

سرمایه‌گذاری



رئیس هیات مدیره شرکت پالایش شمال مطرح کرد

بازار روانکار ایران؛ میدان نبرد

بخش خصوصی با شرکت‌های دولتی

The Chairman of the Board of Directors of the Palayesh Shomal Company
Iran's Lubricant Market is a Battleground between the
Private Sector and State-Owned Companies

رئیس مجلس إدارة شركة پالایش شمال

سوق زيوت التشحيم في إيران؛ ساحة صراع بين القطاع الخاص والشركات الحكومية

با آثار و گفتاری از:

اسماعیل شجاعی

آرش محبی نژاد

فرهاد فدوی اردستانی

رضا رضایی

مهرداد آلان

بابک کریمخان

علیرضا ارشدی

امیر حسین جلالی

حمیدرضا شهیدی زندی

مرتضی احسانی

علیرضا گرد

بابک سپاهی

مصطفی عباسی

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

رهبر صنایع کدوری

مدیر عامل گروه صنعتی آذین خودرو عنوان کرد

تحول در صنعت قطعه سازی با بهره گیری از فناوری های نوین

CEO of Azin Khodro Industrial Group

**Transformation in the parts manufacturing
industry by utilizing new technologies**

الرئيس التنفيذي لمجموعة آذین خودرو والصناعية

التحول في صناعة تصنيع الأجزاء من خلال الاستفادة من
التقنيات الجديدة

Lubricant
DEPOL
MOTOR OIL

Hamidshahidi64@yahoo.com



Carbie

روغن موتور کاربیه، روغن موتور مطمئن



شرکت روغن موتور قطران کاوه

تولیدکننده انواع روغن موتور
روغن صنعتی، گریس، ضدیخ و مکمل

صادر کننده محصولات متنوع روانکار
به بیش از ۶۰ کشور در ۵ قاره جهان
با ۱۵ شعبه فروش در سراسر کشور

WWW.GHATRANKAVEH.COM

Engine Oil

Carbie

Qatrun

ELIT OIL

EshtoGen





PARDIS
MOTOR OIL CO.

با افتخار اولین مصرف کننده محصولات خودمان هستیم.



شرکت روغن موتور پردیس ، سهامی خاص، در سال 1382 در استان کرمان - شهرستان رفسنجان تاسیس شد. این شرکت با تکیه بر دانش و تجربه کارشناسان متخصص خود ، انواع روغن موتور ، روغن دنده ، روغن هیدرولیک ، روغن صنعتی ، ضد یخ و ضد جوش را با بالاترین سطح کیفیت و مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی تولید و به بازار عرضه می نماید.

+98 21 22952242

Info@Pardismotoroil.com

+98 912 811 5530

Pardismotoroil.com



شرکت مجتمع فولاد خراسان
سرآمدی و اعتبار

**KHORASAN
STEEL COMPLEX
COMPANY**

**TOP
EXPORTER OF
KHORASAN
RAZAVI
PROVINCE**



صادر کننده نمونه

استان خراسان رضوی

گہرزمین

قطب صنعت و معدن ایران زمین
Goharzamin Mining and Industrial Company



Goharzamin

The Powerhouse of Iran's Industrial and Mining Sector



01



02



03



04



05



تلاؤ درخشان ارزش آفرینے از سنگ آهن تا فولاد

شرکت معدنی و صنعتی گہرزمین
Goharzamin Mining and Industrial Company
روابط عمومی و امور بین الملل



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین صادرکننده آهن اسفنجی در کشور



01. کسب عنوان «صادر کننده نمونه ملی» سال ۱۴۰۳
02. کسب عنوان «گروه کار نمونه ملی» در سی و ششمین جشنواره ملی امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید
03. جاز تندیس بلورین از جایزه ملی تعالی سازمانی
04. کسب رتبه هفتم گروه شرکت های فلزات آهنی در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران در همایش IMI ۱۰۰
05. کسب مدال طلا در جشنواره بین المللی اختراعات نورمبرگ آلمان
06. ثبت دو اختراع و انتخاب آنها به عنوان طرح های منتخب در جشنواره نوآوری برتر ایرانی دانشگاه شریف
07. دریافت تندیس و عناوین برتر برای سه طرح توسعه پایدار در رویداد ملی تولید مسئولانه و بهره وری
08. کسب تندیس «واحد برتر صنعتی» در گروه فلزات اساسی از بیست و دومین جشنواره ملی تولید ملی افتخار ملی
09. کسب تندیس زرین از جشنواره ملی صنعت سلامت محور
10. استقرار گواهینامه های سیستم مدیریت یکپارچه ISO9001, ISO14001 و ISO45001
11. دریافت تندیس جایزه ملی فولاد ایران به خاطر اجرای طرح های فناورانه و بومی سازی در زنجیره تولید آهن و فولاد
12. دریافت عنوان «گروه کار نمونه استانی» در جشنواره استانی امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید
13. دریافت عنوان واحد صنعتی نمونه استان
14. کسب عنوان واحد برتر تحقیق و توسعه استان
15. دریافت نشان درجه یک اقتصاد مقاومتی جشنواره استانی اقتصاد مقاومتی

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر
GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.
روابط عمومی و امور بین الملل



DEVELOPMENT is Our Belief

GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY



رویش باورها در دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گلگهر
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

• WWW.GEG.IR •



شرکت بابک مس ایرانیان

I R A N I A N B A B A K C O P P E R C O

IBCCO

تولید کننده کاتد مسی به روش تانک بیولیچینگ و انواع لوله مسی به روش Cast&Draw



تهران، شهرک غرب، بلوار دادمان، خیابان فخار مقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲

کد پستی: ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱

تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۳۰ - ۹۱۰۷۰۸۰۰ (۰۲۱)

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com



Tensioner & Idler

پیک افروز غرب

PEYKA FROOZ GHARB



peykafrooz



www.heykafrooz.com



SAFE CO.

شرکت سیف صنعت

شرکت سیف صنعت



شرکت دانش بنیان سیف صنعت، در تاریخ ۲۸ آبان ماه سال ۱۳۷۰ به دست صنعتگر با سابقه، آقای مهدی آلان، با تکیه بر سال‌ها تجربه در حوزه تولید و خدمات صنعتی تأسیس گردید. این مجموعه با هدف پاسخ‌گویی به نیاز صنعت خودرو کشور و در راستای تحقق اهداف سند چشم‌انداز ملی، فعالیت خود را آغاز نمود. از نخستین روزهای تأسیس، بنیان‌گذار شرکت با تأکید بر خودباوری، آموزش و رشد مستمر نیروی انسانی، فرهنگی را بنیان نهاد که امروز ستون فقرات پایداری سیف صنعت را شکل داده است. او همواره بر این باور بوده که رضایت پرسنل و مشتریان، ناب‌ترین لذت برای یک کارآفرین است. و این نگاه در تک‌تک تصمیمات و دستاوردهای شرکت انعکاس یافته است.

در حال حاضر، سیف صنعت با بهره‌گیری از ۱۵۰ نفر پرسنل متخصص، که از آن‌ها به عنوان ارزشمندترین دارایی مجموعه یاد می‌شود، در جایگاه یکی از قدیمی‌ترین و خوش‌نام‌ترین تولیدکنندگان قطعات خودرو در کشور قرار دارد. این شرکت با سه دهه فعالیت پیوسته، افتخار تأمین قطعات برای شرکت‌های بزرگ خودروسازی از جمله سایپا، ایران خودرو، مگاموتور، سایپکو، سایپا یدک و بهمن موتور را در کارنامه خود دارد و همواره به عنوان تأمین‌کننده‌ای قابل اعتماد و حرفه‌ای شناخته می‌شود.

در بخش تولید، سیف صنعت با تکیه بر دانش مهندسی روز و خطوط تولید مکانیزه، موفق به طراحی و ساخت طیف متنوعی از کیت‌های کلاچ با عملکرد بالا و دوام اثبات شده شده است. این محصولات شامل موارد زیر هستند:

■ کیت کلاچ پری دمپر پژو ۴۰۵

قابل نصب بر روی: پژو ۴۰۵، پژو پارس، دنا، سمند

■ کیت کلاچ پری دمپر پژو ۲۰۶

قابل نصب بر روی: پژو ۲۰۶، پژو ۲۰۷، پژو پارس، پژو ۴۰۵ SLX

■ کیت کلاچ پری دمپر رانا

قابل نصب بر روی: پژو پارس، پژو ۲۰۶، پژو ۲۰۷، رانا، تارا

■ کیت کلاچ تیبیا ۲۱۵

قابل نصب بر روی: تیبیا، تیبیا ۲، ساینا، کوئیک

■ کیت کلاچ تیبیا ۲۰۰

قابل نصب بر روی: پراید وانت، تیبیا، تیبیا ۲، ساینا، کوئیک

■ کیت کلاچ نیسان ۲۲۵

قابل نصب بر روی: نیسان وانت

■ کیت کلاچ نیسان ۲۴۰

قابل نصب بر روی: نیسان وانت

سیف صنعت در مسیر توسعه خود، همواره نگاه ویژه‌ای به تحقیق و توسعه داشته و با ایجاد یک واحد R&D قدرتمند، توانسته است هم‌گام با تکنولوژی جهانی، به طراحی و تولید قطعاتی با کیفیت ممتاز بپردازد. اعضای قراردادهای موفقیت‌آمیز با دو خودروساز بزرگ کشور، حاصل اعتماد به کیفیت داخلی، انسجام سازمانی و نوآوری فنی بوده است. امروز، سیف صنعت تنها یک تولیدکننده نیست؛ بلکه نمادی از تداوم، دانش، تخصص و اعتماد در صنعت قطعه‌سازی ایران به شمار می‌رود.



۰۲۱ ۵۶۴۵۴۷۰۵-۶

@safesanat

info@safesanat.ir

تهران - شهرستان بهارستان - بعد از سه راهی آذران - شهرک صنعتی قلعه میر - خیابان پرفسور شهریاری (رینگ کار سابق) -
نرسیده به تعویض پلاک - نبش خیابان صنعت سیزده - پلاک ۱۰۱





FARA FOAM



۰۲۱۲۲۸۹۵۰۵۰



۰۹۱۲۷۱۱۱۱۵۱

www.farafoam.com

info@farafoam.com



@faraf0am

چسب، سیلانت، تیب‌های نواری

و ماستیک بر پایه بوتیل رابر

- چسب بوتیل خودرو
- چسب بوتیل گرما خوب (هات ملت)
- خمیر ماستیک نواری بر پایه بوتیل (سیل فیکس)

نوار چسب‌ها

- چسب دسته سیم خودرو (وایر فیکس)
- نوارهای سه لایه ضد خوردگی
- کاور فیکس (کاور رنگ آمیزی)

محصولات پایه لاستیک

- کامپاندهای لاستیکی
- قطعات لاستیکی

محصولات آکوستیک

- ورق دمپینگ و صداگیر صوتی خودرو
- ساندفلکس (عایق صداهای کوپه‌ای)
- انواع عایق‌های پشت رودری خودرو
- عایق‌های الاستومری ساده و روکشدار
- فوم‌های آکوستیک (شانه تخم مرغی)

عایق‌های فومی و فیلتر اسفنجی

- انواع قطعات فومی ساده و پشت چسبدار
- انواع اسفنج فیلتری با دانه‌بندی‌های مختلف

سیلر، ماستیک و پوشش‌های آب‌بندی

- ماستیک درزگیر بدنه خودرو
- درزگیر گلوله‌ای خودرو
- خمیر ماستیک بوتیل

چسب‌های دوجزئی بر پایه آب

- چسب تخصصی چوب (WoodFix)
- چسب تخصصی چمن مصنوعی (GreenFix)
- چسب تخصصی موکت (MoccaFix)

خیابان شریعتی، بالاتر از میرداماد، روبه روی مترو دکتر شریعتی، بن بست زرین، برج مینا، طبقه ۱۳، واحد ۶

فارا فوم
F a r a f o a m
شرکت صنایع فرا فوم (سهامی خاص)



Joula



کارخانه در دستان شماست.

کارخانه هوشمند، با محصولات فناورانه جولا



JoulaTech.com



@joulatech



تلفن: ۰۲۱ ۶۶۹۵۵۴۷۷-۹

فکس: ۰۲۱ ۶۶۹۵۳۹۵۰



تهران، خیابان شیخ هادی، نرسیده به

جمهوری، کوچه رجب بیگی، پلاک ۹



شرکت پارس خواب الیاف
سهامی خاص



تلفن تماس : +۹۸ ۲۱ ۸۶۱۹ ۴۴۶۰

ایمیل: parskhavalyaf@gmail.com

آدرس دفتر مرکزی : تهران سید جمال الدین

اسد آبادی بین ۶۳ و ۶۵ پلاک ۴۸۵ واحد ۴۸



دبیر انجمن قطعه‌سازان خودرو کشور

صنعت خودرو ۵۳۰ هزار میلیارد تومان بدهکار است

۲۹

۳۲

مدیر عامل شرکت ایسکرا تاکید کرد

حذف قیمت‌گذاری دستوری
تنها عامل پایداری تولید
در قطعه‌سازی



۲۴

مدیر عامل شرکت دانش بنیان فرافوم

تحقیق و توسعه
قلب تپنده
صنعت پلیمر است



۳۴

مدیر عامل شرکت دانش بنیان سیف صنعت
مطرح کرد

کمبود نقدینگی و تاخیر در
پرداخت‌ها؛ بزرگ‌ترین
چالش قطعه‌سازان



۲۶

مدیر عامل شرکت پیک افروز غرب عنوان کرد

صنعت قطعه‌سازی
گرفتار بی‌توجهی دولت و
واردات بی‌برنامه



دستی سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

دکتر مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

المیرا اکرمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

میثم مافی

اعضای هیات علمی:

■ دکتر بهمن آرمان: اقتصاددان

■ دکتر امید کریمیان: عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی

■ مسعود برهمین: رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا

■ دکتر بهرام شکوری: رئیس انجمن مس ایران

■ مهندس حسن کریمی سنجر: مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر عزیز الله عصری: مدیر ارشد حوزه معدن

■ مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد

■ مهندس آرژ محبی نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو

■ مهندس احمد رویایی: مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر جمشید حمزه زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور

■ دکتر علی اصغر عنایتی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر غلامعلی جعفرزاده اینی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر محمد دامادی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولید کنندگان و صادر کنندگان طلا و جواهر

استان تهران

■ دکتر سیف‌الله نیک‌نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران

■ دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی

■ دکتر سید رضا رفیعی: عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران و روسیه

■ کریم بیگی: رئیس جامعه هتلداران استان اصفهان

■ دکتر حسین عرفانی مقدم: کارشناس ارشد امور حقوقی

■ مهندس سید محمد مقدسی: عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی

■ مهندس علی عشق: عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی پوشاک ایران

■ دکتر امیر حامد رضایی: مشاور و تحلیل گر بازاریابی و بازرگانی بین الملل

■ دکتر مهدی کریمی تفرشی: رئیس کار گروه کسب و کارهای سازمان ملل - یونسکو

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی جاتمی، عرفان فغانی

سعید عدالت‌جو، محمد جعفری، احمد رضا صباغی

مینا افتخاری، سهیلا زمانی، المیرا اکرمی

برای دریافت نسخه پسی دی ال ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح

کوچه مرزبان نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۳۴۴

تلفن: ۳۷-۸۸۸۶۴۸۳۵-۰۲۱

واحد بازرگانی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتمنو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



۴۲

مدیر عامل و رئیس هیات مدیره شرکت

مدیریت مهندسی و ساخت نوزده

پروژه انرژی‌های

تجدیدپذیر

هوشمندسازی می‌شود



۴۶

مدیر بازرگانی و عضو هیات مدیره

شرکت روغن مونور قطران کاوه

خط تولید ۶۰ هزار تنی

روغن موتور

راهندازی می‌شود



۴۸

مدیر عامل شرکت الماسی درخشان

مکران کرمانیان تشریح کرد

تولید مواد اولیه

روانکارها در انحصار

چهار غول نفتی



۳۶

مدیر عامل شرکت محور سازان زاگرس

بیان کرد

حمایت از تولید داخلی

با اجرای سیاست افزایش

تعرفه‌های واردات



۳۸

مدیر عامل تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان

کشور (همسو) عنوان کرد

تعارضی سیاست‌های

مدیریتی خودروسازان

و قطعه‌سازان





دکتر مرتضی فغانی - عضو اتاق بازرگانی تهران

ضرورت سرمایه‌گذاری در ظرفیت‌های خالی صنعت نفت و گاز

یادداشت

ایران با دارا بودن حدود ۱۳۷۶ میلیارد بشکه ذخایر نفتی اثبات شده و ۳۹۶ تریلیون مترمکعب ذخایر گازی، به ترتیب سومین و دومین کشور جهان از نظر ذخایر هیدروکربوری است. با این حال، بخش قابل توجهی از این منابع، به ویژه در میدان مشترک با کشورهای همسایه، به دلیل کمبود سرمایه‌گذاری، فناوری‌های پیشرفته و مدیریت بهینه، به خوبی مورد استفاده قرار نگرفته است. بهره‌برداری یک جانبه همسایگان از میدان مشترک و عقب ماندگی ایران در این حوزه، ضرورت بازنگری در سیاست‌های توسعه صنعت نفت و گاز و جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی را بیش از پیش برجسته می‌کند.

ایران دارای ۳۰ میدان هیدروکربوری مشترک با کشورهای عراق، عربستان، کویت، قطر، امارات، عمان و ترکمنستان است. این میدان شامل ۱۴ میدان نفتی با عراق، ۵ میدان نفتی در خلیج فارس

و میدان گازی عظیم پارس جنوبی با قطر می‌شود. با این حال، ایران در بهره‌برداری از این میدان به دلیل چالش‌هایی نظیر تحریم‌ها، کمبود سرمایه، ضعف تکنولوژیک و کندی در توسعه، از همسایگان خود عقب مانده است. به عنوان مثال، قطر از سال‌های پس از جنگ ایران و عراق، بیش از ۴۰۰ میلیارد دلار در میدان پارس جنوبی سرمایه‌گذاری کرده، در حالی که سرمایه‌گذاری ایران در این میدان تنها حدود ۸۱ میلیارد دلار بوده است. این اختلاف فاحش، منجر به برداشت ۹ برابری برخی همسایگان از این میدان مشترک نسبت به ایران شده است.

کشورهای همسایه به ویژه قطر، عراق و عربستان، با جذب سرمایه‌های خارجی و استفاده از فناوری‌های پیشرفته، بهره‌برداری از میدان مشترک را تسریع کرده‌اند. قطر با تمرکز بر میدان پارس جنوبی، سالانه ده‌ها میلیارد دلار سود و ارزش افزوده کسب می‌کند. عراق نیز با توسعه میدان مشترک با ایران، روزانه بیش از یک میلیون بشکه نفت از سهمی که می‌توانست متعلق به ایران باشد را برداشت می‌کند. این کشورها با ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاران خارجی، قراردادهای مشترک با شرکت‌های بین‌المللی منعقد کرده و از منابع مالی و فناوری‌های نوین بهره‌مند شده‌اند. در مقابل، ایران به دلیل تحریم‌ها و نبود دیپلماسی موثر انرژی، نتوانسته همکاری‌های مشابهی را شکل دهد.

بهره‌برداری یک جانبه همسایگان، نه تنها به کاهش سهم ایران از منابع مشترک منجر شده، بلکه با مهاجرت سیال هیدروکربوری به سمت چاه‌های کشورهای همسایه، خسارات بلندمدتی به مخازن ایران وارد کرده است.

توسعه میدان نفت و گاز ایران نیازمند سرمایه‌گذاری کلان، فناوری پیشرفته و مدیریت کارآمد است. در همین حال با توجه به محدودیت منابع مالی داخلی، جذب سرمایه‌گذاری خارجی اجتناب‌ناپذیر است. تجربه کشورهای همسایه نشان می‌دهد که قراردادهای مشارکت با شرکت‌های بین‌المللی، نه تنها منابع مالی را تأمین می‌کند، بلکه انتقال فناوری و دانش فنی را نیز به همراه دارد.

با این حال، موانعی نظیر تحریم‌ها، بوروکراسی پیچیده و نبود ثبات در سیاست‌گذاری‌ها، مانع جذب سرمایه‌گذاری خارجی شده است. برای رفع این موانع، ایران باید دیپلماسی انرژی خود را تقویت کرده و با ایجاد شفافیت و جذابیت در قراردادهای اعطاء سرمایه‌گذاران را جلب کند. به عنوان مثال، اصلاح مدل‌های قراردادی بالادستی، مانند قراردادهای IPC و ارایه تضامین حقوقی، می‌تواند انگیزه شرکت‌های خارجی را افزایش دهد.

در کنار سرمایه‌گذاری خارجی، استفاده از ظرفیت‌های داخلی نیز حیاتی است. بخش خصوصی ایران، با حمایت دولت و صندوق توسعه ملی، می‌تواند در پروژه‌های کوچک و متوسط مشارکت کند. تقویت شرکت‌های داخلی از طریق آموزش نیروی انسانی، حمایت از پژوهش‌های کاربردی و توسعه زیرساخت‌ها، به خودکفایی نسبی در برخی حوزه‌ها کمک خواهد کرد. ■

گزیده شدن صنعت خودروسازی در سال مار

یادداشت

حمله نابهنگام اسرائیل در بامداد ۲۳ خرداد سال جاری به پایتخت کشورمان ایران، فصل جدیدی از نابسامانی‌ها را در داخل کشور رقم زد. در حال حاضر خسارت‌های این جنگ چندبعدی و لایه به لایه قابل محاسبه و ارزیابی نیست؛ زیرا بخش عظیمی از تاثیر زیان‌بار این جنگ، همچون آتش زیر خاکستر پوشیده مانده است و انتظار می‌رود که در آینده‌ای نه‌چندان دور، طغیان قیمت‌ها در همه عرصه‌ها از جمله صنایع خودروسازی سر به آسمان بزند.

صنعت خودروسازی در کشورمان ایران همانند صنعت ساختمان یکی از صنایع پیشران اقتصادی است که به دلیل ظرفیت بالای اشتغال و نیروی انسانی و همچنین تاثیر مستقیم آن بر صنعت حمل و نقل، از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است که اینک با حمله اسرائیل و مورد تهدید قرار گرفتن صنایع، موج جدیدی از نگرانی‌ها را در سرنوشت این صنعت در سالی که به سال مار شهره دارد، ایجاد کرده است.

اکنون چشم‌انداز اقتصاد در کشورمان بسیار پیچیده شده است. از یک سمت کشورهای غربی همسو با ایالات متحده آمریکا سیاست افزایش فشارهای اقتصادی و تحریم را در دستور کار خود قرار داده‌اند و از سوی دیگر، کشورهای دوست نظیر چین و روسیه که قراردادهای ۲۵ ساله همکاری‌های اقتصادی را با ایران به امضا رساندند، موضع بی‌طرفی اتخاذ کرده و خود را از این کارزار کنار کشیده‌اند که این مسایل بین‌المللی، پیامی از روزهای سخت را برای صنایع کشورمان با خود به همراه دارند.

البته مشکلات اقتصادی صنعت خودروسازی کشورمان فراتر از آثار جنگ روی داده است؛ زیرا این صنعت پیش از این نیز با داشتن ۲۵۰ هزار میلیارد کسری بودجه به میزان کافی با انباشت مشکلات مواجه بوده است، به طوری که چنانچه جنگی هم رخ نمی‌داد، باز این صنعت به‌رغم انتشار خبر افزایش ۳۰ درصدی قیمت خودروها، همچنان غرق در مشکلات باقی می‌ماند و در مشکلات نه‌چندان خودساخته، همچنان دست‌وپا می‌زد.

خصوصی‌سازی برخی از صنایع خودروسازی از جمله ایران خودرو و مخالفت مجلس شورای اسلامی با این واگذاری، از دیگر مسایلی بود که این صنعت قبل از جنگ نیز با آن روبه‌رو بود. هر چند دلیل این مخالفت، جلوگیری از انحصار بیشتر و افزایش قیمت‌ها اعلام شده بود،



دکتر فرهاد امیرخانی - سردبیر

امانگرانی‌ها در باره مدیریت ناکارآمد بخش خصوصی و تاثیر آن بر اشتغال و تولید همچنان به قوت خود باقی مانده است.

هر چند مطابق الگوی سال‌های گذشته، مجدداً دولت تلاش خواهد کرد که برای جلوگیری از التهاب قیمت خودرو در بازار، کنترل بیشتری بر قیمت‌ها اعمال کند، اما نباید از خاطر برد که این قبیل اقدامات، تنها باعث کاهش کیفیت محصولات و ایجاد صف‌های طولانی خرید خواهد شد.

اکنون نیز با توجه به رخداد‌های روی داده و تورم ساختاری موجود در اقتصاد کشورمان، پیش‌بینی می‌شود که برخی از عوامل نظیر نوسانات شدید نرخ ارز به دلیل تاثیر مستقیم آن بر هزینه تولید خودرو، تشدید تحریم‌ها به خاطر ایجاد مانع در دسترسی آزاد به قطعات و فناوری‌های مورد نیاز، وجود سیاست‌های مداخله‌گر دولت به منظور پایین نگه داشتن مصنوعی قیمت‌ها و همچنین افزایش تقاضا به دلیل کمبود خودروهای جدید، موانعی را در بهبود وضعیت صنعت خودروسازی کشورمان ایجاد خواهد کرد.

در چنین شرایطی است که افزایش قیمت خودروی تولید داخل در سال جاری بسیار محتمل خواهد بود و صرف‌نظر از فرصت‌طلبی سوداگران به منظور واردات انبوه خودروهای چینی، می‌توان انتظار داشت که این صنعت بیش از صنایع دیگر، با مشکلات عدیده مواجه شود که در این زمینه کمک دولت و مجلس برای بهبود اوضاع، بیش از همیشه

ضروری به نظر می‌رسد. ■



دکتر اسماعیل شجاعی - تحلیل گر اقتصاد سیاسی صنعت خودرو

سه گره کور صنعت خودرو ایران؛ راه نجات چیست؟

یادداشت مهمان

صنعت خودرو در ایران، به رغم سابقه طولانی، سرمایه انسانی توانمند و ظرفیت بازار قابل توجه، همچنان با بحران‌هایی مزمن و ساختاری دست به گریبان است. تجربه چهار دهه اخیر نشان می‌دهد که ریشه اصلی این ناکارآمدی‌ها، نه صرفاً در قیمت‌گذاری، نرخ ارز یا تحریم، بلکه در سه ضعف بنیادی یعنی فقدان استراتژی ملی در صنعت خودرو، دخالت دولت در بنگاهداری و قیمت‌گذاری و ناتوانی نظام مالی در پشتیبانی از توسعه صنعت خودرو نهفته است.

نخست، فقدان چشم‌انداز و استراتژی بلندمدت؛ واقعیت این است که کشور فاقد برنامه جامع و الزام‌آور برای توسعه صنعتی پایدار در صنعت خودرو است. بزرگ‌ترین چالش این صنعت، نبود راهبرد صنعتی مشخص و پایدار است. برنامه‌هایی که در این سال‌ها ارائه شده‌اند، عمدتاً کوتاه‌مدت، غیر الزام‌آور و بیشتر جنبه نمایشی داشته‌اند. این در

۱۸

ماهانده دنیای سرمایه‌گذاری
خرداد ۱۴۰۴ • شماره ۱۰۳

حالی است که تجربه کشورهایمانند کره جنوبی و چین نشان می‌دهد که بدون برنامه‌ریزی راهبردی مستمر، بلندمدت و هماهنگ، توسعه صنعت خودرو امکان‌پذیر نخواهد بود.

دوم، دخالت دولت در فرآیندهای مدیریتی، مالکیتی و قیمت‌گذاری؛ دولت با حضور پررنگ خود به عنوان سهام‌دار عمده و تصمیم‌گیر اصلی، منافع سیاسی را بر منطق اقتصادی ترجیح داده است. قیمت‌گذاری دستوری، وابستگی به منابع دولتی و انتصاب مدیران ناکارآمد، صنعت خودرو را از مسیر رقابت، نوآوری و بهره‌وری خارج کرده است. همچنین، فقدان حمایت واقعی از بخش خصوصی و ایجاد موانع برای خصوصی‌سازی موثر، امکان رقابت‌پذیری را از صنعت خودرو سلب کرده است.

سوم و شاید مهم‌تر از دو مورد قبل، ضعف ساختاری نظام مالی کشور در حمایت از این صنعت سرمایه‌بر و دانش‌بر است. نه بانک‌ها و نه بازار سرمایه، اراده لازم برای پشتیبانی واقعی از نوآوری، تحقیق و توسعه، نوسازی خطوط تولید و زنجیره تامین را ندارند. همچنین، مداخلات دولتی در قیمت‌گذاری و فروش خودرو، امکان پیش‌فروش و جذب منابع مالی بلندمدت را از خودروسازان گرفته است. هیچ برنامه کلان مالی برای تبدیل ایران به یک قدرت خودروساز در اسناد بودجه و نظام مالی کشور دیده نمی‌شود.

علاوه بر این سه معضل اساسی، تحریم‌های خارجی نیز باعث محرومیت ایران از فناوری‌های نوین و مشارکت با برندهای جهانی شده و در نتیجه امکان حضور ایران در زنجیره تولید و صادرات خودرو و قطعات خودرو را از بین رفته است. همچنین موانع متعدد اقتصاد دولتی و بی‌توجهی به بخش خصوصی، امکان شکل‌گیری یک برند مستقل را سلب کرده است، لذا صادرات بسیار ناچیز و محدود به بازارهای کم‌استاندارد و همسایه گواهینامه‌ای است که خودروسازان توان رقابت در بازارهای جهانی را ندارند؛ نه به لحاظ تکنولوژی، نه به لحاظ برندینگ، اما تا زمانی که آن سه گره کور بنیادین باز نشوند، هیچ برنامه پیشرفت در این صنعت ماندگار نخواهد بود.

اکنون صنعت خودرو بیش از هر زمان دیگر به یک تصمیم ملی نیاز دارد؛ تصمیمی که مبتنی بر خرد جمعی، مشارکت واقعی بخش خصوصی و حمایت نهادهای حاکمیتی از سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت باشد. بدون تدوین یک نقشه راه راهبردی و الزام‌آور، خروج دولت از بنگاهداری و شکل‌گیری سرمایه‌گذاران توسعه‌گرا و نهاد مالی پشتیبان تولید، صنعت خودرو در گرداب بحران‌های تکراری باقی خواهد ماند و به جای موتور محرک اقتصاد، به عاملی بازدارنده در مسیر توسعه تبدیل خواهد شد؛ لذا بدون تغییر بنیادین در سه محور استراتژی، حکمرانی و نظام مالی، صنعت خودرو ایران نه تنها قادر به رقابت جهانی نخواهد بود، بلکه حتی تاب‌آوری در برابر بحران‌های داخلی را نیز از دست خواهد داد. ■



گفت و گوی اختصاصی با دکتر علیرضا ارشدی

در این بخش می‌خوانیم:

- صنعت خودرو ۵۳۰ هزار میلیارد تومان بدهکار است
- تحول در صنعت قطعه‌سازی با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین
- کمبود نقدینگی و تاخیر در پرداخت‌ها؛ بزرگ‌ترین چالش قطعه‌سازان

مدیرعامل گروه صنعتی آذین خودرو عنوان کرد

تحول در صنعت قطعه‌سازی با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین

سارا نظری

در روزگاری که صنعت خودرو و قطعه‌سازی کشور درگیر چالش‌هایی همچون تحریم، نوسانات ارزی، بحران انرژی و بی‌ثباتی تصمیم‌گیری‌هاست، برخی بنگاه‌های صنعتی توانسته‌اند با تکیه بر دانش، سرمایه انسانی و نگاهی توسعه‌محور نه تنها بقا یابند، بلکه راه رشد و نوآوری را نیز در پیش بگیرند. گروه صنعتی آذین خودرو، یکی از نمونه‌های موفق این مسیر است؛ مجموعه‌ای که با ۱۷ شرکت تابعه، امروز به‌عنوان یکی از هلدینگ‌های پیشرو در حوزه تولید قطعات داخلی، فناوری‌های نوین و پیاده‌سازی هوش مصنوعی در صنعت شناخته می‌شود. در گفت‌وگویی که با دکتر رضا رضایی، مدیرعامل این گروه داشتیم، به بررسی مسیر توسعه آذین خودرو، رویکردهای فناورانه، نقش سرمایه انسانی، مسئولیت اجتماعی و چشم‌انداز آینده صنعت قطعه‌سازی ایران پرداختیم که در ادامه آمده است.

موثر در این مسیر، جذب متخصصان خارجی از شرکت‌هایی مانند پژو فرانسه بود که در پیاده‌سازی و بومی‌سازی فناوری‌های پیشرفته، نقش موثری ایفا کردند. از ابتدا این نگاه فناورانه، تفاوت اصلی ما با بسیاری از شرکت‌های تولیدمحور بود.

امروز با بیش از ۱۷ شرکت تولیدی زیرمجموعه، تولید بخش عمده‌ای از قطعات فنور و دانش بنیان داخل کابین خودرو و ایجاد اشتغال مستقیم و غیرمستقیم برای بیش از ۱۴ هزار نفر، می‌توانم با اطمینان بگویم که بخش قابل توجهی از آن چشم‌انداز تحقق یافته است. ما نه تنها در سطح ملی به برندی معتبر و قابل اعتماد تبدیل شده‌ایم، بلکه در برخی زمینه‌ها به‌ویژه در فناوری‌های نوین خودرو، در حال نزدیک شدن به استانداردهای جهانی هستیم. مسیر توسعه برای ما متوقف نشده و افق‌های جدیدی در پیش رو داریم.

گروه شما در زمینه فناوری‌های نوینی مانند ECU، BCM، سانروف یا HVAC چه دستاوردهایی داشته است؟

امروز صنعت خودروی جهان در آستانه تحولی بنیادین قرار دارد. مفاهیمی مانند هوش مصنوعی در سامانه‌های کنترلی، خودروهای خودران و یکپارچه‌سازی سیستم‌های الکترونیکی، مرزهای فناوری را جابه‌جا کرده‌اند و آینده حمل‌ونقل را به کلی بازتعریف می‌کنند. در گروه صنعتی آذین خودرو، با درک عمیق این روندهای نوظهور، تلاش کرده‌ایم واحدهای تحقیق و توسعه را به گونه‌ای سازمان‌دهی کنیم که نگاه آن‌ها صرفاً معطوف به نیازهای امروز نباشد، بلکه بر آینده‌پژوهی فناورانه و حرکت به‌سوی نسل بعدی خودرو متمرکز باشد. به همین منظور، توسعه زیرساخت‌های الکترونیکی، ارتقای دانش مهندسی داخلی و سرمایه‌گذاری در طراحی بومی، در دستور کار جدی ما قرار گرفته است. در همین راستا، یکی از محورهای راهبردی ما، تغییر نقش از مونتاژکار صرف به توسعه‌دهنده فناوری‌های پیشرفته بوده است. بر همین اساس، در سال‌های اخیر با تکیه بر ظرفیت‌های مهندسی داخلی و ارتقای سطح فعالیت‌های R&D، موفق شدیم قطعات حساسی مانند ECU، BCM و سیستم HVAC را به صورت کامل در داخل کشور طراحی، نمونه‌سازی،



Azin Khodro
Industrial Group

در حال حاضر گروه صنعتی آذین خودرو یکی از بزرگ‌ترین و نوآورترین هلدینگ‌های قطعه‌سازی کشور است. در ابتدا چه چشم‌اندازی برای این مجموعه داشتید و امروز چقدر به آن چشم‌انداز نزدیک شده‌اید؟

زمانی که گروه آذین خودرو تاسیس شد، هدف ما صرفاً راه‌اندازی یک واحد تولیدی نبود. از همان ابتدای نگاه جامع و آینده‌نگر مبنی بر توسعه پایدار، ارتقای فناوری و ایجاد زنجیره ارزش داخلی در صنعت خودرو داشتیم. من معتقد بودم که ایران برای بر خورداری از صنعت خودروی مستقل، نیازمند قطعه‌سازانی توانمند، فناور و متعهد است؛ مجموعه‌هایی که بتوانند با تکیه بر دانش فنی، نیروی انسانی متخصص و نوآوری مستمر، هم نیاز خودروسازان داخلی را تامین کنند و هم در افق میان‌مدت، وارد زنجیره ارزش جهانی شوند.

در همین راستا، ما با نگاه به لزوم بومی‌سازی صنعت و انتقال فناوری‌های نوین جهانی، در نخستین گام‌ها اقدام به تاسیس واحد تحقیق و توسعه (R&D) کردیم. این واحد، نه تنها قلب فکری و فناورانه گروه شد، بلکه بستری برای جذب دانش و تجربه بین‌المللی فراهم کرد. از جمله اقدامات

آزمون و تولید کنیم. این قطعات که پیش تر به طور کامل وابسته به واردات بودند، امروز با رعایت استانداردهای روز خودروسازان داخلی، در خطوط صنعتی مابه تولید انبوه رسیده‌اند.

در کنار این‌ها، یکی دیگر از دستاوردهای ما، بومی‌سازی کامل سانروف خودرو است. این محصول که تا همین چند سال پیش، کاملاً وارداتی به حساب می‌آمد، امروز با تکیه بر دانش فنی متخصصان داخلی، خطوط تولید مکانیزه و فرآیندهای کنترل کیفیت دقیق، به‌طور کامل در داخل کشور تولید می‌شود و نیاز خودروسازان داخلی را تأمین می‌کند.

این اقدامات، نه تنها موجب کاهش وابستگی و افزایش توان رقابتی داخلی شد، بلکه صرفه‌جویی ارزی قابل توجهی نیز به همراه داشت. مسیری که برای ماصرفایک دستاورد فنی نیست، بلکه بخشی از راهبرد کلان آذین خودرو برای ارتقای عمق ساخت داخل، شکل‌گیری دانش مهندسی بومی و تثبیت موقعیت ایران در زنجیره جهانی قطعه‌سازی است.

فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی، اینترنت اشیا یا تحلیل داده، تا چه حد در خطوط تولید شما به کار گرفته شده و چه نتایجی به همراه داشته است؟

بدون تردید، آینده صنعت قطعه‌سازی به‌ویژه در فضای رقابتی و پیچیده امروز، وابسته به بهره‌گیری از فناوری‌های تحول‌آفرینی نظیر هوش مصنوعی، اینترنت اشیا و کلان داده است. ما با درک این ضرورت، در گروه صنعتی آذین خودرو، فرآیند طراحی نقشه راه دیجیتال‌سازی صنعتی را آغاز کرده‌ایم و در حال پی‌ریزی بسترهای فنی و ساختاری برای ورود به این حوزه‌ها هستیم. در این راستا، تدوین برنامه‌های آموزشی برای ارتقای مهارت دیجیتال سرما به انسانی، توسعه زیرساخت‌های جمع‌آوری و تحلیل داده در خطوط تولید و ایجاد همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان برای طراحی پالوت‌هایی در حوزه بینایی ماشین و نگهداری پیش‌بینانه، در دستور کار قرار گرفته است. ما بر این باوریم که ورود نظام‌مند، هدفمند و بومی‌سازی شده به فناوری‌های نوین، نه فقط موجب افزایش بهره‌وری، بلکه سبب ارتقای کیفیت، کاهش ضایعات و بهبود تصمیم‌گیری در سطح عملیاتی خواهد شد.

این رویکرد، بخشی از استراتژی کلان ما برای تحول دیجیتال در صنعت قطعه‌سازی است؛ تحولی که به‌صورت تدریجی اما ساختار یافته دنبال می‌شود و در آینده نزدیک، نتایج عینی آن در سطح تولید و مدیریت قابل مشاهده خواهد بود.

در فضای کنونی صنعت کشور، خصوصی‌سازی خودروسازان بزرگ مانند ایران خودرو و سایپا، یکی از موضوعات داغ و مورد مناقشه است. نظر شما درباره این روند چیست و چه تأثیری بر زنجیره تأمین قطعه‌سازان خواهد داشت؟

اگر خصوصی‌سازی واقعی با رویکرد درست و با رعایت اصول حکمرانی حرفه‌ای انجام شود، می‌تواند یک فرصت بزرگ برای تحول صنعت خودرو در کشور باشد. ما باید به این فرآیند نه صرفاً به عنوان یک جابه‌جایی مالکیتی، بلکه به عنوان بستری برای افزایش بهره‌وری، ارتقای فناوری و چابک‌سازی ساختار هانگاه کنیم.

تجربه جهانی نشان داده است که بنگاه‌های بزرگ در صورت واگذاری به بخش خصوصی شایسته و دارای اهلیت فنی و مدیریتی، می‌توانند هم رقابت‌پذیرتر شوند و هم نوآوری را در اولویت قرار دهند. این دقیقاً همان

چیزی است که صنعت خودرو ایران به آن نیاز دارد؛ خروج از روزمرگی و حرکت به سمت پلتفرم‌های نو، کیفیت جهانی و رضایت مشتری.

از منظر قطعه‌سازان نیز، خصوصی‌سازی می‌تواند فرصت‌های جدیدی ایجاد کند؛ چرا که خودروسازان خصوصی، بیش از گذشته به مدیریت مالی منضبط، پرداخت به‌موقع به تأمین‌کنندگان و ایجاد روابط بلندمدت و شفاف با زنجیره تأمین تمایل دارند. این فضای می‌تواند هم رقابت‌ساز باشد و هم زمینه‌ارتقای سطح همکاری بین قطعه‌سازان و خودروسازان را فراهم کند. به‌طور خلاصه، مادر گروه آذین خودرو از خصوصی‌سازی شجاعانه، ضابطه‌مند و متکی بر شایستگی، به‌عنوان یک مسیر اصلاحی حمایت می‌کنیم و امیدواریم این روند، مقدمه‌ای برای بلوغ صنعتی کشور باشد.

یکی از ویژگی‌های بارز گروه آذین خودرو، نگاه زنجیره‌ای از مواد اولیه تا محصول نهایی و حتی باز یافت است. این مدل یکپارچه چه مزیتی نسبت به سایر ساختارهای قطعه‌سازی دارد؟

بله، این مساله یکی از ارکان مدل مدیریتی مادر آذین خودروست. ما از ابتدا معتقد بودیم اگر بخواهیم در برابر نوسانات بازار، تحریم‌ها و بی‌ثباتی‌های اقتصادی مقاومت کنیم، باید زنجیره تولید را در اختیار داشته باشیم؛ از تأمین مواد اولیه تا لجستیک، مونتاژ، کنترل کیفیت و حتی خدمات پس از فروش و باز یافت.

این مدل، سه مزیت کلیدی برای ما به همراه داشته است؛ وابستگی ارزی و وارداتی ما را به حداقل رسانده و امکان تولید پایدار را فراهم کرده، هزینه تمام‌شده را کنترل پذیر کرده و بهره‌وری را بالا برده و کیفیت محصولات نهایی را ارتقا داده است؛ زیرا ما بر کل فرایند نظارت کامل داریم. در دنیای امروز، فقط شرکت‌هایی می‌توانند بقا داشته باشند که بتوانند در عین چابکی، یکپارچگی زنجیره تأمین خود را حفظ کنند. مادر آذین خودرو دقیقاً بر همین مبنای عمل می‌کنیم.

به نظر شما برای افزایش بهره‌وری صنعت قطعه‌سازی کشور در شرایط تحریم، تورم بالا و نوسانات ارزی، چه اصلاحات ساختاری و حمایتی باید در سیاست‌گذاری‌ها اتفاق بیفتد؟

این پرسش بسیار مهم است؛ چرا که امروز بسیاری از چالش‌های صنعت قطعه‌سازی نه تنها ریشه در کمبود منابع یا ضعف تکنولوژی دارد، بلکه بیش از هر چیز به نبود یک چارچوب سیاست‌گذاری باثبات و توسعه‌گرا بازمی‌گردد. در شرایط پیچیده امروز، اگر بخواهیم هم بهره‌وری

تجربه جهانی
نشان داده است
که بنگاه‌های
بزرگ در صورت
واگذاری به بخش
خصوصی شایسته
و دارای اهلیت فنی و
مدیریتی، می‌توانند
هم رقابت‌پذیرتر
شوند و هم نوآوری
را در اولویت
قرار دهند





در گروه آذین خودرو تلاش کردیم با نهادسازی در حوزه آموزش، فاصله میان دانشگاه و صنعت را کم کنیم و دانش را از حوزه نظری وارد میدان عمل کنیم. تاسیس دانشگاه جامع علمی- کاربردی آذین خودرو یکی از مهم ترین اقدامات ما در این مسیر بود

را افزایش دهیم و هم مسیر رشد را حفظ کنیم، ناچاریم دست به اصلاحات بنیادین بزنیم.

نخستین اقدام ضروری، ایجاد ثبات در قوانین و مقررات صنعتی است. تولید و سرمایه گذاری در فضای پر نوسان و تصمیم گیری های متغیر نمی تواند رشد کند. ما به سیاست های صنعتی شفاف، با ثبات و قابل پیش بینی نیاز داریم؛ سیاست هایی که فعالان اقتصادی بتوانند بر اساس آن، برنامه ریزی میان مدت و بلندمدت انجام دهند.

در مرحله بعد، باید مدیریت نرخ ارز و بازنگری در ابزارهای تامین مالی صنعتی را جدی بگیریم. نوسانات شدید ارزی عملاً همه محاسبات تولیدی را به هم می ریزد و امکان توسعه را از بین می برد. از سوی دیگر، صنعت گر ایرانی باید به منابع مالی ارزان، سریع و مطمئن دسترسی داشته باشد. پیشنهاد ما توسعه صندوق های حمایت از تولید صنعتی، گسترش LC های داخلی و معافیت های مالیاتی هدفمند است.

همچنین، ایجاد ثبات در سیاست های کلان، همراه با کاهش تغییرات مدیریتی و تدوین نقشه راه توسعه صنعت خودرو با افق بلند مدت به عنوان سند بالادستی، می تواند محیطی پایدار برای سرمایه گذاری و توسعه صنعتی ایجاد کند. این نقشه راه باید بر مبنای مزیت های نسبی، آینده پژوهی تکنولوژیک و ظرفیت های بومی تدوین شود. در مجموع، اگر فضای کلان اقتصادی و سیاست گذاری به سمت شفافیت، ثبات و حمایت هدفمند حرکت کند، صنعت قطعه سازی ایران نه تنها در برابر بحران ها مقاوم تر خواهد شد، بلکه ظرفیت جهش فناورانه و حضور در زنجیره جهانی را نیز پیدا خواهد کرد.

شما همواره بر پیوند صنعت و دانشگاه تاکید داشته اید؛ از جمله راه اندازی دانشگاه جامع علمی- کاربردی آذین خودرو. نتایج عملی این پیوند در ارتقای سرمایه انسانی گروه را چگونه ارزیابی می کنید؟

از سال ها پیش در گروه آذین خودرو به این باور رسیدیم که توسعه صنعتی بدون توسعه سرمایه انسانی، عملاً یک مسیر ناپایدار و پرهزینه است. از همین رو، تلاش کردیم با نهادسازی در حوزه آموزش، فاصله میان دانشگاه و صنعت را کم کنیم و دانش را از حوزه نظری وارد میدان عمل کنیم.

تاسیس دانشگاه جامع علمی- کاربردی آذین خودرو یکی از مهم ترین اقدامات ما در این مسیر بود. این دانشگاه به گونه ای طراحی شده

که برنامه های آموزشی آن دقیقاً بر اساس نیازهای واقعی صنعت، فناوری های نوین و مهارت های تخصصی مورد نیاز خطوط تولید تدوین شده اند. ما دیگر منتظر نماندیم تا فارغ التحصیلان از سیستم آموزشی عمومی وارد صنعت شوند، بلکه خودمان دست به کار شدیم تا نیروهای متخصص، متعهد و آشنایه زبان تکنولوژی تربیت کنیم.

نتایج این سیاست امروز به وضوح در عملکرد مجموعه دیده می شود. بسیاری از مدیران میانی، سرپرستان و کارشناسان فنی ما از فارغ التحصیلان همین دانشگاه هستند. علاوه بر آن، فرهنگ یادگیری مستمر، روحیه نوآوری و تعلق سازمانی در مجموعه تقویت شده است. ما نه تنها به دنبال نیروی کار ماهر، بلکه به دنبال پرورش نسل جدیدی از متخصصان صنعت ساز هستیم؛ نسلی که آینده صنعت ایران را شکل خواهد داد.

در نگاه ما، دانشگاه علمی کاربردی آذین خودرو فقط یک مرکز آموزشی نیست، بلکه بخشی از زنجیره توسعه فناورانه و مزیت رقابتی ما محسوب می شود.

در زمینه مسئولیت اجتماعی، گروه صنعتی آذین خودرو چه برنامه هایی برای ارتقای رفاه کارکنان، محیط زیست و توسعه پایدار دارد؟

در نگاه ما، مسئولیت اجتماعی یک ماموریت حاشیه ای نیست، بلکه بخشی از ماموریت اصلی بنگاه صنعتی در قبال جامعه و سرمایه انسانی خود است. ما معتقدیم صنعتی که بخواهد پایدار و اثرگذار باشد، باید هم زمان در حوزه های اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی مسئولانه عمل کند.

در حوزه اجتماعی، گروه آذین خودرو سال هاست که در برنامه هایی چون کمک به موسسات خیریه، حمایت از بیماران نیازمند، تامین اقلام درمانی و ساخت مدارس در مناطق محروم مشارکت فعال دارد. این اقدامات نه تنها از منظر اخلاقی ارزشمند هستند، بلکه به ما کمک کرده اند تا رابطه ای انسانی و متعهدانه با جامعه اطرافمان داشته باشیم.

در حوزه سرمایه انسانی، بر توانمندسازی پرسنل، ارتقای مهارت ها و تربیت نیروی انسانی ماهر تاکید جدی داریم. برنامه های آموزشی درون سازمانی، بورسیه های تحصیلی و مشارکت مستقیم دانشگاه علمی- کاربردی آذین خودرو در این مسیر نقش کلیدی ایفا کرده اند. ما معتقدیم که بهترین سرمایه گذاری، سرمایه گذاری بر روی انسان هاست.

در زمینه محیط زیست، در چند شرکت تابعه موفق به پیاده سازی سیستم مدیریت پسماند، بازیافت مواد و کاهش مصرف انرژی شده ایم. همچنین پروژه هایی در زمینه استفاده از انرژی های پاک در دستور کار قرار دارند که امیدواریم در آینده نزدیک به بهره برداری برسند.

فراتر از این اقدامات فنی، موضوع درخت کاری و احیای فضای سبز کارخانه ها را نیز به عنوان یک فرهنگ درون سازمانی توسعه داده ایم. در مجموعه های ما، حفظ محیط زیست به عنوان بخشی از مسئولیت کارکنان نهادینه شده است.

تمام این فعالیت ها در کنار هم، تصویری از صنعتی انسانی، متعهد و ریشه دار ترسیم می کند. در آذین خودرو باور داریم که اگر قرار است صنعتی ماندگار و الهام بخش داشته باشیم، باید نگاهمان به جامعه، به محیط و به انسان، نگاهی مسئولانه و توسعه محور باشد.

به عنوان یک چهره ماندگار صنعت کشور، آینده صنعت



قطعه‌سازی را در ایران با توجه به تحریم‌ها، چالش‌های ارزی و رقابت بین‌المللی چگونه می‌بینید؟ آیا همچنان امید به جهش صنعتی در این فضا وجود دارد؟

ما هیچ‌گاه صنعت را صرفاً در پرتو شرایط امروز قضاوت نکرده‌ایم. نگاه ما به صنعت، نگاهی بلندمدت، مقاومتی و آینده‌نگر بوده است. بدون تردید، چالش‌هایی نظیر تحریم‌های بین‌المللی، نوسانات شدید ارزی، محدودیت‌های انتقال فناوری و موانع تجارت خارجی، موانع واقعی و جدی هستند. اما به اعتقاد من، همین شرایط سخت، زمینه‌ای برای بلوغ صنعتی، خودباوری فناوری و بازتعریف مزیت‌های رقابتی ایران فراهم کرده است.

امروز صنعت قطعه‌سازی کشور به سطحی از توانمندی رسیده که در بسیاری از حوزه‌ها، از جمله طراحی مهندسی، بومی‌سازی قطعات حساس و ایجاد زیرساخت‌های فناوری، ظرفیت رقابت دارد. این ظرفیت‌های خفته اگر به‌درستی فعال شوند، می‌توانند موتور محرک جهش صنعتی کشور باشند.

اما دستیابی به این جهش صرفاً با تلاش بخش خصوصی ممکن نیست و دولت باید نقشی راهبردی ایفا کند. ثبات در سیاست‌گذاری اقتصادی، اصلاح نظام مالیاتی، تسهیل مقررات تولید، توسعه صادرات هدفمند، حمایت مالی و اعتباری از سرمایه‌گذاری صنعتی و مهم‌تر از همه، حمایت مستقیم و ساختارمند از طرح‌های تحقیق و توسعه (R&D) از جمله اقداماتی است که باید در دستور کار قرار گیرد.

در یک کلام، باید بگویم من به آینده صنعت قطعه‌سازی ایران امیدوارم؛ اما نه از سر خوش بینی سطحی، بلکه بر پایه واقعیت‌هایی که در دل همین محدودیت‌ها شکل گرفته‌اند. جهش صنعتی ممکن است؛ البته اگر به آن باور داشته باشیم، برای آن برنامه‌ریزی کنیم و الزامات اجرایی آن را فراهم آوریم.

ناترازی انرژی، یکی از چالش‌های جدی صنعت است. در سطح ملی، چه سازوکاری برای حل پایدار این مساله پیشنهاد می‌کنید و آیا صنعت می‌تواند وارد مقوله تأمین انرژی شود؟

امروز، مساله ناترازی انرژی به یک دغدغه ملی بدل شده است و آثار آن به طور مستقیم بر تولید، بهره‌وری و حتی امنیت اقتصادی کشور اثر می‌گذارد. برای صنعت، این بحران صرفاً به معنای چند ساعت قطعی برق یا گاز نیست؛ بلکه به معنای توقف زنجیره تأمین، از بین رفتن برنامه‌ریزی تولید و از دست رفتن بازارهای رقابتی است.

راه‌حل پایدار این مشکل، بیش از آنکه صرفاً در سطح پنگاه‌ها جست‌وجو شود، باید در سطح کلان سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی ملی طراحی شود. ما نیازمند یک برنامه جامع ملی برای مدیریت و توسعه زیرساخت انرژی کشور هستیم؛ برنامه‌ای که نه تنها به توسعه ظرفیت‌های تولید برق و گاز توجه کند، بلکه به روزرسانی شبکه‌های انتقال و توزیع، هوشمندسازی مدیریت مصرف و ارتقای بهره‌وری در صنایع انرژی‌بر را نیز مورد توجه قرار دهد.

دولت باید با نگاهی پیش‌دستانه، برای سال‌های آینده تقاضای انرژی در بخش صنعت را پیش‌بینی و متناسب با آن، سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها را هدایت کند. نباید منتظر ماند تا صنعت با بحران مواجه شود، سپس به صورت مقطعی و موقتی تصمیم گرفت.



◀ دکتر رضایابی و کارلوس تاوارس مدیر عامل پژو سیتروئن

البته صنعت نیز می‌تواند و باید در این مسیر نقش آفرینی کند، اما این نقش آفرینی، زمانی معنا پیدا می‌کند که زیرساخت حقوقی، فنی و اقتصادی آن از سوی حاکمیت فراهم شود. مادر گروه آذین خودرو آمادگی داریم که در پروژه‌های مشارکتی تأمین انرژی، از جمله استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر ورود کنیم، اما لازمه این کار، ثبات مقررات، مشوق‌های مشخص و تسهیل فرآیندهای اجرایی است. در یک جمع‌بندی، حل پایدار مساله ناترازی انرژی، مستلزم آن است که دولت از حالت مدیریت واکنشی خارج شود و با تدوین یک نقشه‌راه ملی، زمینه را برای پایداری انرژی، به خصوص در بخش صنعت فراهم کند. در واقع بدون انرژی مطمئن، هیچ صنعتی نمی‌تواند برنامه توسعه واقعی داشته باشد. ■

حل پایدار مساله ناترازی انرژی، مستلزم آن است که دولت از حالت مدیریت واکنشی خارج شود و با تدوین یک نقشه‌راه ملی، زمینه را برای پایداری انرژی، به خصوص در بخش صنعت فراهم کند



مدیرعامل شرکت دانش بنیان فرافوم

تحقیق و توسعه قلب تپنده صنعت پلیمر است

عرفان فغانی

گروه صنعتی فرافوم با بهره‌گیری از نزدیک به سه دهه تجربه تخصصی در صنایع پلیمر، فوم، عایق، انواع چسب، ماستیک و بوتیل، امروز به‌عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو و نوآور در این حوزه در کشور شناخته می‌شود. این شرکت در طول سال‌های فعالیت، با اتکا به تیم تحقیق و توسعه توانمند و بهره‌مندی از دانش فنی روز دنیا، موفق به اخذ تمامی استانداردهای بین‌المللی مرتبط شده است. فرافوم با تمرکز بر نوآوری، کیفیت‌گرایی و بومی‌سازی فناوری، موفق به کسب عنوان شرکت دانش بنیان و بومی‌سازی کامل فرآیند تولید انواع چسب‌های بوتیل، ماستیک‌ها و عایق‌های صوتی و حرارتی در کشور شده است. با توجه به دستاوردهای درخشان این مجموعه، گفت‌وگویی با دکتر علیرضا ارشدی، مدیرعامل شرکت دانش بنیان «فرافوم» انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

هر چند که تحریم‌ها می‌توانند چالش‌زا باشند، اما این موضوع مجموعه فرافوم را به سمت خودکفایی سوق داد؛ به طوری که با تکیه بر توان داخلی، فرمولاسیون‌های جدیدی را توسعه دادیم و مواد اولیه را از منابع داخلی تامین کردیم. علاوه بر این، انجام همکاری‌های استراتژیک با تامین‌کنندگان داخلی را دستور کار قرار دادیم و به این ترتیب، وابستگی خود به واردات را به حداقل رساندیم.

آیا شرکت فرافوم در بازارهای بین‌المللی حضور دارد؟ اگر بله، چه کشورهایی هدف صادراتی شما هستند و چه برنامه‌هایی برای گسترش بازارهای خارجی دارید؟

بله، فرافوم در بازارهای بین‌المللی نقش فعالی دارد و محصولات تولیدی این مجموعه به کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان و ازبکستان صادر می‌شود. علاوه بر برندهای اصلی فرافوم، این مجموعه با راه‌اندازی دو برند تخصصی دیگر، یعنی NeoButyl به‌عنوان نسل جدید چسب‌های بوتیل و RainShield برای نوارهای آب‌بندی، گام مهمی در مسیر توسعه بازارهای صادراتی برداشته است. این برندها متناسب با استانداردهای صادراتی طراحی شده‌اند و در بسته‌بندی و کیفیت، از معیارهای جهانی پیروی می‌کنند تا حضورمان را در عرصه جهانی، توسعه و گسترش دهیم و تولیدات این گروه روانه بازارهای بیشتری شود.

با توجه به اهمیت مسایل زیست‌محیطی، شرکت فرافوم چه اقداماتی در جهت پایداری محیط زیست و مسئولیت اجتماعی انجام داده است و آیا برنامه‌هایی برای کاهش اثرات زیست‌محیطی محصولات و فرآیندهای تولیدی دارید؟

ما در گروه صنعتی فرافوم برای محیط زیست اهمیت و ارزش ویژه‌ای قائل هستیم. در همین راستا در این مجموعه با بهینه‌سازی فرآیندهای تولید، مصرف انرژی را کاهش داده‌ایم و مواد بازیافتی را مورد استفاده قرار می‌دهیم. همچنین تولید محصولات دوستدار محیط زیست در فرافوم



با توجه به تنوع بالای محصولات فرافوم در حوزه‌های مختلف از جمله صنعت خودرو، لوازم خانگی و ساختمان، چه استراتژی‌هایی برای توسعه و به‌روزرسانی سبد محصولات خود اتخاذ کرده‌اید و چگونه نیازهای بازار را شناسایی می‌کنید و به آن‌ها پاسخ می‌دهید؟

در فرافوم، ما همواره گوش به‌زنگ نیازهای بازار هستیم و به انجام ارزیابی از نیازهای بازار اهمیت بسیاری می‌دهیم. در همین راستا تیم‌های تحقیق و توسعه ما با تحلیل داده‌ها، بازخورد مشتریان و رصد روندهای جهانی، محصولات جدیدی را طراحی می‌کنند. در واقع رویکرد مذکور برای ما این امکان را فراهم می‌آورد تا سبد محصولات خود را به‌روز نگه داریم و پاسخگوی نیازهای متنوع صنایع مختلف باشیم.

با توجه به تحریم‌ها و محدودیت‌های وارداتی، شرکت فرافوم چگونه با چالش‌های تامین مواد اولیه مواجه می‌شود و چه راهکارهایی برای کاهش وابستگی به واردات اتخاذ کرده‌اید؟



گروه صنعتی فرافوم
برای محیط زیست
اهمیت و ارزش
ویژه‌ای قائل است
و در این مجموعه
با بهینه‌سازی
فرآیندهای تولید،
مصرف انرژی و
کاهش یافته و
مواد بازیافتی مورد
استفاده قرار می‌گیرد.
همچنین تولید
محصولات دوستدار
محیط زیست در
فرافوم توسعه
یافته است

توسعه یافته است و این مجموعه مشارکت فعالی در پروژه‌های مسئولیت اجتماعی دارد.

با توجه به رقابت شدید در بازار داخلی، شرکت فرافوم چگونه مزیت رقابتی خود را حفظ می‌کند و چه عواملی باعث تمایز شما از رقبا می‌شود؟

آنچه که فرافوم را متمایز می‌کند و به نوعی مزیت این مجموعه محسوب می‌شود، در کیفیت بالا، نوآوری مستمر و پاسخگویی سریع به نیازهای مشتریان است. در واقع این گروه صنعتی با ارائه راه‌حل‌های سفارشی و خدمات پس از فروش قوی، اعتماد مشتریان را جلب کرده و جایگاه خود را در بازار تثبیت کرده است.

در مواجهه با بحران‌هایی مانند نوسانات اقتصادی یا مشکلات زنجیره تامین، شرکت فرافوم چه استراتژی‌هایی برای مدیریت ریسک و حفظ پایداری عملیات اتخاذ کرده است؟

یکی از استراتژی‌های فرافوم در این شرایط آن است که با تنوع بخشی به منابع تامین و انعطاف پذیری در تولید، ریسک‌ها را مدیریت و پایداری عملیات را حفظ می‌کند. همچنین این مجموعه برنامه‌ریزی دقیق و پیش‌بینی سناریوهای مختلف را در دستور کار قرار داده تا آمادگی لازم برای مواجهه با بحران‌ها را داشته باشد.

آیا شرکت فرافوم برنامه‌هایی برای دیجیتالی‌سازی فرآیندهای تولید، فروش و خدمات پس از فروش دارد و چگونه از فناوری‌های نوین برای بهبود کارایی و رضایت مشتریان استفاده می‌کنید؟

بله، مادر حال پیاده‌سازی سیستم‌های دیجیتال در بخش‌های مختلف این گروه صنعتی هستیم. تمام اقداماتی که در این مجموعه صورت می‌گیرد از اتوماسیون در تولید گرفته تا استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری، همه با هدف افزایش کارایی و ارتقای تجربه مشتریان است و تمام اینها نشان دهنده آن است که رضایت مشتریان از اهمیت خاصی برای ما برخوردار است.

چشم‌انداز ۵ ساله شرکت فرافوم چیست و چه اهداف کلیدی برای رشد و توسعه در نظر گرفته‌اید و چگونه قصد دارید به آن‌ها دست یابید؟

هدف ما این است که در ۵ سال آینده فرافوم به یکی از برترین تولیدکنندگان منطقه در حوزه عایق‌ها، دمپینگ، ماستیک و چسب تبدیل شود. طبق برنامه ریزی‌های انجام شده با سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، گسترش بازارهای صادراتی و بهبود مستمر کیفیت، به این اهداف دست خواهیم یافت.

به عنوان مدیرعامل، مهم‌ترین چالش شخصی شما در مدیریت شرکت در سال‌های اخیر چه بوده و چگونه با آن مواجه شده‌اید؟

بزرگ‌ترین چالش من به عنوان مدیرعامل، مدیریت تغییرات فرهنگی در سازمان بود. البته با برگزاری جلسات آموزشی، ایجاد فضای باز برای ارتباطات و تشویق به نوآوری، موفق شدیم فرهنگ سازمانی را به سمت



پویایی و همکاری بیشتر سوق دهیم و به این ترتیب، چالش مذکور تا حدود زیادی حل و فصل شد.

نقش نوآوری و تحقیق و توسعه (R&D) را در آینده فرافوم چگونه می‌بینید و چه برنامه‌هایی برای سرمایه‌گذاری در این حوزه دارید؟

در پاسخ به این پرسش باید بگویم که تحقیق و توسعه قلب تپنده فرافوم است. در همین رابطه، افزایش بودجه R&D، جذب نیروهای متخصص و همکاری با دانشگاه‌ها در دستور کار این مجموعه قرار گرفته تا به دنبال آن، توسعه محصولات نوآورانه و پاسخگویی به نیازهای متغیر بازار صورت بگیرد.

در مسیر توسعه نیروی انسانی شرکت، چه سیاست‌هایی برای جذب، آموزش و حفظ نیروهای متخصص در پیش گرفته‌اید؟

در گروه صنعتی فرافوم، سرمایه انسانی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و در همین راستا با ارائه آموزش‌های مستمر، ایجاد مسیرهای شغلی مشخص و فراهم کردن محیط کاری مثبت، تلاش‌ها معطوف بر این است تا نیروهای متخصص، جذب و حفظ شوند.

اگر بخواهید فرافوم را در یک جمله برای شرکای تجاری یا مشتریان جدید معرفی کنید، آن جمله چه خواهد بود؟
فرافوم، شریک قابل اعتماد شما در ارائه راه‌حل‌های نوآورانه و باکیفیت در صنعت لاستیک، فوم، چسب و ماستیک است. ■

آنچه که فرافوم را متمایز می‌کند و به نوعی مزیت این مجموعه محسوب می‌شود، در کیفیت بالا، نوآوری مستمر و پاسخگویی سریع به نیازهای مشتریان است. این گروه صنعتی با ارائه راه‌حل‌های سفارشی و خدمات پس از فروش قوی، اعتماد مشتریان را جلب کرده و جایگاه خود را در بازار تثبیت کرده است

مدیرعامل شرکت پیک افروز غرب عنوان کرد

صنعت قطعه‌سازی

گرفتار بی‌توجهی دولت و واردات بی‌برنامه

مهدیه شهسواری

صنعت قطعه‌سازی ایران، با تمام پتانسیلی که دارد، این روزها با چالش‌های متعددی دست‌وپنجه نرم می‌کند. فعالان این حوزه معتقدند که شکوفایی این صنعت، نیازمند توجه و حمایت جدی دولت، خصوصی‌سازی واقعی و رفع موانع رقابت‌پذیری است. از مشکلات مربوط به تخصیص ارز گرفته تا واردات بی‌برنامه خودرو، موانع گوناگونی پیش روی قطعه‌سازان ایرانی قرار دارد که نیازمند راهکارهای اساسی و فوری است. برای بررسی دقیق‌تر این مسائل، به سراغ مهندس بابک کریمخان، مدیرعامل شرکت پیک افروز غرب رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم. وی سوابق برجسته‌ای در صنعت قطعه‌سازی ایران دارد که از جمله آن عضویت در هیأت مدیره انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان خودروی کشور و ریاست کمیته لوازم‌بدکی و مبارزه با قاچاق این انجمن است. در ادامه، مشروح این مصاحبه را می‌خوانیم.

همچنین، در راستای ارتقای دانش فنی و تکنولوژی، پیک افروز در حال احداث یک مجموعه جدید در شهر صنعتی زاگرس کرمانشاه است. هدف از این اقدام، تولید محصولات مرتبط از جمله بلبرینگ‌ها، قطعات موتور و راه‌اندازی خط تولید آن‌ها است. پیک افروز به عنوان اولین تولیدکننده انواع تسمه سفت کن و موتور، همواره تمامی قطعات را به صورت خودکفا تولید کرده است. این شرکت در حال حاضر حجم تولید در بازار افزایش یافته و پیگیری می‌کند و امیدوار است با تداوم شرایط مطلوب در تولیدات خود، همواره در سطوح بالا باقی بماند.

در زمینه سرمایه‌گذاری با چه چالش‌هایی روبه‌رو هستید؟

در بحث سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو، چالش‌های متعددی وجود دارد. نخست اینکه، تامین به موقع منابع مالی مورد نیاز برای توسعه این صنعت (به عنوان مثال از طریق بانک‌ها) با مشکل مواجه است و این امر منجر به از دست رفتن فرصت‌های می‌شود. مشکل دیگر، به سفارش گذاری خطوط تولید مربوط می‌شود. متأسفانه، وزارت صمت در این زمینه همراهی لازم را ندارد و فرآیند ثبت سفارش‌ها عموماً با موانع روبرو می‌شود. حتی در مواردی که ثبت سفارش تأیید می‌شود، تخصیص ارز با چنان تأخیری انجام می‌گیرد که عملاً سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو را مختل می‌کند. تازمانی که این مشکلات برطرف نشوند، نمی‌توان انتظار داشت که صنعت خودرو پیشرفت قابل توجهی داشته باشد. در ارتباط با تحریم‌های، ما به نوعی با این شرایط کنار آمده‌ایم و به همکاری با شرکت‌های چینی رو آورده‌ایم، چرا که این شرکت‌ها از نظر دانش فنی در سطح بالایی قرار دارند. البته همه چیز به خودرو ساز بستگی دارد؛ اگر خودرو ساز بتواند تیراژ تولید خود را افزایش دهد و محصولات جدید و قطعات نوآورانه را وارد بازار کند، این امر می‌تواند محرکی برای قطعه‌سازان باشد. در مقابل، کاهش تولید و عدم ایجاد تنوع در محصولات، هیچ انگیزه‌ای برای قطعه‌سازان ایجاد نخواهد کرد.

اگر به دنبال تحول و جان تازه‌ای در صنعت قطعه‌سازی هستیم، این تحول باید از سمت صنعت خودرو سازی و با رای به پروژه‌های جدید و نوآورانه آغاز شود. این امر قطعه‌سازان را به سمت به روز رسانی و ارتقای دانش فنی خود سوق خواهد داد. متأسفانه در حال حاضر این انگیزه‌ها وجود ندارند و



شرکت پیک افروز غرب چه اقداماتی در زمینه مدیریت بهینه سرمایه و ارتقای دانش فنی خود در راستای عرضه قطعات با کیفیت انجام داده است؟

شرایط این روزهای شرکت‌های قطعه‌ساز چندان مطلوب نبوده و شرکت پیک افروز نیز از این قاعده مستثنی نیست. مشکلاتی نظیر وقایع اخیر در صنعت خودرو، عدم پرداخت به موقع بدهی‌ها و نقد نشدن چک‌ها، مسایل عدیده‌ای را برای پیک افروز ایجاد کرده و ارتباطات این شرکت را با تامین کنندگان و پیمانکاران با اختلال مواجه ساخته است. این زنجیره معیوب، مشکلات را به پایین‌ترین سطوح تسری می‌دهد و لایه‌های بعدی را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد.

پیک افروز برای مقابله با این چالش‌ها، رویکرد خود را به سمت بازار افزایش کار تغییر داده و تلاش می‌کند تا با بهره‌گیری از محصولات موجود، در این حوزه توسعه ایجاد کند. این شرکت، بحث برندینگ را نیز در دستور کار قرار داده و با شرکت‌های تامین کننده ایران خودرو، ایساکو، سایپا، سایپا پدک و... ارتباطات خود را تقویت کرده است تا از این طریق (بازار افزایش کار)، بخشی از مشکلات مالی خود را جبران کند.



هیچ سفارش جذاب و قابل توجهی از جانب خودروسازان ارایه نمی شود تا قطعه سازان بر اساس آن تلاش کنند. شاهدیم که در کشورهای مختلف از جمله هند، دولت ها به روش های مختلف به قطعه سازان یارانه پرداخت می کنند، در حالی که در کشور ما این شرکت ها بعضا گران تر از قیمت جهانی مواد اولیه و انرژی خود را تهیه می کنند.

به نظر شما چه ساز و کار هایی به منظور حل این مشکلات باید اتخاذ شود تا تولید کنندگان مواد اولیه مورد نیاز را با قیمت مناسب تری خریداری کنند؟

هند با تولید ۴ میلیون خودرو، هم یک بازار بزرگ خودرو در جهان به شمار می رود و هم یک تولید کننده مطرح از نظر حجم تولید است. در این کشور، حدود ۸ تا ۷۸ شرکت خودرو سازی از جمله سوزوکی، تاتا، جنرال موتورز و تویوتا فعالیت می کنند. نکته قابل توجه این است که دولت هند فعالیت این شرکت ها در بازار این کشور را مشروط به آن کرده که ۸۰ درصد تولیدات خود را در داخل هند انجام دهند. هدف هند از این سیاست، انتقال فناوری و ایجاد اشتغال است. این کشور با جذب شرکت های بزرگ خودرو سازی، از آن ها می خواهد که در هند سرمایه گذاری کنند تا هم فناوری به داخل کشور منتقل شود و هم فرصت های شغلی جدید ایجاد شود. اگر بخواهیم یک الگوی موفق در صنعت خودرو را بررسی کنیم که منجر به توسعه و رونق این صنعت شود، باید به این نکته توجه کنیم.

در گذشته، سطح فناوری خودرو های هندی پایین بود، اما امروزه این خودرو ها از فناوری های روز دنیا بهره می برند. در حال حاضر، سالانه ۱۰۰ هزار خودروی برقی در هند تولید می شود. دلیل توسعه خودرو های برقی در این کشور، حمایت دولت از این صنعت است. دولت هند بین ۸ تا ۱۵ درصد به تولید کنندگان خودرو های برقی یارانه می دهد و این امر باعث شده تا ۳۰۰ شرکت برتر فناوری در زمینه تولید خودرو های برقی در هند رشد کنند. مشوق هایی که دولت به این شرکت ها می دهد، آن ها را به سرمایه گذاری در این بخش ترغیب کرده و در نتیجه، تولید خودرو های برقی در این کشور رونق گرفته است.

کشور هند هم واردات و هم صادرات قطعه دارد و میزان واردات و صادرات قطعه در این کشور، هر یک به میزان ۲۱ میلیارد دلار است. این بدان معناست که واردات قطعه هیچ بار اضافی بر اقتصاد هند تحمیل نمی کند، زیرا با صادرات قطعه جبران می شود. هند برنامه ریزی کرده است تا این میزان را افزایش دهد و اقتصاد هند را از ۳.۵ تریلیون دلار تولید ناخالص داخلی (GDP) به ۷.۳ تریلیون دلار برساند که این یعنی، اقتصاد هند دو برابر رشد خواهد کرد. این کشور در همه زمینه ها فعال است و اگر سرمایه گذاری های خود را افزایش دهد، ظرفیت اقتصاد آن به ۲ برابر خواهد رسید. این موفقیت ناشی از وجود یک سیستم اقتصادی با ثبات در هند است، زیرا این کشور توانسته است ارتباطات بین المللی خود را حفظ کند.

هند در کنار خود یک رقیب قدرتمند به نام چین دارد، اما اجازه نداده است که این موضوع بر بازار و اشتغال این کشور تاثیر منفی بگذارد و هند در حال تلاش است تا به سومین اقتصاد بزرگ دنیا تبدیل شود. این موفقیت ها ناشی از تحلیل های اقتصادی دقیق، برنامه ریزی های اقتصادی کارآمد و تلاش برای یافتن بازارهای جدید در جهان است. شرکت های توانمند برای خود آینده ای شگفت انگیز را تصور کنند و با طی کردن پله های ترقی، به سطحی از رشد اقتصادی برسند. این در حالی است که در کشور ما، تحلیل درستی از اقتصاد وجود ندارد و نمی دانیم وضعیت ثابت اقتصادی به چه صورت خواهد بود. شرایط ما از نظر سرمایه گذاری اقتصادی و توسعه، تا حدودی مبهم است و در شرایط ابهام، سرمایه وارد کشور نمی شود. هر

سرمایه گذاری که فضا را روشن نمی بیند، ترجیح می دهد سرمایه خود را حفظ کند و وارد بازار نشود، مگر کسانی که امکان برد دارند یا ریسک می کنند. در این شرایط، فرصت های خاصی نیز وجود دارد، اما به دلیل اینکه جنبه تهدید آمیز آن ها قوی تر است، کسی وارد آن ها نمی شود.

با توجه به تجربه موفق شرکت های قطعه سازی در هند، چه برنامه هایی برای تقویت و توسعه صنعت قطعه سازی در ایران وجود دارد و چگونه می توان این برنامه ها را با هدف ارتقای کیفیت و رقابت پذیری خودرو های داخلی همسو کرد؟

به نظر من، دولت اهمیتی برای صنعت خودرو قائل نیست و آن را به حال خود رها کرده است. در واقع، دولت بدترین اقداماتی را که می توانست در حق خودروسازان صورت دهد، انجام داده و آن ها را به ورطه زیان دهی کشانده است. حال اگر دولت معتقد است که در شرکت های خودرو سازی، ائتلاف نیروی انسانی و سرمایه وجود دارد، مقصر اصلی خود اوست؛ چرا که مدیریت این شرکت ها در دست دولت بوده است. اگر به شما دستور می دهند که به جای یکصد نفر، یک هزار نفر را استخدام کنید، حق بیمه آن ها را پرداخت کنید و حقوقشان را بدهید، این اجحاف است. اگر اجازه می دهند که شرکت خودرو سازی در زمینه های غیر مرتبط دیگر فعالیت کند، سرمایه گذاری های پراکنده انجام دهد و شرکت های دیگر را بخرد، این اشتباه است. کسی که به فکر شرکت خود باشد، سرمایه اش را در زمینه های مختلف هدر نمی دهد، بلکه بر روی توسعه خطوط تولید، فناوری و محصولات جدید متمرکز می شود، اما متأسفانه این پول ها هدر رفته اند. به بیان دیگر، بدترین اقدامات ممکن را با صنعت خودرو انجام داده اند و اکنون یک صنعت فلج، بیمار و در حال احتضار را تحویل داده اند که همگان آن را سرزنش می کنند! در حالی که عامل اصلی این وضعیت، خود دولت بوده است. دولت، صنعت خودرو را به بیراهه کشانده است. اکنون هم که این صنعت را به بخش خصوصی واگذار کرده اند، دست از سر آن بر نمی دارند و انتظار دارند که مطابق با سیاست های دولت عمل کند. اگر شرکتی را به بخش خصوصی واگذار می کنید، باید بدانید که اولویت های آن دیگر مسایل سیاسی نیست، بلکه مسایل اقتصادی و حفظ بقای خود است؛ یا باید به طور کامل اختیار را به بخش خصوصی واگذار کنید یا اعتراف کنید که خصوصی سازی به درستی انجام نشده است. چطور وقتی بحث قیمت مواد اولیه مطرح می شود، باید به قیمت جهانی عرضه شود، اما در بازار خودرو، دولت قیمت تعیین می کند و ادعا می کند که این بازار انحصاری است؟ نمی توان به این شکل گرفتار تناقض بود.

یعنی در شرایطی که باید به صنعت قطعه سازی کمک کنید تا مواد اولیه گران قیمت را تهیه کند و در این اقتصاد تورمی و بیمار به تولید بپردازد، به آن می گوید که چرا قطعات شما گران تر از قطعات چینی است! کدام یک از شرایط ما قطعه سازان، بهتر از چین بوده است؟

می گویند در ایران انرژی و دستمزدها ارزان تری داریم! کدام انرژی؟ انرژی ای که یک روز قطع است و یک روز وصل است. سهم دستمزدی که در تولید های مکانیزه آنها شاید ۵ تا ۸ درصد قیمت تمام شده باشد که خیلی محسوس نیست، مواد اولیه و هزینه های مالی ارزان تری که در اختیار دارند؟ دولت چه مزیت رقابتی ای را برای تولید کنندگان داخلی ایجاد کرده است که حالا از آن ها انتظار رقابت دارد؟ این مانند آن است که بین دو نفر مسابقه بگذارید و پای یکی از آن ها را ببندید و بعد از هر دو بخواهید که بدون دوا واضح است که این امکان پذیر نیست.

با توجه به شرایط عدم تساوی قطعه سازان، چطور می توانند رقابت کنند؟

دولت اهمیتی برای صنعت خودرو قائل نیست و آن را به حال خود رها کرده است. در واقع، دولت بدترین اقداماتی را که می توانست در حق خودروسازان صورت دهد، انجام داده و آن ها را به ورطه زیان دهی کشانده است



خواهد گذاشت؟ آیا راهکاری برای ایجاد تعادل بین واردات و حمایت از تولید داخل وجود دارد؟

به‌عنوان مسئول کمیته قطعات یدکی انجمن همگن کشوری، همواره با این پرسش مواجه می‌شوم که چرا قطعات خودروهای چینی به‌اندازه کافی در دسترس نیست و مصرف‌کنندگان مجبورند آن‌ها را به قیمت‌های گزاف تهیه کنند.

باید متذکر شوم که هر شرکتی که اقدام به واردات خودرو می‌کند، متعهد است که قطعات یدکی مرتبط با آن خودرو را در طول دوره گارانتی و وارانتی تامین کرده و آن‌ها را در دسترس مشتریان و متقاضیان قرار دهد. این شرکت‌ها باید بخشی از سرمایه‌گذاری خود را به واردات قطعات اختصاص دهند، اما چون باید مدتی آن‌ها را انبار کنند، این مساله نقدینگی آن‌ها را کاهش می‌دهد. به همین دلیل، برای شرکت‌ها این کار صرفه اقتصادی نداشته و ترجیح می‌دهند به جای آن، خودرو وارد کنند و به فروش برسانند، چرا باید ما پاسخگوی این مشکل باشیم، این توافقی است که بین واردکننده و وزارت صمت که مجوز داده بسته شده است، حال اگر به تعهداتشان عمل نکرده‌اند، خودشان و وزارتخانه باید پاسخگو باشند و با ایجاد تنوع در واردات خودرو، باید قطعات یدکی مربوطه را هم تامین کنند. تولید این قطعات به دلیل تنوع بالا و مقیاس کوچک، صرفه اقتصادی ندارد. متأسفانه، واردات ناموزونی انجام شده و به معضل لوازم یدکی توجه نشده است. هر کسی که خودروی وارداتی را خریداری می‌کند، باید این آگاهی و آمادگی را داشته باشد که ممکن است به دلیل کمبود قطعه، خودروی او مدتی طولانی در انتظار قطعات متوقف شود! سیاست شرکت‌های چینی در فروش ارزان تر قیمت خودرو و جبران آن در قطعات یدکی است. در این سال‌ها، مجوزهای بی‌رویه خودروسازی به حدود ۵۰ تا ۶۰ شرکت داده شده است؛ یعنی افرادی که قبلاً واردکننده بوده‌اند، حالا تحت عنوان خودرو ساز مجوز واردات گرفته‌اند.

و سخن آخر؟

در وضعیت قطعه سازی می‌توان گفت دولت باید در درجه اول در قسمتی که مدیریت آن را دارد تعهدات خود را انجام دهد. تعهداتی که در قالب قراردادهای ۱۲۰ روزه عمل شود، حالا شده ۲۰۰ روزه و مشکل دار شده است. این‌ها به عهده دولت است و باید دولت تعهدات خود را به شرکت‌ها در اسرع وقت جواب بدهد. این خودرو سازی کار دولت نیست، زیرا دولت نمی‌تواند هم‌زمان هم سترسواری کند، هم دولاً راه برود! باید به بخش خصوصی واگذار شود و بخش خصوصی در این خصوص تصمیم قطعی بگیرد. اگر واردات صورت بگیرد، باید تعرفه و واردات درست انجام شود. قیمت تمام شده در کشوری مانند چین ۳۰ درصد ارزان تر است، آن هم به دلیل شرایط مناسبی است که تولیدکننده در هزینه‌های تولید مانند مشوق‌های صادراتی، تسهیلات بانکی، امکانات مواد اولیه ارزان و... دارد. ولی وقتی ما تعرفه ۲۰ درصدی روی خودروی چینی می‌گذاریم، برای تولیدکننده رقابت دشوار خواهد شد؛ زیرا در همین شرایط ۳۰ درصد قیمت آن‌ها پایین تر است. حال اگر تعرفه واردات ۲۰ درصد شود، باز هم ۱۰ درصد خودروی وارداتی ارزان تر از ماست و بنابراین نمی‌توانیم با آن رقابت کنیم. تعرفه باید طوری باشد که بر صنعت خودروی داخل اجحاف نشود. صنعت خودرو خوب عمل می‌کند، اگر در دست هدایت شود، هم صادرات قطعه دارد و هم می‌توان قطعات خوب و باکیفیت تولید کرد. به‌طور کلی این امکان وجود دارد که قطعات خوب تولید کرد، ولی باید تحت مدیریت درست باشد. ■

هیچ راهی وجود ندارد، زیرا اقتصاد فاقد تعادل است. هر زمان که خواستند به گروهی به‌صورت ویژه کمک کنند، رانت ایجاد شد. اگر می‌خواهیم کاری انجام دهیم، ابتدا باید شرایط کشور را عادی کنیم، سپس رشد اقتصادی رخ خواهد داد. راه حل مشکلات کلان اقتصادی، در درایت برنامه‌ریزی و حل مسایل سیاسی است و هیچ راه حل دیگری به ذهن نمی‌رسد. امتیاز دادن راهکار درستی نیست. چون اقتصاد رانتی ایجاد می‌کند و لذا باید ارتباطات سیاسی را بهبود بخشید تا شرایط اقتصادی بهتر شود. الان بگویم مواد اولیه را ارزان تر به تولید کنندگان بدهند یا تسهیلات ارزان تر بدهند، باز رانت ایجاد می‌شود؛ بنابراین باید شرایط کلی اقتصاد اصلاح شود. ما هیچ امتیازی نمی‌خواهیم؛ فقط به ما فشار مضاعف وارد نکنند تا بتوانیم مبادلات سالم داشته باشیم. نظام تعرفه مانند همه جای دنیا باید اصلاح و منطقی شود تا قدرت تولید داخل حفظ شود؛ این اولین قدم است تا تولید کنندگان داخلی فرصت رشد پیدا کنند.

چگونه می‌توان از مداخله نهادهای متعدد در سیاست گذاری های صنعت خودرو جلوگیری کرد و یک متولی واحد و مسئول برای این صنعت تعیین کرد؟

به این دلیل که صنعت خودرو دولتی است، این تصور وجود دارد که این صنعت متعلق به خانواده دولت است و همه اعضا در آن مداخله می‌کنند. تمام ارگان‌های دولتی نیز صاحب نظر می‌شوند! وقتی که این صنعت خصوصی شود، جلوی مداخله همه گرفته می‌شود. اگر قرار است تصمیمی در زمینه سیاست گذاری خودرو گرفته شود، باید یک نظر واحد ایجاد شود و بر اساس آن تصمیم گیری شود. در حال حاضر، صنعت خودرو و تکلیف خود را نمی‌داند و هر کسی نظری می‌دهد. ما یک استراتژی بلندمدت در این صنعت نداریم و آینده چند سال بعد برای قطعه سازان ما مبهم است. آیا این صنعت دوباره به صنعت مونتاژ تبدیل می‌شود؟ یا اراده‌ای برای متحول کردن و نوسازی آن وجود دارد؟

تنها راه حل صنعت خودرو و خصوصی سازی است تا روی پای خود بایستد. متأسفانه صنعت خودرو به نهاد مدیریت و سیاست گذاری دولت تبدیل شده و مردم هر چه ناراحتی دارند، با اغراق سر صنعت خودرو خالی می‌کنند، در حالی که این صنعت ظرفیت‌های زیادی دارد و یک توانمندی با ارزش ملی است و باید به سمت فناوری‌های جدید حرکت کند.

تخصیص ارز برای واردات خودرو چه تاثیری بر رقابت پذیری تولید کنندگان داخلی خواهد داشت؟ آیا این اقدام منجر به کاهش تولید و تعطیلی واحدهای تولیدی خواهد شد؟

مساله واردات خودرو اساساً به ارز وابسته است. دولت هر زمان که ارز کافی داشته، واردات را آزاد کرده و هر زمان که با کمبود ارز مواجه شده، موانع مختلفی مانند تغییر تعرفه، تبصره و قوانین ایجاد کرده است. واقعیت این است که تمام این مسایل به میزان ارز در دسترس دولت بستگی دارد. در شرایط فعلی ما با واردات خودرو مخالف نیستیم، اما چند اصل باید رعایت شود: اولاً، اگر دولت ارزی برای واردات خودرو دارد، باید اولویت را به تامین سهم قطعه سازان بدهد که شاید ۲۰ درصد از یک خودروی وارداتی را نیاز داشته باشند که حدود ۳ تا ۴ هزار دلار است. این کار از بروز مشکلات برای قطعه سازان جلوگیری می‌کند. در همین حال نباید سهمیه ارزی تولید کنندگان در اختیار وارد کنندگان قرار بگیرد و سهم ارز قطعه سازان کاهش بیابد و آن‌ها دچار مشکل شوند.

واردات بی برنامه و بی رویه خودرو چه تاثیرات بلندمدتی بر صنعت خودرو سازی داخلی، به ویژه شرکت های قطعه ساز

دبیر انجمن قطعه‌سازان خودرو کشور

صنعت خودرو

۵۳۰ هزار میلیارد تومان بدهکار است

نمانه نادری

صنعت خودرو، به‌عنوان یکی از ارکان اصلی پیشران اقتصاد و آینده تمام‌نمای توانمندی‌های صنعتی یک کشور به‌شمار می‌آید. اما در حال حاضر این صنعت در کشور ما با چالش‌های عمیق و بحرانی دست‌وپنجه نرم می‌کند. آمارهای تکان‌دهنده از بدهی‌های بالغ بر ۵۳۰ هزار میلیارد تومان و زیان انباشته حدود ۲۸۰ هزار میلیارد تومانی، تصویری تلخ از وضعیت وخیم مالی خودروسازان بزرگ و کل زنجیره ارزش این صنعت ارایه می‌دهد. با توجه به اهمیت این موضوع و با هدف واکاوی ریشه‌های این بحران و بررسی راهکارهای ممکن و همچنین ریشه‌یابی دلایل اصلی این وضعیت نابسامان و نقش احتمالی خصوصی‌سازی به‌عنوان یک اهرم نجات‌بخش، گفت‌وگویی با مهندس آرش محبی نژاد، دبیر انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور انجام داده‌ایم که مشروح آن در ادامه آمده است.



وضعیت کنونی صنعت خودرو نگران‌کننده به نظر می‌رسد. با توجه به گزارش‌های اخیر، لطفاً تصویری کلی از این بحران ارایه دهید.

صنعت خودرو در پایان خردادماه ۱۴۰۴ با معضلات مالی جدی دست‌وپنجه نرم می‌کند. ارقام ارایه شده تصویری نگران‌کننده از وضعیت مالی خودروسازان بزرگ و زنجیره تامین آن‌ها ترسیم می‌کند. به‌عنوان مثال مجموع بدهی‌های جاری دو خودروساز بزرگ کشور به حدود ۵۳۰ هزار میلیارد تومان رسیده که این رقم نشان‌دهنده فشار نقدینگی و نیاز فوری به مدیریت بدهی‌ها است. حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان دیگر مربوط به قراردادهای فروش آینده‌محور خودروسازان است که تعهدات آتی سنگینی را به همراه دارد. همچنین حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان از مطالبات خودروسازان از مشتریان یا نهادهای دولتی، سررسید شده و تعیین تکلیف نشده است. علاوه بر این، خودروسازان حدود ۱۳۰ هزار میلیارد تومان به شرکت‌های قطعه‌سازی و تامین‌کننده، بابت قطعات و مواد اولیه بدهکار هستند. شکاف زیاد بین قیمت درب کارخانه خودرو و قیمت بازار آزاد نیز به حدود ۶۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده و در نهایت، زیان انباشته دو خودروساز بزرگ حدود ۲۸۰ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود.

این ارقام تکان‌دهنده، ریشه در چه عواملی دارند و چه چالش‌هایی موجب شده که صنعت خودرو به این نقطه برسد؟

دلایل متعددی در این وضعیت دخیل هستند؛ از یک سو، نوسانات شدید و غیرقابل پیش‌بینی نرخ ارز، تامین قطعات را بسیار دشوار و هزینه‌بر کرده است. از سوی دیگر، مشکلات ساختاری در سیستم‌های مدیریتی خودروسازان و چالش‌های موجود در زنجیره تامین، نفس صنعت را بریده است. رقابت‌های نامتقارن با خودروسازان خارجی نیز، که از توانایی‌های لجستیکی و مالی بالاتری برخوردارند، فشار مضاعفی بر تولیدکنندگان داخلی وارد می‌کند. قیمت‌گذاری دستوری، کمبود نقدینگی، فرسودگی ناوگان و ضعف در نوآوری و تحقیق و توسعه از دیگر چالش‌ها محسوب می‌شود. با وجود چالش‌های فراوان، فرصت‌های بالقوه‌ای نیز در صنعت خودروی کشور وجود دارد که از جمله آن توسعه تولید خودروهای اقتصادی و کم‌مصرف، ارتقای کیفیت و ایمنی، توسعه



در نهایت، با نگاهی به وضعیت موجود و چالش‌های پیش رو، چه پیش‌بینی‌هایی برای آینده صنعت خودرو در کوتاه‌مدت و میان‌مدت دارید؟

آینده صنعت خودرو به شدت وابسته به نحوه مدیریت بحران فعلی و سرعت و اثربخشی اجرای برنامه‌های بهبود است. اگر اقدامات لازم با تاخیر یا به صورت ناکارآمد انجام شود، خطرات جدی از جمله تعطیلی کارخانه‌ها، از دست رفتن فرصت‌های شغلی گسترده و تحمیل خسارات اقتصادی بیشتر به کشور، بیخ گوش این صنعت خواهد بود. البته اگر با رویکردی صحیح، برنامه‌ریزی دقیق و تلاش همگانی، مسیر اصلاح و توسعه را طی کنیم، احیای این صنعت و تبدیل آن به یک بازیگر رقابتی و سودآور در منطقه، کاملاً دست‌یافتنی است.

به نظر شما چه فرصت‌هایی، بیشترین تاثیر را در بهبود و توسعه این صنعت در سال‌های آینده خواهد داشت؟

با وجود چالش‌های فراوان، فرصت‌های بالقوه‌ای نیز در صنعت خودروی ایران وجود دارد که از جمله آن توسعه تولید خودروهای اقتصادی و کم‌مصرف یعنی تمرکز بر تولید خودروهایی با قیمت مناسب و مصرف سوخت پایین برای پاسخگویی به نیاز بازار داخلی، ارتقای کیفیت و ایمنی با سرمایه‌گذاری در بهبود کیفیت محصولات و افزایش استانداردهای ایمنی، توسعه صنعت قطعه‌سازی با حمایت از قطعه‌سازان داخلی برای افزایش توان تولید، صادرات و کاهش وابستگی به واردات است. همچنین جذب سرمایه‌گذاری خارجی به فراهم کردن شرایط مناسب برای جذب سرمایه‌گذاری و انتقال تکنولوژی از شرکت‌های معتبر بین‌المللی منجر خواهد شد. فرصت

صنعت قطعه‌سازی، جذب سرمایه‌گذاری خارجی، توسعه خودروهای پاک و اصلاح نظام قیمت‌گذاری است.



با توجه به شرایط فعلی و تحلیل ارائه شده، چه پیشنهاد‌های عملی و بلندمدتی برای بهبود وضعیت صنعت خودرو دارید؟

برای خروج از این بحران، نیازمند یک برنامه جامع و پایدار هستیم. این برنامه باید شامل اصلاحات اساسی در ساختارهای مدیریتی، تقویت و بهینه‌سازی زنجیره تامین با هدف افزایش خودکفایی و کاهش وابستگی و توجه جدی به نیازها و خواسته‌های واقعی بازار باشد. ارتقای کیفیت محصولات داخلی و ایجاد یک فضای رقابتی سالم و عادلانه، چه برای تولیدکنندگان داخلی و چه برای بازیگران خارجی، امری ضروری است. ثبات اقتصادی و پیش‌بینی‌پذیری در سیاست‌گذاری‌ها نیز از عوامل کلیدی برای بازگشت اعتماد و سرمایه‌گذاری به این صنعت خواهد بود.

اگر اقدامات لازم با تاخیر یا به صورت ناکارآمد انجام شود، خطرات جدی از جمله تعطیلی کارخانه‌ها، از دست رفتن فرصت‌های شغلی گسترده و تحمیل خسارات اقتصادی بیشتر به کشور، بیخ گوش صنعت خودرو خواهد بود



مدیرعامل شرکت ایسکرا تاکید کرد

حذف قیمت گذاری دستوری

تنها عامل پایداری تولید در قطعه سازی

المیرا اکرمی

مقابله با پیامدهای منفی قیمت گذاری دستوری یکی از مهم ترین دغدغه های انجمن تخصصی صنایع همگن و قطعه سازان، در سال های اخیر بوده است. در این راستا، مجموعه ای از اقدامات راهبردی و مطالبه گری سرازمان یافته در این انجمن اجرا شده که مهم ترین آن ها مستندسازی و آرایه گزارش های کارشناسی، برگزاری جلسات تخصصی با نهادهای تصمیم گیر، همگرایی و هم صدایی با سایر تشکلهای و تجربه تامین، افزایش حضور رسانه ای و اطلاع رسانی عمومی، ارسال پیشنهادهای عملی به دولت و تداوم پیگیری و رصد اصلاحات است. در همین حال فعالان صنعت قطعه سازی معتقدند که حذف قیمت گذاری دستوری و حرکت به سمت بازار رقابتی، تنها عامل پایداری تولید، حفظ کیفیت و توسعه فناوری در این صنعت خواهد بود. به همین بهانه گفت و گویی با امیرحسین جلالی، مدیرعامل شرکت ایسکرا، انجام داده ایم که در ادامه آمده است. جلالی دارای مدرک کارشناسی ارشد مهندسی برق از دانشگاه ایتالی کالیفرنیا است و به عنوان نایب رییس انجمن قطعه سازان استان تهران و عضو هیات رییس انجمن کشوری قطعه سازان نیز فعالیت می کند.

ایسکرا سرمایه گذاری در زمینه توسعه موتورهای بدون زغال (BLDC) را آغاز کرده است. این موتورها با اتکالبرکنترلرهای الکترونیکی PWM و سنسورهای هال، می توانند در خودروهای هیبریدی و برقی مورد استفاده قرار بگیرند و پاسخگوی نیاز بازارهای آینده باشند.

در حوزه تولید نیز، طراحی و اجرای خط برقی یک کن خودرو بر اساس اصول لین (Lean) در دست انجام است و بهره برداری صنعتی از این پروژه تا پایان سال آینده پیش بینی می شود.

همچنین، ورود به حوزه هایی مانند تولید موتورهای خودروهای برقی، موتور کولرهای آبی کم مصرف و تامین برق باتکیه بر انرژی های تجدیدپذیر به خصوص انرژی خورشیدی، بخشی از برنامه توسعه ای شرکت ایسکرا در آینده نزدیک است.

از آنجایی که شرکت ایسکرا خطوط تولیدی خود را به صورت دانش بنیان راه اندازی کرده، آیا از فناوری های نوین تولید مانند اتوماسیون، رباتیک، اینترنت اشیا (IoT) و هوش مصنوعی (AI) استفاده می کنید؟

رویکرد ایسکرا همواره بر دانش بنیان بودن و نوآوری در کلیه فرآیندهای تولید مبتنی است. علی رغم چالش ها و محدودیت هایی که ناشی از تحریم وجود دارد، سعی کردیم از فناوری های برتر صنعتی بهره مند شویم.

در بخش هایی از تولید به منظور افزایش دقت و یکپارچگی فرآیند، از ربات های صنعتی استفاده می کنیم و در آینده بسیار نزدیک یک خط تمام اتوماتیک ماشین کاری قطعات را راه اندازی خواهیم کرد. این خط با ربات های بازوی مکانیکی، از بارگیری تا ماشین کاری و تخلیه قطعات را با حداقل دخالت انسانی و بیشترین دقت انجام خواهد داد.

در زمینه جمع آوری و پایش داده ها، زیرساخت های نرم افزاری جامعی تدارک دیده ایم که داده های تولید را به صورت لحظه ای جمع آوری و اعتبارسنجی می کند. با کمک سیستم های مانیتورینگ آنلاین و ابزارهای هوش تجاری مانند PowerBI، داشبوردهای مدیریتی مدرن طراحی شده است تا مدیران بتوانند به راحتی نقاط بحرانی در تولید و کنترل کیفیت را به صورت بصری شناسایی کنند و اقدامات اصلاحی را با سرعت و دقت انجام دهند.



با توجه به فعالیت تخصصی شرکت ایسکرا در تولید محصولات مانند دینام و استارت، آیا محصولات جدیدی را به عرصه تولید اضافه کرده یا برنامه ای برای اضافه کردن آن دارید؟

شرکت ایسکرا همواره بر توسعه سبد محصولات خود تاکید داشته است و در سال های اخیر، علاوه بر تمرکز ویژه بر تولید دینام و استارت به عنوان محصولات اصلی خود، رویکردی جدی برای گسترش تنوع محصولات در پیش گرفته است. یکی از مهم ترین گام های ما، راه اندازی خط تولید موتور فن های DC برای خودروهای داخلی از جمله پژو ۴۰۵، دنا، تیبا و پراید بوده است. این موتورها از نوع زغال دار ۱۲ ولت هستند که باتکیه بر یک طراحی بهینه، از عملکردی پایدار و مصرف پایین بر خور دارند.

در عین حال، پروژه های توسعه ای برای تولید موتور فن ویژه پلتفرم خودروهای ۲۰۶، تارا و شاهین نیز در جریان است. در این پروژه ها، با اتکا به شبیه سازی های تخصصی (CFD و FEM)، روی افزایش کارایی، کاهش نویز صوتی و افزایش طول عمر محصولات جدید تمرکز شده است تا بتوانیم کیفیت را به سطح استانداردهای جهانی نزدیک کنیم. همزمان، در مسیر آینده نگری و پاسخ به تحولات صنعت خودرو، شرکت



در خصوص حذف قیمت‌های دستوری با همکاری انجمن تخصصی صنایع همگن وقطعه‌سازان، تاکنون چه اقداماتی انجام شده است؟

در سال‌های اخیر، مقابله با پیامدهای منفی قیمت‌گذاری دستوری یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های انجمن تخصصی صنایع همگن و قطعه‌سازان بوده است. در این راستا، مجموعه‌ای از اقدامات راهبردی و مطالبه‌گری سازمان یافته با همکاری اعضا و تشکلهای مرتبط اجرا شده که مهم‌ترین آن‌ها مستندسازی و آرایه گزارش‌های کارشناسی، برگزاری جلسات تخصصی با نهادهای تصمیم‌گیر، همگرایی و هم‌صدایی با سایر تشکلهای و زنجیره تامین، افزایش حضور رسانه‌ای و اطلاع‌رسانی عمومی، ارسال پیشنهادهای عملی به دولت و تداوم پیگیری و رصد اصلاحات است.

در یک جمع‌بندی، اعتقاد انجمن و اعضا این است که حذف قیمت‌گذاری دستوری و حرکت به سمت بازار رقابتی، تنها عامل پایداری تولید، حفظ کیفیت و توسعه فناوری در صنعت قطعه‌سازی کشور خواهد بود. این موضوع همچنان از اولویت‌های اصلی اقدامات انجمن تخصصی صنایع همگن و قطعه‌سازان است.

افزایش قیمت‌ها در بازار خودرو تا چه اندازه با هزینه‌های تولید تناسب دارد و چگونه شرکت‌های ایسکرامی توانستند فرصت افزایش قیمت خودرو و افزایش سودآوری یا سرمایه‌گذاری مجدد بهره‌بردار؟

تناسب میان قیمت فروش خودرو و هزینه تولید یکی از عوامل اصلی ثبات زنجیره تامین خودرو است. اگر خودروسازان از حاشیه سود منطقی برخوردار شوند، زمینه برای توسعه محصول، افزایش تیراژ و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین فراهم می‌شود؛ چنین رشدی هم سفارش‌گیری قطعه‌سازان را افزایش می‌دهد و هم برای شرکت‌هایی مانند ایسکرا فرصت مناسبی برای ارتقای خطوط تولید، توسعه محصولات جدید و سرمایه‌گذاری بیشتر در پژوهش و نوآوری ایجاد می‌کند.

نتیجه این سیکل سالم، ارتقای بهره‌وری در کل زنجیره ارزش، منطقی شدن قیمت تمام‌شده و افزایش کیفیت محصول برای مصرف‌کننده نهایی است که بازار را به سمت یک چرخه سالم و پایدار هدایت می‌کند.

افزایش قیمت خودرو چگونه می‌تواند به قطعه‌سازان اجازه دهد با حاشیه سود سالم تر فعالیت کرده و از وابستگی به نوسانات شدید جلوگیری کنند؟

افزایش منطقی قیمت خودرو، اگر با هزینه‌های واقعی تولید همراه باشد، فرصت‌بازسازی و بهبود حاشیه سود شرکت‌های قطعه‌ساز را فراهم می‌کند. در سال‌های اخیر، بسیاری از قطعه‌سازان به دلیل شکاف فاحش میان هزینه تولید و قیمت دریافتی، دچار حاشیه سود پایین یا حتی زیان شده‌اند که این وضعیت، آسیب‌پذیری در برابر نوسانات نرخ ارز و قیمت جهانی مواد اولیه را تشدید کرده است.

تعدیل قیمت‌ها بر اساس واقعیت‌های اقتصادی پرداخت‌های منصفانه‌تری به قطعه‌سازان را به دنبال دارد، موجب تثبیت نقدینگی و تقویت قدرت سرمایه‌گذاری برای ارتقای کیفیت، توسعه محصول و فناوری می‌شود. ایران به واسطه مزیت منابع اولیه همچون آلومینیوم، فولاد و مس می‌تواند با تثبیت این چرخه پشتیبان خودکفایی، اشتغال صنعتی و کاهش وابستگی ارزی شود. در نهایت، این روند نه تنها به نفع صنعت و تولیدکنندگان، بلکه در بلندمدت موجب ارتقای کیفیت و کاهش هزینه نهایی برای مصرف‌کننده خواهد شد. ■

در برنامه‌های آتی نیز تمرکز ویژه‌ای بر پیاده‌سازی سامانه‌های مبتنی بر اینترنت اشیا (IoT) و تحلیل داده‌های حجیم (Big Data) داریم تا بتوانیم در حوزه‌هایی مانند نگهداری پیش‌بینانه (Predictive Maintenance) و ارتقای بهینه‌سازی خطوط تولید از مزایای هوش مصنوعی بهره‌مند شویم.

شرکت ایسکرا چه استراتژی‌هایی برای حفظ و افزایش سهم بازار خود در صنعت قطعه‌سازی دارد؟

حفظ و توسعه سهم بازار برای ایسکرا بر پایه سه محور اساسی بنا شده که تنوع بخشی بسید محصولات، ارتقای مستمر کیفیت و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین، از جمله آن‌هاست. در بازار رقابتی کنونی، تنها شرکت‌هایی که بتوانند سریع و دقیق به نیازهای متغیر خودروسازان و مشتریان پاسخ دهند، موفق خواهند شد.

ما با تمرکز بر تولید قطعات High-Tech با ارزش افزوده بالا و پوشش کامل الزامات فنی خودروهای نسل جدید از جمله استانداردهای آلایندگی، ایمنی و عملکرد هوشمند، مسیر نوآوری را با جدیت دنبال می‌کنیم.

فناوری‌هایی مانند توماسیون صنعتی (طراحی به کمک رایانه CAD/CAE) و مهندسی معکوس پیشرفته، به مادر تسریع توسعه محصولات جدید کمک کرده‌اند. پیاده‌سازی سیستم‌های دقیق کنترل کیفیت مبتنی بر داده، موجب شده محصولات مادر سطح رقابتی و رضایت مشتری مداوم باقی بماند.

همزمان، دید ما صرفاً محدود به بازار داخلی نیست بلکه با تقویت زیرساخت‌های مهندسی صادرات محور، برای حضور فعال در زنجیره ارزش جهانی نیز برنامه‌ریزی کرده‌ایم. رویکرد ما ترکیبی از نوآوری محصول، کیفیت پایدار و جابجی در پاسخ به تحولات بازار است.

با توجه به برنامه جدی شرکت در صفر کردن ضایعات، چه قدم‌هایی برداشته‌اید و چه شاخص‌های کلیدی عملکردی (KPIs) را در ارزیابی پیشرفت این برنامه مدنظر دارید؟

راهبرد صفر کردن ضایعات در ایسکرا یک هدف بنیادی است. در این مسیر مجموعه‌ای از اقدامات سیستماتیک در زنجیره تولید پیاده‌سازی شده است، از جمله ارتقای فرآیندهای کنترل کیفی، بهره‌گیری از ابزارهای آماری برای تحلیل خطا، پیاده‌سازی سیستم‌های پایش لحظه‌ای و آموزش مستمر نیروی انسانی.

برای رصد میزان موفقیت، سه شاخص کلیدی عملکرد (KPI) همواره مورد توجه واقع شده است:

● Internal PPM: تعداد قطعات معیوب به ازای یک میلیون قطعه تولید شده در کارخانه؛ هدف ما رساندن این شاخص به نزدیک صفر در کلیه خطوط تولید است.

● Customer Line PPM: میزان خطا در قطعاتی که در خطوط مونتاژ خودروسازان به کار می‌رود؛ هدف این است که نرخ خطا برای تحویل OEM به مرز صفر برسد.

● Aftersales PPM: شاخص کیفی از منظر مصرف‌کننده نهایی و مرتبط با میزان برگشت قطعه؛ سر نوشت بر ندو وفاداری مشتری به این شاخص گره خورده است.

عملکرد این شاخص به صورت روزانه توسط هیات مدیره و سهامداران کلیدی با داشبوردهای مدیریتی کنترل شده و اقدامات اصلاحی مورد نیاز بلافاصله آغاز می‌شود. باور ما این است که دستیابی به ضایعات صفر بیش از یک شعار تبلیغاتی، یک فرهنگ سازمانی و یک رویکرد عملیاتی بلندمدت است که نیاز به تعهد، پیگیری مستمر و انضباط مهندسی دارد.

در سال‌های اخیر، بسیاری از قطعه‌سازان به دلیل شکاف فاحش میان هزینه تولید و قیمت دریافتی، دچار حاشیه سود پایین یا حتی زیان شده‌اند که این وضعیت، آسیب‌پذیری در برابر نوسانات نرخ ارز و قیمت جهانی مواد اولیه را تشدید کرده است

مدیر عامل شرکت دانش بنیان سیف صنعت مطرح کرد

کمیود نقدینگی و تاخیر در پرداختها بزرگترین چالش قطعه سازان

عارف فغانی

مهرداد آلان، مدیر عامل شرکت سیف صنعت و عضو هیات مدیره انجمن قطعه سازان، دارای مدرک کارشناسی ارشد مهندسی مکانیک است. وی فعالیت حرفه ای خود را از دوره کارآموزی در همین شرکت آغاز کرد. علاقه به صنعت از نوجوانی در او شکل گرفت و در جوانی به پروژه های تخصصی و مدیریتی تبدیل شد. آلان همچنین مؤلف نخستین کتاب طراحی کلاچ در کشور است که ویرایش دوم آن در حال آماده سازی برای چاپ است. او با دانشگاه ها و مراکز تحقیقاتی معتبر از جمله دانشگاه صنعتی شریف، دانشگاه علم و صنعت ایران و دانشگاه تربیت مدرس همکاری مستمر داشته و در انتقال دانش به دانشجویان و ارتقای صنعت قطعه سازی نقش فعال ایفا کرده است.

جهانی، کیفیت محصولات را در تمامی مراحل تولید پایش می کند. همکاری با دانشگاه های صنعتی و مراکز تحقیقاتی برای بهبود طراحی و مواد اولیه بخشی از استراتژی های سیف صنعت است.

در حال حاضر چه تعداد نیرو در این شرکت فعالیت دارند و تا چه اندازه از به کار گیری نیروهای متخصص استقبال می کنید؟

در حال حاضر حدود ۱۵۰ نفر در سیف صنعت اشتغال به کار دارند که حدود ۴۰ درصد کارکنان دارای مدارک دانشگاهی فنی هستند. جذب مهندسان مکانیک، متالورژی و صنایع، برگزاری دوره های آموزشی داخلی و اجرای پروژه های مشترک با دانشگاهیان، سیاست اصلی این شرکت برای توسعه منابع انسانی متخصص محسوب می شود.

در مسیر دانش بنیان شدن شرکت سیف صنعت چه مراحل را گذرانده و با چه مشکلاتی مواجه بودید؟

با عنایت به ورود دانش و تکنولوژی کلاچ سازی به این مجموعه در دهه ۷۰ و تجربیات ارزشمندی که طی سالیانتمادی کسب شد، سیف صنعت توانست زیرساخت های فنی و دانشی خود را توسعه دهد. تلاش و پشتکار نسل دوم و سوم مدیران و کارشناسان کارخانه، همراه با سرمایه گذاری پیوسته در تحقیق و توسعه، موجب شد این مجموعه علیرغم سخت گیری ها و فرآیندهای طولانی ارزیابی، در سال ۱۳۹۸ موفق به اخذ تاییدیه دانش بنیان به عنوان واحد فناور رسمی شود. این دستاورد نه تنها به رسمیت شناختن توان طراحی و تولید بومی قطعات پیچیده کلاچ بود، بلکه نشان دهنده بلوغ سازمانی و ظرفیت های داخلی شرکت برای حضور در بازارهای صادراتی و رقابت با برندهای بین المللی به شمار می آید. امروز سیف صنعت با تکیه بر این جایگاه، توسعه فناوری های نوین مانند کلاچ های الکترومکانیکی و هیبریدی را نیز با جدیت دنبال می کند.

حضور در بازار لوازم یدکی با چه چالش هایی مواجه است؟

مهم ترین مشکلات قطعه سازان ایرانی، نقدینگی ناکافی و تاخیر طولانی مدت در پرداخت مطالبات از سوی خودروسازان است. این موضوع سرمایه در گردش تولیدکنندگان را به شدت تحت فشار قرار



لطفا در ابتدا اشاره ای به زمینه های فعالیت و تولیدات شرکت سیف صنعت داشته باشید.

شرکت سیف صنعت در سال ۱۳۷۲ با هدف تولید تخصصی دیسک و صفحه کلاچ خودروهای سواری و تجاری سبک تاسیس شد. این شرکت با تمرکز بر کیفیت، مهندسی محصول و داخلی سازی قطعات کلیدی، امروز به عنوان یکی از پیشروترین تولیدکنندگان کلاچ کشور و یک شرکت دانش بنیان شناخته می شود. ظرفیت تولید سالانه این مجموعه بیش از ۵۰۰ هزار ست کلاچ برآورد می شود که این رقم در حال افزایش است. همکاری های اصلی سیف صنعت با ایران خودرو، سایپا، زامیاد و شبکه قطعات یدکی داخلی شکل گرفته و صادرات هدفمند به کشورهای مانند عراق، افغانستان و پاکستان نیز آغاز شده است.

در شرکت سیف صنعت به منظور تولید محصولات با کیفیت و توسعه زیرساخت ها در راستای استانداردهای بین المللی چه اقداماتی انجام شده است؟

این شرکت موفق به استقرار استاندارد بین المللی ISO/TS ۱۶۹۴۹ شده و با بهره گیری از تجهیزات پیشرفته شامل کلیه آزمون های دوام، فرورپاشی، خستگی و ارزیابی عملکرد استاتیک و دینامیک بر اساس استانداردهای



داده و باعث کاهش ظرفیت تولید شده است. همچنین نوسانات نرخ ارز و وابستگی بخشی از مواد اولیه به واردات، مشکلات مضاعفی را ایجاد کرده است. علاوه بر این، فضای کسب و کار نامناسب کشور که ناشی از بی ثباتی اقتصادی، دشواری های متعدد تامین مالی، هزینه های بالای تولید، ضعف زیرساخت های لجستیک و محدودیت های دسترسی به منابع اعتباری، مانع بزرگی در مسیر توسعه صنعت قطعه سازی محسوب می شود.

یکی دیگر از معضلات جدی، تغییرات مستمر قوانین و مصوبات دولتی است. در بسیاری از موارد، سیاست های ارزی، تعرفه های واردات مواد اولیه، نرخ تسهیلات و سیاست های بانکی و مشوق های تولیدی در فاصله زمانی کوتاه تغییر می کنند و این بی ثباتی، برنامه ریزی و سرمایه گذاری بلندمدت را برای تولید کنندگان دشوار می سازد. همچنین وجود فضای ضد تولیدی حاکم بر برخی فرآیندهای تصمیم گیری، از جمله سهولت واردات قطعات بی کیفیت، نبود حمایت کافی از تولید کنندگان داخلی، طولانی بودن فرآیند تخصیص ارز و نگاه مقطعی به صنعت، چالش های مضاعفی را رقم زده است. در کنار این مشکلات ساختاری، تحریم های بین المللی نیز محدودیت های تامین فناوری، دشواری جابه جایی منابع مالی و کاهش همکاری های خارجی را به دنبال داشته و موجب شده هزینه های تولید افزایش یابد و قدرت رقابت صادراتی کاهش پیدا کند.

استراتژی سیف صنعت برای مقابله با چالش ها چیست؟

این شرکت با تمرکز بر داخلی سازی موفق شده وابستگی به واردات را تا حد زیادی کاهش دهد. در حال حاضر حدود ۸۰ درصد مواد اولیه محصولات داخلی سازی شده اند. همچنین با ارتقای خطوط تولید، زمان مونتاژ کلاچ به طور محسوسی کاهش یافته است، بدون آن که ثبات کیفی محصول دستخوش تغییر شود. طراحی معکوس برخی قطعات کلیدی وارداتی نیز موجب کاهش هزینه ها و افزایش کیفیت شده است. نرخ رضایت مشتریان از عملکرد کلاچ های تولیدی سیف صنعت بسیار قابل توجه و بالاتر از میانگین صنعت است.

در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی و حفظ محیط زیست چه تدابیری اتخاذ کرده اید؟

سیف صنعت همواره مسئولیت های اجتماعی و محیط زیستی خود را جدی گرفته است. باز یافت کامل ضایعات فلزی، کاهش ضایعات و زباله های صنعتی، مدیریت مصرف انرژی و حذف مواد آلاینده بخشی از این رویکرد بوده است. یکی از اقدامات متمایز این شرکت، استفاده از لنت کلاچ پایه آبی water base است که ضمن افزایش کیفیت و طول عمر محصول، مانع از بروز بیماری های تنفسی و سرطان های مرتبط با فلزات سنگین و ذرات ساینده در محیط های شهری شده است. این موضوع در شرایطی اهمیت بیشتری پیدا می کند که متأسفانه در بسیاری از برندهای دیگر همچنان از مواد قدیمی و آلاینده استفاده می شود؛ موادی که انتشار غبار و ذرات خطرناک آن ها سلامت تعمیر کاران و مصرف کنندگان را تهدید می کند و منجر به آلودگی پایدار محیط زیست شهری می شود. سیف صنعت با سرمایه گذاری در توسعه مواد پیشرفته، گام مهمی در کاهش آسیب های انسانی و زیست محیطی برداشته است.

چشم انداز توسعه و صادرات در این مجموعه به چه صورت است؟

برنامه ریزی برای افزایش ظرفیت تولید، توسعه صادرات به بازارهای منطقه ای، اخذ استانداردهای E-Mark و تحقیق و توسعه کلاچ های

پیشرفته از مهم ترین اهداف آینده این شرکت است. همچنین طراحی یک محصول B2C برای عرضه مستقیم به بازار مصرف کننده در حال انجام است.

چه انتظاراتی از سیاست گذاران و مسئولان کشور دارید؟

تامین پایدار انرژی، شفاف سازی زنجیره تامین مالی خودروسازان، حمایت واقعی از تولید در مقابل واردات بی کیفیت، تدوین سیاست ارزی پایدار و افزایش نقش قطعه سازان در تصمیم سازی از مهم ترین درخواست های سیف صنعت و فعالان این حوزه است.

وسنخ پایانی؟

امروز بیش از هر زمان دیگری صنعت قطعه سازی کشور نیازمند نگاه راهبردی و حمایت هدفمند است. در حالی که تعرفه واردات خودرو و کاهش یافته و همزمان تعرفه مواد اولیه تولید افزایش پیدا کرده است، این پرسش جدی مطرح می شود که چگونه یک تولید کننده داخلی با وام های بانکی ۴۰ درصدی و تجهیزات قدیمی می تواند با شرکت های بین المللی به روز که از بهره بانکی ۲ تا ۴ درصد برخوردارند، رقابت کند؟ مادر سیف صنعت با تکیه بر تجربه، دانش فنی و سرمایه انسانی خود تلاش می کنیم تا مسیر توسعه و ارتقای کیفیت را ادامه دهیم، اما برای ماندگاری این صنعت، لازم است تصمیم گیران از فضای ضد تولیدی فاصله بگیرند و شرایطی واقعی و منصفانه برای رقابت تولید کنندگان داخلی فراهم شود. آینده صنعت خودرو و قطعه سازی ایران را باید از امروز ساخت. ■



مهم ترین مشکلات
قطعه سازان ایرانی،
نقدینگی ناکافی و
تاخیر طولانی مدت در
پرداخت مطالبات از
سوی خودروسازان
است. این موضوع
سرمایه در گردش را
تولید کنندگان را
به شدت تحت فشار
قرار داده و باعث
کاهش ظرفیت تولید
شده است



مدیرعامل شرکت محروسازان زاگرس بیان کرد

حمایت از تولید داخلی با اجرای سیاست افزایش تعرفه‌های واردات

مهدیه شهسواری



تولیدکنندگان لوازم‌یدکی خودرو، مانند سایر تولیدکنندگان با مشکلات و چالش‌های ریزودرشتی دست‌وپنجه نرم می‌کنند. یکی از این چالش‌ها، نبود زیرساخت است؛ کشورمان فاقد زیرساخت‌های لازم برای تولید کارآمد است که می‌تواند منجر به تاخیر و افزایش هزینه‌های سرباری و در نهایت افزایش قیمت تمام‌شده برای تولیدکنندگان شود. همچنین دسترسی محدود به سرمایه و نقدینگی، از دیگر چالش‌ها به شمار می‌آید. در کشور ما تولیدکنندگان لوازم‌یدکی برای دستیابی به سرمایه مورد نیاز جهت سرمایه‌گذاری در تجهیزات فناوری و توسعه با مشکلاتی مواجه هستند. علاوه بر این، کمبود نیروی کار ماهر، برندگرایی در لوازم‌یدکی، بی‌ثباتی در قوانین و مقررات، دسترسی ضعیف به بازار، پذیرش محدود فناوری و آسیب‌پذیری در برابر نوسانات ارزی، از دیگر مشکلات فعالان این عرصه محسوب می‌شود. با توجه به اهمیت این موضوع و سایر مسایل مرتبط با این حوزه، گفت‌وگویی با علیرضا گرد، مدیرعامل شرکت محروسازان زاگرس انجام شده که در ادامه آمده است.

شرکت محروسازان به‌عنوان یکی از معتبرترین تولیدکنندگان سیبیک، مفصل و مونتاژ جعبه‌فرمان، بازار هدف خود را شرکت‌های خودروساز قرار داده است. این مجموعه در راستای تحقق این هدف، تا چه اندازه موفق عمل کرده است؟
این شرکت از ابتدای فعالیت خود در سال ۱۳۸۶ تاکنون، با شرکت‌های خودروساز همکاری تنگاتنگی دارد که خلاصه عملکرد آن در قالب جدول زیر ارائه می‌شود.

محصولات	سهم تامین	شرکت خودروساز
مجموعه جعبه فرمان‌های هیدرولیک پلنفرم پراید و تیب	۶۰٪	سایپا
مجموعه جعبه فرمان‌های برقی شاهین و P90		
پمپ هیدرولیک‌های پلنفرم پراید و تیب		
مجموعه جلوبندی نیسان زامیاد		
مجموعه رابط کنترل و میل تعادل پلنفرم پراید و تیب		
سیبیک درونی و بیرونی مورد استفاده در کلیه جعبه فرمان‌های مذکور		
مجموعه جعبه فرمان‌های پلنفرم ۴۰۵ مجموعه جعبه فرمان‌های برقی تارا، اری، راه‌دنا	۸۰٪	ایران خودرو
مجموعه میل تعادل عرضی خودروهای X3, T9	۱۰۰٪	کرمان موتور

سیاست‌هایی
مانند افزایش
تعرفه‌های تولید
برای واردات
می‌تواند مسیر را
برای تحقق شعار
حمایت از تولید
داخلی هموار کند
و موجب تقویت
بهره‌گیری از
متخصصان داخلی
شود

شرکت محورسازان زاگرس برای پیاده‌سازی سیستم‌های کیفیت به‌روز جهانی، از کدام سیستم‌های کیفیت به‌روز جهانی استفاده می‌کند و این مجموعه به غیر از کیفیت بالا و تضمین شده، از چه مزیت‌های رقابتی دیگری برخوردار است؟

این شرکت استانداردهای سیستم مدیریت کیفیت شامل ISO9001، IATF16949، ISOIEC17025 و STD3390، 3391 را پیاده‌سازی و گواهینامه‌های مربوطه را از مراجع ذیصلاح اخذ کرده است. در خصوص نوآوری در طراحی، این شرکت مجری پروژه‌های برتر در دو گروه خودروسازی سایپا و ایران خودرو بوده است که از جمله آنها می‌توان به طراحی مجدد سیستم end و heat protection و protection در جعبه فرمان‌های برقی و طراحی مجدد گردگیرها، فنرها و قطعات منفرجه سبک‌های درونی و بیرونی به‌منظور بهبود عملکرد اشاره کرد.

خدمات پس از فروش شامل گارانتی کردن کلیه محصولات به مدت ۳ سال است و تامین قطعات یدکی جهت تعویض و جایگزینی در کلیه نمایندگی‌های خودروساز در کشور انجام می‌شود.

استراتژی شرکت محورسازان برای ورود به چرخه تامین کنندگان بین‌المللی مانند اخذ گواهینامه‌های بین‌المللی، شرکت در نمایشگاه‌های خارجی، ایجاد شراکت با شرکت‌های بین‌المللی و غیره چیست و دولت چطور می‌تواند این مسیر را هموار کند؟

همانطور که در سوال قبل توضیح دادم، استانداردهای بین‌المللی از شرکت RINA ایتالیا اخذ شده است. شراکت با شرکت‌های چینی معتبر جهت داخلی سازی دانش به‌روز دنیا در زمینه تولیدات قطعات جلوبندی خودرو به‌صورت (joint venture) انجام شده که نتیجه آن استقرار به‌روزترین خطوط تولید دنیا در شرکت است. این موضوع همراه با دانش انتقال یافته منجر به داخلی سازی قطعاتی شده که پیش از آن به‌صورت واردات مستقیم تامین می‌شد.

شرکت محورسازان چه استراتژی مشخصی برای رقابت با قطعات ارزان تر وارداتی دارد و سیاست‌هایی مانند افزایش تعرفه‌های واردات چطور می‌تواند به صنعت خودروسازی کمک کند؟

داخلی سازی قطعات، اصلی‌ترین استراتژی این شرکت جهت کاهش قیمت تمام‌شده و رقابت با قطعات وارداتی است. در همین حال سیاست‌هایی مانند افزایش تعرفه‌های تولید برای واردات می‌تواند مسیر را برای تحقق شعار حمایت از تولید داخلی هموار کند. در واقع این سیاست‌ها موجب تقویت بهره‌گیری از متخصصان داخلی می‌شود و در صورتی که سیاست‌های مناسبی، تدوین و اتخاذ شود، جلوگیری از خروج متخصصان از کشور را به همراه خواهد داشت.

با توجه به نوسانات نرخ ارز و مشکلات تامین مواد اولیه، چگونه می‌توان کیفیت محصولات را حفظ کرد و از جایگزینی مواد بی کیفیت جلوگیری به عمل آورد؟

مدیریت هوشمند زنجیره تامین از طریق ایجاد تنوع در تامین کنندگان، ایجاد ذخیره استراتژیک برای جلوگیری از خرید شتاب‌زده، بومی سازی مواد اولیه، ایجاد واحد تحقیق و توسعه به‌منظور شناسایی محصولات

با کیفیت و بهبود فرآیند تولید به‌منظور کاهش ضایعات، از جمله راهکارهایی است که می‌توان در این رابطه به کار گرفت.

اگرچه مدیریت ایران خودرو در نیمه بهمن ماه سال گذشته به بخش خصوصی و سهامداران واگذار شد، اما ساختار دولتی به‌جامانده از سیاست‌های وزارت صمت منجر به تورم نیروی انسانی غیر مرتبط و تحمیلی شده است؛ این موضوع چه تبعاتی را به همراه دارد؟

افزایش هزینه‌های بالاسری ایران خودرو، ارزیابی‌های نادرست از شرکت‌های تامین کننده به دلیل عدم دانش کافی و ... از تبعات این موضوع است. این موضوع می‌تواند منجر به افزایش غیر منطقی قیمت خودرو و کاهش کیفیت محصولات شود.

در حالی که قیمت گذاری دستوری به‌منظور کنترل تورم و حفظ حقوق مصرف کنندگان اعمال می‌شود، اما عملاً این هدف محقق نشده است. به نظر شما دلیل این موضوع و راهکار آن چیست؟

اختلال در عرضه و تقاضا، رشد هزینه‌های تولید و ... از دلایل این موضوع است و در این شرایط کنترل هزینه‌ها و یکسان سازی عرضه و تقاضا می‌تواند مفید باشد.

چه عواملی سبب شده‌اند که افراد و نهادهای گوناگون، حتی بدون داشتن تخصص کافی، در مورد صنعت خودرو اظهار نظر کنند؟ به نظر شما ریشه این پدیده در چیست؟

به نظر می‌رسد که دسترسی عموم مردم به اطلاعات در خصوص خودرو از طریق شبکه‌های اجتماعی و همچنین مربوط بودن این صنعت به زندگی روزمره مردم، موجب اظهار نظر آنها در خصوص صنعت خودرو شده است. ■



مدیر عامل تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان کشور (همسو) عنوان کرد تعارض سیاست‌های مدیریتی خودروسازان و قطعه‌سازان

مینا افتخاری

نارسانی در دسترسی به فناوری‌های نوین جهانی و سرمایه‌گذاری ناکافی در تحقیق و توسعه، دشواری در هم‌راست شدن با استانداردهای بین‌المللی کیفیت و تاب آوردن در رقابت با محصولات برتر خارجی، مشکلات دیرینه در تامین مواد اولیه با کیفیت و پایداری لازم، دست‌وپنجه نرم کردن با پیچ‌وخم‌های لجستیکی، رقابت فشرده با تولیدکنندگان خارجی که اغلب از حمایت‌های دولتی یا فناوری‌های پیشرفته‌تر برخوردارند، کمبود نیروهای کار ماهر و متخصص در برخی عرصه‌ها و بوروکراسی پیچیده، مقررات دست‌وپا گیر و لرزش‌های اقتصادی که می‌تواند سرمایه‌گذاری را دشوار سازد، از جمله موانع و چالش‌های ریشه‌داری هستند که صنعت قطعه‌سازی را عمیقاً گرفتار خود کرده‌اند. با توجه به این موضوع به سراغ فرهاد فدوی اردستانی مدیر عامل تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان کشور (همسو) رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن را در ادامه می‌خوانید.

و افزایش قیمت ناشی از محدودیت‌های تامین است. به‌علاوه، نوسانات نرخ ارز نیز موجب افزایش قیمت مواد اولیه و قطعات وارداتی شده است. این افزایش هزینه‌ها نه تنها موجب افزایش قیمت خودروها می‌شود، بلکه فشار بیشتری بر تولیدکنندگان داخلی وارد می‌کند. در شرایط تحریم و مشکلات اقتصادی، زیرساخت‌های حمل‌ونقل نیز دچار اختلال می‌شوند. این مشکلات می‌توانند بر تامین به‌موقع قطعات و مواد اولیه تأثیر گذار باشند. به‌عنوان مثال، در مواردی که نیاز به واردات قطعات خاص از کشورهای دیگر باشد، مشکلات در بندرها، گمرک‌ها و سیستم‌های حمل‌ونقل داخلی موجب تأخیر در فرآیند واردات و بالا رفتن هزینه‌ها می‌شود.

یکی از مشکلات تولیدکنندگان کمبود منابع ارزی و محدودیت‌های مالی ناشی از آن است؛ در این خصوص نیز توضیح دهید.

در سال‌های اخیر، کمبود منابع ارزی در کشور و محدودیت‌های مالی برای واردات کالاها به‌شدت افزایش یافته است. صنعت قطعه‌سازی برای تامین مواد اولیه نیاز به ارز خارجی دارد، اما با توجه به محدودیت‌های ارزی و تغییرات نرخ ارز، امکان تامین منابع مالی برای واردات مواد اولیه به‌سختی فراهم می‌شود. این مشکل باعث کاهش کیفیت قطعات تولیدی و محدود شدن ظرفیت تولید می‌شود. برخی از قطعات خودرو که در ایران تولید نمی‌شوند، باید از خارج وارد شوند. این قطعات شامل بخش‌هایی هستند که تولید آنها به فناوری و تجهیزات پیشرفته نیاز دارد؛ مانند قطعات الکترونیکی، سیستم‌های پیشرفته امنیتی و فناوری‌های مرتبط با خودروهای هیبریدی و برقی. با توجه به تحریم‌ها و محدودیت‌های وارداتی، تولید این قطعات در داخل کشور با مشکل مواجه است و به همین دلیل وابستگی به واردات بیشتر می‌شود.

مشکل در تامین مواد اولیه چگونه تولید را در این صنعت تحت تأثیر قرار می‌دهد؟

در صورتی که قطعه‌سازان به مواد اولیه داخلی یا قطعات نیمه‌تمام تولیدی نیاز داشته باشند، ممکن است با مشکلاتی در تامین این موارد نیز مواجه شوند. به دلیل فرسودگی تجهیزات تولیدی و نبود سرمایه‌گذاری کافی در



در ابتدا مختصری از فضای کنونی کسب‌وکار صنعت قطعه‌سازی و تأثیر آن بر صنعت خودرو و بفرمایید؟

صنعت قطعه‌سازی ایران، به‌عنوان یکی از ارکان اصلی صنعت خودرو سازی، در شرایط کنونی با چالش‌ها و تحولات متعددی روبرو است که تأثیر زیادی بر صنعت خودروی کشور دارد. تحریم‌ها و محدودیت‌های تجاری باعث شده که بسیاری از تولیدکنندگان قطعات خودرو در ایران نتوانند به‌راحتی مواد اولیه و قطعات خاص مورد نیاز خود را تامین کنند. از سوی دیگر، هزینه‌های بالای واردات این مواد نیز بر قیمت تمام‌شده قطعات تأثیر منفی گذاشته است. این موضوع بر تولید خودرو و قیمت تمام‌شده آن بسیار مؤثر است.

یکی از مهم‌ترین دلایل مشکلات تامین مواد اولیه و قطعات، تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی است که از سال‌ها پیش علیه ایران اعمال شده است. این تحریم‌ها محدودیت‌هایی برای واردات برخی از مواد اولیه، تجهیزات و قطعات مورد نیاز صنعت قطعه‌سازی به وجود آورده است. در شرایط تحریم، واردات قطعات و مواد اولیه به‌شدت با افزایش هزینه‌ها مواجه است. این هزینه‌ها شامل هزینه‌های حمل‌ونقل، بیمه



بخش تحقیق و توسعه، فرآیند تولید قطعات داخلی با مشکلات بسیاری روبروست و این موضوع می‌تواند به تاخیر در تولید و افزایش قیمت تمام‌شده قطعات منجر شود. مشکلات تامین مواد اولیه و قطعات در صنعت قطعه‌سازی ایران ناشی از ترکیبی از عوامل داخلی و خارجی است که تاثیر منفی زیادی بر تولید خودرو و قیمت آن دارد. برای حل این مشکلات، نیاز به سیاست‌های حمایتی دولت، تنوع در منابع تامین مواد اولیه، بهبود زیرساخت‌ها و تلاش برای کاهش وابستگی به واردات قطعات پیشرفته وجود دارد. اگر صنعت قطعه‌سازی بتواند به‌طور موثر با این چالش‌ها مقابله کند، ممکن است شاهد بهبود کیفیت و کاهش هزینه‌های تولید در صنعت خودرو باشیم.

سیاست‌های اقتصادی ناپایدار دولت چه سهمی در مشکلات این صنعت دارد؟

سیاست‌های اقتصادی ناپایدار، قیمت‌دستوری، تغییرات مداوم در تعرفه‌ها و تحولات ناگهانی در برنامه‌های دولت نیز تاثیر بسیاری بر تامین مواد اولیه دارند. در برخی مواقع، تغییرات در سیاست‌های وارداتی یا مالیات‌ها می‌تواند به افزایش هزینه‌های تامین مواد اولیه و قطعات منجر شود. البته با وجود مشکلات اقتصادی و فشارهای تحریمی، دولت ایران بر نامه‌هایی برای حمایت از صنعت قطعه‌سازی و خودرو سازی ندارد. شاید طرح‌هایی برای بهبود وضعیت تولید و افزایش ظرفیت داخلی وجود داشته باشد، اما چالش‌های اجرایی و مالی مانع از تحقق کامل این برنامه‌ها شده است. از جمله این چالش‌ها، می‌توان از ناترازی انرژی نام برد که این روزها دست به گریبان قطعه‌سازان شده است.

عدم همکاری صنعت قطعه‌سازی با تولید کنندگان بین‌المللی چه پیامدهایی داشته است؟

در سال‌های اخیر به دلیل تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی، صنعت قطعه‌سازی ایران نتوانسته است به‌طور موثر با تولید کنندگان بین‌المللی همکاری کند. این مساله محدودیت‌های بیشتری برای تامین مواد اولیه و قطعات پیچیده ایجاد کرده است. بسیاری از شرکت‌های خارجی از همکاری با ایران خودداری کرده‌اند و این امر تاثیر منفی بسیاری بر تامین قطعات و مواد اولیه گذاشته است. همچنین یکی دیگر از چالش‌های صنعت قطعه‌سازی ایران در نبود همکاری‌های بین‌المللی این است که به دلیل تحریم‌ها، صنعت خودرو موفق نشده به تکنولوژی‌های روز دنیا دسترسی پیدا کند که این مساله موجب عدم توانایی در تولید خودروهای مدرن و پیشرفته می‌شود.

با توجه به پیش‌رو بودن نمایشگاه بین‌المللی قطعات خودرو، چه سیاست‌هایی به منظور معرفی ظرفیت‌های این صنعت باید صورت بگیرد و چگونه می‌توان از فرصت‌های تجاری آن بهره گرفت؟

نمایشگاه بین‌المللی قطعات خودرو تهران فرصتی بی‌نظیر برای معرفی ظرفیت‌های صنعت قطعه‌سازی ایران به شمار می‌آید. برای بهره‌برداری بهینه از این فرصت، باید به تبلیغ نوآوری‌ها و کیفیت محصولات، جذب سرمایه‌گذار، گسترش روابط تجاری و ارتقای برند داخلی توجه ویژه شود. همچنین، ایجاد ارتباطات موثر با خودروسازان و شرکت‌های بین‌المللی می‌تواند به افزایش سهم ایران در بازارهای جهانی کمک کند. در کنار نمایش محصولات، برگزاری همایش‌ها، پنل‌های تخصصی و کارگاه‌های آموزشی و دعوت از خودروسازان، تولید کنندگان و متخصصان

خارجی می‌تواند منجر به تبادل تجربیات آنها در زمینه‌های مختلف مانند تولید قطعات پیشرفته، مدیریت کیفیت و بهینه‌سازی فرآیندهای تولید با فعالان جهانی شود.

یکی از موضوعات مهم و قابل توجه در صنعت خودرو سازی به موضوع چگونگی کنترل هزینه‌های سربار و افزایش بهره‌وری برمی‌گردد؛ به نظر شما چه سیاست‌هایی از سوی تشکلهای مرتبط از جمله شرکت تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان خودروی کشور باید تدوین شود؟

برای کنترل هزینه‌های سربار و افزایش بهره‌وری در صنعت قطعه‌سازی و خودرو سازی، تشکلهای مرتبط مانند شرکت تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان، می‌توانند سیاست‌های مختلفی را تدوین و اجرا کنند. این سیاست‌ها باید بر بهینه‌سازی منابع، استفاده از فناوری‌های نوین، توسعه آموزش، تحقیق و توسعه و تقویت همکاری‌های بین‌المللی و داخلی تمرکز داشته باشند. با اتخاذ چنین استراتژی‌هایی، صنعت قطعه‌سازی ایران می‌تواند علاوه بر کاهش هزینه‌ها، به رقابت‌پذیری بیشتر و افزایش سهم بازار خود در سطح بین‌المللی دست یابد. یکی از بخش‌های کلیدی که می‌تواند بر هزینه‌های سربار تاثیر گذار باشد، مدیریت زنجیره تامین است. خرید مشترک و تامین مواد اولیه به صورت جمعی از وظایف اصلی شرکت تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان خودرو است. این شرکت می‌تواند با جمع‌آوری سفارشات شرکت‌های مختلف، به خرید عمده و تامین مواد اولیه با قیمت‌های بهتر و شرایط مناسب‌تر کمک کند.

در حال حاضر کدام یک از سیاست‌های مدیریتی در بحث قطعه‌سازی و خودرو سازی تعارض دارد و چگونه می‌توان تعامل و اعتماد دوسویه بین خودروساز و قطعه‌ساز را تقویت کرد؟

در حال حاضر، تعارضات مهمی بین سیاست‌های مدیریتی خودروسازان و قطعه‌سازان در ایران وجود دارد که مانع از شکل‌گیری زنجیره تامین کارآمد و تعامل سازنده می‌شود. یک مورد تعارض‌های مدیریتی اصلی بین خودروساز و قطعه‌ساز است که پیامدهایی را در پی دارد. یکی از این پیامدها تعیین قیمت یک‌طرفه توسط خودروسازان است؛ خودروسازان معمولاً قیمت قطعات را بدون در نظر گرفتن افزایش هزینه‌های تولید قطعه‌ساز مانند مواد اولیه، ارز، حقوق و بیمه تعیین می‌کنند. این مساله باعث زیان‌ده شدن بسیاری از قطعه‌سازان و افت کیفیت تولید می‌شود. پیامد دیگر عدم پرداخت به موقع مطالبات قطعه‌سازان است؛ خودروسازان معمولاً با تاخیرهای چندماهه یا حتی بیشتر، مطالبات قطعه‌سازان را پرداخت می‌کنند که این مساله موجب کمبود نقدینگی، ناتوانی در خرید مواد اولیه و در نتیجه اختلال در تولید می‌شود. همچنین فشار برای کاهش قیمت بدون حمایت فناورانه، از دیگر پیامدها است؛ خودروسازان خواهان کاهش هزینه هستند، اما هم‌زمان حمایت یا انتقال فناوری برای تولید قطعات پیچیده‌تر را انجام نمی‌دهند.

از عدم شفافیت در زنجیره تامین و فساد احتمالی در انتخاب تامین‌کننده‌ها، می‌توان به عنوان پیامد دیگر نام برد. در برخی موارد، انتخاب تامین‌کننده‌ها بر اساس روابط غیر شفاف است و منجر به رقابت ناسالم می‌شود. در راستای حل این مشکل قرار دادهایی با فرمول‌های شناور (مبتنی بر قیمت ارز و مواد اولیه) به کاهش ریسک کمک می‌کنند و قطعه‌ساز با اطمینان از پایداری رابطه، برای بهبود کیفیت و بهره‌وری سرمایه‌گذاری

در سال‌های اخیر
به دلیل تحریم‌ها
و محدودیت‌های
بین‌المللی، صنعت
قطعه‌سازی ایران
نتوانسته است
به‌طور موثر با
تولید کنندگان
بین‌المللی همکاری
کند. این مساله
محدودیت‌های
بیشتری برای تامین
مواد اولیه و قطعات
پیچیده ایجاد کرده
است

قطعه‌سازان کوچک
و متوسط، ستون
فقرات صنعت
خودروسازی
کشور هستند، اما با
چالش‌های بزرگی
روبه‌رو هستند که
ضرورت حمایت
از آنها را بیش از
هر زمان دیگری
مطرح می‌کند. این
شرکت‌ها دسترسی
کافی به تسهیلات
بانکی ندارند و اغلب
به دلیل بدهی یا
نداشتن وثیقه از
دریافت وام محروم
هستند

می‌کند. همچنین استفاده از ابزارهایی مثل انتشار اوراق خرید دین یا حمایت بانکی با ضمانت خودروسازان می‌تواند نقدینگی قطعه‌ساز را تامین کند. خودروساز و قطعه‌ساز می‌توانند در پروژه‌های مشترک فناوری سرمایه‌گذاری کنند تا هر دو از نوآوری بهره‌مند شوند. در کنار آن با ارزیابی دقیق عملکرد قطعه‌سازان، رقابت سالم و ارتقای کیفیت را می‌توان تضمین کرد. واگذاری بخشی از طراحی و توسعه محصول به قطعه‌سازان نیز قطعه‌ساز را از یک پیمانکار ساده به یک شریک تجاری تبدیل می‌کند و تعامل سازنده‌تری شکل می‌گیرد.

تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان خودروی کشور چگونه موجب مشارکت فعال قطعه‌سازان و ارتقای توان صادراتی و تولیدی آنها خواهد شد؟

تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان خودروی کشور می‌تواند نقش کلیدی در توانمندسازی، یکپارچگی و رشد صادراتی و تولیدی قطعه‌سازان ایفا کند. این تعاونی به‌ویژه در اکوسیستم‌هایی که ضعف زیرساختی، نبود حمایت منسجم و رقابت ناعادلانه وجود دارد، ابزار موثری برای تجمع منابع، مدیریت ریسک و تقویت چانه‌زنی است. نحوه اثرگذاری این تعاونی در سه حوزه کلیدی است؛ یکی از این حوزه‌ها، تقویت مشارکت فعال قطعه‌سازان است. در همین رابطه می‌توان به تجمع منابع و خرید دسته‌جمعی مواد اولیه اشاره کرد؛ این تعاونی می‌تواند مواد اولیه استراتژیک مانند فولاد، آلومینیوم، پلیمر و قطعات الکترونیکی را به‌صورت عمده تهیه و با قیمت رقابتی بین اعضا توزیع کند. این اقدام، قدرت خرید را افزایش و هزینه تمام‌شده را کاهش می‌دهد. موضوع دیگری که می‌توان مورد اشاره قرار داد، تامین مالی دسته‌جمعی (تسهیلات بانکی یا اوراق مشارکت) است؛ به این معنا که تعاونی به‌عنوان نهاد واسطه می‌تواند اعتبار بانکی، ضمانت‌نامه یا خط اعتباری مشترک دریافت کند. این رویکرد، دسترسی قطعه‌سازان کوچک به منابع مالی را تسهیل می‌کند. ایجاد شبکه همکاری و تبادل فناوری، موضوع دیگری است؛ به این صورت که قطعه‌سازان می‌توانند با عضویت در تعاونی، در پروژه‌های مشترک، آموزش‌ها، ارتقای استانداردها و انتقال دانش فنی مشارکت کنند. افزایش توان تولیدی، دومین حوزه کلیدی است. در این ارتباط می‌توان به بهبود برنامه‌ریزی تولید و تخصیص سفارش اشاره کرد. به این معنا که تعاونی می‌تواند سفارش‌ها از خودروسازان بزرگ را دریافت کرده و آن‌ها را بر اساس ظرفیت و تخصص، بین اعضای توانمند تقسیم کند که این موضوع موجب افزایش بهره‌وری و کاهش تداخل ظرفیت بین قطعه‌سازان می‌شود. موضوع دیگری که می‌توان مدنظر قرار داد، سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های مشترک است؛ به این شکل که منجر به ایجاد آزمایشگاه‌های کیفیت، خطوط پوشش‌دهی مشترک یا مراکز تحقیق و توسعه برای استفاده همه اعضا و کاهش هزینه‌های ثابت و ارتقای کیفیت تولیدات شود.

سومین حوزه کلیدی، افزایش توان صادراتی قطعه‌سازان است. در همین رابطه می‌توان برندسازی جمعی و بازاریابی صادراتی را مورد اشاره قرار داد. در واقع تعاونی می‌تواند با برند مشخص و استانداردسازی محصولات، صادرات دسته‌جمعی به بازارهایی مانند روسیه، آسیای مرکزی، آفریقا و آمریکای لاتین را انجام دهد. نکته دیگر، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی است؛ به این معنا که سازماندهی شرکت در نمایشگاه‌ها

و مذاکره با شرکتهای خارجی به‌عنوان نهاد واحد، هزینه را کاهش و اثربخشی را افزایش می‌دهد. ایجاد دفتر صادرات مشترک، موضوع دیگری است؛ به این صورت که با ایجاد دفتری در کشورهای هدف صادراتی مانند عراق، روسیه یا امارات، بازاریابی، امور گمرکی و خدمات پس از فروش برای تمام اعضا بهینه می‌شود.

خلاصه کلام اینکه تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان در نقش یک نهاد تسهیل‌گر می‌تواند هزینه‌ها را کاهش دهد، قدرت چانه‌زنی را افزایش دهد، تولید را منظم و با کیفیت کند و موجب هموار شدن راه ورود قطعه‌سازان کوچک و متوسط به بازارهای صادراتی می‌شود.

در حال حاضر حمایت از قطعه‌سازان کوچک و متوسط چه ضرورتی دارد و برنامه‌های تعاونی برای پشتیبانی از آنها به منظور تامین مالی و افزایش تولید آنها چیست؟

قطعه‌سازان کوچک و متوسط، ستون فقرات صنعت خودروسازی کشور هستند، اما با چالش‌های بزرگی روبه‌رو هستند که ضرورت حمایت از آنها را بیش از هر زمان دیگری مطرح می‌کند. این شرکت‌ها دسترسی کافی به تسهیلات بانکی ندارند و اغلب به دلیل بدهی یا نداشتن وثیقه از دریافت وام محروم هستند. کاهش تولید خودرو یا تأخیر در پرداخت‌ها از سوی خودروساز، چرخه مالی این شرکت‌ها را مختل می‌کند و به دلیل نداشتن سفارش مداوم، بخشی از ظرفیت تولیدی آن‌ها در حالت تعطیلی یا نیمه‌تعطیل قرار دارد. این شرکت‌ها اغلب فاقد برند، گواهی‌نامه‌های بین‌المللی و کانال بازاریابی خارجی هستند.

تعاونی با استفاده از منابع جمعی، اعتبار حقوقی و مدل‌های پشتیبانی می‌تواند به شکل عملیاتی این حمایت را محقق کند. اولین برنامه پیشنهادی تعاونی برای پشتیبانی از قطعه‌سازان کوچک و متوسط شامل پشتیبانی مالی و اعتباری با تشکیل صندوق ضمانت تعاونی برای ارایه ضمانت بانکی به قطعه‌سازان عضو جهت دریافت تسهیلات، پرداخت تسهیلات تجمیعی با نرخ ترجیحی از طریق بانک‌های طرف قرارداد با تضمین تعاونی و ایجاد سازوکار پیش‌پرداخت سفارش‌ها از سوی تعاونی برای جلوگیری از فشار نقدی بر تولیدکننده است. دومین اقدام ایجاد شبکه توزیع سفارش‌ها با دریافت سفارش‌ها از خودروسازان یا مشتریان خارجی و تخصیص عادلانه بر اساس ظرفیت و تخصص شرکت‌های کوچک و متوسط و ایجاد سامانه شفاف‌سازی عملکردهای اولویت‌بندی مشارکت در پروژه‌های صنعتی است. سومین برنامه خدمات مشترک برای کاهش هزینه‌ها با ایجاد آزمایشگاه کیفیت مشترک، خط مونتاژ یا بسته‌بندی اشتراکی و خدمات لجستیک، خرید مواد اولیه و صادرات با هزینه کاهش یافته برای اعضای کوچک است. چهارمین برنامه هم توانمندسازی و آموزش با برگزاری کارگاه‌های آموزشی درباره مدیریت مالی و بهره‌وری تولید و الزام‌های صادراتی و استانداردهای بین‌المللی است. اقدام بعدی ورود به بازارهای صادراتی است؛ به این ترتیب که تعاونی تحت‌برند جمعی در نمایشگاه‌های خارجی حضور پیدا کند.

افق پیش روی صنعت قطعه‌سازی را چگونه متصور هستید؟

افق صنعت قطعه‌سازی در ایران، وابسته به تعامل سه‌جانبه دولت، خودروساز و قطعه‌ساز است. در صورت اصلاح سیاست‌های حمایتی، تسهیل صادرات و تمرکز بر فناوری، این صنعت می‌تواند از یک اکوسیستم بحران‌زده به یک موتور رشد صنعتی و صادراتی تبدیل شود. ■



گفت و گوی اختصاصی با بابک سپاهی

در این بخش می‌خوانیم:

- پروژه انرژی‌های تجدیدپذیر هوشمندسازی می‌شود
- تولید مواد اولیه روانکارها در انحصار چهار غول نفتی
- خط تولید ۶۰ هزار تنی روغن موتور راه‌اندازی می‌شود

مدیرعامل و رییس هیات مدیره شرکت مدیریت مهندسی و ساخت نوژه

پروژه انرژی‌های تجدیدپذیر هوشمندسازی می‌شود

محمد جعفری

بابک سپاهی، مدیرعامل و رییس هیات مدیره شرکت مدیریت مهندسی و ساخت نوژه، با بیش از ۲۵ سال سابقه در صنعت نفت، گاز، پتروشیمی، نیرو و پروژه‌های EPC و توسعه کسب‌وکارهای صنعتی، به‌عنوان مشاور مجرب در حوزه مهندسی و مدیریت پروژه‌های بزرگ فعالیت می‌کند. وی دارای مدارک کارشناسی مهندسی شیمی، کارشناسی ارشد مهندسی شیمی و مدیریت تکنولوژی و نوآوری و دکتری فیزیک پلاسما از دانشگاه‌های معتبر کشور است و در طول دوران فعالیت حرفه‌ای خود، در اجرای پروژه‌های پیچیده نفت، گاز و انرژی (شامل پتروشیمی‌ها، نیروگاه‌ها و پروژه‌های EPC) نقش داشته است. علاوه بر این، با بهره‌گیری از مهارت‌های مدیریتی، راهبردهای نوآورانه و توانایی تیم‌سازی، توسعه پایدار در شرکت‌های مختلف را رقم زده و در عین حال، دارای گواهینامه بین‌المللی مدیریت پروژه (PMP) از موسسه PMI است. همچنین وی موفق به کسب گواهینامه‌های تخصصی در زمینه مدل‌سازی فرآیندهای شبیه‌سازی، قراردادهای طرح و ساخت (EPC) و استراتژی کسب‌وکار شده است. در کنار توانمندی‌های او در مدیریت پروژه‌های کلان، مقالات علمی و پژوهشی در حوزه‌های مختلف صنعتی و فناوری، از جمله توسعه فناوری‌های زیستی و تولید انرژی از زیاله‌های شهری را نیز منتشر کرده است. بابک سپاهی در شرایط اقتصادی دشوار با به‌کارگیری از استراتژی‌های نوآورانه و هوشمندانه در تامین مالی و فاینانس، موفق به تحقق اهداف پروژه‌ها و بنگاه‌های اقتصادی شده است. آنچه در ادامه می‌خوانید به گفت‌وگو با این مدیر موفق اختصاص دارد.

محسوب می‌شود. این رویکرد منجر به خلق نوآوری‌های موثر، افزایش بهره‌وری و جلب اعتماد پایدار کارفرمایان شده است.

ارزش‌های «چابکی و تخصص»، «آینده‌نگری» و «تعهد به کیفیت» چگونه در ساختار تصمیم‌گیری، پروژه‌ها و تعاملات کاری شرکت نمود پیدا کرده‌اند؟

شرکت نوژه با تکیه بر ۳ دهه تجربه ارزشمند در صنعت انرژی، همواره چابکی و تخصص را در کنار شناخت عمیق از الزامات فنی، حقوقی و قراردادی به‌عنوان پایه اصلی تصمیم‌گیری‌های خود قرار داده است. تیم مدیریتی و فنی ما با سابقه درخشان در پروژه‌های ملی و بین‌المللی، همراه با شبکه تامین کالا و نیروی انسانی متخصص، این اطمینان را ایجاد می‌کند که هر پروژه از مرحله طراحی مفهومی تا بهره‌برداری نهایی با کیفیتی ممتاز و در زمان مقرر به‌انجام برسد.

ما در نوژه با نگاهی آینده‌نگر، همواره در حال توسعه و به‌کارگیری فناوری‌های نوین در حوزه‌های انرژی‌های تجدیدپذیر، دیجیتال‌سازی و هوشمندسازی هستیم. این رویکرد پیشروانه که بر پایه اصول کیفیت‌محور و جلب رضایت کامل کارفرما شکل گرفته است، ما را به یکی از پیشگامان صنعت انرژی تبدیل کرده است. تلفیق تجربه غنی با نوآوری‌های روز، اجرای پروژه‌ها مطابق با بالاترین استانداردهای جهانی، انعطاف‌پذیری در مواجهه با چالش‌های پیش‌رو و تعهد به توسعه پایدار صنعت انرژی، همگی از ویژگی‌هایی است که نوژه را به شریکی قابل اعتماد برای پروژه‌های انرژی تبدیل کرده است.



شرکت نوژه چگونه با تکیه بر بیش از ۳ دهه تجربه، جایگاه خود را در بازار رقابتی انرژی، نفت و گاز تعریف می‌کند؟

شرکت نوژه با ترکیب ۳ دهه تجربه ارزشمند مدیران ارشد در پروژه‌های بزرگ نفت، گاز و نیروگاهی و به‌کارگیری روش‌های چابک، توانسته موقعیت ممتازی در صنعت انرژی به دست آورد. این شرکت با ارائه راهکارهای جامع EPC (شامل مهندسی، تامین تجهیزات و اجرا) به‌مثابه کلیدی در دست، با سرعتی قابل توجه و کیفیتی در سطح استانداردهای جهانی، پروژه‌ها را به‌سرانجام می‌رساند. تاکید ویژه بر همکاری با تامین‌کنندگان درجه یک و انعطاف‌پذیری بالا در مدیریت تغییرات پروژه، چه در مرحله طراحی و چه در مرحله اجرا، از ویژگی‌های متمایز نوژه





برجسته‌ترین پروژه‌هایی که شرکت نوژه در آن‌ها حضور موثر داشته، چیست و چه نقشی در اجرای آن‌ها ایفا کرده است؟

از جمله پروژه‌های مهمی که تیم نوژه در اجرا و بهره‌برداری از آن‌ها نقش داشته، می‌توان به مدیریت ساخت و راه‌اندازی خطوط لوله صادراتی گاز ایران - عراق به ارزش بیش از ۲.۳ میلیارد دلار، توسعه پالایشگاه‌های نفت شیراز و بندرعباس و احداث نیروگاه‌های گازی قشم، پارس جنوبی و کشور عمان اشاره کرد. تیم فنی و مدیریتی نوژه نقش کلیدی در برنامه‌ریزی، نظارت و اجرای این پروژه‌ها ایفا کرده است تا مواردی مانند زمان، هزینه و کیفیت رعایت شده و نتایج قابل قبولی حاصل شود.

در شرایط ساخت اقتصادی و تحریم‌ها، نوژه چگونه توانسته پروژه‌های بزرگ را با کیفیت و در زمان مقرر به سرانجام برساند؟

نوژه در مواجهه با چالش‌های اقتصادی و تحریم‌ها، بر شبکه تامین کنندگان داخلی و خارجی سطح یک، مدیریت معطف و کار تیمی قوی تکیه دارد و به بهره‌گیری از تجربه مدیریت ریسک، بهره‌وری در تامین منابع و انعطاف در مدیریت تغییرات، می‌پردازد. تیم ما همراه با تمرکز بر کنترل کیفیت، موفق شده پروژه‌هایی مانند احداث نیروگاه قشم با رکورد ۱۸ ماه و پروژه‌های توسعه پالایشگاه‌ها را در زمان مقرر به انجام برساند.

آیا در پروژه‌های خود از فناوری‌های نوین یا مدل‌های نوین مدیریت پروژه استفاده کرده‌اید؟

بله؛ نوژه در پروژه‌های خود از فناوری‌های پیشرفته مانند سیستم‌های اسکادا و کنترل فرآیند مطابق با استانداردهای API و ISO بهره‌برداری می‌کند. همچنین از مدل‌های نوین مدیریت پروژه مانند روش‌های انعطاف‌پذیر و مدیریت مبتنی بر فناوری دیجیتال و هوشمندسازی بهره می‌برد تا بهره‌وری، شفافیت و کنترل بهتری در پروژه‌ها داشته باشد.

با توجه به تحولات فناوری در صنعت انرژی، برنامه نوژه برای ورود به حوزه‌هایی مانند انرژی‌های تجدیدپذیر، دیجیتال‌سازی پروژه‌ها و هوشمندسازی چیست؟

شرکت نوژه تصمیم دارد تا با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین مانند سیستم‌های هوشمندسازی، پروژه‌های مربوط به انرژی‌های تجدیدپذیر همچون نیروگاه‌های خورشیدی و باد را توسعه دهد. از دیگر برنامه‌های آن تمرکز بر دیجیتال‌سازی مدیریت پروژه‌ها، به طریق بهره‌گیری از فناوری‌های دیجیتال و سیستم‌های کنترل پیشرفته، در راستای بهبود بهره‌وری، کاهش هزینه‌ها و افزایش دقت و سرعت اجراست.

در مواجهه با آینده صنعت نفت و گاز، شرکت نوژه چگونه خود را برای تحولات ساختاری احتمالی در بازارهای انرژی آماده می‌کند؟

نوژه با تقویت توانمندی‌های فناوریانه، توسعه مسیرهای جدید کسب و کار و افزایش تمرکز بر پروژه‌های مرتبط با انرژی‌های تجدیدپذیر و پایداری، خود را برای تحولات ساختاری در بازارهای انرژی آماده می‌سازد. همچنین، توسعه مهارت‌های تخصصی در حوزه دیجیتال‌سازی و مدیریت پروژه‌های نوین، به ما این امکان را می‌دهد که در برابر نوسانات بازار و تغییرات ساختاری، انعطاف‌پذیر و مقاوم باقی بمانیم.

از نگاه شما بزرگ‌ترین چالش‌های کنونی صنعت نفت، گاز و انرژی در ایران چیست؟

چالش‌های عمده شامل نارسایی در زیرساخت‌ها و فناوری‌های قدیمی، تحریم‌های بین‌المللی که مانع تامین تجهیزات و فناوری‌های نوین می‌شود، ناتوانی در توسعه فناوری‌های جدید و نوسانات قیمت جهانی نفت است. همچنین، نیاز به تغییر فرهنگ سازمانی و تمرکز بر توسعه فناوری‌های سبز و پایدار در صنعت انرژی کشور از دیگر چالش‌ها به شمار می‌آید. ■

نوژه در مواجهه با چالش‌های اقتصادی و تحریم‌ها، بر شبکه تامین کنندگان داخلی و خارجی سطح یک، مدیریت معطف و کار تیمی قوی تکیه دارد و به بهره‌گیری از تجربه مدیریت ریسک، بهره‌وری در تامین منابع و انعطاف در مدیریت تغییرات می‌پردازد



رییس هیات مدیره شرکت پالایش شمال مطرح کرد

بازار روانکار ایران؛ میدان نبرد بخش خصوصی با شرکت‌های دولتی

سارا نظری

داستان شرکت پالایش شمال، داستانی از تلخی‌ها و شیرینی‌های صنعت روانکار ایران است. مهندس علیرضا محمدی، رییس هیات مدیره این شرکت، در گفت‌وگویی اختصاصی، از روزهای پرتلاش تأسیس در سال ۱۳۶۷ و مسیری که از بنیاد مستضعفان و شستا گذشت تا به بخش خصوصی رسید، پرده برداشت. او روایتگر چالش‌هایی است که پیش از سال ۱۳۹۰، مشکلات اخذ مجوز ساخت کارخانه و در نهایت تصاحب آن توسط بانک ملت را رقم زد و در نهایت، مسیر تولید را ناهموار ساخت. محمدی که خود در این میان سکان هدایت شرکت را به دست گرفت، از تلاش‌های بی‌وقفه برای احیای تولید، بازسازی ارتباط با مشتریان و رساندن ظرفیت کارخانه به ۲ میلیون لیتر سخن می‌گوید. او معتقد است که کیفیت، حرف اول را می‌زند و شرکت تحت مدیریت وی با رعایت استانداردهای بین‌المللی ایزو ۹۰۰۱ و ۱۴۰۰۱ و تمرکز بر تولید روغن‌هایی با طول عمر بالاتر، در پی فتح بازارهای جدید است، اما این مسیر با رقابت ناپایدار و حضور شرکت‌های دولتی، که تسهیلات ویژه‌ای دریافت می‌کنند، دشوارتر از همیشه شده است. این صنعت از موانع اداری و بدهی‌های بانکی گرفته تا رقابت نابرابر با شرکت‌های دولتی، با مشکلات عدیده‌ای دست‌وپنجه نرم می‌کند. اما چگونه شرکت پالایش شمال توانسته با وجود این موانع، جایگاه خود را باز یابد؟ در گفت‌وگو با مهندس علیرضا محمدی به این پرسش و سایر پرسش‌های مرتبط با صنعت روانکارها پاسخ داده شده است.

این شرکت نداشت و بیشتر بر سنگ آهن و برنامه پزشکی خود متمرکز بود، نتوانست شرکت پالایش شمال را به حالت قبل برگرداند. در ادامه گروه عصر پویا از من خواست که مسئولیتی را بر عهده بگیرم که ابتدا سمت مدیر عامل را داشتم و اکنون رییس هیات مدیره هستم. البته از آنجا که مشتریان قبلی از دست رفته بودند و بازگشت به بازار دشوار بود، با برقراری ارتباط با مشتریان خاص، تولید را احیا کردم، شرکت را به حالت عادی بازگرداندم و سپس وارد بازار یابی جدید شدیم. در ادامه با کمک دوستان، گریس‌های مورد نیاز راه آهن را که از فرمولاسیون خاصی برخوردار بودند، تأمین کردیم. سپس سراغ مترو رفتیم، با سایپا قرارداد بستیم و با شرکت‌های تاکسیرانی نیز ارتباط برقرار کرده و همکاری کردیم. این فعالیت‌ها از ۲ سال پیش آغاز شد و در حال حاضر، شرکت پالایش شمال به اوج خود بازگشته است. امیدواریم با ظرفیت‌های ایجاد شده، روز به روز تولید، فروش و پویایی شرکت گسترش یابد.

از زمان تأسیس، شرکتی که ظرفیت ما را داشته باشد، نداشته‌ایم. مخازن این شرکت ظرفیت ۲ میلیون لیتر دارند که این به ما کمک می‌کند در زمان‌هایی که کالا را ارزان می‌خریم، امکان ذخیره داشته باشیم و بتوانیم با قیمت بهتری تولید کنیم. البته ممکن است افراد ناصالحی در این صنعت باشند که از روغن‌های تصفیه شده بی کیفیت استفاده کنند، اما پالایش شمال از روغن با کیفیت برای تولید محصولات استفاده می‌کند و در صدد است که علاوه بر صنایع گفته شده، نیازهای صنعت کشتیرانی را نیز تأمین کند.

در فرآیند تولید روانکارهای صنعتی، چه استانداردهای کیفی داخلی و بین‌المللی رعایت می‌شود و نظارت بر کیفیت محصولات چگونه انجام می‌گیرد؟

تقریباً تمام محصولات ما استاندارد کامل را دارند و تلاش کرده‌ایم استاندارد بین‌المللی روانکار را دریافت کنیم تا به صادرات کمک کند. در همین رابطه استانداردهای ایزو ۹۰۰۱، ۱۴۰۰۱ و موارد مشابه را دریافت کرده‌ایم. تمام استانداردهای مورد نیاز در کشور را اخذ کرده‌ایم و در این بین برخی خودروسازان استانداردهای خاصی را اعلام می‌کنند که ما مجدداً



در ابتدا، لطفاً مختصری در خصوص چگونگی تأسیس این شرکت و فعالیت‌های آن بفرمایید.

این شرکت یکی از شرکت‌های زیر مجموعه گروه صنعت عصر پویا است که در حوزه‌های پزشکی، معدن و روانکار فعالیت دارد. شرکت ما در سال ۱۳۶۷ توسط بنیاد مستضعفان تأسیس شد. پس از آن، در اختیار شستا و سپس شرکت بهران قرار گرفت و در نهایت توسط دو تن از متخصصان، خریداری و خصوصی شد. متأسفانه در اواخر دهه ۸۰ و اوایل دهه ۹۰ اتفاق ناخوشایندی رخ داد و دوستان برای تولید هگزان، با متخصصان اتریشی صحبت کرده، زمینی را خریداری، تجهیزات را تهیه و وام ارزی دریافت کردند. متأسفانه، فرآیند دریافت مجوز ساخت کارخانه به قدری طولانی شد که سر رسید وام فرا رسید و کارخانه هنوز احداث نشده بود. این امر منجر به توقف پروژه پیش از احداث شد و به همین دلیل، بانک ملت سند کارخانه را به نام خود تصاحب کرد. البته دوستان شکایت کردند تا کارخانه را باز گردانند، اما شرکت دیگر پتانسیل کار کردن نداشت. گروه عصر پویا برای کمک، بدهی‌ها را پرداخت کرد، ولی از آنجا که برنامه خاصی برای

آن‌ها را اعمال می‌کنیم، از طریق پژوهشگاه صنعت نفت، استانداردها را دریافت می‌کنیم و در حال حاضر بهترین استانداردها را داریم. اگر تحقیق و توسعه (R&D) جزو کار هر شرکتی نباشد، محکوم به شکست و خروج از بازار است یا به دور تسلسل می‌افتد.

بنابراین از روز اول، بر اساس سوابق مدیران، تلاش کردم R&D را پیش از هر کار به سامان برسانم و بخشی را از طریق برون سپاری و بخشی را از طریق مجموعه انجام دادم. دستاوردی که از این بخش داشتیم، آن است که در حوزه خودرو روغن باید بعد از ۵ هزار کیلومتر تعویض شود، ولی ما تلاش کردیم محصولی تولید کنیم که با این گرید، یعنی ۳۰ هزار کیلومتر، قابلیت کار کرد داشته باشد تا ماشین مسافت بیشتری را طی کند. این کار با استفاده از نانوذرات انجام شده و در حال نهایی شدن است.

در حال حاضر این صنعت چه جایگاهی در کشور دارد؟

این صنعت، مانند بسیاری از صنایع، به دلیل فعالیت شرکت‌های خصوصی تحت تأثیر منفی قرار گرفته است. در واقع ورود شرکت‌های دولتی به این حوزه به ما آسیب زده است و هر جا ورود کرده‌اند، جز نابودی صنایع، کار مثبتی انجام نداده‌اند. البته ما نیز مانند شرکت‌های خصوصی دیگر سعی کرده‌ایم با این مساله کنار بیاوریم. شرکت‌های خصوصی روغن پایه را به صورت رایگان از دولت دریافت می‌کنند و در نتیجه محصولی که به بازار می‌دهند، از لحاظ قیمت قابل رقابت با بخش خصوصی نیست. رقیب من کسی است که باید مواد اولیه را از او بگیرم و این یک چوک بی‌مزه است، اما متأسفانه این آسیب دامن گیر همه شرکت‌ها شده است.

وضعیت رقابت شرکت در بازار روانکارهای ایران چگونه است و چه شاخص‌هایی را برای سنجش جایگاه خود در بازار در نظر دارید؟

با توجه به قدمت و سابقه شرکت پالایش شمال در این حوزه، انتظار می‌رود سهم ما از بازار ۳۰ درصد باشد. با این حال متأسفانه به دلیل برخی موانع و ناعدالتی‌هایی که از سوی بانک ملت بر این شرکت تحمیل شده، روند کاری ما با اختلال مواجه و موجب شد بخش قابل توجهی از سهم بازار را از دست بدهیم. با وجود این، اعتقاد داریم و ثابت کردیم که این مجموعه دارای ظرفیت و توانایی احیای مجدد جایگاه خود است، اما در حال حاضر برآورد می‌شود که حدود ۵ درصد از سهم بازار در اختیار ما باشد.

با توجه به تمرکز جهانی بر محصولات دوستدار محیط زیست، آیا شرکت بر نامه‌ای برای تولید روانکارهای پایه زیستی یا فاقد مواد مضر تدوین کرده است؟

با توجه به ماهیت فعالیت مجموعه، این شرکت در فضایی مشغول به کار است که سازمان محیط زیست لحظه به لحظه آن را رصد می‌کند. بر این اساس، رعایت کامل ضوابط و مقررات زیست محیطی همواره جزو اصول بنیادین مجموعه بوده است و هیچ گونه تخطی از قوانین در فرآیند اجرایی شرکت وجود ندارد. علاوه بر این، رویکرد مجموعه فراتر از الزامات قانونی بوده و در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی، تولید محصولاتی را در دستور کار قرار دادیم که در بهبود شاخص‌های زیست محیطی موثر واقع می‌شوند. به طور مشخص در حوزه تولید روانکارهای صنعتی، این شرکت اقدام به تولید روغن‌هایی کرده است که منجر به افزایش راندمان موتور، کاهش مصرف سوخت و کاهش آلایندگی‌های زیست محیطی می‌شوند.

در حوزه صادرات، آیا برنامه با بازار هدف مشخصی برای عرضه محصولات پالایش شمال در کشورهای منطقه یا فراتر از آن تعریف شده است؟

این شرکت سابقه زیادی در صادرات به کشورهای عربی و مشخصاً امارات

متحد عربی دارد، اما در قدم اول تمرکز ما بر گسترش بازار داخلی و تامین کامل نیازهای آن است. مشکل اصلی ما در صادرات خود دولت است که نه تنها کمک نمی‌کند، بلکه سنگ اندازی هم می‌کند. در حال حاضر صادرات محصولات این مجموعه به گونه‌ای است که به صورت مستقیم از طرف ما انجام نمی‌پذیرد، ولی مجموعه‌هایی از ما خرید کرده و بدون دخالت ما به کشورهای دیگر عرضه می‌کنند. سال قبل ما با سفیر ساحل عاج ارتباطاتی داشتیم و متوجه شدیم امکان صادرات نیست، زیرا روغن بی کیفیت می‌خواهند و ما روغن بی کیفیت نداریم. مواد ما با کیفیت هستند و قیمت مناسبی هم دارند و منطقی نیست که به واسطه حضور در یک بازار، پای خود را روی خط قرمزها بگذاریم. در کشورهایمانند ساحل عاج یا ماشین‌های گران قیمت دارند که از روغن‌های برندهای معروف استفاده می‌کنند یا روغن بسیار بی کیفیت را مصرف می‌کنند و مشخصاً حالت وسط ندارند.

مهم‌ترین چالش‌های فناوریانه یا تامین مواد اولیه در صنعت روانکارها چیست و شرکت پالایش شمال چه راهکاری برای آن‌ها اتخاذ کرده است؟

این شرکت تحت لیسانس شرکت آلمانی است و ما دانش فنی را بومی‌سازی می‌کنیم. این کاری است که فقط در اسرائیل و آمریکا انجام شده و ما سومین کشوری هستیم که این کار را انجام دادیم. مادتیه‌های مورد نیاز را از کمپانی توناپ تهیه می‌کنیم و اگر این نباشد، با برند اروپایی کار می‌کنیم و هدفمان رقابت با این برندهاست. متأسفانه در کشورمان از روغن پایه ۱ استفاده می‌شود که در دنیا منسوخ شده و این در حالی است که باید به سمت تولید روغن‌های پایه ۲ و ۳ برویم. شرکت پالایش شمال در این زمینه تلاش کرد، اما چون حمایت خوبی صورت نگرفته، سرمایه‌گذاران کمتری به این صنعت ورود کرده‌اند. متأسفانه دولت علاقه‌ای به حمایت ندارد و کشورهایمانند عربستان، روغن پایه ۲ و ۳ را وارد می‌کنند. من افاق خوبی را برای تولید این روغن‌ها نمی‌بینم، زیرا کیفیت مواد اولیه پایین است. در واقع فقط شرکت‌هایی می‌توانند ورود کنند که از ادتیه‌های خوب استفاده می‌کنند. از همین رو شرکت ما در تلاش است محصولات با کیفیت بالا را تولید کند.

چه برنامه‌ای برای توسعه محصول خود دارید؟

سال‌های اول تأسیس، ضدیخ، انواع گریس‌ها و حلال‌ها را داشتیم، اما بعد از وقفه، مجبور شدیم تنها ۲ نوع محصول یعنی روغن و گریس و در تنوع محدودی را تولید کنیم. قصد داریم در رابطه با محصولات دیگر نیز مجدداً ورود کنیم و در تلاش هستیم طی مذاکره با بانک‌ها، دریافت تسهیلات و خرید دستگاه‌ها و تجهیزات بیشتر انواع گریس را تولید کنیم و هر نوع گریسی که کشور نیاز دارد را تولید خواهیم کرد.

و سخن آخر...

اگر شرکت ما و یا شرکت‌های همکار، برای اینکه سرمایه‌مانند، اصول را دور بزنند یا روی خط قرمزها بگذارند، مسبب آن دولت است که کمک نمی‌کند تا شرکت‌ها روی پای خود بایستند. در نتیجه کمیت و کیفیت واردات مواد اولیه به صفر می‌رسد. در واقع، کاهش ارزش پول ملی باعث شده شرکت‌ها به سمت واردات مواد اولیه بی کیفیت یا کیفیت پایین بروند. بنابراین امید است دولت از ورود به این صنعت پرهیز کند یا دامنه فعالیت خود را کم کند تا بخش خصوصی در حوزه‌هایی که تواناست، فعالیت کند. اگر این موضوع محقق شود، اتفاق خوبی در حوزه صنعت روانکار رخ خواهد داد. ■



صنعت روانکارها، مانند بسیاری از صنایع، به دلیل فعالیت شرکت‌های خصوصی تحت تأثیر منفی قرار گرفته است. در واقع ورود شرکت‌های دولتی به این حوزه به ما آسیب زده است و هر جا ورود کرده‌اند، جز نابودی صنایع، کار مثبتی انجام نداده‌اند

مدیر بازرگانی و عضو هیات مدیره شرکت روغن موتور قطران کاوه

خط تولید ۶۰ هزار تنی روغن موتور راه اندازی می شود

عرفان فغانی

شرکت روغن موتور قطران کاوه با هدف ایجاد اشتغال و خودکفایی در تولید انواع روانکارها و کاهش وابستگی به واردات، پس از اخذ مجوزهای لازم کارخانه‌ای مجهز در شهرک صنعتی کاوه تأسیس کرد. این مجموعه با بهره‌گیری از دانش فنی و تجهیزات پیشرفته انواع روغن موتور، روغن دنده، روغن هیدرولیک، روغن‌های صنعتی، گریس، ضد یخ و مکمل را تولید می‌کند. کیفیت بالای محصولات و تنوع آنها باعث شده تا کالاهای شرکت در بازارهای داخلی و خارجی جایگاه مناسبی کسب کنند. با توجه به این موضوع به سراغ مهندس مرتضی احسانی، مدیر بازرگانی و عضو هیات مدیره شرکت روغن موتور قطران کاوه رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

چند نفر در این شرکت اشتغال به کار دارند؟

این گروه صنعتی ۷ کارمند غیرایرانی دارد که یک نفر داخل ایران و مابقی در دفتر امارات مشغول به کار هستند. تعداد مدیران، کارمندان و کارگران مستقیم گروه صنعتی قطران کاوه نیز حدود ۲۳۰ نفر است. از آنجایی که مادر این گروه یک شرکت به نام پخش پیشران اکسیر داریم، با احتساب ۱۶ شعبه و شعبات ترکیبی، حدود ۳۰۰ تا ۳۵۰ نفر نیز در شرکت پخش قطران، دفاتر و شعب منطقه‌ای مشغول به کار هستند. ما تقریباً ۵۰ نوع محصول داریم و در این شرکت انواع روغن موتورهای ماشین‌های بنزینی از بالاترین سطح کیفیت روز دنیا یعنی SP تا پایین‌ترین کیفیت تولید می‌شود. بخش دیگر این محصولات شامل انواع روغن‌های هیدرولیک و ATF است. روغن پایه، ضد یخ، گریس و انواع روغن‌های صنعتی نیز تولید و تبدیل به محصول نهایی می‌شود.

تا چه اندازه در تولید این محصولات به خودکفایی رسیده‌اید؟

در این صنعت برخی مواد افزودنی وجود دارند که ایران در مقیاس بزرگ آن‌ها را تولید نکرده و این محصولات، وارداتی هستند. قاعدتاً بهترین این محصولات در دنیا متعلق به کشور آمریکا است و یک سری شرکت‌ها هم گرید ۲ و ۳ اروپا هستند. هر چند نمونه‌های چینی هم وارداتی است. گروه صنعتی قطران کاوه بسته به کیفیت در تلاش است تا جایی که تحریم صدماتی وارد نکرده، مواد مورد نیاز را به‌طور مستقیم تهیه کند. روغن‌های پایه گروه یک نیز عموماً در این گروه صنعتی تولید می‌شود.

مهم‌ترین مقاصد صادراتی این مجموعه چه کشورهایی هستند؟

گروه صنعتی قطران کاوه تقریباً ۳۰ سال در حوزه صادرات فعالیت داشته و به کشورهای منطقه، غرب آفریقا و... که در مجموع شامل ۶۳ کشور در سراسر دنیا است، صادرات دارد. با این حال بعد از سال ۱۳۹۶ به دلیل هزینه‌های تحریم مزیت رقابتی خود را در بحث قیمت از دست داد و در حال حاضر مقاصد صادراتی آن به ۴۰ کشور رسیده است. این گروه



در ابتدا مختصری از فعالیت گروه صنعتی قطران کاوه بفرمایید.

گروه صنعتی قطران کاوه در سال ۱۳۶۷ و پس از پایان جنگ ایران و عراق تأسیس شد و ظرف ۳ سال به تولید رسید. این شرکت همواره در مسیر توسعه گام برداشته و سهامداران آن درآمدهای سالانه را صرف توسعه بازار کرده‌اند. گروه صنعتی قطران کاوه ۱۵ سال پس از تأسیس، دو کارخانه در کشور کنیا و غنا و بعد از آن یک مجموعه در کشور امارات تأسیس کرد که هدف از آن توسعه بود؛ به طوری که هم‌اکنون این شرکت در صنعت روغن موتور، بزرگ‌ترین تولیدکننده بخش خصوصی به صورت تخصصی است. البته شرکت فومن شیمی به لحاظ ساختاری بزرگ‌تر است، اما در بخش روغن موتور چه از نظر ظرفیت تولید و چه مدل تولید، گروه صنعتی قطران کاوه بسیار مطرح‌تر است. شاید ذکر است، گروه صنعتی قطران کاوه هم‌اکنون چند دفتر در امارات، کانادا و یک دفتر مشترک در آمریکا دایر کرده است.



صنعتی حتی مشتری ۲۵ ساله دارد. کشورهای اروپای شرقی و ۵ کشور مانند رومانی، بوسنی، مقدونیه، بلغارستان و کشورهای کمتر توسعه یافته نیز از خریداران این مجموعه هستند.

گروه صنعتی قطران کاوه تقریباً یک سال و نیم است که به بازار دومینیکن، ترینیداد و کشورهای آسیایی، همسایه و مقاصد منطبق با سیاست‌های صادراتی خود، محصول عرضه می‌کند که از جمله آن کشورهای پاکستان، آذربایجان، افغانستان، در حوزه CIS نیز از پاکستان، قرقیزستان، قزاقستان، ارمنستان و در حوزه خلیج فارس کشورهای امارات کویت، قطر و... هستند. همچنین به کشورهای شرق آسیا مانند کامبوج، سنگاپور، فیلیپین، میانمار و... نیز محصول صادر می‌شود. به‌طور کلی گروه صنعتی قطران کاوه ۵ برند اصلی دارد و در مواقعی که تحریم‌ها اجازه دهد، اطلاعات برند به ثبت رسیده یا جزئیات آن در QR CODE نشان داده می‌شود.

محصولات روغن موتور چه مزیت رقابتی نسبت به محصولات وارداتی دارد؟

زمانی که منبع تولید یک محصول در کشور موجود باشد، چندان بر موضوع واردات تمرکز نمی‌شود که در ایران هم همین‌طور است. از طرفی دیگر قابلیت تولید هر روغن موتوری در کشور وجود دارد. با این حال گروه صنعتی قطران کاوه یک دپارتمان R&D دارد که در کارخانه برپا بوده و ضمن برگزاری جلسات کاری، آزمایشگاهی دایر کرده که در آن دستگاه‌های تست کیفیت مهیا شده است. از سوی دیگر به‌طور مداوم نیز در تلاش هستیم تا با استفاده از هوش مصنوعی، محصولاتی با هزینه‌های کمتر و کیفیت بیشتر تولید کنیم.

تحریم‌ها چه پیامدها و آثار منفی برای گروه صنعتی قطران کاوه به همراه داشته است؟

متأسفانه به غیر از هزینه‌هایی که تحریم‌ها ایجاد می‌کند، ترس هم به وجود می‌آورد؛ چرا که نام ایران همه‌جا یادآور تحریم و فشارهای سیاسی

است که برای همه ریسک مبادله کالا را به همراه دارد، از همین رو شاید هزینه این ترس از هزینه واقعی تحریم هم بیشتر باشد. البته باید گفت در همه جای دنیا چه در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه نسبت به دولت‌ها نارضایتی‌هایی وجود دارد، اما ترس مانع ایجاد می‌کند. با این حال مادر تلاش هستیم تا دانش را بومی‌سازی کنیم و چاره‌ای جز این کار و به‌روزرسانی وجود ندارد. بازار رقابتی این محصول هر روز پرت‌تر می‌شود و با وجود کشورهایی همچون امارات و ترکیه که تحریم نیستند، افزایش ظرفیت تولید و حفظ مشتری ضروری است.

محصولات شرکت تا چه اندازه در تامین رضایت بازار داخل موفق بوده است؟

مادر داخل بسیار موفق بوده ایم و مصداق آن افزایش تعداد مشتریان است. به عنوان مثال هنگام آغاز بر ندینگ سهم ما از بازار کمتر از یک درصد بود، در حالی که هم‌اکنون این میزان به حدود ۹ درصد افزایش یافته است، با این حال در راستای ارتقای کیفیت این محصولات در حال نهایی کردن قرارداد خط تولید جدید با ظرفیت ۶۰ هزار تنی هستیم که در هفته‌های آینده منعقد خواهد شد. بر اساس این قرارداد تصمیم بر آن است که یک سری روغن‌ها را از امارات ترکیه، خریداری یا اجازه کنیم. همچنین تولید محصولات جدید، سفرهای بازاریابی، نمایشگاه‌ها و... هم از دیگر برنامه‌های ما است.

وسخن آخر؟

به جرات باید گفت اگر هزاران شرکت در بازار آفریقا حضور پیدا کنند، شاید نتوانند ۵۰ درصد بازار آفریقا را پوشش دهند. هم‌اکنون شرکت‌های ایرانی زیادی در این بازار فعالیت دارند که اگر بین آن‌ها هم‌گرایی و هم‌افزایی شکل بگیرد، دستاوردهای خوبی را به همراه می‌آورد. امید است در این عرصه قدم‌های خوبی برداشته شود و شرکت‌های ایرانی به‌منظور استفاده از ظرفیت‌های خوب این بازار با هم همراه باشند. ■

هنگام آغاز بر ندینگ
سهم روغن موتور
قطران کاوه از بازار
کمتر از یک درصد
بود، در حالی که
هم‌اکنون این میزان
به حدود ۹ درصد
افزایش یافته است،
با این حال در راستای
ارتقای کیفیت این
محصولات در حال
نهایی کردن قرارداد
خط تولید جدید با
ظرفیت ۶۰ هزار تنی
هستیم



مدیر عامل شرکت الماس درخشان مکران کرمانیان تشریح کرد

تولید مواد اولیه روانکارها در انحصار چهار غول نفتی

محمد جعفری

شرایط تحریم موجب شده که بسیاری از شرکت‌ها از واسطه‌های خارجی به منظور صادرات محصولات خود کمک بگیرند که طبیعتاً این اقدام ریسک‌هایی را هم به همراه دارد که افزایش هزینه‌ها، عدم شفافیت و خسارات مالی، از جمله آنهاست. با توجه به این موضوع با مهندس حمیدرضا شهیدی زندگی، مدیر عامل شرکت الماس درخشان مکران کرمانیان که در حوزه ترید و صادرات مشتقات نفتی به کشورهای ایران، عراق، ترکمنستان و روسیه فعالیت دارد، گفت‌وگویی داشتیم که در ادامه درج شده است.

امارات فراهم کرده‌ایم تا تولیدات ایرانی به صورت فله عرضه شوند و در همین راستا، فعالیت مستقیم در زمینه صادرات مشتقات نفتی از ایران به آفریقا، ترکیه، خلیج فارس و چین دارم. همچنین به عنوان مشاور، به کارخانه‌ها و پالایشگاه‌های ایرانی در خصوص فرآیندهای صادراتی، بازاریابی، نقل و انتقالات بانکی و تراست مشاوره‌ای می‌دهم و با شرکت طلاشیمی ساز نیز در حوزه صادرات همکاری دارم.

شرکت طلاشیمی ساز با چه هدفی تاسیس شده و در راستای تضمین کیفیت محصولات خود چه اقداماتی انجام داده است؟

شرکت طلاشیمی ساز به عنوان یک شرکت سهامی خاص، در سال ۱۳۹۹ با هدف تولید و عرضه انواع روغن‌های خودرویی (بنزینی، دیزلی، دنده‌ای) و همچنین انواع ضدیخ تاسیس شد. کارخانه این شرکت در شهرک صنعتی اشتهارد مستقر است. این مجموعه در راستای ارتقای کیفیت و استانداردسازی، گام‌های مهمی برداشته است که از جمله آنها اخذ تنوع وسیعی از پروانه‌های استاندارد محصولات و کسب گواهینامه‌های سیستم مدیریت کیفیت بین‌المللی از موسسه IMQ ایتالیا، شامل ISO 9001 و ISO 29001 در زمینه مدیریت خدمات نفت، گاز و پتروشیمی است. همچنین این شرکت، با بهره‌گیری از تجهیزات پیشرفته آزمایشگاهی کنترل کیفیت و اجرای طرح توسعه، ظرفیت عملی تولید از ۳۰ هزار تن در سال را افزایش داده است. شرکت طلاشیمی ساز موفق به ثبت محصولات خود تحت لیسانس Lubricant DEPOL از کشور سوئد شده است. این اقدام نشان‌دهنده تعهد شرکت به ارائه محصولات با کیفیت جهانی و مطابق با استانداردهای بین‌المللی است. در حال حاضر، فعالیت‌های اصلی شرکت شامل تولید روانکارهای صنعتی و خودرویی، واردات این محصولات از خارج از کشور و صادرات آنها به بازارهای بین‌المللی از جمله افغانستان، آفریقا و شرق اروپا است.

به منظور افزایش سطح کیفیت محصولات، چه اقداماتی در این شرکت انجام شده است؟

در راستای کیفی سازی محصولات، چند اقدام در این کارخانه انجام شده که یکی از مهم‌ترین آنها، انتخاب روانکار مناسب است که با نوع ماشین‌آلات و فرآیندها سازگار باشد. انتخاب روانکار با خصوصیات فنی مطلوب می‌تواند



در ابتدا مختصری از فعالیت‌های مهم خود طی سال‌های اخیر بفرمایید.

بیش از ۸ سال سابقه فعالیت مستمر در حوزه مشتقات نفتی و پتروشیمی دارم که طی این مدت، سمت‌های مدیرعاملی شرکت الماس درخشان مکران کرمانیان، مشاور شرکت MIBCO عمان در ایران (مسئول تامین روانکارهای خودرویی و دیزلی)، مشاور شرکت SKYMOVEY ترکیه (در زمینه تولید و تامین روانکار از ایران و محصولات پتروشیمی ترکمنستان) و همچنین مشاور شرکت OPILS امارات در ایران و عراق (در حوزه تامین روانکار دیزلی، خودرویی و مازوت سوخت کشتی) را بر عهده داشته‌ام. همچنین به مدت دو سال، مدیر یک شرکت تریدر در حوزه مشتقات نفتی و پتروشیمی ایران، عراق و روسیه بودم و تا سال گذشته نیز به عنوان نماینده شرکت اورسیس عمان فعالیت می‌کردم.

در طول فعالیت حرفه‌ای خود، عضو اتاق‌های بازرگانی ایران و عمان، ایران و افغانستان، ایران و ترکمنستان و ایران و آفریقا بودم. هم‌اکنون تمرکز اصلی من بر تولید و صادرات انواع روانکار خودرویی، دیزلی، دنده و ضدیخ به بازارهای بین‌المللی از جمله افغانستان، پاکستان، امارات، ترکیه، عراق و آفریقا است. با توجه به چالش‌های صادرات از ایران، فضایی را در

عملکرد بهتری را تضمین کند. مورد دیگر بررسی دوره‌های کیفیت روانکار و آزمون‌های مرتبط برای ارزیابی کیفیت است. همچنین آزمایشگاه‌هایی برای کشف خصوصیات فیزیکی و شیمیایی روانکار را اندازه‌گیری شده که مقدار آب و سطح آلاینده‌ها را نشان می‌دهد. توجه به شرایط کار مانند دمای محیط، شرایط کاری، انتخاب روانکار مناسب و... موارد مهم دیگری هستند که باید مورد بررسی قرار بگیرند. همچنین مدیریت صحیح دما، کنترل دما، مطلوب نگه داشتن دمای هوا، تمیز کاری و نظافت، آموزش پرسنل و... نیز بسیار مهم است. شرکت طلاشیمی ساز همچنین از سیستم‌های روانکار خود کار استفاده می‌کند تا هم بازدهی و هم طول عمر روانکارهای تولیدی و صنعتی را بالا ببرد.

تورم و نوسانات نرخ ارز چه تاثیری بر عملکرد این شرکت داشته است؟

یکی از عوامل تاثیر گذار، تغییرات اقتصادی و عوامل ناپایدار است؛ با این حال مادر تلاش بوده‌ایم تا با تنوع بخشی در تامین کنندگان خاص، ایجاد شبکه‌ای از تامین کنندگان و افزایش انعطاف پذیری در تامین مواد اولیه، به شرایط تولید خود کمک کنیم. مادر این شرایط با تامین کنندگان مختلف در تباطوستیم و اقدامات دیگری همچون پیش بینی و تحلیل تاریخچه تقاضا، پیش بینی نوسانات آینده به منظور خرید به موقع قبل از افزایش قیمت‌ها، ذخیره سازی راهبردی، ایجاد ذخایر استراتژیک روانکار، مواد اولیه و ایجاد شرایط مناسب به منظور کاهش نوسانات را در دستور کار قرار داده‌ایم.

البته بخشی از این نوسانات به قیمت گذاری موادی برمی گردد که توسط شرکت‌های بزرگ عرضه می‌شود و این قیمت گذاری در اختیار ما نیست. در واقع ما نمی‌توانیم با برخی از پالایشگاه‌های دولتی رقابت کنیم و ناگزیر از تامین مواد اولیه از داخل و خارج از کشور هستیم. موضوع دیگر پیشبرد اهداف توسعه‌ای و فرمولاسیون است که به گونه‌ای طراحی شده تا در مواقع مواجه با نوسان، با استفاده از فرمول‌ها اقداماتی انجام داده و نوسانات را پوشش دهیم. نکته دیگر ضرورت مدیریت ریسک است که در این راستا تیمی آماده شده تا با تحلیل بازار و اطلاع رسانی به موقع ما را از ریسک‌ها باخبر کند تا استراتژی لازم را ارایه دهیم. علاوه بر این، پرسنل شرکت نیز آموزش دیده‌اند تا در بحث بازاریابی، مشتریان صادراتی و داخلی را متقاعد کنند و خرید خود را به سرعت و در بازه زمانی بین یک تا ۶ روز انجام دهند.

کامبود فناوری‌های نوین و محدودیت در تامین مواد اولیه یکی از مشکلات تولید کنندگان است؛ در این راستا چه برنامه‌هایی دارید؟

یکی از مشکلات تولید کنندگان، همین مساله است. مادر کشورمان در بحث فناوری تولید، روغن بیس اوایل گروه یک را داریم که بی کیفیت‌ترین بیس اوایل در دنیا است. ۴ پالایشگاه دولتی نیز از روغن گروه یک استفاده می‌کنند. بیس اوایل گروه ۲ را کشور ترکمنستان و بیس اوایل گروه ۳ را کشور روسیه و امارات تولید می‌کنند. بخش خصوصی هم از شرکت‌های وارد کننده این مواد را تهیه می‌کند. متأسفانه خط تولید داخلی، محدود و بی کیفیت است، ولی شرکت ما خط تولید خود را از آلمان وارد کرده است. ما بخشی از مواد اولیه را از گروه یک تامین کرده و بیشتر از مواد گروه یک و ۲ استفاده می‌کنیم. ادتیوهای ما برای روانکارها از آلمان تامین می‌شود، در حالی که ادتیوهای موجود در کشور، چینی است که کیفیت بالایی ندارند. در حال حاضر نیز یک برند تحت لیسانس کشور سوئد ثبت کرده‌ایم که از

لحاظ فناوری و کیفیت در سطح بالایی قرار دارد. امید است با این ذخایر عظیم نفتی، در آینده بتوان فناوری تولید روغن‌های گروه دوم و سوم را پایه گذاری کرد. در حال حاضر بسیاری از کشورها به فناوری تولید روغن گروه ۳ رسیده‌اند، در حالی که ما هنوز در مرحله فناوری گروه یک قرار داریم. البته برخی از شرکت‌ها در تلاش هستند تا فناوری جدید نیز به کشور وارد کنند، اما هیچ گونه حمایتی از سمت دولت در جهت این اقدام انجام نشده است.

مهم ترین ویژگی‌های یک روانکار با کیفیت چیست؟

یکی از ویژگی‌های روانکار با کیفیت این است که می‌تواند در دماهای مختلف فعالیت کرده و حداکثر حفاظت را فراهم کند. نکته دیگر پایداری حرارتی است؛ به این ترتیب که توان مقاومت در برابر تمام دماهای بالا و پایین را داشته و از اکسیداسیون و تجزیه جلوگیری کند. این محصول همچنین جذب رطوبت کمی دارد؛ چرا که بهترین روانکارها باید از جذب رطوبت جلوگیری به عمل بیاورند تا خواص خود را در طول زمان حفظ کنند.

نکته دیگر توانایی روانکار برای حذف آلودگی‌ها است. همچنین باید روانکار توان حذف ذرات معلق و کثیف را داشته و مقاومت آن در برابر سایش روانکار بالا باشد، بدین معنی که از سایش روانکار در برابر سطوح محافظت کند تا تجهیزات و قطعات دچار خرابی نشود. موضوع دیگر خواص روان کنندگی است؛ به طوری که شاهد تنوع در فرمولاسیون باشیم و محصول ترکیباتی همچون ضد زنگ، افزودنی‌ها، پایداری در برابر دما و... را دارا باشد. سازگاری با مواد مختلف یکی دیگر از ویژگی‌های روانکار خوب است؛ بر این اساس روانکار باید با پلاستیک، فلزات و لاستیک سازگاری داشته باشد تا آسیبی به قطعات وارد نشود. نکته دیگر کاهش انتشار گازهای مضر به منظور داشتن عمر طولانی است.

مهم ترین موانع پیش روی صادرات کدام است؟

مهم ترین موانع صادرات، عدم شفافیت در قوانین، مقررات و صدور مجوزها هستند. تحریم‌ها و مشکلات مربوط به ال سی و کیفیت و استانداردهای جهانی، عدم کارآمدی لجستیک و سیستم حمل و نقل، عدم بازاریابی مناسب، پایین بودن حجم تولید و رفع تعهدات ارزی نیز از جمله محدودیت‌های دیگر به شمار می‌آیند. این در حالی است که اگر این مشکلات حل می‌شد، ما می‌توانستیم به بازار آفریقا نیز صادرات داشته باشیم.

فرآیند سرمایه گذاری در صنعت روانکارهای صنعتی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در شرایط کنونی ۴ غول نفتی در کشور وجود دارد که انحصار مواد اولیه را در اختیار خود گرفته و قطعاً امکان رقابت با آنها که از امتیازهای بسیاری در قیمت گذاری برخوردارند، وجود ندارد؛ هر چند که کیفیت محصولات ما بسیار بالاتر از آنها است. حتی بخش خصوصی، خودروسازها و فولادسازهای خصوصی هم از روانکارهای خصوصی استقبال نکرده و همه به نوعی به این ۴ پالایشگاه وصل شده‌اند و همین رو بسیاری به این بخش ورود نمی‌کنند. البته قرار بود دولت آزادسازی قیمت‌ها را داشته باشد که اگر انجام شود، بخش خصوصی انگیزه بیشتری برای سرمایه گذاری پیدا می‌کند. فقدان قانون و سیاست‌های حمایتی دولت از بخش تولید نیز مشکل دیگری است که با حل آن سرمایه گذاری در این بخش بهبود خواهد یافت. ■

مهم ترین موانع صادرات، عدم شفافیت در قوانین، مقررات و صدور مجوزها هستند. تحریم‌ها و مشکلات مربوط به ال سی و کیفیت و استانداردهای جهانی، عدم کارآمدی لجستیک و سیستم حمل و نقل، عدم بازاریابی مناسب، پایین بودن حجم تولید و رفع تعهدات ارزی نیز از جمله محدودیت‌های دیگر به شمار می‌آیند

مدیرعامل شرکت تجاری اویلیکو

کیفیت، حرف اول را در صنعت روغن موتور می زند

مینا افتخاری

در دنیای پویای خودرو، روغن موتور به عنوان رگ حیاتی پیشروانه، نقش کلیدی در تضمین سلامت، کارایی و طول عمر موتور ایفا می کند. اما در شرایطی که تورم و گرانی هاب هزینه های تولید سایه افکنده اند، چگونه تولیدکنندگان داخلی می توانند ضمن رعایت استانداردهای کیفی بین المللی، محصولات رقابتی و درخور مصرف کنندگان ارائه دهند؟ شرکت تجاری اویلیکو، با تکیه بر تعهد به کیفیت و جلب رضایت مشتری، مسیری روشن در این میان پیموده است. این شرکت همچنین سهم موثری در بازار دارد. با توجه به این موضوع به سراغ مصطفی عباسی، مدیرعامل شرکت تجاری اویلیکو رفته و به بررسی نقش روغن های باکیفیت در افزایش کارکرد خودروها، افق پیش روی صنعت روانکارها و راهکارهای عبور از بحران اقتصادی پرداخته ایم که مشروح آن در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می گذرد. عباسی، تاجر و تامین کننده روغن موتور خودرو و روغن های صنعتی، مدیر تامین روغن موتور در شرکت آرادبرندینگ و همچنین مدیر روغن موتور پاکستان است.

و ایجاد وفاداری است. عامل بعدی می تواند مدیریت مالی قوی باشد که دربرگیرنده مدیریت صحیح منابع مالی و سرمایه گذاری در بخش های مختلف شرکت است. همچنین بر خورداری از نیروی انسانی ماهر و متخصص در زمینه های مختلف از جمله بازاریابی، فروش، تولید و تحقیق و توسعه می تواند بسیار موثر باشد. علاوه بر این موارد، دارا بودن دیدگاه جهانی و همچنین داشتن صبر و حوصله از جمله عوامل مهم در موفقیت این شرکت در صادرات و بازارهای جهانی است.

روغن های باکیفیت از چه مشخصاتی برخوردارند؟

اولین مشخصه این است که روغن موتور ویسکوزیته مناسب داشته باشند. ویسکوزیته، که همان گرانیروی روغن موتور است، میزان روانی آن را در دماهای مختلف نشان می دهد. روغن موتور باکیفیت باید در دماهای پایین به اندازه کافی روان باشد تا به سرعت به تمام قطعات موتور برسد و در دماهای بالا نیز ویسکوزیته خود را حفظ کند تا لایه های محافظ بین قطعات ایجاد شود. مشخصه دوم، شاخص ویسکوزیته بالاست. شاخص ویسکوزیته نشان می دهد که ویسکوزیته روغن موتور تا چه حد در اثر نوسان دما، تغییر می کند. روغن موتور با شاخص ویسکوزیته بالا، پایداری بیشتری در برابر تغییرات دما را به می دهد.

مشخصه سوم، نقطه اشتعال بالاست. نقطه اشتعال دمایی است که در آن روغن موتور، بخار شده و قابلیت اشتعال پیدا می کند. روغن موتور با نقطه اشتعال بالا، مقاومت بیشتری در برابر تبخیر شدن در دماهای بالا دارد و از تشکیل رسوبات در موتور جلوگیری می کند. یکی دیگر از شاخص ها، استاندارد های بین المللی API و ACEA هستند که روغن موتور های باکیفیت معمولاً این استانداردها را رعایت می کنند. این استانداردها حداقل سطح عملکرد و کیفیت روغن موتور را تضمین می کنند. یکی دیگر از مشخصه های روغن موتور های باکیفیت، مواد افزودنی آن است که این مواد باید از کیفیت بالایی برخوردار باشد. روغن موتور های باکیفیت حاوی مواد افزودنی مختلفی هستند که عملکرد روغن را بهبود می بخشند و از موتور محافظت می کنند. این مواد افزودنی شامل مواد ضد سایش، ضد خوردگی، ضد زنگ و پخش کننده هستند.



لطفاً در ابتدا بفرمایید که در زمینه صادرات و فروش در بازارهای بین المللی تا چه اندازه موفق بوده اید؟

اویلیکو زیرمجموعه شرکت بزرگ و بین المللی آرادبرندینگ است و تاکنون به کشورهای افغانستان، پاکستان و هندوستان صادرات داشته و در حال گسترش این صادرات به کشورهای دیگر از جمله کشورهای آفریقایی است. البته تصاحب بازارهای جهانی مستلزم عوامل زیادی است که اولین عامل می تواند محصول یا خدمت نوآورانه و باکیفیت باشد؛ ارائه محصول یا خدمتی که نیازهای مشتریان را به طور کامل برآورده کند و نسبت به رقبا مزیت داشته باشد. دومین عامل، شناخت دقیق بازارهای هدف، نیازها، سلیقه ها و فرهنگ های مختلف است. سومین عامل می تواند استراتژی بازاریابی مناسب باشد؛ اینکه ما بتوانیم یک استراتژی بازاریابی متناسب با هر بازار و استفاده از روش های تبلیغاتی موثر تدوین کنیم. عامل بعدی می تواند قیمت گذاری رقابتی باشد؛ تعیین قیمت مناسب برای محصولات یا خدمات با توجه به شرایط بازار و قیمت رقبا. ایجاد شبکه توزیع گسترده و کارآمد برای دسترسی آسان مشتریان به محصولات یا خدمات خودمان، می تواند یکی دیگر از عوامل باشد. عامل بعدی، ارائه خدمات پس از فروش مطلوب برای جلب رضایت مشتریان



استفاده از روغن‌های باکیفیت چه سهمی در افزایش کارکرد خودروها دارد؟

روغن موتورهای باکیفیت نقش بسیار مهمی در افزایش کارکرد و طول عمر خودروها دارند. این نقش را می‌توان در چند جنبه کلیدی توضیح داد. اولین مورد، کاهش فرسایش قطعات موتور است؛ روغن موتور باکیفیت یک لایه محافظ بین قطعات متحرک موتور ایجاد می‌کند و از تماس مستقیم آن‌ها با یکدیگر جلوگیری می‌کند. این امر باعث کاهش اصطکاک و فرسایش قطعات شده و در نتیجه طول عمر آن‌ها را نیز افزایش می‌دهد. دومین جنبه، محافظت در برابر خوردگی است. روغن موتور باکیفیت حاوی مواد افزودنی است که از قطعات موتور در برابر خوردگی ناشی از اسیدهای حاصل از احتراق سوخت محافظت می‌کند. این مواد با خنثی کردن اسیدها از آسیب دیدن قطعات جلوگیری می‌کنند.

سومین جنبه، جلوگیری از تشکیل رسوبات است. روغن موتور باکیفیت دارای خاصیت پاک‌کنندگی و پخش‌کنندگی است که از تشکیل رسوبات و لجن در موتور جلوگیری می‌کند. این رسوبات می‌توانند جریان روغن را مسدود کرده و باعث کاهش رانندگی و افزایش فرسایش موتور شوند. عامل بعدی، حفظ ویسکوزیته در دماهای مختلف است. روغن موتورهای باکیفیت، ویسکوزیته و گرانیروی خود را در دماهای مختلف حفظ می‌کنند و عملکرد بهینه‌ای در شرایط مختلف آب و هوایی ارائه می‌دهند. این امر موجب می‌شود که قطعات موتور به‌طور مداوم و به‌درستی روغن‌کاری شوند و از آسیب دیدن آن‌ها جلوگیری شود. کاهش استهلاک کلی موتور، عامل و جنبه بعدی است. با کاهش فرسایش، خوردگی و تشکیل رسوبات، روغن موتور باکیفیت به کاهش استهلاک کلی موتور کمک می‌کند. این امر باعث می‌شود که موتور خودرو برای مدت طولانی‌تری به‌درستی کار کند و نیاز به تعمیرات اساسی نداشته باشد.

به‌طور خلاصه، می‌توان گفت که استفاده از روغن موتور باکیفیت به‌مثابه سرمایه‌گذاری در سلامت و طول عمر خودرو است. با انتخاب روغن موتور مناسب و تعویض منظم آن، می‌توانیم از مزایایی مانند افزایش طول عمر موتور، کاهش هزینه‌های تعمیر و نگهداری، بهبود عملکرد و رانندگی موتور، کاهش مصرف سوخت و همچنین کاهش آلودگی خودروها برخوردار شویم.

استانداردهای کیفی در تولید روغن موتور چه تفاوتی با استانداردهای بین‌المللی دارد و آیا این استانداردها در داخل توسط تولیدکنندگان رعایت می‌شود؟

شرکت‌هایی که کیفیت و رضایت مشتریان برایشان بسیار مهم است، معمولاً استانداردهای بین‌المللی را رعایت می‌کنند. استانداردهای بین‌المللی مانند API و ACEA بسیار گسترده‌تر و جامع‌تر از استانداردهای داخلی هستند. این استانداردها تمام جنبه‌های کیفیت روغن موتور، از جمله ویسکوزیته، شاخص گرانیروی، نقطه اشتعال، نقطه ریزش، عدد قلیایی، پایداری حرارتی و اکسیداسیون و مواد افزودنی را شامل می‌شوند. استانداردهای بین‌المللی به‌طور مداوم در حال به‌روزرسانی هستند تا با پیشرفت‌های فناوری و نیازهای جدید خودروها همگام شوند. این در حالی است که استانداردهای داخلی ممکن است با سرعت کمتری به‌روزرسانی شوند. استانداردهای بین‌المللی، آزمایش‌ها و الزامات سخت‌گیرانه‌تری را

برای روغن موتور تعیین می‌کنند. این آزمایش‌ها عملکرد روغن موتور را در شرایط مختلف، مانند دماهای بالا و پایین، فشارهای زیاد و حضور آلاینده‌ها، بررسی می‌کنند. استانداردهای بین‌المللی در سراسر جهان شناخته شده و معتبر هستند؛ این در حالی است که استانداردهای داخلی ممکن است در سطح بین‌المللی شناخته شده نباشند. متأسفانه، میزان رعایت استانداردهای بین‌المللی توسط تولیدکنندگان داخلی روغن موتور یکسان نیست. برخی از تولیدکنندگان مانند شرکت اویلیکو به‌طور کامل استانداردهای API و ACEA را رعایت کرده و محصولات باکیفیتی را تولید می‌کنند. اما برخی دیگر ممکن است تنها بخشی از این استانداردها را رعایت کنند یا روغن‌های پایه و مواد افزودنی بی‌کیفیت را مورد استفاده قرار دهند. عواملی که بر رعایت استانداردها تأثیر می‌گذارد شامل رقابت است؛ رقابت شدید در بازار روغن موتور، برخی از تولیدکنندگان را وسوسه می‌کند که با کاهش کیفیت محصولات خود، قیمت‌ها را پایین بیاورند. نظارت ناکافی بر کیفیت روغن موتورهای تولید داخل باعث می‌شود که برخی تولیدکنندگان از رعایت استانداردها غفلت کنند. آگاهی کم مصرف‌کنندگان از اهمیت استانداردهای کیفی نیز موجب می‌شود که تقاضا برای روغن موتورهای بی‌کیفیت وجود داشته باشد. البته تحریم‌های اقتصادی نیز دسترسی تولیدکنندگان داخلی به روغن‌های پایه و مواد افزودنی باکیفیت را محدود کرده است.

شرکت اویلیکو تا چه اندازه پایبند به رعایت این استانداردها است؟

شرکت تجاری اویلیکو تمام این استانداردهای بین‌المللی را بر خوردار است و آن‌ها را رعایت می‌کند؛ چرا که کیفیت و جلب رضایت مشتری مهم‌ترین موضوع برای شرکت ما است. البته در این خصوص چند توصیه هم برای مصرف‌کنندگان داریم؛ حتماً قبل از خرید روغن موتور به نشان استاندارد بین‌المللی API روی بسته‌بندی توجه کرده، از خرید روغن موتورهای ارزان قیمت و فاقد نشان استاندارد خودداری کنید، به توصیه‌های سازنده خودرو در مورد نوع و سطح کیفیت روغن موتور هم توجه داشته باشند و به‌طور منظم روغن موتور خودروی خود را تعویض کنند. با رعایت این نکات می‌توانند از خرید روغن موتور باکیفیت و مناسب، اطمینان حاصل کنند و از موتور خودروی خود محافظت کنند.

چه افقی را پیش روی این صنعت متصور هستید؟

آینده خوبی را برای شرکت اویلیکو و شرکت‌هایی که کیفیت، جلب رضایت مشتری و قیمت رقابتی مدنظرشان است، متصور هستیم؛ چرا که با افزایش تولید و محبوبیت خودروهای برقی، تقاضا برای روغن موتورهای سنتی کاهش پیدا می‌کند. با این حال، خودروهای برقی هم به‌روانکارهایی برای گیربکس، سیستم خنک‌کننده و سایر اجزا نیاز دارند که فرست‌های جدیدی را برای تولیدکنندگان روغن موتور ایجاد می‌کند. باید بگویم، قوانین مربوط به آلودگی و مصرف سوخت در حال سخت‌گیرانه‌تر شدن هستند که این موضوع تولیدکنندگان روغن موتور را مجبور می‌کند تا روغن‌های باکیفیت بالاتر و سازگارتر با محیط زیست تولید کنند که می‌تواند خبر خوبی برای ما باشد. افزایش تعداد خودروها در کشورهای در حال توسعه نیز می‌تواند تقاضا را برای روغن موتورها در آینده نزدیک بیش از پیش افزایش دهد. فناوری‌های جدید نیز در حال تغییر نحوه تولید و استفاده از روغن موتور هستند؛ به‌عنوان مثال، روغن موتورهای مصنوعی و با کارایی و کیفیت بالا در حال محبوب‌تر شدن هستند. ■

استفاده از
روغن موتور
باکیفیت به‌مثابه
سرمایه‌گذاری در
سلامت و طول عمر
خودرو است. انتخاب
روغن موتور مناسب
و تعویض منظم آن،
موجب افزایش طول
عمر موتور، کاهش
هزینه‌های تعمیر
و نگهداری، بهبود
عملکرد و رانندگی
موتور، کاهش مصرف
سوخت و ... می‌شود

الاختصار

الرئيس التنفيذي لمجموعة آذين خودرو الصناعية
التحول في صناعة تصنيع الأجزاء من خلال الاستفادة من التقنيات الجديدة



الرئيس التنفيذي لشركة فرايوم القائمة على المعرفة
يعد البحث والتطوير القلب النابض لصناعة البوليمر



الرئيس التنفيذي لشركة بيك أفروز غرب
يعاني قطاع تصنيع قطع الغيار من لامبالاة حكومية وواردات غير مخطط لها



صرح أمين عام رابطة مصنعي قطع غيار السيارات الإيرانية
صناعة السيارات عالقة عند ٥٣٠ ترليون تومان



أوضح الرئيس التنفيذي لشركة ألماس درخشان مكران كرمانيان
أن إنتاج مواد التشحيم الخام تحتكره أربع شركات نفطية عملاقة



الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة «نوجه» لإدارة الهندسة والإنشاءات:
تحويل مشاريع الطاقة المتجددة إلى مشاريع ذكية



المدير التجاري وعضو مجلس إدارة شركة قطران كاوه لزبوت المحركات
سينتم تدشين خط إنتاج زيوت محركات بطاقة ٦٠,٠٠٠ طن



الرئيس التنفيذي لشركة أويليكو للتجارة
الجودة هي الكلمة الأولى في صناعة زيوت المحركات



عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنية التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحًا ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنبًا إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتحمسين والخبراء للتحقيق في القضايا من وجهة نظر الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين، يعتبر المهمة الرئيسية لمجلة عالم الاستثمار.

تفخر «عالم الاستثمار» بأن أول مجلة إيرانية تصدر بثلاث لغات شهريًا باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء يمكنكم التواصل معنا لإدراج محتوكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

اتصل بنا: شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: ٣٧-٨٨٦٤٨٣٥+٩٨٢١

رقم الفاكس: ٨٨٦٤٧٣٠+٩٨٢١

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: ٩٨٩١٣٧٧٠٧٧٤٥+

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

ضرورة الاستثمار في الطاقات النفطية والغازية غير المستغلة



دكتور مرتضى فغاني
رئيس التحرير وعضو
غرفة التجارة طهران

تُعد إيران ثالث وثاني أكبر دولة في العالم من حيث احتياطات الهيدروكربون، باحتياطات نفطية مؤكدة تبلغ حوالي ١٣٧,٦ مليار برميل، و٢٩,٦ تريليون متر مكعب من احتياطات الغاز. ومع ذلك، لم يُستغل جزء كبير من هذه الموارد، وخاصة في الحقول المشتركة مع الدول المجاورة، بشكل جيد بسبب نقص الاستثمار والتقنيات المتقدمة والإدارة المثلى. يُبرز الاستغلال الأحادي للحقول المشتركة من قبل الدول المجاورة، وتخلّف إيران في هذا المجال، ضرورة مراجعة سياسات تطوير صناعة النفط والغاز وجذب رأس المال المحلي والأجنبي.

تمتلك إيران ٣٠ حقلاً هيدروكربونياً مشتركاً مع العراق، والمملكة العربية السعودية، والكويت، وقطر، والإمارات العربية المتحدة، وسلطنة عمان، وتركمانستان. تشمل هذه الحقول ١٤ حقلاً نفطياً مع العراق، و٥ حقول نفطية في الخليج العربي، وحقول غاز بارس الجنوبي الضخم مع قطر. ومع ذلك، تخلّفت إيران عن جيرانها في استغلال هذه الحقول بسبب تحديات كالعقوبات، ونقص رأس المال، والضعف التكنولوجي، وبطء التطوير. على سبيل المثال، استثمرت قطر أكثر من ٤٠٠ مليار دولار في حقول بارس الجنوبي منذ الحرب العراقية الإيرانية، بينما لم يتجاوز استثمار إيران في هذا المجال ٨١ مليار دولار. وقد أدى هذا الفارق الهائل إلى انسحاب بعض الدول المجاورة من هذه الحقول المشتركة بتسعة أضعاف ما انسحبت منه إيران. وقد سارعت الدول المجاورة، وخاصة قطر والعراق والمملكة العربية السعودية، إلى تسريع استغلال الحقول المشتركة من خلال جذب رأس المال الأجنبي واستخدام التقنيات المتقدمة. وتجني قطر، بتركيزها على حقول بارس الجنوبي، عشرات المليارات من الدولارات من الأرباح والقيمة المضافة سنوياً. أما العراق، فمن خلال تطوير الحقول المشتركة مع إيران، فيستخرج أكثر من مليون برميل من النفط يومياً من الحصة التي كان من الممكن أن تكون لإيران. وقد وقّعت هذه الدول عقوداً مشتركة مع شركات دولية، مما خلق بيئة جاذبة للمستثمرين الأجانب، واستفادت من الموارد المالية والتقنيات الحديثة. في المقابل، لم تتمكن إيران من إقامة تعاون مماثل بسبب العقوبات وغياب دبلوماسية الطاقة الفعالة. لم يؤدّ الاستغلال الأحادي الجانب من قبل الجيران إلى انخفاض حصة إيران من الموارد المشتركة فحسب، بل تسبب أيضاً في أضرار طويلة الأمد لخزائنها إيران من خلال هجرة السوائل الهيدروكربونية إلى آبار الدول المجاورة.

يتطلب تطوير حقول النفط والغاز الإيرانية استثمارات ضخمة وتكنولوجيا متطورة وإدارة فعّالة. في الوقت نفسه، ونظراً لمحدودية الموارد المالية المحلية، فإن جذب الاستثمار الأجنبي أمر لا مفر منه. تُظهر تجربة الدول المجاورة أن عقود الشراكة مع الشركات الدولية لا توفر الموارد المالية فحسب، بل تُتيح أيضاً نقل التكنولوجيا والمعرفة التقنية. ومع ذلك، أعاقَت عقبات مثل العقوبات والبيروقراطية المعقدة وعدم استقرار السياسات جذب الاستثمار الأجنبي. وللتغلب على هذه العقبات، تحتاج إيران إلى تعزيز دبلوماسيتها في مجال الطاقة وكسب ثقة المستثمرين من خلال جعل العقود شفافة وجذابة. على سبيل المثال، يمكن أن يؤدي إصلاح نماذج التعاقد في المنبع، مثل عقود IPC، وتوفير الضمانات القانونية، إلى زيادة الحافز للشركات الأجنبية.

بالإضافة إلى الاستثمار الأجنبي، يُعدّ الاستفادة من القدرات المحلية أمراً بالغ الأهمية أيضاً. يمكن للقطاع الخاص الإيراني الخاص، بدعم من الحكومة والصندوق الوطني للتنمية، المشاركة في مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم. إن تعزيز الشركات المحلية من خلال التدريب على الموارد البشرية، ودعم البحوث التطبيقية، وتطوير البنية التحتية سيساهم في الاكتفاء الذاتي النسبي في بعض المجالات. ■

تضرر صناعة السيارات في عام الأفعى



فرهاد اميرخاني
رئيس التحرير

تُعَدّ صناعة السيارات في بلدنا إيران، شأنها شأن صناعة البناء، من الصناعات الرائدة في الاقتصاد. وتتمتع بمكانة خاصة بفضل قدرتها العالية على التوظيف والموارد البشرية، بالإضافة إلى تأثيرها المباشر على صناعة النقل. ومع الهجوم الإسرائيلي والتهديد الذي تعرّضت له هذه الصناعات، برزت موجة جديدة من المخاوف بشأن مصير هذه الصناعة في عام يُعرف بعام الأفعى. أصبحت التوقعات الاقتصادية في بلدنا معقدة للغاية. فمن جهة، وضعت الدول الغربية المتحالفة مع الولايات المتحدة سياسة زيادة الضغوط الاقتصادية والعقوبات على أجندتها. ومن جهة أخرى، اتخذت دول صديقة مثل الصين وروسيا، اللتين وقّعتا اتفاقيات تعاون اقتصادي لمدة ٢٥ عاماً مع إيران، موقفاً محايداً وانسحبتا من هذه الحملة. تحمل هذه القضايا الدولية رسالة أيام عصيبة لصناعات بلدنا. وبالطبع، تجاوزت المشاكل الاقتصادية لصناعة السيارات في بلدنا آثار الحرب؛ لأن هذه الصناعة واجهت بالفعل تراكمًا كافيًا من المشاكل بعجز في الميزانية قدره ٢٥٠ تريليوناً، لذا حتى لو لم تكن هناك حرب، لكانت هذه الصناعة لا تزال غارقة في المشاكل رغم نشر خبر زيادة أسعار السيارات بنسبة ٣٠٪، ولكن لا تزال تعاني من مشاكل لم تكن ذاتية تماماً. وكانت خصخصة بعض صناعات السيارات، بما في ذلك شركة إيران خودرو، ومعارضة مجلس الشورى الإسلامي لهذا النقل من القضايا الأخرى التي واجهتها هذه الصناعة قبل الحرب. ورغم أن سبب هذه المعارضة كان منع المزيد من الاحتكار وارتفاع الأسعار، إلا أن المخاوف بشأن سوء إدارة القطاع الخاص وتأثيره على العمالة والإنتاج لا تزال قوية.

ومع أن الحكومة ستحاول مرة أخرى، على غرار السنوات السابقة، ممارسة سيطرة أكبر على الأسعار لمنع ارتفاع أسعار السيارات في السوق، إلا أنه لا ينبغي أن ننسى أن مثل هذه الإجراءات لن تؤدي إلا إلى انخفاض جودة المنتجات وخلق طوابير طويلة للتسوق. بالنظر إلى الأحداث الجارية والتضخم الهيكلي في اقتصاد بلدنا، يُتوقع أن تُعيق بعض العوامل، مثل التقلبات الحادة في أسعار الصرف لتأثيرها المباشر على تكلفة إنتاج السيارات، وتشديد العقوبات بسبب وضع العراقيل أمام الوصول الحر إلى قطع الغيار والتقنيات اللازمة، ووجود سياسات حكومية تدخلية للحفاظ على انخفاض الأسعار بشكل مصطنع، بالإضافة إلى زيادة الطلب بسبب نقص السيارات الجديدة، تحسين وضع صناعة السيارات في بلدنا. في ظل هذه الظروف، من المرجح جدًا ارتفاع أسعار السيارات المنتجة محلياً هذا العام، وبغض النظر عن انتهازية رجال الأعمال لاستيراد السيارات الصينية بكميات كبيرة، يُمكن توقع أن تواجه هذه الصناعة مشاكل عديدة أكثر من غيرها من الصناعات، وفي هذه الحالة تبدو مساعدة الحكومة والبرلمان لتحسين الوضع ضرورية أكثر من أي وقت مضى. ■

التحول في صناعة تصنيع الأجزاء من خلال الاستفادة من التقنيات الجديدة



تُعدّ مجموعة آذين خودرو الصناعية من الأمثلة الناجحة في صناعة قطع الغيار في البلاد؛ فهي مجموعة تضم 17 شركة تابعة، وتُعرف اليوم كواحدة من الشركات الرائدة في مجال إنتاج قطع الغيار محليًا، والتقنيات الحديثة، وتطبيق الذكاء الاصطناعي في هذه الصناعة. في مقابلة مع الدكتور رضا رضائي، الرئيس التنفيذي لهذه المجموعة، تناولنا مسيرة آذين خودرو التكنولوجية، والنهج التكنولوجية، ودور رأس المال البشري، والمسؤولية الاجتماعية، والنظرة المستقبلية لصناعة قطع الغيار الإيرانية. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة، عندما تأسست مجموعة آذين خودرو، لم يكن هدفنا مجرد إنشاء وحدة إنتاج. منذ البداية، كانت لدينا رؤية شاملة واستشرافية قائمة على التنمية المستدامة، وتطوير التكنولوجيا، وإنشاء سلسلة قيمة محلية في صناعة السيارات. كنت أعتقد أنه من أجل بناء صناعة سيارات مستقلة، تحتاج إيران إلى مصنعي مكونات ذوي كفاءة وخبرة تقنية عالية وملتزمين. شركات قادرة، بالاعتماد على المعرفة التقنية والموارد البشرية الخبرة والابتكار المستمر، على تلبية احتياجات شركات صناعة السيارات المحلية، وعلى المدى المتوسط، الدخول في سلسلة القيمة العالمية. وفي هذا الصدد، اتخذنا الخطوات الأولى في إنشاء وحدة البحث والتطوير (R&D)، آخذين في الاعتبار الحاجة إلى توطئ الصناعة ونقل التقنيات العالمية الجديدة. لم تصبح هذه الوحدة القلب الفكري والتكنولوجي للمجموعة فحسب، بل وفرت أيضًا منصة لاستيعاب المعرفة والخبرة الدولية. اليوم، تقف صناعة السيارات العالمية على أعتاب تحول جذري. لقد غيرت مفاهيم مثل الذكاء الاصطناعي في أنظمة التحكم، والسيارات ذاتية القيادة، وتكامل الأنظمة الإلكترونية حدود التكنولوجيا، وأعاد تعريف مستقبل النقل بالكامل. في مجموعة Azin Automotive الصناعية، وانطلاقًا من فهمنا العميق لهذه الاتجاهات الناشئة، حاولنا تنظيم وحدات البحث والتطوير لدينا بطريقة لا يقتصر تركيزها على احتياجات اليوم فحسب، بل أيضًا على أبحاث المستقبل التكنولوجي والتوجه نحو الجيل القادم من المركبات. ولتحقيق هذه الغاية، كان تطوير البنية التحتية الإلكترونية، وتحسين المعرفة الهندسية المحلية، والاستثمار في التصميم المحلي، من أولوياتنا الرئيسية. وفي هذا الصدد، كان أحد محاورنا الاستراتيجية هو التحول من مجرد مُجمّع إلى مُطوّر للتقنيات المتقدمة. وبناءً على ذلك، نجحنا في السنوات الأخيرة، بالاعتماد على القدرات الهندسية المحلية وتحسين مستوى أنشطة البحث والتطوير، في تصميم ونمذجة واختبار وتصنيع مكونات حساسة، مثل وحدات التحكم الإلكترونية (ECU) وأنظمة إدارة البناء (BCM) وأنظمة التدفئة والتهوية وتكييف الهواء، محليًا بالكامل. هذه المكونات، التي كانت تعتمد كليًا في السابق على الواردات، تُنتج الآن بكميات كبيرة على خطوطنا الصناعية وفقًا للمعايير الحالية لشركات صناعة السيارات المحلية. لا شك أن مستقبل صناعة تصنيع قطع الغيار، وخاصةً في بيئة اليوم التنافسية والمعقدة، يعتمد على استخدام التقنيات التحويلية مثل الذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء والبيانات الضخمة. وإدراكًا منا لهذه الضرورة، بدأنا في مجموعة آذين خودرو الصناعية عملية تصميم خارطة طريق للرقمنة الصناعية، ونضع الأسس التقنية والهيكلية لدخول هذه المجالات. ■

ثلاثة تحديات تواجه صناعة السيارات الإيرانية؛ ما هو السبيل إلى النجاة؟



د. إسماعيل شجاعى
محلل اقتصادي سياسي
متخصص في صناعة السيارات

لا تزال صناعة السيارات في إيران، على الرغم من تاريخها العريق ورأس مالها البشري الكفؤ وقدرتها السوقية الكبيرة، تواجه أزمات كبيرة. ويمكن سرد أهم هذه التحديات على النحو التالي:

أولاً، غياب رؤية واستراتيجية طويلة المدى؛ إذ تفتقر البلاد إلى خطة شاملة وملزمة للتنمية الصناعية المستدامة في صناعة السيارات. ويتمثل التحدي الأكبر لهذه الصناعة في غياب استراتيجية صناعية واضحة ومستدامة. فقد كانت الخطط التي قُدمت في السنوات الأخيرة قصيرة الأجل في الغالب، وغير ملزمة، وذات طابع استعراضي في الغالب. هذا في حين أن تجربة دول مثل كوريا الجنوبية والصين تُظهر أنه بدون تخطيط استراتيجي مستمر وطويل الأجل ومنسق، لن يكون تطوير صناعة السيارات ممكنًا.

ثانيًا، تدخل الحكومة في عمليات الإدارة والملكية والتسعير؛ فضّلت الحكومة، بحضورها القوي كمساهم رئيسي وصانع قرار رئيسي، المصالح السياسية على المنطق الاقتصادي. وقد أدى فرض التسعير الإلزامي، والاعتماد على الموارد الحكومية، وتعيين مدراء غير أكفاء إلى إبعاد صناعة السيارات عن مسار المنافسة والابتكار والإنتاجية. كما أن غياب الدعم الحقيقي للقطاع الخاص، ووضع العراقيل أمام الخصخصة الفعالة، حرم صناعة السيارات من إمكانية المنافسة.

ثالثًا، ولعله الأهم من النقطتين السابقتين، هو الضعف الهيكلي للنظام المالي للبلاد في دعم هذه الصناعة كثيفة رأس المال والمعرفة. فلا البنوك ولا سوق رأس المال لديها الإرادة الحقيقية لدعم الابتكار والبحث والتطوير، وتحديث خطوط الإنتاج وسلاسل التوريد. كما أن التدخلات الحكومية في تسعير وبيع السيارات حرمت شركات صناعة السيارات من إمكانية البيع المسبق وجذب موارد مالية طويلة الأجل. ولا تظهر في وثائق ميزانية البلاد ونظامها المالي أي خطة مالية كلية لتحويل إيران إلى قوة عظمى في صناعة السيارات. بالإضافة إلى هذه المشاكل الأساسية الثلاث، حرمت العقوبات الخارجية إيران أيضًا من التقنيات الحديثة والشركات مع العلامات التجارية العالمية، ونتيجة لذلك، تم القضاء على إمكانية وجود إيران في سلسلة إنتاج وتصدير السيارات وقطع غيارها.

الآن، أكثر من أي وقت مضى، تحتاج صناعة السيارات إلى قرار وطني؛ قرار قائم على الحكمة الجماعية، ومشاركة حقيقية من القطاع الخاص، ودعم من المؤسسات الحكومية للاستثمارات طويلة الأجل. بدون وضع خارطة طريق استراتيجية وملزمة، وخروج الحكومة من ريادة الأعمال، وتشكيل مستثمرين موجهين نحو التنمية ومؤسسة مالية تدعم الإنتاج، ستبقى صناعة السيارات في دوامة الأزمات المتكررة، وبدلاً من أن تكون محركاً للاقتصاد، ستصبح مثبطاً لمسار التنمية. لذلك، بدون تغييرات جذرية في المحاور الثلاثة: الاستراتيجية والحكومة والنظام المالي، لن تكون صناعة السيارات الإيرانية قادرة على المنافسة عالميًا فحسب، بل ستفقد أيضًا قدرتها على الصمود في وجه الأزمات المحلية. ■

الرئيس التنفيذي لشركة فرايوم القائمة على المعرفة

يعد البحث والتطوير القلب النابض لصناعة البوليمر



بخبرة تمتد لنحو ثلاثة عقود في صناعات البوليمرات والرغوة والعزل والمواد اللاصقة والمعاجين والبوتيل، تُعرف مجموعة "فرايوم" الصناعية اليوم كواحدة من الشركات الرائدة والمبتكرة في هذا المجال في البلاد. وعلى مدار سنوات عملها، نجحت هذه الشركة، بالاعتماد على فريق بحث وتطوير كفؤ والاستفادة من المعرفة التقنية العالمية، في الحصول على جميع المعايير الدولية ذات الصلة. ونظرًا للإنجازات الرائعة التي حققها هذا المجمع، أجرينا حوارًا مع الدكتور علي رضا أرشدي، الرئيس التنفيذي لشركة "فرايوم" القائمة على المعرفة. وقد قرأنا مقتطفات من هذه المقابلة.

في "فرايوم"، نولي اهتمامًا بالغًا لاحتياجات السوق ونولي أهمية بالغة لتقييمها. وفي هذا الصدد، تُصمم فرق البحث والتطوير لدينا منتجات جديدة من خلال تحليل البيانات وملاحظات العملاء ورصد الاتجاهات العالمية. في الواقع، يُمكننا هذا النهج من تحديث محفظة منتجاتنا باستمرار وتلبية الاحتياجات المتنوعة لمختلف الصناعات.

على الرغم من أن العقوبات قد تشكل تحديًا، إلا أن هذه القضية دفعت مجموعة فرايوم نحو الاكتفاء الذاتي؛ حيث طوّرنَا، بالاعتماد على القدرات المحلية، تركيبات جديدة وحصلنا على المواد الخام من مصادر محلية. بالإضافة إلى ذلك، وضعنا شراكات استراتيجية مع الموردين المحليين على رأس أولوياتنا، مما قلل من اعتمادنا على الواردات.

في مجموعة فرايوم الصناعية، تُولي أهمية خاصة للبيئة. وفي هذا الصدد، قمنا في هذه المجموعة بخفض استهلاك الطاقة من خلال تحسين عمليات الإنتاج واستخدام المواد المُعاد تدويرها. بالإضافة إلى ذلك، تم تطوير إنتاج المنتجات الصديقة للبيئة في فرايوم، وتشارك المجموعة بنشاط في مشاريع المسؤولية الاجتماعية.

ما يُميز فرايوم ويُعتبر من مزايا هذا المجمع هو جودته العالية، وابتكاره المستمر، وسرعة استجابته لاحتياجات العملاء. في الواقع، اكتسبت هذه المجموعة الصناعية ثقة العملاء ورُسّخت مكانتها في السوق من خلال توفير حلول مُخصصة وخدمات ما بعد البيع المتميزة.

إحدى استراتيجيات فرايوم في هذا السياق هي إدارة المخاطر والحفاظ على الاستقرار التشغيلي من خلال تنويع مصادر التوريد ومرونة الإنتاج. يُدرج المجمع أيضًا التخطيط والتنبؤ المُفصل لمختلف السيناريوهات على جدول أعماله استعدادًا لمواجهة الأزمات.

ردًا على هذا السؤال، لا بد من القول إن البحث والتطوير هما القلب النابض لشركة فرايوم. وفي هذا الصدد، تُعدّ زيادة ميزانية البحث والتطوير، واستقطاب الكفاءات المتخصصة، والتعاون مع الجامعات من بين أجندة المجمع، يليها تطوير منتجات مبتكرة وتلبية احتياجات السوق المتغيرة. ■

الرئيس التنفيذي لشركة بيك أفروز غرب

يعاني قطاع تصنيع قطع الغيار من لامبالاة حكومية وواردات غير مخطط لها



تواجه صناعة تصنيع قطع الغيار الإيرانية، بكل إمكاناتها، تحديات عديدة هذه الأيام. ولدراسة هذه القضايا بمزيد من التفصيل، التقينا بالمهندس بابك كريم خان، الرئيس التنفيذي لشركة بيك أفروز غرب، وقرأنا أجزاءً من هذه المقابلة. هناك تحديات عديدة تواجه الاستثمار في صناعة السيارات. أولاً، صعوبة توفير الموارد المالية اللازمة لتطوير هذه الصناعة (على سبيل المثال، من خلال البنوك) في الوقت المحدد. كما هو الحال في أي مكان آخر في العالم، يجب إصلاح نظام التعريفات الجمركية وترشيده للحفاظ على قوة الإنتاج المحلية؛ وهذه هي الخطوة الأولى لتمكين المصنعين المحليين من النمو. الحل الوحيد لصناعة السيارات هو التخصص حتى تتمكن من الاعتماد على نفسها. تتمتع هذه الصناعة بإمكانات هائلة وهي قدرة وطنية قيّمة، ويجب أن تتجه نحو التقنيات الحديثة. في الوضع الراهن، لسنا ضد استيراد السيارات، ولكن يجب مراعاة بعض المبادئ: أولاً، إذا كانت الحكومة تملك النقد الأجنبي اللازم لاستيراد السيارات، فعليها إعطاء الأولوية لتوفير حصة مصنعي قطع الغيار، الذين قد يحتاجون إلى ٢٠٪ من النقد الأجنبي للسيارة المستوردة، أي ما يعادل حوالي ألفي إلى ثلاثة آلاف دولار. هذا سيجنب مصنعي قطع الغيار المشاكل. في الوقت نفسه، يجب عدم توفير حصة النقد الأجنبي من المصنعين للمستوردين، ويجب تخفيض حصة مصنعي قطع الغيار، مما سيُسبب لهم مشاكل. تجدر الإشارة إلى أن كل شركة تستورد السيارات ملتزمة بتوفير قطع الغيار الخاصة بتلك السيارة خلال فترة الضمان وتوفيرها للعملاء والمتقدمين. يجب على هذه الشركات تخصيص جزء من استثماراتها لاستيراد القطع، ولكن نظرًا لاضطرارها إلى تخزينها لفترة، فإن هذا يُقلل من سيولتها. لهذا السبب، ليس من المجدي اقتصاديًا للشركات القيام بذلك، وتفضل استيراد السيارات وبيعها. تتمثل سياسة الشركات الصينية في بيع السيارات بسعر أقل وتعويض ذلك بقطع الغيار. خلال هذه السنوات، مُنحت تراخيص تصنيع سيارات غير متناسبة لحوالي ٥٠ إلى ٦٠ شركة؛ أي أن الأشخاص الذين كانوا مستوردين سابقًا حصلوا الآن على تراخيص استيراد تحت مسمى شركات تصنيع سيارات.

فيما يتعلق بتصنيع قطع الغيار، ينبغي القول إن على الحكومة أولاً الوفاء بالتزاماتها في المجال الذي تديره. يجب تسليم صناعة السيارات إلى القطاع الخاص، وعلى القطاع الخاص اتخاذ قرار حاسم في هذا الصدد. إذا تم الاستيراد، فيجب تطبيق تعريفات الاستيراد بشكل صحيح. صناعة السيارات تعمل بشكل جيد، وإذا أُدرت بشكل صحيح، فيمكنها تصدير قطع الغيار وإنتاج قطع غيار جيدة وعالية الجودة. بشكل عام، من الممكن إنتاج قطع غيار جيدة، ولكن يجب أن يكون ذلك تحت

إدارة صحيحة. ■

الرئيس التنفيذي لشركة سيف صنعت القائمة
على المعرفة

السيولة وتأخير السداد؛ التحدي الأكبر لمصنعي قطع الغيار



في مقابلة مع مهرداد آلان، الرئيس التنفيذي لشركة "سيف صنعت" وعضو مجلس إدارة جمعية مصنعي قطع الغيار، استعرضنا وضع صناعة قطع الغيار في البلاد والتحديات التي تواجهها. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تأسست شركة "سيف صنعت" عام ١٩٩٣ بهدف التخصص في إنتاج أقراص وصفائح القابض لسيارات الركاب والمركبات التجارية الخفيفة. بتركيزها على الجودة وهندسة المنتجات ودمج المكونات الرئيسية، تُعرف هذه الشركة اليوم كواحدة من أبرز مصنعي القابض في البلاد، وهي شركة قائمة على المعرفة. تُقدر الطاقة الإنتاجية السنوية لهذا المجمع بأكثر من ٥٠٠ ألف مجموعة قابض، وهذا الرقم في ازدياد. نجحت الشركة في إرساء معيار ISO/TS ١٦٩٤٩ الدولي، وتستخدم معدات متطورة تشمل جميع اختبارات المتانة والانهار والتعب وتقييم الأداء الثابت والديناميكي وفقاً للمعايير العالمية، لمراقبة جودة المنتجات في جميع مراحل الإنتاج. يُعد التعاون مع الجامعات الصناعية ومراكز البحث لتحسين التصميم والمواد الخام جزءاً من استراتيجيات "سيف صنعت".

واستناداً إلى هذا الموقع، تسعى "سيف صنعت" بجديّة أيضاً إلى تطوير تقنيات جديدة مثل القوابض الكهروميكانيكية والهجنية.

تتمثل أهم مشاكل مصنعي المكونات الإيرانيين في نقص السيولة والتأخير الطويل في سداد مطالبات شركات صناعة السيارات. وقد أدى ذلك إلى ضغط شديد على رأس المال العامل للمصنعين وانخفاض الطاقة الإنتاجية. إضافةً إلى ذلك، أدت تقلبات أسعار الصرف واعتماد بعض المواد الخام على الواردات إلى خلق مشاكل إضافية. كما تُشكل بيئة الأعمال غير المواتية في البلاد، الناتجة عن عدم الاستقرار الاقتصادي، وصعوبات التمويل الجديدة، وارتفاع تكاليف الإنتاج، وضعف البنية التحتية اللوجستية، والقيود المفروضة على الوصول إلى موارد الائتمان، عقبة رئيسية أمام تطوير صناعة تصنيع قطع الغيار.

من المشاكل الخطيرة الأخرى التغيرات المستمرة في القوانين واللوائح الحكومية. ففي كثير من الحالات، تتغير سياسات العملة، وتعريفات استيراد المواد الخام، وأسعار التسهيلات المصرفية، وحوافز الإنتاج في فترة وجيزة، مما يُصعّب على المصنّعين التخطيط والاستثمار طويل الأجل.

من خلال التركيز على التوطين، نجحت الشركة في تقليل اعتمادها على الواردات بشكل كبير. حالياً، يُنتج حوالي ٨٠٪ من المواد الخام لمنتجاتها محلياً. لطالما أخذت شركة "سيف صنعت" على عاتقها مسؤولياتها الاجتماعية والبيئية على محمل الجد. ومن أهمّ مطالبها إعادة التدوير الكامل للخردة المعدنية، والحد من النفايات الصناعية، وإدارة استهلاك الطاقة، والتخلص من الملوثات.

يُعدّ توفير الطاقة المستدامة، وشفافية سلسلة توريد السيارات، والدعم الحقيقي للإنتاج في مواجهة الواردات منخفضة الجودة، وصياغة سياسة سعر صرف مستدامة، وتعزيز دور مصنعي المكونات في صنع القرار، من أهمّ مطالب شركة "سيف صنعت" والناشطين في هذا المجال. ■

عالم الاستثمار

صرح أمين عام رابطة مصنعي قطع غيار السيارات
الإيرانية

صناعة السيارات عالقة عند ٥٣٠ تريليون تومان

تُعتبر صناعة السيارات أحد الركائز الأساسية للاقتصاد ومؤشراً على القدرات الصناعية للبلاد، إلا أنها تواجه حالياً أزمة. ونظراً لأهمية هذه القضية، ويهدف تحليل جذور الأزمة وبحث الحلول الممكنة، أجرينا مقابلة مع المهندس آرشد محبي نجاد، أمين عام رابطة مصنعي قطع غيار السيارات الإيرانية. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تواجه صناعة السيارات مشاكل مالية خطيرة بنهاية يونيو ٢٠٢٥. ترسم الأرقام المعروضة صورة مقلقة للوضع المالي لشركات صناعة السيارات الكبرى وسلسلة التوريد الخاصة بها. تعود هذه الحالة إلى عدة أسباب؛ من جهة، أدت التقلبات الحادة وغير المتوقعة في سعر الصرف إلى صعوبة بالغة وارتفاع تكلفة توريد قطع الغيار. ومن جهة أخرى، واجهت الصناعة العديد من المشاكل بسبب المشاكل الهيكلية في أنظمة إدارة شركات صناعة السيارات والتحديات في سلسلة التوريد. على الرغم من التحديات العديدة، إلا أن صناعة السيارات في البلاد تزخر بفرص واعدة، بما في ذلك تطوير إنتاج مركبات اقتصادية وموفرة للوقود، وتحسين الجودة والسلامة، وتطوير صناعة قطع الغيار، وجذب الاستثمار الأجنبي، وتطوير مركبات نظيفة، وإصلاح نظام التسعير.

للخروج من هذه الأزمة، نحتاج إلى خطة شاملة ومستدامة. يجب أن تتضمن هذه الخطة إصلاحات جذرية في الهياكل الإدارية، وتعزيز سلسلة التوريد وتحسينها بهدف زيادة الاكتفاء الذاتي وتقليل الاعتماد على الخارج، والاهتمام الجاد بالاحتياجات والمتطلبات الحقيقية للسوق.

على الرغم من التحديات العديدة، إلا أن صناعة السيارات الإيرانية تزخر أيضاً بفرص واعدة، بما في ذلك تطوير إنتاج مركبات اقتصادية وموفرة للوقود، مما يعني التركيز على إنتاج المركبات بسعر معقول، وتطوير صناعة قطع الغيار من خلال دعم مصنعي قطع الغيار المحليين لزيادة الطاقة الإنتاجية والتصدير وتقليل الاعتماد على الواردات.

الخصخصة وحدها ليست حلاً سحرياً، لكنها بلا شك قادرة على لعب دور بالغ الأهمية في إنعاش هذه الصناعة. إن نجاح الخصخصة مرتبط بتنفيذها بتخطيط دقيق وشفافية تامة وفهم عميق للاحتياجات الحقيقية للصناعة. إذا لم يُدار نقل الملكية والإدارة بشكل صحيح، فقد يُفاقم ذلك المشاكل القائمة.

يجب اتخاذ قرارات نقل إدارة وأسهم شركات صناعة السيارات الكبرى إلى القطاع الخاص بعناية، مع مراعاة المصالح الوطنية، والتركيز على مصالح جميع المساهمين والشعب.

تُظهر الأرقام المعروضة بوضوح أن صناعة السيارات في البلاد تُعاني من صعوبات مالية عميقة، بما في ذلك ديون بقيمة ٥٣٠ تريليون تومان. هذه الظروف تُحتم اعتماد سياسات عاجلة وإصلاحات هيكلية أساسية وإدارة مالية حكيمة لضمان استمرارية الإنتاج والتطوير المستقبلي لهذه الصناعة. ■

المسحور



٤

عالم الاستثمار
يونيو حزيران ٢٠٢٥ - الرقم ١٠٣

الرئيس التنفيذي لتعاونية توريد قطع غيار السيارات (همسو)

تضارب السياسات الإدارية لشركات صناعة السيارات ومُصنّعي قطع الغيار



يُعدّ ضعف الوصول إلى التقنيات العالمية الحديثة، وقلة الاستثمار في البحث والتطوير، وصعوبة مواكبة معايير الجودة الدولية، ومواجهة منافسة المنتجات الأجنبية المتفوقة، من بين العقبات والتحديات الجذرية التي أثرت بشدة على صناعة قطع الغيار. وفي هذا السياق، التقينا فرهاد فدوي أردستاني،

الرئيس التنفيذي لتعاونية توريد قطع غيار السيارات (همسو)، وأجرينا معه حواراً، نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

تواجه صناعة قطع الغيار الإيرانية، باعتبارها أحد الركائز الأساسية لصناعة السيارات، تحديات والتحديات التي تؤثر بشكل كبير على صناعة السيارات في البلاد. ومن أهم أسباب مشاكل توريد المواد الخام وقطع الغيار العقوبات والقيود الدولية المفروضة على إيران منذ سنوات.

تُعزى مشاكل توريد المواد الخام والمكونات في صناعة قطع الغيار الإيرانية إلى مجموعة من العوامل المحلية والأجنبية، والتي تؤثر سلباً على إنتاج السيارات وأسعارها. ولحل هذه المشاكل، لا بد من سياسات دعم حكومية، وتنويع مصادر توريد المواد الخام، وتحسين البنية التحتية، وبذل جهود لتقليل الاعتماد على واردات قطع الغيار المتطورة. وإذا تمكنت صناعة قطع الغيار من التعامل بفعالية مع هذه التحديات، فقد نشهد تحسناً في الجودة وانخفاضاً في تكاليف الإنتاج في صناعة السيارات.

ومن التحديات الأخرى التي تواجه صناعة قطع الغيار الإيرانية، في ظل غياب التعاون الدولي، عدم تمكن صناعة السيارات من الوصول إلى التقنيات الحديثة عالمياً بسبب العقوبات، مما يعيق إنتاج سيارات حديثة ومتطورة.

يُمثل معرض طهران الدولي لقطع غيار السيارات فرصة فريدة لعرض قدرات صناعة قطع الغيار الإيرانية. ولتحقيق الاستفادة المثلى من هذه الفرصة، ينبغي إيلاء اهتمام خاص لتعزيز ابتكارات المنتجات وجودتها، وجذب الاستثمارات، وتوسيع العلاقات التجارية، والترويج للعلامة التجارية المحلية. كما أن إقامة علاقات فعّالة مع شركات صناعة السيارات العالمية من شأنه أن يُساهم في زيادة حصة إيران في الأسواق العالمية. بالإضافة إلى عروض المنتجات، فإن تنظيم المؤتمرات والندوات المتخصصة وورش العمل، ودعوة شركات صناعة السيارات والمصنعين والخبراء الأجانب، من شأنه أن يُتيح تبادل الخبرات في مختلف المجالات، مثل إنتاج قطع الغيار المتطورة، وإدارة الجودة، وتحسين عمليات الإنتاج مع الشركات العالمية. توجد حالياً تضاربات كبيرة بين سياسات إدارة شركات صناعة السيارات ومصنّعي المكونات في إيران، مما يحول دون بناء سلسلة توريد فعّالة وتفاعل بناء. ومن عواقب ذلك أيضاً عدم سداد مستحقات مصنّعي المكونات في الوقت المحدد؛ إذ عادةً ما يسدد مصنعو السيارات مستحقاتهم مع تأخيرات تصل إلى عدة أشهر أو أكثر، مما يُسبب نقصاً في السيولة، وعدم القدرة على شراء المواد الخام، وبالتالي اضطرابات في الإنتاج. ■

رئيس مجلس إدارة شركة بالايش شمال سوق زيوت التشحيم في إيران؛ ساحة صراع بين القطاع الخاص والشركات الحكومية



قصة «بالايش شمال» هي قصة تجمع بين مرارة وجمال صناعة زيوت التشحيم الإيرانية. في مقابلة حصرية، يتحدث المهندس علي رضا محمدي، رئيس مجلس إدارة الشركة، عن الجهود الحثيثة لإنعاش الإنتاج، وبناء علاقات متينة مع العملاء، وزيادة طاقة المصنع إلى مليوني لتر. يؤمن محمدي بأن الجودة هي الأولوية، وتسعى الشركة تحت إدارته إلى استقطاب أسواق جديدة من خلال الالتزام بالمعايير الدولية ISO 9001 و 14001، والتركيز على إنتاج زيوت ذات عمر افتراضي أطول. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بعد التقلبات التي شهدتها أنشطة الشركة الحالية، عادت شركة «بالايش شمال» إلى ذروة نجاحها. نأمل أن يشهد إنتاج الشركة ومبيعاتها ودناميكيته نمواً مطرداً بفضل الطاقات الإنتاجية الجديدة. منذ تأسيسنا، لم نجد شركةً بمثل سعتنا. تبلغ سعة خزانات الشركة مليوني لتر، مما يُمكننا من تخزين المنتجات بأسعار مناسبة، والإنتاج بأسعار أفضل. لكن شركة «بالايش شمال» تستخدم زيتاً عالي الجودة لإنتاج منتجاتها، وتسعى لتلبية احتياجات قطاع الشحن البحري، بالإضافة إلى القطاعات الأخرى.

جميع منتجاتنا تقريباً مطابقة للمعايير، وقد سعينا جاهدين للحصول على معايير زيوت التشحيم الدولية لتسهيل التصدير. في هذا الصدد، حصلنا على شهادات ISO 9001 و 14001 ومعايير مماثلة. لقد استوفينا جميع المعايير المطلوبة في البلاد، وفي الوقت نفسه، تُعلن بعض شركات صناعة السيارات عن معايير مُعددة تعيد تطبيقها. نتلقى المعايير من خلال معهد أبحاث صناعة البترول، ولدينا حالياً أفضل المعايير. إذا لم يكن البحث والتطوير جزءاً من عمل أي شركة، فإنها محكوم عليها بالفشل والخروج من السوق. لقد تأثرت هذه الصناعة، كغيرها من الصناعات، سلباً بأنشطة الشركات الحكومية وشبه الحكومية. ولطالما كان الالتزام الكامل بالقواعد واللوائح البيئية أحد المبادئ الأساسية للشركة، ولا يوجد أي انتهاك للقوانين في عملياتها التنفيذية. علاوة على ذلك، يتجاوز نهج الشركة المتطلبات القانونية، وتماشياً مع مسؤولياتنا الاجتماعية، وضعنا على جدول أعمالنا إنتاج منتجات فعّالة في تحسين المؤشرات البيئية. وعلى وجه التحديد، في مجال زيوت التشحيم الصناعية، بدأت الشركة في إنتاج زيوت تزيد من كفاءة المحركات، وتقلل من استهلاك الوقود، وتحد من التلوث البيئي. ولذلك، يُؤمل أن تمتنع الحكومة عن دخول هذه الصناعة أو تقليص نطاق أنشطتها حتى يتمكن القطاع الخاص من العمل في المجالات التي يستطيع فيها. وإذا تحقق ذلك، فسيحدث شيء جيد في صناعة زيوت التشحيم. ■

الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة نوجه لإدارة الهندسة والإنشاءات تحويل مشاريع الطاقة المتجددة إلى مشاريع ذكية



في مقابلة مع بابل سباهي، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة "نوجه"، بخبرة تزيد عن ٢٥ عامًا في مشاريع النفط والغاز والبتروكيماويات والطاقة ومشاريع الهندسة والتوريد والبناء (EPC) وتطوير الأعمال الصناعية، بصفته مستشارًا متمرسًا في مجال هندسة وإدارة المشاريع الكبرى، نجح في تحقيق أهداف المشاريع والمؤسسات الاقتصادية في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة من خلال تطبيق استراتيجيات مبتكرة وذكية في التمويل. اطلعنا على أنشطة هذه الشركة والتحديات التي تواجهها. نقرأ أجزاءً من هذه المقابلة.

من خلال الجمع بين ثلاثة عقود من الخبرة القيمة لكبار المديرين في مشاريع النفط والغاز ومحطات الطاقة الكبرى، وتطبيق أساليب مرنة، استطاعت شركة "نوجه" تحقيق مكانة مرموقة في قطاع الطاقة. تقدم الشركة حلولاً متكاملة وجاهزة للتنفيذ (EPC) (الهندسة، وشراء المعدات، والتنفيذ)، وتنجز المشاريع بسرعة وجودة عاليتين وفقاً للمعايير العالمية. استناداً إلى ثلاثة عقود من الخبرة القيمة في قطاع الطاقة، دأبت شركة نوزهي على اعتماد المرونة والخبرة، إلى جانب فهمها العميق للمتطلبات التقنية والقانونية والتعاقدية، كأساس رئيسي لاتخاذ قراراتها. يضمن فريقنا الإداري والفني، بسجله الحافل في المشاريع الوطنية والدولية، إلى جانب شبكة واسعة من الموارد البشرية الخبيرة، إنجاز كل مشروع بجودة ممتازة وفي الوقت المحدد، بدءاً من مرحلة التصميم النظري وحتى التشغيل النهائي. في نوزهي، نعمل باستمرار على تطوير وتطبيق أحدث التقنيات في مجالات الطاقة المتجددة والرقمنة والذكاء الاصطناعي، بنظرة استشرافية. هذا النهج التقدمي، القائم على مبادئ التركيز على الجودة ورضا العملاء التام، جعلنا من رواد قطاع الطاقة. إن الجمع بين الخبرة الغنية والابتكارات الحديثة، وتنفيذ المشاريع وفقاً لأعلى المعايير العالمية، والمرونة في مواجهة التحديات القادمة، والالتزام بالتنمية المستدامة لقطاع الطاقة، كلها سمات جعلت من نوزهي شريكاً موثقاً به في مشاريع الطاقة. من بين المشاريع المهمة التي ساهم فريق "نوجه" في تنفيذها وتشغيلها، إدارة بناء وتشغيل خطوط أنابيب تصدير الغاز بين إيران والعراق، والتي تجاوزت قيمتها ٢,٣ مليار دولار أمريكي، وتطوير مصفاة النفط في شيراز وبندر عباس، وبناء محطات توليد الطاقة الغازية في قشم وجنوب فارس وسلطنة عمان. وتشمل التحديات الرئيسية قصور البنية التحتية والتقنيات القديمة، والعقوبات الدولية التي تمنع توريد المعدات والتقنيات الجديدة، وعدم القدرة على تطوير تقنيات جديدة، وتقلبات أسعار النفط العالمية. كما نعد الحاجة إلى تغيير الثقافة التنظيمية والتركيز على تطوير تقنيات خضراء ومستدامة في قطاع الطاقة في البلاد من التحديات الأخرى. ■

عالم الاستثمار

الشمس المشرقة

المدير التجاري وعضو مجلس إدارة شركة قطران
كاوه لزيوت المحركات

سيتم تدشين خط إنتاج زيوت محركات بطاقة ٦٠,٠٠٠ طن

تأسست شركة قطران كاوه لزيوت المحركات بهدف توفير فرص عمل وتحقيق الاكتفاء الذاتي في إنتاج أنواع مختلفة من زيوت التشحيم وتقليل الاعتماد على الواردات. باستخدام المعرفة التقنية والمعدات المتطورة، تنتج الشركة أنواعاً مختلفة من زيوت المحركات، وزيوت التروس، وزيوت الهيدروليك، والزيوت الصناعية، والشحوم، ومضادات التجمد، والمكملات الغذائية. وقد مكنتها الجودة العالية لمنتجاتها وتنوعها من اكتساب مكانة مرموقة في الأسواق المحلية والأجنبية. لمعرفة المزيد عن هذه الشركة، التقينا بالمهندس مرتضى إحسان، المدير التجاري وعضو مجلس إدارة شركة قطران كاوه لزيوت المحركات، وأجرينا معه مقابلة. اطلعنا على مقتطفات من هذه المقابلة.



تأسست مجموعة قطران كاوه الصناعية عام ١٩٨٨ بعد انتهاء الحرب العراقية الإيرانية، ووصلت إلى مرحلة الإنتاج في غضون ٣ سنوات. لطالما سعت هذه الشركة نحو التطور، وأنفق مساهموها دخلهم السنوي على تطوير السوق. بعد ١٥ عامًا من تأسيسها، أنشأت مجموعة قطران كاوه الصناعية مصنعين في كينيا وغانا، ثم مجمعاً للعلامات التجارية في الإمارات العربية المتحدة، بهدف التوسع؛ بحيث تُعتبر هذه الشركة الآن أكبر مُصنّع في القطاع الخاص متخصص في صناعة زيوت المحركات. لدينا ما يقارب ٥٠ نوعاً من المنتجات، وتنتج هذه الشركة أنواعاً مختلفة من زيوت محركات البنزين، من أعلى مستويات الجودة عالمياً، وخاصةً زيوت SP، إلى أدنى مستويات الجودة. ويشمل جزء آخر من هذه المنتجات أنواعاً مختلفة من زيوت الهيدروليك وATF. كما تُنتج زيوت الأساس، ومضادات التجمد، والشحوم، وأنواعاً مختلفة من الزيوت الصناعية، وتُحوّل إلى منتجات نهائية. تعمل مجموعة قطران كاوه الصناعية في مجال التصدير منذ ما يقارب ٣٠ عامًا، وتُصدر منتجاتها إلى دول في المنطقة، وغرب إفريقيا، و...، والتي يصل مجموعها إلى ٦٣ دولة حول العالم.

لدى مجموعة قطران كاوه الصناعية قسم للبحث والتطوير في المصنع، بالإضافة إلى عقد اجتماعات العمل، أنشأت أيضاً مختبراً مجهزاً بمعدات اختبار الجودة. من ناحية أخرى، نسعى باستمرار لإنتاج منتجات بتكلفة أقل وجودة أعلى باستخدام الذكاء الاصطناعي. عندما بدأنا بناء علامتنا التجارية، كانت حصتنا السوقية أقل من ١٪، بينما ارتفعت هذه النسبة الآن إلى حوالي ٩٪. ومع ذلك، ولتحسين جودة هذه المنتجات، نعمل حالياً على إنهاء عقد خط إنتاج جديد بسعة ٦٠ ألف طن، والذي سيتم توقيعه قريباً. ■

٦

عام الاستثمار
نوفمبر/حزيران ٢٠٢٥ • الرقم ١٠٣

أوضح الرئيس التنفيذي لشركة ألماس درخشان

مكران كرمانيان

أن إنتاج مواد التشحيم الخام تحتكره أربع شركات نفطية عملاقة



في مقابلة مع المهندس حميد رضا شهيد زندي، الرئيس التنفيذي لشركة ألماس درخشان مكران كرمانيان، العاملة في مجال تجارة وتصدير المشتقات النفطية إلى إيران والعراق وتركمنستان وروسيا، تناولنا تحديثات هذا العمل. قرأنا أجزاءً من هذه المقابلة.

تأسست شركة "طلاشيمي ساز"، كشركة مساهمة خاصة، عام ٢٠٢٠ بهدف إنتاج وتوريد أنواع مختلفة من زيوت السيارات (البنزين، الديزل، التروس)، بالإضافة إلى أنواع مختلفة من مضادات التجمد. وقد خطى هذا المجمع خطوات مهمة في تحسين الجودة والتوحيد القياسي، مما في ذلك الحصول على مجموعة واسعة من تراخيص معايير المنتجات، والحصول على شهادات نظام إدارة الجودة الدولية من معهد IMQ الإيطالي، بما في ذلك ISO ٩٠٠١ و ISO ٢٩٠٠١ في مجال إدارة خدمات النفط والغاز والبتروكيماويات. كما نجحت هذه الشركة، من خلال استخدام معدات مختبرية متطورة لمراقبة الجودة وتنفيذ خطة تطوير، في زيادة طاقتها الإنتاجية العملية من ٣٠ ألف طن سنوياً. ونجحت شركة "طلاشيمي ساز" في تسجيل منتجاتها بموجب ترخيص زيوت التشحيم DEPOL من السويد. ولتحسين جودة المنتجات، اتخذت عدة إجراءات في هذا المصنع، من أهمها اختيار زيوت التشحيم المناسبة لنوع الآلات والعمليات. فاختيار زيوت التشحيم ذات الخصائص التقنية المطلوبة يضمن أداءً أفضل. ومن المسائل الأخرى فحص فترات جودة زيوت التشحيم وإجراء الاختبارات ذات الصلة لتقييم الجودة. كما أنشئت مختبرات لاكتشاف الخصائص الفيزيائية والكيميائية لزيوت التشحيم، والتي تظهر كمية الماء ومستوى الملوثات. ومن المسائل المهمة الأخرى التي يجب دراستها الاهتمام بظروف العمل، مثل درجة الحرارة المحيطة وظروف العمل واختيار زيوت التشحيم المناسبة، وغيرها. كما أن الإدارة السليمة لدرجة الحرارة، والتحكم فيها، والحفاظ على درجة حرارة الهواء المطلوبة، والتنظيف والتطهير، وتدريب الموظفين، وما إلى ذلك، كلها أمور بالغة الأهمية. تستخدم شركة طلاشيمي ساز أيضاً أنظمة تشحيم آلية لزيادة كفاءة وعمر زيوت التشحيم الصناعية والإنتاجية.

وتكمن أهم عقبة في غياب الشفافية في القوانين واللوائح والتراخيص. وللأسف، يتم إصدار ترخيص أسبوعي في الجمارك، مما يعيق النشاط والصادرات. وتُعد العقوبات والمشاكل المتعلقة بشهادة الاعتماد والجودة والمعايير العالمية مشكلة مهمة أخرى.

في ظل الوضع الراهن، تحتكر أربع شركات نفط عملاقة في البلاد المواد الخام، ومن المؤكد أنه من المستحيل منافستها، التي تتمتع بالعديد من المزايا في التسعير؛ على الرغم من أن جودة منتجاتنا أعلى بكثير من جودتها. حتى القطاع الخاص، وشركات صناعة السيارات الخاصة، وشركات صناعة الصلب، لم ترحب بزيوت التشحيم الخاصة، وجميعها مرتبطة بطريقة ما بهذه المصافي الأربع، وبالتالي لا يدخل الكثيرون هذا القطاع. ■

الرئيس التنفيذي لشركة أوليكو للتجارة

الجودة هي الكلمة الأولى في صناعة زيوت المحركات



في عالم السيارات المتغير باستمرار، يلعب زيت المحركات، باعتباره عاملاً أساسياً في المحرك، دوراً محورياً في ضمان صحة وكفاءة وعمر المحرك. في مقابلة مع مصطفى عباسي، الرئيس التنفيذي لشركة أوليكو للتجارة، تناولنا دور الزيوت عالية الجودة في تحسين أداء المركبات، وتحديات الإنتاج في ظل التضخم، وأفاق صناعة زيوت التشحيم، والحلول المتاحة للتغلب على الأزمة الاقتصادية. نقرأ أجزاءً من هذه المقابلة. عباسي، تاجر ومورد لزيوت محركات السيارات والزيوت الصناعية، هو مدير توريد زيوت المحركات في شركة أراد للعلامات التجارية، ومدير قسم زيوت المحركات في باكستان.

بدأت أوليكو منذ فترة طويلة أنشطتها في مجال التصدير من خلال زيادة كمية وجودة توفير أنواع مختلفة من زيوت المحركات، والزيوت الصناعية، وأنواع مختلفة من زيوت التشحيم، والشحوم، ومضادات التجمد، ومشتقات البترول الأخرى. كما صدر هذا المجمع إلى الدول المجاورة، بما في ذلك باكستان وأفغانستان والعراق والهند. تخطط الشركة في المستقبل القريب لتوسيع نطاق السوق ليشمل دولاً أخرى، وخاصة الدول الأفريقية.

«أوليكو» شركة تابعة لشركة «أراد براندينج» العالمية الكبيرة. وقد صدرت حتى الآن منتجاتها إلى أفغانستان وباكستان والهند، وتعمل على توسيع نطاق صادراتها إلى دول أخرى، بما في ذلك الدول الأفريقية.

فيما يتعلق بمستوى الوعي السوقي، لا بد من القول إنه للأسف، يبدو أن هناك نقصاً في الوعي بخصائص الزيوت عالية الجودة في السوق المحلية. باختصار، يمكن القول إن استخدام زيت محرك عالي الجودة يُعد استثماراً في صحة السيارة وعمرها الافتراضي. باختيار زيت المحرك المناسب وتغييره بانتظام، يُمكننا التمتع بمزايا مثل زيادة عمر المحرك، وتقليل تكاليف الصيانة، وتحسين أداء المحرك وكفاءته، وتقليل استهلاك الوقود، وتقليل انبعاثات المركبات.

تلتزم شركة «أوليكو» التزاماً كاملاً بمعايير API و ACEA، وتُنتج منتجات عالية الجودة. ولكن قد لا يلتزم البعض الآخر بهذه المعايير إلا جزئياً، أو قد يستخدم زيوتاً أساسية وإضافات رديئة الجودة.

تلتزم شركة «أوليكو» التجارية بجميع هذه المعايير الدولية، وهي ملتزمة بها. لأن الجودة ورضا العملاء هما أهم ما يميز شركتنا. لدي بعض التوصيات للمستهلكين في هذا الصدد؛ قبل شراء زيت المحرك، تأكدوا من مراجعة علامة API الدولية على العبوة، وتجنبوا شراء زيوت محركات رخيصة بدون علامة الجودة، واتبعوا توصيات الشركة المصنعة للسيارات فيما يتعلق بنوع وجودة زيت المحرك، وغثروا زيت محرك سيارتكم بانتظام.

في رأيي، السبيل الوحيد لإنقاذ البلاد في هذه الظروف الحرجة هو إنتاج منتجات عالية الجودة بأسعار تنافسية محلياً وتصديرها إلى مختلف الدول، مما يوفر للبلاد عملات أجنبية جيدة. لا يمكن إنقاذ بلادنا من هذا الوضع الحرج إلا بهذا الحل. ■

فرم اشتراک سالیانه

● حقوقی

نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

● حقیقی

نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

.....

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

آیا تمایل به دریافت نسخه pdf ماهنامه از طریق پست الکترونیک را دارید؟

● خیر

● بله

به همراه ارسال نخستین شماره ماهنامه کد اشتراک شما اعلام خواهد شد.

واحد اشتراک: ۸۸۸۶۴۸۳۵ - ۰۲۱

سرمایه گذاری

۱. واریز مبلغ ۶,۰۰۰,۰۰۰ تومان به

حساب شماره: ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴

و یا شماره کارت: ۹۳۱۴-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷

و یا شماره شبدا: ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲. ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به

شماره: ۸۸۸۶۴۷۲۰ - ۰۲۱

۳. هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه

و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی می باشد.

۴. هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از ماهنامه هر ماه

یک نسخه است.

دزیی

سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



donyaye_sarmaye



@dsarmaye_ir

WORLD OF INVESTMENT



CEO of Oilco Trading Company

Quality is the first word in the motor oil industry



In the dynamic world of automobiles, motor oil, as a vital engine factor, plays a key role in ensuring the health, efficiency and longevity of the engine. In an interview with Mostafa Abbasi, CEO of Oilco Trading Company, we examined the role of high-quality oils in increasing the performance of vehicles, the challenges of production during inflation, the horizon ahead of the lubricants industry and solutions to overcome the economic crisis. We read parts of this interview. Abbasi, a trader and supplier of automotive engine oils and industrial oils, is the director of engine oil supply at Arad Branding Company and also the director of Pakistan's motor oil.

Oilco has long begun its activities in the field of exports by increasing the quantity and quality of providing various types of engine oils, industrial oils, various types of lubricants, greases, antifreezes and other petroleum derivatives. This complex has also exported to neighboring countries, including Pakistan, Afghanistan, Iraq, and India. The company's plan in the near future is to expand the market to other countries, especially African countries.

«Oilco» is a subsidiary of the large and international company «Aradbranding» and has so far exported to Afghanistan, Pakistan, and India and is expanding this export to other countries, including African countries.

Regarding the level of market awareness, I must say that unfortunately, it seems that there is not enough awareness of the characteristics of high-quality oils in the domestic market.

In short, we can say that using high-quality engine oil is an investment in the health and longevity of the car. By choosing the right engine oil and changing it regularly, we can enjoy benefits such as increasing the life of the engine, reducing maintenance costs, improving engine performance and efficiency, reducing fuel consumption, and reducing vehicle emissions.

The company «Oilco» fully complies with API and ACEA standards and produces high-quality products. But some others may only partially comply with these standards or use low-quality base oils and additives.

The trading company «Oilco» has and complies with all these international standards; because quality and customer satisfaction are the most important issues for our company. Of course, I have some recommendations for consumers in this regard; before buying engine oil, be sure to pay attention to the API international standard mark on the packaging, avoid buying cheap engine oils without the standard mark, pay attention to the recommendations of the car manufacturer regarding the type and quality level of engine oil, and change your car's engine oil regularly.

In my opinion, the only way to save the country in the current critical situation is to be able to produce high-quality products at competitive prices domestically and export these products to different countries, earning good foreign exchange for the country. Our country can only be saved from this critical situation with this solution. ■

The Chairman of the Board of Directors of the Palayesh Shomal Company Iran's Lubricant Market is a Battleground between the Private Sector and State-Owned Companies



The story of the Palayesh Shomal is a story of the bitter and sweet sides of the Iranian lubricant industry. In an exclusive interview, Engineer Alireza Mohammadi, the Chairman of the Board of Directors of the company, talks about the relentless efforts to revive production, rebuild relationships with customers, and increase the factory's capacity to 2 million liters. He believes that quality comes first, and the company under his management is seeking to capture new markets by complying with international standards ISO 9001 and 14001 and focusing on producing oils with a longer lifespan. We read parts of this interview. After the ups and downs in the company's current activities, the Palayesh Shomal Company has returned to its peak. We hope that with the capacities created, the company's production, sales, and dynamics will expand day by day.

Since its establishment, we have not had a company that has our capacity. The company's tanks have a capacity of 2 million liters, which helps us to have storage capacity at times when we buy goods cheaply and to be able to produce at a better price. But Palayesh Shomal uses high-quality oil to produce products and seeks to meet the needs of the shipping industry in addition to the aforementioned industries.

Almost all of our products have complete standards and we have tried to obtain the international lubricant standard to help export. In this regard, we have obtained ISO 9001, 14001 and similar standards. We have obtained all the standards required in the country, and in the meantime, some automakers announce specific standards that we re-apply. We receive the standards through the Petroleum Industry Research Institute and currently we have the best standards. If research and development (R&D) is not part of the work of any company, it is doomed to failure and exit the market.

This industry, like many other industries, has been negatively affected by the activities of state and quasi-state companies.

Full compliance with environmental rules and regulations has always been one of the fundamental principles of the company, and there is no violation of laws in the company's executive process. In addition, the company's approach goes beyond legal requirements, and in line with our social responsibilities, we have put on the agenda the production of products that are effective in improving environmental indicators. Specifically, in the field of industrial lubricants, the company has started producing oils that increase engine efficiency, reduce fuel consumption, and reduce environmental pollution.

Therefore, it is hoped that the government will refrain from entering this industry or reduce the scope of its activities so that the private sector can operate in areas where it is capable. If this is achieved, something good will happen in the lubricant industry. ■

**Commercial Manager and Board
Member of Ghatran Kaveh Motor
Oil Company**

A 60,000-ton motor oil production line will be launched



Ghatran Kaveh Motor Oil Company was established with the aim of creating employment and self-sufficiency in the production of various types of lubricants and reducing dependence on imports. Using technical knowledge and advanced equipment, it produces various types of motor

oils, gear oils, hydraulic oils, industrial oils, greases, antifreezes and supplements. The high quality of its products and their diversity have allowed the company's products to gain a good position in domestic and foreign markets. To learn more about this company, we went to Engineer Morteza Ehsani, Commercial Director and Board Member of Ghatran Kaveh Motor Oil Company, and had an interview with him. We read parts of this interview.

Ghatran Kaveh Industrial Group was established in 1988 after the end of the Iran-Iraq war and reached production within 3 years. This company has always taken steps towards development and its shareholders have spent their annual income on market development. Ghatran Kaveh Industrial Group, 15 years after its establishment, established two factories in Kenya and Ghana, and then a branding complex in the UAE, with the aim of expanding; so that now this company is considered the largest private sector manufacturer specializing in the motor oil industry. We have approximately 50 types of products, and this company produces various types of gasoline engine oils from the highest quality level in the world, namely SP, to the lowest quality. Another part of these products includes various types of hydraulic oils and ATF. Base oils, antifreeze, grease and various types of industrial oils are also produced and converted into final products. Ghatran Kaveh Industrial Group has been active in the field of exports for approximately 30 years and exports to countries in the region, West Africa, and ..., which total 63 countries around the world.

Ghatran Kaveh Industrial Group has an R&D department located in the factory, and in addition to holding business meetings, it has also set up a laboratory equipped with quality testing equipment. On the other hand, we are constantly trying to produce products with lower costs and higher quality using artificial intelligence.

When we started branding, our market share was less than one percent, while now this has increased to about 9 percent. However, in order to improve the quality of these products, we are finalizing the contract for a new production line with a capacity of 60 thousand tons, which will be signed in the near future. ■

World of
INVESTMENT

**The CEO of Almas Derakhshan
Makran Kermanian Company
explained**

The production of lubricant raw materials is monopolized by four oil giants

In an interview with Engineer Hamidreza Shahidi Zandi, CEO of Almas Derakhshan Makran Kermanian Company, which is active in the field of trading and exporting petroleum derivatives to Iran, Iraq, Turkmenistan and Russia, we examined the challenges of this business. We read parts of this interview.

"Talashimasaz" Company, as a private joint-stock company, was established in 2020 with the aim of producing and supplying various types of automotive oils (gasoline, diesel, gear) as well as various types of antifreeze. This complex has taken important steps in improving quality and standardization, including obtaining a wide variety of product standard licenses and obtaining international quality management system certificates from the Italian IMQ Institute, including ISO 9001 and ISO 29001 in the field of oil, gas and petrochemical service management. Also, this company, by utilizing advanced quality control laboratory equipment and implementing a development plan, has increased its practical production capacity from 30 thousand tons per year. "Talashimasaz" company has succeeded in registering its products under the Lubricant DEPOL license from Sweden. In order to improve the quality of products, several measures have been taken in this factory, one of the most important of which is the selection of the appropriate lubricant that is compatible with the type of machinery and processes. Selecting a lubricant with desirable technical characteristics can ensure better performance. Another issue is the examination of lubricant quality periods and related tests for quality assessment. Also, laboratories have been set up to discover the physical and chemical properties of the lubricant, which show the amount of water and the level of contaminants. Attention to working conditions such as ambient temperature, working conditions, selection of the appropriate lubricant, etc. are other important issues that must be examined. Also, proper temperature management, temperature control, maintaining the desired air temperature, cleaning and sanitation, personnel training, etc. are also very important. Talashimi Saz also uses automated lubrication systems to increase both the efficiency and lifespan of industrial and production lubricants.

The most important obstacle is the lack of transparency in laws, regulations, and licensing. Unfortunately, a license is issued every week at customs, which hinders activity and exports. Sanctions and problems related to LC and quality and global standards are another important problem. In the current situation, there are four oil giants in the country that have monopolized raw materials and it is certainly not possible to compete with them, who have many advantages in pricing; although the quality of our products is much higher than theirs. Even the private sector, private automakers, and steelmakers have not welcomed private lubricants, and all are somehow connected to these four refineries, and therefore many do not enter this sector. ■



7

World of Investment
No 103 • June 2025

CEO and Chairman of the Board of Directors of Nojeh Engineering and Construction Management Company Smartification of Renewable Energy Projects



In an interview with Babak Sepahi, CEO and Chairman of the Board of Directors of Nojeh Engineering and Construction Management Company, with more than 25 years of experience in the oil, gas, petrochemical, power and EPC projects and industrial business development industries, as an experienced consultant in the field of engineering and management of large projects, who has succeeded in achieving the goals of projects and economic enterprises in difficult economic conditions by applying innovative and intelligent strategies in financing and financing. We have examined the activities of this company and the challenges it faces. We read parts of this interview.

By combining three decades of valuable experience of senior managers in large oil, gas and power plant projects and applying agile methods, Nojeh Company has been able to achieve a distinguished position in the energy industry. The company provides comprehensive EPC (engineering, equipment procurement and implementation) turnkey solutions, completing projects with remarkable speed and quality at the level of world standards.

Based on three decades of valuable experience in the energy industry, Nojeh Company has always placed agility and expertise, along with a deep understanding of technical, legal and contractual requirements, as the main basis for its decision-making. Our management and technical team, with a brilliant track record in national and international projects, together with a network of goods and expert human resources, ensures that each project is completed with excellent quality and on time, from the conceptual design stage to final operation. At Nojeh, we are always developing and applying new technologies in the fields of renewable energy, digitalization and intelligence, with a forward-looking outlook. This progressive approach, based on the principles of quality-oriented and complete customer satisfaction, has made us one of the pioneers of the energy industry. Combining rich experience with modern innovations, implementing projects in accordance with the highest global standards, flexibility in facing upcoming challenges, and commitment to sustainable development of the energy industry are all characteristics that have made Nojeh a reliable partner for energy projects.

Important projects that the Nojeh team has played a role in implementing and operating include managing the construction and commissioning of the Iran-Iraq gas export pipelines worth more than \$2.3 billion, developing the Shiraz and Bandar Abbas oil refineries, and constructing gas power plants in Qeshm, South Pars, and Oman.

Major challenges include inadequacies in old infrastructure and technologies, international sanctions that prevent the supply of new equipment and technologies, inability to develop new technologies, and fluctuations in global oil prices. Also, the needs to change organizational culture and focus on developing green and sustainable technologies in the country's energy industry are other challenges. ■

CEO of Safe Sanat Knowledge-Based Company

Liquidity and Delay in Payments; the Biggest Challenge for Parts Manufacturers



In an interview with Mehrdad Alan, CEO of Safe Sanat Company and member of the Board of Directors of the Parts Manufacturers Association, we examined the state of the country's parts industry and the challenges it faces. We read parts of this interview. Safe Sanat Company was established in 1993 with the aim of specializing in the production of clutch discs and plates

for passenger and light commercial vehicles. Focusing on quality, product engineering and the internalization of key components, this company is today known as one of the leading clutch manufacturers in the country and a knowledge-based company. The annual production capacity of this complex is estimated to be more than 500,000 clutch sets, and this figure is increasing.

The company has succeeded in establishing the international standard ISO/TS 16949 and, using advanced equipment including all durability, collapse, fatigue and static and dynamic performance evaluation tests based on global standards, monitors the quality of products at all stages of production. Cooperation with industrial universities and research centers to improve design and raw materials is part of Safe Sanat's strategies.

Today, Safe Sanat, relying on this position, also seriously pursues the development of new technologies such as electromechanical and hybrid clutches.

The most important problems of Iranian component manufacturers are insufficient liquidity and long-term delays in paying claims from automakers. This has severely pressured the working capital of manufacturers and reduced production capacity. In addition, exchange rate fluctuations and the dependence of some raw materials on imports have created additional problems. In addition, the country's unfavorable business environment, which is caused by economic instability, numerous financing difficulties, high production costs, weak logistics infrastructure and restrictions on access to credit resources, is a major obstacle to the development of the parts manufacturing industry.

Another serious problem is the constant changes in government laws and regulations. In many cases, currency policies, import tariffs for raw materials, bank facility rates and production incentives change in a short period of time, and this instability makes long-term planning and investment difficult for manufacturers.

By focusing on domestication, the company has succeeded in greatly reducing its dependence on imports. Currently, about 80% of the raw materials for its products are domestically produced.

Safe Sanat has always taken its social and environmental responsibilities seriously. Full recycling of metal scrap, reduction of industrial waste and waste, energy consumption management and elimination of pollutants have been part of this approach. Sustainable energy supply, transparency of the automotive supply chain, real support for production against low-quality imports, formulation of a sustainable exchange rate policy, and increasing the role of component manufacturers in decision-making are among the most important requests of Safe Sanat and activists in this field. ■

The Secretary of the Iranian Automotive Parts Manufacturers Association stated

The automotive industry is stuck with 530 trillion tomans



The automotive industry is considered one of the main pillars of the economy and an indicator of a country's industrial capabilities, but it is currently facing a crisis. Given the importance of this issue and with the aim of analyzing the roots of the crisis and examining possible solutions, we have

conducted an interview with Engineer Arash Mohebinejad, Secretary of the Iranian Automotive Parts Manufacturers Association. We are reading parts of this interview.

The automotive industry is struggling with serious financial problems at the end of June 2025. The figures presented paint a worrying picture of the financial situation of major automakers and their supply chain.

Several reasons are involved in this situation; on the one hand, severe and unpredictable fluctuations in the exchange rate have made the supply of parts very difficult and costly. On the other hand, structural problems in the management systems of automakers and challenges in the supply chain have faced the industry with many problems. Despite the many challenges, there are also potential opportunities in the country's automotive industry, including the development of the production of economical and fuel-efficient vehicles, improving quality and safety, developing the parts manufacturing industry, attracting foreign investment, developing clean vehicles, and reforming the pricing system.

To get out of this crisis, we need a comprehensive and sustainable plan. This plan should include fundamental reforms in management structures, strengthening and optimizing the supply chain with the aim of increasing self-sufficiency and reducing dependence, and paying serious attention to the real needs and demands of the market.

Despite the many challenges, there are also potential opportunities in the Iranian automotive industry, including the development of the production of economical and fuel-efficient vehicles, which means focusing on producing vehicles at a reasonable price, and the development of the parts manufacturing industry by supporting domestic parts manufacturers to increase production capacity, export, and reduce dependence on imports.

Privatization alone is not a magic wand, but it can undoubtedly play a very important role in revitalizing this industry. The success of privatization is tied to the condition that it is carried out with careful planning, complete transparency, and a deep understanding of the real needs of the industry. If this transfer of ownership and management is not properly guided, it can deepen the existing problems.

Decisions about transferring the management and shares of large automakers to the private sector must be made carefully, respecting national interests, and focusing on the interests of all shareholders and the people.

The figures presented clearly show that the country's automotive industry is struggling with deep financial difficulties, including a debt of 530 trillion tomans. These conditions make it necessary to adopt urgent policies, fundamental structural reforms, and smart financial management to ensure the continuity of production and future development of this industry. ■

CEO of Mehvarsazan Zagros Company

Supporting domestic production with a policy of increasing production tariffs for imports

Automotive spare parts manufacturers, like other manufacturers, are struggling with small and large problems and challenges. In an interview with Alireza Gord, CEO of Mehvarsazan Zagros Company, we have examined these challenges. We read parts of this interview.

This company has been working closely with automotive companies since its inception in 2007.

This company has implemented quality management system standards including ISO9001, IATF16949, ISO IEC17025 and STD 3390, 3391 and has obtained the relevant certificates from the competent authorities. Regarding innovation in design, this company has been the leader in projects in two automotive groups, Saipa and Iran Khodro, including the redesign of the heat protection and end protection systems in electric steering boxes to improve performance. After-sales services include a 3-year warranty on all products and the provision of spare parts for replacement at all car dealerships in the country.

As I explained in the previous question, international standards have been obtained from RINA Italy. Partnerships with reputable Chinese companies have been established in the form of a joint venture to internalize the world's latest knowledge in the field of automotive front end parts production, which has resulted in the establishment of the world's most up-to-date production lines in the company. This, along with the transferred knowledge, has led to the internalization of parts that were previously supplied as direct imports.

Internalization of parts is the company's main strategy to reduce the cost price and compete with imported parts. In this regard, supporting domestic production with a policy of increasing production tariffs for imports is the most important measure.

Smart supply chain management through diversifying suppliers, creating strategic reserves to prevent hasty purchases, localizing raw materials, creating a research and development unit to identify quality products, and improving the production process to reduce waste are among the solutions that can be used in this regard. Increasing overhead costs for Iran Khodro, incorrect assessments of supplier companies due to lack of sufficient knowledge, etc. are among the consequences of this issue. This can lead to an unreasonable increase in vehicle prices and a decrease in product quality.

Disruption in supply and demand, growth in production costs are among the causes of inflation, and in these circumstances, controlling costs and equalizing supply and demand can be useful.

It seems that the public's access to information about automobiles through social networks, as well as the relevance of this industry to people's daily lives, has led various individuals and institutions to comment on the automotive industry, even without sufficient expertise. ■



Iskra CEO stated that Eliminating Price Controls; the Only Factor for Production Sustainability in Parts Manufacturing



Dealing with the negative consequences of Price Controls has been one of the most important concerns of the Specialized Parts Manufacturers Association in recent years. Activists in the parts manufacturing industry believe that eliminating Price Controls and moving towards a competitive market will be the only factor for production sustainability, maintaining quality, and developing technology in this industry. To learn more about this issue, we interviewed Amir Hossein Jalali, CEO of Iskra and member of the Board of Directors of the National Parts Manufacturers Association. We are reading parts of this interview.

Iskra has always emphasized the development of its product portfolio, and in recent years, in addition to focusing specifically on the production of alternators and starters as its main products, it has taken a serious approach to expanding product diversity.

At the same time, in the direction of foresight and responding to developments in the automotive industry, Iskra has begun investing in the development of brushless motors (BLDC). Relying on PWM electronic controllers and Hall sensors, these motors can be used in hybrid and electric vehicles and meet the needs of future markets.

Also, entering areas such as the production of electric vehicle motors, low-power water cooler motors, and electricity supply relying on renewable energies, especially solar energy, is part of Iskra's development plan in the near future. Iskra's approach has always been based on knowledge-based and innovation in all production processes. Despite the challenges and limitations caused by sanctions, we tried to benefit from superior industrial technologies.

Competitive market conditions, especially in the automotive industry, require us to adopt a competitive pricing method in many products to maintain our market share and competitive advantage. In certain products with unique technology, we move towards value-based pricing to turn innovation, durability, and quality into real value for the customer.

Also, our pricing policy is accompanied by social responsibility. On the other hand, the zero waste strategy is a fundamental goal at Iskra. In this direction, a set of systematic measures have been implemented in the production chain, including improving quality control processes, using statistical tools for error analysis, implementing real-time monitoring systems, and continuous training of human resources.

In recent years, dealing with the negative consequences of price controls has been one of the most important concerns of the Specialized Parts Manufacturers Association. In conclusion, the association and its members believe that eliminating price controls and moving towards a competitive market will be the only factor in the sustainability of production, maintaining quality, and developing technology in the country's parts manufacturing industry. This issue continues to be one of the main priorities of the Specialized Parts Manufacturers Association's actions. ■

CEO of Peyk Afrooz Gharb The parts manufacturing industry suffers from government indifference and unplanned imports



The Iranian parts manufacturing industry, with all its potential, is struggling with numerous challenges these days.

To examine these issues in more detail, we went to Engineer Babak Karimkhan, CEO of Peyk Afrooz Gharb, and sat down with him. We read parts of this interview.

There are numerous challenges when it comes to investing in the automotive industry. First, it is difficult to provide the financial resources needed to develop this industry (for example, through banks) on time.

The tariff system, like everywhere else in the world, must be reformed and rationalized to maintain domestic production power; this is the first step for domestic manufacturers to have the opportunity to grow.

The only solution for the automotive industry is privatization to stand on its own feet. This industry has great potential and is a valuable national capability and must move towards new technologies. In the current situation, we are not against importing cars, but a few principles must be observed: First, if the government has foreign exchange to import cars, it should give priority to providing the share of parts manufacturers, who may need 20% of the foreign exchange for an imported car, which is about 2 to 3 thousand dollars. This will prevent problems for parts manufacturers. At the same time, the foreign exchange quota of manufacturers should not be provided to importers, and the share of foreign exchange for parts manufacturers should be reduced, and they should face problems. I should note that every company that imports cars is committed to providing spare parts related to that car during the warranty period and making them available to customers and applicants. These companies must allocate part of their investment to importing parts, but since they have to store them for a while, this reduces their liquidity. For this reason, it is not economically viable for companies to do this and they prefer to import cars and sell them instead. The policy of Chinese companies is to sell cars at a lower price and compensate for it in spare parts. In these years, disproportionate automobile manufacturing licenses have been given to about 50 to 60 companies; that is, people who were previously importers have now obtained import licenses under the title of automobile manufacturers.

In the situation of parts manufacturing, it should be said that the government should first fulfill its obligations in the area it manages. The automobile industry should be handed over to the private sector and the private sector should make a definitive decision in this regard. If imports are made, the import tariff should be done correctly. The automobile industry is doing well, if it is managed correctly, it can both export parts and produce good, high-quality parts. In general, it is possible to produce good parts, but it must be under the right management. ■

CEO of Azin Khodro Industrial Group

Transformation in the parts manufacturing industry by utilizing new technologies



Azin Khodro Industrial Group is one of the successful examples in the country's parts manufacturing industry; a group that, with 17 subsidiaries, is today known as one of the leading holdings in the field of domestic parts production, new technol-

ogies and the implementation of artificial intelligence in the industry. In an interview with Dr. Reza Rezaei, the CEO of this group, we examined Azin Khodro's development path, technological approaches, the role of human capital, social responsibility and the future outlook of the Iranian parts manufacturing industry. We read parts of this interview. When Azin Khodro Group was established, our goal was not simply to set up a production unit. From the very beginning, we had a comprehensive and forward-looking view based on sustainable development, technology promotion and the creation of a domestic value chain in the automotive industry. I believed that in order to have an independent automotive industry, Iran needed capable, technological, and committed component manufacturers; companies that could, by relying on technical knowledge, expert human resources, and continuous innovation, both meet the needs of domestic automakers and, in the medium term, enter the global value chain.

In this regard, we took the first steps in establishing a Research and Development (R&D) unit, looking at the need to localize the industry and transfer new global technologies. This unit not only became the intellectual and technological heart of the group, but also provided a platform for absorbing international knowledge and experience. Today, the global automotive industry is on the verge of a fundamental transformation. Concepts such as artificial intelligence in control systems, self-driving cars, and the integration of electronic systems have shifted the boundaries of technology and are completely redefining the future of transportation. At Azin Automotive Industrial Group, with a deep understanding of these emerging trends, we have tried to organize our research and development units in such a way that their focus is not only on today's needs, but also on technological future research and moving towards the next generation of vehicles. To this end, developing electronic infrastructure, improving domestic engineering knowledge, and investing in indigenous design have been on our serious agenda. In this regard, one of our strategic axes has been to change our role from a mere assembler to a developer of advanced technologies. Accordingly, in recent years, relying on domestic engineering capacities and improving the level of R&D activities, we have succeeded in designing, prototyping, testing, and manufacturing sensitive components such as ECU, BCM, and HVAC systems completely domestically. These components, which were previously completely dependent on imports, are now mass-produced on our industrial lines in compliance with the current standards of domestic automakers. Without a doubt, the future of the parts manufacturing industry, especially in today's competitive and complex environment, depends on the use of transformative technologies such as artificial intelligence, the Internet of Things, and big data. Understanding this necessity, we at Azin Khodro Industrial Group have begun the process of designing a roadmap for industrial digitalization and are laying the technical and structural foundations for entering these areas. In this regard, the development of training programs to improve the digital skills of human capital, the development of data collection and analysis infrastructures in production lines, and the establishment of cooperation with knowledge-based companies to design pilots in the field of machine vision and predictive maintenance are on the agenda. ■

World of INVESTMENT

The CEO of the Cooperative for Supplying the Needs of the Country's Parts Manufacturers (Hamsoo)

Conflicts in the Management Policies of Automakers and Parts Manufacturers

Insufficient access to new global technologies and insufficient investment in research and development, difficulty in aligning with international quality standards and withstanding competition with superior foreign products are among the deep-rooted obstacles and challenges that have deeply affected the parts manufacturing industry. With this in mind, we went to Farhad Fadavi Ardestani, CEO of the Cooperative for Supplying the Needs of the Country's Parts Manufacturers (Hamso), and had a conversation with him. We read parts of this interview.

The Iranian parts manufacturing industry, as one of the main pillars of the automotive industry, is currently facing numerous challenges and developments that have a great impact on the country's automotive industry. One of the most important reasons for the problems of supplying raw materials and parts is the international sanctions and restrictions that have been imposed on Iran for years.

The problems of supplying raw materials and components in the Iranian parts industry are caused by a combination of domestic and foreign factors that have a significant negative impact on automobile production and its price. To solve these problems, there is a need for government support policies, diversification of raw material supply sources, improvement of infrastructure, and efforts to reduce dependence on imports of advanced parts. If the parts industry can effectively deal with these challenges, we may see improved quality and reduced production costs in the automotive industry. Another challenge for the Iranian parts industry in the absence of international cooperation is that due to sanctions, the automotive industry has not been able to access modern technologies in the world, which results in the inability to produce modern and advanced vehicles. The Tehran International Auto Parts Exhibition is a unique opportunity to introduce the capacities of the Iranian parts industry. To optimally utilize this opportunity, special attention should be paid to promoting product innovations and quality, attracting investment, expanding business relations, and promoting the domestic brand. Also, establishing effective connections with international automakers and companies can help increase Iran's share in global markets. In addition to product displays, holding conferences, specialized panels, and workshops, and inviting foreign automakers, manufacturers, and experts can lead to the exchange of their experiences in various fields such as advanced parts production, quality management, and optimization of production processes with global players. Currently, there are significant conflicts between the management policies of automakers and component manufacturers in Iran, which prevent the formation of an efficient supply chain and constructive interaction. Another consequence is the failure to pay component manufacturers' receivables on time; automakers usually pay component manufacturers' receivables with delays of several months or even more, which causes a lack of liquidity, inability to purchase raw materials, and consequently disruptions in production. ■



Three Challenges of the Iranian Automotive Industry; What is the Way to Salvation?



Dr. Esmail Shojaei
*Political Economy Analyst
of the Automotive Industry*

The automotive industry in Iran, despite its long history, capable human capital, and significant market capacity, continues to face major crises. The most important of these challenges can be listed as follows:

First, the lack of a long-term vision and strategy; The fact is that the country lacks a comprehensive and binding plan for sustainable industrial development in the automotive industry. The biggest challenge for this industry is the lack of a clear and sustainable industrial strategy. The plans that have been presented in recent years have been mainly short-term, non-binding, and mostly of a showy nature. This is while the experience of countries such as South Korea and China shows that without continuous, long-term, and coordinated strategic planning, the development of the automotive industry will not be possible. Second, government interference in management, ownership, and pricing processes; The government, with its strong presence as a major shareholder and main decision-maker, has preferred political interests over economic logic. Mandatory pricing, dependence on government resources, and the appointment of inefficient managers have removed the automotive industry from the path of competition, innovation, and productivity. Also, the lack of real support for the private sector and the creation of obstacles to effective privatization have deprived the automotive industry of the possibility of competitiveness. Third, and perhaps more important than the previous two, is the structural weakness of the country's financial system in supporting this capital-intensive and knowledge-intensive industry. Neither banks nor the capital market have the will to truly support innovation, research and development, and the modernization of production lines and supply chains. Also, government interventions in car pricing and sales have deprived automakers of the possibility of pre-sales and attracting long-term financial resources. No macro-financial plan to transform Iran into an automotive powerhouse is visible in the country's budget documents and financial system.

In addition to these three fundamental problems, foreign sanctions have also deprived Iran of modern technologies and partnerships with global brands, and as a result, the possibility of Iran's presence in the production chain and export of automobiles and auto parts has been eliminated. Now more than ever, the automotive industry needs a national decision; a decision that is based on collective wisdom, real private sector participation, and support from governing institutions for long-term investments. Without developing a strategic and binding roadmap, the government's exit from entrepreneurship, and the formation of development-oriented investors and a financial institution supporting production, the automotive industry will remain in the vortex of recurring crises and, instead of being an engine driving the economy, it will become an inhibitor on the path to development. Therefore, without fundamental changes in the three axes of strategy, governance, and the financial system, Iran's automotive industry will not only be unable to compete globally, but will even lose its resilience to domestic crises. ■

**CEO of the knowledge-based
company Farafoam**

Research and development is the beating heart of the polymer industry



With nearly three decades of specialized experience in the polymer, foam, insulation, adhesives, mastic and butyl industries, Farafoam Industrial Group is known today as one of the leading and innovative companies

in this field in the country. Over the years of its activity, this company, relying on a capable research and development team and benefiting from the world's technical knowledge, has succeeded in obtaining all relevant international standards. Considering the brilliant achievements of this complex, we have conducted a conversation with Dr. Alireza Arshadi, CEO of the knowledge-based company "Farafoam". We read parts of this interview.

At Farafoam, we are always attentive to market needs and attach great importance to assessing market needs. In this regard, our research and development teams design new products by analyzing data, customer feedback and monitoring global trends. In fact, this approach allows us to keep our product portfolio up to date and meet the diverse needs of different industries.

Although sanctions can be challenging, this issue has led Farafoam Group towards self-sufficiency; so that, relying on domestic capacity, we developed new formulations and procured raw materials from domestic sources. In addition, we have made strategic partnerships with domestic suppliers an agenda and thus minimized our dependence on imports.

At Farafoam Industrial Group, we attach special importance and value to the environment. In this regard, in this group, we have reduced energy consumption by optimizing production processes and using recycled materials. In addition, the production of environmentally friendly products has been developed at Farafoam and the group actively participates in social responsibility projects.

What distinguishes Farafoam and is considered to be an advantage of this complex is its high quality, continuous innovation and rapid response to customer needs. In fact, this industrial group has gained the trust of customers and established its position in the market by providing customized solutions and strong after-sales services.

One of Farafoam's strategies in this situation is to manage risks and maintain operational stability by diversifying supply sources and flexibility in production. The complex also puts detailed planning and forecasting of various scenarios on the agenda in order to be prepared to face crises.

In response to this question, I must say that research and development is the beating heart of Farafoam. In this regard, increasing the R&D budget, attracting expert personnel and collaborating with universities are on the agenda of this complex, followed by the development of innovative products and responding to the changing needs of the market. ■

The necessity of investing in untapped oil and gas capacities



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

With approximately 137.6 billion barrels of proven oil reserves and 29.6 trillion cubic meters of gas reserves, Iran is the third and second largest country in the world in terms of hydrocarbon reserves, respectively. However, a significant portion of these resources, especially in fields shared with neighboring countries, has not been well utilized due to a lack of investment,

advanced technologies, and optimal management. The unilateral exploitation of shared fields by neighbors and Iran's backwardness in this area highlight the need to review policies for developing the oil and gas industry and attracting domestic and foreign capital.

Iran has 30 hydrocarbon fields shared with Iraq, Saudi Arabia, Kuwait, Qatar, the UAE, Oman, and Turkmenistan. These fields include 14 oil fields with Iraq, 5 oil fields in the Persian Gulf, and the huge South Pars gas field with Qatar. However, Iran has lagged behind its neighbors in exploiting these fields due to challenges such as sanctions, lack of capital, technological weakness, and slow development. For example, Qatar has invested more than \$400 billion in the South Pars field since the Iran-Iraq war, while Iran's investment in this field has been only about \$81 billion. This huge difference has led to some neighbors withdrawing nine times more from these joint fields than Iran. Neighboring countries, especially Qatar, Iraq, and Saudi Arabia, have accelerated the exploitation of joint fields by attracting foreign capital and using advanced technologies. Qatar, focusing on the South Pars field, earns tens of billions of dollars in profit and added value annually. Iraq, by developing joint fields with Iran, is extracting more than one million barrels of oil per day from the share that could have belonged to Iran. These countries have signed joint contracts with international companies by creating an attraction for foreign investors and have benefited from financial resources and new technologies. In contrast, Iran has not been able to form similar cooperation due to sanctions and the lack of effective energy diplomacy.

The unilateral exploitation of neighbors has not only led to a decrease in Iran's share of joint resources, but has also caused long-term damage to Iran's reservoirs by migrating hydrocarbon fluids to the wells of neighboring countries. The development of Iran's oil and gas fields requires large investments, advanced technology, and efficient management. At the same time, given the limited domestic financial resources, attracting foreign investment is inevitable. The experience of neighboring countries shows that partnership contracts with international companies not only provide financial resources, but also bring about the transfer of technology and technical knowledge.

However, obstacles such as sanctions, complex bureaucracy, and policy instability have hindered the attraction of foreign investment. To overcome these obstacles, Iran needs to strengthen its energy diplomacy and gain investor confidence by making contracts transparent and attractive. For example, reforming upstream contractual models, such as IPC contracts, and providing legal guarantees could increase the incentive for foreign companies. In addition to foreign investment, leveraging domestic capacity is also crucial. Iran's private sector, with the support of the government and the National Development Fund, can participate in small and medium-sized projects. Strengthening domestic companies through human resource training, support for applied research, and infrastructure development will contribute to relative self-sufficiency in some areas. ■

The automotive industry being stung in the Year of the Snake



Farhad Amirkhani
Editor-in-Chief

The automotive industry in our country, Iran, like the construction industry, is one of the leading industries in the economy. It has a special position due to its high employment and human resources capacity, as well as its direct impact on the transportation industry. Now, with the Israeli attack and the threat to the industries, it

has created a new wave of concerns about the fate of this industry in the year known as the Year of the Snake.

The economic outlook in our country has become very complicated. On the one hand, Western countries aligned with the United States have put a policy of increasing economic pressure and sanctions on their agenda, and on the other hand, friendly countries such as China and Russia, which signed 25-year economic cooperation agreements with Iran, have adopted a neutral stance and withdrawn themselves from this campaign. These international issues carry a message of difficult days for our country's industries.

Of course, the economic problems of our country's automotive industry have occurred beyond the effects of the war; Because this industry has already faced a sufficient accumulation of problems with a budget deficit of 250 trillion, so that even if there had been no war, this industry would still be mired in problems despite the publication of the news of a 30 percent increase in car prices and would still be struggling with problems that were not entirely self-inflicted.

The privatization of some automotive industries, including Iran Khodro, and the opposition of the Islamic Consultative Assembly to this transfer were other issues that this industry was facing before the war. Although the reason for this opposition was to prevent further monopoly and price increases, concerns about the inefficient management of the private sector and its impact on employment and production remain strong.

Although, following the pattern of previous years, the government will once again try to exercise greater control over prices in order to prevent car prices from rising in the market, it should not be forgotten that such measures will only reduce the quality of products and create long shopping queues. Now, considering the events that have occurred and the structural inflation in our country's economy, it is predicted that some factors such as severe exchange rate fluctuations due to their direct impact on the cost of automobile production, intensified sanctions due to the creation of obstacles in free access to required parts and technologies, the existence of interventionist government policies to artificially keep prices low, and also increased demand due to the shortage of new cars, will create obstacles in improving the situation of our country's automobile industry. In such circumstances, an increase in the price of domestically produced cars this year will be very likely, and regardless of the opportunism of businessmen to import Chinese cars in bulk, it can be expected that this industry will face many problems more than other industries, in which case the help of the government and parliament to improve the situation seems more necessary than ever. ■



"World of Investment"

A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to its unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors.

"World of Investment" seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the "World of Investment" magazine.

"World of Investment" is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

Selected Topics In This Number



CEO of the knowledge-based company Farafoam

Research and development is the beating heart of the polymer industry



CEO of Azin Khodro Industrial Group

Transformation in the parts manufacturing industry by utilizing new technologies



The Secretary of the Iranian Automotive Parts Manufacturers Association stated

The automotive industry is stuck with 530 trillion tomans



CEO of Oilco Trading Company

Quality is the first word in the motor oil industry



Commercial Manager and Board Member of Ghatran Kaveh Motor Oil Company

A 60,000-ton motor oil production line will be launched



CEO and Chairman of the Board of Directors of Nojeh Engineering and Construction Management Company

Smartification of Renewable Energy Projects



The CEO of the Cooperative for Supplying the Needs of the Country's Parts Manufacturers (Hamsoo)

Conflicts in the Management Policies of Atomakers and Parts Manufacturers



CEO of Safe Sanat Knowledge-Based Company

Liquidity and Delay in Payments; the Biggest Challenge for Parts Manufacturers

Concessioner and Chief Executive Officer:

DR. Morteza Faghani

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh Alley, Shahid Mofatteh Ave. Tehran, Iran

Zip Code: 1588866344

Tel: +9821 -88864835-37

Fax: +9821 -88864720

To receive the full version of the monthly, please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



هتل آسمان روبرو با کیش افتتاح شد...

www.asemangrouphotels.com

طلوع خورشید گروه آسمانی ما از مهر ۱۳۸۴ آغاز شد و هر چه زمان به جلو رفت، درخشش بیشتری به خود گرفت. پنجم مهر ماه آن سال مصادف با روز جهانی گردشگری، بهار آسمان ما با افتتاح هتل آسمان اصفهان در جوار پاینده رود فرا رسید.

با افتتاح هتل‌های ستاره و باران به خانواده‌ای ما آمده‌ی گروه هتل‌های آسمان که سال‌ها در اندیشه آن بودیم به واقعیت بدل شد. اما راه ما راهی است بی انتها که ادامه‌ی آن را می‌توانید در جزیره‌ای که به آسمان است جستجو کنید!

هتل آسمان روبرو با کیش گامی دیگر در جهت تحقق آینده‌ای است که گروه هتل‌های آسمان در نظر دارد خود را به عنوان مجموعه‌ای پیشرو و در حال توسعه به صنعت گردشگری و هتلداری معرفی نماید.

هتل آسمان
ASEMAN HOTEL
★★★★

هتل ستاره
SETAREH HOTEL
★★★★

هتل باران
BARAN HOTEL
★★★★

جدیدترین عضو خانواده‌ی گروه هتل‌های آسمان

کافه	دارای ۱۷ طبقه
استخر	دو رستوران گردان
سایکل ورزشی	۳۰۰۰ باب اتاق
پارکینگ	۳۰۰۰ باب

هتل ۵ ستاره و مجلل در جزیره‌ی زیبای کیش هتل آسمان روبرو با کیش، به عنوان جدیدترین عضو خانواده‌ی بزرگ گروه هتل‌های آسمان، افتتاح شد. هتل آسمان روبرو با کیش، هتلی پنج ستاره و لوکس، با ارائه‌ی خدماتی ممتاز و امکاناتی مدرن در جزیره‌ی کیش، محیطی ایده‌آل برای اقامتی راحت و فراموش نشدنی فراهم می‌آورد. این هتل با معماری زیبا و اتاق‌های مجهز به مِه‌مات‌ن‌خود تجربه‌ای ویژه از آرامش و رفاه را ارائه می‌دهد. موقعیت مکانی مناسب هتل در نزدیکی جاذبه‌های گردشگری، مراکز خرید و رستوران‌ها، آن را به گزینه‌ای ایده‌آل برای کسانی که به دنبال اقامتی بی‌نقص در کیش هستند، تبدیل کرده است.



هتل آسمان روبرو با کیش، پلوار موج

(+98)76 44 49 20 80

هتل آسمان، اصفهان، خیابان مطهری

(+98)31 32 35 41 41

هتل ستاره، اصفهان، خیابان حافظ

(+98)31 32 20 70 60

هتل باران، اصفهان، خیابان امام خمینی

(+98)31 33 88 10 10

صرافخانه

این سرمایه‌گذاری ، به ثمر می‌شیند



صرافخانه

شرکت تضامین صرافان
جواد ذاکری دانا و شرکا
شماره ثبت: ۱۳۱۳۹۱۰۰



طرح نوبان
تامین مالی تولید

بانک صنعت و معدن
بانک پیشرفت و توسعه



غیر حضوری

بانک صنعت و معدن
بانک پیشرفت و توسعه

اعطای تسهیلات ویژه

۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

طرح نوبان
تامین مالی تولید

پشتیبان تولید و اشتغال ایران
تامین مالی ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط
شرکت‌های دانش بنیان و صنوف تولیدی

www.bim.ir

نرخ تسهیلات ۹ درصد

