیر در سرمایه گذاری بر خارج از کشور را عامل ناتوانی در پرداخت بدهی می داند. شاید تصمیم حکومت در واگذاری ۴۹٪ سهام به کارگران و مردم، سیاست قیمت گذاری بر روی کالاها و اقدام حکومت پهلوی در دستگیری برخی از فعالان اقتصادی (از سالهای ۱۳۵۴ به بعد) نقش مؤثری در اتخاذ خروج فعالان اقتصادی داشته باشد. مشکلاتی قبل از کنترل بانکها در برخی شرکتها پدید آمد. این مسئله، سبب بروز برخی سوء تفاهم ها در میان برادران، - پیش از شکل گیری شرکت امنای منجر شد. به امیر اتهام خروج چند میلیون دلاری ارز از کشور را زدند؛ در حالی که مشخص نیست این خروج ارز در چه زمانی صورت گرفته است؛ زیرا تا تابستان ۱۳۵۷ هنوز خروج ارز، غیرقانونی نبود. به نظر می رسد پیش از این که بحران انقلاب، فراگیر شود، امیر در محلی که سه پرسر مشغول تحصیل بودند، منزلی برای اقامت خود و فرزندانش خرید. به روایت یکی از مصاحبه شوندگان، اسماعیل که تحصیل کرده اقتصاد بود، قبل از کنترل بانک ملی ناکامی گروه را پیش بینی می نمود. به نظر او الگوی مدیریت سنتی و تکیه بیش از حد به منابع بانکی کوتاه مدت، دلیل این ناکامی است. مجموعه تولیدی بلا، مهپوش، جم، چرم زوک، جوراب گیلان از دهه هفتاد به بعد با زبان گسترده و ناتوانی در رقابت مواجه شدند و بر اثر مدیریت دولتی و شبه دولتی به تدریج به تعطیلی گراییدند. شرکت کارتن کار و تعدادی از شرکتهای چرمی هم اکنون گرفتار زبان انباشته یا در حال تعطیلی هستند. هنوز بخش قابل توجهی از فروشگاههای آن فعال هستند و به فروش کفش کارخانه ها و کارگاه های دیگر می پردازند. در زمانی که فضای احساسی پس از انقلاب بر همه ارکان اقتصادی غالب بود و مفهومی به نام برند در تولید و توزیع، اهمیتی نداشت، نام گروه بلا به شرکت فخر الاسلام تغییر یافت. تقارن این حادثه با انقلاب منجر شد که امیر با خانواده اش

در ژانویه ۱۹۷۹ به آمریکا بروند. امیر همراه پسرانش در زمینه تجارت فرش صنایع آب و ملکداری از فعالان موفق ایرانی در آمریکا می باشد. سرانجام امیر عمید حضور، پس از ۳۵ سال فعالیت تجاری صنعتی، در مهرماه ۱۳۷۹ در سن ۷۲ سالگی در آمریکا در گذشت. به همین مناسبت انجمن اسلامی اتحادیه کفشهای ماشینی تهران در مسجد سید عزیزالله مراسم یادبودی برای او برگزار کرد. شرکتهای تولیدی کفش بلا، پس از کنترل دولت، همانند اکثر شرکتهای دولتی، با زیانهای گسترده مواجه شدند. آنهایی که به مؤسسات عمومی غیر دولتی واگذار شدند، تا حدی توانستند به فعالیت خود ادامه دهند؛ اما شرکتهای که در دست سازمانهای دولتی بودند، به علت زبان گسترده، تعطیل شدند. شرکت بازرگانی مربوط به فروشگاه ها هم اکنون فعال است. برادران عمید حضور در مسائل سیاسی و حزبی و حتی فعالیت صنفی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن مشارکت فعالی نداشتند. منصور به خاطر رابطه با پدر همسرش حاجی ترخانی تصور نمی کرد با همه روابطی که با انقلابیون مذهبی داشت در سال ۱۳۵۹ از ورود وی به کارخانه اش جلوگیری نمایند. زندگی در ایران برای او تیره تر می نمود؛ ممنوع معامله بودن، کنترل کارخانه توسط سازمان صنایع و اندوه از دست دادن ۳۰ سال تلاش باعث گردید تا در ۴۶ سالگی (سال ۱۳۶۱) بر اثر سکته در تهران فوت نماید. محسن عمید حضور پس از انقلاب در ایران ماند؛ تا این که در بهمن ۱۳۸۴ در گذشت. هاشم عمید حضور به خارج از کشور رفت و هم اکنون با دخترانش در جنوب فرانسه در زمینه تجارت کفش فعالیت دارد. اسماعیل عمید حضور به فعالیت تجاری در آمریکا پرداخت. وی اولین تاجری بود که Nintendo را به بازار آمریکا آورد. او بعدها شعبه آمریکایی شرکت گروندیک را خریداری کرد و تغییراتی در خط تولید آن ایجاد نمود. وی در زمینه تولید و تجارت تجهیزات الکترونیک، موفقیت هایی به دست آورد. کریم عمید حضور، دومین فرزند امیر متولد (۱۳۲۹) به مدت ده سال با پدرش در قسمت شرکت پخش جمشید کار می کرد و مدیر عامل آن بود. همچنین در تأسیس و مدیریت شرکت جوراب گیلان همکاری داشت. بعد از انقلاب به خارج از کشور رفت و پس از مدتی به کشور بازگشت. او همراه با خانواده همسرش در کارخانه کیان سرنگ قزوین، فعالیت داشت. کارخانه پس از چندین سال فعالیت دچار ورشکستگی و در سال ۱۳۸۵ تعطیل شد. علت این امر ناتوانی در رقابت با محصولات وارداتی، ناتوانی در بازپرداخت وام ۵/۱ میلیارد تومانی بانک سپه و حقوق کارگران بود. واردات ارزان انواع سرنگ و سوزن، به فروش نرفتن محصولات و پرشدن انبارها نهایتاً موجب ناکامی کارخانه کیان سرنگ شد. کریم در اواخر سال ۱۳۸۵ برای ادامه کار و زندگی به برادرانش در آمریکا پیوست.



معرفی کتاب



مدیران غیر معمولی

اثر ویلیام: تورندایک / مترجم: مریم فراهانی



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

متخصص تشخیص مسیرهای واقعی خلق ارزش هستند. آن‌ها به جای افزایش بی‌رویه هزینه‌ها یا دنبال کردن پروژه‌های پرریسک، با بررسی عمیق داده‌ها و رفتار بازار، منابع شرکت را در مناسب‌ترین بخش‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند. این دیدگاه بلندمدت باعث شده شرکت‌های تحت مدیریت آن‌ها طی سال‌ها، رشد پیوسته و پایدار داشته باشند. ویژگی دیگر این مدیران، اخلاق حرفه‌ای و شخصیت فروتنانه آن‌هاست. آن‌ها معمولاً افراد مقتصد، متواضع، خانواده‌دوست تحلیل‌گر و متین هستند. از شهرت دوری می‌کنند، در کنفرانس‌های پرزرق‌وبرق حضور ندارند و بیشتر وقت خود را صرف تحلیل و تصمیم‌سازی می‌کنند. این خصوصیات، در کنار پایبندی به اصول و استقلال رأی، سبب شده تصمیم‌هایشان کمتر تحت تأثیر فشارهای بیرونی قرار گیرد. به همین دلیل، بسیاری از آن‌ها توانسته‌اند حتی در دوره‌های بحرانی، عملکرد شرکت را در مسیر درست حفظ کنند. کتاب «مدیران غیر معمولی» برای مدیران، کارآفرینان، سرمایه‌گذاران و حتی دانشجویانی که به دنبال فهم عمیق‌تری از مدیریت اثربخش هستند، منبعی ارزشمند است. تورندایک نشان می‌دهد موفقیت پایدار حاصل رفتارهای منطقی، نظم ذهنی، صبر و دوراندیشی است، نه لزوماً جذابیت رسانه‌ای یا تصمیم‌های پر زرق‌وبرق. این کتاب به خوانندگان یادآوری می‌کند که گاهی بهترین الگوهای مدیریتی، همان‌هایی هستند که کمتر دیده می‌شوند، اما آثارشان در تاریخ کسب و کار ماندگار می‌ماند.

کتاب «مدیران غیر معمولی» اثر ویلیام تورندایک یکی از مهم‌ترین آثاری است که نگاه سنتی به مدیریت را به چالش می‌کشد. تورندایک، سرمایه‌گذار و مدیر با سابقه، در این کتاب به سراغ مدیرانی می‌رود که نام‌شان کمتر در رسانه‌ها شنیده شده اما عملکردشان در خلق ارزش بلندمدت برای سهامداران، آن‌ها را در ردیف موفق‌ترین مدیران تاریخ کسب و کار قرار داده است. او در این اثر تلاش می‌کند نشان دهد موفقیت واقعی الزاماً از دل شخصیت‌های کاریزماتیک و پرهیاهو بوجود نمی‌آید؛ بلکه گاهی از سوی افرادی حاصل می‌شود که ترجیح می‌دهند دور از مرکز توجه فعالیت کنند. در این کتاب، تورندایک زندگی و سبک مدیریت هشت مدیرعامل را بررسی می‌کند؛ مدیرانی که برخلاف جریان غالب کسب‌وکار، مسیر متفاوتی را انتخاب کرده‌اند. آن‌ها به جای تمرکز بر گسترش سریع، برندسازی شخصی یا سرمایه‌گذاری‌های پرخطر، بر اصولی همچون صرفه‌جویی، تحلیل‌گری دقیق، تصمیم‌گیری آرام و تخصیص هوشمندانه سرمایه تکیه کرده‌اند. نتایج این رویکرد به طرز شگفت‌آوری نشان می‌دهد که این آرامش و انضباط فکری، بازدهی مالی بسیار بالاتر از مدیران مشهور و پرهیجان ایجاد کرده است. یکی از محورهای مهم کتاب، اهمیت تخصیص سرمایه است؛ موضوعی که بسیاری از مدیران از آن غافل می‌شوند. تورندایک توضیح می‌دهد که مدیران غیر معمولی معمولاً

..... گزارش



گزارش فعالیتهای کمیسیون توسعه صادرات در پاییز ۱۴۰۴

مقدمه

در پاییز ۱۴۰۴، کمیسیون توسعه صادرات انجمن با هدف شناسایی ظرفیتهای و توانمندیهای صادراتی کالا و خدمات و توسعه حضور در بازارهای منطقه، فعالیتهای گستردهای را آغاز کرد. این اقدامات در راستای استراتژی کلان انجمن و اهداف تعیین شده توسط هیئت مدیره، از جمله دستیابی به بیش از یک میلیارد دلار صادرات کالا و خدمات تا پایان سال ۱۴۰۵، برنامه ریزی شد.

ساختار کمیسیون توسعه صادرات در فصل گذشته، کمیسیون توسعه صادرات سه کمیته اصلی خود را تشکیل داد: کمیته مطالعات بوم کسب و کار: «این کمیته مسئول تحلیل فضای کسب و کار در ایران و کشورهای هدف است و گزارشهای مطالعاتی را برای برنامه ریزی عملیاتی ارائه می دهد.» کمیته عرضه و تقاضا: «این کمیته مسئول شناسایی تجهیزات قابل ارائه و تقاضاهای منطقه ای است، فرصتهای صادراتی را ارزیابی می کند و راهکارهای تطبیق کالاها با نیاز بازار را تدوین می نماید.» کمیته رویدادها: «این کمیته مسئول مدیریت تقویم نمایشگاهها و رویدادهای بین المللی مرتبط با نفت، گاز و پتروشیمی است، امکان حضور اعضا و ذی نفعان را فراهم می کند و با مجریان رویداد ارتباط برقرار می نماید.» هر کمیته شامل حداقل سه نفر عضو فعال بوده و فعالیتهای خود را بر بازارهای هدف نزدیک به زمان برگزاری نمایشگاهها متمرکز می کند. فعالیتهای عملیاتی و بازارهای هدف

در راستای آماده سازی حضور در نمایشگاهها، کمیته ها مطالعات و برنامه ریزی های خود را آغاز کردند: عراق: «برای حضور در نمایشگاه این کشور، نیازهای پالایشگاهی بررسی می شود، کالاهای مورد نیاز بازار شناسایی می گردد و ظرفیتهای عرضه توسط اعضای کمیسیون با هدف حضور در نمایشگاههای پیش رو تعیین می شود.» ترکمنستان: «در ترکمنستان، مطالعات اولیه انجام می شود و فضای کسب و کار ارزیابی می گردد، کالاهای قابل رقابت شناسایی می شوند و برای حضور در نمایشگاه بهمن ماه برنامه ریزی می گردد.» افغانستان: «در نمایشگاه افغانستان که در آذر ماه امسال برگزار شد، اعضای کمیسیون در نمایشگاه فدراسیون صادرات انرژی حضور یافتند، بازار و نیازهای منطقه را تحلیل کردند و تفاهم نامه پنج ساله ای به ارزش ۱۰۰ میلیون دلار برای تأمین تجهیزات و خدمات انرژی، شامل ماشین آلات، سیستم های توزیع برق، اتصالات و شیر آلات، و تجهیزات پالایشگاهی کوچک، انعقاد کردند.»

دستاوردها و تجربیات نمایشگاه افغانستان حضور در نمایشگاه افغانستان، تجربه ای ارزشمند برای اعضای کمیسیون بود. بازار افغانستان با جمعیتی حدود ۴۰-۶۰ میلیون نفر و نیاز مبرم به تجهیزات انرژی و صنعتی، فرصت مناسبی برای توسعه صادرات فنی و مهندسی فراهم کرد. در این نمایشگاه، پلویون ایران بزرگترین و قوی ترین حضور را داشت و محصولات ارائه شده توسط اعضای کمیسیون بر زیرساختها و تجهیزات صنعتی تمرکز داشت، برخلاف سایر کشورها



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

تهیه و نگارش:
کمیسیون امور
بین الملل و توسعه
صادرات استصنا

جمع‌بندی

فعالیت‌های پاییز ۱۴۰۴ کمیسیون توسعه صادرات نشان‌دهنده تعهد انجمن به توسعه بازارهای منطقه‌ای، شناسایی ظرفیت‌ها، و ارائه خدمات فنی و مهندسی است. تجربه موفق نمایشگاه افغانستان و برنامه‌ریزی‌های کمیته‌ها، بستر مناسبی برای دستیابی به اهداف سال ۱۴۰۵ فراهم کرده و انتظار می‌رود اعضای انجمن بتوانند با بهره‌گیری از فرصت‌های ایجادشده، سهم قابل توجهی از بازارهای منطقه‌ای را کسب کنند.

که محصولات مصرفی ارائه می‌کردند. در طول سه روز نمایشگاه، درخواست‌هایی به ارزش بیش از ۲۰۰ میلیون دلار ثبت شد که نهایتاً منجر به انعقاد تفاهم‌نامه‌ای ۱۰۰ میلیون دلاری با تمرکز بر انرژی و تجهیزات صنعتی گردید. تعهدات این تفاهم‌نامه قرار است طی دو سال محقق شود.

چشم‌انداز و برنامه‌های آتی

کمیسیون توسعه صادرات برنامه دارد تا با استفاده از نتایج مطالعات و تجربه نمایشگاه‌ها، سهم قابل توجهی از فرصت‌های ۱۰۰ میلیون دلاری تفاهم‌نامه افغانستان را به اعضای انجمن اختصاص دهد. همچنین، برنامه‌ریزی برای حضور در نمایشگاه‌های آتی ترکمنستان و عراق و توسعه بازارهای منطقه‌ای ادامه خواهد داشت. هدف اصلی، افزایش صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی، صیانت از بازار داخلی و تقویت توانمندی‌های اعضای انجمن است.





انجمن سازندگان تجهیزات
صنعت نفت ایران

چهاره موفق فصل

رضا جوادپور

مدیرعامل شرکت صافات انرژی یزد و
رئیس شورای دانش‌بنیان انجمن استصنا

مهندس رضا جوادپور، از مدیران برجسته و اثرگذار صنعت تجهیزات نفت کشور، با رویکردی نوآورانه و مدیریتی متعهدانه، نقش مهمی در تقویت ارتباط میان صنعت، دانش‌بنیان‌ها و انجمن استصنا ایفا کرده است. حضور ایشان در مجموعه دانش‌بنیان صافات انرژی یزد با توسعه فعالیت‌های فناورانه و ارتقای توان داخلی در ساخت و بومی‌سازی تجهیزات همراه بوده؛ نقشی که اهمیت آن در مسیر خودکفایی صنعتی کاملاً نمایان است.

ایشان به عنوان رئیس شورای دانش‌بنیان انجمن استصنا، همواره از رویکردی راهبردی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان فناور و توانمند داخلی بهره برده و با نگاه بلندمدت، تقویت زیست‌بوم نوآوری در صنعت نفت را دنبال کرده است. نتیجه این رویکرد، شکل‌گیری هم‌افزایی قابل توجه میان فعالان صنعتی و پژوهشی در سطح ملی است.

مهندس جوادپور در فصل اخیر با حضور فعال و مؤثر در رویدادها و برنامه‌های انجمن استصنا، سهم قابل توجهی در پویایی این مجموعه داشته است. مشارکت مستمر، تعامل سازنده با سایر اعضا و تلاش برای تقویت شبکه

ارتباطی انجمن، از شاخصه‌های بارز فعالیت ایشان است که تأثیر آن در ارتقای کیفیت رویدادها و تصمیم‌سازی‌های تخصصی کاملاً مشهود است. از دیگر ویژگی‌های برجسته ایشان، حمایت مادی و معنوی از ساختارها، برنامه‌ها و اهداف استصنا است. این همراهی، نشان‌دهنده باور ایشان به اهمیت نقش تشکلهای تخصصی در توسعه صنعتی کشور و ضرورت پایداری و تقویت نهادهای صنفی است؛ باوری که در عمل و نه صرفاً در گفتار، نمود یافته است. انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با افتخار، مهندس رضا جوادپور را به عنوان چهره فصل معرفی می‌کند؛ شخصیتی که با تعهد، دانش، اخلاق حرفه‌ای و نقش‌آفرینی مؤثر خود، شایسته این عنوان است و حضور ایشان برای جامعه متخصصان و فعالان صنعت نفت، سرمایه‌ای ارزشمند به شمار می‌رود.

..... قوانين و مقررات



از تهاتر تا بازگشت ارز؛ مصوبه‌ای که بازار انرژی را تحت تأثیر قرار می‌دهد



کمیته کارشناسی بازگشت ارز حاصل از صادرات، در مصوبه‌ای که از مهر ۱۴۰۴ لازم‌الاجرا شد، اعلام کرد که صادرکنندگان قیر و هیدروکربن دیگر امکان تهاتر ارز حاصل از صادرات با کالاهایی مانند طلا یا موبایل را نخواهند داشت و موظفاند تمام ارز صادراتی خود را به کشور بازگردانند. این تصمیم، با هدف شفاف‌سازی جریان ارز و افزایش کنترل بر منابع ارزی کشور اتخاذ شده است، اما پیامدهای اقتصادی و عملیاتی مختلفی برای فعالان صنعت انرژی دارد.

مزایای مصوبه:

□ شفافیت مالی و ارزی بیشتر

با بازگرداندن کامل ارز صادراتی، بانک مرکزی و دولت کنترل بهتری بر جریان‌های ارزی خواهند داشت و امکان سوءاستفاده از روش‌های تهاتر کاهش می‌یابد.

□ تقویت ذخایر ارزی کشور

بازگشت ۱۰۰٪ ارز صادراتی باعث افزایش نقدینگی ارزی و قدرت تأمین واردات ضروری کشور می‌شود و ریسک کمبود ارز برای واردات کالاهای اساسی کاهش می‌یابد.

□ هماهنگی با سیاست‌های کلان اقتصادی

این مصوبه با سیاست‌های دولت در زمینه مدیریت ارزی و مقابله با نوسانات نرخ ارز همخوانی دارد و ثبات بیشتری برای بازار ارز ایجاد می‌کند.

معایب و چالش‌ها:

□ افزایش فشار مالی بر صادرکنندگان

شرکت‌هایی که قبلاً از تهاتر برای جبران بخشی از ارز صادراتی استفاده می‌کردند، حالا مجبورند همه ارز را مستقیم بازگردانند. این موضوع ممکن است فشار نقدینگی و نیاز به مدیریت منابع ارزی را برای شرکت‌ها افزایش دهد.

□ کاهش انعطاف عملیاتی شرکت‌ها

تهاتر با کالاهای مصرفی یا سرمایه‌ای مثل طلا و موبایل، گاهی به عنوان ابزار مدیریت ریسک و تسهیل واردات استفاده می‌شد. حذف این گزینه، محدودیت در برنامه‌ریزی و تأمین کالاهای مورد نیاز را ایجاد می‌کند.

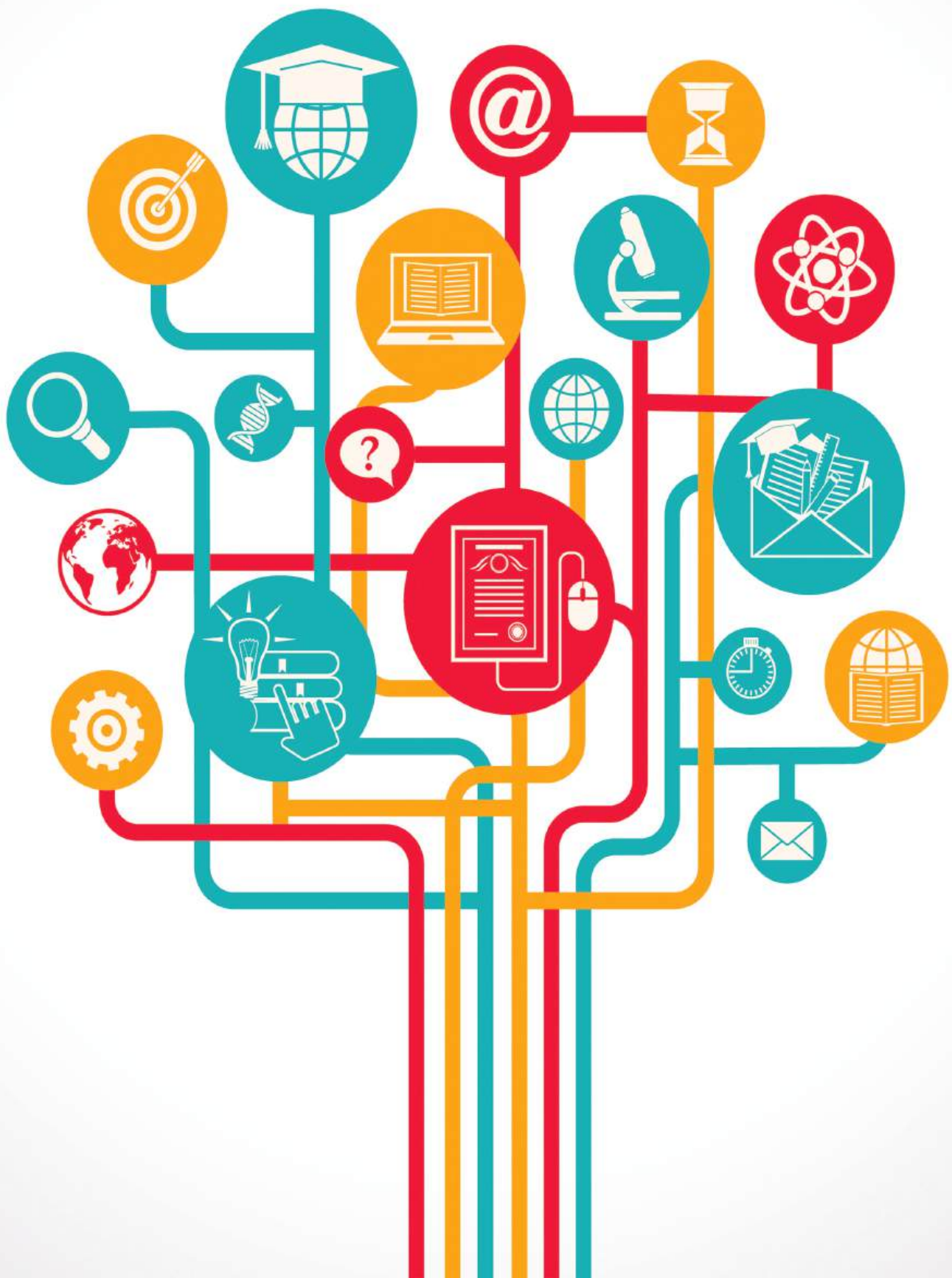
□ پیچیدگی در زنجیره تأمین

شرکت‌هایی که واردات قطعات، تجهیزات یا کالاهای صنعتی از طریق تهاتر انجام می‌دادند، اکنون باید مسیر ارزی جدیدی پیدا کنند و این تغییر می‌تواند باعث تأخیر در تأمین نیازهای عملیاتی شود.

جمع‌بندی:

مصوبه رفع امکان تهاتر قیر و هیدروکربن، یک گام مهم در جهت شفافیت و ثبات ارزی کشور است و مزایای کلانی از جمله افزایش ذخایر ارزی و کاهش ریسک سوءاستفاده دارد. با این حال، صادرکنندگان و شرکت‌های فعال در حوزه انرژی باید با برنامه‌ریزی دقیق، فشار نقدینگی و محدودیت‌های عملیاتی ناشی از حذف تهاتر را مدیریت کنند. استفاده از ابزارهای مالی جایگزین و پیش‌بینی جریان‌های ارزی برای کاهش ریسک، اکنون بیش از همیشه برای شرکت‌های نفت و گاز ضروری است.

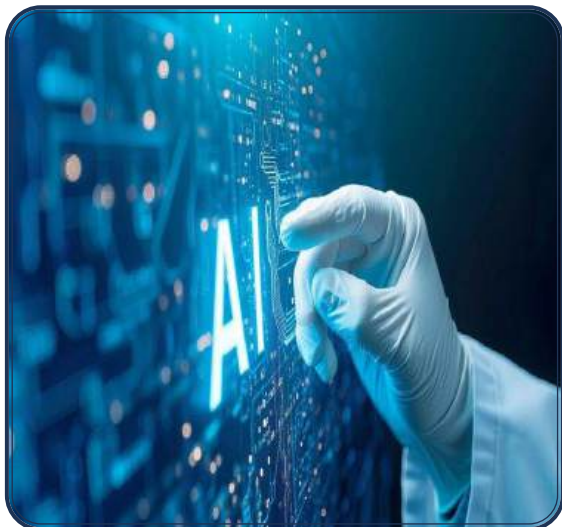
..... دانش و فناوری



چین با برتری در حوزه انرژی سبز آینده را شکل خواهد داد. یک قرن پیش، تصمیم وینستون چرچیل برای تحول و تغییر مسیر نیروی دریایی سلطنتی از زغال سنگ به نفت منجر به برتری دریایی بریتانیا شد. امروز هم انتخاب یکی از دو گزینه انرژی‌های نو یا انرژی‌های سنتی و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های مربوط به آن می‌تواند حاکمان آینده انرژی جهان را مشخص کند. گذار انرژی هم‌اکنون به رقابتی فناورانه و ژئوپلیتیک بین قدرت‌های سنتی بخش انرژی فسیلی و رقبای نوظهور آنها یعنی کشورهای پیش‌تاز در بخش انرژی تجدیدپذیر تبدیل شده است. با توجه به پیچیدگی سیستم‌های تجدیدپذیر مدرن و نیز مخاطرات ناشی از تغییر اقلیم، سیاست‌گذاران باید از روش‌های مرسوم تحلیل هزینه-فایده و مدل‌های ریسک ایستا فاصله بگیرند و برای بهره‌برداری از فرصت‌های ناشی از اقدام به‌موقع و زود هنگام تلاش کنند.



۳۰۰ هزار ربات با کاهش جمعیت چین کارخانه‌ها را فعال نگه می‌دارند. سال گذشته کارخانه‌های چین ۲۹۵ هزار ربات صنعتی جدید را به خدمت گرفتند و به این ترتیب نگرانی‌هایی که درباره احتمال تزلزل و تضعیف توان تولید به دلیل کاهش جمعیت وجود داشت، تا حدی برطرف شد. افزایش کاربرد ربات‌ها در جامعه چین که به سرعت در حال پیر شدن است، به جبران برخی از چالش‌های ناشی از کاهش نیروی کار و حفظ قدرت تولید و صنعت کمک می‌کند و تاثیر آن با پیشرفت فناوری ربات‌های انسان‌نما بیشتر هم خواهد شد. جمعیت این کشور طی ۳ سال گذشته روند کاهشی داشته است و تنها در سال گذشته ۱/۳۹ میلیون نفر کمتر شد. اما طبق گزارش سال ۲۰۲۵ فدراسیون بین‌المللی رباتیک (IFR)، هم اکنون چین با ۲/۰۲۷ میلیون ربات صنعتی فعال با اختلاف زیادی در صدر کشورهای جهان قرار دارد. این ربات‌ها بدنه خودروها را جوش می‌دهند، دستگاه‌های الکترونیکی را مونتاژ می‌کنند و بارهای سنگین را با دقت زیادی جابجا می‌کنند و می‌توانند کمبود نیروی کار ناشی از کاهش جمعیت را جبران نمایند.



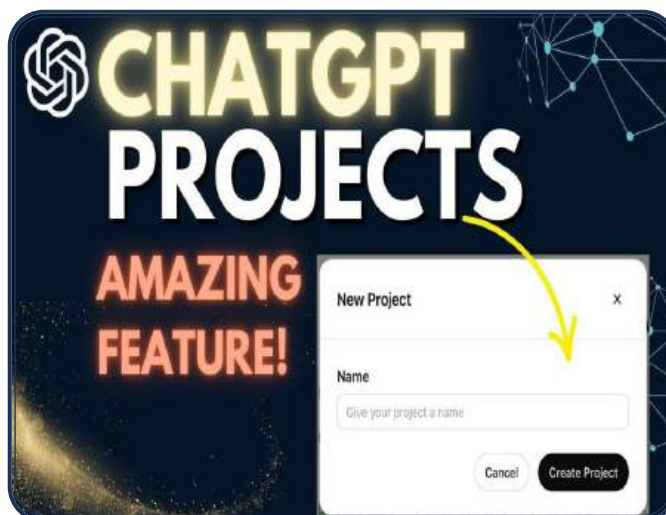
پیشرفت چین در ادغام هوش مصنوعی با تحقیقات علمی و پزشکی هوش مصنوعی به طور فزاینده‌ای به عنوان یک ابزار قدرتمند در تحقیقات علمی مورد استفاده قرار می‌گیرد و به دانشمندان در زمینه‌های مختلف از جمله تشخیص زودهنگام بیماری‌ها کمک می‌کند. این فناوری با افزایش سرعت، دقت و کارایی روند تحقیقات را تسریع کرده و امکان دستیابی به نتایجی را فراهم می‌آورد که پیش از این غیرممکن به نظر می‌رسید. چین به طور جدی در حال ادغام هوش مصنوعی در بخش‌های مختلف علمی و بهداشتی خود است و انتظار می‌رود این روند منجر به پیشرفت‌های چشم‌گیری در آینده شود. در حالی‌که دانشمندان در تلاشند محصولات و راهکارهای هوش مصنوعی را برای بهبود صنایع گوناگون و زندگی روزمره توسعه دهند این فناوری در حال رشد همچنین به عنوان یک دستیار آزمایشگاهی در خدمت پیشرفت علمی قرار گرفته است.



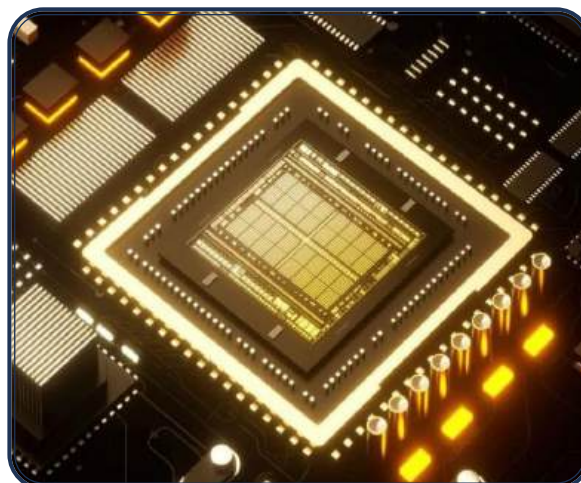
انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

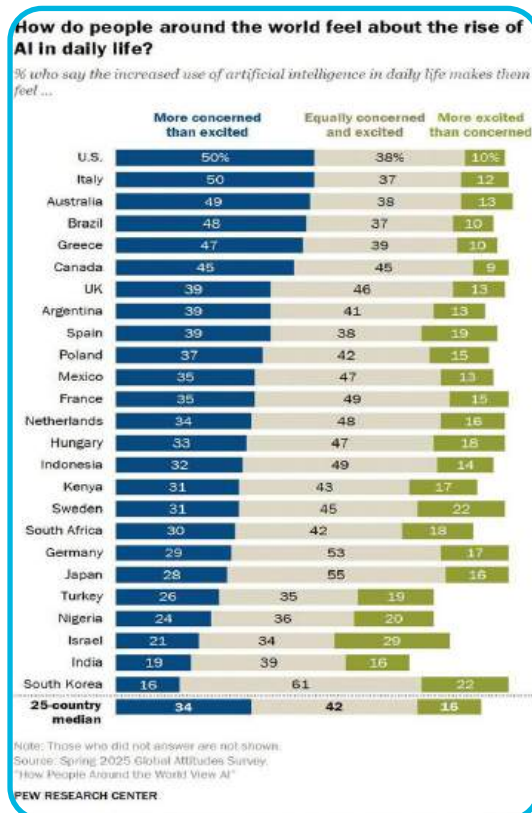
□ همکاری تیمی با ChatGPT: قابلیت Projects رسید!
شرکت OpenAI قابلیت Projects (پروژه‌های مشترک) رو برای ChatGPT معرفی کرده تا این ابزار به یک محیط همکاری تیمی واقعی تبدیل بشه.

- با این ویژگی، تیم شما می‌تونه:
- هم‌زمان گفت‌وگو و کار کنه.
- فایل‌ها رو به اشتراک بذاره.
- روی پروژه‌های مشترک تمرکز کنه.
- برای هم تسک و دستورالعمل تعریف کنه.



ابداع تراشه‌ای به‌اندازه ناخن که در چند ثانیه نقشه ۵۶۰۰ ستاره را ترسیم می‌کند دانشمندان چینی موفق به ساخت تراشه‌ای به‌اندازه ناخن شده‌اند که قادر است در طی چند ثانیه، نقشه ۵۶۰۰ ستاره را ترسیم کند. تصور کنید دستگاهی به کوچکی یک ناخن بتواند جهان و ستارگان را به‌صورت رنگی و دقیق ببیند. این محصول دوربین‌ها و طیف‌سنج‌های سنتی را از میدان رقابت خارج می‌کند. این دقیقاً همان چیزی است که گروهی از پژوهشگران چینی در دانشگاه تسینگ‌هوا ساخته‌اند. این تراشه نوری کوچک که «یوهنگ» (Yuheng) نام دارد و با نام «رافائل» نیز شناخته می‌شود، قادر است نور را در لحظه و با دقتی تحلیل کند که پیش‌تر فقط با ابزارهای بزرگ و پیچیده آزمایشگاهی ممکن بود.





□ آمریکایی‌ها نگران‌ترین ملت درباره‌ی هوش مصنوعی‌اند طبق نظرسنجی جدید مرکز Pew، ایالات متحده بیش از هر کشور دیگری نسبت به آینده‌ی AI احساس نگرانی دارد. □ نتایج نشان می‌دهد: ۴۳٪ از پاسخ‌دهندگان گفته‌اند هم نگران و هم هیجان‌زده‌اند. ۳۴٪ گفته‌اند بیشتر نگران هستند تا مشتاق. در حالی‌که دنیا بین ترس و شگفتی از AI در نوسان است، آمریکا ظاهراً سنگین‌تر روی کفه‌ی نگرانی ایستاده است

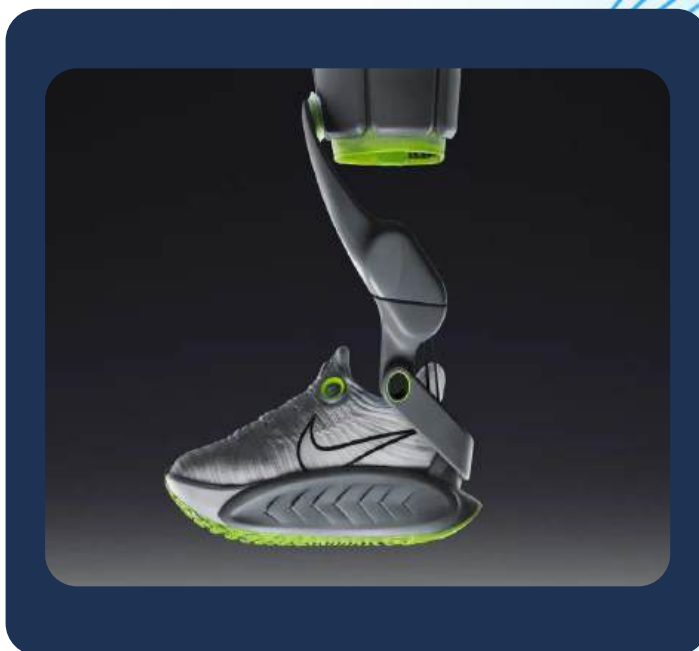


انعقاد بزرگ‌ترین قرارداد ربات‌های انسان‌نما در چین شرکت یوبی‌تک رباتیکز (UBTech Robotics) مستقر در شِن‌جِن که از پیشگامان تولید ربات‌های انسان‌نما به شمار می‌رود، توانست بزرگ‌ترین قرارداد تاریخ این حوزه را به ارزش ۲۵۰ میلیون یوان (حدود ۳۵ میلیون دلار) منعقد کند. این قرارداد با یک شرکت داخلی معتبر امضا شده و شامل تأمین ربات‌های هوشمند انسان‌نما و راهکارهای مرتبط است. بخش اصلی این همکاری بر نسخه واکر اس ۲ (Walker S۲) متمرکز است؛ رباتی مجهز به سامانه تعویض خودکار باتری که توانایی فعالیت ۲۴ ساعته بدون وقفه را دارد. تحویل این ربات‌ها از سال جاری آغاز می‌شود. نسخه مذکور که در ژوئیه ۲۰۲۵ معرفی شد، نخستین ربات انسان‌نما در جهان با فناوری تعویض خودکار باتری محسوب می‌شود. این ربات‌ها علاوه بر کارکرد مستقل، با بهره‌گیری از شبکه Brain-Net ۲.۰ و فناوری Co-Agent قادرند به‌صورت گروهی هماهنگ عمل کنند و توانایی‌های خود را به‌مرور ارتقا دهند

ربات‌های جراحی مجهز به هوش مصنوعی چین می‌توانند زمان انتظار برای عمل‌ها را کاهش دهند؟ ربات‌های جراحی مبتنی بر هوش مصنوعی در حال پیشرفت به سوی تبدیل شدن به «دست سوم» جراحان هستند و می‌توانند فشار بر کادر پزشکی را کاهش دهند. تیمی به رهبری دانشگاه چینی هنگ‌کنگ (CUHK) یک سامانه هوش مصنوعی توسعه داده که یک بازوی رباتیک را خودکار می‌کند تا در وظایف روزمره‌ای چون کنار زدن بافت‌ها، برداشتن گاز و کلیپس‌گذاری رگ‌های خونی به جراح کمک کند. این بازوی خودکار به مثابه دست سوم جراح عمل می‌کند، در حالی‌که جراح دو بازوی دیگر را از طریق کنسول کنترل هدایت کرده و همزمان تصاویر زنده آندوسکوپی را مشاهده می‌کند. گام‌های آینده شامل تضمین ایمنی و دقت «همراهان هوش مصنوعی» در جراحی رباتیک، ترغیب پژوهشگران بیشتر به پیشبرد این فناوری برای کاربردهای بالینی، و ترویج مقررات استفاده از هوش مصنوعی در محیط‌های جراحی خواهد بود.



کفش هوشمند نایکی رونمایی شد؛ حالا میتونی هم سریع تر و هم راحت تر بدوی! نایکی از پروژه جدیدش با نام Project Amplify پرده برداشت؛ طرحی که خودش اون رو «اولین کفش ورزشی با نیروی محرکه در جهان» میدونه! برخلاف تصور، این کفش مخصوص ورزشکاران حرفه‌ای نیست، بلکه برای افراد عادی طراحی شده تا با انرژی کمتر، سریع‌تر و راحت‌تر حرکت کنن. درون این کفش، موتور، تسمه انتقال نیرو و باتری قابل شارژ تعبیه شده که با کمک فناوری رباتیک، عضلات پا رو تقویت میکنه و حس داشتن «دو عضله اضافه در ساق پا» رو به کاربر القا میکنه





تمرکز چین بر هوش مصنوعی و موج سرمایه‌گذاری هزاران میلیارد یوانی در محاسبات ملی چین روی هوش مصنوعی به‌عنوان موتور رشد جدید حساب باز کرده است؛ پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که این فناوری می‌تواند تا سال ۲۰۳۵ چندین هزار میلیارد یوان به اقتصاد کشور اضافه کند؛ آن‌هم در شرایطی که پکن به‌طور ملی در حال توسعه ظرفیت محاسباتی و ایجاد بازار داده یکپارچه است. پکن در حال بافتن یک شبکه ملی محاسباتی است. در کنفرانس قدرت محاسباتی چین که در شهر داتونگ، استان شانشی برگزار شد، مقام‌های رسمی اعلام کردند ۱۰ استان و شهرداری – از شانگهای و ژجیانگ در شرق گرفته تا چینگهای و شین‌جیانگ در غرب – به یک پلتفرم یکپارچه پیوسته‌اند که هدف آن، تطبیق تقاضای تجاری با منابع بلااستفاده در مناطق مختلف کشور است. به این پلتفرم تاکنون بیش از ۱۰۰ ارائه‌دهنده خدمات، ۱۰۰۰ کاربر صنعتی و نزدیک به ۱۰۰ مدل هوش مصنوعی را جذب کرده است.

□ گوگل AI و جهش تاریخی در «هوش مصنوعی کوانتومی» (Quantum AI)

امروز در مجله‌ی Nature تیم تحقیقاتی گوگل برای نخستین بار نشان داد که برتری کوانتومی قابل‌راستی‌آزمایی به‌صورت تجربی ممکن است.

آن‌ها با استفاده از روشی به نام (Out-of-Time-Order Correlator OTOC) یا همان «بازتاب‌های کوانتومی» (Quantum Echoes) موفق شدند پدیده‌ای را ثبت کنند که هیچ ابررایانه‌ای قادر به شبیه‌سازی کارآمد آن نیست.

□ نتیجه‌ی آزمایش:

با بهره‌گیری از تراشه‌ی کوانتومی جدید گوگل به نام Willow، الگوریتمی موسوم به Quantum Echoes با سرعتی ۱۳ هزار برابر بیشتر از بهترین الگوریتم کلاسیک روی یکی از قدرتمندترین ابررایانه‌های جهان اجرا شد.

□ مفهوم ساده و قابل فهم

پژوهشگران در واقع یاد گرفته‌اند که «زمان را در سیستم کوانتومی به عقب برگردانند» و ببینند در چه لحظه‌ای این سیستم از حالت منظم به حالت آشوب‌ناک وارد می‌شود.

این همان نقطه‌ای است که برتری واقعی محاسبات کوانتومی آغاز می‌شود.

□ فرآیند به زبان ساده:

□ سیستم کوانتومی را به جلو در زمان اجرا می‌کنند تا درهم‌تنیدگی و آشوب اطلاعات رخ دهد.

□ سپس عملیات معکوس را انجام می‌دهند، انگار زمان را به عقب می‌برند.

□ اگر همه‌چیز ایده‌آل باشد، سیستم باید دقیقاً به حالت اولیه بازگردد.

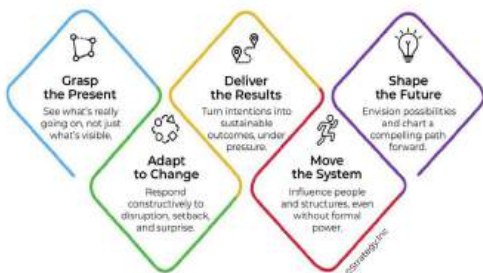
□ اما به دلیل آشوب کوانتومی، بازگشت کامل نیست — و همین اختلاف، معیاری برای سنجش میزان «گم شدن اطلاعات» است.

□ اهمیت علمی این پژوهش نشان می‌دهد که می‌توان اطلاعات را از حالت‌های کوانتومی ظاهراً تصادفی و آشفته استخراج کرد — کاری که برای رایانه‌های کلاسیک عملاً ناممکن است. نتایج این تحقیق مسیر را برای کاربردهای واقعی در مدل‌سازی مواد، شیمی مولکولی و فیزیک پیچیده هموار می‌کند.

□ «Quantum Echoes» می‌تواند پایه‌گذار نسل بعدی محاسبات و شبیه‌سازی‌های کوانتومی برای دنیای واقعی باشد.»



The 5 Skills That Will Define Your Career by 2030



the big of strategy Assess Your Strategy Competencies at bigsofstrategy.com

پنج مهارتی که شغل شما را تا سال ۲۰۳۰ تعریف خواهند کرد

۱. درک کردن حال حاضر (Grasp the Present)
بینید واقعا چه اتفاقی در حال افتادن است، نه فقط آنچه که مرئی است.
۲. سازگار شدن با تغییر (Adapt to Change)
اختلال، شکست و غافلگیری سازنده پاسخ دهید.
۳. نتایج را ارائه دادن (Deliver the Results)
شرایط فشار، نیت را به نتایج پایدار تبدیل کنید.
۴. سیستم را به حرکت درآوردن (Move the System)
روی افراد و ساختارها تأثیر بگذارید، حتی بدون قدرت رسمی.
۵. آینده را شکل دادن (Shape the Future)
امکانات را تصور کنید و یک مسیر جذاب به جلو ترسیم کنید.



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



چت جی پی تی روزانه ۲,۵ میلیارد پیام پردازش می کند! هوش مصنوعی با سرعتی باورنکردنی در حال گسترش، طبق گزارش جدید، ChatGPT هر روز بیش از ۲,۵ میلیارد پیام دریافت و پردازش میکند! توی ماه جولای، این چت بات حدود ۷۰۰ میلیون کاربر داشت، اما سم آلمن می گه الان تعداد کاربران هفتگی به ۸۰۰ میلیون نفر رسیده، یعنی بیش از ۱۰٪ از جمعیت بزرگسال دنیا تحقیقات نشون میده: حدود ۷۰٪ از سوال ها کاری نیستن بیشترین استفاده ها برای «راهنمای های روزمره»، «جست و جوی اطلاعات» و «نوشتن متن» هست در بین کارهای شغلی، نوشتن متن از صفر بیشترین کاربرد رو دارد

tesla factory technician sues for \$51 million after assembly-line robot knocks him unconscious



حادثه‌ای عجیب در کارخانه Tesla: یک کارگر آمریکایی ادعا می‌کند که روبات هوش مصنوعی با دست بزرگش او را زده - او روی زمین افتاد، هوشیاری‌اش را از دست داد و تاکنون ۱ میلیون دلار برای درمان خرج کرده. حالا دنبال ۵۱ میلیون دلار (۴.۲ میلیارد روبل) غرامت است. ماجرا پیچیده‌تر می‌شود وقتی که Tesla هنوز ویدئوهای دوربین‌ها را منتشر نکرده ... کاشکی کسی پاسخ بدهد: وقتی روبات‌ها شروع به زدن آدم‌ها می‌کنند، چه کسی مقصر است؟



South China Morning Post



China unveils giant 'robot boot camps' to train up world-leading humanoids



«جمعیت چین در حال کاهش است، اما ارتشی ۳۰۰ هزار تایی از ربات‌ها کارخانه‌ها را بدون وقفه سرپا نگه می‌دارند.» چین ممکن است اولین کشوری باشد که در آن ربات‌ها به‌طور کامل جای انسان‌ها را در تولید می‌گیرند - زیرا نیمی از تمام ربات‌های صنعتی جهان در همین کشور کار می‌کنند. * در سال ۲۰۲۴، بیش از ۲۹۵ هزار ربات صنعتی جدید در کارخانه‌های چین نصب شده که بیش از نیمی از کل نصب‌های جدید در جهان است. اکنون مجموع ربات‌های فعال به بیش از ۲ میلیون دستگاه رسیده — رکوردی تاریخی. این ربات‌ها وظایف حیاتی‌ای را انجام می‌دهند، از جمله:

☐ جوش دادن بدنه‌های خودرو

☐ مونتاژ قطعات الکترونیکی

☐ جابه‌جایی بارهای سنگین چین با سرعتی بی‌سابقه در حال جایگزینی نیروی انسانی با اتوماسیون هوشمند است.

اعضا جدید

عضویت ارزشمند شرکت های ذیل را در خانواده بزرگ انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استفنا) گرامی می داریم.
امید است با پیوستن ایشان، شاهد هم افزایی، تعامل سازنده و گام های موثرتری در راستای ارتقای صنعت نفت کشور باشیم.

زاگرس نصب سپاهان

مهندسی توسعه و ساخت راین

مهندسی و توسعه رایبد

انرژی پاژ

گازسو

کنترل سیستم

کارا کابل ایوان

خاورمیانه

ایران ترانسفو



نام شرکت: مهندسی توسعه و ساخت راین

نام مدیرعامل: حمید رودافشانی

فعالیت شرکت: در زمینه طراحی، تولید و ساخت و تجهیز و خرید و فروش و واردات و صادرات انواع تجهیزات نفتی و پتروشیمی و نیروگاهی شامل آبی و گازی و سایر موارد و تهیه و تولید و عرضه و خرید و فروش واردات و صادرات عایق های حرارتی

آدرس: تهران، محمودیه، خیابان جمشید مشایخی، کوچه یکم، پلاک ۴

وبسایت شرکت: www.rhineltd.com

تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۰۰۷۷۳



نام شرکت: زاگرس نصب سپاهان

نام مدیرعامل: ایمان مطلبی

فعالیت شرکت: ساخت، نصب و اجرای پروژه های صنعتی (طراحی، تامین، ساخت، تولید، نصب، راه اندازی تجهیزات ثابت) EPC

آدرس: تهران، سعادت آباد، خیابان علامه شمالی، خیابان ۱۶

غربی (کورش)، پلاک ۴۸، طبقه ۱۵، واحد ۱

وبسایت شرکت: www.zagrosnasb.com

تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۸۸۷۱۴



نام شرکت: مهندسی و توسعه رایبد انرژی پاژ

نام مدیرعامل: سید صابر مصطفوی طرقي

فعالیت شرکت: انجام پروژه های خدماتی، مهندسی، پیمانکاری، طرح، ساخت و مشارکت در زمینه صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و پالایشگاه، تأسیسات و تجهیزات، راه و ترابری

آدرس: مشهد، جاده طرقيه، انتهای امام رضا ۳۷، بین شکوفه ۱۲ و ۱۴، واحد صنعتی شماره ۳۳۴

وبسایت شرکت: www.pumppazh.com

تلفن: ۰۵۱-۳۵۵۹۲۱۵۵



نام شرکت: گازسو

نام مدیرعامل: حسام حاج کاظم کاشانی

فعالیت شرکت: طرح و اجرا کلیه امور ساخت، تولید و خدمات در ارتباط با تجهیزات آشپزخانه صنعتی و سردخانه های ثابت و متحرک و قفسه بندی

آدرس: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان احمد قصیر (بخارست)،

کوچه یکم، شماره ۱

وبسایت شرکت: www.gassoco.com

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۱۹۶۹۹



نام شرکت: کنترل سیستم خاورمیانه
نام مدیر عامل: وهاب سلگی
فعالیت شرکت: کنترل کننده های اتوماتیک سطح مایعات , ...
آدرس: البرز ، مهرشهر ، کیانمهر ، منطقه ویژه فرودگاه پیام
وبسایت شرکت: www.controlsistemco.com
تلفن: ۰۲۶-۳۴۰۹۵۰۹۱



نام شرکت: کارا کابل ایوان
نام مدیر عامل: محمدحسین قدرتی اراللو
فعالیت شرکت: تولید سیم، کابل و انواع محصولات الکتریکی و الکترونیکی...
آدرس: تهران ، نیاوران ، مجتمع اداری اطلس مال ، طبقه A۲ ، پلاک ۱۷
وبسایت شرکت: www.aicable.com
تلفن: ۰۲۱-۶۱۶۶۸



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



نام شرکت: ایران ترانسفو
نام مدیر عامل: مرتضی عبداللهی
فعالیت شرکت: تهیه و تولید ترانسفورماتور و قطعات و لوازم آن
آدرس: تهران، خیابان ملاصدرا-شیرازی شمالی ، کوچه حکیم اعظم ، پلاک ۱۵
وبسایت شرکت: www.iran-transfo.com
تلفن: ۸۸۲۱۰۹۱۰

..... اخبار داخلی



هیات مدیره
کارگروه‌ها
تفاهم‌نامه
کنفرانس خبری
کمیته عضویت
کمیسیون‌ها
نشست‌های گروه‌های تخصصی
جلسات و نشست‌ها
نمایشگاه‌ها
سالروز تاسیس استصنا

جلسات هیات مدیره - دوره دهم



هیأت مدیره دوره دهم در راستای دستیابی به اهداف کلان انجمن؛ طی ۵ جلسه در فصل پاییز، ضمن بحث و هم اندیشی پیرامون چالش های روز فعالین حوزه صنعت، به بررسی و تصویب موضوعاتی از جمله برنامه های راهبردی کوتاه مدت انجمن، تعیین زمان مجمع عمومی عادی استصنا، گزارش عملکرد هیات مدیره، گزارش خزانه دار و حضور موثر در رویدادهای ملی و بین المللی و... پرداختند.

نشست های کمیسیون های چهارگانه؛

کمیسیون امور بین الملل و توسعه صادرات



این کمیسیون طی پنج جلسه در فصل پاییز موضوعاتی همچون مطالعه و شناسایی بازارهای صادراتی از جمله عمان، عراق، روسیه، ترکیه و افغانستان، ارتباط با اتاق های مشترک، ارزیابی چگونگی همکاری های صادراتی، حضور در رویدادهای داخلی و خارجی و ارتباط با انجمن DHV آلمان برای برگزاری دوره های آموزشی در راستای تفاهم نامه مشترک را در دستور کار و بررسی قرار داده است.

کمیسیون توسعه بازار



این کمیسیون با حضور موثر اعضای طی چهار جلسه در فصل پاییز، ضمن بحث و هم اندیشی پیرامون شرایط روز تولیدکنندگان، موضوعاتی همچون برنامه ریزی حضور موثر در نمایشگاه اصفهان، نشست با حوزه های کارفرمایی در راستای استفاده از ظرفیت های اعضا، نشست با تشکل های همسو در راستای دستیابی اهداف مشترک و ... را در دستور کار و بررسی قرار دادند.

کمیسیون تسهیل کسب و کار



این کمیسیون با حضور اعضای فعال طی دو جلسه در فصل پاییز، پیرامون موانع کسب و کار، به جریان افتادن قرارداد تیپ و Ic ریالی در قرارداد با کارفرمایان و مطالبه خسارات وارده به اعضا در ارتباط با قطع برق و تاکید بر درخواست از نهادهای رسمی مبنی بر پیگیری اجرای مجدد تغییر ساعت رسمی (تابستانی) به بحث و تبادل نظر پرداختند.

کمیسیون راهبردی



اعضای این کمیسیون طی چهار جلسه در فصل پاییز، در راستای بازنگری سند استراتژی انجمن، نشست هم اندیشی را با اعضای فعال در سایر کمیسیون ها و کارگروه ها برگزار و به جمع بندی نظرات اعضا و تحلیل ماتریس SWOT پرداختند و بر اساس آن راهبرد های کوتاه مدت انجمن را بررسی، تدوین و جهت تصویب نهایی به هیات مدیره ارائه نمودند.

کمیته عضویت



کمیته عضویت به منظور بررسی مدارک متقاضیان پذیرش در انجمن در فصل پاییز دو جلسه تشکیل داده است؛ در این جلسات پس از بررسی ۱۵ پرونده متقاضی، ۱۳ عضو جدید به خانواده بزرگ استصنا پیوستند. عضویت ۲ شرکت منوط به بازدید و ارائه گزارش کارشناسی شد.

هیات راهبردی شورای دانش بنیان استصنا



هیات راهبردی شورای دانش بنیان استصنا طی سه جلسه در فصل پاییز به بررسی شرایط روز صنعتگران و روش‌های تاب آوری شرکت‌ها، همکاری با صندوق‌ها جهت تامین نقدینگی و نیز روش‌های توسعه ی بازارهای صادراتی به عنوان مثال کشور روسیه، در دوران کنونی و بررسی لیست ساخت بار اول وزارت نفت پرداختند. گفتنی است نمایندگان هیات راهبردی شورای دانش بنیان نشست مشترکی با شورای سیاست گذاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهور در مهرماه برگزار نمودند و پیرامون سیاست گذاری برای ساخت بار اول در حوزه های تخصصی شرکتهای دانش بنیان عضو استصنا، ایجاد خط اعتباری مستقل برای شرکتهای دانش بنیان عضو و ایجاد جایگاهی در شورای سیاست گذاری معاونت تحت عنوان سیاست گذاری در صنعت نفت برای استصنا را پیشنهاد نمودند.

کارگروه بانوان نوآفرین استصنا



کارگروه بانوان نوآفرین استصنا طی چهار جلسه در فصل پاییز، پیرامون موضوعاتی چون توسعه فردی، کاربردهای کوچینگ و روشهای تحقیق در تعامل با نسل Z، برگزاری نشست مدیریت تحول آفرین با بهره گیری از هوش مصنوعی، وینار کوچینگ، وینار جرأت ورزی و مفاد تفاهم نامه با مشاور وزیر کشور جهت بهره مندی از ظرفیت ها پرداختند. گفتنی است روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۸/۱۲ هیات رئیسه کارگروه بانوان استصنا با مشاور وزیر و رئیس مرکز امور زنان وزارت کشور دیدار کردند. در این نشست پیرامون توسعه نقش بانوان در صنعت و راهبردهای اجرایی آن به بحث و تبادل نظر پرداخته شد.

فعال سازی گروه های تخصصی دهگانه استصنا

نشست سالیانه گروه تخصصی تجهیزات دوار



صبح روز سه شنبه ۱۵ مهرماه در محل اتاق بازرگانی تهران برگزار شد؛ در این نشست که با راهبری اعضای ستاد هماهنگی گروه های تخصصی استصنا برگزار شد، پس از بحث و تبادل نظر پیرامون اهداف گروه، مجتبی صدیق، محمدجعفر صابر، ارمغان کریمی، امین کولیوند و ادهم قادری با اکثریت آرا بعنوان اعضای هیأت رئیسه جدید انتخاب شدند. آقای مجتبی صدیق رئیس، محمدجعفر صابر نایب رئیس و خانم ارمغان کریمی دبیر گروه تخصصی تجهیزات دوار انتخاب شدند



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

نشست سالیانه گروه تخصصی تجهیزات ثابت



صبح روز سه شنبه ۱۵ مهرماه در محل اتاق بازرگانی تهران برگزار شد؛ در این نشست که با راهبری اعضای ستاد هماهنگی گروه های تخصصی استصنا برگزار شد، پس از بحث و تبادل نظر پیرامون اهداف گروه و استفاده از ظرفیت های اعضا، علیرضا مهپور، جمال الدین الوانی، شایان محمدی، کیان حشمی و محمد زمانی با اکثریت آرا بعنوان اعضای هیأت رئیسه جدید انتخاب شدند. شایان ذکر است، علیرضا مهپور رئیس، جمال الدین الوانی نایب رئیس و شایان محمدی دبیر گروه تخصصی تجهیزات ثابت انتخاب شدند.

نشست سالیانه گروه تخصصی شیرآلات



بعدازظهر روز سه شنبه ۱۵ مهرماه در محل اتاق بازرگانی تهران برگزار شد؛ در این نشست که با راهبری اعضای ستاد هماهنگی گروه های تخصصی استصنا برگزار شد، پس از بحث و تبادل نظر پیرامون اهداف و نقش گروه های تخصصی و انتظارات، پیام خلیلی، صادق جانی، احمدرضا رضایی، محمد رفیعی و سید سینا خامسی با اکثریت آرا بعنوان اعضای هیأت رئیسه جدید انتخاب شدند. شایان ذکر است صادق جانی -رئیس، پیام خلیلی -نایب رئیس و احمدرضا رضایی بعنوان دبیر گروه تخصصی شیرآلات انتخاب شدند.

نشست سالیانه گروه تخصصی مواد شیمیایی و کاتالیست



صبح روز سه شنبه ۲۲ مهرماه در محل اتاق بازرگانی تهران برگزار شد؛ در این نشست که با راهبری اعضای ستاد هماهنگی گروه های تخصصی استصنا برگزار شد، پس از بحث و تبادل نظر پیرامون اهداف گروه و مشکلات اعضا، محمود ارسلان، وحید سرفراز، حمیدرضا صبوری، ایرج ستوده و مجید جعفری با اکثریت آرا بعنوان اعضای هیأت رئیسه جدید انتخاب شدند. شایان ذکر است، محمود ارسلان رئیس، وحید سرفراز نایب رئیس و حمیدرضا صبوری دبیر گروه تخصصی مواد شیمیایی و کاتالیست تعیین شدند.

نشست سالیانه گروه تخصصی سیستم کنترل، اتوماسیون و ابزار دقیق



صبح روز سه شنبه (مورخ ۲۲ مهرماه) ۱۴۰۴ در محل اتاق بازرگانی تهران برگزار شد؛ در این نشست که با راهبری اعضای ستاد هماهنگی گروه های تخصصی استصنا برگزار شد، پس از بحث و تبادل نظر پیرامون اهداف گروه و مشکلات اعضا، روح ا... شیخ ابومسعودی، مرتضی مخلص آبادی، پیام ربانی فر، فرزاد سرلتنی و بیتا حاتم با اکثریت آرا بعنوان اعضای هیأت رئیسه جدید انتخاب شدند. شایان ذکر است روح ا... شیخ ابومسعودی رئیس، مرتضی مخلص آبادی نایب رئیس و پیام ربانی فر دبیر گروه تخصصی سیستم کنترل، اتوماسیون و ابزار دقیق تعیین شدند.



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

نشست سالیانه گروه تخصصی تجهیزات حفاری

این جلسه بعد از ظهر روز سه شنبه (مورخ ۲۲ مهرماه) ۱۴۰۴ در دبیرخانه انجمن برگزار شد؛ در این نشست که با راهبری اعضای ستاد هماهنگی گروه های تخصصی استصنا برگزار شد، پس از بحث و تبادل نظر پیرامون اهداف گروه، عباسعلی گرجی، سعید جلو، نوید شریفی و هادی عرب با اکثریت آرا بعنوان اعضای هیأت رئیسه جدید انتخاب شدند. شایان ذکر است عباسعلی گرجی رئیس، سعید جلو نایب رئیس و نوید شریفی دبیر گروه تخصصی تجهیزات حفاری تعیین شدند.



جشن ۲۵ سالگی استصنا برگزار شد



ربع قرن هم‌افزایی و هم‌نوایی در استصنا

استصنا در مراسمی با حضور جمعی از مسئولان ارشد دولتی، شرکت‌های عضو و پیشکسوتان صنعت، بیست‌وپنجمین سال تأسیس خود را جشن گرفت. مراسم گرامیداشت بیست‌وپنجمین سال تأسیس استصنا، با حضور دکتر گرجی‌زاده، معاون اقتصادی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، دکتر مقیمی، معاون وزیر صمت و رئیس هیأت عامل ایدرو و دکتر جمشیدوند، مدیرکل صنایع ماشین‌آلات و تجهیزات تولیدی، معدنی و کشاورزی وزارت صمت، دکتر نامی مشاور و دستیار ویژه وزیر کشور، دکتر صیامی رئیس کمیسیون اقتصادی دولت، دکتر نجفی عرب رئیس اتاق ایران، دکتر آدینه دبیرکل کانون عالی کارفرمایی، روسای چند فدراسیون و تشکل همسو و همچنین چند تن از مدیران شرکت نفت و دیگر مسئولان بلندپایه اقتصادی دولت، شرکت‌های عضو، اعضای هیئت‌مدیره و دبیرخانه انجمن برگزار شد. در ابتدای برنامه، مهندس احسان ثقفی، رئیس هیأت مدیره استصنا، با ابراز خرسندی از حضور گسترده اعضا و مهمانان، گفت: «خوشحالم که استصنا در دوره مسئولیت من به ۲۵ سالگی رسیده است و همه شما میزبانان واقعی این مراسم هستید.» او همچنین از همراهی شرکت‌های عضو و پیشکسوتان صنعت تقدیر کرد. مراسم با حضور پیشکسوتان و بانوان فعال حوزه صنعت ادامه یافت و با برش کیک سالگرد همراه شد. در پایان نیز حاضران با گرفتن عکس یادگاری این رویداد را به ثبت رساندند و مراسم در فضایی صمیمانه به پایان رسید.

نشست مسئولین استصنا با حوزه کارفرمایی:

جلسات طرح مشکلات با مسئولین



پیرو پیگیری انجمن جهت طرح مشکلات اعضاء با مسئولین؛ نشست جمعی از اعضای انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با ابوذر جمشیدوند- مدیرکل صنایع ماشین آلات و تجهیزات تولیدی، معدنی و کشاورزی وزارت صنعت، معدن و تجارت پیرامون موضوعات، سامانه تجارت، برنامه تولید، ثبت سفارش و تخصیص ارز و..... روز سه شنبه (مورخ ۱۴۰۴/۷/۰۸) در دبیرخانه استصنا برگزار شد. در این راستا دومین نشست مشترک اعضای استصنا با بهنیا معاون مدیرکل صنایع ماشین آلات و تجهیزات تولیدی، معدنی و کشاورزی وزارت صنعت، معدن و تجارت پیرامون موضوعات بهینه سازی تخصیص ارز، اصلاح تعرفه ها، ترخیص ۹۰٪ کالا و..... روز سه شنبه (مورخ ۱۴۰۴/۷/۲۹) در دبیرخانه استصنا برگزار شد.

نشست مشترک با نمایندگان نهاد ریاست جمهوری



نشست تنی چند از اعضای استصنا و نمایندگان نهاد ریاست جمهوری با محوریت «ضرورت احصاء مسائل کسب و کارهای بزرگ به عنوان پیشران جهش تولید و رشد اقتصادی پایدار» روز سه شنبه (مورخ ۱۴۰۴/۰۷/۲۲) در دبیرخانه انجمن برگزار شد.

کنفرانس خبری استصنا

کنفرانس خبری انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با محوریت نمایشگاه های داخلی و شرایط سازندگان پس از اسنپ بک روز دوشنبه (مورخ ۱۴۰۴/۰۷/۱۴) در دبیرخانه استصنا با حضور پرشکوه اصحاب رسانه برگزار شد.



نشست مشترک انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران و اتاق مشترک ایران و عراق



نشست مشترک استصنا با اتاق
مشترک ایران و عراق با حضور آقایان
آل اسحاق، ریاست اتاق و احسان ثقفی،
ریاست هیات مدیره استصنا بعدازظهر
روز دوشنبه مورخ ۲۸ مهرماه برگزار شد.
در این نشست، تفاهم نامه ای بمنظور
همکاری و توسعه صادرات به عراق فی
مابین استصنا و اتاق به امضا رسید.



نشست مشترک مرکز بهبود کسب و کار کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی ایران برگزار شد

نشست مشترک مرکز بهبود کسب و کار کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی ایران با محوریت آسیب شناسی قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی حمایت از کالای ایرانی (مصوب ۱۳۹۸) روز یکشنبه چهارم آبان ماه با حضور رئیس هیأت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران برگزار شد. احسان ثقفی، رئیس هیئت مدیره استصنا، در نشست «آسیب شناسی قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی» که در اتاق بازرگانی ایران برگزار شد، ضمن سخنرانی به بیان اینکه قانون «حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی» مصوب ۱۳۹۸، در واقع یکی از مترقی ترین قوانین صنعتی کشور است. قانونی که اگر به درستی اجرا شود، می تواند؛ مسیر توسعه صنعتی کشور را از مونتاژ به تولید واقعی تغییر دهد و موجب اشتغال پایدار، انتقال فناوری و ارتقای کیفیت محصولات داخلی گردد



نشست مشترک استصنا، اپک و ستصا برگزار شد

به گزارش روابط عمومی انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران، این نشست صبح روز دوشنبه (مورخ ۱۷ آذرماه) با هدف هم اندیشی و تبادل نظر پیرامون همکاری های فی مابین تشکل های مذکور در محل اتاق بازرگانی صنایع معادن، کشاورزی ایران برگزار شد. در این جلسه پس از ارائه نظرات و پیشنهادات توافق شد تا با تشکیل کمیته هماهنگی مرکب از نمایندگان سه تشکل، اقدامات لازم مشترک و هماهنگی اجرا گردد



نشست رییس هیات مدیره استصنا و مدیرکل صنایع ماشین آلات و تجهیزات تولیدی، معدنی و کشاورزی وزارت صمت با سفیر ایران در بلاروس

نشست رییس هیات مدیره استصنا و مدیرکل صنایع ماشین آلات و تجهیزات صنعت نفت ایران با ابودر جمشیدوند - مدیرکل صنایع ماشین آلات و تجهیزات تولیدی، معدنی و کشاورزی وزارت صمت به همراه صانعی، سفیر ایران در بلاروس ظهر روز چهارشنبه (مورخ ۱۲ آذرماه) در دبیرخانه انجمن برگزار شد. به گزارش روابط عمومی استصنا در این نشست پیرامون صادرات تجهیزات نفت به بلاروس بحث و تبادل نظر شده است.



نشست مشترک معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با استصنا



نشست مشترکی با حضور دکتر تورج امرایی، معاون توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری و جمعی از مدیران کل این معاونت، با مهندس احسان ثقفی رئیس هیأت‌مدیره استصنا صبح روز شنبه اول آذرماه برگزار شد. در این نشست، آقایان فتحی و سهیلی پور از اعضای هیأت‌مدیره استصنا، جوادپور رئیس کارگروه شورای راهبردی دانش‌بنیان، اجتهادی دبیر انجمن استصنا، قنبری دبیر فدراسیون صنایع ماشین‌سازی و تجهیزات ایران و آقای یادبروقی مشاور و کارشناس استصنا حضور داشتند.

□ معرفی ظرفیت‌های استصنا و شرکت‌های عضو

در ابتدای نشست، ساختار انجمن، حوزه‌های فعالیت، ظرفیت شرکت‌های عضو و وضعیت شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در این مجموعه معرفی و تبیین شد. نمایندگان انجمن با ارائه گزارشی از توانمندی‌های متخصصان و بنگاه‌های عضو، بر نقش مهم استصنا در توسعه فناوری‌های راهبردی صنعت نفت و گاز تأکید کردند.

□ بررسی راهکارهای تعامل و همکاری مشترک

در بخش اصلی جلسه، راهکارهای توسعه مشارکت و هم‌افزایی میان انجمن استصنا و معاونت علمی و فناوری مورد بحث و بررسی قرار گرفت. محورهای مطرح‌شده شامل موارد زیر بود:

* تقویت ارتباط ساختاری میان معاونت علمی و انجمن برای حمایت هدفمند از شرکت‌های

دانش‌بنیان حوزه تجهیزات صنعت نفت

* شناسایی نیازهای فناورانه صنعت نفت و ایجاد سازوکار مشترک جهت پاسخ‌دهی شرکت‌های

دانش‌بنیان عضو استصنا

* تسهیل استفاده شرکت‌ها از بسته‌های حمایتی معاونت علمی در حوزه تولید، صادرات، توسعه

فناوری و تجاری‌سازی

* ایجاد کارگروه مشترک برای پیگیری مصوبات و تدوین نقشه راه همکاری

□ تأکید بر تعمیق همکاری‌های آینده

در پایان نشست، طرفین بر ضرورت گسترش همکاری‌های مستمر، تبادل اطلاعات و برنامه‌ریزی برای تعریف پروژه‌های مشترک تأکید کردند. مقرر شد در مرحله بعد، جلسات تخصصی با حضور کارشناسان دو مجموعه برای عملیاتی‌سازی پیشنهادها برگزار شود. این نشست گامی مهم در جهت تقویت نقش شرکت‌های دانش‌بنیان در زنجیره تأمین تجهیزات صنعت نفت و ارتقای توان ساخت داخل محسوب می‌شود.

چهارمین نمایشگاه نفت، گاز و پتروشیمی اصفهان

چهارمین نمایشگاه تخصصی فناوری‌های نوین صنعت نفت،
گاز و پتروشیمی در اصفهان افتتاح شد

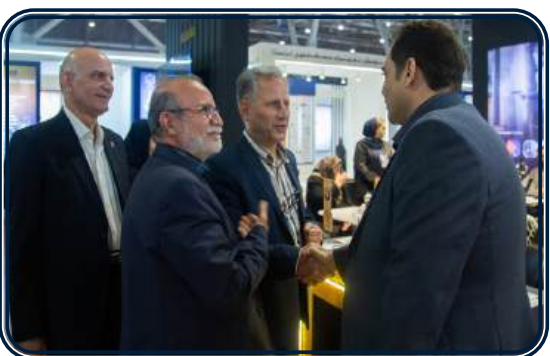
چهارمین دوره نمایشگاه تخصصی فناوری‌های نوین صنعت نفت، گاز و پتروشیمی از ۸ تا ۱۱ آبان ماه در اصفهان برگزار شد. این نمایشگاه ترکیبی از نوآوری، فناوری و صنعت با محوریت استصنا بود. □ این رویداد با حضور علی آقا محمدی- عضو تشکیص مصلحت نظام، مهدی جمالی‌نژاد- استاندار اصفهان، صادق کرمی- مدیر کل اداره صنعت معدن و تجارت اصفهان و مهندس احسان ثقفی- رئیس هیئت مدیره استصنا افتتاح شد و میزبان بیش از ۳۲ شرکت داخلی بود. نکته قابل توجه این است که بیش از ۶۰ درصد شرکت‌ها از خارج از اصفهان در این نمایشگاه حضور داشتند. آخرین دستاوردهای ارائه شده شامل انرژی‌های تجدیدپذیر جایگزین، فناوری‌های دیجیتال و هوشمندسازی، خدمات مهندسی و فناوری‌های بالادستی، میان‌دستی و پایین‌دستی بوده است.



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



گزارش تصویری



بازدید از شرکت گالوانیزه زنده رود

در ادامه برنامه بازدیدهای دوره ای هیات مدیره دوره دهم، روز پنجشنبه مورخ ۸ آبان ماه (رییس و تنی چند از اعضا هیات مدیره به همراه دبیر و تیم همراه به بازدید از شرکت گالوانیزه زنده رود پرداختند. در این دیدار پس از گفتگو پیرامون مسائل و مشکلات سازندگان، آقاهادی-مدیرعامل این مجموعه به ارائه توانایی های مجموعه خویش پرداختند و در ادامه محل کارخانه حرفه ای ایشان که در شهرک صنعتی مبارکه اصفهان می باشد بازدید بعمل آمد.



نشست تحول آفرینی در صنعت با بهره گیری از هوش مصنوعی برگزار شد

کارگروه بانوان نوآفرین استصنا در راستای هدف توانمندسازی مدیران در استفاده از هوش مصنوعی برای تصمیم سازی داده محور و بهبود بهره وری عملیاتی؛ مجموعه نشست هایی را برنامه ریزی نموده است که اولین نشست در این حوزه را روز سه شنبه (مورخ ۲۵ آذرماه) با حضور علاقمندان و کارشناسان شرکتهای عضو در محل اتاق بازرگانی تهران برگزار نمود. این نشست با سخنرانی صباثقی رئیس کارگروه بانوان نوآفرین استصنا آغاز شد، ایشان ضمن قدردانی از همراهی اعضای استصنا توضیحاتی را پیرامون اهداف و برنامه های کارگروه بانوان ارائه نمودند و تمرکز فعالیت این کارگروه را حوزه های کلیدی تاب آوری، نوآوری، فناوری و توسعه سرمایه انسانی شرکتهای عضو انجمن بیان داشتند. در ادامه سخنرانان نشست تحول آفرینی در صنعت با بهره گیری از هوش مصنوعی؛ محسن یادبروقی تحلیلگر راهبردی هوش مصنوعی و مشاور ارشد استصنا، سحر راکعی مشاور هوش مصنوعی شرکت مهندسی سدیکاران صبا و افشین خداداد کارشناس ارشد هوشمندسازی شرکت فرادید توربو صنعت به ارائه مطالب محورهای نشست پرداختند. این نشست با پرسش و پاسخ اعضای مشارکت کننده پایان یافت.



برگزاری جلسه مشترک استصنا با سفیر بلاروس در ایران

جلسه مشترک استصنا با سفیر بلاروس در ایران، روز چهارشنبه (مورخ ۱۴۰۴/۰۹/۲۶ در دبیرخانه انجمن برگزار شد. این نشست با حضور دمیتری کالتسوف، سفیر بلاروس در ایران و هیئت همراه، به میزبانی احسان ثقفی رئیس هیئت مدیره استصنا و با همراهی اعضای هیئت مدیره و دبیر انجمن برگزار گردید. در این جلسه، طرفین درباره محورهای مختلف همکاری های مشترک، نیازمندی های تجهیزاتی، انتقال تکنولوژی و همچنین ایجاد دفتر مشترک، با هدف توسعه ارتباطات و فراهم سازی زمینه حضور اعضای انجمن در کشور بلاروس، به بحث و تبادل نظر پرداختند.



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



دست‌آورد اعضا



شرکت مهندسی خطوط لوله توانا

اخذ پروانه بهره برداری برای تولید انبوه

۱- ترانسفورمر رکتیفایر یکسو ساز

۲- آند تیتانیوم برای حفاظت کاتدی (دانش بنیان)

۳- وار پلاستیکی چند لایه لمینت شده (دانش بنیان)

- افزایش خط دوم تولید نوار عایق

- افزایش تولید آندهای MMO لوله ای (دانش بنیان)

- اخذ پروانه فعالیت تحقیق و توسعه

- راه اندازی و شروع فعالیت دفتر نمایندگی در مسقط عمان و عراق

استصنا در راستای حمایت و

خدمات رسانی به اعضا خویش در نظر دارد، دستاوردهای شرکت‌های عضو را بازنمایی نماید. به همین منظور در هر شماره از فصلنامه به دستاوردهای شرکت‌های عضو و علاقمند می‌پردازد. در این شماره از فصلنامه، دستاوردهای شرکت مهندسی خطوط لوله توانا را با هم مرور می‌کنیم.



رویدادهای آتی استصنا

هفتمین نمایشگاه و همایش تخصصی

نفت، گاز پتروشیمی و پالایش بارویکرد حمایت از ساخت داخل

با مشارکت و حمایت

انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران



۲۶ لغایت ۲۸ بهمن ماه ۱۴۰۴

همراه با برگزاری همایش و نشست های تخصصی
مرکز نمایشگاه های بین المللی جزیره کیش
مرکز همایش های بین المللی جزیره کیش

powered by
kish
invex

نمایشگاه نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش کیش؛ بستری

برای تصمیم سازی و توسعه ساخت داخل

نمایشگاه کیش در سال های اخیر جایگاه ویژه ای در تقویم صنعتی کشور پیدا کرده است. این رویداد که از ۲۶ الی ۲۸ بهمن ۱۴۰۴ برگزار می شود؛ با محوریت «حمایت از ساخت داخل»، محیطی فراهم می کند تا سازندگان داخلی، شرکت های دانش بنیان، مجموعه های تحقیقاتی و برندهای معتبر صنعت نفت در کنار یکدیگر ظرفیت ها و توانایی های خود را ارائه دهند.

تمرکز بر ساخت داخل

یکی از مهم ترین ویژگی های این نمایشگاه، حضور پررنگ سازندگان تجهیزات، تولیدکنندگان قطعات و شرکت های دانش بنیان است. رویکرد نمایشگاه در سال های اخیر، ارائه راهکارهایی برای کاهش وابستگی به واردات، توسعه زنجیره تأمین داخلی و معرفی راه حل های نوآورانه برای چالش های صنعت نفت بوده است.

نقش دانش بنیان ها

پایون شرکت های دانش بنیان از بخش های مورد توجه این رویداد است. بسیاری از فناوری های نوظهور در حوزه تجهیزات دوار، کاتالیست ها، ابزار دقیق، هوشمندسازی تاسیسات و روش های نوین مدیریت انرژی، در این بخش معرفی می شوند. وجود سازندگان نوآور در کنار شرکت های بزرگ، بستری برای ایجاد مشارکتهای جدید و ورود فناوری های داخلی به پروژه های ملی فراهم کرده است.

برگزاری نخستین نشست تخصصی B۲B توسعه ساخت داخل در صنعت نفت

نخستین نشست تخصصی B۲B توسعه ساخت داخل در صنعت نفت، روز سه شنبه ۹ دی ماه ۱۴۰۴ در تهران برگزار می شود. این نشست در شرایطی که تقویت توان تولیدکنندگان داخلی و افزایش تاب آوری زنجیره تأمین به یکی از اولویتهای راهبردی صنعت نفت کشور تبدیل شده است، به همت شرکت مدیریت زنجیره تأمین آرمان و با حمایت انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا) برگزار خواهد شد. هدف از برگزاری این نشست، ایجاد ارتباط مستقیم و هدفمند میان سازندگان تجهیزات و شرکت های بهره بردار و فراهم سازی بستر تصمیم سازی مؤثر در حوزه توسعه ساخت داخل است.

رویکرد B۲B نشست، امکان گفت و گوی مستقیم، شفاف و مسئله محور میان طرفین را فراهم می کند و به شرکت های سازنده این فرصت را می دهد تا ظرفیت های فنی، توانمندی های تولیدی و تجربیات اجرایی خود را به صورت هدفمند معرفی کنند. این تعامل دوسویه می تواند به شناسایی دقیق تر نیازهای صنعت و هم راستاسازی برنامه های تولید داخل با پروژه های جاری و آتی صنعت نفت منجر شود. انتظار می رود نتایج و دستاوردهای این نشست، مسیر همکاری های آینده میان بخش خصوصی و شرکت های تابعه شرکت ملی نفت ایران را شفاف تر و عملیاتی تر سازد.



فرارخوان حضور



نخستین نشست تخصصی (B2B)

توسعه ساخت داخل در صنعت نفت

سه شنبه ۹ دیماه ۱۴۰۴ - تهران



با حضور مدیران و مسئولین شرکتهای تابعه شرکت ملی نفت ایران

آخرین عینت ثبت نام ۲۸ آذر ۱۴۰۴

شماره تماس: ۰۲۱ - ۲۲۹۵۱۳۸۸





POOLAD VARZAN-E-KIMIA INDUSTRIAL GROUP

گروه صنعتی پولادورزان کیمیا



درباره ی شرکت:

شرکت پولادورزان کیمیا با هدف بومی سازی تجهیزات مورد نیاز صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، نیروگاهی و فولاد در سال ۱۳۸۲ تاسیس شد. این شرکت با تکیه بر تخصص فنی و دانش تولید همواره در تلاش است تا کیفیت، نوآوری و مهندسی دقیق را در صنعت نهادینه کند لذا، با بکارگیری ابزار آلات مدرن، دانش گسترده صنعتی و مدیریت پروژه، این مجموعه در چالش های پیچیده موفق عمل کرده و انتظارات مشتریان را بطور کامل برآورده ساخته است. این رویکرد پولادورزان کیمیا را به معتمدی همیشگی برای شرکت هایی که به دنبال مهندسی صنعتی پیشرفته هستند، تبدیل کرده است.

دستاوردها:

- اخذ گواهینامه های بین المللی ISO 9001, ISO 14001 و ISO 45001 از شرکت TUV آلمان

- دریافت عنوان صنعتگر نمونه از سال ۱۳۹۴ تا کنون

- کسب لوح حمایت از حقوق مصرف کننده از سال ۱۳۹۴ تا کنون

آدرس:

شیراز - جاده بیضا شهرک صنعتی ملوسجان - بلوار خلیج فارس -
اطلسی ۴ - پلاک K1-K14

ایمیل: info@pooladvarzan.com

وبسایت: www.pooladvarzan.com

تلفن: ۰۷۱-۳۶۷۷۳۲۳۶

فکس: ۰۲۱-۴۵۸۱۲۷۲۷



محصولات:

- | | |
|---|-----------------------|
| • Air Cooler | • Surface Condenser |
| • Shell & Tube Heat Exchanger | • Incinerator Package |
| • Pressure Vessel: Drum, Tower, Reactor | • Fire Heater |
| • Flare, Flare Tip | • Heater |
| • HRSG (Heat Recovery Steam Generator) | • Reaction Furnace |
| • Fire Tube Boiler | • Waste Heat Boiler |

• تعمیرات و تامین انواع تجهیزات ثابت

