

به نام خدا

صاحب امتیاز: انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی
مدیر مسئول: احمدرضا پیش بین
سر دبیر: سیدعلیرضا سیاسی راد
اعضای شورای سیاستگذاری: علی شمس اردکانی، علیرضا رزم حسینی، احمد سوهانگر، هوشنگ گودرزی، ابوالقاسم کاظمی دولایی، محمد علی امین زاده
دبیر تحریریه: سمیه کاظم زاده
تحریریه: نازنین احمدی، صونا علیقلی زاده
مدیر داخلی و امور آگهی ها: رویا کاشانی
طراحی و چاپ: سندیکای صنعت برق ایران

نشانی: خیابان مطهری، بعد از خیابان مفتح، پلاک ۱۸۶، طبقه سوم، کد پستی: ۱۵۷۵۹۴۳۵۵۱
تلفن: ۸۸۳۱۸۴۷۰
فکس: ۸۸۳۱۸۴۵۷
سایت: www.anjomanhm.ir
ایمیل: hengoir@yahoo.com

- این نشریه، نهاد اطلاع رسانی و ارگان نظری - خبری انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی است و به هیچ سازمان و ارگانی وابسته نیست.
- کلیه کارشناسان و شرکت ها در صورت تمایل به همکاری می توانند آثار و مقالات خود را به آدرس دفتر نشریه ارسال نمایند.
- مندرجات مطالب و نویسندگان الزاما دیدگاه های رسمی انجمن نیست.
- مطالب، مقالات و عکس های دریافتی، مسترد نخواهد شد.
- نشریه در ویرایش و تلخیص مطالب و انتخاب عکس آزاد است.
- استفاده از مطالب نشریه فقط با ذکر ماخذ مجاز است.
- این نشریه از دیدگاه ها و نظرات صاحب نظران استقبال می کند.

در این شماره می خوانید:

سرمقاله/۳

پرونده یک

انجمن در ابعاد اساسنامه /۴
نگاهی به فعالیت های یک ساله انجمن /۷
انجمن روی خط مکاتبات /۱۱
هرمی برای قانونگذاری /۱۴
اتحاد یک نیاز بود /۱۷
پراکندگی و تفرقه؛ آفت صنعت ماشین آلات /۲۰
ماشین آلات سنگین؛ صنعتی با مزیت مطلق /۲۵
رزومه اعضای هیات مدیره /۳۰

پرونده دو

انجمن دروازه ای به سوی پیاده سازی موفق قوانین /۳۳
نقش ماشین آلات راهسازی در توسعه ملی /۳۵
تریبون آزاد /۳۷

یادداشت

۲۰ عامل موثر در توسعه صنعت ماشین آلات سنگین /۳۹
رفع موانع با مدیریت انجمن /۴۰

مقالات

چگونه از ماشین های راهسازی و معدنی نگهداری کنیم؟ /۴۱
مزایای باطله برداری و استخراج معادن /۴۳
استاندارد اجباری ماشین آلات راهسازی: واقعیت ها و ابهام /۴۸

گزیده اخبار /۵۴

لیست اعضا /۵۸

تسری قانون خودرو به ماشین آلات سنگین

آفت اقتصاد تخیلی

انجمن ما یک ساله شد و گامی دیگر در گسترش حرکت تشکیلی در فعالیتهای اقتصادی بخش خصوصی برداشته شد. خوشبختانه این تولید میمون با گامهای مثبت در نظامهای قانونی، حقوقی و اقتصادی کشور برای توسعه و صیانت از بخش خصوصی همزمان شده است. از جمله قانون توسعه مستمر بهبود فضای کسب و کار در روزهای آخر سال ۱۳۹۰ ابلاغ و اجرایی شد. قوانین پشتیبان دیگر مانند قانون اجرائیات اصل ۴۴ قانون اساسی نیز بسترسازی مناسب برای توسعه فعالیتهای بخش خصوصی را نشان می‌دهند. آموزه محوری نام سال ۱۳۹۱ به «حمایت از تولید، کار و سرمایه ایرانی» فصل الخطابی است که سمت و سوی حرکت ملی را بیش از پیش آشکارا می‌سازد و کلام آخر در فرصت سوز بودن اقتصادهای دولتی و کنترلی را بر همگان حجت می‌نماید.

بدیهی است تا دیر زمانی ذهنیات و ترتیبات اداری، در همه رشته‌ها، به مانع آفرینی در راه توسعه اقتصادی و کسب کار بخش خصوصی ادامه می‌دهند، چندانکه بسیاری از اقتصاددانان و فعالان بخش خصوصی این ترتیبات و موانع تراشی‌های اداری را تحریم داخلی می‌خوانند و آن را مخرب‌تر از تحریم‌های اقتصادی تحمیلی بر کشورمان می‌شمارند.

فعالان تولید و تأمین ماشین‌های راهسازی و عمرانی اسباب و نیازهای عمرانی و معدنی کشور را فراهم می‌آورند، در حالیکه بیشترین ارزش افزوده را می‌آفرینند، سرمایه و نیروی کار ایرانی را در پویاترین بخشهای اقتصادی بکار می‌گیرند. همزمان فعالیت‌های عمرانی و معدنی از ضریب بالایی ایجاد اشتغال، و آفرینش ارزش افزوده، نسبت به سرمایه درگیر برخوردارند. ولی متأسفانه سالیانی است که در چرخه‌های بوروکراتیک، در سندرم کار و سازهای کالای مصرفی گرفتار آمده‌اند. در دهه‌های اقتصاد دولتی که سوسیالیست‌های تخیلی بر اقتصاد کشور حاکم بودند با نیت اختراع دوباره اقتصاد جهانی در بازه ایرانی، کار و سازهای اداری تجهیزات سنگین و نیروی محرکه را در «قانون خودرو» دیده بودند. جالب اینکه در کشورهای آلمان، آمریکا و انگلیس که خاستگاه اولیه اختراع اتومبیل و تجهیزات آن بوده‌اند چیزی به اسم «قانون خودرو» هیچوقت وجود نداشته است. شاید بتوان استنتاج کرد که قانون خودرو حتی مانع از رشد مناسب در یکی از صنایع کارآفرین یعنی در تجاری سازی‌های فناوری صنعت اتومبیل شده باشد که گفته‌اند: «از قضا سرکنگین صفرافزود».

این وصله زدن ماشین آلات سنگین سرمایه‌ای به اتومبیل که یک کالای مصرفی است از همین دستاوردهای اقتصاد تخیلی است. استفاده از اتومبیل در ایران حدود یک چهارم درآمد ماهانه خانوارهای طبقه متوسط را می‌بلعد. ولی ماشین آلات سنگین کالاهای سرمایه‌ای هستند که هر دستگاه آن به طور متوسط سه شغل مستقیم و غیر مستقیم می‌آفریند و بدین روی زندگی سه خانوار را تأمین می‌کند. آن‌ها که ابتدا این دستگاه‌ها را اختراع کرده‌اند آن‌ها را تجهیزات «غیر جاده‌ای» نامیده‌اند. حال معلوم نیست بوروکرات‌های سوسیالیست ما در دهه ۱۳۶۰ چگونه این ماشین‌های سرمایه‌ای را که ممنوع از تردد در جاده هستند گرفتار قانون خودرو کرده‌اند.

خودرو، کالایی مصرفی (با دوام) و برای حرکت در جاده‌ها تدارک می‌شوندو سختی اقتصادی و اجتماعی با ماشین آلات سنگین غیر جاده‌ای ندارد.

اصولاً «خودرو» ترجمه کلمه فرنگی «اتومبیل» است که حتی برای تجهیزات جاده‌ای مانند اتوبوس و کامیون هم این واژه به کار برده نمی‌شود. آن‌ها برای این دستگاه‌ها در زبان‌های فرنگان واژه‌های دیگری دارند. اکنون گرفتاری «تأمین کنندگان» و مصرف کنندگان ماشین‌های نیروی محرکه با ادارات و سازمان‌هایی است که لاجرم مجری قوانین و مقررات مصوب هستند. متأسفانه به علت تمسک به همین قانون و تفسیرهای مضیق و گاهی من درآوردی از «قانون» در تسری آن به ماشین‌های سرمایه‌ای به جای حمایت از سرمایه ایرانی به تضييع و تبذیر این سرمایه‌های تولید پرداخته‌ایم.

نقش ماشین‌های سرمایه‌ای در اجرای پروژه‌ها بیشتر آشکار می‌شود. مثلاً «در تأمین مواد اولیه سیمان حدود سی درصد افزوده در معدن ناشی از عملکرد ماشین‌های معدنی مانند دستگاه حفاری، بلدوزر، بیل مکانیکی و لوادر است. مثال دیگر در معادنی است که عیار ماده معدنی مطلوب پایین است و نیاز به جابجایی مقادیر زیادی سرباره، نخاله و خاک معدنی است. در معادن مس معمولاً عیار زیر یک درصد است. یعنی برای به دست آوردن یک تن مس باید یکصد تن خاک معدن را چندین بار فراوری و جابجا کرد تا به نقطه ذوب فلز رسید. هرگاه قیمت اولیه ماده معدنی پایین باشد سهم ماشین آلات سرمایه در ایجاد ارزش افزوده و قیمت کالای تولید شده بیشتر است. مثلاً در معادن شن و ماسه، آهک، گچ، خاک‌های معدنی این سهم کاملاً چشم‌گیر است. نقش ماشین‌های سنگین عمرانی در ساخت راه، پل و تأسیسات عمومی گاهی از سی درصد هزینه‌ها افزون است. ملاحظه می‌شود نقش این کالاهای سرمایه‌ای هیچ نسبتی با نقش اقتصادی اتومبیل، چه از دیدگاه اقتصاد اشخاص و بنگاه‌ها و چه از دید اقتصاد کلان، ندارند!!

از سوی دیگر اقتصاد ایران آماج تحریم‌ها به ویژه برای سرمایه، سرمایه گذاری و کالای سرمایه‌ای است.

آیا صلاح است ما همچنان با مستمسک قانونی که بطلان بر آن خورده است، اقتصاد سرمایه ایرانی را که در این سال باید از آن حمایت کنیم در نقاط مرزی در اختیار کارمندان بگذاریم که جز اجرای دستور العمل‌های خاک خورده چاره و وظیفه ندارند؟! آیا این تحریم بوروکراتیک ناخودآگاه اجرای منویات تحریم کنندگان اقتصاد ایران نیست؟!

به نظر می‌رسد اکنون اولویت یکم اصحاب انجمن و مسئولین دولتی در وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمانهای مربوط دیگر مانند گمرک و استاندارد تدوین و تهیه مقررات جدید حاکم بر ماشین آلات سرمایه‌ای از تأمین موتورهای سنگین و تجهیزات ماشین‌های عمرانی، معدنی و ساختمانی باشد.

امید آنکه این انتظار زودتر برآورده شود.

علی شمس اردکانی

رئیس هیات مدیره انجمن تولید کنندگان و وارد کنندگان ماشین‌های سنگین معدنی، راهسازی و ساختمانی

انجمن در ابعاد اساسنامه

گزیده‌ای از اساسنامه انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی

تلاش برای ساماندهی تولید، واردات، صادرات و بهبود کیفیت خدمات دهی اعضا، فعالیت برای جذب و مشارکت اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط برای عضویت در انجمن و نیز ارتقای اعتبار و حیثیت اعضای انجمن از طریق ساماندهی و ایجاد روابط مناسب بین واحدهای عضو را به عنوان وظایف خود مد نظر قرار داده است

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی، اردیبهشت ماه ۱۳۹۰ برای ساماندهی تولید، تجارت و واردات کالا و خدمات در امور مربوط به ماشین‌آلات سنگین راهسازی، معدنی و ساختمانی و نیز با هدف حفظ توازن و نظم و فراهم کردن امکان بهره‌برداری بیشتر از سرمایه‌گذاری و تولید تأسیس شد. این انجمن همچنین استفاده و انتقال تجربیات علمی و عملی دست اندرکاران و به هنگام نمودن آن، برای نیل به اهداف قانونی توسعه و دفاع از منافع مشروع اشخاص حقیقی و حقوقی عضو را در زمره اهداف اصلی خود بر می‌شمرد.

اهداف و وظایف

«انجمن تولیدکنندگان و واردکننده ماشین‌آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی» که در اجرای بند (ک) ماده (۵) قانون اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران (مصوب ۱۳۶۹/۱۲/۱۵ و اصلاحیه ۱۳۷۳/۹/۱۵) و با موافقت و نظارت این نهاد، با حداقل ۲۵ عضو تشکیل شد، تلاش برای ساماندهی تولید، واردات، صادرات و بهبود کیفیت خدمات دهی اعضا، فعالیت برای جذب و مشارکت اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط برای عضویت در انجمن و نیز ارتقای اعتبار و حیثیت اعضای انجمن از طریق ساماندهی و ایجاد روابط مناسب بین واحدهای عضو را به عنوان وظایف خود مد نظر قرار داده است.

به علاوه بازاریابی مستمر با کسب اطلاعات مربوط به عرضه و تقاضا، قیمت، بازارهای مصرف و تولید برای ارائه به اعضا با بهره‌گیری از آخرین رهیافت‌های جهانی جهت نیل به اهداف قانونی توسعه تجارت و فضای کسب و کار کشور در کنار مشارکت گروهی در تصمیم‌سازی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها و تهیه و تنظیم پیش‌نویس قوانین و مصوبات مرتبط با کسب و کار مربوط به ماشین‌آلات سنگین در جهت حفظ منافع مالی اعضا با هماهنگی اتاق نیز در اساسنامه انجمن به عنوان وظایف آن تعیین شده‌اند.

انجمن همچنین باید در راستای ایجاد ارتباط با بانک‌ها، سازمان‌های اعتباری کشور و سازمان‌های مالی و پولی بین‌المللی در قالب قوانین جمهوری اسلامی و فراهم‌سازی زمینه تسهیلات مالی در جهت توسعه فعالیت‌های اعضا تلاش کند. به علاوه ایجاد بانک اطلاعاتی در زمینه‌های مرتبط با اهداف و وظایف انجمن، فعالیت‌های صادراتی

اعضا و اطلاع‌رسانی از طریق ایجاد شبکه اطلاع‌رسانی و نشر کتب، مجلات و بروشورهای تخصصی نیز از جمله دیگر وظایف انجمن محسوب می‌شود.

انجام هرگونه فعالیت‌های علمی، تحقیقاتی در داخل و خارج کشور در چارچوب قوانین موضوعه برای نیل به اهداف انجمن، تلاش برای توسعه تجارت کالاها و یا خدمات موضوع فعالیت انجمن، کمک به تحقق هدف‌های کمی و کیفی تعیین شده برای تجارت کالاها و یا خدمات موضوع فعالیت انجمن و نیز حمایت از منافع مشترک اعضا را نیز می‌توان در زمره اهداف و وظایف انجمن قرار داد.

این تشکل قرار است زمینه‌های لازم به منظور ارائه خدمات حقوقی و مشورتی به اعضا، تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری در آن بخش از تولید که زمینه افزایش تجارت کالا، یا خدمات را فراهم می‌کند و نیز جلوگیری از انجام رقابت‌های ناسالم اعضا در فضای کسب و کار با استفاده از ضوابط کمیته انضباطی اتاق را فراهم کرده و در تدوین و اجرای استانداردهای مورد نیاز کالاها و خدمات موضوع فعالیت انجمن و کنترل آن از طریق شرکت‌های بازرسی مشارکت کند.

انجمن بر اساس اختیارات و وظایف می‌تواند نسبت به رفع اختلافات فی مابین اعضا و عنداللزوم از طریق حکمیت مرکز داوری اتاق و نیز معرفی اعضا به وزارتخانه‌ها و سازمان‌های مختلف برای استفاده از خدمات و تسهیلات مورد نیاز اقدام کند. به علاوه اجرای آن دسته از وظایف اجرایی و تصدی‌گرایانه وزارتخانه‌ها و سازمان‌های اقتصادی که به انجمن تفویض می‌شود در کنار تهیه گزارش‌های عملکرد انجمن و ارزیابی آن، طرح مسائل و مشکلات همراه با پیشنهاد راه حل‌های

اجرائی برای رفع مشکلات و ارائه گزارش مزبور به اتاق نیز از جمله دیگر وظایف این نهاد است.

انجمن همچنین می‌تواند پیشنهادهای اجرایی جهت رفع مشکلات صادرات گروه کالایی و یا خدماتی موضوع فعالیت انجمن مربوط به نهادها و سازمان‌ها و وزارتخانه‌های ذیربط ارائه داده و برگزاری و یا حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی مرتبط را در دستور کار خود قرار دهد. افزون بر اینکه کوشش برای جذب سرمایه، فن آوری، مدیریت، دانش فنی و نیروی انسانی ماهر خارجی برای رشد و ارتقای زمینه‌های مرتبط با حوزه ماشین‌آلات سنگین، برگزاری دوره‌های آموزشی و انجام تحقیقات علمی، صنعتی و تجاری مورد نیاز اعضا و برگزاری و حضور در همایش‌های تخصصی و میزگردهای مختلف داخلی و خارجی و تألیف و ترجمه مقالات علمی در زمینه موضوعات مرتبط، بر مبنای اساسنامه بر عهده انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی است.

این تشکل می‌تواند اعضا را به اجرای صحیح مقررات تجاری و صنعتی کشور و اساسنامه و مقررات و ضوابط انجمن و همکاری مستمر با کمیته انضباطی اتاق ملزم کرده و به منظور تحقق اهداف اعضا که متضمن اهداف ملی است، در راستای تأسیس شرکت‌های بزرگ (هلدینگ‌ها، گروه‌ها و کنسرسیوم‌ها) برنامه ریزی و حرکت کند.

عضویت

کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی اعم از تولیدکنندگان و بازرگانان ماشین‌های سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی می‌توانند در قالب اعضای اصلی، وابسته و موقت، به عضویت انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی درآیند.

به این ترتیب افراد حقیقی و حقوقی که مستقیماً مشغول فعالیت در امور مربوط به انجمن هستند، به عنوان اعضای اصلی و گروهی که به صورت غیر مستقیم در خدمت فعالیت‌های اصلی انجمن هستند، در قالب اعضای وابسته، در این تشکل مشارکت خواهند کرد. در این میان اعضای موقت شامل آن دسته از افراد حقیقی خواهد بود که بنا بر انگیزه و علاقه شخصی درخواست عضویت دارند. گفتنی است که حضور اعضای موقت و وابسته در جلسات انجمن بدون حق رأی خواهد بود.

مسئله دیگری که باید مد نظر قرار گیرد این است که داشتن کارت معتبر عضویت در اتاق‌های بازرگانی و صنایع و معادن و پروانه بهره‌برداری از مراجع ذیصلاح برای تولیدکنندگان و نیز داشتن کارت معتبر بازرگانی از اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و ارائه اسناد وثیقه گمرکی برای واردکنندگان، به منظور پیوستن به اعضای اصلی انجمن الزامی است. ضمن اینکه این شرکت‌ها باید حداقل سه سال سابقه فعالیت در زمینه موضوع انجمن با تأیید دو نفر از اعضای انجمن و یا با استناد به مجوزهای تولید و تجاری و بانکی معتبر داشته باشند.

لازم به ذکر است که چنانچه هر یک از اعضای انجمن در یک سال مالی حق عضویت خود را به صورت جزیی یا کلی پرداخت نکند، هیأت مدیره عضویت او را معلق کرده و در این صورت از حضور در مجامع و حق رأی در مجمع محروم می‌شود.

ارکان انجمن

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی، مانند سایر تشکلهای از سه رکن اساسی مجمع عمومی، هیأت مدیره و بازرس تشکیل شده است.

مجمع عمومی

مجمع عمومی به عنوان بالاترین مرجع تصمیم‌گیری و متشکل از اعضای یا نمایندگان رسمی آنان، با یک بار درج آگهی در یکی از جراید کثیرالانتشار و حداقل پانزده روز قبل از تشکیل جلسه مجمع عمومی و با اعلام روز و ساعت و محل برگزاری تشکیل می‌شود. جلسه مجمع عمومی (عادی و عادی فوق‌العاده) با شرکت اکثریت مطلق اعضا (نصف به علاوه یک) رسمیت پیدا کرده و مصوبات آن با اکثریت مطلق آرای حاضرین (نصف به علاوه یک) معتبر خواهد بود. گفتنی است مجمع عمومی عادی انجمن یک نوبت در سال (ترجیحاً در سه ماهه اول سال هجری شمسی) تشکیل می‌شود.

مجمع عمومی استماع گزارش‌های هیأت مدیره، خزانه‌دار و بازرس و نیز تصویب پیشنهاد هیأت مدیره در مورد مبلغ ورودیه و حق عضویت سالانه اعضا و ترازنامه و گزارش مالی سالانه هیأت مدیره را بر عهده دارد. به علاوه تعیین خط مشی انجمن و بررسی و اخذ تصمیم در مورد پیشنهادهای هیأت مدیره برای سال جاری، انتخاب اعضای اصلی و علی‌البدل هیأت مدیره و بازرس و انتخاب روزنامه کثیرالانتشار نیز جزو وظایف مجمع عمومی انجمن است. مجمع عمومی انجمن همچنین تغییر و اصلاح اساسنامه انجمن، عزل انفرادی یا جمعی هیأت مدیره و یا بازرسان و انحلال انجمن و انتخاب اعضای هیأت تصفیه را نیز عهده‌دار است.

لازم به ذکر است که مجمع عمومی به طور فوق‌العاده در مواقع ضروری به دعوت هیأت مدیره یا بازرس درخواست نصف به علاوه یک از اعضای انجمن تشکیل شده و با حضور حداقل دو سوم اعضای انجمن و یا نمایندگان قانونی آنان رسمیت پیدا می‌کند. تصمیمات مجمع با سه چهارم آرای افراد حاضر در جلسه تصویب می‌شود.

هیأت مدیره

هیأت مدیره، دومین رکن انجمن محسوب می‌شود که جمعی مرکب از هشت نفر اصلی و دو نفر علی‌البدل از اعضای اصلی است و به وسیله مجمع عمومی عادی و یا به صورت فوق‌العاده از بین اعضا و یا نمایندگان قانونی آنان برای مدت سه سال انتخاب می‌شوند.

عضویت در هیأت مدیره انجمن مستلزم داشتن تابعیت ایرانی، حسن شهرت و حداقل پنج سال سابقه فعالیت در موضوع انجمن، تدین به یکی از ادیان رسمی کشور، ارائه معرفی‌نامه کتبی (برای اشخاص حقوقی) و داشتن سمت مدیرعامل یا عضو هیأت مدیره شرکت عضو، است.

لازم به ذکر است که غیبت بدون عذر موجه در سه جلسه متوالی موجب عزل از عضویت در هیأت مدیره خواهد بود و تشخیص موجه یا غیر موجه بودن غیبت، حداقل با دو سوم اعضای هیأت مدیره خواهد بود. ضمن اینکه شرکت اعضای علی‌البدل و بازرس در جلسات هیأت مدیره، بدون حق رأی بلامانع است.

افتتاح حساب جاری به نام انجمن در بانک‌های مجاز و واریز کلیه وجوهات و پرداخت هزینه‌ها از این حساب و در صورت لزوم تحصیل وام، انجام عملیات مالی و پولی و تعهدات مالی طبق اختیارات و ارائه گزارش سالانه عملیات و اقدامات مالی خود به مجمع عمومی، عقد هرگونه قرارداد و تبدیل و تغییر آن راجع به خرید و فروش و اجاره و تملک اموال منقول و غیر منقول به نام حساب انجمن بدون قصد و انگیزه

این تشکل می‌تواند اعضا را به اجرای صحیح مقررات تجاری و صنعتی کشور و اساسنامه و مقررات و ضوابط انجمن و همکاری مستمر با کمیته انضباطی اتاق ملزم کرده و به منظور تحقق اهداف اعضا که متضمن اهداف ملی است، در راستای تأسیس شرکت‌های بزرگ برنامه ریزی و حرکت کند

و رفع آن را درخواست کند. به علاوه بازرس باید ترازنامه تهیه شده توسط هیأت مدیره را برای تسلیم به مجمع عمومی سالانه مورد بررسی قرار داده و نظر خود را به صورت مکتوب در اختیار مجمع عمومی بگذارد.

اختیارات

این تشکل می تواند به منظور پیشبرد اهداف و ایفای مطلوب وظایف خود، کمیته‌هایی متشکل از نمایندگان شرکت‌های عضو و اعضای حقیقی انجمن تشکیل دهد که نوع فعالیت، وظایف، تعداد و نحوه انتخاب اعضای آن توسط هیأت مدیره تهیه و تصویب می شود. به علاوه انجمن این اختیار را دارد که در امور تخصصی خود اقدام به پذیرش امر حکمیت (داوری) کند. در این صورت هیأت مدیره از بین خود و سایر نمایندگان اعضای حقیقی یا حقوقی، فرد یا افراد واجد شرایط را تعیین و پس از جلب موافقت، آن‌ها را مأمور رسیدگی و اعلام نظر کند. انجمن در قبال خدمات داوری از طرفین دعوا طبق تعرفه مرکز داوری اتاق ایران تعرفه داوری دریافت خواهد کرد.

مساله دیگر اینکه انجمن باید تلاش کند از کمک بودجه اتاق ایران برخوردار شود. به علاوه این تشکل می تواند از هدایا، عطایا، وقف، قبول وصیت و کمک‌های نقدی و غیر نقدی اعضا یا اشخاص ثالث استفاده کرده و در صورت لزوم با تصویب هیأت مدیره با اخذ وام از بانک‌ها، مؤسسات اعتباری، شرکت‌ها و اشخاص عضو، منابع مالی خود را تامین کند.

تجاری در جذب و جلب منفعت و نیز اداره امور مالی انجمن، دریافت مطالبات و پرداخت دیون آن، استخدام و عزل و نصب دبیر و کارکنان و تعیین شغل و حقوق و دستمزد و سایر پرداخت‌ها، ترفیع و تنبیه و تعیین سایر شرایط استخدام مطابق قوانین موضوعه کشور بر عهده هیأت مدیره است.

اعضای هیأت مدیره انجمن همچنین باید اقامه استرداد هرگونه دعوی حقوقی و کیفری با داشتن تمام اختیارات مراجعه به محاکم و پرداختن به امر دادرسی از حق تجدید نظر در دادگاه‌های استان و دیوان عالی کشور، مصالحه، تعیین وکیل، سازش، استفاده از حقوق و تکالیف مربوط به داوری را نیز انجام دهد. افزون بر اینکه اموری که در چارچوب قوانین و مقررات موضوعه، اجرای آن از سوی مقامات دولتی جمهوری اسلامی ایران به انجمن واگذار می شود و یا طبق موازین قانونی برای اداره انجمن و پیشرفت مقاصد و اهداف آن ضرورت داشته و در اساسنامه منع نشده باشد، نیز در حوزه وظایف هیأت مدیره است.

تعیین و اعزام نماینده به کمیته‌های همکاری‌های اقتصادی، بازرگانی و فنی با رعایت شرایط مندرج در آیین نامه‌های مربوطه، تهیه، تدوین و تصویب مقررات و آیین نامه‌های داخلی برای اداره بهتر امور انجمن در چارچوب اساسنامه و اختیارات تفویضی، راهنمایی اعضا در امور اجرایی، مدیریتی، مالی و مالیاتی، بیمه، مسائل قراردادی و حقوقی در صورت رجوع به انجمن و تدوین پیش نویس بودجه انجمن برای تصویب از طریق مجامع مربوطه از جمله دیگر وظایف هیأت مدیره محسوب می شود.

هیأت مدیره همچنین می تواند علاوه بر تهیه صورت دارایی و دیون انجمن پس از انقضای سال مالی و ارائه آن به بازرس و نیز تنظیم ترازنامه و حساب عملکردهای سال گذشته جهت ارائه به مجمع عمومی، عضو متخطی از اهداف و مقررات اساسنامه انجمن را از عضویت در انجمن اخراج کرده و علت اخراج عضو را با ارائه دلایل آن به اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران گزارش کند.

اعضای هیأت مدیره انجمن باید برنامه ریزی‌های لازم را در خصوص برگزاری همایش‌های تخصصی و صنفی با دعوت از صاحب نظران برای ارتقای کیفی سطح دانش اعضا انجام داده و در راستای تهیه گزارش‌های سه ماهه سالانه از عملکرد انجمن و ارسال آن به اتاق ایران اقدام کنند.

خزانه دار

خزانه دار مسؤول اداره امور مالی انجمن بوده و موظف است دفاتر، اسناد و صورتجلسات مالی انجمن را تنظیم و وصولی‌ها و پرداخت‌ها را کنترل کرده و اسناد مربوط به آن را ثبت، ضبط، نگهداری و حفاظت کند. ضمن اینکه دفاتر و اسناد مالی انجمن، در صورت درخواست بازرس و با اطلاع رئیس هیأت مدیره، باید در محل دبیرخانه در اختیار وی قرار گیرد. انجمن یک نفر بازرس اصلی و یک نفر بازرس علی البدل دارد که توسط مجمع عمومی عادی برای مدت یک سال انتخاب می شوند و انتخاب مجدد آن‌ها با ممانع است.

بازرس انجمن نظارت بر کلیه اقدامات و عملیات هیأت مدیره در حدود مقررات این اساسنامه و تطبیق آن با مفاد اساسنامه، مصوبات مجامع عمومی و قوانین جاری کشور را عهده دار و موظف است در صورت مشاهده تخلف از طریق دبیرخانه مراتب را به هیأت مدیره اطلاع داده

این تشکل می تواند به منظور پیشبرد اهداف و ایفای مطلوب وظایف خود، کمیته‌هایی متشکل از نمایندگان شرکت‌های عضو و اعضای حقیقی انجمن تشکیل دهد که نوع فعالیت، وظایف، تعداد و نحوه انتخاب اعضای آن توسط هیأت مدیره تهیه و تصویب می شود

گزارشی از جلسات هیات مدیره از ابتدا تا کنون

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی

نگاهی به فعالیت های یک ساله انجمن

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگینی معدنی، ساختمانی و راهسازی اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۰ با تشکیل مجمع عمومی، کار خود را آغاز کرد. این انجمن که با هدف ایجاد انسجام در حوزه تولید و تجارت ماشین آلات سنگین تشکیل شده، آرمان های بسیاری را دنبال می کند و امیدوار است که بتواند تا اندازه ای مسائل و مشکلات موجود در این حوزه را حل کند. آنچه در پی می آید گزارشی کوتاه در خصوص جلسات هیات مدیره انجمن در طول یک سالی است که از تاسیس آن می گذرد.

پس از برگزاری مجمع و انجام انتخابات و برگزیده شدن اعضای هیات مدیره، آن‌ها در تاریخ بیست و دوم اردیبهشت ماه اولین جلسه را تشکیل دادند. در اولین جلسه که با حضور همه اعضای اصلی و علی البدل هیات مدیره و بازرسان در محل انجمن برگزار شد، علی شمس اردکانی به عنوان رییس هیات مدیره، احمد سوهانگر و علیرضا رزم حسینی به عنوان نایب رییس، سید ابوالقاسم کاظمی دولابی به عنوان خزانه دار و خسرو امیر به عنوان منشی و دبیر انجمن، به مدت سه سال، تعیین شدند.



دومین جلسه که تنها به فاصله چهار روز بعد برگزار شد، به تصمیم گیری و برنامه ریزی برای سازماندهی و ایجاد کارگروه‌ها، خدمات رسانی، ساماندهی موضوعاتی مانند داوری، آموزش و نحوه تبدیل شدن به یک بازاری تخصصی برای کشور اختصاص داده شد. با تصمیم هیات مدیره تشکیل کمیته تولید و تجارت با حضور دکتر سوهانگر، مهندس کاظمی، مهندس پیروی و مهندس امین زاده و کمیته آموزش فنی و خدمات پس از فروش با حضور مهندس گودرزی، مهندس کریمیان و مهندس امیر مصوب شد. به علاوه تشکیل کمیته مقررات، مالی و فاینانس نیز با حضور دکتر شمس اردکانی، مهندس رزم حسینی، مهندس شرفی، دکتر پیش بین، کمیته آموزش عمومی، انتشارات و روابط عمومی با مشارکت مهندس گودرزی، دکتر سوهانگر، مهندس کاظمی و دکتر پیش بین و کمیته چین با حضور مهندس رزم حسینی و مهندس کاظمی نیز از جمله دیگر مصوبات این جلسه بود.

توسط دفتر تعیین ارزش به صورت استنباطی به دکتر معمارزاده، ریاست گمرک کشور یکی از تصمیمات این جلسه بود. در حقیقت به این دلیل که این روش ارزش گذاری به ایجاد قیمت‌های متفاوت برای یک کالا در بازار و در نتیجه اعتراض شدید اعضا منجر شده، نامه‌ای با همین موضوع تدوین و با امضای رییس هیات مدیره انجمن ارسال شد. ارسال نامه به آقای نکوئی مهر، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، به منظور برگزاری جلسه مشترک با سازمان گمرک نیز یکی دیگر از اقدامات هیات مدیره در این مدت بود.

شرکت‌های عضو انجمن بود. در این جلسه مشکلات شرکت‌های عضو در مورد گمرک، قیمت گذاری محصولات، تعزیرات و لیست قیمت، مورد بحث و بررسی قرار گرفت و انجمن پیگیری این مسائل را در دستور

اعضای هیات مدیره انجمن همچنین بر لزوم تشکیل کارگروه‌ها با ترکیبی از شرکت‌های عضو و یکی از اعضای هیات مدیره و نیز تدوین دستور العمل فعالیت آن‌ها تاکید کردند. انجام پیگیری‌های لازم به منظور درج نام انجمن به عنوان داور در قراردادهای بانکی و یا فروش از طریق مرکز داوری اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران را در دستور کار خود قرار دادند. همچنین مقرر شد که در صورت بروز اختلاف میان اعضای انجمن، رییس هیات مدیره این تشکل به عنوان داور به حل اختلاف میان شرکت‌ها بپردازد.

سومین جلسه علیرغم تصمیم هیات مدیره مبنی بر تشکیل دو جلسه در هر ماه، با فاصله‌ای چهار ماهه در روزهای پایانی شهریورماه ۱۳۹۰ برگزار شد. تهیه و ارسال نامه‌ای در خصوص ارائه جدول قیمت گذاری



کار خود قرار داد.

در این جلسه علاوه بر طرح بحث‌هایی مانند قانون خودرو و راه اندازی کمیته مالی و فاینانس، ایجاد یک شرکت به منظور ساماندهی خرید و فروش دستگاه‌های دست دوم نیز بررسی و تاسیس آن به مباحث و بررسی‌های کارشناسی منوط شد.

اوایل مهرماه ۱۳۹۰ اعضای هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی دوباره گرد هم آمدند تا پنجمین جلسه آن‌ها در محل اتاق بازرگانی تهران، رسمیت پیدا کند.

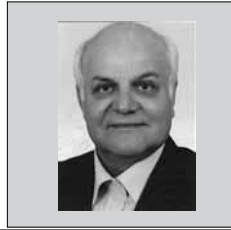
درخواست ارسال فوری لیست قیمت از تمامی شرکت‌ها، ایجاد بانک اطلاعاتی تجهیزات تولیدی و یا وارداتی اعضا در انجمن و نیز اعلام موجودیت انجمن از طریق رسانه‌ها از جمله مصوبات این جلسه بود.

به علاوه مقرر شد که به دلیل ارتباط گسترده اعضای انجمن با شرکت‌های چینی فعال در صنعت ماشین‌آلات سنگین، زمینه عضویت آن‌ها در اتاق بازرگانی ایران و چین فراهم شود و انجمن برای نامزد کردن یکی از اعضای خود در انتخابات این اتاق برنامه ریزی کند.

اعضای هیات مدیره در خصوص پیگیری مسائل و مشکلات موجود در حوزه فعالیت اعضا با اولویت تهیه پیش نویس مقررات حاکم بر ماشین‌آلات سنگین و تفکیک آن از قانون خودرو، تصمیم گرفتند حق مشاوره‌ای برای اعضا تعیین کنند تا به این ترتیب بخشی از هزینه‌های انجمن تامین شود. به روزرسانی سایت انجمن و معرفی اعضای جدید در آن در دیگر مصوبات این جلسه بود.

هیات مدیره انجمن دوباره در تاریخ بیست و یکم آذر و در شرایطی که بیش از دو ماه از برگزاری پنجمین جلسه می‌گذشت، در اتاق بازرگانی تهران گرد هم آمدند. انجمن در این جلسه میزبان مهندس راسخ، دبیر اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران، دبیرهای انجمن شرکت‌های ساختمانی، خانه معدن، انجمن صادر کنندگان صنعتی و معدنی، انجمن شرکت‌های راهسازی و انجمن فولاد ایران و بیش از ۱۳ شرکت عضو بود.

شناسایی مشکلات شرکت‌های عضو و ارائه راهکار برای پیگیری و رفع آن‌ها اصلی‌ترین موضوع مطروحه در این جلسه بود. البته ساماندهی وضعیت فروش ماشین‌آلات دست دوم، حل مسائل موجود در حوزه گمرک به ویژه در مورد لیست قیمت‌ها و بررسی مساله افزایش کرایه



برگزاری جلسه با مدیریت یکی از شرکت‌های معرفی شده از طرف سازمان استاندارد و انجام هماهنگی‌های لازم به منظور برگزاری جلسه توجیهی با بانک اقتصاد نوین و با حضور کلیه اعضای انجمن دستور دهمین جلسه هیات مدیره بود.

به این ترتیب اجرایی شدن برنامه‌های انجمن به سال ۹۱ موکول شد تا اعضای هیات مدیره در اولین جلسه خود در سال ۹۱ که در روزهای پایانی فروردین ماه برگزار شد، گرد هم آمده و در مورد این موضوعات کلیدی تصمیم‌گیری کنند.

نخستین گام انجمن در سال ۹۱ پیگیری برای برگزاری جلسه‌ای با قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در خصوص لزوم مجزا کردن تعرفه ماشین‌آلات سنگین از سایر کالاها بود.

البته رایزنی و مکاتبه با معاون وزیر بازرگانی و مسئول پروژه کاهش هزینه تولید در زمینه کاهش هزینه‌های بنگاه‌های اقتصادی و نیز برنامه ریزی برای برگزاری جلسه مشترک با کمیسیون معدن اتاق بازرگانی، ایجاد کارگروه تخصصی نشریه و تهیه جدول برنامه و بودجه سال ۹۱ برای ارائه به مجمع نیز از دیگر موضوعات مطرحه در این جلسه بود.

یازدهمین روز اردیبهشت ماه ۹۱ زمان برگزاری دوازدهمین جلسه هیات مدیره بود که حاصل آن تصمیم‌گیری برای راه اندازی کارگروه حراج ماشین‌آلات و برگزاری جلسه با دکتر مفتاح، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت برای بررسی مشکلات گمرکی و ارزی ماشین‌آلات سنگین بود. البته این موضوعات در کنار تصویب اساسنامه مجله تخصصی انجمن و رایزنی با وزارت صنعت، معدن و تجارت برای یافتن راهکاری به منظور خروج ماشین‌آلات سنگین از شمول قانون خودرو با رویکرد اصلاح رویه‌های گمرکی و استاندارد این تجهیزات در سیزدهمین جلسه هم پیگیری شد.

چهاردهمین جلسه انجمن که در بیست و سوم خرداد ماه برگزار شد، به تصمیم‌گیری در خصوص نحوه برگزاری مجمع عمومی سالیانه که قرار است در بیستم تیرماه سال جاری برگزار شود، اختصاص داده شد.

تعیین تکلیف حق عضویت‌ها، عضویت اشخاص حقیقی در انجمن با حداقل مبلغ حق عضویت و دعوت از شرکت‌های فعال در سایت اصناف برای عضو شدن در این تشکل اصلیترین موضوعاتی بود که در این جلسه مورد بحث قرار گرفت.

اعضای هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین، در پایان مهندس کاظمی، خزانه دار انجمن را به عنوان دبیر انجمن برگزیدند.

حمل دستگاه‌ها نیز در این فرصت به صورت جدی مطرح و بررسی شد. اعضای انجمن همچنین مشکلات عدیده ناشی از عدم ثبت سفارش در طول شش ماه ابتدایی سال ۸۹ را که شامل مواردی مانند افزایش غیر قابل پیش‌بینی هزینه‌ها و خسارات ناشی از دیرکرد تحویل ماشین‌آلات یادآوری کرده و خواستار حل این موضوع از سوی انجمن شدند.

به این ترتیب مقرر شد کمیته‌ای متشکل از ۳ یا ۴ نفر از نمایندگان انجمن‌های مختلف مرتبط در حوزه‌های معدن، راه‌سازی، ساختمان و ماشین‌آلات، به تدوین و تصویب آیین‌نامه ماشین‌آلات پردازد تا اولین گام‌ها برای جدا شدن این دستگاه‌ها از مقررات خوددرو برداشته شود.

به فاصله کمتر از یک هفته، اعضای هیات مدیره انجمن در بیست و ششم آذر ماه ۹۰ در شرایطی دوباره گرد هم آمدند که مهندس کروندی، دبیر خانه معدن و مهندس خزایی، دبیر انجمن شرکت‌های ساختمانی میهمانان آن‌ها بودند. حاصل این جلسه تدوین نامه‌ای در خصوص پیش‌نویس آیین‌نامه ماشین‌آلات بود.

دوازدهمین روز دی ماه ۹۰، تاریخ برگزاری هشتمین جلسه هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین بود. حاصل این جلسه تصمیم‌گیری برای همکاری با یکی از مراکز تست ماشین‌آلات در راستای ایجاد ساز و کارهای مناسب تست‌های ملی موتورهای تجهیزات ماشین‌آلات سنگین بود.

در این جلسه همچنین ایجاد یک کارگروه با حضور دکتر شمس اردکانی، مهندس رزم‌حسینی، دکتر پیش‌بین، دکتر سوهانگر و مهندس امین‌زاده به منظور راه اندازی شرکت مزایده و فروش ماشین‌آلات سنگین دست دوم تصویب و مقرر شد که انجمن آمادگی خود را به منظور تامین و نوسازی ناوگان راهداری کشور اعلام کند.

پس از آن اعضای هیات مدیره انجمن به فاصله کمتر از یک ماه در روزهای آغازین بهمن ۹۰ جلسه‌ای دیگر را با محوریت تصمیم‌گیری در خصوص تامین ماشین‌آلات سنگین برای پروژه‌های نفتی تشکیل دادند. در این جلسه علاوه بر اینکه مقرر شد نامه‌ای با موضوع دستور العمل انجام تشریفات ترانزیت به مناطق آزاد ویژه اقتصادی، تهیه و ارسال شود، نهایی کردن تفاهم‌نامه سازمان استاندارد برای مرجعیت انجمن در مورد استانداردهای ماشین‌آلات سنگین نیز در دستور کار این تشکل قرار گرفت و سایر موارد به جلسه آینده موکول شد.

آخرین جلسه هیات مدیره انجمن در اولین سال فعالیتش در یکم اسفندماه تشکیل شد. در این جلسه هم بر تاسیس یک شرکت سرمایه‌گذاری متمایز از انجمن، با هدف ساماندهی فعالیت‌های جمعی و صنفی تاکید و قرار شد اعضا سهامداران آن باشند و طرح ایجاد سازمان مزایده ماشین‌آلات سنگین به عنوان نخستین فعالیت این شرکت مد نظر قرار گیرد.





گزارشی از مکاتبات یک ساله انجمن

انجمن روی خط مکاتبات

بدون شک یکی از اصلی ترین اهداف انجمن های کسب و کار، احقاق حقوق حقه اعضا و برقراری ارتباط با سطوح تصمیم گیری و سیاستگذاری کشور است. در حقیقت تشکل ها هستند که می توانند به عنوان نمایندگان صاحبان بنگاه های اقتصادی و فعالین صنعتی کشور، مسائل و مشکلات آن ها را به صورت شفاف، کارشناسی شده و بی طرف به دولت، مجلس و سایر ارگان های تصمیم ساز کشور منتقل کنند.

در همین راستا انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی تلاش کرد از همان ابتدای تاسیس، مسائل و مشکلات شرکت های عضو از طریق مکاتبات گسترده به اطلاع مدیران و مسئولین کشور برساند.

این گزارش گزیده ای از مکاتبات انجمن در طول یک سال گذشته است:

یکی دیگر از موضوعاتی که انجمن در طول یک سال اخیر در مکاتبات خود به صورت جدی آن را پیگیری کرده، مساله تسری قانون خودرو و قوانین استاندارد است. به همین منظور در تاریخ یازدهم آبان ماه ۹۰ نامه ای به دفتر مهندس زارع، معاون بازرسی ریاست جمهوری ارسال و از وی درخواست شد که انجمن را در رفع مشکل ناشی از استاندارد ۲۴ گانه که به عدم ترخیص ماشین آلات از گمرک منجر شده بود، یاری کند.

به فاصله اندکی در بیست و یکم همان ماه نامه دیگری به دفتر دکتر غضنفری، وزیر صنعت، معدن و تجارت ارسال و مساله تسری قانون خودرو و قوانین استاندارد به ماشین آلات سرمایه ای فوق سنگین مطرح شد. انجمن در این نامه خواستار حل این موضوع از سوی وزارتخانه شده است. درست فردای همان روز یعنی در بیست و دوم آبان ماه ۹۰ انجمن نامه دیگری به اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران ارسال کرد. در این نامه از محمد مهدی راسخ، دبیر کل اتاق تهران در خواست شده بود که جلسه ای با حضور تشکل ها و روسای کمیسیون های مرتبط به منظور پیگیری نامه دکتر غضنفری در خصوص تسری قانون خودرو به ماشین آلات سنگین تشکیل دهد. گفتنی است که این جلسه با حضور

با توجه به اینکه فهرست قیمت ماشین آلات یکی از اصلی ترین چالش های فعالین این صنعت است، انجمن نیز این مساله را طی مکاتبات گسترده ای با مسئولین به شکل جدی بررسی و دنبال کرد. به همین منظور در تاریخ بیست و هشتم شهریور ماه ۱۳۹۰ نامه ای به دکتر معمارنژاد ارسال و از وی درخواست شد که زمان مناسبی را برای برگزاری جلسه مشترک با سازمان حمایت از مصرف کنندگان و گمرک و با هدف بررسی موضوع قیمت گذاری در حوزه ماشین آلات سنگین تعیین کند.

پس از آن طی نامه ای که سوم مهرماه ۹۰ برای اعضا و کارشناسان این حوزه ارسال شد، از آن ها دعوت شد تا برای بررسی روند اعتراض به لیست قیمت ها در محل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران گرد هم آیند. البته انجمن تلاش کرد که نامه های اعتراض اعضا با موضوع Price list را جهت ارائه به مسئولین جمع آوری کند تا پیگیری های خود را با مستندات بیشتری ادامه دهد. حاصل این تلاش گرد آوری نامه های اعتراض چهار شرکت عضو بود که یازدهم آبان ماه ۹۰ به همراه نامه ای به دفتر رییس سازمان حمایت از مصرف کنندگان ارسال شد.

اعضای انجمن در هفتم آذر ماه در محل اتاق تهران برگزار شد. در این میان انجمن تلاش کرد با پیگیری موردی، مسائل و مشکلاتی که برای اعضا رخ داده بود را نیز از طریق مراجع مربوط در گمرک و معاونت بازرسی ریاست جمهوری دنبال کند.

انجمن در روزهای پایانی آذر ماه تلاش کرد موضوع استاندارد ماشین آلات سنگین را با درخواست جلسه مشترک از معاونت بازرسی ریاست جمهوری دنبال کند تا به این ترتیب گامی در راستای تعیین ضوابط و مراحل اجرایی جدید برای تدوین استاندارد بردارد. البته انجمن در مرحله بعد طی نامه‌ای که بیستم دی ماه ۹۰ برای اعضا ارسال شد، از آن‌ها درخواست کرد که کارشناسان خود را جهت ایجاد کارگروه استاندارد و بررسی متن تفاهم نامه بین انجمن و سازمان استاندارد، معرفی کنند. پس از آن تلاش شد هر یک از موارد ۲۴ گانه استاندارد در کارگروه‌های مجزا و به صورت مستقل با مشارکت اعضا بررسی شود.

پس از تدوین و ارسال تفاهم نامه به سازمان استاندارد، انجمن در تاریخ نوزدهم بهمن ماه نامه‌ای به مدیر کل نظارت بر اجرای استاندارد این سازمان ارسال و از وی درخواست کرد که متن پیشنهادی تفاهم نامه را بررسی و اجرایی شدن آن را پیگیری کند. البته این معاونت کمتر از یک ماه بعد در سوم اسفند نامه دیگری از انجمن دریافت کرد که خواستار تسریع در امضای تفاهم نامه شده بود.

یکی از موضوعات دیگری که از سوی انجمن دنبال شد ایجاد کارگروه تجهیزات و ماشین آلات فوق سنگین بود. در همین راستا در تاریخ نوزدهم آذر ماه نامه‌ای به عسگر اولادی رییس اتاق ایران و چین ارسال شد. در این نامه از وی درخواست شده بود که زمینه ایجاد کارگروه تجهیزات و ماشین آلات فوق سنگین در اتاق ایران و چین را با حضور یکی از اعضا هیات رئیسه آن اتاق و اعضا منتخب انجمن فراهم آورد.

در بیست و نهمم ماه نامه دیگری به معاونت بازرسی ریاست جمهوری ارسال شد. در این نامه موضوع هزینه ۱۰ درصدی حمل و نقل جاده‌ای و راهداری‌های عنوان شده بود و خواستار پیگیری این موضوع از سوی این مقام مسئول شده بود. البته هزینه ۱۰ درصدی راهداری‌ها، موضوع نامه دیگری بود که برای دکتر نقره کار، دبیر کل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران ارسال شد. در این نامه به افزایش چند برابری عوارض بدون اعلام عمومی اشاره شده بود.

طراحی مدل مالی موضوع بخش دیگری از مکاتبات انجمن در طول یک سال اخیر بود. سی ام آذر ماه ۱۳۹۰ نامه‌ای از سوی انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین برای شرکت بیمه ایران ارسال شد که موضوع آن طراحی مدل مالی با استفاده از سیستم بیمه و از طریق ایجاد تعهداتی برای سه طرف یعنی تامین کننده، شرکت به کار گیرنده تجهیزات و صاحب پروژه بود.

پس از آن در تاریخ دهم دی ماه رییس بانک اقتصاد نوین هم نامه‌ای با موضوع طراحی مدل مالی با استفاده از سیستم خدمات وابسته به بانک با ایجاد تعهدات سه طرفه از سوی انجمن دریافت کرد که حاصل آن برگزاری جلسه‌ای با حضور معاون بانکداری شرکتی بانک اقتصاد نوین و تعدادی از اعضای هیات مدیره انجمن در محل این بانک بود.

البته پس از آن هم انجمن پیگیری‌هایی برای برگزاری یک جلسه عمومی از سوی این بانک با همه اعضای انجمن انجام داد که حاصل آن برگزاری یک جلسه توجیهی با حضور اعضای انجمن و کارشناسان بانک اقتصاد نوین در اواسط اسفند ماه ۹۰ بود.

بخش دیگری از مکاتبات یک ساله انجمن به موضوع تایید و تست موتور سازندگان معتبر اختصاص داده شده بود. اولین نامه در این حوزه به مهندس میر سلیم، عضو هیات مدیره دسا ارسال شد. لزوم همکاری‌های مشترک به منظور ایجاد ساز و کارهای کارشناسی شده برای تست‌های ملی موتورهای تجهیزات و صدور مهر تایید اصلی ترین بخش این نامه بود.

مهندس کاظمی، مدیر عامل شرکت بهینه سازی مصرف سوخت هم در روزهای پایانی سال ۹۰ نامه‌ای از انجمن دریافت کرد که در آن، از وی درخواست زمان مناسبی برای برگزاری یک جلسه با هدف بررسی موضوعاتی مانند زمان عرضه سوخت یورو ۳، عدم شمول مقررات سوخت خودرو، تعیین مرکز تست موتور و تطبیق استاندارد سوخت شده بود.

البته انجمن نامه دیگری نیز برای مهندس ایرانخواه، مدیر عامل شرکت دسا ارسال و از وی درخواست کرد که نسبت به تایید مرکز تست موتور ایران خودرو (ipco) اقدام کند.

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین همچنین در خصوص تامین و نوسازی ناوگان راهداری کشور در تاریخ دوازدهم دی ماه ۹۰ نامه‌ای برای مهندس عبداله‌اشم حسن نیا، معاون راهداری و حمل و نقل جاده‌ای وزارت راه و شهرسازی، ارسال و برای تامین و نوسازی ناوگان راهداری کشور اعلام آمادگی کرد.

این تشکل که ساماندهی خرید و فروش ماشین‌های دست دوم را در دستور کار خود قرار داده، با همین هدف و نیز به منظور تدوین طرح ایجاد سازمان مزایده درست در همان روز نامه‌ای برای معاون امور زیر بنایی ریاست جمهوری ارسال کرد که در آن به موضوع طرح ایجاد سازمان مزایده ماشین آلات سنگین و فعالیت‌های انجمن جهت ساماندهی و ایجاد ساز و کار تامین ماشین آلات سنگین پرداخته شده بود. البته نامه دیگری هم در هفتم اسفند ماه با همین موضوع برای مدیر کل امور زیر بنایی سازمان خصوصی سازی ارسال شد که طرح روز آمد ایجاد مرکز مزایده پیوست آن بود.

در بخش دیگری از مکاتبات انجمن تامین داخلی قطعات ماشین آلات از طریق مهندس صالحی نیا، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت پیگیری شد. در نامه‌ای که برای این معاونت ارسال شد، در خواست ایجاد کارگروه برای بررسی موضوع تامین داخلی قطعات با حضور نمایندگان انجمن نیز عنوان شده بود.

تعرفه ماشین آلات راهسازی، معدنی و قطعات یدکی موضوع نامه‌ای بود که در تاریخ بیست و ششم فروردین ماه ۹۱ برای دکتر موحدی، قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت ارسال شد. در این نامه همچنین انجمن درخواست برگزاری جلسه‌ای برای بررسی مشکلاتی که برای اعضا در زمینه ثبت سفارش از طریق واردات در مقابل صادرات را نیز مطرح کرده بود.

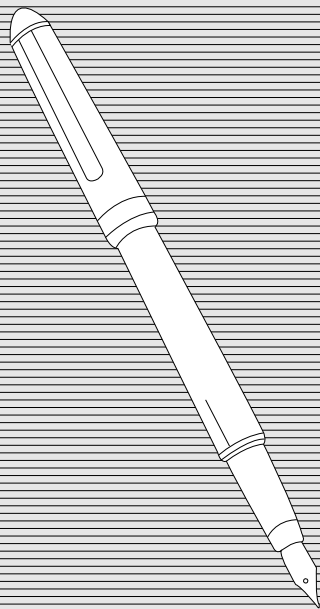
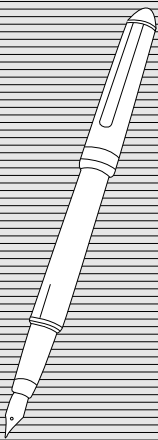
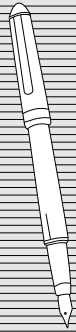
البته در دومین روز از خرداد ماه سال جاری نامه دیگری برای قائم مقام اجرایی وزیر صنعت، معدن و تجارت ارسال شد که در آن به اهم مسائل اعضا از جمله لزوم متمایز کردن ماشین آلات سنگین از خودرو، جلوگیری از overinvoicing، استانداردها و گمرک اشاره شده بود. انجمن در همین تاریخ مشکلات ایجاد شده با گمرک را در نامه‌ای با معاون بازرسی ریاست جمهوری در میان گذاشت و خواستار حل این مسائل شد.

سی و یکم اردیبهشت ماه سال جاری نامه دیگری برای دکتر نهاروندیان، رییس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران، ارسال شد. در این نامه انجمن درخواست برگزاری یک جلسه را به منظور رایزنی برای یافتن راه حل‌های مناسب در خصوص بهبود دیدگاه‌های سازمان‌های دولتی را مطرح کرده بود.

دستور العمل چگونگی انجام تشریفات ترانزیت به مناطق آزاد هم موضوع نامه‌ای بود که در تاریخ هشتم بهمن ماه ۱۳۹۰ برای علی مددی جهرمی، معاون حقوقی گمرک ارسال و در آن به دستور العمل مورخ ۹۰/۱۰/۲۸ پیرامون چگونگی انجام تشریفات ترانزیت به مناطق آزاد ویژه اعتراض شد.

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی علاوه بر مکاتبات گسترده خود برای پیگیری مسائل و مشکلات اعضا، در نامه‌ای که دوازدهم دی ماه ۹۰ برای معاون واگذاری سازمان خصوصی سازی ارسال شد، آمادگی خود را برای برگزاری جلسه‌ای به منظور بررسی پیشنهاد خرید مجموعه هپکو اعلام کرد.

گفتنی است در طول یک سال که از فعالیت این تشکل می‌گذرد، نامه نگاری‌های زیادی برای معرفی کردن انجمن با ارگان‌ها و سازمان‌های مربوط و همچنین شرکت‌های فعال در این حوزه صورت گرفته است.



انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات معدنی، ساختمانی و راه سازی اگر چه تشکلی نوپا محسوب می شود اما خیلی زود در این صنعت ریشه دوانده است. در حقیقت این تشکل امیدها و برنامه های بسیاری برای حل مسائل و مشکلاتی دارد که این روزها سازندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین را درگیر کرده است.

در خصوص نقش و اهمیت ایجاد انجمن در حوزه ماشین آلات سنگین با علی اصغر جمعه ای، رییس کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و یکی از فعالین حوزه معدن به گفتگو نشستیم. حاصل آن را در ادامه می خوانید:

دولت، اتاق بازرگانی و تشکل ها؛ هرمی برای قانونگذاری

گفتگو با علی اصغر جمعه ای؛ رییس کمیسیون تشکل های اتاق ایران

استفاده می شوند از نظر سطح کارایی تفاوت فاحشی با ماشین آلاتی دارند که در طول دهه های گذشته در پروژه ها مورد استفاده قرار گرفته است.

واقعیت این است که ما برای توسعه عمرانی کشور باید تلاش کنیم ماشین آلات سنگین را به روز نگاه داریم و در این صنعت با پیشرفت های جهانی و تکنولوژی های روز دنیا همراهی کنیم، اما متأسفانه به نظر می رسد آنقدرها در این زمینه موفق عمل نکرده ایم. به عنوان مثال ما در خصوص ماشین آلات مورد استفاده در معادن، هنوز هم با مشکلات زیادی روبرو هستیم.

همانطور که می دانید بیشتر معادن در نقاطی دورافتاده واقع شده و از شهرها و روستاها فاصله زیادی دارند. پس از اکتشاف یک معدن و انجام مطالعات مربوط به ذخائر آن، احداث راه دسترسی به این معدن آغاز می شود و استخراج معدن آخرین عملیاتی است که اجرایی می شود. در طول تمام این مراحل ما نیاز به ماشین آلات خاصی داریم که در هر مرحله انواع و کارایی های متفاوتی دارند.

مساله ای که در این زمینه وجود دارد این است که در عمده معادن، ماشین آلات مستهلک مورد استفاده قرار می گیرد. این دست از ماشین آلات فرسوده علاوه بر افزایش هزینه های استخراج، می تواند به معادن هم صدمه بزند. اگر در معادن از ماشین آلات جدید، به روز و استاندارد استفاده شود، قطعاً بهره برداری بهتر و ارزان تر و با بهره وری بالاتری از یک معدن صورت می گیرد.

واقعیت این است که ما برای توسعه عمرانی کشور باید تلاش کنیم ماشین آلات سنگین را به روز نگاه داریم و در این صنعت با پیشرفت های جهانی و تکنولوژی های روز دنیا همراهی کنیم، اما متأسفانه به نظر می رسد آنقدرها در این زمینه موفق عمل نکرده ایم



ماشین آلات سنگین در بر می گیرد. در رابطه با معادن هم باید بگوییم که این بخش یکی از سرمایه های بسیار ارزنده و اثرگذار در اقتصاد کشورها محسوب می شود و ماشین آلات سنگین اصلیت ترین ابزار برای بهره گیری از این سرمایه های باارزش است.

از آنجا که راه اندازی و اجرای این دست از پروژه ها مستلزم تامین ابزار و ماشین آلات مخصوصی است که برای اجرای درست پروژه باید همواره از نظر تکنولوژیکی و سطح کارایی باید به روز شوند. به طور قطع در طول سال های اخیر پیشرفت های قابل توجهی در این حوزه رخ داده، به طوری که ماشین آلاتی که امروزه در معادن، پروژه های راه سازی و ساختمان سازی

ماشین آلات سنگین با توجه به نقشی که در اجرای پروژه های معدنی، راه سازی و ساختمانی، تا چه اندازه بر توسعه ملی و عمرانی کشور تاثیرگذارند؟

یکی از زیرساخت های اصلی و نقش آفرین در توسعه هر کشور، جاده ها و راه هایی هستند که می توانند به ایجاد ارتباط میان بخش های مختلف کشور منجر شده و زمینه گسترش ارتباطات آن را با سایر کشورها فراهم آورند. بر هیچکس پوشیده نیست که در کنار زیرساخت هایی مانند برق، گاز و... که سهم قابل توجهی در توسعه کشورها دارند، حوزه حمل و نقل نیز در این زمینه نقشی اساسی ایفا می کند و راه اندازی آن مستلزم صرف هزینه های بسیار گزافی است، که بخشی از آن را



در عمده معادن، ماشین آلات مستهلک مورد استفاده قرار می‌گیرد. این دست از ماشین آلات فرسوده علاوه بر افزایش هزینه‌های استخراج، می‌تواند به معادن هم‌صدمه بزند. اگر در معادن از ماشین آلات جدید، به‌روز و استاندارد استفاده شود، قطعاً بهره‌برداری بهتر و ارزان‌تر و با بهره‌وری بالاتری از یک معدن صورت می‌گیرد

این سنگین ساخت داخل کیفیتی نسبتاً پایین‌تر از ماشین آلات خارجی دارند و هنوز نتوانسته‌اند تکنولوژی خود را به‌روز کنند.

کیفیت ماشین آلات وارداتی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

واردکنندگان این دست از ماشین آلات را می‌توان به دو گروه تقسیم کرد. گروهی از این شرکت‌ها ماشین آلتی استاندارد، با تکنولوژی بالا وارد می‌کنند که کاملاً با نیاز مشتریان شان همخوانی دارند و قطعاً اگر قرار بود به صورت مستقیم ماشین آلتی از خارج خریداری کنند، همین ماشین‌ها را می‌خریدند. البته این قاعده برای شرکت‌هایی که در گروه دوم قرار دارند صدق نمی‌کند، چرا که این دست از شرکت‌ها عمدتاً تلاشی برای ارزیابی کیفیت ماشین آلات وارداتی خود نمی‌کنند و در نهایت ما به عنوان مصرف‌کنندگان این ماشین‌ها متضرر می‌شویم.

به نظر می‌رسد حل این مساله در گرو ایجاد یک تعامل فعال میان انجمن شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده ماشین آلات سنگین و اعضای آن با مصرف‌کنندگان این دست از ماشین آلات است. به این ترتیب آن‌ها می‌توانند نیازها و توقعات مشتریان خود را شناسایی کرده و تولید و واردات خود را بر همان مبنا تنظیم کنند. به طور خلاصه می‌توان گفت که این حوزه بیش از هر چیز نیازمند نوعی نیازسنجی در میان مشتریان ماشین آلات سنگین در حوزه‌های مختلف معدن، راهسازی و ابنیه است.

این مساله تنها در صورتی قابل حل خواهد بود که تسهیلاتی با بهره‌های کم به معادن تخصیص داده شود، تنها در این صورت است که صاحبان معادن می‌توانند به موقع در راستای خرید ماشین آلات جدید و بهره‌گیری از تکنولوژی‌های نوین اقدام کرده و از این طریق هزینه‌های خود را کاهش دهند.

آیا کیفیت و کمیت ماشین آلتی که به بخش معدن به عنوان یکی از بزرگ‌ترین مشتریان ماشین آلات سنگین ارائه می‌شود، رضایت بخش است؟

واقعیت این است که علیرغم اینکه حمایت از صنایع داخلی یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های ما است اما متأسفانه در حوزه ماشین آلات راهسازی و معدنی نتوانسته‌ایم بر اساس این اصل کلیدی فعالیت کنیم، به این دلیل که تولیدات داخلی از نظر کیفیت پاسخگوی نیازهای ما نیستند. چند سال پیش از سوی دولت چند شرکت برای واردات ماشین آلات سنگین تعیین شدند و اعتراضات ما در این مورد به نتیجه‌ای نرسید. به هر حال ما بر این باور بودیم که اگر واردات این ماشین آلات مستقیماً توسط مصرف‌کنندگان صورت پذیرد علاوه بر اینکه ماشین آلات بر اساس نیاز و کیفیت مورد نظر آن‌ها خریداری می‌شود، در نهایت هزینه‌های آن‌ها را نیز کاهش خواهد داد.

به هر حال من به عنوان یکی از فعالان حوزه معدن بر این باورم که ماشین آلات

علت بهره‌گیری از ماشین آلات مستهلک در معادن چیست؟ آیا صاحبان معادن توان خرید ماشین آلات جدید را ندارند یا تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات قادر به تامین ماشین‌های مورد نیاز در معادن نیستند؟

واقعیت این است که صاحبان معادن توان خرید ماشین آلات جدید را ندارند. مساله ما این است که از زمان آغاز پروژه استخراج یک معدن تا رسیدن به یک کالای قابل ارائه در بازار، با یک پروسه طولانی و پرهزینه مواجهیم و همین مساله از توان مالی ما برای خرید ماشین آلات جدید کاسته است. لذا نقدینگی معادن باید به گونه‌ای برنامه‌ریزی شود که بتوانیم بخشی از نقدینگی خود را به خرید ماشین آلات جدید اختصاص دهیم.

به هر حال باید این مساله را مدنظر قرار داد که احداث معادن با پروژه‌هایی مانند راهسازی تفاوت‌های زیادی دارد. به عنوان مثال پیمانکاران عمدتاً در پروژه‌های راهسازی می‌توانند بخشی از مبلغ پروژه را بر اساس صورت وضعیت‌هایشان دریافت کنند، هر چند در شرایط کنونی عمده پیمانکاران فعال این بخش هم مطالبات معوق قابل توجهی از دولت دارند اما مشکلات مالی بخش معدن به این دلیل که در معادن ماده خام استخراج شده و به فروش می‌رسد و عملاً ارزش افزوده کمتری دارد، بیشتر است. مگر اینکه پروسه تبدیل ماده خام به فرآورده وجود داشته باشد که در این صورت هم باز با مسائل دیگری مواجه خواهیم بود.

البته باید این مساله را نیز مد نظر قرار داد که این ماشین آلات، کالاهای لوکسی نیستند که در طول زمان ظاهرشان تغییر کند، ماشین آلات سنگین ابزارهای سرمایه‌ای هستند که در اجرای پروژه‌های عمرانی و توسعه ملی کشور نقشی کلیدی ایفا می‌کنند.

لذا سازندگان و واردکنندگان این دست از ماشین آلات باید به مشتریان خود اطمینان دهند که ماشینی که تولید یا وارد می‌کنند از کارایی بالایی برخوردار است، استهلاک کمتری دارد و خدمات پس از فروش خوبی به خریداران‌شان ارائه می‌دهد. البته ما به خوبی به این مساله واقفیم که مشکلاتی مانند تحریم‌ها کار را برای بسیاری از این شرکت‌ها دشوار کرده است، اما به هر حال آن‌ها باید برای حفظ کیفیت محصولات که ارائه می‌دهند، تلاش کنند.

البته در این میان نحوه ارائه خدمات پس از فروش هم نقش کلیدی دارد، به همین دلیل است که کیفیت خدمات پس از فروش در افزایش میزان فروش شرکت‌هایی که ماشین‌آلاتی مشابه با کیفیت یکسان ارائه می‌دهند، کاملاً تاثیرگذار خواهد بود.

از دیدگاه شما به عنوان رییس کمیسیون تشکلهای اتاق ایران، ایجاد یک تشکل تا چه اندازه در حل مسائل و مشکلات این حوزه تاثیرگذار است؟

قطعا تشکل‌ها می‌توانند در ابعاد مختلف یک صنعت تاثیرگذار باشند که اقدام در راستای وصول مطالبات جمعی آن صنعت اصلیت‌ترین آن‌ها است. به هر حال انجمن به این دلیل که شرکت‌های فعال این حوزه که کارشناسان این رشته محسوب می‌شوند را گرد هم آورده، می‌تواند علاوه بر کنترل کیفیت ماشین‌آلات سنگین وارداتی، شرایطی را فراهم آورد که سازندگان داخلی نسبت به بهبود کیفیت تولیدات‌شان ترغیب شوند.

من بر این باورم که اگر تولیدکنندگان داخلی ماشین‌آلات سنگین برای ارتقای کیفیت تولیدات‌شان همت کنند، قطعا انجمن علاوه بر فراهم آوردن زمینه‌های لازم، می‌تواند آن‌ها را به سمتی هدایت کند که در کیفیت محصولات‌شان تجدید نظر کنند. البته دولت هم باید برای ارتقای کیفیت این ماشین‌آلات، در حوزه سیاست‌گذاری و تصمیم‌سازی برای واردات و تولید داخلی این محصول، از دانش، تخصص و تجربه

انجمن که از فعالین این صنعت نشأت گرفته، بهره گرفته و تنها با این تشکل مشورت کند.

تاکید من بر این است که تشکل‌ها باید در تصمیم‌سازی و تدوین آیین‌نامه‌ها و قوانین و حتی نحوه پرداخت تسهیلات به اعضایشان دخالت داشته باشند. تشکل‌هایی که منافع جمع را دنبال می‌کنند و به دنبال احقاق حقوق همه فعالین یک صنعت حتی ضعیف‌ترین آن‌ها هستند، قطعا شایستگی مشارکت و دخالت در سیاست‌گذاری‌های کلان آن حوزه را دارند.

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین باید تلاش کند، اعضای خود را در راستای تامین قطعات و ماشین‌آلات مورد نیاز کشور، ارتقای سطح تکنولوژیکی تولیدات و ماشین‌های وارد شده و در نهایت توسعه عمرانی کشور ساماندهی کرده و زمینه را برای رشد تکنولوژیکی آن‌ها فراهم کند. البته قطعا نمی‌توان نقش انجمن را در بهبود قوانین و مقررات این حوزه و تدوین سیاست‌هایی که در نهایت به رشد این شرکت‌ها منجر خواهد شد، نادیده انگاشت.

اتاق بازرگانی تا چه اندازه می‌تواند به حل مسائل و مشکلات تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین در حوزه‌هایی مانند استاندارد، گمرک و... کمک کند؟

قطعا اتاق برای حل مشکلات این حوزه با این تشکل همکاری خواهد کرد. در حال حاضر اتاق‌های سراسر کشور و تشکل‌های عضو آن، این نهاد را به یک مرکز کارشناسی توانمند تبدیل کرده که می‌تواند در حوزه‌های مختلف به دولت و سایر ارگان‌های تصمیم‌ساز کشور مشاوره دهد.

افزون بر اینکه اتاق به عنوان تنها تشکلی که جایگاه قانونی دارد و بر اساس قانون به عنوان مشاور سه قوه پذیرفته شده و قرار است که سیاست‌گذاران اقتصادی پیش از تصویب هر قانون یا مصوبه‌ای از اتاق نظر بگیرند، می‌تواند به سازندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین هم کمک‌های زیادی کند. اگر انجمن مسائل و مشکلات اعضای خود را از طریق اتاق و کمیسیون‌های آن دنبال کرده و از این کانال مشکلات خود را با دستگاه‌های تصمیم‌ساز و حاکمیتی در میان بگذارد، قطعا به نتیجه خواهد رسید. من بر این باورم که اگر سیاست‌گذاری‌ها و تصمیم‌گیری‌های کلان اقتصادی تا

امروز آنقدرها رضایت بخش نبوده به این دلیل است که به طور کامل از پتانسیل‌های تشکل‌ها استفاده نشده، به طوری که در مواردی که از نظر تشکل‌ها و اتاق استفاده شده به نتایج خوبی رسیده‌اند و این نظرخواهی کاملاً مثمر ثمر واقع شده است.

تاکید من بر این است که در جلساتی که در مورد یک صنعت در دولت، مجلس یا هر یک از دستگاه‌ها و ارگان‌های تصمیم‌گیر برگزار می‌شود، علاوه بر کارشناسان موظف اتاق باید نمایندگانی از تشکل مربوطه هم که در حقیقت کارشناسانه‌ترین نظرات را در آن رشته دارند، حضور یابند تا با اتکا به نظرات کارشناسی آن‌ها تصمیماتی اتخاذ شود که منفعت ملی و صنف مورد نظر را در پی دارد.

به عنوان مثال وقتی در خصوص استانداردسازی ماشین‌آلات سنگین تصمیم‌گیری می‌شود، باید نمایندگان انجمن هم در کنار نمایندگان اتاق در جلسات حضور داشته باشند. اتاق مرجع نهایی تشکل‌ها است و در قانون به عنوان مشاور دولت پذیرفته شده و دولت موظف است در تصویب قوانین جدید، نظرات اتاق بازرگانی را نیز لحاظ کند. این موضوع دستگاه حاکمیتی دولت را موظف می‌کند که برای تدوین هر قانونی، نظر کارشناسی اتاق را که در حقیقت خلاصه‌ای از دیدگاه‌ها و نظرات فعالین تشکل‌ها است، مد نظر قرار دهد.

تاکید من بر این است که تشکل‌ها باید در تصمیم‌سازی و تدوین آیین‌نامه‌ها و قوانین و حتی نحوه پرداخت تسهیلات به اعضایشان دخالت داشته باشند



بیست و دوم اردیبهشت سال ۱۳۹۰ با برگزاری اولین جلسه رسمی، انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی کار خود را رسماً آغاز کرد. این مجموعه که نقششان را در عمران و آبادی یک کشور نمی توان نادیده گرفت مدت ها بود که هر کدام برای خود مشغول فعالیت بودند، به تنهایی با مشکلات دست و پنجه نرم کردند، به تنهایی شکست خوردند و یا موفق شدند. اما حالا تصمیم بر آن شده است که همه هم صدا شوند و از این جای راه به بعد را با هم بسازند.

آنچه در پیش رو آمده است حاصل گفت و گویی با مهندس علیرضارزم حسینی، نایب رئیس انجمن و البته بنیان گذار و صاحب ایده تاسیس انجمن است. از او راجع به این صنعت، ایده تاسیس انجمن و مسائل و مشکلات موجود و اهداف و برنامه های انجمن پرسیده ایم که مشروح پاسخ های ایشان در ذیل آمده است.

اتحاد یک نیاز بود

گفت و گویی با مهندس رزم حسینی،

عضو هیئت مدیریت ره و رئیس کارگروه چین انجمن

هنوز هم این شرکت جزو برندهای برتر تولید این محصولات است. جالب است بدانید که نام این برند از روی کرم شب تاب که در مزارع یافت می شد، گرفته شده است. در ایران نیز اولین شرکتی که در این زمینه فعال بود شرکتی به نام شرکت می لارد بود که دچار مشکلاتی شد و نتوانست برای مدت زیادی فعالیت کند.

مهندس رزم حسینی گزارشی از روند تاسیس انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی ارائه دهید.

همانند تمامی انجمن های صنفی با اعلام فراخوانی عمومی از تمامی شرکت های

۱۹۴۰ بیش از پیش به عنوان تولیدکننده مهم ماشین آلات خاکبرداری و راهسازی نامور شد و در سال ۱۹۳۱ اولین کارخانه ای بود که تراکتورهای دیزلی را به بازار عرضه کرد. جنگ جهانی دوم موقعیتی فراهم آورد که کاترپیلار محصولات جدیدتری را عرضه کند به این معنی که در آن زمان، این شرکت موتور دیزل مخصوصی برای تانک های M۴ ارائه کرد. در سال ۱۹۴۳ دولت فدرال آمریکا از این شرکت درخواست کرد که تمام وقت به تولید تراکتور و گریدر بپردازد و به این ترتیب بود که سیل ماشین های استاندارد شده کاترپیلار از کارخانه بیرون آمد. بعد از جنگ جهانی، کاترپیلار به توسعه فیزیکی کارخانه و همچنین تولید بیشتر و با کیفیت تر انواع محصولات خود پرداخت، به نوعی که

جناب آقای مهندس، گفت و گور با شرح مختصری از تاریخچه این صنعت شروع کنیم.

این دستگاه ها در ابتدا به عنوان ابزاری برای هموار سازی زمین های کشاورزی و همچنین کشیدن کمباین های غول پیکر در صنعت کشاورزی به کار گرفته می شده است که می توان از شرکت HI آمریکا به عنوان اولین شرکت در زمینه تولید این ماشین آلات در آمریکا نام برد که سال ها بعد به علت ورشکستگی فعالیت آن متوقف و پس از آن، با سرمایه گذاری مجدد در ژاپن با برند جدید کوماتسو مشغول به کار شد.

کاترپیلار نیز یکی از بزرگ ترین و قدیمی ترین برندهای تولید اینگونه ماشین آلات است که در بین سال های ۱۹۲۰ و

مرتبط با این صنعت دعوت به عمل آمد تا در این انجمن فعالیت کنند که خوشبختانه استقبال به حدی بود که حتی شرکت‌های معدنی و ساختمانی که کاربران این ابزار آلات و دستگاه‌ها هستند نیز از این طرح استقبال کرده و خواستار عضویت در آن شدند.

بعد از ثبت نام از اعضا و تشکیل چندین جلسه بحث و بررسی و جمع بندی تمامی نظرات و پیشنهادات، بالاخره انجمن طی جلسه‌ای عمومی در تاریخ بیست و دوم اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۰ اعضای هیات مدیره خود را انتخاب و شروع به کار کرد.

بعد از آغاز رسمی انجمن، هیات مدیره تصمیم به تشکیل کمیته‌ها و کارگروه‌های مختلفی گرفت که می‌توان به کارگروه‌های چین، فنی، تولید و تجارت و حقوقی اشاره کرد.

هر یک از این کارگروه‌ها چه وظایفی دارند؟

کارگروه چین در راستای ارتباط با شرکت‌های چینی، رفع مشکلات و معضلات بین شرکت‌های داخلی و چینی در این صنعت و شناسایی و حل مشکلات گمرکی تشکیل شد. کارگروه فنی نیز مسئولیت جمع‌آوری تمامی اطلاعات فنی و مهندسی ماشین آلات، ارائه دوره‌های آموزشی و صدور گواهینامه و شناسایی ضعف ماشین آلات را بر عهده خواهد داشت. کارگروه تولید و تجارت نیز به عنوان بازوی هیات مدیره برای رفع معضلات و ارتباط مستمر با وزارت

نیاز شدیدی به یک اتحاد و تشکیل گروهی برای حل این مشکلات با ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی احساس می‌شد و همین امر سبب شد برای رفع معضلات و پیگیری آن‌ها تا حصول نتیجه، انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی تشکیل و شروع به کار کند

صنعت، معدن و تجارت، کشف ضعف‌ها، شناسایی ماشین‌های قدرتمند، ارائه استانداردهای مورد نیاز برای ماشین‌آلات و... مشغول به فعالیت شده است. همچنین به منظور رفع مشکلات حقوقی و گمرکی تمامی شرکت‌های عضو انجمن کارگروه حقوقی تشکیل شده است.

به طور کلی لزوم شکل‌گیری این انجمن چه بوده است؟

مهم‌ترین دلیل آن را می‌توان وجود مشکلات بسیار و مسایل ناشناخته در این صنعت دانست که به نوعی تمامی شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده این صنعت درگیر آن‌ها بودند. به همین دلیل نیاز شدیدی به یک اتحاد و تشکیل گروهی برای حل این مشکلات با ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی احساس می‌شد و همین امر سبب شد برای رفع معضلات و پیگیری آن‌ها تا حصول نتیجه، انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی تشکیل و شروع به کار کند.

این انجمن چه اهداف و برنامه‌هایی را در اولویت کاری خود قرار داده است؟

همانگونه که عنوان شد وجود مشکلات و چالش‌هایی در راه پیشرفت این صنعت، عاملی برای تشکیل این انجمن بود. در همین راستا حل این سری از مشکلات به طور قطع در اولویت کاری این انجمن خواهد بود. از سوی دیگر، شناسایی و رفع معضلات موجود در تامین دستگاه‌ها و ابزار آلات پروژه‌های عمرانی و زیربنایی ملی و کشوری از قبیل ساخت سد، تونل و راه‌رامی توان جزو یکی از مهم‌ترین برنامه‌های انجمن عنوان کرد.

همکاری و تعامل با تمامی سازمان‌های دولتی و خصوصی از جمله وزارتخانه‌ها، بانک‌ها، مراکز علمی و تحقیقاتی و غیره که می‌توانند گوشه‌ای از این مشکلات را برطرف کنند و کمک حال انجمن باشند نیز در دستور کار این تشکل قرار دارد.

در کنار اهدافی که دنبال می‌کنید در برابر شرکت‌های عضو خود چه وظایفی را بر عهده دارید؟

یکی از مهم‌ترین وظایف این انجمن رسیدگی به عللی است که به خاطر آن تاسیس شده است. از دیگر ماموریت‌های این انجمن این است که دستگاه‌هایی که در حال حاضر با برند برتر و با کیفیت بالا تولید می‌شوند، بسیار گران هستند و با فهرست

بهای پروژه‌های کشور همخوانی ندارند. از طرف دیگر نیز تمامی شرکت‌های تولید کننده به سوی چین هجوم برده و همه‌گونه دستگاه با هر کیفیتی تولید می‌کنند. به اعتقاد من حال باید فیلتری ایجاد شود که کیفیت این دستگاه‌ها مورد سنجش قرار گیرد و بهترین و با کیفیت‌ترین آن‌ها برای پروژه‌ها انتخاب شود که این انتخاب، کمک بزرگی به پروژه‌های زیربنایی و ملی کشور خواهد کرد.

از آنجاییکه این دستگاه‌ها جزو کالاهای سرمایه‌ای به شمار می‌آیند، رسیدگی و خدمات دهی به آن‌ها یکی از ارکان مهم برای شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده است. خوشبختانه به همین منظور انجمن با کمک سازمان ISQI (سازمان بازرسی و استاندارد ایران) برای ارزیابی و بررسی شرکت‌های خود اقدام کرده است.

همچنین این انجمن در صدد است طی برنامه ویژه‌ای به این موضوع رسیدگی کند تا بتواند سطح کیفی خدمات را افزایش دهد.

جناب آقای مهندس شما دلیل تاسیس این انجمن را حل مجموعه‌ای از مشکلات عنوان کردید؛ این موانع و مشکلاتی که این صنعت با آن مواجه است چیست؟

شاید یکی از مشکلاتی که این صنعت در ابتدا با آن مواجه است تعریف نادرست از این ابزار آلات و دستگاه‌ها در قوانین کشوری باشد چرا که در اکثر مواقع این ابزار آلات را نوعی خودرو می‌دانند و مانند خودرو با آن‌ها برخورد می‌کنند. در حالیکه ماشین‌آلات راه‌سازی، سرمایه‌های صنعتی کشور هستند که باید تسهیلات لازم و بیشتر از سوی دولت فراهم شود تا بتوان هر چه بهتر و بیشتر از این ماشین‌آلات در پروژه‌های عمرانی ملی بهره‌مند شد.

یکی از مهم‌ترین مشکلاتی که در حال حاضر شرکت‌های این صنعت را درگیر خود کرده است عدم ثبات در رویه گمرک است. این موضوع باعث بوجود آمدن مشکلات عدیده در ترخیص و تعیین حقوق گمرکی برای این ابزار آلات می‌شود.

در کنار این مشکل، هم‌اکنون مسئله استاندارد نیز به یکی از چالش‌های روز این صنعت تبدیل شده است. ایجاد مشکل با استفاده از استانداردهای دهه ۸۰ میلادی برای این دستگاه‌ها توسط سازمان استاندارد ایران در صورتی است که اکثر این دستگاه‌ها دارای استاندارد روز دنیا هستند. مثلاً شرکتی که به ۶۷ کشور دنیا از جمله استرالیا، برزیل، شیلی و روسیه و غیره صادر می‌کند آیا



می تواند مشکل استاندارد داشته باشد؟ تمامی این موارد در حالی است که باید عدم حمایت از این صنعت را از سوی وزارتخانه های مرتبط به خصوص وزارت صنعت، معدن و تجارت به آن ها اضافه کرد.

وضعیت صادرات و واردات در این صنعت را چگونه ارزیابی می کنید؟

متأسفانه در این صنعت صادرات نداریم. به دلیل اینکه قیمت تمام شده تولیدات داخلی بسیار بالا است و قابل رقابت با محصولات مشابه خارجی خود نیست. این در حالی است که هم اکنون هیچگونه صرفه اقتصادی برای تولید وجود ندارد. حال با این اوصاف بعضی از شرکت ها اقدام به اخذ مجوز IPI از وزارت صنایع کرده اند و درصدهای از کل این ماشین آلات را در داخل تولید می کنند. از لحاظ واردات نیز مشکلات عدیده ای بر سر راه این ماشین آلات وجود دارد که می توان به مشکلات گمرکی این ابزار آلات که به علت تعریف نادرست از این دستگاه ها در اداره گمرک وجود دارد، اشاره کرد که این مشکلات باعث افزایش قیمت تمام شده دستگاه ها و همچنین متعاقباً باعث افزایش بهای پروژه ها می شود.

به عنوان سوال آخر، نقش و جایگاه انجمن ماشین آلات در رفع این مسایل و مشکلات چیست؟

با تدابیر ویژه جناب آقای دکتر شمس اردکانی و همچنین پشتکار اعضا، انجمن توانسته است در همین مدت اندک جایگاه خود را در میان سازمان ها و ارگان ها پیدا کند و حتی برخی از مشکلات را نیز مرتفع کند. همچنین تعامل بسیار خوبی با بانک ها و موسسات خصوصی آغاز شده است که مطمئن هستم که در آینده نه چندان دور انجمن جایگاه ویژه ای بین تمامی سازمان ها و ارگان های دولتی پیدا خواهد کرد و معضلات و مشکلات این صنف با سرعت بیشتری برطرف خواهند شد. در نهایت هدف ما همکاری و همیاری با دولت محترم جمهوری اسلامی ایران است.

هم افزایی؛ الفبای توسعه

آغاز ساخت ماشین آلات سنگین را از تاسیس هپکو در سال ۱۳۵۴ به خاطر دارد و به خوبی از آنچه در طول این سال‌ها بر این صنعت گذشته آگاه است. سید ابوالقاسم کاظمی که تا سال ۱۳۸۲ در هپکو رده‌های مختلف مدیریتی را تجربه کرده، حرف‌های بسیاری برای گفتن دارد.

او از پراکندگی و تفرقه شرکت‌های فعال تولیدکننده و واردکننده ماشین آلات سنگین در کشور گلایه دارد و امیدوار است که انجمن بتواند زمینه‌ای را فراهم کند که این شرکت‌ها به هم بپیوندند و با افزایش سطح کمی و کیفی تولیدات خود در این صنعت صرفه اقتصادی و مزیت رقابتی به وجود آورند.

مهندس کاظمی، عضو هیات مدیره انجمن واردکنندگان و تولیدکنندگان ماشین آلات سنگین راهسازی، معدنی و ساختمانی در طول این گفتگو از پتانسیل‌ها، چالش‌ها و تاریخچه صنعت ماشین آلات سنگین راهسازی، معدنی و ساختمانی سخن گفت و تا پایان این مصاحبه بیش از هر چیز بر لزوم ایجاد هم افزایی در میان صاحبان این صنعت تاکید کرد. در ادامه مشروح این گفتگورا می‌خوانید:

پراکندگی و تفرقه؛ آفت صنعت ماشین‌آلات

گفتگو با مهندس سید ابوالقاسم کاظمی
عضو هیات مدیره، خزان‌ده دار و دبیر انجمن

را داشتند، اما تاسیس هپکو مجالی برای حضور جدی‌تر کارشناسان ایرانی و آشنایی دقیق و عمیق آن‌ها با این صنعت بود.

من به خوبی به خاطر دارم که وقتی از مدیر امور اداری هپکو در مورد آینده و هدف این شرکت پرسیدم، به من پاسخ داد که قرار است خط تولید هپکو تا جایی توسعه یابد که از استخراج سنگ آهن تا تولید لودر و بولدوزر در همین شرکت انجام شود.

اگر چه در آن زمان تصور رسیدن هپکو به چنین موقعیتی به ما انگیزه مضاعف می‌داد، اما در سال‌های پس از انقلاب که ما آرام آرام به لایه‌های درونی این صنعت وارد شده و به مسائل و مشکلات این حوزه آگاهی یافتیم، به این نتیجه رسیدیم که آن دیدگاه برای صنعت تولید ماشین آلات سنگین، درست مانند یک قصه دست‌نیافتنی است.

در حقیقت تجربه به ما ثابت کرد که تولید ماشین آلات در چنین روندی هرگز امکان پذیر نخواهد بود و هیچ کارخانه‌ای نمی‌تواند خط تولیدی از سنگ آهن تا تولید یک ماشین داشته باشد. به هر حال باید بپذیریم طی همه مراحل تولید یک لودر یا بولدوزر نیازمند فرآیند تولید بسیار قوی، پیچیده و طولانی است که تا امروز در داخل کشور عملیاتی نشده است. هپکو پس از انقلاب

و فنلاند قرارداد بست تا بتواند پروسه مونتاژ برخی از ماشین آلات را در داخل کشور آغاز کرده و به مرور به سمت ساخت قطعات حرکت کند.

در آن زمان من با توجه به اینکه در سال ۱۳۵۴ وارد دانشگاه شدم، جزو اولین دانشجویانی بودم که با تاسیس هپکو به این صنعت راه یافتند. در حقیقت هدف مدیران هپکو این بود که ما با کار در این شرکت آشنا شده و پس از فارغ التحصیلی به کارشناسان این ماشین آلات در خاورمیانه تبدیل شویم. در حقیقت به نظر می‌رسید که آن‌ها جایگاه بسیار مستحکم و قابل اتکالی را برای آینده هپکو در نظر گرفته بودند. به هر حال کار در هپکو برای ما که در آن زمان مشغول تحصیل در دانشگاه بودیم، تجربه ارزنده و جالبی بود و به همین دلیل از این پیشنهاد استقبال زیادی کردیم. من در طول سال‌های ابتدایی حضورم در هپکو، با مبانی این صنعت، اصول کار در کارخانه، خدمات پس از فروش، آموزش ماشین آلات سنگین و مکانیزم فکری مهندسان خارجی که تا سال ۵۷ در این شرکت ماندند، آشنا شدم. در آن زمان عمده کارشناسان ایرانی تنها فرصت کار در شرکت‌های خارجی و نمایندگی‌های خدمات پس از فروش آن‌ها

در حال حاضر صنعت ماشین آلات سنگین در چه شرایطی قرار دارد و مشکلات و پتانسیل‌های موجود در این صنعت چیست؟

پیش از هر چیز باید این مساله را یادآوری کنم که موضوع ماشین آلات راهسازی از مساله خودرو و ماشین‌های سواری کاملاً متمایز است. آغاز فعالیت جدی این دست از ماشین آلات به سال‌های پس از ۱۳۵۰ برمی‌گردد، یعنی زمانی که عمران کشور به عنوان یک مساله کلیدی مد نظر قرار گرفت و اعتبارات قابل توجهی به جاده‌سازی، معدن و نیروگاه‌سازی تخصیص داده شد.

به این ترتیب علیرغم اینکه ماشین‌آلاتی با برندهای شناخته شده به ایران وارد می‌شد و عمدتاً نمایندگانی از شرکت‌های آلمانی و آمریکایی عملکرد این ماشین آلات را در پروژه‌های عمرانی کشور مدیریت می‌کردند، اما دولت برای ایجاد یک شرکت سازنده ماشین آلات سنگین سیاستگذاری کرد. به این ترتیب شرکت هپکو با ترکیبی از سهامداران دولتی و خصوصی راه‌اندازی شد و کار خود را با مونتاژ برخی از ماشین‌ها که عمدتاً در معادن کارایی داشتند، آغاز کرد. هپکو در همان ابتدای تاسیس با شرکت‌هایی از آمریکا، سوئد، آلمان، انگلیس



اولین گام‌ها را به سمت تولید داخل قطعات برداشت و در این زمینه به موفقیت‌های زیادی دست یافت.

مساله‌ای که باید در نظر بگیریم این است که شرایط ما در طول سال‌های اخیر با شرایط معمول و عادی مواجه نبوده‌ایم. جنگ، تلاش کشور برای خودکفایی و فشار تحریم‌ها، کار ما را برای مدیریت شرکت‌ها و انجام فعالیت صنعتی و اقتصادی بسیار دشوار کرده بود. هپکو از سال ۱۳۶۵ به بعد، انتقال تکنولوژی را از آلمان و سوئد ادامه داد و ساخت ماشین‌آلاتی را آغاز کرد که تا آن زمان در کشور تولید نشده بودند. طی همین روند در سال ۱۳۷۱ ساخت بخشی از قطعات لودرهای ولوو آغاز و بعدها به یک فرآیند موفق در این صنعت تبدیل شد.

به هر حال کسانی که از همان ابتدا در این صنعت کار کردند و عمدتاً در هپکو با این صنعت آشنا شدند و حتی مهندسی‌نی که در سال‌های پس از انقلاب صنعت تولید ماشین‌آلات سنگین را سرپا نگاه داشتند، از نظر من افرادی هستند که در تاریخ این صنعت ماندگار خواهند بود. چرا که آن‌ها توانستند این صنعت را به خوبی در ایران شکل داده، رشد و فراوری کنند و از امکانات موجود برای توسعه آن بهره بگیرند.

آیا دستیابی به خودکفایی در تولید ماشین‌آلات سنگین در طول یک فرآیند قوی تولید و توسعه امکان‌پذیر است؟

شاید به درستی نتوان به این سؤال پاسخ داد، چرا که ماشین‌آلات سنگین عمدتاً محصولاتی نیستند که یک کشور به تنهایی قادر به طی همه فرآیندهای تولیدش باشد. یکی از دلایلی که خودکفایی در این حوزه را دشوار و حتی گاه غیر اقتصادی می‌کند، کم‌تعداد بودن سقف تولید این دست از ماشین‌ها است. امروز برای دریافت موافقت اصولی یک کارخانه تولید خودرو، تولید یا مونتاژ سالانه ۳۰ هزار خودرو الزامی است اما این تعداد برای کارخانجات تولید ماشین‌آلات سنگین به بیش از ۲ تا ۳ هزار دستگاهی‌رسد.

به عنوان مثال در طرح توسعه هپکو، در بهترین شرایط سقف تولید این شرکت ۱۷۰۰ دستگاه برای ۸ محصول مختلف و برای مونتاژ ۳۴۰۰ دستگاه در نظر گرفته شده است. به دلیل همین تفاوت فاحش ایجاد یک فرآیند کامل تولید آنقدرها اقتصادی به نظر نمی‌رسد.

البته خدمات پس از فروش قصه طولانی تری دارد و ربط چندان به حوزه تولید هم

ندارد هر چند این بخش هم به نوعی مکمل کیفیت تولید است اما به هر حال خدمات پس از فروش تا قبل از دهه ۱۳۵۰ هم بود ولی آنقدرها پروسه علمی نبود. به هر حال این صنعت بعد از اینکه هپکو در سال‌های پس از انقلاب قوام گرفت و قدرت یافت

خیلی از کارگاه‌ها ساخت قطعات را شروع کردند البته باز هم با حمایت شرکت هپکو. به هر حال جایگاهی که امروز به آن دست یافته‌ایم، ساخت برخی از قطعات ریخته‌گری، جوشکاری و ماشین‌کاری است. واقعیت این است که توان ساخت داخل ما هنوز از مرز ۳۰ تا ۴۰ درصد نگذشته است. البته باید بگوییم که قطعاتی که در داخل تولید می‌شود، دقت بسیار بالایی دارد و تولید آن‌ها نیازمند ماشین‌ها و جوشکاری بسیار دقیق است. تاکید من بر این است که اگر دقت و دانش و تخصص لازم در زمینه تولید قطعات ماشین‌آلات سنگین وجود داشته باشد و ظرفیت‌های اقتصادی فراهم شود، به طور معمول ما قادر به ایجاد توسعه در این حوزه خواهیم بود. ولی تا امروز جریان اقتصادی کشور به ما اجازه نداده که تولید داخل قطعات و ماشین‌آلات سنگین

اگر دقت و دانش و تخصص لازم در زمینه تولید قطعات ماشین‌آلات سنگین وجود داشته باشد و ظرفیت‌های اقتصادی فراهم شود، به طور معمول ما قادر به ایجاد توسعه در این حوزه خواهیم بود



را به صورت جدی دنبال کنیم. البته شاید محدودیت پروژه‌های عمرانی را نیز بتوان یکی دیگر از دلایل سرعت اندک توسعه این صنعت دانست. به عنوان مثال یک کارخانه سوئدی در سال ۲۰ هزار اتاق لودر تولید می‌کند، این رقم در کشورهایی مانند چین بالاتر هم می‌رود، به این دلیل که ماشین آلات سنگین در این کشورها در ابعاد وسیعی مورد استفاده قرار می‌گیرد، افزون بر اینکه این شرکت‌ها می‌توانند محصولاتشان را به سایر کشورها نیز صادر کنند.

از دیدگاه شما افزایش پروژه‌های عمرانی و گسترش بازار این ماشین آلات برای رشد تولید داخل این کالا کافی است؟

قطعا خیر؛ یکی دیگر از الزامات دستیابی به توسعه در صنعت تولید ماشین آلات سنگین، ایجاد شرکت‌های بزرگی است که می‌توانند به برندهایی مطرح تبدیل شوند. در حقیقت بسیاری از شرکت‌های بزرگ تولیدکننده انواع ماشین آلات سنگین در دنیا حاصل به هم پیوستن شرکت‌های کوچکی هستند که به تلهایی قدرت چندانی نداشتند اما در کنار یکدیگر شرکت‌های بزرگی را ایجاد کرده‌اند که در طول زمان به برندهای مطرحی در این صنعت تبدیل شدند.

مساله این است که صنعت ماشین آلات سنگین در ایران دچار پراکندگی زیادی است و انجمن به خوبی شاهد این پراکندگی است. من بر این باورم که این صنعت نیازمند یک مدیریت کارآمد اقتصادی برای نظم دهی به خودکفایی است. شاید اگر از یک سو وزارت صنایع برنامه مدونی برای حمایت از فعالین این صنعت تدوین و شرایط را به گونه‌ای فراهم کند که حاشیه سود فعالین همه بخش‌های این صنعت حفظ شود، و از دیگر سو انجمن برای ساماندهی اعضای خود و ایجاد سینی‌ریزی در میان آن‌ها برنامه ریزی کند، بتوانیم به از بین رفتن این پراکندگی مخرب، توسعه صنعت ماشین آلات سنگین و نفوذ در بازارها منطقه و جهان امیدهای بسیاری ببندیم.

اما امروز می‌بینیم که به خاطر همین تفرقه و ناهماهنگی ناشی از آن، این صنعت در داخل کشور تاچه اندازه صدمه دیده است. البته در این میان عدم تمایل اروپایی‌ها برای کار با شرکت‌های ایرانی و توسعه

تاکید ما در انجمن تولیدکنندگان واردکنندگان ماشین آلات سنگین بر این است که شرکت‌های فعال این حوزه باید به یک اتفاق نظر کلی رسیده، برای ایجاد شرکت‌های بزرگ‌تر و توانمندتر به هم بپیوندند و منافع جدید و مشترکی تعریف کنند

روابط شرکت‌های ما با تولیدکنندگان چینی به شدت به این ناهماهنگی‌ها دامن زده است.

تاکید ما در انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین بر این است که شرکت‌های فعال این حوزه باید به یک اتفاق نظر کلی رسیده، برای ایجاد شرکت‌های بزرگ‌تر و توانمندتر به هم بپیوندند و منافع جدید و مشترکی تعریف کنند، تا در یک مکانیزم جدید و جامع به سود بیشتری دست یافته و ریسک فعالیت خود را کاهش دهند. اما به هر حال هنوز هم این مساله مطرح است که ما چطور می‌توانیم این موضوع را در بین اعضای انجمن نهادینه کنیم. من بر این باورم که موضوع ادغام شرکت‌های کوچک و ایجاد کنسرسیوم‌های بزرگ و قدرتمند، مساله‌ای که نیاز به بررسی‌های گسترده اقتصادی و صنعتی دارد. به علاوه این انتظار هم وجود دارد که شرکت‌های بزرگ این صنعت مانند هیکو، بیش از سایرین به این عرصه وارد شده و این پروسه را مدیریت کنند. قطعا حضور آن‌ها به سایر صنعتگران و سرمایه‌گذاران این حوزه اطمینان خواهد داد که در این پروسه نه تنها دچار زیان نخواهند شد بلکه می‌توانند بر حاشیه سود خود بیفزایند.

این اتفاق مدت‌ها پیش در چین رخ داده، به عنوان مثال یک کارخانه در چین فقط شاسی تولید کرده و تولیدات خود را به همه فعالین این صنعت عرضه می‌کند. حال ما باید ببینیم که می‌توانیم یک باکت را به صورت مشترک تولید کنیم، به گونه‌ای که برای همه بخش‌ها صرفه اقتصادی داشته باشد؛ به نظر می‌سد ما هنوز هم در این زمینه‌ها از نظر فرهنگی فقیریم.

مشکل ما برای ایجاد کنسرسیوم و شرکت‌های بزرگ فقط ناشی از فقر فرهنگی است؟

شاید بتوان گفت که بخش قابل توجهی از این مساله ناشی از نبود فرهنگ کار جمعی است. فردگرایی یکی از مشخصات اصلی ما است. واقعیت این است که تا وقتی بر اساس یک دید اقتصادی عمیق و کارشناسانه با این صنعت برخورد نکنیم و در کنار سود خود، رضایت و منافع مشتریانمان را نیز در نظر نگیریم، نمی‌توانیم امیدوار باشیم که تغییر خاصی رخ دهد. البته عدم آشنایی ما با اصول تجارت خارجی هم به

مشکلاتمان دامن زده است. در حال حاضر ۷۰ درصد اعضای انجمن با شرکت‌های چینی کار می‌کنند، اما مشکل اینجاست که هر کدام از این شرکت‌ها محاوره متفاوتی با چینی‌ها دارند و قیمت‌های متفاوتی از آن‌ها می‌گیرند.

متأسفانه ما نتوانسته‌ایم یک روش مذاکره مشخص برای کار با تولیدکنندگان ماشین آلات سنگین در چین یا هر کشور دیگری تدوین کنیم و این مساله به تجارت خارجی ما آسیب‌های جدی می‌زند و ما برای دستیابی به توسعه ناگزیر به حل این مساله هستیم.

در حال حاضر ظرفیت بازارهای داخلی برای ماشین آلات سنگین مشخص است؟

بله، آمار و ارقام تا اندازه‌ای مشخص است. بر اساس قانون بودجه امسال و بودجه تخصیص داده شده به پروژه‌های عمرانی، راهسازی و معدن، علاوه بر ماشین آلات موجود، دست دوم و قابل بهره‌برداری امسال به ۶۰۰۰ دستگاه نو نیاز داریم که اصلا رقم قابل توجهی نیست.

اگر شرکت‌های ما از فرصت‌های اقتصادی و توانمندی‌های خود به درستی استفاده کنند، قطعا می‌توانند علاوه بر دستیابی به سود بیشتر خدمات بهتر و با کیفیتی به کشور ارائه داده و این اطمینان را برای مصرف‌کنندگان ایجاد کنند که خدمات پس از فروش به سادگی در اختیار آن‌ها خواهد بود.

از دیدگاه شما انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین چگونه می‌تواند برای دستیابی به موقعیتی که به آن اشاره کردید به اعضایش کمک کند؟

ما امیدواریم که این موضوع به عنوان یک مبحث کلیدی در ماموریت‌های انجمن مد نظر قرار گیرد، چرا که این تشکل باید نقطه مشترک تمام تفکراتی باشد که می‌تواند زمینه را برای توسعه صنعت ماشین آلات سنگین فراهم آورد. عملکرد انجمن باید به شکلی باشد که اگر تا دیروز هر شرکتی بر اساس دانش، تجربیات، سوابق، توانمندی ریالی و اعتبارات خود فعالیت می‌کرده و سود مشخصی داشته است، باید در قالب مشارکت با سایر فعالین این حوزه در انجمن و با اتکا به سیاستگذاری‌هایی که در این

تشکل صورت می‌گیرد، به سود بیشتری دست پیدا کند. به علاوه انجمن باید به قدری توانمند باشد که بتواند برای مصرف کنندگان ما اطمینان و آرامش ایجاد کند و این مساله در حقیقت یکی از مأموریت‌های اصلی انجمن است.

مباحثی که در حال حاضر در جلسات هیات مدیره انجمن مطرح می‌شود نشان می‌دهد که ما برای پیشبرد اهداف این صنعت و دستیابی به توسعه در زوایای مختلف نیاز به هماهنگی‌های بیشتری داریم. به عنوان مثال اگر اعضای ما در گمرک با مساله‌ای مواجه می‌شوند که ناشی از نظرات غیرکارشناسی در زمینه ماشین آلات است، ناشی از حضور کم‌رنگ انجمن در این حوزه بوده‌است.

اگر ما از کانال انجمن در مباحث کارشناسی ماشین آلات از جمله ساخت قطعات، قیمت تمام شده و تجارت این محصولات در حوزه‌هایی مانند گمرک حضور فعال داشته باشیم و نظرات کارشناسی شده ارائه دهیم، قطعاً مسئولین می‌پذیرند. به هر حال باید بپذیریم کسانی که در وزارت صنایع در مورد صنعت ما تصمیم‌گیری می‌کنند، عمدتاً به همه زوایای این صنعت آگاه نیستند و البته در این مورد انتقادی به آن‌ها وارد نیست، چرا که به طور مستقیم با این صنعت سر و کار نداشته‌اند. اما به هر حال با وجود انجمن این خلأ پر خواهد شد. زیرا این تشکل یک نهاد متخصص در زمینه‌های مختلف صنعت تولید و واردات ماشین آلات سنگین است و می‌تواند در هر شرایطی با مسئولین و تصمیم‌سازان کشور وارد مذاکره شده و به آن‌ها مشاورت دهد.

در حقیقت وقتی کار به این مرحله می‌رسد، صحبت از فرد یا شرکت خاصی در میان نخواهد بود، بلکه این انجمن است که کارها را پیش می‌برد و برای احقاق حقوق حقه اعضای خود تلاش می‌کند. در این شرایط انجمن، جمع تفکرات تخصصی این صنعت و نظرات آن به منزله دیدگاه اقتصادی و تخصصی فعالین صنعت ماشین آلات سنگین این صنعت خواهد بود.

به علاوه ما می‌توانیم با همکاری در انجمن موضوعاتی مانند مصرف‌کننده، خدمات پس از فروش، حوزه بین‌الملل، تجارت و تولید را نیز به شکل دقیق‌تری بررسی کرده و پس از شناسایی مشکلات و کمبودهای موجود در این بخش‌ها، برای آن‌ها

چاره اندیشی کنیم.

روند توسعه صنعت ماشین آلات را در طول این چهار دهه چطور ارزیابی می‌کنید؟

به نظر می‌رسد بهتر است روند رشد صنعت ماشین آلات را دو مقطع جداگانه تعریف کنیم. سال‌های پیش از ۱۳۸۰ و پس از آن، دو مقطعی است که می‌توان برای توسعه این صنعت مدنظر قرار داد.

تا پیش از سال ۱۳۸۰ به دلیل نفوذ قابل توجه دولت در این صنعت و نقش اندک بخش خصوصی، روند رشد و توسعه آن بسیار کند بود. اما در سال‌های پس از ۱۳۸۰ وقتی دولت به تدریج به این نتیجه رسید که باید از حجم دخالت‌های خود در این حوزه بکاهد، این صنعت با شتاب بیشتری به سمت توسعه پیش رفت. به طوری که به جرات می‌توان گفت بسیاری از شرکت‌هایی که در حال حاضر در این صنعت فعالند، در سال‌های پس از ۱۳۸۰ ایجاد شده و رشد کرده‌اند.

در حقیقت تا سال ۸۰ غیر دولتی‌ها آنقدرها قدرتمند نبودند که بتوانند در کنار شرکت‌هایی که با اتکا به بودجه‌های دولتی به توانمندی‌های قابل توجهی دست یافته بودند، حرفی برای گفتن داشته باشند. وقتی از ابتدای دهه ۸۰ برنامه ریزی‌هایی برای توسعه بخش خصوصی و کاهش حضور دولت در حوزه ماشین آلات سنگین صورت گرفت، این بخش با سرعت قابل توجهی به سمت توسعه حرکت کرد. اما متأسفانه پراکندگی که در این صنعت ایجاد شد که باز هم بخشی از توان واقعی آن را از بین می‌برد.

به نظر می‌رسد نمی‌توان انتظار داشت که یک صنعت چهل ساله خیلی زود به این انسجام دست یابد. شاید با گذشت زمان بتوان این سینرژی را ایجاد کرد. نظر شما در این مورد چیست؟

قطعاً همینطور است. واقعیت این است که حتی اگر صدها شرکت در این حوزه فعال باشد، باز هم این شرکت‌ها در نهایت به یک سر و سامان اساسی خواهند رسید. ولی هر چه زودتر این اتفاق رخ دهد، بهتر خواهد بود. چرا که هر چه این پراکندگی وسعت بیشتری پیدا کند، قطعاً ساماندهی به آن مستلزم صرف زمان بیشتری خواهد بود. به

علاوه تعدد و پراکندگی شرکت‌ها پیش‌بینی و مدیریت در خصوص محصولات وارداتی و کیفیت آن‌ها را بسیار دشوار خواهد کرد. به این ترتیب نمی‌توانیم اطمینان داشته باشیم که مشتریانمان از کیفیت و خدمات پس از فروش محصولات ارائه شده‌امراضی هستند.

آیا تولیدکنندگان ماشین آلات سنگین در حوزه صادرات فعالند؟ سیاستی برای اینکه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در پروژه‌های صادراتی خود از ماشین آلات داخلی استفاده کنند، تدوین شده‌است؟

رقم صادرات ماشین آلات سنگین ایرانی آنقدرها بالا نیست، چرا که رونقی در این زمینه دیده نمی‌شود. در مورد استفاده از ماشین‌های ایرانی در پروژه‌های صادراتی هم باید بگویم که این کار در دهه شصت انجام می‌شد و اطمینان دارم که بسیاری از پیمانکاران ما علاقمندند که این روند را در شرایط کنونی هم ادامه دهند، اما به دلیل وضعیت اقتصادی و قوانین موجود این کار برای آن‌ها صرفه اقتصادی ندارد، لذا ترجیح می‌دهند ماشین آلات مورد نیاز خود را از همان کشور مستقیماً خرید کرده و پس از اجرای پروژه با مکانیزم‌های دیگری آن‌ها را به کشور وارد کنند.

به هر حال انجمن به عنوان نماینده شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده ماشین آلات سنگین تلاش می‌کند برنامه‌ای برای صدور غیر مستقیم ماشین‌الآت از طریق مشارکت در پروژه‌های صادراتی تدوین کند. به علاوه ساماندهی دستگاه‌های دست دوم نیز یکی دیگر از برنامه‌های اصلی انجمن است.

از دیدگاه شما آیا کشور ما با توجه به شرایط اقتصادی و صنعتی کنونی‌اش، برای تولید ماشین‌الآت سنگین مزیت رقابتی دارد؟

واقعیت این است که تا زمانی که ما به صورت پراکنده در این حوزه فعالیت می‌کنیم، هیچ مزیتی نخواهیم داشت. اما قطعاً ایجاد کنسرسیوم‌هایی برای تامین و تولید قطعات و در نهایت تولید ماشین‌الآت، برای ما مزیت رقابتی و زمینه لازم برای توسعه در

اگر ما از کانال انجمن در مباحث کارشناسی ماشین‌الآت از جمله ساخت قطعات، قیمت تمام شده و تجارت این محصولات در حوزه‌هایی مانند گمرک حضور فعال داشته باشیم، و نظرات کارشناسی شده ارائه دهیم، قطعاً مسئولین می‌پذیرند

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین اعلام می کند که برای همکاری و مشارکت با دولت در راستای تحقق شعار حمایت از تولید ملی و کار و سرمایه ایرانی آمادگی کامل را حتی برای ائتلاف دارد.

این صنعت را ایجاد خواهد کرد. فراموش نکنید که اگر چه ممکن است قطعات تولید شده در ایران از نظر کیفیت، با تولیدات اروپایی قابل رقابت نباشد اما قطعاً نسبت به تولیدات کشورهای چینی از سطح کیفی بالاتری برخوردار است.

لذا پیش از هر چیز باید مساله صرفه اقتصادی را از طریق ادغام شرکت های کوچک و ایجاد شرکت های بزرگ و توانمندی که قابلیت های مهندسی و مالی بالایی دارند، حل کنیم. اگر شرکت هایی که در حال حاضر به دلیل شرایط خاص صنعت ماشین آلات، تعداد کمی تولید می کنند، با هم ادغام شده و کار مشترک انجام دهند به سمت صرفه اقتصادی خواهیم رفت و همین مساله به ایجاد انگیزه در میان این شرکت ها منجر خواهد شد. در این صورت علاوه بر اینکه بدون نیاز به واردات، قادر به تولید ماشین آلات و تامین نیازهای داخلی خواهیم بود، می توانیم قطعات این ماشین آلات را برای صادرات هم تولید کنیم. من اطمینان دارم که ما پتانسیل های لازم برای دستیابی به موفقیت و پیشرفت را در این حوزه در اختیار داریم.

البته در مورد ماشین آلات سنگین باید این مساله را مد نظر قرار داد که ارائه خدمات پس از فروش یکی از الزامات کیفیتی این تولیدات است. ماشین آلات راه سازی یک پکیج است که علاوه بر ماشین، کیفیت،

خدمات، قطعات، مدیریت ماشین آلات و حمایت را نیز شامل می شود. اگر این موارد تامین نشود، ماشین به تنهایی ارزش چندانی نخواهد داشت. ما در این زمینه هم مزیت رقابتی و پتانسیل های قابل توجهی داریم. بدین معنا که تولیدکنندگان و واردکنندگان ما در قبال قطعات و خدمات ماشینی که به یک پیمانکار می فروشند، متعهدند و تلاش می کنند بهترین خدمات ارائه دهند.

انجمن برای ایجاد کنسرسیوم ها و شرکت های بزرگی که می توانند به برندهایی قدرتمند در منطقه تبدیل شوند، چه برنامه هایی دارد؟

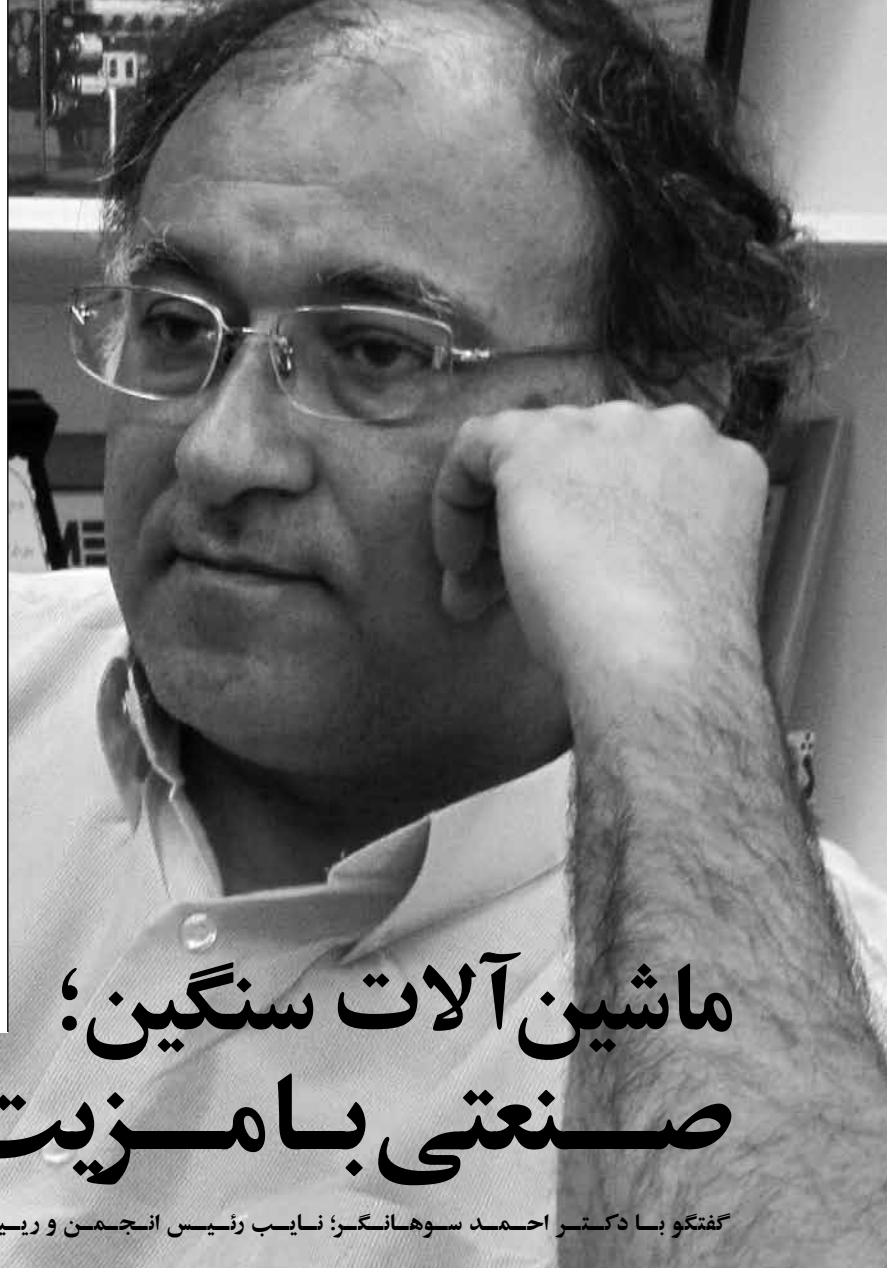
در طول یک سالی که از ایجاد انجمن می گذرد، این موضوع یکی از مباحث اصلی هیات مدیره بوده است. اما شاید هنوز نتوان در مورد زمان به نتیجه رسیدن این مباحث قضاوت چندانی کرد. به هر حال همه اعضای هیات مدیره لزوم ایجاد چنین کنسرسیوم هایی را به خوبی پذیرفته اند و ما امیدواریم که این تفکر به اعضا نیز تسری پیدا کرده و هر چه زودتر به نتیجه برسد. اگر ما بتوانیم از طریق هم افزایی پتانسیل شرکت های کوچک شرکتی را ایجاد کنیم که می تواند ۱۰۰۰ باکت سه متری تولید کند و نیاز چند مصرف کننده بزرگ را تامین کند، قطعاً فعالیت آن نسبت به تولیدات چند شرکت که هر کدام ۵۰ باکت برای خودشان تولید می کنند، صرفه اقتصادی بیشتری خواهد داشت. تاکید من بر این است که ما

می توانیم مزیت های زیادی در این صنعت ایجاد کنیم، اما این امر مستلزم افزایش ظرفیت تولید از طریق ادغام شرکت های کوچک و ایجاد کنسرسیوم های بزرگ است.

از دیدگاه شما با در شرایط کنونی، صنعت ماشین آلات سنگین به سمت تولید حرکت خواهد کرد و یا رویه واردات را در پیش خواهد گرفت؟

شاید به سادگی نتوان در این مورد اظهار نظر کرد. امسال سال حمایت از تولید ملی، کار و سرمایه ایرانی است و بر همین اساس ما باید به سمت توسعه ملی حرکت کنیم، هر چند فراهم آوردن فضای لازم برای حمایت از تولیدات داخلی بر عهده دولت است. لذا انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین اعلام می کند که برای همکاری و مشارکت با دولت در راستای تحقق شعار حمایت از تولید ملی و کار و سرمایه ایرانی آمادگی کامل را حتی برای ائتلاف دارد. ما تلاش می کنیم وظایف خود را در این حوزه اعم از تلاش برای توسعه تولید و انجام سرمایه گذاری های جدید به درستی انجام دهیم. اما مساله این است که اگر علیرغم تلاش های ما، شرایط لازم برای حمایت از تولید ملی فراهم نشود، چه کسی مقصر خواهد بود؟

یکی از اصلیت ترین مشکلات ما با دولت در حوزه قوانین و مقررات است، بنابراین اصلیت ترین کاری که دولت برای حمایت از این صنعت باید انجام دهد، این است که قانون مربوط به ماشین آلات سنگین را از خودرو جدا کنند. یکسان دیدن خودروها با ماشین آلات سنگین در قانون، برای ما مشکلات فراوانی در حوزه گمرک، موسسه استاندارد، بهینه سازی مصرف سوخت و... ایجاد کرده است. باید قانون متفاوتی برای ماشین آلات سنگین تدوین شود و دولت می تواند در این راستا از انجمن به عنوان یک مرجع معتبر برای تدوین چنین قانونی کمک بگیرد. اما اگر در تدوین این قانون از بازوی تخصصی انجمن کمک گرفته نشود و کار به کارشناسان دولت که آشنایی نزدیکی با این صنعت ندارند، سپرده شود باز هم ما دچار مشکلات جدیدی خواهیم شد.



تولید ماشین آلات سنگین در ایران دارای مزیت مطلق است» دکتر احمد سوهانگر این جمله را آنقدر با اطمینان بیان می‌کند که گویی به آن ایمان دارد. وی که یک تجربه ۱۳ ساله تحصیل و کار در آمریکا و هفت سال فعالیت در ژاپن را تا پیش از تاسیس تیرازه ماشین در کارنامه خود ثبت کرده، از ظرفیت‌های قابل توجهی سخن می‌گوید که در حوزه ساخت قطعات ماشین آلات سنگین در کشور وجود دارد، ظرفیت‌هایی که در غالب موارد بلا استفاده مانده و یا از بخش کوچکی از آن استفاده می‌شود.

احمد سوهانگر که بخشی از دانسته‌ها و تجربیات امروزش را مدیون فعالیت چهار ساله‌اش در وزارت صنایع سنگین می‌داند، امیدهای بسیاری به این صنعت بسته و آینده خوبی برای آن متصور است و شاید حاصل این نگاه تلاش برای تاسیس دانشکده تخصصی ماشین آلات راهسازی در مشهد که ظرفیت قریب به ۳۸۰ دانشجو را دارد.

با دکتر در خصوص پتانسیل‌ها و چالش‌های صنعت ماشین آلات سنگین و نیز نقش انجمن در پیشبرد اهداف توسعه‌ای این صنعت به گفتگو نشستیم که حاصل آن‌را می‌خوانید:

ماشین آلات سنگین؛ صنعتی با مزیت مطلق

گفتگو با دکتر احمد سوهانگر؛ نایب رئیس انجمن و رئیس کارگروه تولید و تجارت

شرایط کنونی صنعت ماشین آلات سنگین را چطور ارزیابی می‌کنید؟

به نظر من پیش از هر ارزیابی باید ماهیت صنعت ماشین آلات سنگین را به عنوان یک صنعت زیربنایی و سرمایه‌ای مد نظر قرار داد. چرا که کلید خوردن هر پروژه عمرانی در کشور مستلزم تامین ماشین آلات سنگین به عنوان یکی از اساسی‌ترین نیازهای اجرای این دست از پروژه‌ها است. ماشین آلات سنگینی که در راهسازی، معدن، سدسازی، راه آهن و پروژه‌هایی از این دست نقشی کلیدی ایفا می‌کنند، ابزاری برای توسعه محسوب می‌شوند. لذا با توجه به اینکه هیچ کشوری نمی‌تواند بدون برنامه ریزی برای ابزار توسعه‌ای خود، به طرح موضوع توسعه بپردازد، برنامه ریزی برای پیشرفت صنعت ماشین آلات سنگین یکی از الزامات

دستیابی به توسعه صنعتی و اقتصادی کشور است. تاکید من بر این است که اگر پارامتری مانند تامین منابع مالی یکی از ابزارهای توسعه محسوب می‌شود، قطعاً ابزار فیزیکی که ماشین آلات سنگین هم یکی از آنها است، به همان اندازه در توسعه کشورها سهم و اهمیت دارد.

ماشین آلات سنگین به عنوان زیربنای توسعه در جهت عمران کشور مورد نیاز است و به هیچ عنوان نمی‌توان آن را یک کالای مصرفی و لوکس تلقی کرد. چرا که می‌توانیم عمده فعالیت‌های خود را بدون ابزار و ماشین‌های لوکس و شاید با سختی بیشتری انجام دهیم، اما بدون شک اجرای پروژه‌های عمرانی مانند راهسازی، راه اندازی یک خط راه آهن و یا ساختن یک سد بدون دخالت ماشین آلات سنگین حتی با

سختی فراوان هم امکان پذیر نخواهد بود. البته نوع بهره‌گیری و استفاده از این ماشین آلات هم یکی از موضوعات مهمی است که همواره باید مورد توجه قرار گیرد، چرا که کاربرد آنها به شکلی است که وجودشان حتی در شرایط بحرانی مانند جنگ و بلایای طبیعی نیز ضروری و حیاتی است. ضمن اینکه در شرایط عادی هم عمران و آبادی هر کشور در گرو بهره‌گیری از همین

ماشین آلات است. بنابراین به جرات می‌توان گفت که ماشین آلات سنگین ابزاری هستند که هر کشوری در هر شرایطی به آن نیاز دارد و همین مساله به خوبی اهمیت آن‌ها را نشان می‌دهد.

به همین دلیل انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان

با توجه به اینکه هیچ کشوری نمی‌تواند بدون برنامه ریزی برای ابزار توسعه‌ای خود، به طرح موضوع توسعه بپردازد، برنامه ریزی برای پیشرفت صنعت ماشین آلات سنگین یکی از الزامات دستیابی به توسعه صنعتی و اقتصادی کشور است

ماشین آلات سنگین با هدف ساماندهی به این صنعت در حوزه‌های مختلف تاسیس شد، چرا که از هم گسیختگی قابل توجهی در بخش‌های مختلف آن به چشم می‌خورد. در حقیقت انجمن برای تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین نقش کاتالیزوری را دارد که تلاش می‌کند علاوه بر شناسایی و رفع مشکلات موجود، راهکارهایی را برای توسعه این صنعت ارائه دهد.

این صنعت عمدتاً با چه مشکلاتی دست به‌گریبان است؟

یکی از مسائل عمده‌ای که مادر حوزه واردات و تولید ماشین آلات سنگین با آن مواجهیم اعمال قوانین مربوط به خودرو در حوزه ماشین آلات سنگین است و این مساله موانع قابل توجهی برای توسعه این صنعت ایجاد کرده است. در حال حاضر ما برای واردات یک بولدوزر با همان قوانینی مواجهیم که واردکنندگان خودرو با آن روبرو می‌شوند، آن هم بدون توجه به اینکه بولدوزر یک ماشین ۴۴ تنی است و عمدتاً در معادنی به کار گرفته می‌شود که ممکن است با نزدیک‌ترین جاده یا روستا چندین کیلومتر فاصله داشته باشد.

متاسفانه علیرغم این تفاوت فاحش، قوانین مشابهی برای خودروها و ماشین آلات سنگین وجود دارد و همین مساله برای تولیدکننده، واردکننده و حتی در مواردی مصرف‌کنندگان هم مشکل ساز شده است. به عنوان مثال در سال گذشته، در یک دوره زمانی مشخص دولت برای کنترل بازار خودرو، واردات آن را به مدت ۶ ماه متوقف کرد. به این ترتیب واردات ماشین‌های سنگین هم متوقف شد و در طول این مدت ثبت سفارشی صورت نگرفت. در صورتی که ماشین آلات سنگین تا اندازه‌ای برای پیشبرد پروژه‌های عمرانی ضروری است که نمی‌توان خرید آن‌ها را به تعویق انداخت، چرا که علاوه بر تاثیر منفی این دست از قوانین بر قیمت ماشین آلات در داخل،

انجمن برای تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین نقش کاتالیزوری را دارد که تلاش می‌کند علاوه بر شناسایی و رفع مشکلات موجود، راهکارهایی را برای توسعه این صنعت ارائه دهد

قیمت تمام شده پروژه‌های عمرانی نیز تحت تاثیر قرار گرفته و هزینه‌های سرباری را به کشور تحمیل می‌کند.

به نظر می‌رسد اعضای انجمن با مشکلات گمرکی عیدهای هم مواجهند؟

بله؛ اما من بر این باورم که ما به عنوان فعالین این صنعت در مورد بخش قابل توجهی از مشکلات موجود در حوزه گمرکات، مقصریم. نمی‌توان همه مشکلات را ناشی از عملکرد مدیران گمرک دانست، شاید با یک قضاوت عادلانه به این نتیجه برسیم که بخشی از این مسائل ناشی از نوع عملکرد و ارتباط ما با گمرک بوده است.

متاسفانه سرپیچی تعداد معدودی از همکاران ما از قوانین گمرک به همه شرکت‌ها تعمیم داده می‌شود و همین مساله کار را برای ما در گمرک دشوار می‌کند. به این ترتیب وقتی یکی از اعضای ما قصد وارد کردن یک کالا، قطعه یا ماشین را دارد، به دلیل اشتباه یک شرکت دیگر ناگزیر است از مراحل قانونی زیادی عبور کند که علاوه بر زمان‌بر بودن، هزینه‌های زیادی را هم به آن تحمیل می‌کند، چرا که ناگزیر است برای این مدت دمو راژ و هزینه‌های انبارداری پرداخت کند که معمولاً رقم پایی نیست.

از دیدگاه شما ایجاد انجمن در حل مواردی از این دست تا چه اندازه کارساز واقع می‌شود؟

یکی از اهداف انجمن این است که از بروز مواردی از این دست پیشگیری کند. از دیدگاه من باید سه ماموریت اساسی را برای انجمن مد نظر قرار داد. انجمن باید برنامه‌های خود را به گونه‌ای پی‌ریزی کند که در گام اول جو رقابت به رفاقت تبدیل شود. البته به نظر می‌رسد که انجمن در طول یک سالی که از فعالیتش می‌گذرد توانسته با ایجاد فرصت‌های مناسب برای گرد هم آمدن مدیران این صنعت و طرح مسائل و مشکلات موجود، ما را به این فضا نزدیک کند. به این ترتیب ما می‌توانیم به جای رقابت‌های مخرب، در سایه این ارتباط دوستانه در انجمن، رقابت‌هایی سازنده داشته باشیم و در صورت بروز هر مشکل و یا کمبودی، از همکارانمان در سایر شرکت‌های عضو انجمن کمک بگیریم و این مساله را حل کنیم. من بر این باورم که طرح و بررسی مشکلات موجود در جلسات

انجمن می‌تواند شرایطی را فراهم آورد که هر یک از شرکت‌های عضو از امکانات و توانایی‌های سایر اعضا استفاده کنیم. به عنوان مثال وقتی ما در شرکت تیراژه ماشین با یک سرمایه‌گذاری عظیم دانشکده‌ای را برای آموزش ماشین آلات راهسازی راه اندازی کرده‌ایم، همه شرکت‌های عضو انجمن می‌توانند از این فرصت استفاده کرده و از این طریق به کارکنان خود آموزش‌های تخصصی ارائه دهند

هیات مدیره در نهایت به ارائه راهکارهایی برای حل آن‌ها و بهبود تعاملات انجمن با اعضا منجر خواهد شد.

ماموریت دومی که باید در انجمن به شکل جدی پیگیری شود، خارج کردن ماشین آلات سنگین از حوزه مقررات خودرو است که خوشبختانه پس از تعاملات گسترده با وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزیر محترم دستورات لازم را به منظور تدوین قوانین و مقررات مجزا برای ماشین‌های سنگین صادر کرده‌اند. بر همین اساس بود که در دوره‌ای که همه ثبت سفارش‌ها متوقف شده بود، با دستور وزیر ماشین آلات سنگین از خودرو استثنا و ثبت سفارش آن‌ها انجام شد.

ایجاد زمینه‌های لازم برای بهره‌گیری اعضا از توانمندی‌ها، پتانسیل‌ها و نقاط قوت یکدیگر نیز یکی دیگر از ماموریت‌های اصلی انجمن است. من بر این باورم که انجمن می‌تواند شرایطی را فراهم آورد که هر یک از شرکت‌های عضو انجمن از امکانات و توانایی‌های سایر اعضا استفاده کنیم. به عنوان مثال وقتی ما در شرکت تیراژه با یک سرمایه‌گذاری سه میلیارد تومانی دانشکده‌ای را برای آموزش ماشین آلات راهسازی راه اندازی کرده‌ایم، همه شرکت‌های عضو انجمن می‌توانند از این فرصت استفاده کرده و از این طریق به کارکنان خود آموزش‌های تخصصی ارائه دهند. به این ترتیب ما می‌توانیم مکمل یکدیگر شده و کمبودهای هم را پوشش دهیم و در کنار هم صنعتی توانمند را شکل دهیم.

در حال حاضر در انجمن شرکت‌های واردکننده و تولیدکننده در کنار هم قرار گرفته‌اند. انجمن تضاد منافع میان این

دو گروه را چطور پوشش می‌دهد؟

موضوع تضاد منافع میان شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده از همان ابتدا یکی از دغدغه‌های اصلی انجمن بوده که از نظر من با پیاده سازی طرح پلتفرم مشترک می‌توان آن را به سادگی حل کرد. ما پیش از این تجربه موفق تولید ال ۹۰ را در قالب طرح پلتفرم داشته‌ایم. این طرح سال‌هاست که در صنایع مختلف در دنیا عملیاتی شده و می‌تواند به ایجاد انسجام در بین بخش‌های مختلف یک صنعت منجر شود.

وقتی دو شرکت یک دستگاه مشابه را به صورت جداگانه تولید کرده و با برندهای خود به بازار عرضه می‌کنند، این فرصت وجود دارد که سرمایه‌گذاری‌ها و تحقیقات صورت گرفته در هر کدام از شرکت‌ها در قالب طرح پلتفرم مشترک در کنار هم قرار گیرند و به تولید یک محصول مشترک و البته با کیفیت بهتر، قیمت مناسب‌تر و خدمات پس از فروش گسترده‌تر منجر شود که می‌تواند با برند هر یک از شرکت‌ها روانه بازارها شده و نیاز خریداران را به شکل کاملتری برطرف کند.

من پلتفرم مشترک را به عنوان یک راهکار برای مواجهه با تضاد منافع موجود میان تولیدکنندگان و واردکنندگان در انجمن و کارگروه تولید و تجارت مطرح کردم، چرا که این طرح توانمندی‌های همه اعضا را در کنار هم قرار می‌دهد. به علاوه ماشین‌آلاتی که در قالب طرح پلتفرم مشترک تولید می‌شوند، اکثراً اجزا و قطعات مشابهی دارند که خدمات پس از فروش و تامین قطعات را برای مشتریان مان ساده می‌کند.

به نظر می‌رسد که فعالین صنعت ماشین‌آلات، دغدغه‌های زیادی برای ساماندهی به ماشین‌های دست دوم دارند. آیا انجمن برنامه‌ای برای ساماندهی به این دست از ماشین‌آلات دارد؟

بله؛ واقعیت این است که ماشین‌آلات دست دوم، مقوله‌ای بی‌برنامه و بدون متولی است. ماشین‌آلات دست دوم عمدتاً وارداتی بوده و یا ماشین‌هایی را شامل می‌شود که در زمره دارایی‌های شرکت‌های پیمانکاری بوده و به معرض فروش گذاشته شده‌اند. از دیدگاه من انجمن و کارگروه تولید و تجارت می‌توانند به خوبی این حوزه

را ساماندهی و به گونه‌ای عمل کنند که دست دلالان در زمینه فروش ماشین‌آلات دست دوم بسته شود.

پیشنهاد ما این بود که اعضای انجمن در قالب یک شرکت تعاونی و از طریق یک سایت خرید و فروش ماشین‌های دست دوم را ساماندهی کرده و تحت کنترل خود درآورند. به این ترتیب مجموعه‌هایی که مالک ماشین‌های سنگین هستند، می‌توانند اطمینان داشته باشند که ماشین‌های خود را از محلی معتبر به فروش می‌رسانند. تاکید من بر این است که انجمن به عنوان تشکیلی که همه اعضایش به صورت مستقیم با حوزه ماشین‌آلات سنگین سر و کار دارند و قدر و اهمیت این ماشین‌آلات را می‌دانند، باید متولی این کار باشد.

این تعاونی می‌تواند از شرکتی مانند Ritvhie brothers که یک کمپانی آمریکایی - کانادایی است و سیستم حراج ماشین‌های دست دوم را راه اندازی کرده و سال‌هاست که در این حوزه فعالیت می‌کند، الگوبرداری کرده و برای حراج این دست از ماشین‌آلات در داخل کشور برنامه ریزی کند.

در حال حاضر بیش از ۲۵۰۰ شرکت عضو انجمن شرکت‌های ساختمانی هستند و اتحادیه راهسازی هم بیش از ۳۰۰ شرکت فعال را در خود جای داده است. با توجه به اینکه هر کدام از این شرکت‌ها ماهانه تعدادی از دستگاه‌های خود را از رده خارج کرده و دستگاه‌های جدید می‌خرند و گاهی حتی برای حل بخشی از مشکلات نقدینگی خود دست به فروش دستگاه‌ها و ماشین‌آلات شان می‌زنند، به این نتیجه خواهید رسید که ماهانه تعداد قابل توجهی ماشین دست دوم برای واگذاری وجود دارد که متأسفانه به دلیل نبود یک متولی خاص برای این حوزه، دست دلالان را باز می‌گذارد.

به نظر می‌رسد در حال حاضر وجود مجموعه‌ای که این شرکت‌ها بتوانند برای فروش ماشین‌های سنگین دست دوم خود به آن اعتماد کنند و اطمینان داشته باشد که قیمت تعیین شده توسط آن صرفنظر از سودجویی‌های دلالانه و کاملاً منصفانه است، ضروری و الزامی است. لذا ما در کارگروه تولید و تجارت این موضوع را به عنوان یکی از رسالت‌ها و ماموریت‌های اصلی خود مد نظر قرار داده‌ایم، چرا که بر این باوریم که سرمایه‌های عظیمی در کشور

از این مسیر، هدر می‌رود.

گران بودن ماشین‌آلات سنگین به خوبی لزوم و اهمیت ساماندهی به خرید و فروش ماشین‌های دست دوم را نشان می‌دهد، بنابراین اگر کمیته متولی این کار شود، علاوه بر جلب اعتماد فروشندگان، مدیریت بازار و حفظ این سرمایه‌های ارزشمند، می‌تواند به موثرتر شدن نقش و حضور انجمن در بخش‌های مختلف مرتبط با ماشین‌آلات سنگین منجر شود.

با توجه به اینکه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در حوزه‌های راهسازی، معدنی و ساختمانی در کشورهای همسایه و منطقه حضور موفق داشته‌اند، قطعاً مشارکت در پروژه‌های صادراتی می‌تواند فرصت بسیار مناسبی برای تولیدکنندگان و حتی واردکنندگان ماشین‌های سنگین ایرانی باشد؟

بله؛ قطعاً مشارکت در پروژه‌های صادراتی، زمینه بسیار مناسبی برای توسعه شرکت‌های ما است. آموزش نیروی انسانی و تامین ماشین‌آلات برای پروژه‌های صادراتی که شرکت‌های ایرانی، مجری آن‌ها هستند، یک فرصت‌های مناسب برای توسعه فعالیت‌ها می‌باشد. به علاوه ما می‌توانیم برای تامین ماشین‌آلات سنگین پروژه‌های عمرانی که در کشورهای همسایه اجرا می‌شود، نیز برنامه ریزی کنیم. آذربایجان و ارمنستان، عراق و سوریه از جمله کشورهایی هستند که زمینه بسیار خوبی برای صدور ماشین‌آلات سنگین و آموزش‌های این حوزه دارد.

ماشین‌آلات سنگین بر خلاف سایر محصولات و خدمات که فروشنده پس از فروش تنها در قبال کیفیت آن متعهد است، پکیجی از خدمات را شامل می‌شود. ماهیت ماشین‌آلات به گونه‌ای است که فروش آن آغاز تعامل با خریدار است. زیرا ما موظفیم در طول یک سال ضمانت این ماشین‌آلات، مشکلات ایجاد شده را رفع کنیم. البته این ضمانت در مورد خودرو هم وجود دارد، ولی به دلیل کثرت نمایندگی‌ها و افرادی که به این حوزه آشنا هستند، تامین خدمات برای خودرو بسیار ساده‌تر است. تفاوت ماشین‌آلات سنگین با خودرو این است که نمی‌توان آن‌ها را به تعمیرگاه منتقل کرد و این کارشناسان ما هستند که باید به محل مراجعه کرده و نسبت به رفع نقایص موجود

اقدام کنند.

به همین دلیل شرکت‌های فعال این حوزه معمولاً تیم‌های صحرایی متشکل از دو نفر مکانیک و یک نفر راننده دارند که موظفند در محل اجرای پروژه ماشین را تعمیر کنند. حال اگر این ماشین به کشوری صادر شود، ما ناگزیر خواهیم بود که یا نیروی تعمیرکار به کشور مورد نظر بفرستیم و یا تعمیرکاران آن کشور را آموزش دهیم.

آیا شناسایی بازارهای هدف در دستور کار کارگروه تولید و تجارت قرار دارد؟

ما باید پیش از هر چیز باید محصولاتی با کیفیت بالا و قیمت رقابتی، خدمات پس از فروش خوب به بازار عرضه کرده و بتوانیم تامین قطعات را برای مشتریانمان تسهیل کنیم. در حقیقت اگر ماشین‌هایی با قیمت خوب اما خدمات پس از فروش ضعیف عرضه کنیم و یا نتوانیم قطعات مورد نیاز خریداران را به موقع تامین کنیم، باز هم برای ماندگاری در بازارها شانس نخواهیم داشت. چرا که قطعاً مشتریانمان پس از یک بار خرید و مواجهه با گرفتاری‌هایی که ما قادر به رفع آن‌ها نیستیم، دوباره محصولات ما را خریداری نخواهند کرد.

من بر این باورم که اگر این چهار پارامتر در کنار هم دیده شوند، مسلماً کشورهای

کشورهای همسایه و کشورهای که از نظر فرهنگی، سیاسی و اجتماعی به ایران نزدیک هستند، می‌توانند بازارهای مساعدی برای شرکت‌های ایرانی و ماشین‌آلات تولیدی ما باشند

همسایه و کشورهای که از نظر فرهنگی، سیاسی و اجتماعی به ایران نزدیک هستند، می‌توانند بازارهای مساعدی برای شرکت‌های ایرانی و ماشین‌آلات تولیدی ما باشند.

آیا ما برای تولید مزیت رقابتی داریم؟

بله؛ من بر این باورم که مادر صنعت ماشین‌آلات سنگین دارای مزیت هستیم. از دیدگاه اقتصادی سه نوع مزیت نسبی، مطلق و مقیاسی در کنار فعالیت‌هایی قرار دارند که اصولاً دارای هیچ مزیت اقتصادی ندارند. صنایعی مزیت مقیاسی دارند که میزان مصرف محصولاتشان آنقدر زیاد است که

راه اندازی یک کارخانه برای تولید این کالا در هر حال سودآور خواهد بود. مزیت مطلق نیز به صنایعی نسبت داده می‌شود که در هر شرایطی سودآور بوده و ارزش افزوده ایجاد می‌کنند. به عنوان مثال صنایع پتروشیمی در کشور ما دارای مزیت مطلق هستند. صنایع دارای مزیت نسبی هم صنایعی هستند که نسبت به سایر کشورها از مزیت بیشتری برخوردارند. به عنوان مثال ایران در حوزه انرژی به این دلیل که به منابع وسیع و ارزان قیمت دسترسی دارد، دارای مزیت نسبی است.

با توجه به این تعاریف به جرات می‌توان گفت که یکی از صنایعی که در ایران مزیت مطلق دارد، صنعت ماشین‌آلات سنگین است. آمار رسمی وزارت صنایع نشان می‌دهد که ۶۲ درصد ظرفیت خالی در بخش ریختگری وجود دارد که می‌تواند بخش قابل توجهی از نیاز داخلی به ویژه در صنایعی مانند ماشین‌آلات سنگین را برطرف کند اما متأسفانه ما از این ظرفیت قابل توجه به درستی استفاده نمی‌کنیم. سرمایه‌گذاری‌ها و ظرفیت‌سازی‌هایی که در دوران جنگ با هدف تامین اسلحه و مهمات در حوزه صنایع سنگین و در طول سال‌های پس از جنگ و در دوره سازندگی گسترده‌تری یافت، نشان می‌دهد که ما در صنعت ماشین‌آلات سنگین دارای مزیت مطلق هستیم.

البته تاکید می‌کنم که مزیت مطلق به معنای ساخت همه قطعات در داخل کشور نیست. ما تنها باید روی ساخت قطعاتی تمرکز کنیم که تولیدشان صرفه اقتصادی داشته باشد. در حال حاضر هیچ کشوری در دنیا مدعی ساخت کامل یک ماشین سنگین نیست، چرا که این کار عملاً صرفه اقتصادی و وجهه منطقی برای هیچ کشوری ندارد. بنابراین باید تلاش کنیم در زمینه ساخت قطعات و ماشین‌آلاتی که مزیت مطلق دارند و در طول سال‌های گذشته سرمایه‌گذاری زیربنایی برای آن‌ها صورت گرفته، به خودکفایی دست پیدا کرده و زمینه را برای توسعه تکنولوژیکی این صنعت فراهم کنیم. به عنوان مثال ما در کشورمان بر روی صنعت ریخته‌گری سرمایه‌گذاری‌های بسیار زیادی انجام داده‌ایم، اما متأسفانه می‌بینیم که این صنعت بیش از ۶۲ درصد ظرفیت خالی دارد و تنها با ۳۸ درصد ظرفیت واقعی خود کار می‌کند.

اگر هر یک از ما بتوانیم برای ساخت قطعات مختلف ماشین‌آلات خود از این ظرفیت

استفاده کنیم، با بهره‌برداری مضاعف، علاوه بر استفاده از سرمایه‌های ملی و ایجاد ارزش افزوده، نیاز شرکت خود را برای ایجاد دوباره چنین ظرفیت‌هایی برطرف خواهیم کرد. به این ترتیب می‌توانیم ساخت بخشی از قطعات ماشین‌آلات خود را در قالب یک قرارداد، به مجموعه‌هایی از این دست بسپاریم و فقط طراحی و کنترل کیفی محصولات را به عهده بگیریم.

تولید به روش factoryless این روزها در همه دنیا باب شده است. به عنوان مثال سونی بیش از هزار نوع از محصولاتش را با همین روش تولید می‌کند. به این ترتیب که طراحی محصول در شرکت سونی صورت می‌گیرد و کار به مجموعه‌هایی سپرده می‌شود که قابلیت ساخت آن را دارند. کنترل کیفی محصول نهایی نیز به این دلیل که قرار است با برند سونی به بازار عرضه شود، با این شرکت خواهد بود. البته در مواردی یک تولیدکننده می‌تواند تولید قطعاتش را به سایر کارخانجات بسپارد و در نهایت مونتاژ محصول نهایی را خودش عهده‌دار شود. در این روش کنترل کیفی در زمان مونتاژ و یا تحویل قطعه انجام می‌شود.

مسئله دیگری که باید مدنظر قرار دهیم این است که هنوز در ایران قیمت انرژی نسبت به سایر کشورهای دنیا مناسب‌تر است. بنابراین دسترسی به انرژی ارزان و کافی با توجه به اینکه صنایع سنگین جزو صنایع انرژی‌بر محسوب می‌شوند و عمدتاً زیرساخت‌های مناسبی دارند، برای این صنعت مزیت رقابتی ایجاد می‌کند. سومین دلیل برای مزیت مطلق صنعت ماشین‌آلات سنگین، وجود نیروی انسانی متخصص در کشور است. علیرغم اینکه انتقاداتی به نیروی انسانی متخصص در کشور وارد است، اما نباید فراموش کنیم که هر ساله تعداد زیادی مهندس از دانشگاه‌ها به بازار کار وارد می‌شوند که برای تحصیل آن‌ها سرمایه‌های زیادی صرف شده، بنابراین ما به عنوان صاحبان صنعت، موظفیم زمینه حضور این نیروهای متخصص را با توسعه شرکت‌های خود و ایجاد زمینه اشتغال برای آن‌ها در صنعت کشور فراهم کنیم.

کشور ما هنوز در ابتدای راه سازندگی است و حرکت خود را به سمت توسعه آغاز کرده و همین امر نشان می‌دهد که ما در آینده با تقاضای گسترده ماشین‌آلات سنگین که در حقیقت کلیدی‌ترین ابزار پیشبرد پروژه‌های

عمرانی هستند، مواجه خواهیم شد و همین چشم انداز چهارمین استدلال من برای وجود مزیت مطلق در صنعت ماشین آلات سنگین است.

یکی از مسائلی که بخش صنعت در طول چند سال اخیر با آن مواجه بوده، کاهش بودجه‌های عمرانی و کاهش میزان تخصیص بودجه تصویب شده است. این مساله چه تاثیری بر حوزه فعالیت شما داشته است؟

اگر چه نمی‌توان از تاثیر منفی کاهش بودجه‌های عمرانی در حوزه ماشین آلات سنگین چشم پوشی کرد اما از دیدگاه من می‌توانیم با برنامه ریزی درست این تهدید را به یک فرصت مناسب برای توسعه این صنعت تبدیل کنیم. در حال حاضر سهم ماشین آلات سنگین از تامین تا نگهداری و عملیاتی کردن آن‌ها، در هزینه‌های یک پروژه عمرانی به طور متوسط ۲۵ درصد است. اگر مابه عنوان تامین کنندگان ماشین آلات بتوانیم با کاهش هزینه‌های تولید و قیمت تمام شده ماشین آلاتمان، از سهم آن‌ها در هزینه‌های یک پروژه عمرانی بکاهیم، علاوه بر صرفه جویی در سرمایه‌های ملی و تامین منافع ملی، منافع بنگاه‌های اقتصادی خود را نیز تامین خواهیم کرد.

البته تاکید می‌کنم که دستیابی به این موقعیت و کاهش هزینه‌ها تنها از طریق ساخت داخل ماشین آلات امکان پذیر خواهد بود. ما با توجه به نکاتی که پیش تر به آن‌ها اشاره کردم در این حوزه مزیت مطلق داریم، بنابراین تولید ماشین آلات در داخل کشور قطعاً برای ما ارزان تر تمام خواهد شد. در حال حاضر ما در حدود ۳۵ درصد تولید داخل داریم اما می‌توانیم این میزان را تا مرز ۶۵ درصد افزایش دهیم، چون این ظرفیت در داخل کشور وجود دارد.

و صحبت تکمیلی...

بسیاری از اعضای ما واردکننده ماشین آلات از کشور چین هستند. ما در کارگروه تولید و تجارت بارها از همکارانمان خواسته‌ایم که در انتخاب محصولی که به کشور وارد کرده و به بازار عرضه می‌کنند، ملاحظاتی که در حوزه کیفیت وجود دارد را مدنظر قرار دهند. در حقیقت یک شرکت باید محصولی را وارد کند که پیش از هر چیز اعتبار خودش را زیر سوال نبرد. واردکنندگان

ماشین آلات سنگین باید تلاش کنند بر روی مجموعه‌هایی که از آن‌ها خرید می‌کنند، دقت بیشتری داشته باشند. کثرت تولیدکنندگان چینی سبب شده که در این کشور محصولاتی با سطح کیفی کاملاً متفاوت تولید شود.

این واردکننده است که نوع محصول و سطح کیفی آن انتخاب می‌کند. در صنعت ماشین آلات هم تولیدکنندگانی در چین وجود دارد که ماشین‌هایی با کیفیت بسیار بالا و قیمتی نسبتاً پایین‌تر از محصولات اروپایی و آمریکایی و ژاپنی تولید می‌کنند. اما در مقابل در این کشور تولیدکنندگانی هم وجود دارد که کیفیت محصولاتشان هم به اندازه قیمتشان پایین است. لذا خواهش من از همکارانم این است که روی انتخاب محصولاتی که به کشور وارد می‌کنند، دقت بیشتری داشته باشند.

ما در کارگروه تولید و تجارت زیرمجموعه‌ای با هدف ارائه اطلاعات مربوط به تولیدات کشورهای مختلف و استانداردهای ماشین‌های وارداتی ایجاد کرده‌ایم. این مجموعه می‌تواند راهنمایی‌های لازم را به اعضا ارائه دهد. تعدادی از اعضای انجمن اطلاعات و سابقه خوبی در خصوص واردات دارند و سایر اعضا می‌توانند در صورت نیاز از این افراد راهنمایی بگیرند تا محصولی با کیفیت وارد کشور شده و نام و اعتبار آن‌ها را حفظ کند. مدیرانی که قصد دارند فعالیت خود را در این حوزه آغاز کنند می‌توانند از تجربه مدیران انجمن بهره بگیرند.

من بارها با شرکت‌هایی مواجه شده‌ام که متأسفانه فعالیتشان به دلیل فروش ماشین آلات بی کیفیت دوام چندانی نیافت و نامشان به دلیل از دست دادن مشتریان، به فاصله اندکی از عرصه رقابت حذف شد. انجمن می‌تواند زمینه‌های لازم را برای جلوگیری از تکرار این دست از اتفاقات در صنعت ماشین آلات فراهم آورد.

ما در کارگروه تولید و تجارت زیرمجموعه‌ای با هدف ارائه اطلاعات مربوط به تولیدات کشورهای مختلف و استانداردهای ماشین‌های وارداتی ایجاد کرده‌ایم. این مجموعه می‌تواند راهنمایی‌های لازم را به اعضا ارائه دهد.

نباید فراموش کنیم که هر ساله تعداد زیادی مهندس از دانشگاه‌ها به بازار کار وارد می‌شوند که برای تحصیل آن‌ها سرمایه‌های زیادی صرف شده، بنابراین ما به عنوان صاحبان صنعت، موظفیم زمینه حضور این نیروهای متخصص را با توسعه شرکت‌های خود و ایجاد زمینه اشتغال برای آن‌ها در صنعت کشور فراهم کنیم



رزومه اعضای هیات مدیره

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی

مشخصات فردی

نام: علی
نام خانوادگی: شمس اردکانی
متولد: ۱۳۲۲



تحصیلات:

- دکترای اقتصاد، دانشگاه ایلینوی (انرژی و اقتصاد بین المللی): ۱۳۵۳
- فوق لیسانس اقتصاد، دانشگاه آکرون اوایو (برنامه ریزی و اقتصاد شهری): ۱۳۵۰
- لیسانس حقوق و اقتصاد، دانشگاه تهران: ۱۳۴۵

فعالیت‌های کنونی:

- رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران
- رئیس هیات مدیره گروه آستانه ریل
- رئیس هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، راهسازی و ساختمانی
- رئیس هیات مدیره اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی و صنایع انرژی ایران
- رئیس مجمع ایران برای IF4D از سال ۱۳۸۱

تجارب کاری:

- عضو کمیته انرژی شورای پژوهش ملی (۱۳۷۳-۱۳۸۱)
- دبیر کل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران (۱۳۷۷-۱۳۷۳)
- بنیانگذار منطقه آزاد قشم و نخستین رئیس اجرایی آن (۱۳۶۸-۱۳۷۳)
- معاون وزیر فلزات و معادن در امور اقتصادی و امور بین الملل (۱۳۶۸-۱۳۷۲)
- رئیس انجمن آسیایی انرژی (۱۳۶۸-۱۳۷۴)
- رئیس کنفرانس خلع سلاح سازمان ملل متحد (۱۳۶۷-۱۳۶۸)
- سفیر سیار و مشاور عالی وزارت امور خارجه (۱۳۶۳-۱۳۷۶)
- رئیس شورای وزیران سازمان منطقه ای حفاظت از محیط دریایی (۱۳۶۱-۱۳۶۵)
- سفیر جمهوری اسلامی ایران در کویت (۱۳۵۸-۱۳۶۳)
- رئیس هیات نمایندگان جمهوری اسلامی ایران در سی و پنجمین اجلاس مجمع عمومی سازمان ملل متحد ۱۳۵۹
- مدیر پروژه پژوهش درباره اقتصاد انرژی موسسه تحقیقات علمی کویت (۱۳۵۷-۱۳۵۸)
- مدیر انرژی و منابع موسسه CBNS دانشگاه واشنگتن، میسوری، سن لویی آمریکا (۱۳۵۳-۱۳۵۶)
- مشاور وزارت نفت در امور برنامه ریزی و توسعه (۱۳۸۱-۱۳۸۴)
- مشاور وزارت صنایع و معادن در امور توسعه فعالیت‌های خصوصی (۱۳۸۰-۱۳۸۴)
- عضو هیات مدیره بانک مسکن برای بازرگانی و امور مالی در اردن (۱۳۸۱-۱۳۸۴)
- رئیس هیات مدیره شرکت گروه سرمایه گذاران کیش از ۱۳۷۸
- رئیس هیات مدیره شرکت تبدیل گاز به مایع نارنگان (۱۳۷۹-۱۳۸۹)
- رئیس هیات مدیره و مدیر عامل شرکت آسیای آرام (۱۳۷۵-۱۳۸۱)
- رئیس هیات مدیره و مدیر عامل صنایع خودرو کویر (۱۳۸۱-۱۳۸۹)
- رئیس هیات مدیره گروه بین المللی ساروج بوشهر (بزرگترین کوره تولید کلینکر در ایران) (۱۳۷۸-۱۳۸۳)

مشخصات فردی

نام: علیرضا
نام خانوادگی: رزم حسینی
سال تولد: ۱۳۴۰، کرمان



سوابق تحصیلی:

• لیسانس اقتصاد

سوابق کاری:

- مجتمع صنعتی کرمان (سازنده ماشین آلات سنگین): ۱۳۷۱-۱۳۷۳ (مدیر عامل و رییس هیات مدیره)
- شرکت ماشین آلات راهسازی ایران (نماینده رسمی و انحصاری کاتریبیلی آمریکا در ایران): ۱۳۷۳-۱۳۷۵ (مدیر عامل و رییس هیات مدیره)
- مس سرچشمه (شرکت هولدینگ مجری پروژه های صنایع مس ایران): ۱۳۷۵-۱۳۷۷ (مشاور تجاری شرکت سرمایه گذاری)
- صنایع فلزی آلیاژکاران ۲۰۰۰: ۱۳۸۷ تا کنون (مشاور تجاری شرکت سرمایه گذاری)
- شرکت تکنو پرام (شرکت سهامی خاص، بازرگانی عمومی، دبی): ۱۳۸۱-۱۳۸۳ (مدیر عامل)
- شرکت همیار ماشین آسیا: ۱۳۸۳ تا کنون (مدیر عامل)
- شرکت بهسازان مهر آسیا: ۱۳۸۳ تا کنون (رییس هیات مدیره)
- شرکت همگام ماشین سرویس: ۱۳۸۷ تا کنون (عضو هیات مدیره)

**مشخصات فردی**

نام: احمد
نام خانوادگی: سوهانگر
متولد: ۱۳۳۷

سوابق تحصیلی:

- لیسانس، فوق لیسانس و دکترای مهندسی مکانیک از دانشگاه ایالتی کالیفرنیا، آمریکا
- رشته تحصیلی: مهندسی مکانیک، گرایش طراحی ماشین

سوابق کاری:

- دانشگاه ایالتی کالیفرنیا برای دروس CAD/CAM (طراحی و تولید بوسیله کامپیوتر): ۱۳۶۸-۱۳۶۶ (استادیار)
- وزارت صنایع سنگین سابق: ۱۳۶۸-۱۳۷۲ (معاونت طرح و برنامه طرح ماشین های الکتریکی سنگین)
- شرکت AKEBONO BOEKI در توکیو-ژاپن: ۱۳۷۳-۱۳۸۲
- شرکت تیرازه ماشین: ۱۳۸۳ تا کنون (موسس و مدیر عامل)

سایر فعالیت ها:

- عضویت در انجمن مهندسين مکانیک آمریکا
- عضویت در انجمن کایزن ژاپن
- عضویت در اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران
- عضویت در خانه معدن

**مشخصات فردی**

نام: ابوالقاسم
نام خانوادگی: کاظمی دولابی
سال تولد: ۱۳۳۵

سوابق تحصیلی:

- مهندسی مکانیک، گرایش طراحی جامدات، دانشگاه صنعتی خواجه نصیر الدین طوسی (مجتمع دانشگاهی فنی و مهندسی)

سوابق کاری:

- شرکت هیکو: ۱۳۵۴-۱۳۸۲: مدیر آموزش ماشین آلات، کارشناس تعمیرگاه و قطعات یدکی، عضو هیات مدیره و رئیس هیات مدیره
- (۱۳۶۰-۱۳۸۲)، مدیر خدمات پس از فروش و قائم مقام مدیر عامل، مدیر بازرگانی خارجی، مدیر کارخانه و مجتمع تولیدی، مدیر فروش و بازاریابی، عضو هیات مدیره S.B.U مجتمع تولیدی و ...
- بیش از ۳۰ بار بازدید از کمپانی های مختلف و طرف قرارداد با هیکو در سوئد، آلمان، اتریش، ایتالیا و فرانسه
- مسئول تدوین برنامه ریزی نیاز به ماشین آلات در معادن کشور با گردآوری بیش از ۵ هزار صفحه مستندات (این برنامه ریزی برای اولین بار در کشور فراهم شد و تخصیص اعتبارات از بانک صنعت و معدن برای معادن را در پی داشت)
- تامین نیازهای وزارتخانه های راه، جهاد و نیرو و بیش از ۵۰۰ پیمانکار بزرگ و ۳۰۰۰ پیمانکار کوچک

سایر مسئولیت ها:

- تاسیس شرکت تامین ماشین آلات عمرانی پاسارگاد ماشین در ۱۳۸۳، مدیر عامل (به مدت سه سال) و رئیس هیات مدیره از ابتدا تا کنون
- انجام بیش از ۱۸ پروژه صنعتی در دوره جنگ و انجام خدمت مقدس سربازی در وزارت سپاه و ایجاد دو کارخانه تولیدی و صنعتی
- عضو کمیته برنامه ریزی و تکنولوژی وزارت صنایع سنگین سابق
- مشاور مدیر عامل سازمان عمران بنیاد مستضعفان و جانبازان انقلاب اسلامی
- رئیس هیات مدیره شرکت بنیان لکوموتیو، بنیاد ماشین، آریا یدک، گسترش خدمات فنی و چندین شرکت دیگر
- موسس و سخنگوی انجمن فارغ التحصیلان دانشگاه صنعتی خواجه نصیر الدین طوسی از سال ۱۳۷۲ تا کنون
- موسس انجمن استراتژیک ایران
- همکاری با شرکت های انتقال دهنده تکنولوژی از جمله CASE، X-CMG، فرانسه و کوماتسو



مشخصات فردی

نام: خسرو
نام خانوادگی: امیر
سال تولد: ۱۳۲۷، نوشهر

سوابق تحصیلی و تخصصی:

- دیپلم ریاضی و فنی
- فارغ التحصیل مهندسی مکانیک در سال ۱۳۵۵ از دانشگاه علم و صنعت ایران
- طی دوره های فنی، تخصصی و مدیریتی در امور ماشین آلات راهسازی، معدنی و عمرانی و نیز دستگاه های خطوط تولید کارخانجات در ایران و خارج از کشور (آلمان، سوئیس، انگلستان، سوئد، بلژیک و... و چین) و نیز طی دوره برق (دیزل ژنراتور) در سوئیس و...

سوابق کاری:

- شرکت ماشین های راهسازی (نماینده انحصاری کاترپیلار در ایران): ۱۳۵۵-۱۳۷۰ (مربی آموزش فنی و مدیر آموزش کاترپیلار، مدیر سرویس و تعمیرات، مدیر خدمات پس از فروش، مدیر ساخت و تولید، مدیر شعبه تهران و قائم مقام فنی مدیرعامل)
- شرکت خیر (نماینده کوماتسو): ۱۳۷۰-۱۳۷۲ (معاون مدیرعامل در خدمات پس از فروش و امور شعب)
- شرکت ساخت ماشین آلات سنگین راهسازی (هیکو): اواخر ۱۳۷۲ تا اواخر ۱۳۷۹ (مدیر فنی و خدمات پس از فروش و بازرسی و کنترل کیفی محصولات تولیدی کارخانه)
- شرکت همکار ماشین (نماینده کاترپیلار پس از انقلاب اسلامی): ۱۳۸۰-۱۳۸۴ (مدیر شعبه تهران، مدیر فروش و خدمات پس از فروش و شعب، مسئول بازرگانی خارجی)
- شرکت های اویکو، پارس لودرز و همیار ماشین: ۱۳۸۴-۱۳۸۷ (مدیر خدمات پس از فروش و امور فنی و تعمیرات)
- از سال ۱۳۸۸ تا کنون، همکاری با چند شرکت تولیدی و فنی به عنوان مشاور فنی و کارشناسی

سایر فعالیت ها:

- کارشناس رسمی دادگستری در رشته برق، ماشین و تاسیسات کارخانجات
- ناظر پایه یک (ارشد) تاسیسات مکانیکی ساختمان و دارای پروانه مربوطه از وزارت مسکن و شهرسازی
- عضو انجمن نت ایران (Iran Maintenance Association)
- آشنایی با تکنولوژی نانو (دستگاه ها و تجهیزات مهندسی مرتبط)
- شناخت روانکارها و روغن های خودرو و صنعتی و (CM) Condition Monitoring
- تخصص در امور آزمایشگاهی و آنالیز روغن.
- همکاری کارشناسی و فنی با شرکت های بیمه در مورد بیمه های مهندسی و شکست
- همکاری موردی با شرکت های بازرسی بین المللی (در داخل و خارج از کشور) از جمله شرکت های SGS و IGI
- همکاری در استقرار سیستم مدیریت کیفیت (ایزو) برای برخی از شرکت ها

مشخصات فردی

نام: محمد علی
نام خانوادگی: امین زاده
سال تولد: ۱۳۴۲، شاهرود

سوابق تحصیلی:

- دیپلم فنی رشته مکانیک

سوابق کاری:

- ۲۵ سال سابقه در زمینه تولید ماشین آلات راه سازی



مشخصات فردی

نام: هوشنگ
نام خانوادگی: گودرزی
سال تولد: ۱۳۲۸

سوابق تحصیلی:

- مهندسی مکانیک، دانشگاه ایالتی کارولینای شمالی، آمریکا، ۱۹۷۸
- متخصص هواپیمای بوئینگ از آمریکا، انگلیس، آلمان، پاکستان
- متخصص هواپیمای ایرباس از فرانسه
- معلم بین المللی هواپیما، دانشگاه لچ ورث انگلیس

سوابق شغلی:

- شرکت ماشین سنگین آریا (نماینده انحصاری کاترپیلار): ۱۳۸۷ تا کنون (نائب رئیس هیئت مدیره و مدیر اجرایی)
- شرکت آلومینیوم پارس (سهامی عام): ۱۳۸۱-۱۳۸۶ (مدیرعامل)
- شرکت نورد آلومینیوم (سهامی عام): ۱۳۷۱-۱۳۸۱ (مدیرعامل)
- هواپیمائی جمهوری اسلامی: ۱۳۵۷-۱۳۶۶ (معلم ارشد هواپیما و رئیس بخش موتور و سوخت رسانی)
- متخصص طراحی دستگاه های مورد نیاز کنترل تولید آینده، در موتور های چهار زمانه ۱۹۹۷-۱۹۹۱ آمریکا

عضویت های فعلی:

- نایب رئیس هیئت مدیره ماشین سنگین آریا
- نایب رئیس هیئت مدیره شرکت آلومینیوم پارس
- نایب رئیس هیئت مدیره شرکت نورد آلومینیوم
- رئیس هیئت مدیره شرکت کارگزاری بورس خوشه چین
- رئیس هیئت مدیره شرکت بازرگانی بهین تجارت اوج
- نایب رئیس هیئت مدیره شرکت زیراکس
- نایب رئیس هیئت مدیره شرکت برگ آریا
- عضو هیئت مدیره شرکت آماد آریا
- نایب رئیس هیئت مدیره سندیکای صنایع آلومینیوم ایران
- نماینده سندیکای صنایع آلومینیوم ایران در اطاق بازرگانی صنایع و معادن



پرونده

نقش ماشین آلات در توسعه عمرانی و ملی

صنعت ماشین آلات سنگین شاید به این دلیل که هنوز وارداتی دوبرابر تولید داخل دارد، یکی از صنایعی است که فشارهای قابل توجهی را به دلیل تحریم‌های بین‌المللی متحمل شده است. هر چند صاحبان این صنعت در طول این سال‌ها تلاش کرده‌اند، نیاز کشور را تامین کرده و به گونه‌ای از این سد بگذرند.

از نگاه مهندس هوشنگ گودرزی، عضو هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین‌های سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی، این صنعت به دلیل نقش قابل توجهش در پیشبرد پروژه‌های عمرانی و توسعه کشور باید بیش از پیش مورد توجه و حمایت قرار گیرد.

وی قرار گرفتن در مسیر توسعه را در گرو تسهیل قوانین و مقررات و ارائه یک راهکار عملیاتی برای گذر از مانع تحریم‌های دانند. آنچه در پی می‌آید حاصل مصاحبه مکتوب با او است:

گفتگو با مهندس گودرزی؛

عضو هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین

انجمن

دروازه‌ای به سوی پیاده‌سازی موفق قوانین

تکنولوژیکی کشور ایفا کند. اما به هر حال گسترش این صنعت نیز مانند هر توسعه صنعتی و تجاری دیگری به مطالعه بازار و امکان‌سنجی تولید ماشین آلات سنگین به صورت مقرون به صرفه و اقتصادی نیاز دارد و این مطالعات باید بسیار دقیق و کارشناسانه صورت گرفته و مورد تایید قرار گیرند.

چالش‌ها و مشکلاتی که این صنعت با آن مواجه است، عمدتاً شامل چه مواردی است؟

به نظر می‌رسد فعالین صنعت ماشین آلات سنگین در حوزه‌های تولید و واردات مشکلات مشابه زیادی دارند که عمده آن‌ها

بهره‌وری در آن‌ها هستند، تا به این ترتیب در سایه این ارتقا کیفی و تکنولوژیکی، علاوه بر راندمان بالاتر، کاربری ساده تری نیز برای مصرف‌کننده به همراه داشته باشند. گفتنی است که این ارتقای تکنولوژیکی در کلیه بازارهای این ماشین آلات از جمله ایران به خوبی مشهود است.

مهم‌ترین مزیت‌های این صنعت در زمینه‌های اشتغالی، جلوگیری از خروج ارز و کمک به توسعه پایدار چیست؟

همانند صنایع دیگر، تولید ماشین آلات سنگین می‌تواند نقش بسیار حیاتی در کارآفرینی و مهم‌تر از آن در استقلال

ارزیابی شما از وضعیت فعلی صنعت ماشین آلات سنگین در جهان و ایران چیست؟

ماشین آلات سنگین ابتدایی‌ترین و اساسی‌ترین نیاز برای اکتشاف، توسعه، راه‌سازی و اجرای پروژه‌های عمرانی در جهان می‌باشد، به طوری که بدون وجود این دست از ماشین آلات قادر به انجام و پروژه‌های عمرانی و معدنی و در نهایت توسعه کشور نخواهیم بود.

آنچه که امروز بیش از هر چیز باید مورد توجه قرار گیرد این است که تکنولوژی ماشین آلات سنگین به صورت مستمر در حال توسعه و پیشرفت است. تولیدکنندگان اینگونه ماشین آلات در پی افزایش میزان

ناشی از تحریم‌های اعمال شده، است. در حقیقت اعمال تحریم‌ها، واردات کالا با نام‌های تجاری شناخته شده و معروف را محدود کرده و همین مساله تاثیر مستقیم و غیر قابل انکاری را به صورت افزایش قیمت تمام شده چه در مورد ماشین آلات و چه در خصوص تعمیر و نگهداری آن در بر داشته است. افزایش بهای ماشین آلتی با

متاسفانه تولید کنندگان چینی بدون پیروی از آداب تجارت در روابطشان با واردکنندگان ایرانی، با افزایش قیمت کالاهای خود و کاهش خدمات از این موقعیت سوءاستفاده می کنند

برندهای مرغوب و معروف، سبب شده که واردات ماشین آلات ساخت چین در کشور بیشتر از هر زمان دیگری مورد استقبال قرار گیرد. اما متاسفانه تولید کنندگان چینی بدون پیروی از آداب تجارت در روابطشان با واردکنندگان ایرانی، با افزایش قیمت کالاهای خود و کاهش خدمات، البته اگر خدماتی از سوی آن‌ها ارائه شود، از این موقعیت سوءاستفاده می کنند.

وضعیت تامین تکنولوژی، ماشین آلات، تجهیزات و مواد اولیه در این صنعت بویژه در شرایط فعلی تحریم به چه صورت است؟

تأمین و عرضه ماشین آلات بسیار محدود و در غالب تعدادی مدل از هر مارک تجاری معروف می‌باشد. تجهیزات با تکنولوژی جدید به آسانی در دسترس جهت واردات نبوده و در بسیاری موارد بدلیل کمبود اطلاعات، حتی با مقاومت کاربر در پذیرش تکنولوژی جدید نیز مواجه می شویم.

قوانین باید به گونه ای تدوین شوند که بخش خصوصی قادر به پیاده سازی موفق آن در حوزه های اجرایی باشد و از دیدگاه من انجمن دروازه ای به سوی تحقق این فرایند است

با توجه به موارد ذکر شده، مناسب ترین راه حل پیشنهادی خود را به منظور از میان برداشتن مشکلات و موانع موجود در صنایع ماشین آلات سنگین ذکر کنید.

با وجود تعدد مارک‌های مختلف ماشین آلات سنگین در کشور و با علم به این مطلب که خرید این ماشین آلات به دلیل قیمت و ارزش بسیار بالای آن‌ها عمدتاً به عنوان سرمایه گذاری بلند مدت محسوب می‌شود، دولت موظف به تسهیل روند واردات قطعات جهت حفظ و نگهداری ماشین آلات موجود است.

به علاوه حمایت دولت از فعالین این صنعت و ایجاد راهکارهای مناسب به ویژه برای مواجهه با تحریم‌های بین المللی، برای حفظ و توسعه این صنعت امری ضروری و با اهمیت است. البته در این میان حذف قوانین و مقررات غیرضروری می‌تواند زمینه را تا اندازه‌ای برای گذر از موانع موجود فراهم کند. کاهش تعرفه‌ها نیز یکی دیگر از ابزارهای کمکی در راستای کاهش هزینه‌هایی است که تحریم‌ها به شرکت‌های فعال حوزه ماشین آلات سنگین تحمیل کرده است. یکی از عمده‌ترین مشکلات موجود در سر راه این صنعت، نگاه کردن کردن به ماشین آلات سنگین از دیدگاه خودرو و اعمال قوانین مربوطه به آن می‌باشد.

یکی دیگر از راهکارهای موجود شفاف سازی قوانین و مقررات تجارت بین تولیدکنندگان چینی و وارد کنندگان ایرانی، به دلیل گستردگی مراودات تجاری دو کشور در حوزه ماشین آلات سنگین است که البته کنترل اتاق بازرگانی بر این مبادلات نیز قطعاً در این حوزه راهگشا خواهد بود.

نقش ماشین آلات سنگین را در توسعه ملی و عمرانی کشور چطور ارزیابی می کنید؟

پیش از هر چیز باید بپذیریم که توسعه و پیشبرد هر پروژه‌ای در کشور مستقیماً به ماشین آلات و دانش فنی مربوطه وابسته است و ارزیابی پیشرفت در تمامی این پروژه‌ها بستگی به کارایی ماشین آلتی دارد که در آن‌ها مورد استفاده قرار

می‌گیرد. ما نمی‌توانیم پروژه‌ای را بدون این ماشین آلات پیش ببریم، افزون بر اینکه کیفیت و کمیت کارها کاملاً وابسته به نوع ماشین آلتی است که در پروژه مورد استفاده قرار می‌گیرد. چرا که عدم بهره گیری از ماشین آلات مناسب می‌تواند طولانی شدن زمان اجرای آن را به دنبال داشته باشد.

چطور می توان سهم این صنعت را در توسعه ملی کشور افزایش داد و نقش و جایگاه انجمن را در این زمینه چطور ارزیابی می کنید؟

تجربه نشان داده که افزایش سهم بخش خصوصی در صنایع مختلف، راهکار مناسبی به منظور دستیابی به توسعه در عموم کشورهای صنعتی موفق بوده است. در عین حال پشتیبانی مستقیم دولت، کنترل درآمد نفتی و برخورداری از بزرگ‌ترین طیف مشتری در حوزه کالا و خدمات، نیازمند تدوین و تصویب قوانین و مقررات مناسب و عبور از موانع موجود با استفاده از ابزارهای قانونی است. به اعتقاد من قوانین باید به گونه‌ای تدوین شوند که بخش خصوصی قادر به پیاده سازی موفق آن در حوزه‌های اجرایی باشد و از دیدگاه من انجمن دروازه‌ای به سوی تحقق این فرایند است.

حمایت دولت از فعالین این صنعت و ایجاد راهکارهای مناسب به ویژه برای مواجهه با تحریم‌های بین المللی، برای حفظ و توسعه این صنعت امری ضروری و با اهمیت است



علی قندهاری علویجه فعالیت خود را از ابتدای سال ۸۵ با عنوان کارشناس برنامه ریزی نگهداری و تعمیرات در شرکت تعمیرات هواپیمایی فجر آشنیان آغاز می کند و سپس به مدت یکسال، به عنوان کارشناس واحد برنامه ریزی تولید در شرکت قطعه ساز خودرو حمید صنعت به کار خود ادامه می دهد. وی تا سال ۸۸ سرپرستی واحد مهندسی صنایع در شرکت فیلتر سرکان (کارخانه صبا گستر) را بعهده دارد و از سال ۸۸ تا کنون نیز با مسؤولیت سرپرست فنی و مهندسی در شرکت همیار ماشین آسیا تولید کننده انواع ماشین آلات راهسازی (به فعالیت خود ادامه می دهد).

نقش ماشین آلات راهسازی در توسعه ملی

مقدمه:

در بیش از ۱۳۰ سال پیش که شرکت کاترپیلار با تفکری نوین که کلیه ماشین آلات راه سازی کنونی به نوعی زائیده همین تفکر هستند، نه به عنوان اولین شرکت بلکه به عنوان متخصص ترین و خلاق ترین شرکت پا به عرصه نهاد، در آن زمان تغییرات انقلابی از عصر تولید انبوه و فعالیت بیش از حد فیزیکی- انسانی به عصر پر سرعت اتکاب بر تکنولوژی کاملاً محسوس بود، با مطالعه در سیر تحولات فضای کسب و کار و فناوری های موجود در آن دوران به این نتیجه می رسیدیم که اغلب کشورهای که اکنون از قدرت های اقتصادی به حساب می آیند در همین حول و حوش تاریخی، از بقیه کشورها متمایز شده اند و شرکت های و قدرت های بزرگی هم بودند که در همین دوران رو به افول نهاد و یا نابود شدند. چرا که شاید دیرتر از سایرین لزوم این تغییرات را نه به واسطه نیاز بلکه به سبب اجبار و شدت صدمات وارده حس کردند. در چند بخش به صورت مجزا، علت بوجود آمدن اقسام مختلف ماشین آلات راه سازی را در دورانهای پیشرفت کشورهای مختلف بررسی نموده و در رابطه با عدم اتفاقی بودن آن بحث می کنیم و راه کارهای بهینه سازی هر چه سریع تر نقش این ابزارهای سازندگی را در توسعه کشور پیشنهاد می دهیم.

شرح:

تمایل به جابجایی محتویات زمین نظیر خاک از زمانهای بسیار دور از دغدغه ها و مسائل پیش روی بشر بوده است و در سیر تحول تاریخی از آماده سازی زمین های زراعی، خانه سازی، آرایش های جنگی، شهرسازی، سد سازی، راهسازی، پل سازی و... دیده شده و ادامه دار بوده است، در این بین اگر هر مورد از این موارد را که مستلزم جابجایی زمین می باشد پروژه بنامیم و به هر یک از این پروژه ها به صورت مجزا بنگریم با توجه به گستردگی کار، موقعیت جغرافیایی و جمعیتی، منابع مالی و زمان اجرا هر یک مشخصات منحصر به فردی را دارا هستند ولی در صورت مرتب کردن صعودی پروژه ها بوسیله این شاخص ها خواهیم دید که ابزارهای بکارگرفته شده چگونه از پروژه ای به پروژه دیگر تغییر کرده و به عنوان مثال از گاو آهن به تراکتور، از بیل و کلنگ به لودر و بولدوزر و از اهرم و چرخ طیار به جرثقیل رسیده است. در اینجا این سؤال مطرح است علت این تغییرات در چیست؟ آیا ماهیت پروژه ها تغییر کرده بود؟ مسلماً پاسخ منفی

است، علت هر پیشرفت این است که انسان ها از سایر مخلوقات جدا بوده و در احوال خود تفکر می کنند و ذاتاً حتی از روی سعی و خطا به دنبال پیشرفت می باشد، امروزه حتی در مقیاس های بسیار بزرگ شاهد بوجود آمدن ابزارهایی هستیم که به صورت غول آسا این امر جابجایی را به انجام می رسانند، در اینجا تنها می توان گفت هر چه استفاده کننده از ابزار توانسته باشد خود را از ابزار جدا کرده و به تفکر نزدیک کند از ابزار پیشرفته تری بهره خواهد برد و این امر اتفاق نمی افتد مگر کلیه شاخص های پیشرفت در کنار هم قرار گرفته باشند. اندکی ملموس تر اگر سخن بگوییم و به مقایسه دو جامعه مختلف از نظر ابزار با این دید بنگریم که چه تعداد از انواع واقعاً بزرگ ماشین آلات در هر جامعه مورد استفاده قرار می گیرد بدون نیاز به بررسی سایر شاخص ها می توانیم پاسخ بگوییم که هر کدام از ابزار قوی تر، سریع تر و بزرگ تری استفاده می کنند از لحاظ توسعه یافتگی در جایگاه بالاتری قرار دارند چرا که توانایی آزاد سازی وقت نیروی کار خود را از فعالیت هایی که می توان با صرف هزینه به انجام رسانید را دارا بوده اند و در آن سمت جوامعی هستند و زیاد هم دور نیستند که در هر پروژه ای از یک نوع ابزار خاص استفاده کرده و نیروی انسانی ارزان، ابزارگونه و غیر متفکری را پرورش می دهند. مواردی که تا کنون بیان شد به علت تغییر دید حاکم بر کشور است که ماشین آلات راهسازی را حتی در قوانین صادرات و واردات در زمره کالاهایی نظیر خودرو قلمداد کرده و علاوه بر مسایل مطروحه بالا سنگ های بزرگ تری نیز بر پیش پای توسعه کشور رها نیده اند. ما برای پروژه های خود به دستگاه های راهسازی نیاز مبرم داریم، مادر سال تولید ملی و حمایت از کار و سرمایه ایرانی قرار داریم ما بیش از هر چیز به احداث راه های مبادلاتی کالاهای اساسی و معدنی

و پتروشیمی در کشور نیازمندیم، ما در پروژه های ملی احداث مسکن، ابنیه، ورزشگاه، بیمارستان، کارخانه جات، تفریح گاه ها که از نشانه های توسعه یافتگی است به حضور پر قدرت و چابک دستگاه های راه سازی نیازمندیم، در مواردی که می توان اسم آن ها را شکست

هر کدام از ابزار قوی تر، سریع تر و بزرگ تری استفاده می کنند از لحاظ توسعه یافتگی در جایگاه بالاتری قرار دارند چرا که توانایی آزاد سازی وقت نیروی کار خود را از فعالیت هایی که می توان با صرف هزینه به انجام رسانید را دارا بوده اند.

در چشم انداز پیشرفت کشور نهاد مانند صادرات خام نفت و سنگ آهن و واردات فرآورده‌های نفتی و فولادی با چندین برابر قیمت، جای خالی اهمیت دادن به ابزارهای سازندگی کشور را می‌توان حس کرد که اگر مسیر مبادلاتی ما بین کارخانجات موجود فولادسازی با معادن عمده سنگ آهن به نحو مقتضی، احداث می‌شد آیا ما اکنون از صادرکنندگان بزرگ مصنوعات فولادی نبودیم با داشتن ذخایر عظیم سنگ آهن، آیا کارخانجات بیشتری احداث نمی‌شد، آیا حمایت از ارزش کار داخلی صورت

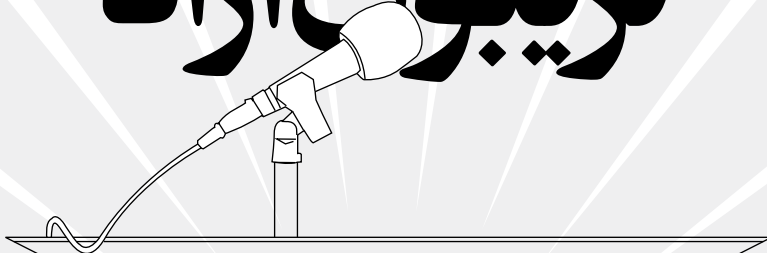


نمی‌گرفت، آیا سرمایه‌های این مرز و بوم که قابل بازگشت هم نیستند برای آیندگان پس انداز نمی‌شد؟ سؤال اصلی اینجاست که آیا جایی هست که تولید، خود ابزار از شاخصهای توسعه یافتگی به حساب آید در حالی که نقاط بسیاری که گوشه‌ای از آن را در بالا برشمردیم هنوز مستلزم رسیدگی هستند؟ پاسخ را می‌توانیم با نگاه به سیر چهل ساله نظریه تولید ماشین آلات راهسازی در ایران یافت که یک تئوری خوب در زمان نه چندان خوب باعث بروز مسائلی ریشه دار شده که برای حل مشکل می‌توانیم این پیشنهاد را مطرح کنیم که تئوری‌های تصمیم‌گیری چند معیاره نیز می‌توانستند در این مدت به سادگی کمک کنند که ما با دارا بودن توان احداث کارخانجات مادر، بهره‌برداری از معادن، احداث راه‌های مواصلاتی، مبادلاتی و ریلی، پروژه‌های ساختمانی و... با بهره‌گیری از دستگاه‌های راهسازی و تامین آن‌ها به هر نحو ممکن، که البته دارا بودن توان مونتاژ و ساخت قسمتی از این تجهیزات راهسازی نیز شامل این مقوله می‌شوند، ابتدا به سراغ تولید خود ابزار رفتیم در صورتی که پس از تولید کار متناسب با پیشرفت در صورتی که اصول رعایت می‌شد هم اکنون می‌توانستیم علاوه بر دارا بودن صنایعی مطرح در سطح بین‌المللی، از تولید کنندگان ابزارهای راهسازی نیز باشیم. درکل امید است با درایت مسؤولین امر این دید حاکم تغییر کرده و از فرصت کنونی که در پیش روی کشور و همچنین چشم انداز سال ۱۴۰۴ می‌باشد حداکثر استفاده را نمود. چرا که به فرموده مولای متقیان امام علی (ع) «فرصت‌ها چون پاره‌ای از ابرها در گذرند» و دنیای متلاطم امروز جایی برای جبران اشتباه کنندگان باقی نمی‌گذارد. در عین حال هر پروژه‌ای که رنگ و بوی تولیدی، خود اتکایی و اشتغال زایی برای ایران عزیزمان به همراه داشته باشد قابل چشم‌پوشی نیست ولی می‌بایست انتخاب درست را داشته باشیم در این زمینه در شماره بعدی این نشریه مقاله‌ای با عنوان «ارائه یک سیستم تصمیم‌گیری خیره‌فازی در تولید ماشین‌آلات راه‌سازی با استفاده از تکنیک تصمیم‌گیری چند معیاره» ارائه خواهیم نمود تا بتوان از آن در شبیه‌سازی و امکان‌سنجی تولید و یا عدم تولید دستگاه‌های راه‌سازی در ایران استفاده کرد و بهترین تصمیم‌رادر این زمینه اتخاذ کرد.

به طور حتم دستگاه‌های راه‌سازی را می‌بایست ابزاری در خدمت توسعه کشور قلمداد کرد و با دیدگاه سازندگی بر آن‌ها تکیه زد. امید است همواره جایی برای بحث‌های کارشناسی مفتوح بوده و همگی بتوانیم قدم‌های مثبتی را در راه اعتلای جمهوری اسلامی برداریم.

ما برای پروژه‌های خود به دستگاه‌های راهسازی نیاز مبرم داریم، مادر سال تولید ملی و حمایت از کار و سرمایه ایرانی قرار داریم ما بیش از هر چیز به احداث راه‌های مبادلاتی کالاهای اساسی و معدنی و پتروشیمی در کشور نیازمندیم.

تربیون آزاد



تربیون آزاد شرکت‌های عضو، به عنوان صفحه ویژه اعضای انجمن و با هدف معرفی دیدگاه‌ها و بیان نقطه نظرات اعضا، آماده دریافت پاسخ سوالات مطرح شده در هر شماره از نشریه است. در این بخش، تربیون آزاد در این شماره از نشریه انجمن را با موضوع «بررسی وضعیت و جایگاه ماشین‌آلات سنگین به عنوان کالای سرمایه‌ای در توسعه پایدار کشور»، می‌خوانید.

لازم به ذکر است در این شماره ۷ پرسش برای کلیه مدیران شرکت‌های عضو انجمن ارسال شده بود که از اعضا درخواست گردید، حداقل به چهار سؤال پاسخ دهند. در ادامه، محور سوالات ارسالی و مجموع پاسخ‌های دریافتی از نظرتان می‌گذرد.

۱. ارزیابی شما از وضعیت فعلی صنعت ماشین‌آلات سنگین در جهان و ایران چیست؟
۲. مهم‌ترین مزیت‌های این صنعت در زمینه‌های اشتغالزایی، جلوگیری از خروج ارز و کمک به توسعه پایدار چیست؟
۳. چالش‌ها و مشکلاتی که این صنعت با آن مواجه می‌باشد، کدامند؟
۴. وضعیت تامین تکنولوژی، ماشین‌آلات، تجهیزات و مواد اولیه در این صنعت بویژه در شرایط فعلی تحریم به چه صورت است؟
۵. با توجه به موارد ذکر شده، مناسب‌ترین راه حل پیشنهادی خود را به منظور از میان برداشتن مشکلات و موانع موجود در صنایع ماشین‌آلات سنگین ذکر کنید.
۶. نقش ماشین‌آلات سنگین را در توسعه ملی و عمرانی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟
۷. چطور می‌توان سهم این صنعت را در توسعه ملی کشور افزایش داد و نقش و جایگاه انجمن را در این زمینه چطور ارزیابی می‌کنید؟



احسان جواهریان

مدیر فروش و امور نمایندگی ها- شرکت پارس یونایتد موتورز

از آنجایی که پاسخ دادن به هفت سوال مطرح شده به طور جداگانه مستلزم تکرار برخی مسائل بود، بهتر دیدم در یک متن کوتاه و منسجم به طور کلی به سوالات شما پاسخ دهم.

لزوم تبدیل انجمن به پایگاه اصلی تصمیم سازی

در گذشته نه چندان دور، بازار وسیع تولید و عرضه ماشین آلات راهسازی و معدنی تنها در انحصار حداکثر ۵ نام بزرگ قرار داشت و دیگر تولیدکنندگان، عمدتاً اقدام به کپی برداری فنی و پیروی از ایشان در سیاست گذاری های تولید می نمودند. ولیکن طی ۱۰ سال اخیر، وضعیت بازار و شرایط تولید به گونه ای پیش رفته است که گویا دیگر انحصاری در این میدان به چشم نمی خورد. اگر چه پیش از ۳۰ درصد بازار جهانی ماشین آلات صرفاً در اختیار ۲ کمپانی است، ولیکن ورود دیگر کمپانی های آسیایی و خصوصاً چینی به جمع ۱۰ تولیدکننده برتر جهان، نشان از افزایش سرعت پیشرفت این تولیدکنندگان و کسب سهم خود از بازار جهانی ماشین آلات دارد.

طبق گزارشات منتشر شده از وضعیت مالی و میزان فروش تولیدکنندگان ماشین آلات در سال ۲۰۱۱، ارزش جهانی این بازار بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار برآورد می شود. بازار ماشین آلات ایران نیز یکی از بزرگترین و ارزشمندترین بازارهای خاورمیانه محسوب می شود. چرا که با در نظر گرفتن تعداد معادن فعال و همچنین پروژه های زیربنایی در دست احداث، می توان از ایران در کنار عربستان به عنوان بزرگان بازار ماشین آلات منطقه نام برد، که البته قابلیت ایران در این زمینه همچنان بالقوه است و بالفعل نگردیده!

متأسفانه این بازار ارزشمند روی دیگری نیز داشته و آن "استثنایی" بودن آن است. نکته ای که بازار ماشین آلات کشورمان را استثنایی و غیرقابل پیش بینی می کند، تغییرات مداوم و به دور از انتظار در ساختار قوانین مرتبط با این بازار است. چه در ابتدای امر که بازرگانان و تولیدکنندگان اقدام به ثبت سفارش می کنند و چه در انتهای مسیر که بحث ترخیص از گمرکات مطرح می شود. اخیراً نیز می بایست مشکلات سیستم بانکی را به موارد فوق اضافه کرد. اگر چه بخشی از این مشکلات مربوط به تحریم های بین المللی علیه کشورمان است ولیکن بسیاری از آشفتگی های موجود مرهون تصمیمات اشتباه و رویکرد نادرست مسئولان ذیربط

در وضع قوانین می باشد. در چند سال اخیر بسیاری از تولیدکنندگان و کمپانی های به نام این صنعت اقدام به مطالعه دقیق بازار ایران به جهت احداث خطوط تولید محصولات خود نمودند که متأسفانه با مشاهده عدم شفافیت و تغییرات پی در پی در قوانین، از این امر منصرف شده و کشورهای دیگر را به عنوان پایگاه خود در منطقه انتخاب کردند.

ماشین آلات راهسازی و معدنی همانگونه که از نامشان می توان دریافت، در پروژه های زیربنایی اعم از راهسازی، معدن، خدمات شهری، ابنیه و... فعالیت می کنند. بخش عمده پروژه هایی از این دست را ماشین آلات تشکیل می دهند و همچنین انتخاب صحیح ماشین آلات و کیفیت آنها نیز تاثیر مستقیم در روند اجرا و انجام بهینه آن دارد. همین امر مسئولیت خطیر قانونگذار را مشخص می کند چرا که با یک تصمیم صحیح و اعمال آن می تواند بواسطه تسریع و تسهیل در انجام و اتمام پروژه در رشد و شکوفایی کشور سهیم شود و از طرف دیگر، با یک رویکرد نامتعارف می تواند ضربه مهلکی به فعالان این صنعت و همچنین پیمانکاران وارد آورده و مسبب مشکلات مالی و کارگری غیر قابل جبران برای ایشان شود.

"حجم بالای سرمایه در گردش این صنعت"، "تاثیر مستقیم در آبادانی و عمران کشور"، "قابلیت اشتغال زایی فوق العاده این صنعت در کشور"، "ارتزاق اغلب پروژه های عمرانی از بودجه دولت و ضرورت انجام بهینه آنها با عنایت به روند هدفمندی یارانه ها" و موارد متعدد دیگری از این دست بیانگر اهمیت روزرسانی دیدگاه مسئولان امر در خصوص ماهیت و نقش ماشین آلات در پروژه است. انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات که اکثر قریب به اتفاق فعالان این صنعت در آن حضور دارند قطعاً می بایست گام های مؤثری در این خصوص بردارد، کما اینکه در طی عمر کوتاه خود مکاتبات گسترده و مؤثری با مسئولین ذیربط انجام داده است. در حال حاضر نیز اگر چه صنایع مختلف کشور درگیر مشکلات متعدد ناشی از تحریم های بین المللی علیه کشورمان هستند، تعامل

بیش از پیش مسؤولین امر با انجمن هایی از این دست، از جمله خواسته های اصلی تولیدکنندگان و بازرگانان فعال در کلیه صنایع کشور است.

در مسیر اصلاح چالش ها و مشکلات عدیده ای که این صنعت با آن دست به گریبان است، در گام نخست می بایست موارد ذیل مورد مطالعه دقیق قرار گیرند:

۱) نوع رابطه مسؤولین و فعالان این صنعت خصوصاً در زمینه تدوین قوانین و بهره مندی از دیدگاه های مشترک،

۲) تطبیق قوانین داخلی و واقعیت های بازار جهانی ماشین آلات با یکدیگر،

۳) مطالعه دقیق بازار مصرف و میزان توانمندی تولیدکنندگان داخلی در پوشش آن،

۴) فراهم کردن بستری مناسب جهت گسترش دامنه فعالیت برنده های حاضر و فعال در بازار ایران،

۵) بررسی راهکارهای عملیاتی نسبت به جذب سرمایه گذاری خارجی.

بررسی جوانب گوناگون هر یک از موضوعات فوق نیازمند مباحث مفصل تخصصی است که می توان با جمع بندی آنها در اجتماعات تخصصی، همانند این انجمن، به ساماندهی وضعیت عرضه و تقاضا در بازار، مشکلات تولید، سرمایه گذاری در این صنعت، نظام تعرفه گذاری واردات، استانداردهای مورد نیاز ماشین آلات و بسیاری موضوعات مبتلا به این صنعت، کمک شایانی کرد.

در هر حال به نظر می رسد تنها شیوه ای که می تواند از تغییرات پی در پی و ایجاد تنش های گوناگون به این صنعت جلوگیری کند، موضوعی است که مسالین متممادی از دید مسؤولین امر مغفول مانده و آن ایجاد و پرورش نظامی مستقل و قدرتمند جهت "تصمیم سازی" است. انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات معدنی و راهسازی نیز می بایست به عنوان تخصصی ترین و حرفه ای ترین تصمیم ساز این صنعت وارد میدان شده و به متولیان امر در اتخاذ تصمیمات واقع گرایانه و هدفمند یاری رساند.



مهندس خسرو امیر
عضو هیات مدیره انجمن و کارشناس دادگستری

۲۰ عامل مؤثر در توسعه صنعت ماشین آلات سنگین

۱۳- ایجاد سیستم دریافت و پاسخ شکایات و اهمیت دادن به شکایت احتمالی مشتریان و بررسی کارشناسانه و عادلانه شکایات.

۱۴- آموزش دوره ای و استاندارد پرسنل فنی و پشتیبانی خود.

۱۵- تقویت سیستم سفارش و تأمین قطعات و داشتن سیستم انبار مناسب و به روز.

۱۶- التزام عملی به تعهدات و شرایط دوره گارانتی دستگاه های فروخته شده.

۱۷- کنترل سیستماتیک عملکرد مکانیک ها و پرسنل فنی و... شرکت.

۱۸- مطالعه و درک مقررات خدمات پس از فروش مراجع و سازمان های ذیربط جمهوری اسلامی ایران.

۱۹- حتی الامکان تعیین حکم مرضی طرفین در قراردادهای فروش (حکم ضمن داشتن تجربه و صلاحیت فنی / اقتصادی و مدیریتی، ترجیحاً از پرسنل شرکت نباشد).

۲۰- کاهش هزینه تمام شده یکساعت کار ماشین آلات. با توجه به این که این نوع دستگاه های سنگین ابزار اصلی تولید پروژه های کوچک و بزرگ معدنی، راهسازی، عمرانی و به خصوص پروژه های زیربنایی است. هزینه های تمام شده یکساعت کار این نوع ماشین آلات فاکتور بسیار مهمی است که متأسفانه در کشور ما تا آنجایی که اطلاع دارم به این موضوع هم از سوی تأمین کنندگان و هم از طرف خریداران اهمیت داده نشده است و به آن دقت نکرده اند! لذا این انجمن صنفی با همکاری و سپهری اعضا در راستای انتخاب و تأمین دستگاه های مناسب، ارائه خدمات سیستماتیک، آموزش و استفاده از خواب بی مورد ماشین آلات (ناشی از: انتخاب ناصحیح، کیفیت نامناسب، تعمیرات بی مورد و استفاده نادرست از دستگاه ها و...) می تواند توسط اعضای خود، گام مؤثری در کاهش قابل توجه هزینه تمام شده یک ساعت کار دستگاه ها بردارد که با توجه به ماشین آلات مورد نیاز در پروژه ها و لزوم سرمایه گذاری زیاد برای تأمین آنها و...، مسلماً به تبع آن سالانه صدها میلیارد ریال به نفع دارندگان و کاربران دستگاه ها و نهایتاً پروژه ها و کشور خواهد شد.

نحوه محاسبه هزینه یک ساعت کار دستگاه ها و... در نشریه آتی این انجمن شرح داده خواهد شد.

مواردی که تولید کنندگان و وارد کنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، راهسازی و عمرانی بالاخص اعضای محترم انجمن شایسته است رعایت کنند، مختصراً به شرح ذیل است:

۱- تأمین دستگاه هایی که دسترسی به سرویس و نگهداری آنها سهل تر و تعمیراتشان در مدت زمان مناسب و کم هزینه تر باشد.

۲- عمر و راندمان دستگاه ها با شرایط جوی و کاری ایران مناسب باشد.

۳- داشتن تیم فنی و مهندسی ماهر برای قبل و هنگام فروش، به نحوی که بتوانند مطابق نیاز کاری مشتری با ملحوظ نمودن مسائل فنی/ اقتصادی، راهنمایی های مناسب جهت انتخاب صحیح ماشین به او ارائه کنند.

۴- کتب سرویس و نگهداری و اپراتوری حتماً به زبان فارسی و گویا باشد.

۵- آموزش سرویس و نگهداری، اپراتوری و نحوه استفاده از کتاب قطعات، برای مشتریان باید مدنظر قرار گیرد.

۶- ترغیب مشتریان بالاخص مشتریان عمده به اجرای CM Condition Monitorin در کارگاه/کارگاه های خود مانند نمونه گیری بموقع روغن موتور، هیدرولیک و... و ارسال نمونه/ نمونه ها به آزمایشگاه معتبر.

۷- سیستماتیک نمودن خدمات قبل و بعد از فروش.

۸- ایجاد شناسنامه فنی به منظور حفظ اطلاعات تعمیراتی انجام شده و سوابق دوباره کاری (ReDo)، انجام اصلاحات و...

۹- استقرار مکانیک/ تیم تعمیراتی در سایت مشتری عمده در زمان گارانتی و نیز مذاکره با مشتریان عمده و ترغیب آنها به انعقاد قرارداد جهت استقرار مکانیک یا تیم تعمیراتی (پس از زمان گارانتی)، در سایت کاری آنها.

۱۰- با توجه به تعداد و تراکم دستگاه های فروخته شده در استان ها، ایجاد نمایندگی خدمات پس از فروش در آن استان ها.

۱۱- حتی الامکان ایجاد سیستم بازدید مجانی از وضعیت و نحوه کار دستگاه های فروخته شده در سایت کاری مشتری و ارائه پیشنهادات مرتبط با نگهداری و کاربرد بهتر دستگاه ها و با بررسی سوابق CM، پیشنهاد تعمیر و تعویض به موقع کامپوننت/ قطعات و...

۱۲- ایجاد کالینگ سیستم.

رفع موانع

با مدیریت انجمن

مهندس حسینعلی مهر آبادی، رئیس هیات مدیره شرکت پارت لودر

پیرو مذاکره نشریه انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین با مهندس مهر آبادی برای انجام گفت و گویی با ایشان، به عنوان پیشکسوت فعال این صنعت و انتقال تجربیاتشان به شرکت‌ها، ایشان طی یادداشتی بخشی از فعالیت‌ها و تجربیاتشان را در اختیار ماهنامه قرار دادند که در پی می‌آید:

حسینعلی مهرآبادی متولد سال ۱۳۲۲ است و از سن ۲۰ سالگی کار خود را در زمینه ماشین آلات راه سازی و ساختمانی آغاز کرده است. اولین تجربه خود را در شرکت دیزل توپارت، نماینده انحصاری ماشین آلات الیس چالهرز در سال ۱۳۴۸ آغاز کرده و تا سال ۱۳۷۶ در راستای ماشین آلات راه سازی و کشاورزی، فروش و خدمات سرویس و نگهداری مشغول بوده است. پس از پیروزی انقلاب اسلامی با تأسیس شرکتی به نام پارت لودر در خصوص صادرات انواع ماشین آلات و هر نوع فاز تغییر شکل یافته‌ای مثل کارخانه آسفالت، ماشین آلات تهیه و تولید شن و ماسه، انواع سنگ شکن و ماشین آلات ساخت هپکو فعال بوده و تعداد قابل توجهی ماشین آلات ساخت ایران را به خارج صادر کرده است. در ضمن شرکت پارت لودر با دعوت از شرکت Ritchie Brothers که فعالیت در امور مزایده تمامی ماشین آلات را دارند و یکی از بزرگ‌ترین‌ها در جهان هستند وارد مذاکره شد و توانست از این شرکت که قادر است طی سه روز مزایده حدود ۳ تا ۴ میلیون دلار فروش داشته باشد و در روزهای حراج خود در هر ۶۰ ثانیه یک دستگاه بلدزر یا لودر یا ماشین آلات دیگر را بفروش برساند، دعوت بعمل آورد. به دنبال این دعوت، سمیناری با هدف آشنا کردن شرکت‌های ایرانی با نحوه فعالیت شرکت Ritchie Brothers برگزار شد و از تمامی شرکت‌های ساختمانی و اغلب سازمان ذیربط برای شرکت در این سمینار دعوت به عمل آمد. هدف اصلی شرکت پارت لودر از برگزاری چنین سمیناری آشنا کردن شرکت‌های ساختمانی ذیربط در امر ماشین آلات و فراگیری شرکت‌ها در Auction یا مزایده‌های جهانی برای خرید یا فروش بوده است. شرکت‌های ایرانی از آن زمان به بعد ضمن شرکت و حضور در مزایده‌های این شرکت در دبی که هر دو ماه یکبار انجام می‌شود توانسته‌اند ماشین آلات مورد نیاز خود را با نازل ترین قیمت تهیه و به ایران وارد کنند. می‌توان گفت قسمت اعظم پروژه‌های انجام شده در سطح مملکت از خدمات ذکر شده بهره‌مند بوده است.



مستمر ایشان بودم و بعد از آن به دعوت ایشان در جلسات انجمن ماشین آلات شرکت داشتیم. با رهنمودهای ایشان و هماهنگی اعضای محترم انجمن پیگیر مسائلی که متأسفانه باعث رکود پیشرفت این صنعت شده بود، شدم که به عنوان مثال می‌توان به ورود جرثقیل در تنازهای مختلف مورد نیاز کشورمان اشاره کرد. جرثقیل در ردیف محدود ماشین آلاتی است که عمر مفید آن بسیار طولانی است و این مسئله حتی در اروپا و آمریکا به این گونه است که جرثقیل را از ماشین آلات دیگر مستثنای کنند. در حال حاضر نمی‌دانم به چه دلیل ورود جرثقیل دست دوم ممنوع شده در صورتیکه با وضعیت فعلی ارزش یک دستگاه جرثقیل ۲۵۰ تن دست دوم را می‌توان با حدود یک میلیارد تومان وارد ایران کرد اما یک دستگاه جرثقیل نو با همین ظرفیت نزدیک به چهار میلیارد تومان تمام می‌شود. در صورتیکه مملکت برای پروژه‌های نظیر عسلویه و غیره نیاز مبرمی به چنین ماشین‌آلاتی داریم لذا برای رسیدن به چنین اهدافی نیاز است انجمن با مدیریت و هماهنگی‌های لازم چنین موانعی را مرتفع سازد.

در پاسخ به این سوال که در رابطه با صادرات ماشین آلات و شرکت در فرایند ماشین آلات یا Auctionها چه نتایج یا بهره‌ای نصیب ما می‌شد، باید گفت فواید شرکت در چنین مزایده‌هایی که از تمامی کشورهای جهان در آن شرکت دارند و کالاهای تولیدی کشورهای پیشرفته هم‌زمان در کنار کالاهای تولید ایران قرار می‌گیرد، مارا وادار می‌کند تا تمام توان خود را بکار گرفته تا کیفیت تولید کشورمان را به بالاترین سطح برسانیم. به عنوان مثال اولین باری که یکی از تولیدات شرکت هپکورا به مزایده برده بودیم و وقتی یک دستگاه لودر مربوطه برای عرضه، روی رمپ فروش رفت و مزایده شروع به تبلیغ کرد، ناگهان گاز لودر گیر کرد و بنده ناچار شدم جلوی چشمانم بالغ بر یک هزار نفر جمعیت بروم و از زیر دستگاه به طریقی رفع عیب کنم. اگرچه این لودر نو و کار نکرده بود، اما این مسئله حاکی از آن بود که ما اکثر مواقع از کنترل کیفی یا قسمت چک مطلوبی برخوردار نبودیم. مورد دیگر رنگ آمیزی دستگاه‌ها بود چرا که به دلیل اینکه روغن زدایی از سطح بدنه دستگاه‌ها انجام نمی‌شد، رنگ آمیزی گاهی به طور کل کنده می‌شد. چنین مسائلی و مشکلاتی پس از شرکت متمادی در این حراج‌ها، پیگیر شدن بنده و شرکت هپکو به دلیل علاقه مند بودن به صادرات تولیدات خود و با هماهنگی در تولید بهتر برطرف شدند. بدین ترتیب پس از یکسال توانستیم ماشین آلات تولید هپکو را حتی به کشورهای پیشرفته مثل کانادا ببریم. امروزه در اقصی نقاط دنیا از ماشین آلات صادراتی ما استفاده می‌کنند و بدین ترتیب صادرات ماشین آلات مثل انواع ماشین‌های تولیدی هپکو، انواع کامیون‌های تولید ایران خودرو دیزل و انواع تریلرهای تولید ایران به سفارش شرکت پارت لودر از قبیل کمپرسی‌ها، تریلر، تانکرهای نفت کش، سیلوهای حمل سیمان، تانکرهای تخصصی حمل قیر، کارخانه تولید آسفالت و کارخانه تهیه شن و ماسه و تهیه بتن رونق گرفت. در طول سال ۲۰۰۳ میلادی در مزایده دبی که بیشتر اوقات آقای دکتر شمس اردکانی شرکت داشتند با ایشان آشنا شدم و شاهد فعالیت‌های

مهندس بهروز حافظی؛ رئیس آموزش فنی شرکت تیراژ ماشین
hafezi@tirage-machine.com



چگونه از ماشین‌های راهسازی و معدنی نگهداری کنیم؟

با توجه به اهمیت فن نگهداری و تعمیرات ماشین‌آلات راهسازی و معدنی و تنوع و گوناگونی اینگونه ماشین‌آلات که در واقع جزو کالاهای سرمایه‌ای کشور به حساب می‌آیند، به منظور استفاده بهینه و افزایش طول عمر آن‌ها، اجرای یک برنامه دقیق پیشگیرانه برای تعمیرات زودرس، جلوگیری از توقف و مصرف بی‌رویه قطعات یدکی در ماشین‌آلات و کاهش مصرف سوخت امری اجتناب‌ناپذیر است. برای رسیدن به این منظور طرح اجرایی مشروح زیر تقدیم می‌شود:

الف) اجرای طرح گردش کار سرویس و نگهداری ماشین‌آلات

ب) آنالیز روغن و ذرات فرسایشی

ج) استفاده از دستگاه‌های تصفیه سوخت و روغن در ماشین‌آلات

الف) اجرای طرح گردش کار سرویس و نگهداری ماشین‌آلات

این طرح اجرایی به منظور منظم شدن سیستم سرویس و نگهداری تمامی خودروها و ماشین‌آلات شرکت تدوین شده و برای اجرای آن به نحو شایسته، ضروری است تمامی مبادی ذیربط در مرکز و شعب، در انجام آن همکاری و سایرین را نیز نسبت به اجرای آن ترغیب کنند. طرح حاضر شامل فرم‌های زیر است:

۱- کارت سرویس

۲- دفترچه سرویس و نگهداری

۳- کارت کنترل سرویس

از فرم‌های فوق موارد ۱ و ۳ در تمامی ماشین‌آلات کاربرد مشابه دارد و دفترچه سرویس و نگهداری برای هر نوع دستگاه به طور اختصاصی تنظیم شده است. اکنون به معرفی فرم‌های فوق می‌پردازیم:

۱- **کارت سرویس:** این کارت برای آگاهی راننده از وضعیت سرویس‌های مقدماتی دستگاه صادر شده تا راننده بتواند در زمان مقرر برای کنترل و یا تعویض روغن‌ها و فیلترهای

دستگاه، به شبکه سرویس مراجعه کند. ضمناً از نواقص احتمالی سرویس‌های انجام شده آگاهی یافته و اقدام لازم را برای رفع این نواقص به عمل آورد.

۲- **دفترچه سرویس و نگهداری:** در این دفترچه همه سرویس‌های دستگاه برای فواصل زمانی معین به طور اختصاصی پیش‌بینی شده است. این دفترچه همواره حتی در مأموریت‌ها در داخل دستگاه نزد راننده قرار دارد تا وی بتواند به موقع از زمان سرویس‌ها مطلع شود. با انجام هر سرویس، برگ مربوطه از دفترچه جدا شده، به دفتر شبکه تحویل می‌شود تا در کارت کنترل سرویس ثبت شود.

۳- **کارت کنترل سرویس:** این کارت در پرونده دستگاه در دفتر شبکه نگهداری می‌شود و محل جمع‌آوری اطلاعات اجمالی هر مرحله از سرویس دستگاه‌ها است.

گردش عملیات سرویس و نگهداری دستگاه‌ها:

۱- برای هر یک از دستگاه‌ها یک پرونده سرویس در دفتر شبکه سرویس و نگهداری شبکه ذیربط تشکیل می‌شود. این پرونده محل بایگانی کارت کنترل سرویس و برگه سرویس‌های انجام شده دفترچه خواهد بود. اگر دستگاه به پروژه اعزام شود، کارت کنترل در شبکه سرویس مرکز باقی خواهد ماند.

۲- برای سرویس دستگاه‌ها، هر بار راننده با ملاحظه شماره کیلومتر و یا ساعت کارکرد دستگاه و مطابقت آن با سرویس قبلی که روی دفترچه سرویس نوشته شده، از زمان سرویس مطلع می‌شود. (در دستگاه‌های فاقد دفترچه، راننده به کارت سرویس موجود در دستگاه رجوع می‌کند و با دستگاه به دایره سرویس مربوطه برای اعزام سرویس‌کار خبر می‌دهد.)

۳- **متصدی مربوطه،** با مراجعه به مندرجات دفترچه دستگاه از نوع سرویس لازم مطلع می‌شود و دستگاه را به داخل کارگاه هدایت می‌کند. در صورت فعال بودن دستگاه سرویس‌کار به محل اعزام می‌شود.

۴- **سرویس‌کار** ضمن انجام سرویس‌های مندرج در پشت برگه سرویس دستگاه، جلوی سرویس‌های انجام شده علامت‌گذاری می‌کند و چنانچه سرویسی از دفعات قبلی مانده و در روی این برگ سرویس قید شده بود، آن را نیز انجام می‌دهد. همچنین اگر به هر دلیل امکان انجام بعضی از سرویس‌ها نبود، آن‌ها را روی برگ سرویس بعدی قید خواهد کرد و در پایان پس از امضای ته برگ دفترچه، آن را به دایره

سرویس ارجاع می دهد.

۵- مسئول دایره ضمن کنترل انجام تمامی سرویس های لازم و صحت مندرجات، ته برگ دفترچه را امضا می کند و در ضمن برگ سرویس را از دفترچه جدا از سرویس های انجام شده توسط متصدی شبکه سرویس از روی کارت سرویس دستگاه، روی کارت سرویس موجود در پرونده درج می شود.

۶- اگر دستگاه به پروژه اعزام شده بود، مسئول شبکه سرویس مرکز شعبه موظف است با مراجعه ماهیانه به محل اعزام دستگاه، ضمن کنترل انجام به موقع و صحیح سرویس تمامی دستگاه ها، نسبت به جمع آوری برگه های دفترچه سرویس و نگهداری (موجود در پرونده موقت) اقدام کند تا پس از درج مطالب آن ها در کارت کنترل سرویس دستگاه، این برگه ها را در پرونده اصلی دستگاه بایگانی کند.

۷- کارت کنترل سرویس لازم است هر سال جمع بندی شده و با امضای مسئول شعبه، به دفتر مرکزی ارسال شود. موارد استفاده از این کارت عبارتند از:

۷/۱- کنترل انجام به موقع سرویس های دستگاه توسط شبکه سرویس.

۷/۲- استخراج جمع هزینه سرویس و نگهداری دستگاه در فواصل زمانی معین.

۷/۳- گزارش اطلاعات سرویس و نگهداری دستگاه یاد شده به مدیران ذیربط.

۷/۴- بررسی میزان کارکرد دستگاه های مختلف.

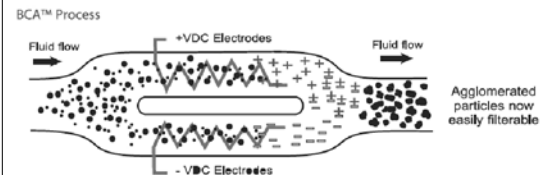
۷/۵- برآورد بودجه لازم برای عملیات سرویس و نگهداری.

۷/۶- کنترل حجم فعالیت سرویسکاران.

۸- در صورت انتقال ماشین آلات راهسازی از شعبه ای به شعبه دیگر، لازم است پرونده اصلی سرویس و نگهداری آن نیز به شعبه جدید منتقل شود.

ب) آنالیز روغن و ذرات فرسایشی

یکی از روش های کنترلی و نظارتی در زمینه مراقبت وضعیت ماشین آلات آنالیز روغن است. در این روش کنترل موثر مدیریتی در بخش سرویس و نگهداری و کاهش مصرف روغن که به طور معمول در کتاب های سرویس و نگهداری در سرویس های دوره ای عمدتاً ۱۰۰ تا ۱۵۰ ساعته تعویض می شود و چه بسا این زمان سرویس با توجه به نوع و شرایط محیطی کار، مناسب برای تعویض روغن در دستگاه مورد نظر نباشد. در آزمایشات آنالیز روغن با توجه به ورود و نفوذ آلاینده های مختلف به درون سیستم های مکانیکی که امری اجتناب ناپذیر است از طریق پایش وضعیت روغن درگیر با اجزا، تمهیداتی را برای پیشگیری از صدمات بیشتر اعمال می کنند. در این آزمایشات از طریق اندازه گیری مقدار ذرات



معلق در روغن و اندازه گیری ویسکوزیته، نقطه اشتعال تعیین مقدار TAN (Total Acid Number) و TBN (Total Base Number) می توان از طریق تحلیل نمودارها و نتایج حاصل از آزمایشات، زمان تعویض دقیق روغن در آن دستگاه را به طور نسبتاً دقیق مشخص کرد که علاوه بر جلوگیری از مصرف بی رویه روغن که متأسفانه سالانه میلیون ها لیتر روغن در کشور به علت عدم آگاهی از وضعیت روغن مصرف شده در دستگاه بی رویه تعویض می شود، می توان موارد زیر را نیز مورد بررسی قرار داد:

۱- آگاهی از کیفیت روانکارها

۲- کنترل ورود آلوده کننده ها به داخل سیستم

۳- پیشگیری از فرسایش اجزای داخل سیستم

ج) استفاده از دستگاه های تصفیه سوخت و روغن در ماشین آلات

یکی از عمده مشکلات در سیستم نفوذ آلاینده ها به سیستم روغنکاری و سوخت رسانی در ماشین آلات است. با استفاده از



ISOPur LR-CMU with BCATM Technology

این دستگاه که به راحتی قابل نصب در سیستم سوخت رسانی و روغنکاری است می توان مواد زاید را همزمان با گردش روغن و سوخت در سیستم تصفیه و از مصرف بی رویه روغن جلوگیری کرد. با استفاده از این روش، ذرات معلق در محلول با استفاده از تکنولوژی (Balanced Charge Agglomeration) BCA که در واقع با متراکم کردن بارهای متعادل به وسیله پمپاژ سیالات نارسا ذرات به طور مساوی با بارهای مثبت و منفی یونیزه شده و ذرات با بار مخالف با هم ترکیب می شوند و به ذرات بزرگ تر تبدیل می شوند به طوری که می توان به سادگی با استفاده از فیل تر آن ها را از محلول جدا ساخت. بدین طریق می توان عمر مفید روغن در ماشین آلات را افزایش داد و با کاهش مواد زاید در سوخت موجب احتراق کامل و بهتر سوختن آن و افزایش توان و راندمان دستگاه شد.



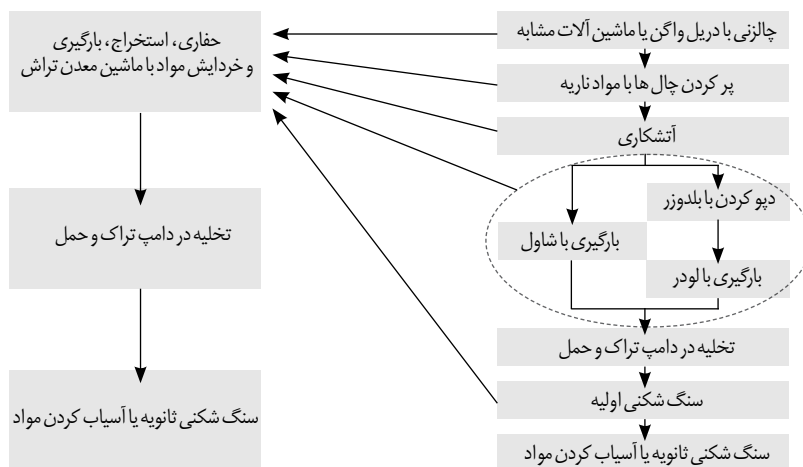
مزایای باطله برداری و استخراج معادن با استفاده از تکنولوژی نوین دستگاههای معدن تراش (Surface Miner)

مقدمه

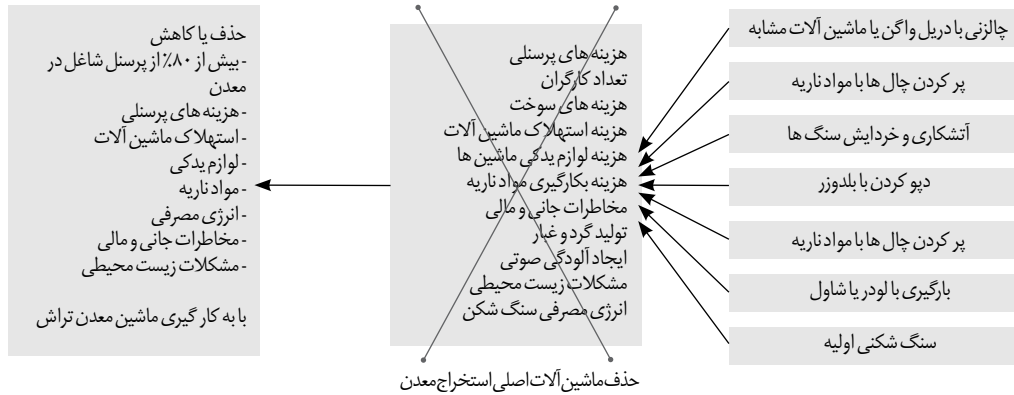
در مقاله پیش رو به معرفی و نحوه کارکرد دستگاه معدن تراش پرداخته می شود. استفاده از ماشین های معدن تراش در معادن مختلف از نظر بهره وری تولید و هزینه های استخراجی کاملاً مقرون بصره و مناسب است و فاقد مشکلات زیست محیطی می باشد.

در روش استخراج مرسوم، از زمان آتشکاری تا استخراج و بارگیری مواد مدت زمان زیادی است، در حالیکه استفاده از دستگاه معدن تراش موجب حذف تمامی عملیات چالزنی، آتشکاری، دیو توسط بولدوزر و بارگیری توسط لودر می شود و از این طریق در زمان استخراج صرفه جویی زیادی صورت می گیرد. از طرف دیگر چالزنی و آتشکاری، بولدوزر و لودر هر یک به تنهایی حداقل به چند نفر تکنسین و اپراتور و کمک احتیاج دارند که در صورت بکارگیری توأم چند دستگاه، تعداد این افراد بیشتر می شود. در حالیکه دستگاه معدن تراش فقط به ۲ نفر شامل اپراتور و کمک اپراتور احتیاج دارد و استفاده از یک دستگاه به تنهایی، استفاده از چند دستگاه دریل واگن، لودر یا شاول و بولدوزر را جبران می کند. لذا از این طریق در هزینه های کارگری استخراج نیز صرفه جویی قابل توجهی می شود و مخاطرات انسانی به حداقل خود کاهش می یابد. در نمودارهای ۱ و ۲ مزایای استفاده از این دستگاه ها آمده است.

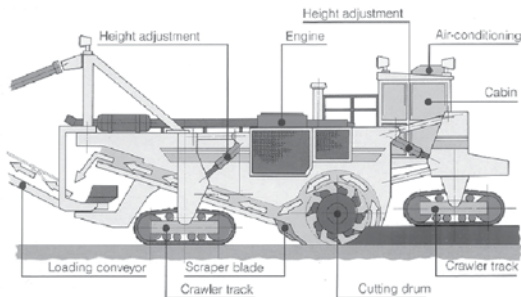
نمودار ۱: نحوه اجزای ماشین ماشین آلات معدنکاری
به روش مرسوم با ماشین های معدن تراش



نمودار ۲: چگونگی جایگزینی هزینه های پرسنلی، صرفه جویی در سوخت، مواد ناریه، استهلاک ماشین آلات، مسایل زیست محیطی در روش معدنکاری مرسوم در مقایسه با به کارگیری ماشینهای معدن تراش



در این دستگاه ها مطابق شکل شماره ۱ توسط یک استوانه دوار که بر روی آن تعدادی ناخنک برای برش نصب شده، سطح زمین کنده شده و ماده معدنی استخراج می شود.



ماده معدنی استخراج شده سپس بر روی نوار نقاله ریخته شده و توسط آن به بیرون از دستگاه منتقل می شود. مواد استخراجی مطابق شکل شماره ۲ می توانند به صورت مستقیم توسط کامیون بارگیری شوند و یا در کنار محدوده استخراجی دیو و بعدا بارگیری شوند. مکانیسم این عمل کاملا مشابه با برداشت گندم توسط ماشین کمباین است.



الف - اهداف باطله برداری و استخراج معادن با دستگاه معدن تراش

بکارگیری روش های نوین استخراج معادن با استفاده از دستگاه های معدن تراش در طی سالیان اخیر در تعدادی از معادن کشورهای مختلف از جمله معدن سنگ آهن استرالیا، نتایج بسیار مطلوب اقتصادی را به همراه داشته است. این تجربه، نوید بخش گسترش این فناوری در سایر معادن مشابه بوده و امید می رود در آینده نزدیک با جایگزینی روش های نوین به جای روش های مرسوم، شاهد تحولی عظیم در بهره برداری بهینه از معادن مختلف کشور باشیم. به همین منظور برای گسترش خدمات باطله برداری و استخراج معادن، استفاده از تکنولوژی نوین بکارگیری دستگاه های معدن تراش برای تحقق اهداف زیر پیشنهاد می شود:

- انجام تمامی عملیات باطله برداری و استخراجی با استفاده از تکنولوژی دستگاه های معدن تراش
- اعتلای کیفی و ارتقا بازدهی عملیات معدنکاری با استفاده از تکنولوژی دستگاه های معدن تراش
- معرفی مزایای استفاده از تکنولوژی دستگاه های معدن تراش برای بهینه سازی عملیات باطله برداری و استخراجی و ایجاد فرهنگ استفاده از این ماشین ها در بین دست اندرکاران امور معدنی

ب - معرفی و مزایای استفاده از دستگاه های معدن تراش

۱. معرفی دستگاه های معدن تراش
در طی سالیان گذشته و با افزایش تقاضا برای انواع مواد معدنی، نیاز روز افزون به استخراج معادن همواره روندی صعودی داشته است. در همین راستا می توان به توسعه تکنولوژی تولید ماشین های نوین معدنکاری روباز اشاره کرد که تکنولوژی طراحی و بکارگیری آنها به اوایل دهه ۹۰ میلادی بازمی گردد.

۲- مزایای دستگاه استخراج روباز

در روش مرسوم استخراج مکانیزه معادن که تکنولوژی آن به دهه های ۵۰ و ۶۰ میلادی باز می گردد، ماشین آلات استخراجی همواره دارای نوع و کارکرد تقریباً مشابهی بوده اند. برای مثال بولدوزرها در طول ۵۰ سال اخیر فقط از نظر قدرت موتور، روش های انتقال نیرو، توان و بازده دچار تغییر و تکامل شده اند، ولی روش کارکرد آنها در طی این سال ها تفاوت چندانی پیدا نکرده است.

روند طراحی و تکامل دستگاه های معدن تراش به اواسط دهه ۹۰ باز می گردد که از نظر زمانی در حدود ۴۰ سال متاخرتر از ماشین آلات مرسوم استخراجی است و از اینرو از تکنولوژی بسیار جدیدتر و پیشرفته تری در آنها استفاده شده است و از این نظر دستگاه های مذکور به مراتب قابلیت و بهره وری بسیار بیشتری نسبت به ماشین آلات مرسوم استخراجی دارند. مزایای بی نظیر استفاده از دستگاه های معدن تراش به این شرح است:

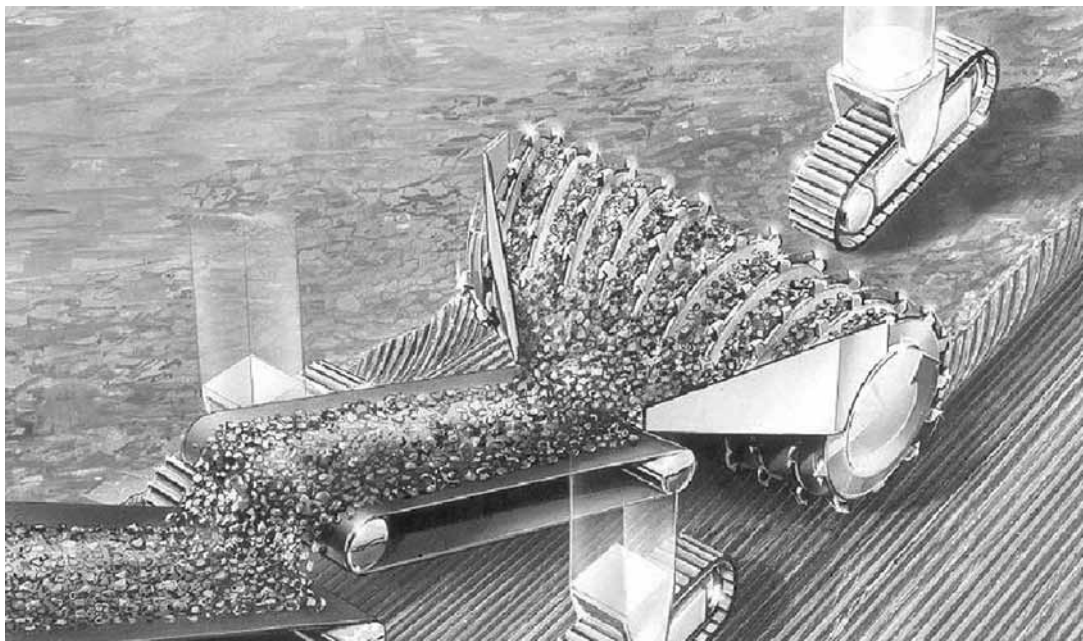
۱-۲- ساده شدن مکانیسم استخراج

در روش مرسوم استخراج مطابق مراحل فوق الذکر، ماشین آلات مختلفی به ترتیب باید حداقل در ۴ مرحله برای استخراج معادن و قبل از شنگ شکنی بکار گرفته شوند. تمامی این ماشین آلات نیاز به چند نفر اپراتور دارند و به دلیل کارکرد در شرایط سخت، استهلاک آنها بسیار بالا است.

از طرف دیگر، ماشین های نوین معدن تراش فقط فرآیند استخراج را در ۲ مرحله انجام می دهند و لذا استهلاک و تعداد اپراتور آنها به مراتب کمتر از روش مرسوم است.

۲-۲- حذف مرحله سنگ شکنی

مطابق شکل شماره ۳ به دلیل روش خاص استخراج مواد معدنی توسط دستگاه معدن تراش، ابعاد مواد استخراجی قابل تنظیم بوده و به عبارت دیگر مواد تقریباً حالت دانه بندی شده (Grading) دارند.



شکل شماره ۳:
طرح ساده از روش استخراج دستگاه معدن تراش و مواد دارای حالت دانه بندی شده

۳-۲- سنگ جوری

در بعضی از کانسارهای رگه ای و عدسی شکل که ماده معدنی حالت یکنواختی نسبت به سنگ باطله دربرگیرنده خود ندارد، باید از روش سنگ جوری برای جدا کردن بخش های پر عیار و کم عیار باطله استفاده کرد.

در روش مرسوم به دلیل ابعاد بزرگ سنگ های استخراجی روش سنگ جوری بسیار دشوار و حتی غیر ممکن است و به همین دلیل بهره وری روش سنگ جوری در روش استخراج مرسوم بسیار کم و غیر اقتصادی است. از طرف دیگر مواد استخراجی توسط دستگاه معدن تراش به دلیل داشتن حالت

دانه بندی و نیز ابعاد محدود در حد چند سانتیمتر، کاملاً برای سنگ جوری مناسب و مطلوب هستند.

۴-۲- تولید محصول استخراجی دارای دانه بندی دلخواه با توجه به روش استخراج و نیز قابلیت کنترل ابعاد مواد حاصله، در کانسارهای توده ای مواد استخراج شده توسط دستگاه های معدن تراش از دانه بندی دلخواهی برخوردارند که این امر سهولت بکارگیری آنها را در فرآیندهای گوناگون فرآوری سبب می شود.

۵-۲- کنترل عمق برش در کانسارهای رگه ای (استخراج انتخابی)

در روش استخراج مرسوم، در بعضی از کانسارهای رگه ای به دلیل تاثیرات ناشی از انفجار و نیز نحوه دپو، مخلوط ناهمگنی از ماده معدنی و باطله به وجود می آید که فرآوری ماده معدنی را دشوار و پرهزینه می کند. همچنین اگر ابعاد رگه از حدی کمتر باشد نیز مشکل عنوان شده بیشتر مطرح خواهد شد در حالیکه استفاده از دستگاه معدن تراش سبب تولید کانسارهای همگن می شود.

۲-۶ کنترل و رعایت شیب بندی

در بعضی از کانسارها که حالت صفحه ای شکل دارند (Stratiform) و گسترش طولی و عرضی کانسار نسبت به ضخامت آن بسیار بیشتر است، استفاده از دستگاه معدن تراش کاملاً بر روش مرسوم ارجحیت دارد زیرا امکان کنترل بلوک های معدنی استخراجی و جلوگیری از مخلوط شدن ماده معدنی با باطله و روباره در این روش به مراتب بیشتر از روش استخراج مرسوم است. به عبارت دیگر عمق استخراج قابل کنترل است.

۲-۷ امکان حفاری توام خاک و سنگ

در مواقعی که نیاز به حفر ترانشه در زمین های دربرگیرنده خاک و سنگ است، حفر ترانشه توسط بیل مکانیکی در خاک کاملاً امکان پذیر است، ولی در زمین های سنگی، بیل فاقد کارایی است و در اینگونه موارد معمولاً باید از روش حفاری و انفجار استفاده کرد که زمانبر و پرهزینه است. اما دستگاه معدن تراش فارغ از نوع زمین اعم از خاکی و یا سنگی، هرگونه حفاری را اعم از حفر ترانشه را با سرعت و رعایت شیب طراحی شده انجام می دهد.

۲-۸ استفاده از مصالح حاصل از خاکبرداری ها در خاکریزی ها

یکی از مشکلات ناشی از عملیات خاکبرداری در عملیات راهسازی، مسئله بارگیری، حمل و دپو مصالح است و به منظور رعایت صرفه اقتصادی، بهتر است حتی المقدور سعی شود که مصالح حاصل از خاکبرداری ها در خاکریزی ها مصرف شود. مواد استخراجی از دستگاه معدن تراش بدلیل دانه بندی مناسب و همگنی نسبی، کاملاً قابل استفاده در خاکریزی ها هستند.

۲-۹ مصرف سوخت

با توجه به افزایش قابل توجه بهای سوخت، استفاده از روش مرسوم استخراج مستلزم استفاده مقادیر زیادی سوخت است. دستگاه های مصرف کننده سوخت در روش مرسوم عبارتند از: کمپرسور و در مواردی دریل واگن، بولدوزر، لودر یا شاول، سنگ شکن (مصرف کننده انرژی برق).

دستگاه معدن تراش از یکطرف کار دستگاه های فوق را انجام داده و از طرف دیگر میزان سوخت مصرفی آن به مراتب کمتر از مجموع دستگاه های فوق الذکر است و برق نیز مصرف نمی کند که این نکته استفاده از آنرا کاملاً مقرون بصرافی کند.

۲-۱۰ ملاحظات زیست محیطی

مهمترین مزیت استفاده از دستگاه های معدن تراش، ملاحظات زیست محیطی ناشی از استفاده از این دستگاه ها است. اهم این ملاحظات عبارتند از:

• عدم نیاز به انفجار که موجب آسیب جدی و حتی تخریب

جمعیت جانوری و بعضاً گیاهی می شود
• امکان استخراج ماده معدنی در کنار مناطق مسکونی به دلیل عدم نیاز به انفجار

• امکان استخراج با کمترین آلودگی صوتی

• آلودگی کمتر هوا به خاطر مصرف کمتر سوخت

• آسیب کمتر به منابع طبیعی و به خصوص ارتفاعات به دلیل امکان استخراج مواد معدنی با شکل های کاملاً هندسی و قابل بازسازی

۲-۱۱ استهلاک ماشین آلات

در روش مرسوم استخراج ۴ دستگاه مجزا دریل واگن، کمپرسور، بولدوزر و لودر یا شاول باید به تناوب کار کنند. این دستگاه ها هر یک دارای استهلاک مخصوص به خود بوده که در نهایت موجب تحمیل هزینه زیادی بابت تعمیر و نگهداری آنها می شود. در حالیکه تمام عملکرد این ماشین آلات در یک دستگاه معدن تراش خلاصه شده و هزینه تعمیر و نگهداری آن به مراتب بسیار کمتر از ۴ ماشین فوق الذکر است. ضمناً متذکر می شود که دستگاه معدن تراش دارای شنی بوده و از اینرو هزینه های نگهداری سیستم حرکتی آن بسیار پایین است.

۲-۱۲ سطح صاف برای بارگیری مستقیم توسط کامیون

در روش مرسوم استخراج، در اثر عملیات آتشکاری و دپو مواد توسط ماشین آلات سنگین، سطح بارگیری توسط کامیون اصولاً یا وجود ندارد و یا بسیار ناهموار است. به همین منظور در بسیاری از موارد لودرها باید مواد استخراجی را در مسافت قابل توجهی حمل و سپس بارگیری را انجام دهند که این موجب کاهش بهره وری و افزایش هزینه های استخراجی می شود.

از طرف دیگر مطابق شکل شماره ۴، به علت روش خاص استخراج مواد توسط دستگاه معدن تراش، سطح بارگیری کاملاً مسطح بوده و کامیون ها می توانند مستقیماً از مجاورت کارگاه استخراج اقدام به بارگیری از معدن تراش کنند.

۳- کاربرد دستگاه معدن تراش در معادن ایران

بطور کلی استخراج از معادن تابعی از پارامترهایی نظیر شکل ماده معدنی، نوع ماده معدنی، گسترش طولی و عرضی و ضخامت ماده معدنی، سختی ماده معدنی، میزان ذخیره، افراز کارگاه استخراج، وجود یا نبود روباره و باطله، شیب توپوگرافی، سهولت دسترسی به معدن و غیره است. در این راستا و با توجه به مکانیزم عملکرد دستگاه های معدن تراش، می توان نتیجه گرفت که بالاترین راندمان کاری برای این دستگاه ها در معادن بدست می آید که دارای شرایط زیر باشند:

• کانسار حتی المقدور توده ای باشد

• کانسار حتی المقدور وضعیت هموزن و همگن داشته باشد

• گسترش طولی و عرضی کانسار به حدی باشد که دستگاه بتواند بر روی آن دور بزند

• امکان استخراج در سطوح افقی فراهم باشد

با توجه به موارد فوق، در مجموع استفاده از دستگاه های معدن تراش در امر باطله برداری و استخراج معادن مختلف امکان پذیر است.

با توجه به موارد فوق، در مجموع استفاده از دستگاه های



مربوطه

- هزینه‌های سوخت
- هزینه موادناریه و آتشکاری
- مشکلات ناشی از تحریم و تهیه ماشین آلات و لوازم یدکی مربوطه از خارج کشور
- مشکلات ناشی از بروز سوانح انسانی و مخاطرات فنی در کارگاه‌های استخراجی

ب- استفاده از ماشین‌های معدن تراش همانگونه که در بخش مزایای استفاده از دستگاه‌های معدن تراش ذکر شد، با بکارگیری این دستگاه‌ها دیگر نیازی به استفاده از ماشین‌های آلات و تجهیزات مثل دریل واگن، بلدوزر، لودر یا شاول و سنگ شکن و نیز انجام عملیات آتشکاری نیست و به این ترتیب صرفه جویی قابل توجهی در هزینه‌های نیروی انسانی، سوخت، موادناریه، استهلاک ماشین‌های آلات و لوازم یدکی مربوطه و در نهایت هزینه‌های جاری استخراج مواد معدنی می‌شود.

ت- نتیجه‌گیری

با توجه به مجموعه موارد فوق الذکر می‌توان نتیجه گرفت که استفاده از ماشین‌های معدن تراش در آن معادنی که قابلیت استفاده از این ماشین‌ها وجود دارد به مراتب هم از نظر صرفه و صلاح اقتصادی و هم از نظر حجم سرمایه گذاری و هم از نظر کاهش هزینه‌های تولید و نیز کاهش مشکلات متعدد ناشی از تعدد نیروی انسانی، استهلاک دستگاه‌ها، تهیه و بکارگیری موادناریه و غیره کاملاً مقرون صرفه و دارای توجیه اقتصادی است و بکارگیری آن‌ها مشکلات زیست محیطی ناشی از استخراج معادن را به حداقل خود کاهش می‌دهند.

معدن تراش در اکثر معادن روباز دارای کانسارهای غیر فلزی و در معادن فلزی از نوع پرفیری (Porphyry) مثل معادن مس سرچشمه و سونگون، توده‌ای (Massive) مثل معادن آهن گل‌گهر و چادر ملو و چغارت، کانسارهای (Stratiform) و (Stratibound) به شرط داشتن روباره کم دارای کاربرد وسیعی است. از جمله معادن غیر فلزی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- الف- مواد اولیه تولید سیمان شامل: آهک، مارن و پوزالان
- ب- مصالح ساختمانی شامل: گچ، شن و ماسه کوهی، پوکه معدنی، پرلیت و بالاست
- پ- خاک‌ها و کانی‌های صنعتی شامل: کائول، بنتونیت، آرژیلیت، ورمیکولیت، فلدسپات و انواع شیست‌ها نظیر آندالوزیت و تالک شیست
- ت- نسوزها شامل: بوکسیت، منیزیت و نفلین سینیت (برای تولید آلومینا)
- ث- مواد معدنی خاص شامل: دولومیت، دیاتومیت و زئولیت
- ج- معادن ذغالسنگ

پ- مقایسه فنی و اقتصادی هزینه‌های استخراجی

الف- روش مرسوم

در روش مرسوم استخراج مواد معدنی که در حال حاضر در معادن رایج است، نیاز به بکارگیری ماشین‌های آلتی به شرح زیر است:

- دریل واگن به همراه کمپرسور مربوطه، بلدوزر، در مواردی شاول، لودر و سنگ شکن
- با توجه به ارزش قابل توجه اینگونه ماشین‌های آلتی استفاده از آن‌ها سرمایه‌گذاری سنگینی محسوب می‌شود. به این مبالغ باید هزینه‌ها و مشکلات زیر را نیز افزود:
- هزینه‌های حق الزحمه رانندگان و تعمیرکاران ماشین‌های آلتی
- هزینه‌های مربوط به استهلاک ماشین‌های آلتی و لوازم یدکی



پیمان دارابیان؛ مدیر بازرگانی شرکت پارس لودرز
darabian@parsloaders.com

پیمان دارابیان فعالیت خود در امور مالی شرکت پارس لودرز از سال ۱۳۷۵ آغاز کرد. در سال ۱۳۷۸ به سمت مدیریت امور مالی این شرکت منصوب شد و در سال ۱۳۸۲ از این سمت انصراف و همکاری خود را در قالب مشاوره مالیاتی با شرکت پارس لودرز ادامه داد و در عین حال به طور همزمان مدیریت امور مالی شرکت های نقش ایام سپرنگ، کوراب کالای تهران، نگارین طیف آوران، فوژان اکسون، فوژان اکسیر، پوشاک فاسییس، را تا سال ۱۳۸۷ عهده دار بود. در سال ۱۳۸۷ به دستور بنیانگذار فقید شرکت پارس لودرز «مهندس ایرج جهان بین» فعالیت خود را در زمینه امور مالی به کلی متوقف نمود تا عهده دار مدیریت بازرگانی شرکت پارس لودرز شود، که تا هم اکنون ادامه یافته است.

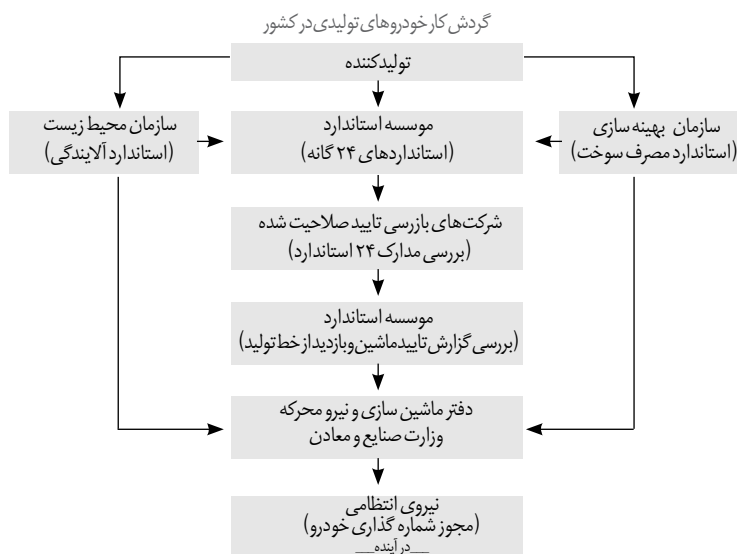
استاندارد اجباری ماشین آلات راهسازی: واقعیت ها و ابهام

اگرچه در بازار رقابت امروز قضاوت نهایی در مورد کیفیت کالا توسط مصرف کننده نهایی، معتبرترین قضاوت و برپایه این استدلال، کالا خود معرف خود می باشد نمی توان منکر منافی بود که از اعمال نظارت ملی بر تولید و تامین کالا عاید مصرف کننده می شود.

از رهگذر اعمال نظارت ملی، محدودیت گستره سرگردانی در خیل انبوه محصولات وارداتی و تولیدی با کیفیت و بی کیفیت عاید مصرف کننده، وانعکاس آگاهی مصرف کننده به معیار انتخاب کالا عاید تولید کننده و تامین کننده، و نهایتاً حراست از سرمایه ملی و جلوگیری از اتلاف آن نصیب ملت و مملکت خواهد شد.

بیان موارد بدیهی یاد شده فوق نه بهانه ای به عنوان مقدمه بر آغاز این نوشته است و نه بیان آن فخری بر گوینده خواهد افزود. یگانه پروای نگارنده این است که بیان کند اگرچه به عنوان عضوی از جامعه وارد کنندگان و تولید کنندگان ماشین آلات راه سازی، در اثر اعمال استاندارد اجباری توسط سازمان ملی استاندارد ایران، در امر ترخیص کالا و مواد اولیه از گمرک دچار سختی ها و سرگردانی های بسیار شده است، ابداء منکر منافع این نظارت نبوده و نیست. باور دارم که اعضا جامعه فعالان تجارت و تولید ماشین آلات راه سازی، که هر یک به نوبه خود عضوی از مصرف کنندگان دیگر کالاها محسوب می شوند نیز منکر این منافع نیستند.

اما از دیرباز در ایران زمین رسم بوده است که یک نیت پاک یک هدف مقدس و ارزنده با تیتیر درشت مطرح شود و بدون رعایت الزامات و پشتوانه ها و زمینه ها مصوب شود و با توجه به عدم این الزامات خجولانه و از پس پرده حیا و با محدودیت و کلی گویی در باره جزئیات اجرایی طرح اطلاع رسانی شود و از پس این طرح و تصویب... این سرگردانی ذینفع نگویند و مجریان بینوای طرح و نزاع بین آنها است که سرنوشت طرح را تعیین خواهد کرد. بدیهی است که در سر انجام، واضعان طرح نیز هرگز یادی از فرهاد و تیشه اش نکنند و در نهایت خسروانه تاج افتخار پروژه بیستون را به شیرینی بر سر نهند.



استاندارد اجباری چیست؟

با بررسی‌های مفصل و آزمون و خطاهای مکرر و صرف هزینه بسیار و با بهره از اطلاع رسانی ضعیف سازمان ملی استاندارد ایران تا کنون به این نتیجه رسیده‌ایم که استاندارد اجباری مراحل ذیل را شامل می‌شود:

۱. تدوین استاندارد ملی توسط سازمان ملی استاندارد که متشکل از معرفی دامنه انواع کالا جهت شمول استاندارد - معرفی استانداردهای اجباری جهت بررسی و مطابقت کالا با شرایط مشخصه - و پیوسته‌های فنی اطلاعاتی ANNEX مورد نیاز است.
۲. انجام مراحل آزمون کالا بر اساس استاندارد ملی.
۳. بررسی گزارش آزمون یا TEST REPORT و بررسی تطبیق یا عدم تطبیق با استاندارد ملی و صدور تایید نوع یا TYPE APPROVAL که به اختصار TA خوانده می‌شود
۴. کنترل و بازرسی فیزیکی هر محموله وارداتی از کالا جهت تطبیق با TA مربوطه.
۵. (در صورت تولید کالا در داخل کشور) بازرسی نظام تولید واحد تولیدی از جهت قابلیت کیفی تولید محصول و صدور گواهی انطباق تولید CONFORMITY OF PRODUCTION که به اختصار COP گفته می‌شود.

سازمان ملی استاندارد ایران از سال ۱۳۸۲ به اعمال استاندارد اجباری برای خودروهای سواری مبادرت کرد. درحالیکه استاندارد اجباری در سال ۱۳۹۰ برای ماشین‌آلات راهسازی ضروری دانست. به منظور تایید نوع خودروهای سواری - سازمان ملی استاندارد ایران استانداردهای ۵۱ گانه‌ای را ملاک عمل قرارداد که ترجمه دقیقی از استانداردهای EEC و ECE اروپا و مطابق روال معمول تطبیق استاندارد خودرو در آن دیار است.

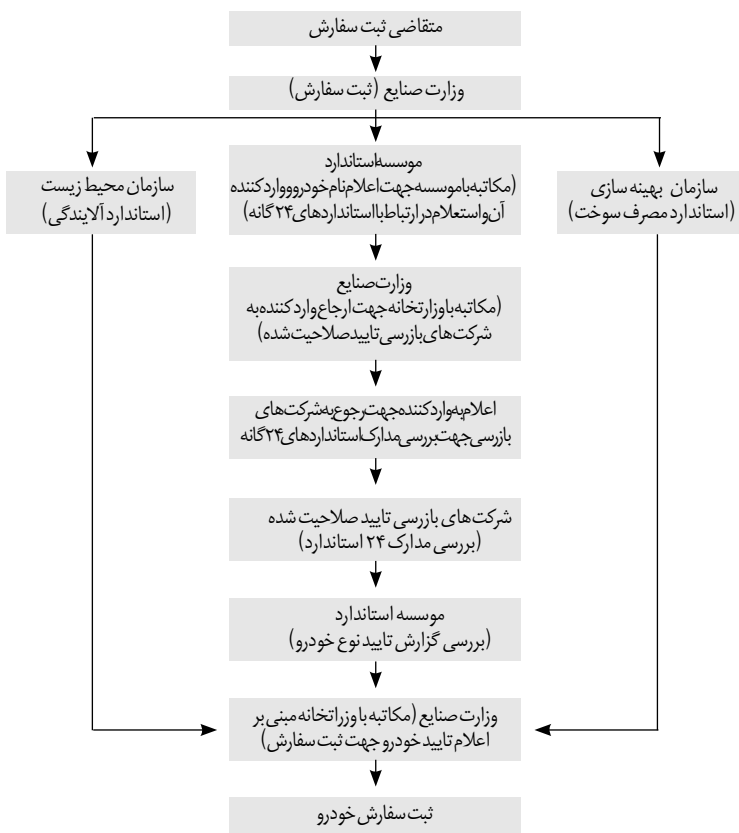
در واقع خودرویی که TEST REPORT آن با شرایط استانداردهای ۵۱ گانه فوق مطابقت کند، حائز نشان استاندارد E MARK اروپا خواهد بود و خودروی دارای این نشان بالطبع مورد تایید سازمان ملی استاندارد ایران.

به این ترتیب خاطر سازمان ملی استاندارد ایران از یکسو آسوده بود که استاندارد بین المللی را ملاک تایید نوع کالا قرار داده است و از سوی دیگر تکلیف وارد کننده نیز مشخص که چه خودرویی را برای واردات انتخاب کند و فروشنده خارجی نیز اگر از قبل استانداردهای ۵۱ گانه را گذرانده بود که هیچ - اگر نه روال کار برای فروشنده روشن بود و آزمایشگاه‌های متعدد معتبر را در سراسر دنیا در اختیار داشت که بر این استاندارد مسلط بودند.

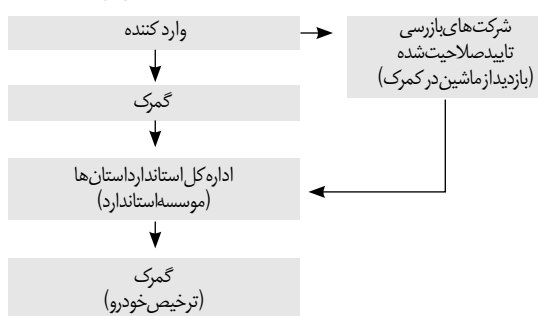
اما در تدوین استاندارد ملی برای ماشین‌آلات راهسازی، سازمان ملی استاندارد ایران، چنین مسیر پیموده‌ای را در اختیار نداشت و به نوعی ناچار به در دست گرفتن ابتکار برای تدوین استاندارد ملی شد.

حاصل این ابتکار عمل در فاز اول، تدوین استاندارد ملی ISIRI ۱۲۵۴۴، مشتمل بر استانداردهای ۲۴ گانه‌ای است که از یکسو ANNEX اطلاعاتی آن هنوز توسط سازمان ملی استاندارد ایران تکمیل نشده و از سوی دیگر TEST REPORT مورد تایید آن با تجربیات آزمایشگاه‌های دنیا فاقد مطابقت می‌باشد که این امر وارد کنندگان و تولید کنندگان ماشین‌آلات راهسازی را دچار سرگردانی کرده است.

گردش کار ثبت سفارش خودروهایی که مدل آنها برای اولین بار به تایید رسیده



گردش کار ترخیص خودرو از گمرک



لیست استانداردهای تایید نوع ماشین های راه سازی جهت اجرای اجباری (فاز اول) از ابتدای سال ۹۰

ردیف Row	عنوان استاندارد Standard's name	شماره استاندارد ملی ISIRI No.	شماره استاندارد معادل ایزو ISO No.
۱	ماشین های راه سازی ، ساختمانی و معدنی-تائید نوع-مقررات و روش اجرایی	12544	--
۲	ماشین های خاک برداری-تعیین ابعاد و وزن ماشین های چرخ لاستیکی	7456	7457
۳	ماشین های خاک برداری-محیط اتاقک کاربر-بخش سوم: روش آزمون تحت فشار قرار دادن اتاقک کاربر	3-7470	10263-3
۴	ماشین های خاک برداری-محیط پیرامون کاربر-قسمت چهارم: روش آزمون سیستم های تهویه، تجهیزات گرمایش و/یا تهویه مطبوع اتاقک کاربر	4-7470	10263-4
۵	ماشین های خاک برداری-نمادها برای کنترل های کاربر سایر نمایشگرها-قسمت اول: نمادهای متداول	1-7471	6405-1
۶	ماشین های خاک برداری-نمادها برای کنترل کاربر و سایر نمایشگرها-قسمت دوم: ویژه برای ماشین ها، تجهیزات و لوازم جانبی	2-7471	6405-2
۷	ماشین های خاک برداری-صندلی کاربر-ابعاد و الزامات	8404	11112
۸	ماشین های خاک برداری-سیستم شماره شناسایی محصول	8405	10261
۹	ماشین های خاک برداری-تراکتورها و ماشین های کشاورزی-نقطه شاخص صندلی	8408	5353
۱۰	ماشین های خاک برداری-کنترل های کاربر	8607	10968
۱۱	ماشین های خاک برداری-میدان دید آینه های مراقبت و دید عقب-قسمت اول-روش های آزمون	1-8608	14401-1
۱۲	ماشین های خاک برداری-میدان دید آینه های مراقبت و دید عقب-قسمت دوم-معیارهای عملکرد	2-8608	14401-2
۱۳	ماشین های خاک برداری-ارزیابی آزمایشگاهی سازه های محافظ-ویژگی های محدودده مجاز حجمی	8610	3164
۱۴	ماشین های خاک برداری-نمایشگر اصلی عملکرد ماشین	8611	6011
۱۵	ماشین های خاک برداری-نواحی دسترسی آسان و دسترسی به کنترل ها	8614	6682
۱۶	ماشین های خاک برداری-جایگاه ۹ کاربر و نواحی تعمیر و نگهداری-تیز نبودن لبه ها	9976	12508
۱۷	ماشین های خاک برداری-محاسبه سرعت حرکت بر روی زمین	9994	6014
۱۸	ماشین های خاک برداری-کلید قفل کننده سامانه استارت (راه انداز)	9996	10264
۱۹	ماشین های خاک برداری-وسایل روشنایی، علامت دهنده های نوری و چراغ های نشانگر و وسایل شب نما	10182	12509
۲۰	ماشین های خاک برداری-تعاریف، ابعاد و کدها قسمت اول-ماشین اصلی	1-10183	6746-1
۲۱	ماشین های خاک برداری-تعاریف، ابعاد و کدها قسمت دوم-تجهیزات و ملحقات	2-10183	6746-2
۲۲	ماشین های خاک برداری-حفاظ ها-تعاریف و الزامات	10477	3457
۲۳	ماشین های خاک برداری-میدان دید کاربر-روش آزمون و معیار عملکردی	10483	5006
۲۴	ماشین های خاک برداری-دفترچه راهنمای کاربر-محتوا و ساختار	10484	6750

عنوان اولین ذینفع این ماجرا ناچار شد برای تدوین مسیر تایید نوع با شرکت های بازرسی و سازمان ملی استاندارد به نوعی به اجماع دست یابد.
به منظور تایید نوع ماشین الات راه سازی وارداتی دو روش ذیل مورد تایید اعلام شده است:
۱. انجام مراحل آزمون استانداردهای ۲۴ گانه فوق در خارج از کشور و اخذ test report از آزمایشگاه معتبر
که این آزمایشگاه باید لزوما مورد تایید:
(International Laboratory Accreditation Cooperation) (ILAC) باشد
یا یکی از آزمایشگاه های مورد تایید ILAC باشد

(در فاز دوم تعداد ۵۶ استاندارد دیگر به استانداردهای اجباری فوق افزوده خواهد شد که به این ترتیب تعداد استانداردهای اجباری به ۸۰ استاندارد بالغ خواهد شد)
خوشبختانه سازمان ملی استاندارد ایران با برآوردی صحیح از محدودیت امکانات خود، تصمیمی به جا اتخاذ و فهرستی از شرکت های بازرسی مجاز جهت تایید نوع ماشین آلات راه سازی را ارائه داد تا وارد کنندگان و تولید کنندگان ماشین آلات را در این مسیر معاونت نمایند.

با توجه به توضیحات فوق، شاید ادعایی گزاف نباشد که وارد کننده ماشین آلات راه سازی HYUNDAI، به دلیل حجم بالای واردات، به

این روش مطمئن ترین روش با توجه به منافع وارد کننده می باشد که متاسفانه با توجه به عدم عمومیت استانداردهای وضع شده، بهره گیری از این روش تا کنون می سر نبوده است.

۲. انجام آزمون در داخل کشور که مستلزم ورود نمونه ای از کالا و طی مراحل آزمون در توسط آزمایشگاه ذیصلاح ایرانی است. مشکل این روش این است که ریسک آن برای وارد کننده بسیار بالاست. زیرا به هر حال باید خطر مردودی دستگاه را در این آزمون مدنظر داشت. از سوی

دیگر وارد کننده ناچار خواهد بود از انواع سید مدل های محصولات خود علیرغم نیاز یا عدم نیاز بازار نمونه ای را جهت طی مراحل تست با سرمایه گذاری خود وارد کند.

دشواری دیگر در این روش، این است که در حال حاضر تنها یک آزمایشگاه (ثمین افزار) برای انجام آزمون استانداردهای ۲۴ گانه توسط سازمان ملی استاندارد مورد تایید قرار گرفته که توان وامکانات آن با توجه به حجم قابل انتظار متقاضیان بسیار محدود است.

برگ تاییدیه ماشین آلات راه سازی، معدنی و ساختمانی
Verification sheet of construction Machinery

شرکت سازنده (مارک): (Company)	تایید نوع: (TA)
مدل ماشین آلات: (Model)	تمدید تایید نوع: (Extension)
سال طراحی: (Date of design)	تطابق تولید: (COP)
تیراژ تولید/تعداد واردات (N. of production/N. of importations)	شماره تقاضا: (Application NO)
گروه ماشین آلات: (Category)	تاریخ تقاضا: (Application date)
وارد کننده/تولید کننده: (Importer/Manufacturer)	تاریخ بازرسی: (Date of check)
تاریخ صدور نتیجه: (Date of issuing)	

بازرسی فیزیکی و ترخیص کالا

پس از طی مراحل تایید نوع، کالای وارداتی طبق قانون، مجوز ثبت سفارش در وزارت صنعت معدن و تجارت را دریافت می کند. پس از طی مراحل واردات، اداره استاندارد بندر مقصد، جهت صدور مجوز ترخیص، طی استعلامی از شرکت بازرسی، خواهان تایید بازرسی فیزیکی محصول می شود. طبیعتاً پاسخ شرکت بازرسی پس از انجام بازرسی فیزیکی، باید عنوان اداره استاندارد بندر مقصد صادر شود اما بنا به دلایلی نامشخص این روال به گونه طبیعی پیش نمی رود و پاسخ شرکت بازرسی به سازمان ملی استاندارد ایران واقع در کرج ارسال می شود. مسئولیت رسیدگی به این روال در سازمان فوق به عهده تنها سه شخص معین وبی بدیل و جانشین با مسئولیت منفرد است که هر یک ممکن است در طول روز بنا به دلایلی نظیر جلسات و ماموریت های اداری قادر به پاسخگویی نبوده و در نتیجه انجام مراحل ارسال تاییدیه به بندر مقصد به تاخیر افتد.

پرسش این است که در شرایطی که تایید نوع توسط سازمان ملی استاندارد به انجام رسیده و شرکت بازرسی نیز بازرسی فیزیکی کالا را به اتمام رسانده، معطل نمودن کالا جهت گردش کار در کرج محلی از اعراب دارد؟ آیا سازمان ملی استاندارد به شرکتهای بازرسی که خود فهرست آن ها را تعیین و تایید نموده است اعتماد ندارد؟

به عنوان یک راه حل میان بر، پیشنهاد می شود شرکتهای بازرسی جهت صدور COP نه تنها برای تولید کنندگان داخلی بلکه برای تولید کنندگان خارجی نیز مجاز دانسته شوند.

مزیت این پیشنهاد این است که خط تولید مدل های وارداتی یکبار برای همیشه توسط شرکتهای بازرسی مورد بررسی و بازدید و احیاناً تایید قرار می گیرد و مسئولیت اداره استاندارد در ارتباط با کنترل کیفی کالا و وقت و زمان مصروف توسط وارد کننده در یک زمان محترم داشته خواهد شد ضمناً قیمت تمام شده کالا نیز به دلیل حذف هزینه هایی که با این روش غیر ضرور تلقی خواهد گردید، بی جهت افزایش نخواهد یافت.

واقعیت ها و ابهام

با توجه به فقدان اطلاع رسانی صحیح که حتی بعضاً شرکتهای بازرسی که خود باید متولی این امر باشند را دچار سردرگمی نموده است ابهاماتی در مورد نوع و شیوه اعمال استاندارد اجباری وجود دارد که ذیلاً به دو مورد مهم از آن ها اشاره گردیده و در جهت رفع آن ها توضیح داده شده است.

بازرسی فیزیکی و ترخیص کالا

پس از طی مراحل تایید نوع، کالای وارداتی طبق قانون، مجوز ثبت سفارش در وزارت صنعت معدن و تجارت را دریافت می کند. پس از طی مراحل واردات، اداره استاندارد بندر مقصد، جهت صدور مجوز ترخیص، طی استعلامی از شرکت بازرسی، خواهان تایید بازرسی فیزیکی محصول می شود. طبیعتاً پاسخ شرکت بازرسی پس از انجام بازرسی فیزیکی، باید عنوان اداره استاندارد بندر مقصد صادر شود اما بنا به دلایلی نامشخص این روال به گونه طبیعی پیش نمی رود و پاسخ شرکت بازرسی به سازمان ملی استاندارد ایران واقع در کرج ارسال

برگ تاییدیه ماشین آلات راهسازی، معدنی و ساختمانی
Verification sheet of construction Machinery

ردیف Row	عنوان استاندارد Standard's name	شماره استاندارد ملی National standard No. شماره استاندارد مرجع Standard base No.	دامنه کاربرد Implementation scope		مشخصات تاییدیه Specification of verification (e-mark)	ارگان صادر کننده تاییدیه Organization of verification issuing
			دارد YES	ندارد NO		
۱	ماشینهای خاکبرداری- تعیین ابعاد و وزن ماشینهای چرخ لاستیکی	7456 7457				
۲	ماشینهای خاکبرداری- محیط اتاقک کاربر- قسمت سوم: روش آزمون تحت فشار قرار دادن اتاقک کاربر	7470-3 10263-3				
۳	ماشینهای خاکبرداری- محیط اتاقک کاربر- قسمت چهارم: روش آزمون سیستمهای تهویه تجهیزات گرمایش و یکنهویه مطبوع اتاقک کاربر	7470-4 10263-4				
۴	ماشینهای خاکبرداری- نمادها برای کنترل کاربر و سایر نمایشگرها- قسمت اول: نمادها و متداول	7471-1 6405-1				
۵	ماشینهای خاکبرداری- نمادها برای کنترل کاربر و سایر نمایشگرها- قسمت دوم: نمادها و ویژه برای ماشینها، تجهیزات و لوازم جانبی	7471-2 6405-1				
۶	ماشینهای خاکبرداری- صندلی کاربر- ابعاد و الزامات	8404 11112				
۷	ماشینهای خاکبرداری- سیستم شماره شناسایی محصول	8405 10261				
۸	ماشینهای خاکبرداری- تعیین ابعاد و وزن ماشینهای چرخ لاستیکی	8408 7557				
۹	ماشینهای خاکبرداری- تراکتورها و ماشینهای کشاورزی- نقطه شاخص صندلی	8607 5353				
۱۰	ماشینهای خاکبرداری- کنترل های کاربر	8608-1 10968				
۱۱	ماشینهای خاکبرداری- میدان دید آینه های مراقبت و دید عقب- قسمت اول: روش های آزمون	8608-2 14401-1				
۱۲	ماشینهای خاکبرداری- میدان دید آینه های مراقبت و دید عقب- قسمت دوم: معیارهای عملکرد	8610 14401-2				
۱۳	ماشینهای خاکبرداری- ارزیابی آزمایشگاهی سازه های محافظ و ویژگیهای محدود و مجاز حجمی	8611 3164				
۱۴	ماشینهای خاکبرداری- نمایشگر اصلی عملکرد ماشین	8614 6011				
۱۵	ماشینهای خاکبرداری- نواحی دسترسی آسان و دسترسی به کنترل ها	9976 6682				
۱۶	ماشینهای خاکبرداری- جایگاه کاربر و نواحی تعمیر و نگهداری- تیز نبودن لبه ها	9994 12508				
۱۷	ماشینهای خاکبرداری- محاسبه سرعت بر روی زمین	9996 6014				
۱۸	ماشینهای خاکبرداری- کلید قفل سامانه استارت (راه انداز)	10182 10264				
۱۹	ماشینهای خاکبرداری- وسایل روشنایی، علامت دهنده های نوری و چراغهای نشانگر و وسایل شب نما	10183-1 12509				
۲۰	ماشینهای خاکبرداری- تعاریف، ابعاد و کدها- قسمت اول: ماشین اصلی	10183-2 6746-1				
۲۱	ماشینهای خاکبرداری- تعاریف، ابعاد و کدها- قسمت دوم: تجهیزات و ملحقات	10477 6746-2				
۲۲	ماشینهای خاکبرداری- حفاظات تعاریف و الزامات	10483 3457				
۲۳	ماشینهای خاکبرداری- میدان دید کاربر- روش آزمون و معیارهای عملکردی	10484 5006				

جدول فوق با توجه به بررسی تصاویر مدارک، مستندات، گواهینامه و گزارشات آزمون ارائه شده از طرف سازنده و بر اساس دستورالعمل های موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران در پذیرش صحت مدارک اعتبار مراکز آزمون و مراجع صدور گواهینامه، تهیه شده است.

می گیرد و مسئولیت اداره استاندارد در ارتباط با کنترل کیفی کالا و وقت و زمان مصرف توسط وارد کننده در یک زمان محترم داشته خواهد شد ضمناً قیمت تمام شده کالا نیز به دلیل حذف هزینه هایی که با این روش غیر ضرور تلقی خواهد گردید، بی جهت افزایش نخواهد یافت.

واقعیت ها و ابهام

با توجه به فقدان اطلاع رسانی صحیح که حتی بعضاً شرکتهای بازرسی که خود باید متولی این امر باشند را دچار سردرگمی نموده است ابهاماتی در مورد نوع و شیوه اعمال استاندارد اجباری وجود دارد که ذیلاً به دو مورد مهم از آن ها اشاره گردیده و در جهت رفع آن ها توضیح داده شده است.

۱. آیا استاندارد اجباری در بر گیرنده موارد تکنیکی و فنی است؟

پاسخ: خیر. با رجوع به فهرست استانداردهای اجباری ۲۴ گانه به سادگی قابل تشخیص است که رویکرد استانداردها معطوف به مسائل

می شود. مسئولیت رسیدگی به این روال در سازمان فوق به عهده تنها سه شخص معین و بی بدیل و جانشین با مسئولیت منفرد است که هر یک ممکن است در طول روز بنا به دلایلی نظیر جلسات و ماموریت های اداری قادر به پاسخگویی نبوده و در نتیجه انجام مراحل ارسال تاییدیه به بندر مقصد به تاخیر افتد.

پرسش این است که در شرایطی که تایید نوع توسط سازمان ملی استاندارد به انجام رسیده و شرکت بازرسی نیز بازرسی فیزیکی کالا را به اتمام رسانده، معطل نمودن کالا جهت گردش کار در کرج محلی از اعراب دارد؟ آیا سازمان ملی استاندارد به شرکتهای بازرسی که خود فهرست آن ها را تعیین و تایید نموده است اعتماد ندارد؟

به عنوان یک راه حل میان بر، پیشنهاد می شود شرکت های بازرسی جهت صدور COP نه تنها برای تولید کنندگان داخلی بلکه برای تولید کنندگان خارجی نیز مجاز دانسته شوند.

مزیت این پیشنهاد این است که خط تولید مدل های وارداتی یکبار برای همیشه توسط شرکتهای بازرسی مورد بررسی و بازدید و احیاناً تایید قرار

گواهی تایید مشخصات فنی ماشین آلات راهسازی، معدنی و ساختمانی
Constructional Machinery Technical specification Approval Certificate

شماره ثبت مدارک	Registration No. of documents	گروه ماشین آلات	Category of machinery
شرکت تولید کننده	Manufacturer	نام تجاری	Trade mark
نام، آدرس و تلفن تولید کننده	Name and address of manufacturer		

ماشین آلات معرفی شده فوق، با توجه به مدارک و مستندات دریافتی از سازنده، الزامات ۲۳ استاندارد اجباری ماشین آلات راهسازی، معدنی و ساختمانی به شرح جدول پیوست را برآورده نموده و دارای مشخصات زیر می باشد.

The introduced above machinery, according to the receiving documents through manufacturer, has received constructional machinery 23 mandatory standards requirements according to attached table and the following characteristics.

نام تجاری و نوع موتور	Cylinder Qty.
تعداد سیلندر	Engine power
(kw) توان موتور	Engine capacity
(حجم موتور) سی سی	Fuel type
نوع سوخت	Operating Weight
وزن کاری	

مشخصات فنی محصول به شرح فوق بر اساس خود اظهاری نماینده تولید کننده ماشین آلات واصل گردیده و مورد تایید می باشد.

مدیر بازرسی

امنیتی کاربران و به طور کلی افرادی است که در معرض خطرات ناشی از عملیات این ماشین آلات قرار دارند.

۲. آیا وارد کننده ماشین آلات راهسازی ملزم به ارائه Test Report جهت تک تک قطعات یدکی وارداتی می باشد؟

پاسخ: ارائه Test report برای تک تک قطعات یدکی وارداتی نه تنها دشوار بلکه در اغلب موارد غیر ممکن خواهد بود چرا که:

- تعداد آیتیم های قطعات یدکی وارداتی بسیار زیاد است.
- بسیاری از قطعات یدکی لزوماً توسط تولید کننده ماشین آلات تولید نمی شود و به روش برو سپاری تهیه و در خط تولید ماشین آلات یا تامین قطعات یدکی قرار می گیرد.

- ارائه Test report مورد تایید ILAC برای تک تک این قطعات بعید به نظر می رسد در شرایط فعلی که استاندارد ملی جهت قطعات یدکی هنوز توسط سازمان ملی استاندارد تدوین نگردیده اما ضروری دانسته شده است می توان به منوال ذیل بر مبنای خود اظهاری عمل کرد:

- فروشنده خارجی باید در هر پروفرما ISO هر قطعه را مشخص نماید
- ISO ذکر شده لزوماً باید با نوع قطعه هماهنگی داشته باشد و از ارائه هرگونه ISO غیر مرتبط خود داری شود.

- ISO مربوطه قابلیت بازرسی و تایید VISUAL را داشته باشد و نیاز به تست آزمایشگاهی نداشته باشد.

- با در نظر گرفتن شرایط فوق کالا توسط نماینده شرکت بازرسی در مبدأ مورد بازرسی قرار گرفته و گواهی

(CERTIFICATE OF INSPECTION) COI برای کالا صادر شود.

- پس از حمل کالا به مقصد ایران گواهی COI به سازمان ملی استاندارد ارائه و بر مبنای آن گواهی (VERIFICATION OF CONFORMITY) VOC صادر شود

- کالا با ارائه VOC ترخیص گردد.

نکته مهم: مطابق با قسمت پنجم بند ب بسته حمایت از تولید با کیفیت و تسهیل تجارت سازمان استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران:

" ثبت سفارش و واردات قطعات منقصله (یدکی) خودرو توسط نمایندگی های مجاز خودروهایی که در کشور تولید نمی شوند ولی دارای گواهی نامه تایید نوع می باشند، به شرط خریداری از شرکت مادر در مبدأ اصلی و ارائه تعهد نامه مدیر عامل شرکت خودروساز و نمایندگی مجاز آن واحد مبنی بر پذیرش مسؤلیت های مترتب امکان پذیر است."

توقع چیست؟

فعالان تامین و تولید ماشین آلات راهسازی، در عمل عضو جامعه صنعت راه و ساختمان کشور و طبق قانون موظف و اخلاقاً متعهد به ادامه مسیر تامین کالا و خدمات می باشند. دشوار کردن مسیر برای این گروه، به ایجاد مشکل برای صنعت راه و ساختمان کشور خواهد انجامید که قطعاً هدف متولیان استاندارد کشور نمی باشد. در این نوشته پیشنهاداتی ارائه گردید که می تواند در تسهیل این مسیر مفید واقع گردد. بی تردید متخصصین مسئول از توانایی ارائه راهکار بهتر برخوردارند. که امید است امعان نظر نمایند.

در خاتمه از سرکار خانم مهندس نامغ و جناب آقای مهندس کاشی، کارشناسان محترم «ارزیابان انطباق رایین» که نگارنده را با صرف زمان و حوصله در نگارش ای متن یاری نمودند، سپاسگزاری می کنم.

لازم به ذکر است که این نوشته را در بهترین حالت می توان به عنوان آغازی بر یک مبحث تلقی نمود که نگارنده

نسبت به کاستی های برداشت خود از این مقوله نه تنها اعتراضی ندارد، بلکه از بذل توجه و ارشاد صاحب نظران

و مراجع ذیربط، پیشاپیش صمیمانه سپاسگزار خواهد بود.

تسهیلات سازمان ملی استاندارد برای صنعتگران در سال تولید ملی

سازمان ملی استاندارد، به منظور اجرایی شدن شعار سال حمایت از تولید ملی، کار و سرمایه ایرانی، تسهیلاتی را به منظور کنترل سطح کیفی کالاهای وارداتی و نیز کاهش زمان رسیدگی به اظهارنامه‌های مربوطه تعیین کرده و اطلاعیه‌ای را به منظور آگاهی صنعتگران و واردکنندگان صادر کرده که متن آن در زیر آورده شده است:

سازمان ملی استاندارد ایران در سال تولید ملی و حمایت از کار و سرمایه ایرانی در نظر دارد با اجرای قانون ارتقای کیفی تولید خودرو و سایر تولیدات صنعتی ضمن کنترل کالاهای وارداتی و ممانعت از ورود اقلام بی کیفیت به بازارهای داخلی، فرآیند ترخیص کالاهای تجاری و مواد اولیه وارداتی را تسریع و زمان رسیدگی به اظهارنامه‌های مربوطه را حداقل به میزان ۳۰ درصد کاهش دهد. لذا توجه کلیه بازرگانان و واحدهای تولیدی را به موارد مشروحه ذیل جلب و توصیه می نماید متناسب با زمینه فعالیت خود و نوع کالای وارداتی نسبت به انتخاب صحیح یکی از روش های زیر اقدام نموده تا از طولانی شدن زمان ارزیابی انطباق کالا با استاندارد جلوگیری به عمل آید:

۱. ارائه گواهی بازرسی کالا از مبدأ: واردکنندگان می توانند با ارائه این گواهی در کوتاهترین زمان ممکن، خود را بدون نمونه برداری و آزمون از گمرک ترخیص نمایند. به منظور کنترل عملکرد شرکت های بازرسی صادرکننده گواهی به صورت تصادفی و همزمان با صدور مجوز ترخیص از برخی محموله ها نمونه برداری به عمل می آید.

۲. ثبت کالا در سازمان ملی استاندارد ایران: واردکنندگانی که در طول یک سال حداقل دو بار کالای منطبق با استاندارد وارد نموده باشند می توانند جهت همان کالا گواهینامه ثبت در سازمان دریافت نمایند. با ارائه این گواهینامه به ادارات کل استاندارد مبادی ورودی بدون نمونه برداری و آزمون برای کالا مجوز ترخیص صادر می گردد. به منظور اطمینان از استمرار کیفیت کالای وارداتی در طول سال دونوبت نمونه برداری تصادفی و همزمان صورت می پذیرد.

۳. ثبت برند (نشان معتبر) در سازمان ملی استاندارد ایران: جهت کالاهای دارای برند معتبر بین المللی که در ایران دارای نمایندگی مجاز هستند، پس از ثبت در این سازمان گواهینامه صادر می شود. واردکنندگان می توانند در طول اعتبار گواهینامه، با ارائه آن به ادارات کل استاندارد مبادی ورودی بدون نمونه برداری و آزمون برای کالا مجوز ترخیص دریافت نمایند.

۴. اگر مجوزهای کیفی در سایر دستگاه های دولتی مانند وزارت بهداشت، وزارت جهاد کشاورزی، سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و ... جهت واردات کالا صادر شده باشد، مورد پذیرش این سازمان واقع شده و برای چنین کالاهایی مجوز ترخیص صادر می شود.

۵. کارخانجات و کارگاه های دارای مجوز تولید معتبر می توانند بر اساس بسته حمایتی این سازمان برای واردات مواد اولیه و کالای حد واسط در سقف سالانه مورد نیاز خود در اسرع وقت مجوز ترخیص دریافت نمایند.

۶. برای کالاهای خاص مورد نیاز پروژه های ملی و دولتی و همچنین تجهیزات و ادوات مورد نیاز تولیدکنندگان در کوتاهترین زمان ممکن، مجوز ترخیص صادر خواهد شد. ارائه مستندات قانونی برای استفاده از این تسهیلات الزامی است.

بازر یافت عوارض از صادرات سنگ های تزئینی؛ ۷۰ معدن در شرف تعطیلی هستند

ایلنا- ۱۵ خرداد ۱۳۹۱- پیش از این دبیر اتحادیه محصولات معدنی با اشاره به وضعیت نامناسب فعالان معدنی، گفته بود که در صورت عدم لغو مصوبه مربوط به اخذ عوارض صادراتی از سنگ های تزئینی، حدود ۷۰ معدن مرتبط تعطیل یا در شرف تعطیلی قرار خواهند گرفت. در این خصوص، کامران وکیل با قرار گرفتن در سومین ماه سال ۹۱ از تحقق پیش بینی قبلی خود خبر داد.

وکیل در این خصوص به ایلنا گفت: امروز از میان ۷۰ معدنی که به واسطه سیاست اخیر به شدت تحت الشعاع قرار گرفته بودند، تعداد زیادی تعطیل شده و باقی نیز در شرف تعطیلی قرار گرفته اند. بر این اساس در استان فارس، معادنی از قبیل: معدن شرکت پرشین ماربل، آفاق فاطر، شایان مرمریت شیراز، قطرویه و نی ریز شرکت آی ام اس، معدان گرو آرین در بوانات، معدن سنگ مرمریت زارعی از آن جمله محسوب می شوند.

وی اضافه کرد: معادن مرمریت شرکت سنگ صصلالی استان اصفهان، مجموعه معادن سنگ لاش تر اصفهان، معادن سنگ تراورتن آدرشهر، معادن تراورتن های درجه دو محدوده شهرستان محلات نیز از دیگر معادن تعطیل شده و یا در شرف تعطیلی هستند.

وکیل همچنین به توقف صادرات سنگ توسط هجده واحد عمده صادر کننده سنگ و دپوی حدود ۲۳ هزار تن سنگ در بنادر و چند برابر همین میزان در محل معادن صادرکننده سنگ، نیز اشاره کرد که تمام این مسائل ناشی از دریافت عوارض از صادرات سنگ های تزئینی است.

دبیر اتحادیه محصولات معدنی با تاکید بر لزوم پاسخگویی مسئولان مربوطه از جمله وزارت صنعت، معدن و تجارت در قبال تبعات اخذ عوارض ۷۰ درصدی از صادرات سنگ‌های تزئینی، عنوان کرد: امروز مسئولان وزارت، صنعت، معدن و تجارت باید پاسخ دهند که بی‌توجهی به نامگذاری امسال که حمایت از تولید ملی است، بر چه مبنایی صورت گرفته است؟ بر این اساس با توجه به هشدارهای فراوان و مکاتبات مکرر، بی‌توجهی نسبت به سرنوشت بالغ بر بیست هزار نیروی کار بخش معدن و حدود هشتاد معدن سنگ تزئینی کشور واقع در استانهای مرکزی، اصفهان، فارس، کرمان و... به چه دلیل رخ داده است؟

وکیل در این زمینه اضافه کرد: در حالی که تحریم‌های اقتصادی، حضور فعالان اقتصادی در عرصه‌های جهانی را با چالش مواجه کرده است، بی‌توجهی به وضعیت این قبیل تولید و صادرکنندگان و انجام اقداماتی هم راستا با تحریم کنندگان چگونه قابل توجیه است؟ هزینه‌های ناشی از توقف کار و تعطیلی معادن مورد بحث چگونه جبران خواهند شد؟

به گفته وی: وضع ناگهانی عوارض و این قبیل بخشنامه‌ها، به کاهش شدید رغبت سرمایه‌گذاران برای انجام اکتشافات جدید منتهی شده که در صورت تداوم این فضای نابسامان و عدم اکتشاف و احداث معادن جدید، در آینده چندان دور با محدودیت معادن فعال مواجه خواهیم شد.

کالاهای وارداتی غیر استاندارد به کشورهای مبدأ مرجوع می‌شوند

ایسنا- ۸ خرداد ۱۳۹۱- مدیرکل بازرسی کالا و امور صادرات و واردات سازمان ملی استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران گفت: جهت حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان کالاهای وارداتی غیر استاندارد به کشور به کشورهای مبدأشان بازگردانده می‌شوند.

نیره پیروزبخت در گفت و گو با ایسنا اظهار کرد: بر این اساس طی دو ماهه گذشته ۱۳۶ محموله کالای وارداتی غیر استاندارد به کشور هایشان بازگردانده شده‌اند. این کالاها از کشور چین وارد شده بود و ارزش اعتباری آن‌ها بیش از یک میلیون دلار بود. او در ادامه انواع لوازم برقی و خانگی، منسوجات، ابزارآلات و ماشین‌آلات را از جمله کالاهای غیر استاندارد مرجوعی دو ماه اخیر نام برد و خاطر نشان کرد: از ابتدای سال تا کنون بازرسان این اداره کل نظارت خود را بر واردات کالاهای ورودی بیشتر از قبل کرده و از ورود هر نوع کالای بی‌کیفیت به کشور جلوگیری می‌کند.

کاهش مدت زمان فرآیند صادرات کالا از ایران

ایرنا- ۸ خرداد ۱۳۹۱- رئیس کل گمرک جمهوری اسلامی ایران گفت: مدت زمان انجام فرآیند صادرات کالا از ایران به ۲۰ روز کاهش یافته است.

به گزارش ایرنا، عباس معمارنژاد در نشست هم‌اندیشی گمرک و سازمان‌های هم‌جوار در چارچوب نظام گمرکی یکپارچه نوین (نگین)، افزود: بر اساس شاخص تجارت فرامرزی بانک جهانی مدت زمان صادرات کالا از ایران در سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ روز کاهش نسبت به سال ۲۰۱۱ از ۲۵ روز به ۲۰ روز رسیده است.

وی گفت: هزینه صادرات کانتینر از ایران هزار و ۲۴۰ دلار است ضمن آنکه در روند صادرات کالا هفت روز صرف بررسی اسناد و مدارک، دو روز کنترل و تریکس، چهار روز بندر و بارگیری و هفت روز حمل و نقل در داخل کشور می‌شود.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی، هزینه واردات هر کانتینر را هزار و ۸۸۵ دلار اعلام کرد و افزود: مدت زمان واردات کالا بدون تغییر نسبت به سال گذشته همان ۳۲ روز است که ۱۹ روز آن صرف تشریفات مربوط به آماده‌سازی اسناد، دو روز کنترل فنی، پنج روز تخلیه و بارگیری در بندر و شش روز حمل و نقل داخلی می‌شود.

وی با بیان اینکه متوسط زمان واردات در دنیا ۱۷ روز و تشریفات صادرات ۱۰ روز است، گفت: اگر ایران به متوسط جهانی در واردات و صادرات دست یابد، می‌تواند رشد اقتصادی خود را یک تاهشت و احد درصد و اشتغال را ۲ تا ۵ درصد افزایش دهد.

رئیس کل گمرک در خصوص چالش‌های گمرک گفت: تعدد مراجع سیاست‌گذاری و تصمیم‌گیری و نیز تعامل نداشتن میان این دستگاه‌ها؛ چالش‌های گمرک است.

وی افزود: ایران در این شاخص دارای رتبه ۱۰۳ در دنیا است که در صورت همکاری و هماهنگی دستگاه‌های هم‌جوار بدون تغییر در زیرساخت‌های فیزیکی، ۱۵ رتبه بهبود خواهد یافت و به رتبه ۸۸ ارتقای یابد.

پیش‌بینی اکونومیست از رشد اقتصادی ایران

ایسنا- واحد اطلاعات اکونومیست در تازه‌ترین گزارش خود اعلام کرد که در سال جاری اقتصاد ایران ۰٫۸ درصد منقبض خواهد شد.

به گزارش خبرنگار اقتصاد بین‌الملل ایسنا، اکونومیست در گزارش ماه آوریل ۲۰۱۲ خود رشد تولید ناخالص داخلی واقعی ایران در سال گذشته را معادل دو درصد برآورد کرد.

اکونومیست پیش‌بینی کرده است که در سال آینده از سرعت انقباض اقتصاد ایران کاسته شده و این انقباض به ۰٫۷ درصد

خواهد رسید.

در گزارش اکونومیست آمده است که در سال ۹۳ تولید ناخالص داخلی ایران رشد مثبت به خود گرفته و پیش بینی می شود که در این سال رشد اقتصادی ۰٫۹ درصدی برای کشور به ثبت برسد.
واحداطلاعات اکونومیست برای سال ۱۳۹۴ رشد اقتصادی ۱٫۳ درصدی برای ایران پیش بینی کرده و معتقد است که در سال ۱۳۹۵ تولید ناخالص داخلی ایران رشدی ۱٫۷ درصدی خواهد داشت.

۱۴۰ میلیارد دلار تجارت ایران

کیهان- عباس معمارنژاد در نشست مسئولان وزارت اقتصاد با اشاره به تکرر گمرکات در ایران گفت: در حالی که تشریفات تجارت ۳۰۰۰ میلیارد دلاری چین از ۶۰ گمرک انجام می شد، ما با ۱۴۰ میلیارد دلار تجارت ۱۴۲ گمرک داریم که باید لا اقل ۵۰ گمرک آن کاهش یابد.

وی ادامه داد: بدیهی است که اگر هزینه و زمان تشریفات گمرکی کاهش پیدا کند، تحولی در تسهیل امور تولید کننده و رفاه مصرف کننده ایجاد خواهد شد.

معمارنژاد افزود: بر این اساس گمرک به عنوان یکی از محورهای طرح تحول اقتصادی قرار گرفته و قانون گمرکی سال قبل در همین راستا به تصویب رسید. وی در همین راستا به برنامه ای امسال گمرک اشاره کرد و گفت: طبق برنامه پنجم باید ۳۰ درصد واحدهای گمرکی کاهش پیدا کند و ۵۰ واحد گمرکی کشور کاهش یابد.

رئیس کل گمرک توسعه بی رویه گمرکات کشور را ناشی از اعمال فشار برخی نمایندگان محلی و سایرین عنوان کرد و افزود: بعضاً در کشور گمرکی داریم که در ماه یک اظهارنامه بیشتر تحویل آن نمی شود ولی ۳۰ کارمند در استخدام آن هستند.

معمارنژاد تصریح کرد: هم اکنون ۴۰ درصد تجارت کشور از یک گمرک، ۶۰ درصد از ۴ گمرک، ۸۵ درصد از ۱۰ گمرک و ۹۸ درصد از ۳۰ گمرک انجام می شود، حال آنکه مادر کشور ۱۴۲ گمرک داریم و این یعنی ۱۱۰ گمرک دیگر فقط تشریفات ۲ درصد حجم تجارت را انجام می دهند.

وی گفت: اگر تعداد گمرکات کشور متناسب سازی شود می توان آن ها را تجهیز کرد اما این کار برای ۱۴۲ گمرک توجیه ندارد. معمارنژاد اضافه کرد: بر این اساس اجرای طرح آمایش سرزمینی گمرک را شروع کرده ایم و بر اساس شاخص های اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و حتی امنیتی بررسی کرده ایم کجا باید گمرک داشته باشیم و کجا نباید داشته باشیم.

معمارنژاد حرکت به سمت گمرک نوین را دومین گام اجرای طرح تحول نظام گمرکی ذکر و تاکید کرد: گمرک نوین را نباید با گمرک الکترونیک اشتباه گرفت، بلکه گمرک الکترونیک بخشی از گمرک نوین است.

در افاق ۱۴۰۴ هر کالای تولید ایران باید از استاندارد تبعیت کند

فارس- رئیس سازمان ملی استاندارد ایران گفت: در حالی که سازمان ملی استاندارد تنها ۳۰۰۰ کارمند دارد، ۴۲ هزار نفر در بخش خصوصی با این سازمان همکاری دارند و این یعنی اجرای اصل ۴۴ و واگذاری امور به بخش خصوصی.
به گزارش خبرنگاری فارس، برگزاری، برگزاری، رئیس سازمان ملی استاندارد ایران اظهار داشت: سازمان ملی استاندارد ایران در مسیر جدیدی قرار گرفته است.

وی ادامه داد: بر اساس افاق ۱۴۰۴ هر کالایی که در ایران تولید می شود باید از استاندارد تبعیت کند. رئیس سازمان ملی استاندارد ایران گفت: سازمان ملی استاندارد نزدیک به ۳ هزار پرسنل دارد که با این تعداد پرسنل مجموعه عظیم ۱۵۴ اداره کل نمایندگی و گمرک را مدیریت می کند.

جلب مشارکت بخش خصوصی اولویت مهم مجلس نهم در طرح های عمرانی

ایرنا- تهران- یک عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی معتقد است: مهم ترین برنامه نمایندگان دوره نهم جلب مشارکت بخش خصوصی برای اجرای پروژه های عمرانی است و این امر نقش بسزایی در پیشرفت برنامه ها دارد.

مهرداد بائوج لاهوتی در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا اظهار داشت: منابع دولت برای اجرای پروژه های عمرانی محدود است و به منظور جبران این مشکل، تسهیل هدایت منابع بخش خصوصی در این ارتباط حائز اهمیت است.

وی یادآور شد: سال گذشته ۳۴ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان بودجه عمرانی پیش بینی شد که از این رقم ۲۳ هزار میلیارد تومان تحقق یافت.

لاهورتی از اجرای طولانی مدت پروژه های عمرانی به عنوان یک مشکل جدی یاد کرد و گفت: زمان بردن پروژه ها باعث رشد قیمت تمام شده می شود و از سوی دیگر ارزش اقتصادی خود را در زمان مربوطه از دست می دهد.

بر اساس بودجه ۱۳۹۱ میزان اعتبارات عمرانی ۳۴ هزار میلیارد تومان است که انتظار می رود ۲۴ هزار میلیارد تومان آن تخصیص و جذب شود.

کل اعتبارات بخش حمل و نقل در سال جاری حدود شش هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان است که پاسخگوی نیازهای این بخش نیست.

عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی گفت: سال گذشته برای وزارت راه و شهرسازی جذب منابع از طریق فروش چهار هزار میلیارد تومان پیش بینی شده بود که این وزارتخانه نتوانست از فرصت برای تامین منابع بهره گیرد.

بر اساس قانون بودجه سال ۱۳۹۰ و مجوز بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در بهمن ماه سال گذشته اوراق مشارکت طرح احداث زیر بناهای حمل و نقل در مرحله نخست پنج هزار میلیارد ریال عرضه شد. اکنون شرکت ساخت و توسعه زیر بناهای حمل و نقل کشور از سوی وزارت راه و شهرسازی اقدام به انتشار و فروش هفت هزار میلیارد ریال اوراق مشارکت کرده و انتظار می رود تا پایان سال نیز ۲۸ هزار میلیارد ریال دیگر از این اوراق عرضه خواهد شد. منابع حاصل از فروش اوراق مذکور با اولویت در پروژه های ریلی و آزادراهی صرف می شود.

معافیت های مالیاتی امسال لغومی نشوند

ایسنا- ایسنا: مودیان مالیاتی هر ساله از تسهیلاتی به عنوان معافیت مالیاتی برخوردار می شدند اما در سال جاری این معافیت ها به شرط رعایت یک قانون جدید است. معاون مالیات های مستقیم سازمان امور مالیاتی کشور تاکید کرد: اگر کسی امسال اظهارنامه مالیات بر درآمد ندهد از هیچ معافیت مالیاتی برخوردار نمی شود. حسین وکیلی افزود: تاکنون یکسری معافیت هایی داشتیم که اگر مودیان اظهارنامه مالیاتی خود را نمی دادند باز هم از آن معافیت ها برخوردار بودند اما در سال جاری به موجب قانون برنامه این امتیاز حذف شده است. وی تصریح کرد: اگر مودیان اظهارنامه ندهند، معافیتشان لغو می شود و چون این موضوع به صورت قانون است به هیچ عنوان امکان برگشت از این شرط وجود ندارد و مودیان مالیاتی باید به این موضوع به صورت جدی توجه کنند.

کاهش ۷ درصدی تجارت ایران در دو ماه نخست امسال

ایسنا- ۲۷ خرداد ۱۳۹۱- تازه ترین آمار منتشر شده از سوی گمرک حاکی از کاهش حجم تجارت ایران در دو ماه نخست امسال است.

به گزارش خبرنگاری دانشجویان ایران (ایسنا)، بر این اساس در دو ماه نخست سال ۱۳۹۱ صادرات قطعی کالاهای غیر نفتی بدون احتساب می عانات گازی از نظروزی و ارزشی به ترتیب به ۱۰ میلیون و ۵۸۲ هزار تن و ۵۰۴ میلیارد دلار رسید. این میزان صادرات از نظروزی و ارزش نسبت به مدت مشابه در سال ۱۳۹۰ به ترتیب ۵۶.۲ درصد افزایش و ۰۳.۰۶ درصد کاهش نشان می دهد.

همچنین حجم واردات ایران در دو ماه نخست امسال از نظروزی ۲۰۱۴ درصد افزایش یافته و به شش میلیون و ۱۶۷ هزار تن رسیده است. البته ارزش واردات کالا به کشور با کاهش ۶۸.۸ درصدی بالغ بر هشت میلیارد و ۲۵۲ میلیون دلار شد. به این ترتیب مجموع حجم تجارت ایران در ماه های فروردین و اردیبهشت امسال به ۱۲ میلیارد و ۷۵۲ میلیون دلار رسید که این رقم نسبت به مدت مشابه پارسال افت ۷۰.۷ درصدی را نشان می دهد.

ترخیص نسبی کالاهای وارداتی

دنیای اقتصاد- ۳۰ خرداد ۱۳۹۱- رییس کل گمرک ایران از فراهم شدن امکان ترخیص نسبی کالای تولید کنندگان بزرگی که با کمبود نقدینگی مواجه هستند، خبر داد و گفت: حقوق ورودی گمرک پس از تولید با استفاده از کالای وارد شده، دریافت می شود.

عباس معمارنژاد با اشاره به مشکلات برخی واحدهای تولیدی مانند تامین اعتبار و پرداخت حقوق ورودی عنوان کرد: به این عده از وارد کنندگان اجازه ترخیص کالا داده می شود. به گفته وی، این تولید کنندگان می توانند پس از ترخیص کالا و استفاده از آن و ایجاد تولید، بدی خود به گمرک را بپردازند.

بارد ۱۰ هزار درخواست ثبت سفارش واردات کالا تشدید شد

جلوگیری از ورود کالای بی کیفیت به بازار

دنیای اقتصاد- با اجرای قانون ارتقای کیفی خودرو و کالاهای صنعتی، سال گذشته از ۴۰ هزار درخواست ثبت سفارش ۱۰ هزار کالا به دلیل بی کیفیت بودن کالای مورد نظر موفق به دریافت مجوز ثبت سفارش نشدند.

اقدامی که مسوولان سازمان استاندارد معتقدند به پاکسازی بازار از کالای بی کیفیت منجر خواهد شد و شرایط برای بازار رقابتی سالم میان تولید کنندگان و وارد کنندگان را به وجود خواهد آورد.

در همایش تحققی بخشی به شعار سال ۹۱ در راستای استاندارد سازی که با حضور مسوولان سازمان استاندارد و برخی از مسوولان کشوری برگزار شد علاوه بر اقداماتی که برای پاکسازی بازار از کالای بی کیفیت در سال گذشته صورت گرفت تفاهنامه ای نیز به منظور استفاده از فناوری های نوین میان معاونت علمی ریاست جمهوری و سازمان ملی استاندارد به امضا رسید. عدم توجه به استفاده از اصول علمی و مدون در حوزه های مختلف اقتصادی را می توان یکی از دلایل عقد تفاهنامه مذکور دانست اقدامی که موجب شد تا تولید کنندگان داخلی در بازار جهانی نتوانند حضور پررنگی داشته باشند. تفاهنامه مذکور در راستای اجرای قانون اصلاح قوانین و مقررات سازمان ملی استاندارد مبنی بر استفاده از فناوری های نوین و به منظور اصلاح

الگوی مصرف و ارتقای کیفیت محصولات دانش بنیان منعقد شد.

تفاهمنامه مشترک معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان ملی استاندارد از زمان امضای قرارداد به مدت دو سال اجرایی شود و تمدید این زمان بر اساس توافق طرفین صورت خواهد گرفت.

بهادر کاظمی، معاون سازمان ملی استاندارد در همایش تحقیق بخشی به شعار تولید ملی در مسیر ارتقای کیفیت و استانداردسازی تصریح کرد: ایجاد رقابت ناسالم بین تولیدات داخلی و کالاهای بی کیفیت و ارزان قیمت خارجی یکی از چالش‌های مهم بخش تولید در سال‌های گذشته محسوب می‌شده که برای رفع آن قانون ارتقای کیفی خودرو و کالاهای صنعتی تدوین شده است. وی ادامه داد: با اجرای این قانون و توجه به کیفیت کالاهای وارداتی در سال گذشته از ۴۰ هزار درخواست ثبت سفارش که به سازمان استاندارد داده شده حدود ۱۰ هزار کالا تاییدیه استاندارد نگرفته‌اند. کاظمی اظهار کرد: با ادامه این روند می‌توان بازار را از کالاهای وارداتی بی کیفیت پاکسازی کرد و در این شرایط تولیدکننده داخلی امکان رقابت با اجناس خارجی را پیدا می‌کند.

معاون سازمان ملی استاندارد عنوان کرد: همچنین با اجرای طرح شبنم، کالاهایی که از مبادی غیررسمی به کشور وارد می‌شوند نیز کنترل خواهند شد. وی ادامه داد: به استناد همین قانون همه کالاهای داخلی هم باید استانداردهای لازم را داشته باشند.

وی تصریح کرد: تحقق این هدف نیاز به عزم ملی و همکاری دستگاه‌های اجرایی و مراکز علمی و صنعتی دارد. کاظمی با اشاره به اقدامات انجام گرفته در سازمان ملی استاندارد در حوزه استانداردسازی کالاهای داخلی گفت: هم‌اکنون ۶ هزار قلم کالای صنعتی در کشور تولید می‌شود که برای ۲ هزار و ۳۰۰ قلم کالا استاندارد ملی از قبل وجود داشته است. وی افزود: تدوین استاندارد برای مابقی این کالاهای نیز در دستور کار قرار دارد که با کمک انجمن‌های علمی و تحقیقاتی انجام می‌گیرد.

اصلاحات آئین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات ابلاغ شد

پایگاه اطلاع‌رسانی دولت- با تصویب هیات وزیران، اصلاحات آئین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات برای اجرا ابلاغ شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، وزیران عضو کمیسیون اقتصاد بنا به پیشنهاد وزارت صنعت، معدن و تجارت و به استناد ماده (۳۲) قانون مقررات صادرات و واردات- مصوب ۱۳۷۲- اصلاحات آئین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات را تصویب کرد. بر اساس اصلاحات بندهای (۲) و (۳) آئین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات ۱۳۸۹/۶/۶، متن درج رفته فعالیت در کارت بازرگانی برای صادرات الزامی نیست به انتهای تبصره (۲) بند (۲) الحاق می‌شود.

همچنین بر اساس اصلاحات تبصره (۳-۱-۲) بند (۲)، اشخاص حقیقی و حقوقی شامل: دارندگان پروانه بهره‌برداری صنعت، کشاورزی، معدنی و خدمات فنی مهندسی و خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات از مراجع ذیربط مشروط به انقباضی دو سال از تاریخ صدور پروانه و ارائه کنندگان مدارک مثبت مبنی بر حداقل سه سال سابقه فعالیت در زمینه تجارت با تشخیص اتاق‌های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و تعاون مرکزی از ارائه مدارک معاف هستند.

بر این اساس، به انتهای جز (۶-۱-۲) بند (۲)؛ متن یا رفع اثر از چک‌های برگشتی پس از استعلام از بانک مرکزی الحاق می‌شود. همچنین متون ۲-۱-۲-۱۲- ارائه گواهی از گمرک مبنی بر عدم بدهی قطعی، موضوع ماده (۷) قانون امور گمرکی- مصوب ۱۳۹۰- با تعیین تکلیف بدهی خود و گواهی عدم قاچاق و جعل گمرکی و ۳-۱-۱۰- ارائه کد اقتصادی به ترتیب به عنوان اجزای (۱۲-۱-۲) و (۱۳-۱-۲) بده بند (۲) الحاق می‌شود. بر اساس اصلاحات اجزای (۱۰-۱-۲) بند (۲) و (۱-۱-۳) بند (۳)، ارائه گواهی اداره امور مالیاتی ذیربط مبنی بر پرداخت یا ترتیب پرداخت بدهی مالیات قطعی شده موضوع ماده (۱۸۶) قانون مالیات‌های مستقیم- مصوب ۱۳۶۶- و اصلاحیه‌های بعدی آن خواهد بود.

بخش صنعت ۱۵ هزار میلیارد تومان منابع مالی کم دارد

ایسنا- وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: امسال سرمایه ثابت و در گردش مورد نیاز بخش صنعت و معدن در مجموع ۵۰ هزار میلیارد تومان بوده که از این مقدار ۱۵ هزار میلیارد تومان هنوز تامین نشده است.

به گزارش خبرنگار خبرگزاری دانشجویان ایران (ایسنا)، مهدی غضنفری با اشاره به تشدید تحریم‌ها علیه ایران گفت: این تحریم‌ها به ما کمک می‌کند که صادرات غیر نفتی خودمان را افزایش دهیم.

وی با اشاره به اینکه سال‌ها بر اهمیت صادرات غیر نفتی تاکید می‌کردیم، اما چندان به آن توجه نمی‌شد، گفت: حالا تحریم کاری کرده تا ما به فکر توسعه صادرات غیر نفتی خود بقیتم و اقتصاد خود را از وابستگی به نفت نجات دهیم.

وی افزود: تولیدکنندگان برای مقابله با تحریم‌ها و توسعه صادرات غیر نفتی خود برنامه‌هایشان را به ما ارائه دهند.

غضنفری با اعلام اینکه برنامه راهبردی بخش صنعت و معدن آماده شده و بخش نخست آن در مرداد ماه رونمایی می‌شود، گفت: بخش دوم و نهمی این برنامه نیز شهریور ماه با حضور مقامات بلند پایه کشوری رونمایی خواهد شد.

وی همچنین با اشاره به اینکه صنایع ایران بیمار بوده و دارای عارضه آمبولنسی هستند، افزود: متأسفانه برخی تولیدکنندگان نیز شرایط را درک نکرده و به نوعی از مصوبات دولت سوء استفاده می‌کنند؛ به این معنا که مثلاً همه واحدهای تولیدی اعلام می‌کنند که باید بدهی‌هایشان استمحال شود یا اینکه همه آن‌ها درخواست وام می‌دهند که بعد از بازپرداخت آن نتوان می‌شوند. غضنفری تاکید کرد: بانک‌ها نیز به همین دلیل اعلام کرده‌اند که چون تولیدکنندگان نمی‌توانند وام خود را بازپرداخت کنند، در اعطای وام‌های جدید به بخش تولید سخت‌گیری می‌کنند.



لیست اعضا

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی

این فهرست شامل آخرین اطلاعات شرکت‌های عضو در اختیار انجمن قرار گرفته است. هر یک از اعضای توانمند در صورت تغییر در هر یک از این بخش‌ها مراتب را به انجمن اطلاع دهند.

نام شرکت	مدیر عامل	تلفن	فکس	زمینه فعالیت
۱ آبکوه	علیرضا محمدی	۵۵۴۲۶۵۳۸	۵۵۴۲۶۵۴۰	واردات ماشین آلات و خدمات پشتیبانی و تامین لوازم یدکی ماشین آلات مزبور
۲ آرتا تجهیز آریان	مهندس سید احسان بنائی	۲۲۸۸۸۱۴۰	۲۲۸۵۷۱۷۶	تامین و خدمات پس از فروش انواع جرثقیل
۳ آسان خودرو	علی اعتماد نیا	۶۶۱۸۱۰۱۰-۱۱	۶۶۱۸۵۷۴۰	وارد کننده ماشین آلات راهسازی و ساختمانی و خدمات پس از فروش و تامین قطعات
۴ آسان راه البرز	مجید مقیمی	۸۸۹۵۵۵۶۴	۸۸۹۵۵۵۶۳	واردات ماشین آلات راهسازی
۵ برون مرز	پرویز حقیقی	۸۸۷۹۰۱۵۴	۸۸۷۷۴۴۵۳	وارد کننده و تامین قطعات و خدمات ماشین آلات راهسازی
۶ بهنام صنعت پایا	سید علیرضا بنائی	۲۲۸۵۷۱۷۴-۵	۲۲۸۵۷۱۷۶	تولید و تامین انواع ماشین آلات راهسازی لیفتینگ و حفاری
۷ پارس لودرز	نادر جهان بین	۸۸۷۳۱۸۴۱	۸۸۷۳۲۸۴۹	واردات بیل مکانیکی و لوادر و ماشین آلات راهسازی
۸ پارسیان پیشرو صنعت	محمد فاطمی	۸۸۷۷۴۴۹۹	۸۸۷۷۸۲۶۱	وارد کننده ماشین آلات راهسازی
۹ پارس یونایتد موتورز	مسعود قمصری	۸۸۰۶۱۸۲۸	۸۸۰۶۴۱۸۳	واردات ماشین آلات راهسازی، معدنی و قطعات یدکی
۱۰ پاسارگاد پرشیا جنوب	امین پورزاد	۴۴۴۰۶۷۸۶-۷	۴۴۴۱۹۵۰۷	فروش و خدمات پس از فروش ماشین آلات راهسازی و معدنی
۱۱ پاسارگاد ماشین	سید ابوالقاسم کاظمی دولابی	۸۸۹۸۳۳۷۵	۸۸۹۵۱۴۶۴	تولید کننده و وارد کننده ماشین آلات راهسازی
۱۲ تجهیز ماشین آساد	عطا الله صفوی	۲۲۸۹۳۲۱۷	۲۲۸۹۳۲۱۵	تامین ماشین آلات و تجهیزات
۱۳ تمام سدید	سید کیوان سالک فر	۲۲۸۸۳۰۷۱-۴	۲۲۸۸۳۰۷۴	وارد کننده ماشین آلات راهسازی
۱۴ تیرازه ماشین	احمد سوهانگر	۲۳۵۲۲۲۰۰	۲۲۲۱۵۱۴۴	تولید کننده و وارد کننده ماشین آلات راهسازی
۱۵ جهاد نصر کرمان	اکبر قنبری	۰۳۴۱-۲۴۵۳۲۲۲ ۸۸۳۵۰۷۱۰	۳۴۱-۸۸۰۱۱۹۶۶ ۲۴۵۲۲۱۷	اجرای پروژه های خطوط انتقال گاز و آب و شبکه های فاضلاب، اجرای پروژه های راهسازی و ساختمانی و پروژه های مرتبط با کاوش های زمینی
۱۶ جهاد نصر سیرجان	حشمت الله سنجری	۰۳۴۵-۴۲۴۱۷۲۱-۲۳	۰۳۴۵-۴۲۲۳۸۶۰	اجرای پروژه های راهسازی و کاوش های زمینی
۱۷ حفار ماشین شیراز	حمیدرضا افراسیابی	۸۸۷۵۰۷۲۷	۸۸۵۱۶۳۳۲	فروش و خدمات پس از فروش ماشین آلات راهسازی
۱۸ دلتا راه ماشین	محمد علی امین زاده	۸۸۳۳۵۷۰۱-۲	۸۸۳۳۱۰۴۸	تولید ماشین آلات راهسازی و معدنی

انجمن تولیدکنندگان و واردکنندگان ماشین آلات سنگین معدنی، ساختمانی و راهسازی

Association of Iranian Heavy Machinery for Construction, Mining & Roads
(Manufactures & Importers) Affiliated with Iran Chamber of commerce, Industries & Mines



نام شرکت	مدیر عامل	تلفن	فکس	زمینه فعالیت
۱۹ راهسازی و ساختمانی ۱۱۵	مسعود ضرابی	۲۶۲۰۰۶۵-۹ ۰۳۴۱-۲۲۳۳۰۶۵	۰۳۴۱-۲۲۶۲۶۲۷	ساخت ماشین آلات خط کشی خیابان و در زمینه مواد رنگی جهت راهسازی
۲۰ راه سازی و ساختمانی محمدیان	حجت تقوی	۰۲۳۲-۵۲۶۱۴۶۶-۷	۰۲۳۲-۵۲۳۳۶۰۰	اجرای عملیات ساختمانی، راهسازی، تاسیساتی، فرودگاه سازی، طراحی و اجرای پروژه های عمرانی
۲۱ رهرو ماشین	عبدالمهدی یوسفی	۰۳۴۱-۳۴۲۰۲۸۰	۰۳۴۱ ۳۴۲۰۲۸۱	واردات و فروش ماشین آلات راهسازی و قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی و معدنی
۲۲ سرمایه گذاری مهرورزان آفاق	سید محمد حسن پیش بین	۲۲۲۱۵۱۳۳	۲۲۲۱۵۱۴۴	صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز تجاری، مشارکت و سرمایه گذاری در کلیه طرحهای صنعتی و تولیدی؛ بازرگانی و ساختمانی خرید
۲۳ سازمان عمران کرمان	محمدرضا شه بخش	۴۴۲۰۷۰۴۲	۴۴۲۰۴۸۰۳	متولی طرح های نوین توسعه اقتصادی در جنوب شرق ایران - پشتیبانی اجرایی از منطقه ویژه اقتصادی سیرجان و فعالان اقتصادی در استان کرمان
۲۴ شرق توس	محمد قمری	۰۵۱۱ - ۳۱۲۵۵۷۵		ماشین آلات سنگین راهسازی، ساختمانی، معدنی
۲۵ صدف ماشین	محمد خالقی	۲۶۵۴۵۴۳۸	۲۶۵۴۵۰۸۷	وارد کننده ماشین آلات راهسازی
۲۶ صنعت آور مستقل	هوشنگ سوهانگر	۳۳۸۵۱۲۹۹۶۵۵	۳۳۸۵۵۲۹۹	طراحی و ساخت و مونتاژ انواع قطعات و ادوات صنعتی (به ویژه صنایع خودرو های ریلی)
۲۷ صبا ماشین	علی نونهال	۶۶۴۲۰۵۰۲	۶۶۴۲۰۵۰۳	واردات ماشین آلات راهسازی و عمرانی و تامین کننده خدمات پس از فروش آنها
۲۸ قطارهای مسافری جویبار	مهدی ابراهیمی	۱۲-۴۴۲۸۱۶۱۰	۴۴۲۸۱۶۱۳	جایگایی مسافر و حمل کالا بوسیله واگن های مسافری و باری و ارائه خدمات مربوطه و مشارکت با شرکت های ایرانی و خارجی برای انجام فعالیت حمل و نقل ریلی
۲۹ کامل پیله ور آریا	مهدی نوائی	۴۴۰۲۲۳۰۴	۴۴۰۱۶۷۱۸	وارد کننده ماشین آلات راهسازی
۳۰ کویر واگن	رحمت اله پور بابایی	۸۸۹۸۲۱۷۶	۸۸۹۸۶۵۹۸	تعمیر و نگه داری و بازسازی ادوات ریلی، تولید قطعات و خرید و فروش مجموعه های ریلی
۳۱ ماشین سنگین آریا	قهرمان اینان	۸۸۷۵۸۷۱۹-۲۲	۸۸۷۵۸۷۲۵	واردات ماشین آلات سنگین راهسازی و معدنی
۳۲ محور ماشین	مهدی گرامی	۴۴۵۱۷۰۰۰	۴۴۵۰۳۹۳۲	فروش و خدمات پس از فروش بولدوزر، لودر، کامیون، بیل و گریدر
۳۳ نیران	احمد پیروی	۸۸۶۰۲۳۳۷	۸۸۰۵۲۶۷۷	صادرات و واردات و تولید چراغ خطر خودرو
۳۴ نصر ماشین	مهدی نصیری	۶۶۶۹۹۶۹۶	۶۶۶۹۸۶۷۶	واردات ماشین آلات راهسازی
۳۵ ویرتگن قشم	محمد علی اتابکی	۸۸۷۴۱۶۹۶	۸۸۷۴۵۴۹۱	وارد کننده ماشین آلات و خدمات پس از فروش
۳۶ هلی خودرو	حمید محبوبی	۲۲۷۷۸۲۰۲-۴	۲۲۸۷۰۰۲۴-۷	تولید کننده ماشین آلات راهسازی
۳۷ هم آوند چکاد	عماد اشراقی	۳۳۸۶۰۱۹۰	۳۳۴۸۲۵۲۱	وارد کننده ماشین های راهسازی و معدنی و دامپتراک و کامیون
۳۸ همیار ماشین آسیا	علیرضا رزم حسینی	۸۸۶۱۳۲۵۲	۸۸۶۱۳۲۶۱	وارد کننده و تولید کننده ماشین آلات راهسازی